

SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRÜ AHMET GENÇ:



Sektöre iki cesur genel müdür lazım

DOSYA:

BES planlarında ek hizmetlere dikkat!

DÜNYA:

Japonya'daki felaket sektöre nasıl yansır?

HABER:

BES'e katılmak için en iyi 10 neden

ÜRÜN KIYASLA:

Sağlıkta primleri düşürme yöntemleri

DÜNYA:

Avrupa'da cinsiyetsiz sigorta dönemi

SÖYLEŞİ:

Yetmiş yıldır sigortalı sanatçı

**Macerayı seven
iki genel müdür
boş alanlara girse
sektör çok daha
hızlı büyür**

**BİR LİRAYA SATILAN
DEV MARKA!**

**TSRŞB'DE YENİ YÖNETİMLE
NELER DEĞİŞECEK?**

**ORTADOĞU'DA ZENGİNLER
SİGORTAYA HÜCUM ETTİ**

HIZLI ÇÖZÜM: TAHKİM

**"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

Güvenli bir yaşam için...



‘Güvenli Yaşam’ın global adı **Liberty Sigorta** yanınızda!

Liberty Mutual Grup, kurulduğu 1912 yılından bu yana dünya çapında 5 kıtada, 26 ülkede, 45.000'den fazla çalışanı ile “insanların daha güvenli ve daha emniyetli hayatlar yaşamasına yardım etmek” için hizmet vermektedir.

Grubun Türkiye'deki şirketi Liberty Sigorta, bu misyon doğrultusunda bireysel otomobil, konut ve ferdi kaza sigortalarının yanı sıra nakliyat, mühendislik, tarım, işyeri ticari sigortaları ve oto dışı kaza sigortaları hizmetlerini sunmaktadır.



EDİTÖR

Yolun ortasındayız!

Adettendir, yeni çıkan bir derginin ilk 'editör' yazısına genel olarak 'başlarken' diye başlık atılır. Biz böyle yapmadık. Çünkü yeni başlamıyoruz. Biz yolun ortasındayız.

Yaklaşık 20 yıldır gazetecilik yapan ve sektörün içerisinde olan üç arkadaş bu proje için bir araya geldiğimizde 'yeni' olmadığımızı anladık.

Ben, Kayhan (Öztürk) ve Orhan (Pala) bir araya geldiğimizde geçmişe kısaca göz attık. Hepimizin sektörde ortalama 20 yıllık deneyimi vardı. O yüzden biz 'yolun ortasındayız' demeyi uygun gördük. Hatta Kayhan, 20 yılı geride bıraktı ve emekli oldu. Aramızda kıdemi en az olan ben olunca bu yazıyı yazma görevi de bana verildi. Neden mi? Daha uzun süre yazayım diye herhalde... Bu süreçte yazı işleri müdürü olarak bize katılan, ekonomi dergiciliğinde deneyimli bir başka isim, Emel (Coşkun) de en önemli destekçimiz olacak. Dünyadaki gelişmeleri değerlendirecek.

Sözün özü biz üç arkadaş yola çıktık ve sigorta ile bireysel emeklilik sektörü için bir dergi çıkarmaya karar verdik. Türkiye'deki örneklerine baktık. Yurtdışındaki dergileri mercek altına aldık. Rakiplerimizin yaptıklarını yapmamaya, yapamadıklarını da yapmaya karar verdik.

Neden sigorta ve BES? Merak edenler için kısaca anlatabayım. Bunun iki nedeni var. Birincisi sektörün iyi ve güçlü bir haber dergisine duyduğu gereksinim. İkincisi de sektörün büyüme potansiyeli. Peki biz neler yapacağız? Öncelikle haber yapacağız, geniş analizlere yer vereceğiz. Şirketlerin ürünlerini, bilançolarını kıyaslayacağız. Kulis haberleri olacak. Sektörün büyümesi, gelişmesi, geniş kitlelere ulaşması, kısacası tabana yayılması için çaba harcayanlara bir omuz da biz atacağız, destek olacağız. Birikimlerimizi aktaracağız. Biz aracı olacağız. Sigorta şirketlerinin ürünleri ile bu ürünlere ihtiyaç duyan tüketiciler arasında köprü olacağız. Her sayımızda farklı açılardan 'neden' sorusuna yanıt arayacağız.

Derginin adını Akıllı Yaşam olarak belirledik. Akıllı olun sigorta yaptırın, akıllı olun bireysel emeklilik sisteminde girin istedik.

Sigorta ile küçük primlerle büyük teminatlar almak ya da küçük katkı payları ödeyerek emeklilik dönemini rahat geçirmek mümkün...

Onun için "Akıllı yaşayın ve akıllı yaşlanın" diyoruz. Önemizdeki sayıda görüşmek üzere...

Barış Bekar

akilliyaşam@finansgundem.com

SÖYLEŞİ

16 "İki cesur genel müdür lazım"

Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç sigorta sektörünü Akıllı Yaşam'a değerlendirdi.

40 "Çocukluğumdan beri sigortalıyım!"

Haldun Dormen ile hem tiyatro hem sigorta üzerine bir söyleşi.



ANALİZ

14 Riskleri sınırla, primini düşür

Sağlık sigortalarında primler sanıldığı kadar yüksek değil.

40 Şirket karnesi: Aksigorta

Yabancı ortağı buldu, kara odaklandı.

DÜNYA EKRANI

26 Deprem sigortası oranı yüzde 14

28 Ortadoğu'da sigortaya hücum!

29 Sigortanın gözde ülkeleri...

32 AB'de cinsiyetsiz sigorta dönemi



BES ÖZEL BÖLÜM



44 Neden BES?

Dosya: BES'in sunduğu avantajlar.

49 Ayrıcalıklı BES planları

BES planlarının sunduğu ek hizmetler.

52 Daha fazla getiri için ne yapmalı?

Katılımcı adaylarına tavsiyeler.

56 BES katkısıyla motivasyonu artırdı

Örnek Şirket: Standart Profil

YAZARLAR

18 Kraliyet düşüncesine özel sigorta

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

38 Hızlı çözüm: Tahkim

Seyfettin Kararaslan, SDK/Uzman

58 Sigorta hisseleri depremle uyandı

Salim Kasap, Turkish Yatırım Stratejist

62 Risk açısından Tunus, Mısır ve Libya

Zihni Metezade, TSRŞB Hukuk Müşv.

60 Katılımcılar yatırımlarda muhafazakar

Cenk Günkut, Fortis Emeklilik

LIFE STYLE

64 Ralli arasında dantel örebilir

Başarılı yönetici AvivaSa CEO'su Meral Eredenk sosyal yaşamı ile de gündemde.

Künye

İmtiyaz Sahibi

Kayhan Öztürk

kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni

Barış Bekar

akilliyaşam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü

Emel Coşkun

ecokun@finansgundem.com

Editörler

Berrin Uyanık Bekar

buyanik@finansgundem.com

Aysun Goksu

agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı

btasci@finansgundem.com

Reklam Rezervasyon

Seda Uygun

suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket

BF Gündem Medya Ltd. Şdt
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alian Apt. No: 11/9 Talimhane/İst.
Tel: 0212.255.32.94-95
Fax: 0212.238.72.07

Tasarım

Milimetre Tasarım Ltd. Şti.

Baskı

Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34
Esenyurt 34510 Büyükdere/İst.
Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü / Ahmet Genç, Anadolu Sigorta / Mustafa Su, Axa Sigorta / Cemal Ererdi, Yapı Kredi Sigorta / Giray Velioglu, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Ugurlu, HDI Sigorta / Enis Talaşman, Aksigorta / Zerrin Ekşioğlu, Işık Sigorta / Recep Koçak, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi / Bülent Bora, Sampo Japan / Recai Dalaş, Allianz Sigorta, Groupama Sigorta, Mapfre Genel Yaşam Sigorta, Acıbadem Sağlık ve Hayat, Güneş Sigorta, Ergo Emeklilik / Recep Akkaya, Generali Sigorta / Mine Ayhan, Zerrin Ekşioğlu / Aksigorta, Halk Sigorta, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Haldun Dormen, Allianz Emeklilik, Aegon Emeklilik, Anadolu Emeklilik, Deniz Emeklilik, Finans Emeklilik, Fortis Emeklilik, Groupama Emeklilik, ING Emeklilik, Vakıf Emeklilik, Yapı Kredi Emeklilik, AvivaSA / Meral Eredenk, Anadolu Hayat ve Emeklilik / Mete Ugurlu, Garanti Emeklilik ve Hayat / Erhan Adalı, Ergo Emeklilik ve Hayat / Recep Akkaya, Standart Profil / Alkan Yıldırım, Anadolubank.



Mutluluk,

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

 **Garanti Emeklilik**

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

Garanti Emeklilik üyesi Hakan

En memnun müşteriler Anadolu'da



Mustafa Su, Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Kalite Derneği (KalDer) ve uluslararası araştırma şirketi KA tarafından yapılan Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi sonuçlarına göre Anadolu Sigorta sağlık ve kasko branşlarında müşteri memnuniyetinde ilk sırada geliyor.

81 ilde 10 bin 812 müşteriyi kapsayan araştırma sonuçlarını “Gösterdiğimiz yaklaşımın bu şekilde geri dönüşlerini almak elbette ki bizi son derece gururlandırıyor” şeklinde değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, “Tüm

ürün ve hizmetleri, sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda sürekli yeniliyor, şekillendiriyoruz. Sigortalılarımızı ‘kaybetmek yok’ prensibiyle karşılıyoruz” diyor.

Toplam pazar payı sektörün yüzde 75-80’ini oluşturan şirketlerin seçtiği araştırmada müşteri beklentisi, algılanan kalite, algılanan değer, müşteri memnuniyeti, müşteri şikayeti ve müşteri bağımlılığı gibi kriterler ölçülülerek, değerlendirme yapıldı.

Anadolu Sigorta 2008 yılında yapılan aynı araştırmada da aynı sonucu elde etmişti.

Sigorta hukuku kitaplaştı
Sigorta sektörüne yönelik yeni hukuki düzenlemeleri kapsayan Yeni Türk Ticaret Kanunu Sigorta Hukuku kitabı raflardaki yerini aldı. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB)’nde uzun yıllardır Yönetim Kurulu Hukuk Müşaviri olarak çalışan Avukat Zihni Metezade ile serbest avukatlık ve hukuk danışmanlığı yapan Avukat Nurettin T. Güleli’nin kapsamlı çalışmaları sonucu kaleme alınan kitap Gürer Yayınları tarafından basıldı. Ocak 2011 de yürürlüğe konulan Türk Ticaret Kanunu (TTK) Sigorta Hukuku 6. Kitap olarak düzenlendi.

HDI, Arena’yı sigortaladı

HDI Sigorta, Avrupa’nın ve dünyanın en modern stadları arasında yer alan Ali Sami Yen Spor Kompleksi Türk Telekom Arena’yı 258 milyon lira sigorta bedeliyle güvence altına aldı. Böylece Ali Sami Yen Spor Kompleksi Türk Telekom Arena’nın bina ve demirbaşlarını, yangın ve ek teminatları, kiracı mali mesuliyet, komşuluk mali mesuliyet ve kar kaybı sigortaları kapsamında güvence altına alındı.

Öte yandan HDI Sigorta, bankasürans alanında güçlü oyuncularından biri olma hedefiyle Anadolubank ile acentalik sözleşmesi imzaladı. HDI Sigorta Genel Müdürü Enis Talaşman, bu anlaşmayla her iki



Türk Telekom Arena Stadi

tarafın da kazanacağını kaydederken bankasürans konusunda sektörün alışılmış kalıplarının dışına çıkarak farklı bakış açısıyla bu alanda iyi işler yapmayı hedeflediklerini belirtti. Talaşman, “Bankanın olanaklarıyla Talanx grubunun dünya çapındaki tecrübesini birleştirip bankasürans alanında da sigorta sektörünün güçlü oyuncularından biri olmayı hedefliyoruz” dedi.

Özkaynak kârlılığı ında lider

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği’nin (TSRŞB) 2010 yıl sonu sektörel verilerine göre hayat sigortası ve bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren 13 şirket arasında Deniz Emeklilik özsermaye kârlılığında yüzde 42 ile birinci oldu. 23,8 milyon TL teknik kâr ile sektörde üçüncü olan bireysel emeklilik sektörünün son şirketi Deniz Emeklilik, hayat branşı operasyonel kârlılığında da yüzde 30 ile lider konumunda bulunuyor. Deniz Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven, yakaladıkları başarıyı şöyle değerlendirdi: “Deniz Emeklilik, Türkiye’de banka sigortacılığının en iyi uygulayıcılarından biridir. TSRŞB’nin açıkladığı



Deniz Yurtseven

2010 yılsonu rakamları da bu alandaki başarılarımızı kanıtlar nitelikte. 2010 yılında net kârımızı bir önceki yıla göre yüzde 40 arttırarak sektörün en kârlı dördüncü şirketi konumuna geldik. Bu başarılarımızda DFHG ile aramızdaki güçlü işbirliği önemli bir rol oynuyor. Deniz Emeklilik, bu yıl ve gelecek dönemlerde başarısını daha üst sıralara taşıyacak ve istikrarlı büyümesini sürdürecektir.”



RÜZGÂR TAM İSTEDİĞİNİZ GİBİ ESİYOR.

**Sigorta dünyasında geleceğe güvenle yelken açmanızı
sağlayacak yeni bir güç var: Dubai Group Sigorta.**

Bu gücün ardında Türk sigorta sektöründe uzun yıllar boyunca çok önemli deneyimler kazanmış yöneticiler, yaygın bir acente ağı ve köklü bir sigortacılık geleneğini sürdüren profesyonel kadrolar var.

**Dubai Group Sigorta'nın gücünü arkanıza
alın, geleceğe güvenle yelken açın.**

DUBAI GROUP
— **SİGORTA** —

“Sigortanın Ustası”

www.dubaigroup.com.tr

42.5 milyon TL kâr etti

Yapı Kredi Sigorta, 2010 yılında 42.5 milyon lira net kar elde etti. Şirketin 2010 yılında nominal yüzde 24.7 oranla sektör büyüme hızının üzerinde artış gösteren hayat dışı prim üretimi bir önceki seneye göre 150 milyon lira artışla 758 milyon TL olarak gerçekleşti. 2010 yılı sonuçlarını değerlendiren Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Doç. Dr. S. Giray Veliöğlu, sağlık sigortalarında lider olduklarını söyledi. Veliöğlu, verimlilik artırıcı tedbirler ve doğru fiyat politikalarıyla neredeyse sektör ortalamasının iki katına varan bir büyüme oranına ulaştıklarına dikkat çekti.

Deprem tırı ikinci tura başladı

Aksigorta ve AKUT işbirliği ile 2010'da başlatılan "Hayata Devam Türkiye" adlı sosyal sorumluluk projesi ikinci yılında "Deprem Dede" olarak anılan Prof. Dr. Ahmet Mete Işıkkara'nın da katılımı ile sürüyor. 2010 yılında başlayan ilk etabıyla yaklaşık 1 milyon kişiye ulaşan "Hayata Devam Türkiye" sosyal sorumluluk projesinin ikinci etabı Taksim Meydanı'nda kurulan Türkiye'nin ilk 3 boyutlu G-Force deprem simülâtörü ile başladı. Törenle uğurlanan ekip, Çanakkale, Balıkesir, Manisa, Aydın, Denizli, Osmaniye, Elazığ, Tokat, Amasya ve Çorum'u kapsayan 10 il ve 50 ilçede halka doğal afetler konusunda eğitim verecek ve sigorta bilincini yaygınlaştıracak. Aksigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişimden Sorumlu GenelMüdür Yardımcısı Zerrin Ekşioğlu "Amacı-



Nasuh Maruki (AKUT), Zerrin Ekşioğlu (Aksigorta), Prof.Dr. Ahmet Mete Işıkkara

mız doğal afetler karşısında ne yapacağını bilen, bilinçli nesiller yetiştirilmesine katkıda bulunmak" diyor. İlk etabın sonunda yaklaşık 1 milyon kişiye ulaşan projenin 5 yılda 50 il ve 250 ilçede 5 milyon kişiye ulaşması hedefleniyor.

zığ, Tokat, Amasya ve Çorum'u kapsayan 10 il ve 50 ilçede halka doğal afetler konusunda eğitim verecek ve sigorta bilincini yaygınlaştıracak. Aksigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişimden Sorumlu GenelMüdür Yardımcısı Zerrin Ekşioğlu "Amacı-

11 milyarlık ürün sigortalandı



Bülent Bora, Tarsim Genel Müdürü

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM) Genel Müdürü Bülent Bora, 5 yılda 11 milyar lira değerinde tarımsal ürünü sigortalayarak çeşitli doğal afet risklerine karşı güvence sağladıklarını açıkladı. Yaptığı açıklamada, doğal afet sıklığı ve şiddetinin giderek arttığını, artık sigortalı olmadan ekonomik bir faaliyette bulunmanın imkansız

hale geldiğini ifade eden Bora, ekonomik bir faaliyet olan bitkisel ve hayvansal üretimin sigortasız yapılmaması gerektiğini vurguluyor. "Sigorta yaptıran çiftçilerden zarar görenlere yaklaşık 300 milyon lira tazminat ödemesi yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Sistemi benimseyen üreticilerimiz her geçen gün daha fazla teveccüh gösteriyoruz. Devlet primlerin yarısını bazı sigortalarda da üçte ikisini ödüyor" diyen Bora, bu imkandan yararlanmak için tüm çiftçileri sigorta yaptırmaya davet ediyor. Her yıl genişletilen tarım sigortaları kapsamına 2011 yılından itibaren erkek besi sığırları da dahil edildi.

Sahte tutanak ceza getirdi

Aydın'da yaşanan bir sahte kaza tespit tutanağını fark eden Işık Sigorta, olayı mahkemeye taşıyınca, iki sürücü de sahte belge düzenledikleri için ceza aldılar. Olay, kazadan sonra sürücülerin kusurlu olan araçta kasko poliçesi bulunmaması nedeniyle aralarında anlaşarak kusur durumunu tamamen kaskolu araçta göstermeleriyle gelişti. Ancak hasarı inceleyen sigorta eksperleri, araçlardaki hasarlı kısımların tutanakta beyan edilen hasar şekli ve hasar yeri tarifi ile uyuşmadığını tespit etti. Sürücüler hakkında sahte hasar tanzimiyle dolandırıcılık ve özel belgede sahtecilik nedeniyle Ağır Ceza Mahkemesi'nde dava açıldı.



Recep Koçak, Işık Sigorta GM

Sadece Işık Sigorta'nın şikayeti üzerine benzer şekilde açılan 50 civarında dosya bulunuyor. Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, sürücülerin küçük menfaatler için hayatlarını kurtarmamaları yönünde uyarıyor ve sürücülere olaydan hemen sonra kazanın fotoğrafını çekmelerini tavsiye ediyor.

Siz rahatça karar alın, riski bize bırakın.

Zurich HelpPoint®

Zurich Sigorta'dan, kararlarınızın sonuçlarını
garanti altına alan bir sigorta...

Zurich Sigorta'nın global gücünü ve tecrübesini arkalarında hissetmek isteyen şirket yöneticileri, verdikleri kararları Yönetici Sorumluluk Sigortası kapsamına alıyor. Böylece almış olduğunuz kararlardan dolayı zarara uğrayan üçüncü şahısların tazminat talepleri Zurich Sigorta tarafından teminat limitleri dahilinde karşılanıyor. Daha fazla bilgi için www.zurichsigorta.com.tr'yi ziyaret ediniz.



**ZURICH
SİGORTA**

Because change happenz®

Türkiye, Liberty'nin dört gözdesinden biri

Liberty Mutual Grup, uluslararası arenada, orta sınıfın gelişmekte olduğu ülkelerde faaliyetlerini artırma stratejisi paralelinde, Çin ve Hindistan'da güçlenmeye devam ediyor. Batı Çin'de faaliyet gösteren ilk uluslararası elementer sigorta şirketi olarak Çin'deki faaliyetlerine 1996 yılında başlayan Liberty Mutual Grubu, faaliyet alanına Guangdong bölgesini de ekleyerek, 100 milyon tüketiciye daha bireysel branş sigorta ürünleri sunmaya başladı. Bu bölgedeki ilk yabancı elementer branş şirketi olan Liberty Mutual, elementer branşlarda Çin'in



Ragıp Yergin, Liberty Sigorta Genel Müdürü

en büyük sigorta pazarı olan bu bölgede ayrıca küçük ve orta büyüklükteki işletmelere hizmet eden ticari branş ürünlerini

de tüketicilerle buluşturacak. Liberty Mutual Grup, geçtiğimiz aylarda da, Hindistan'daki geniş ve büyüyen bir orta sınıf,

güçlü ekonomik büyüme, artan otomobil satışları paralelinde, Hindistan'da geniş perakende ve toptan dağıtım ağı olan Videocon ile bir ortaklık kurmuş ve bu gelişmeyi Liberty Mutual Grubu'nun uluslararası alanda büyüme stratejisinin bir yansıması olarak duyurmuştu. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin "Grubumuzun uluslararası alanda büyümeyi planladığı 4 önemli ülke var: Çin, Hindistan, Polonya ve Türkiye. Bu ülkeler ile birlikte Türkiye'yi oldukça cazip ve yüksek potansiyelli ülke olarak görüyorlar" dedi.

Sektörün en kârlısı: Axa

Sigorta sektörü 2010 yılında hayat-dışı branşlarda 182 milyon lira zarar etti. Karsızlığın en büyük sorun olduğu hayat-dışı sigortada prim üretimi ve pazar payı ile lider olan Axa Sigorta, 2010 yılında 112.7 milyon lira teknik kar ederek 2009'a göre karını yüzde 22 artırdı. Şirketin vergi sonrası bilanço karı ise 87.3 milyon lira düzeyinde gerçekleşti.

"Grubumuzun 2010 yılındaki faaliyetleri sonucunda elde ettiği başarılı sonuçlar, son yıllarda takip ettiğimiz stratejilerin olumlu yansımaları olarak sektörümüzde Axa Sigorta'yı diğer şirketlerden önemli ölçüde ayırttırdı.



Özellikle sigorta sektörünün 182.5 milyon TL zarar yazdığı bir yılda elde edilen bu sonuç şirketimizin sektördeki farklı yönetim anlayışının sonucu olarak görülmelidir" şeklinde rakamları değerlendiren Axa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Cemal Ezerdi, disiplinli iş yazma modelinin bu başarıda en önemli etken olduğunu vurguluyor. Diğer taraftan hayat ve emeklilik branşlarında Axa Hayat ve Emeklilik 20.2 milyon TL kar ile özkaynak karlılığını yüzde 37.1'e çıkarırken Axa Grubu'nun 2010 yılında özkaynak karlılığı yüzde 23.28 olarak gerçekleşti.

Fiba Sigorta resmen Japon oldu

Dünyada 5 kıta ve 29 farklı ülkede faaliyet gösteren Japon sigorta devi Sampo Japan Insurance Inc. artık Türk sigorta sektöründe de hizmet verecek. 2010 yılı kasım ayında Fiba Sigorta'nın ana hissedarı Fiba Holding, sahip olduğu hisselerin tamamını Japon NKSJ Holdings Inc. iştiraki olan Sampo Japan Insurance Inc.'ye devretti. Bundan böyle Fiba Sigorta, Sampo Japan Sigorta olarak sektörde hizmet vermeye devam edecek. Dünyanın 4. büyük sigorta pazarı olan Japon sigorta sektörünün en büyük 2. sigorta şirketi olan Sampo Japan, dünya genelinde 46.294 acente ve 17.294 çalışanı ile hizmet veriyor.



Sampo Japan Sigorta Gen. Mtd. Recai Dalaş (sağda) ve Yrd. Shinobu Arimoto

Bireysel sigortacılık alanında uzmanlaşmış ve faaliyete geçtiği 2002 yılından bu yana Türkiye genelinde yaygın acente ve banka ağı, istikrarlı yönetimi, teknolojik altyapısı ile karlı büyümeyi gerçekleştirebilmiş olan Fiba Sigorta, son 4 yıldır üst üste özsermaye karlılığında sektör liderliğini sürdüren şirket oldu.

EMEKLİLİĞE
YATIRIM
PLANI



50 TL
chip-para
hediye

Şimdi BES almanın en avantajlı zamanı!

Hemen Akbank şubelerine uğrayın, AvivaSA ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ne adım atın.
50 TL chip-para'nızı gönlünüzce harcayın.



Emekliliğe yatırım planı AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.
tarafından sunulmaktadır. Akbank bir AvivaSA acentesidir.

Kampanya, başvurusu 01.02.2011 tarihinden sonra alınan ve düzenli ödemeleri Akbank kredi kartlarıyla yapılan BES sözleşmeleri için geçerlidir. Chip-para ödülü, BES sözleşmesinin aktif olduğu tarihi takip eden ayda ödemenin yapıldığı kredi kartına yüklenecektir. Kampanyayla ilgili detaylı bilgi www.akbank.com adresinde yer almaktadır.

Kadınlar fotoğrafladı, AHE ödüllendirdi

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) tarafından bu yıl beşinci düzenlenen Kadın Gözüyle Hayattan Kareler fotoğraf yarışmasının ödülleri sahiplerini buldu. Bin 434 kadın fotoğrafçının 6 bin 454 fotoğrafı katıldığı yarışmada birincilik ödülü “Kadının Özgürlük Çabası” adlı fotoğrafı ile Ece Polen Erciyas’a, ikincilik ödülü “Apocalypto” adlı fotoğrafı ile Ayşe Hayta’ya ve üçüncülük ödülü de “İsimsiz” adlı çalışması ile Ebru Çınar’a verildi. Bu yarışma ile her yıl daha fazla kadına ulaşmaktan duyduğu



mutluluğu dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, ekonomik kalkınmada kadınların önemli rolüne vurgu yaparak, “Şirketimiz, gerek ürün ve hizmetleri gerekse sosyal sorumluluk projelerinde kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık anlayışıyla hareket etmeye devam edecektir” diye konuştu. Dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan 44 fotoğraf, 5 Mayıs’tan itibaren Tepe Nautilus alışveriş merkezinde sergilenecek, 27 Mayıs’a kadar ziyaret edilebilecek.



Birinci seçilen fotoğraf - Kadının Özgürlük Çabası (Ece Polen Erciyas)

Groupama'dan sinemaya destek



Yılmaz Yıldız Groupama Türkiye CEO'su, Memduh Ün ve Fatma Girik

Groupama Sigorta'nın Türk sinemasına desteği sürüyor. Şirket, “Üç Arkadaş” filmini restore ederek 53 yıl aradan sonra yeniden izleyiciyle buluşturdu. Groupama, dört yıl önce İstanbul Kültür Sanat Vakfı

işbirliğiyle başlattığı “Türk Klasikleri Yeniden” projesi ile Türk filmlerini restore ederek milli kültür mirasımızı korumaya devam ediyor. Dört yıldır kesintisiz hayata geçirilen proje kapsamında Mimar Sinan



Üniversitesi Sinema Televizyon Merkezi işbirliğiyle orijinal negatifi yenilenen 1958 yapımı “Üç Arkadaş” filmi, 5 Nisan Salı akşamı 30. İstanbul Film Festivali kapsamında Beyoğlu Atlas Sineması'nda izleyicileriyle buluştu.

Groupama Türkiye CEO'su Yılmaz Yıldız, gala gecesinde yaptığı konuşmasında, 2008 yılından bu yana İstanbul Kültür Sanat Vakfı ile kesintisiz sürdürdükleri “Türk Klasikleri Yeniden” bölümü özel gösterim sponsorluğu ile Türk sinemasının altın filmlerinden birini daha beyazperdeyle yeniden buluşturmuş olmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti.

“Başarı Ustaları” Antalya’da buluştu

AvivaSA Emeklilik ve Hayat’ın 2010 yılını değerlendirmek ve 2011 hedeflerini paylaşmak amacıyla Antalya’da düzenlediği toplantıya, Türkiye’nin dört bir yanından AvivaSA çalışanları ve AvivaSA’nın önde gelen iş ortakları katıldı. AvivaSA CEO’su Meral Erenden, hissedarları Aviva ve Sabancı Grubu’nun sinerjisi ile Türkiye’nin en güçlü bireysel emeklilik şirketlerinden biri olduklarının altını çizdi. Erenden, “Toplam katkı payı ve kurumsal katılımlarda açık ara liderliğimizi sürdürüyoruz. Hedefimiz önümüzdeki dönemde de sektördeki yerimizi koruyarak, kârlılık içinde büyüme” şeklinde konuştu.

HAYAT DENİZ'DE GÜZEL



DenizBank 

www.denizbank.com | 444 0 800

DEXIA



Riskleri sınırla, primini düşür

Sağlık sigortalarında primler sanıldığı kadar yüksek değil. Dört kişilik bir aile için 2 bin liraya hastanede yatarak, 3.500 liraya ise hem yatarak hem de ayakta tedavi teminatı almak mümkün...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com

Her işin başı sağlık...
Günlük hayatımızda en çok kullandığımız deyimlerden biridir bu. Gerçekten de her işin başı sağlık. Çünkü sağlam kafa sağlam vücutta bulunuyor. Bu yüzden artık insanlar eskiye oranla sağlığına çok daha fazla özen gösteriyor. Ne yiyeceklerimiz eskisi gibi doğal, ne de günlük yaşantımız eskisi kadar stressiz.

Büyük şehirlerin ve yoğun iş temposunun stresinin ne zaman insanı hasta edeceği hiç belli olmuyor. Her gün yeni bir hastalıkla karşılaşmak mümkün. 30 yaşında kalp krizi geçiren ya da 40 yaşından önce kanser teşhisi konan insanların sayısı giderek artıyor. Sağlık sigortası ürünlerinin pahalı olduğuna dair önyargılar yavaş yavaş ortadan kalkıyor.

Prim maliyetini düşürmek isteyen sigortalılar, artık ayakta tedavi yerine 'riski büyük, primi düşük' olan yatarak tedavileri karşılayan poliçeleri satın alıyor. Böylece düşük primlerle yüksek teminatlar almak mümkün. Öyle ki 2 çocuklu bir aile, yıllık 2 bin lira ödediği takdirde hastanede yatarak tedavi teminatı alabiliyor. Üstelik bu ürünlerde katkı payı da bulunmuyor. Yani

yaklaşık 2 bin liraya alınan teminat, yatarak tedavilerin yüzde 100'ünü sınırsız bir şekilde karşılıyor. Her yıl dünyada 11 milyon, Türkiye'de ise 150 bin yeni kanser tanısı konuyor. Önümüzdeki 20 yıl içerisinde çeşitli türleriyle Türkiye'deki kanser hastalarının sayısının 1.5 milyona yaklaşacağı tahmin ediliyor. Malum bu alandaki tedavi masrafları

yüksek. Tedavi süreci ise zahmetli ve uzun. Kanserin hem psikolojik hem de maddi olarak insanı yıpratıcı, çoğu zaman yıllarca süren bir tedavi süreci var. Tablo böyle olunca özel sağlık sigortalarının önemi bir kez daha ortaya çıkıyor.

Ancak bu noktada bir uyarı yapmakta fayda var. Özel sağlık sigortaları, tanısı konmuş kanser hastalarının tedavilerini üstlenmiyor. Önceden sağlık sigortası yaptıran ve sonradan kanser teşhisi konulan hastaların tedavileri sağlık sigortasıyla karşılanabiliyor. Bunun için de birçok şirket özel sağlık sigortalarında yeni ürünler çıkararak bu sistemi tabana yaymayı amaçlıyor. Nitekim Türkiye’de sağlık sigortalarıyla tanışan insan sayısı ancak 1 milyon biraz üzerinde. Bu da toplam nüfusun yüzde 1,5-2’sine denk geliyor.

İşte bu gerçekler ışığında, ilk sayımızda en ucuz sağlık sigortasının nasıl alınabileceğini, olası hastalıklarda tedavilerin en uygun koşullarda nasıl yapı-

lılabileceğini araştırdık. Ancak sağlık sigortası primlerinin kişilerin özel durumlarına göre değiştiğini belirtmekte fayda var. Prim hesaplamalarında en önemli belirleyici etken yaş olsa da geçmişe yönelik hastalıklar da önemli bir rol oynuyor.

Teminatı sınırlandırın

Malum kriz nedeniyle insanlar ilk olarak sağlık sigortasına ayırdıkları gideri kısıyor. Bir kesim, özel sağlık sigortasının tamamını keserken, bir kesimse ayakta tedavi riskini almaktan vazgeçiyor. Özellikle sağlık har-

“En uygun sağlık sigortası nasıl alınır? Akıllı Yaşam sizler için şirketlerin ürünlerini kıyasladı.”

..... camaları fazla olan sigortalılar, primler arttıkça sadece yatarak tedavi riskini satın alıyor. Sigortacılar, bu eğilimin önceki yıllara göre artmasına gerekçe olarak ekonomik krizi gösteriyorlar. Nitekim ayakta tedaviler

zorlanmadan karşılanabilirken, 500 bin lirayı aşan bir ameliyat ya da yoğun bakım masrafı herkesin bütçesinde önemli sorunlar yaratıyor.

Diğer yandan, ayakta tedavi teminatı olanların ‘Ben bu kadar prim ödedim, kullanmam lazım’ düşüncesiyle hareket etmesi primleri kontrol etmeyi zorlaştırıyor. İşte bu anlayış sonraki yıllarda fiyat artışlarına neden oluyor. Buna çözüm olarak sağlık sigortası şirketlerinin yeni çıkardığı limitli teminat seçenekleri ise primleri düşürüyor. Örneğin, ayakta tedavi masraflarınızı bin lirayla sınırlandırdığınızda çok daha az prim ödeyebiliyorsunuz.

Ancak tekrar etmekte fayda var, primler aile bireylerinin yaşlarına ve geçmiş yıllarda sağlık sigortalarından hangi düzeyde yararlandıklarına göre değişiyor. Örnek vermek gerekirse, 4 kişilik bir ailenin yıllık 2 bin lira prim ödeyerek kapsamlı bir sağlık sigortası alması mümkün. Bu örnek prim ödemesi, 32 yaşında bir anne, 36 yaşında bir baba ile 2,5 ve 4,5 yaşında iki kız çocuğu olan bir aile için geçerli.

Peki sağlık sigortalarında hangi şirket ne tür ürünler sunuyor? Hepsinden önemlisi, en ucuz ama kapsamlı sağlık sigortası teminatı nasıl alınır?..

Nelere dikkat etmeli?

Koşulları iyi inceleyin: Sağlık sigortası yaptırırken mutlaka ürünün kapsamı, teminatların neleri içerdiği iyi incelenmeli.

Neden sağlık sigortası?

Tüketicilerin sağlık sigortalarından tam anlamıyla yararlanabilmesi için hastalık risklerini, hastalıklar ortaya çıkmadan teminat altına almaları gerekiyor. Sağlık sigortası poliçeleri genel olarak ikiye ayrılıyor. Biri sadece yatarak tedavi teminatlarını içeriyor. Diğeri ise ayakta ve yatarak tedavi teminatlarını birlikte içeriyor. Her iki planda da yatarak yapılan tedaviler, sigorta şirketinin anlaşmalı sağlık kuruluşlarında poliçe şartları dahilinde ödeniyor. Tanı ve takip amaçlı yapılan tetkik giderleri ise ayakta ve yatarak tedavi teminatlarını birlikte içeren sağlık sigortası poliçesi olan sigortalılara, belirli bir limit dahilinde ödeniyor.

Sigortasız bir kişinin herhangi bir rahatsızlık durumunda ödemek zorunda kalabileceği tutarla karşılaştırıldığında sağlık sigortası primleri düşünlüğü kadar yüksek değil. Hatta oldukça cüzi olduğu söylenebilir. Bu çerçevede ödenen sigorta primini, karşıladığı teminat ve sağladığı güvencenin büyüklüğüyle kıyaslamak çok daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

Sağlık sigortaları, sigortalıların poliçe başlangıç tarihinden sonra ortaya çıkan hastalıklarına ve meydana gelen kazalara ait tedavi giderleri için güvence veriyor. Malum gençlerin poliçe başlangıç tarihinden itibaren hastalık geçirme olasılığı orta yaş ve üstündeki kişilere göre daha düşük. İşte bu yüzden poliçelerinden tam anlamıyla faydalanma imkanları daha geniş. Ayrıca gençler için sağlık sigortası prim tutarları, yine aynı sebepten dolayı orta yaş ve üstündeki kişilere göre çok daha düşük.





Ayrıca poliçedeki kapsam dışı konular, ilgili şirketin hizmet kalitesi (provizyon sistemi vb), anlaşmalı kurum ağının yaygın olup olmadığı sorgulanmalı. Yine satın alınan ürüne ilişkin özel şartlar da mutlaka incelenmeli.

Uzun vadeli düşünün: En önemlisiyse sağlık sigortası yaptırırken uzun vadeli düşünülerek hareket edilmesi. Çünkü poliçe yenilenirken ilave kısıt uygulanıp uygulanmadığı oldukça önemli. Bazı şirketlerde, yenileme garantisi almayan sigortalılar için bile sigortalılık döneminde çıkan hastalıklara ilave prim veya kısıtlama uygulanmıyor. Bazılarında ise uygulanıyor.

Sisteme erken girin: Bireysel sigortalılar için sisteme genç yaşta girilmesi ve uzun süre devam edilmesi, yenileme garantisi ve ekstra indirim gibi avantajlar sağlıyor. Sağ-

ANADOLU SİGORTA

Anadolu Sigorta'nın normal paketinde, haberimizde belirttiğimiz ailelere uygun dört ki ilik bir ailenin sadece yatarak tedavi için prim tutarı 2 bin 185 lira. Her bir aile ferdi için 900 liralık ayakta tedavi limiti satın alınırsa ödenecek prim tutarı 4 bin 980 liraya çıkıyor. Anadolu Sigorta'nın Eko Paketi'nde ise 4 ki ilik yatarak tedavi primleri toplamı bin 748 liraya kadar düşüyor. Yatarak tedavi teminatına ek olarak her aile bireyi için 900 liralık yüzde 20 katkı paylı ayakta tedavi teminatı alınırsa ödenecek prim tutarı 3 bin 986 liraya çıkıyor. Eko Paket Alman, Acıbadem, Florence Nightingale, Amerikan ve International hastane gruplarında geçerli. Eko Paket ürününü satın alanlar Memorial ve Medical Park hastane gruplarından yararlanabiliyor.

YapıKredi Sigorta

Yapı Kredi Sigorta, mü terilerinin ihtiyaçlarını Can Sa lı ı Sigortası'yla karşılıyor. Can Sa lı ı Sigortası 'Standart', 'Eko', 'Multi' ve 'Ekstra' olmak üzere dört farklı plan ekinde tüketiciye sunuluyor. Bunlardan Standart Plan, sadece yatarak tedavi teminatı içeriyor. Buna göre dört ki ilik bir aile, toplam bin 672 lira prim ödeyerek yatarak tedavi teminatı alabiliyor. Limitsiz yatarak tedavinin yanı sıra 2 bin liraya kadar ayakta tedaviler için yüzde 80 teminat veren Eko Plan için ödenecek tutarsa 4 bin 750 liraya çıkıyor. Can Sa lı ı Sigortası'nda ferdi kaza teminatları da bulunuyor. Planlara göre tutarı değişmekle birlikte, kaza sonucu ya am kaybında 30, 50 ve 75 bin; kaza sonucu sürekli sakatlık durumunda ise yine 30, 50 ve 75 bin lira teminat veriliyor.

Allianz

Allianz Sigorta da sağlık sigortası yaptırmak isteyen mü terilerine çok çe itli alternatifler sunuyor. Optimum Sağlık Planı ile ayakta tedavi teminatını uygun fiyatla almak mümkün. Vitamin Sağlık paketiyle 4 ki ilik aile için bin 753 lira ödeyerek sınırsız yatarak teminatı almak mümkün. Allianz Sigorta'dan ayakta tedavi limiti de almak isteyenler Vitamin 2A planını tercih edebilir. Bu plan, 390 lirayla sınırlı olmak üzere ayakta tedavi yani muayene, kan tahlili, röntgen ve ilaç alımlarını karşılıyor. İleri tıbbi tanı ve gözlem teminatı ise 640 liraya satın alınabiliyor. Ayakta tedavi limitini bin 30 lirayla sınırlandırmak mümkün. Bu teminatlar için ödenecek miktar ise 2 bin 500 lira. Vitamin Plan 2B'de ayakta tedavi limiti yaklaşık 2 bin liraya yükseltildiğinde ödenecek prim tutarı da 3 bin 600 liraya çıkıyor.

Not: Referans alınan aile 1975 doğumlu baba, 1979 doğumlu anne ile 2006 ve 2008 doğumlu iki kız

lık sigortalarının en önemli özelliği, genel olarak sigorta yaptırdıktan sonra ortaya çıkan riskleri teminat altına almasıdır. Bunun için genç ve sağlıklıyken sigorta yaptırmak oldukça önemli.

Kurumsal poliçelerde gereksiz teminatlar istemeyin: Sigorta şirketleri, kurumsal poliçelerde, bireysel poliçelerde var olan kı-sıtların ve istisnaların kaldırılması talebiyle sıklıkla karşılaşılır.

Çok basit ya da sigortayla bağlantısı olmayan şartların dahil edilmesi dahi istene-biliyor.

Unutulmamalı ki tüm bunlar hakların, şartların genişletilmesi olarak görülse bile orta vadede primi artıran etkenler oluyor. Çünkü çalışanlara sağlanan bu güvencenin bazı koşullarının bile geri alınması mutsuzluk yaratabiliyor.

Sağlıkta ilk 10 şirketin pazar payı yüzde 85'e yaklaştı

Sıra	Şirket adı	Toplam üretim 2010 (TL)	Pazar payı (%)	2009'a göre artış oranı (%)
1	Yapı Kredi Sigorta	337,430,078	19.78	18.57
2	Allianz Sigorta	303,737,673	17.81	15.56
3	Anadolu Sigorta	175,851,933	10.31	14.84
4	Mapfre Genel Yaşam	144,218,097	8.46	20.87
5	Ak Sigorta	137,734,411	8.08	17.59
6	Acıbadem Sağlık ve H.	123,751,578	7.26	6.36
7	Groupama Sigorta	96,230,796	5.64	38.62
8	Axa Sigorta	63,257,834	3.71	533.02
9	Güneş Sigorta	56,208,419	3.30	-3.11
10	Ergo Sigorta	54,688,285	3.21	40.70
	Diğer	212,382,626	12.45	
	Toplam	1,705,491,729	100.00	

Kaynak: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği



Sa lık sigortaları pazarına yeni giren Axa Sigorta da bu alanda uygun fiyat seçenek-leri sunuyor. Bahsetti imiz 4 ki ilik örnek aile için sadece yatarak tedavi limitli sa lık sigortası satın alındı nda, 1975 do umlu baba için ödenecek prim tutarı 492, 1979 tarihli anne için 509 lira. 2006 ve 2008 yılı do umlu iki kız çocu u için ödenecek prim tutarı ise her ikisi için de 337' er lira. Dört ki ilik aile için ödenecek toplam prim tutarı böylece bin 675 lira oluyor.

Axa Sigorta'nın bu ürününe yüzde 20 katkı paylı 1.500 lira limitli ayakta sa lık sigortası teminatı eklendi inde ödenecek prim tutarı 5 bin 671 liraya çıkıyor. Axa Sigorta, yatarak tedaviyi içeren sa lık sigortalarında uygun fiyat veriyor. Ancak ayakta tedaviyi de kapsayan poliçelerde fiyatlar biraz artıyor.



Groupama Sigorta'nın da sadece yatarak teminat sa layan sa lık sigortası primleri makul sayılabilir düzeyde. Örne imizde kullandı ımız dört ki ilik aile için yatarak teminatlı sa lık sigortası alındı nda 2 bin 115 lira prim ödemek gerekiyor. Groupama'dan ayakta 1.300 lira teminatlı yüzde 20 katkı paylı sa lık sigortası satın alındı nda ise aynı dört ki ilik aile için ödenecek prim tutarı 3 bin 500 liraya çıkıyor.

Sadece yatarak teminatı sunan Groupama'nın Turkuaz ve Eko Turkuaz sa lık paketleri ameliyat öncesi ve sonra-sında, hastanede yatı gerektiren durum-larda yapmaları gereken masrafları dü ük primlerle güvence altına almak isteyenler için tercih edilebilir. Groupama'nın Türki-ye çapında 1500'ü a kın sa lık kurulu uy-la anla ması bulunuyor.



Sa lık sigortalarında son yıllarda ata a kalkan ve önemli bir pazar payı yakala-yan Mapfre Genel Ya am Sigorta'dan, 4 ki ilik örnek aile için yatarak sınırsız ve ayakta 2 bin lira limitli sa lık sigortası teminatı alındı nda ödenecek prim miktarı 6 bin 900 lira.

Bu pakette yo un bakım hizmetleri 90 gün boyunca sınırsız kar ılanıyor. Oda, yemek ve refakatçi ücretleri içinse bu süre 180 güne kadar çıkıyor. Ancak teminatları biraz sınırlayarak Mapfre Genel Ya am Sigorta'da da fiyatları dü ürmek mümkün. Çünkü bu fiyatlar ilk kez sa lık sigortası yaptırıldı ı dü ünülerek alındı.

Risk analizi i lemi sonucuna göre de ki ilerin prim ve yenileme ko ullarında de i iklik olabilir. Çünkü primler ki inin özel ko ullarına göre de i ir.



Kraliyet düğününe bir defalık sigorta

Birleşik Krallık'ta yayımlanan The Independent gazetesinin haberine göre, Zurich Sigorta, 29 Nisan'da yapılan Prens William'ın kraliyet düğününe özel bir defalık "sokak partisi" sigortası sundu. En fazla 200 kişiyi kapsayan sokak partisi sigorta primi 63 sterlin olarak açıklandı. Tazminat tutarı 5 milyon sterlin olan sigorta, organizatörleri ve etkinlik için gönüllü çalışanları kapsıyor. Alkol ve uyuşturucudan kaynaklı yaralanma ve kazalar ile havai fişek ya da yanabilir maddeler teminat kapsamında değil. Ayrıca 26.50 sterlin daha verince "tüm riskler"i kapsayan sigorta satın alınabiliyor. Masa, sandalye, çadır, jeneratör gibi



Prens William, Kate Middleton 29 Nisan'da evlendi.

teçhizatlar da "tüm riskler" planına dahil... Zurich, bu sigortayı alan kişilerin 5 Haziran 2011'de

ülke çapında yapılacak olan "Büyük Öğle Yemeği" etkinliğinde de sigortalarını kullanabileceklerini açıkladı. Zurich

Birleşik Krallık'ta toplum ve sosyal etkinlikler sorumlusu Paul Emery, "Bu tip etkinlikler için insanların doğru sigorta türüne ulaşmasını sağlayarak, herhangi bir potansiyel engeli ortadan kaldırmayı ve huzurlu bir şekilde festivallerden keyif almaya odaklanmalarını sağlamayı amaçlıyoruz" diyor. Birleşik Krallık'ta bir defalık sokak etkinliği sigortaları pek yeni değil, nitekim düğünlerden köy şenliklerine kadar farklı etkinlikler bir süredir sigortalıyor. İptal edilen konser mağdurlarının ya da etkinliklerde yaralanan katılımcıların organizatörlere açtığı davalar bu sigorta türünün var olmasının önemli sebebi.

2010'da ekonomik kayıp 218 milyar dolar

Japonya'daki deprem ve ardından yaşanan tsunami, doğal afetlerin yol açtığı ekonomik kayıpları yeniden gündeme getirdi. Japonya'daki hasarın ekonomik boyutlarına ilişkin çeşitli tahminler yapılsa da tam bilanço henüz çıkmadı. Ancak geçen yıla ilişkin veriler yavaş yavaş ortaya çıkmaya başladı. Dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden Swiss Re, 2010'da insan ve doğa kaynaklı felaketlerin yol açtığı küresel ekonomik kayıpların 218 milyar doları bulduğunu açıkladı. Bu rakam 68 milyar dolarlık

zararın gerçekleştiği 2009'a göre neredeyse üç katı artışı ifade ediyor. 2010'daki felaketlerin sigorta şirketlerine verdiği zarar ise 2009'a göre yüzde 60 gibi daha ılımlı bir artışla 43 milyar dolar oldu. Swiss Re'nin Sigma raporuna göre 2010'da yaklaşık 304 bin kişi öldü. Bu rakam, 'en ölümlü yıl' olarak anılan 1976'dan bile daha büyük. 2010'da ölü sayısının bu kadar yüksek sayıda olmasının en önemli sebebi, Haiti depreminde ölen 222 bin 570 kişi ve Rusya'yı vuran sıcak hava dalgasında ölen 56 bin kişi.

2010'un en maliyetli felaketleri

Sıra	Sigortalı hasar (milyon \$)	Tarih	Olay	Ülke
1	8000	27 Şubat	Deprem ve tsunami	Şili
2	4453	4 Eylül	Deprem	Yeni Zelanda
3	2754	27 Şubat	Kasırga	Avrupa
4	2165	4 Ekim	Kasırga, sel	ABD
5	2050	23 Aralık	Sel, hortum	Avustralya
6	2000	12 Mayıs	Kasırga	ABD
7	1231	13 Mart	Kasırga, sel	ABD
8	1079	22 Mart	Kasırga, dolu, toprak kayması	Avustralya
9	1070	6 Mart	Kasırga, dolu, sel	Avustralya
10	1000	20 Nisan	Patlama	Meksika Körfezi

TSRŞB’de yeni bir dönem başladı

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) 9-10 Nisan 2011 tarihlerinde Olağan Genel Kurulu’nda başkanlık yarışını Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su kazandı. Üç adayın yarıştığı başkanlık seçiminde Mustafa Su 25 oy alırken, Dubai Sigorta Genel Müdürü Çetin Alanya 22, Ak Sigorta Yönetim Kurulu Danışmanı Fahri Altıngöz 12 oyda kaldı. Böylece Mustafa Su, 3 oy gibi çok az bir oy farkıyla yeni dönemde TSRŞB’nin başkanı oldu. Yönetim kurulu oylamasında hayat dışı branşında 45 oyla Işık Sigorta Genel Müdürü



(Soldan sağa) Mustafa Su, Mine Ayhan, Mete Uğurlu, Recep Koçak

Recep Koçak en çok oyu alırken, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan 42 oyla ikinci sırada yer aldı. Yönetim kuruluna seçilen diğer üyelerin aldığı oy sayısı 40’ın altında kalması seçimlerde en çok dikkat çeken sonuçlarından biriydi.

Hayat branşında ise 47 oyla Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu en çok oyu alırken, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Erhan Adalı 37 oyla ikinci oldu. Önümüzdeki 2 yıl boyunca TSRŞB’nin başkanlığını yürütecek olana Mustafa

Su, seçimden önce yaptığı basın toplantısında Birlik’in ana görevinin sektör oyuncularını temsil etmek, haksız rekabeti önlemek, üyeler arasında dayanışma sağlamak olduğunu söylemişti. Birlik Başkanlığı ve yönetim kurulu üyeliğinin fahri görevler olduğunu ve genel stratejileri belirlediğini söyleyen Su, Birlik’te kuvvetli bir profesyonel kadro bulunduğunu, kendisinin bu profesyonel kadroları daha inisiyatif kullanır hale getirmeyi amaçladığını belirtti. Su, haksız rekabetin önlenmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için çalışacağını vurguladı.

1 liraya satılan dev marka

Sigorta sektörünün en eski markalarından biri olan Halk Sigorta ismi bu yılın başında sessiz sedasız el değiştirdi. Bilenler bilir, Halk Sigorta ve Halk Yaşam Sigorta markaları 2000 yılına kadar Yapı Kredi’ye aitti. O tarihlerde Çukurova Grubu’na ait olan Yapı Kredi Bankası, finans alanındaki iştiraklerini tek marka altında birleştirmeye karar verince, 2000 yılında Halk Sigorta ve Halk Yaşam’ın isimleri Yapı Kredi olarak değiştirildi. Ancak ‘Halk’ ismi ve marka hakları muhafaza ediliyordu. Halk Bankası ise iştiraki olan Birlik Sigorta’nın adını yine



marka bütünlüğü çerçevesinde Halk Sigorta olarak değiştirmeyi düşündüğü biliniyordu. Bu kararını da 2010’un sonunda hayata geçirdi. Birlik Sigorta’nın 27 Aralık 2010 tarihindeki genel kurulunda alınan kararla ismi Halk Sigorta olarak değiştirildi. Yasal olarak kullanılmayan isim ve marka hakları ancak 10 yıl elde tutulabiliyor. Birlik Sigorta’yı da 2010’un sonunda harekete geçiren, bu 10 yıllık sürenin dolması olmuş. Birlik Sigorta, Halk Sigorta ismini alabilmek için Yapı Kredi’ye yine de sembolik bir ücret ödemiş. Bu ücretin de 1 lira olduğu konuşuluyor.

“Erkekler sigortayı önemsemiyor”



Zerrin Ekşioğlu, Aksigorta

Zerrin Ekşioğlu, yıldızı son dönemlerde parlayan kadın yöneticiler arasında yer alıyor. Aksigorta Kurumsal İletişim ve Pazarlama’dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor. Her toplantıda yaptığı konuşmalar ve verdiği mesaj-

larla dikkat çeken Ekşioğlu son basın toplantısında Nisan ayı başında yola çıkan “Deprem tırı” ile birlikte bu yıl daha çok kadınları ve çocukları bilgilendirmeyi amaçladıklarını söylerken erkekleri de sigorta yaptırmamakla eleştirdi. Sigorta bilincinin çocuklar ve kadınlardan başlaması gerektiğini söyleyen Ekşioğlu, “Türkiye’de erkekler sigorta yaptırmıyor. Üzücü ama gerçek böyle. Erkekler hep ‘yat-kat’ muhabbeti yapıyorlar. Ama sadece arabalarını ve yatlarını sigorta yaptırıyorlar. Kat’larını bile sigorta yaptırmıyorlar. Onun için bizde bu yıl daha çok kadınlara ve çocuklara eğitimler vereceğiz. Buna özel önem göstereceğiz” dedi.

Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç sigorta sektörünü Akıllı Yaşam'a da erlendirdi. "ki maceracı genel müdür çıkarsa sektörün büyümesi 2023'ü beklemez" diyen Genç, yabancı şirketlerin transferleriyle ilgili olarak da "düzenlemelerden sonra kar edip yurt dışına kar transferi yapanlara helali olsun" diyor.

Barış Bekar

akilliyasam@finansgundem.com

Ahmet Genç... Sigorta yöneticilerinin deyimiyle sektörün 'Marko Paşa'sı. Hemen hatırlatım, günümüzde de sık sık kullanılan 'Derdini Marko Paşa'ya anlat' deyimindeki Marko Paşa, aslında Türkiye tarihinin ilk 'ombudsman'ı. İşte Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç de sektörün her konuda görüş aldığı en etkili pozisyonundaki isim... Genç, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde 1997 yılında başladığı görevini halen Genel Müdür olarak sürdürüyor.

Uyumlu yönüyle biliniyor Genç. Sektörle ilgili her türlü kararı sektör yöneticilerine danışarak, hatta uzlaşıyla almaya çalışıyor. En ufak düzenlemeleri bile sektörün tüm yöneticilerine soruyor, fikirlerine değer veriyor. O yüzden, sektör tarafından sevilen bir bürokrat olduğunu söylersek itiraz eden olmaz diye düşünüyoruz.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) yıllık toplantısı için İstanbul'da yakaladığımız Ahmet Genç ile sigorta sektörünü konuştuk.

Sektörün hızlı büyümesi için cesur, macerayı seven iki genel müdüre ihtiyaç olduğunu



Sektöre iki cesur genel müdür lazım!

düşünen Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, 'Akıllı Yaşam' dergisi aracılığıyla önemli mesajlar verdi.

Sektördeki yabancı payının artmasından yeni düzenlemelere, geleceğe yönelik bek-

lentilerden sigortacıların Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) aktarmak zorunda kalacağı primlere kadar her türlü sorumuzu içtenlikle yanıtlayan Genç ile sizler için keyifli bir söyleşi yaptık.

Önce size sektörün yıllardır yanıt aradığı önemli bir soruyu yöneltmek istiyorum. Türkiye’de sigortalanma oranı çok düşük. Bunu neye bağlıyorsunuz? Sektörde mi sorun var, insanlarımız da mı?

Ahmet Genç: Bunun birçok sebebi var. Ekonomik faaliyetlerin yani ihtiyaçlarının arzı ile sigorta şirketlerinin çıkardığı ürünlerin birbiriyle örtüşmesi lazım. Bence en başta ticari ve sınai riskler açısından böyle bir

nürlü sigortalar yerine zorunlu sigortalılarla büyüyor. Bence de bu insanların sigorta bilinci ve Türk insanının kişisel özellikleriyle ilgili.

Ahmet Bey, size göre cumhuriyetin yüzüncü yılında yani 2023’te Türkiye sigorta sektörünün büyüklüğü ne kadar olur?

Bana sorarsanız iki cesur, macerayı seven genel müdür çıkıp da boş alanlara girse, o

“Türkiye’de sigortacılığın yeterince gelişmemesinin en önemli nedeni, ekonomik faaliyetlerin yani ihtiyaçların arzı ile sigorta şirketlerinin çıkardığı ürünlerin birbiriyle örtüşmemesi...”

tablo var. Bu da zamanla aşılabacak bir sorun. Bireysel ürünlere ilginin düşük olmasında ise klasik açıklamalar geçerli. Kişi başına milli gelir, gelir dağılımı sorunu, sigorta bilincinin yeteri kadar yüksek olmaması gibi nedenler var. Gelir dağılımı arttı ama daha da artması lazım.

Yabancıların Türkiye pazarına girmesiyle bu sorunların bir kısmı giderilebilir mi?

Algı sorunu ya da ihtiyaca yönelik ürün eksikliği gibi örneğin...

Çözüleceğini umut ediyordum. Ama bana göre çok ciddi bir ilerleme olmadı.

Sizce aşırı rekabet bunda etkili olabilir mi?

Bence değil. Örneğin, motorlu taşıt sigortalarında aşırı rekabet bulunuyor. Bu alanlara bakıldığında hala boşluk var. Sanayi ve ticaret erbabı bize gelip ‘Bu alanda sigorta yaptırıyoruz’ diye çok şikayette bulunuyor. Türkiye’de bu alanda yapılacak çok fazla iş var. Sektöre yönelik çok daha fazla ürün çıkarılması gerekecek.

Türkiye’de sektör hala zorunlu sigortalılarla büyüyor. Bu durum size göre Türk insanının sigorta bilinciyle mi ilgili?

Maalesef doğru. Türk sigorta sektörü gö-

alanlara yönelik yeni ürünler çıkarsa sektör çok hızlı büyür. Bizde bir şirket yeni bir ürün çıkarınca diğer şirketler de onu takip ediyor. Bir şirket bir alanda yeni bir ürün yapınca, bir diğeri ‘Ben de farklı bir alanda yeni bir ürün çıkarayım’ diye düşünmüyor. Oysa maceracı iki genel müdür çıkarsa sektörün büyümesi 2023’ü bile beklemez.

Biraz da sektörün önünü açacak düzenlemelerle ilgili bilgi verebilir misiniz? 2010 yılında neler yaptınız?

Öncelikle şunu belirtelim, sigorta sektöründe düzenleme açısından daha analitik olmaya giden bir eğilim var. Yavaş da olsa bunları görüyoruz. Zaman içinde bunun daha iyi bir şekilde yerleşeceğine inanıyoruz.

2010 yılında Hazine olarak düzenlemeler açısından neler yaptık? 2011’e girerken özellikle hassas branşlar olarak tarif ettiğimiz trafik, sağlık ve kasko sigortalarındaki yıkıcı rekabete karşı sigortacılık genel müdürlüğü olarak bir takım önlemler almaya çalıştık.

Serbest piyasa ekonomisinde devletin çok fazla işin içine girerek müdahaleci olması düşünülemez ama sektörün geleceği açısından elimizden geleni yaptık.



Peki bu düzenlemeler etkili oldu mu?

Bunların ne derece etkili olduğu 2010 yılı sonuçları doğru dürüst analiz edildiğinde, yani rakamlara detaylı bir şekilde bakıldığında görülebilir. 2010'a girerken yeterli korunmanın sağlanmasıyla ilgili birtakım düzenlemeler de yapıldı. Yılın daha sonraki dönemlerinde yapılan düzenlemeler büyük ölçüde muhasebe sistemine yönelikti. Ayrıca iki önemli düzenleme daha yapıldı. Bunlar da 'Hekim Sorumluk Sigortası' ile aktüeryal hesaplarla ilgili düzenlemelerdi.

2011'de ne tür yeni düzenlemeler olacak?

Daha önce başlayıp hala devam eden çalışmalar çerçevesinde, daha hızlanmış olarak uluslararası standartlar öne çıkacak. Bu yıl 28 tane uyum düzenlemesi yapacağız. Yeni çıkan Türk Ticaret Kanunu'na uyum için yasal düzenleme baştan sona inceleniyor. Kanunun tamamı taranacak ve gerekli düzenlemeler yapılacaktır.

Düzenlemeler daha çok hangi alanlarda olacak?

2010 yılında başlayan gelir sigortasıyla ilgili düzenlemeler tamamlanacak. Tamamlayıcı sağlık sigortalarıyla ilgili düzenlemeler ile acenteler yönetmenliğindeki değişiklikler tamamlanacak.

2011 yılında acentelerle ilgili değişiklikler olacağını söylediniz? Acentelere yönelik ne tür uygulamalar olacak?

"Şirket bilançolarındaki zararların karşılıklara bağlanması yanlış... Konuyla ilgili düzenlemeler yapılırken sadece iki genel müdür karşılıkların gevşetilmesini istedi. Biz taraf olmadık. Yöneticiler ne istiyorsa karşılıklar o kadar ayrıldı."



Sektörün Marko Paşası!

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, 1960 yılında Ankara'da doğdu. 1984'te Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nü bitirdikten sonra, 1995 yılında ABD Boston'daki Northeastern Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde yüksek lisans yaptı. Şubat 2002'de Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü'nü bitirerek doktorasını tamamladı.

Genç, 1985-1997 yılları arasında Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü'nde sırasıyla mali analizlerden sorumlu uzman yardımcısı, uzman ve şube müdürü olarak görev yaptı. Ayrıca aynı yıllarda ABD'de 2 yıl kalarak yüksek lisansını tamamladı. İngiltere'de 1 yıllık reasürans eğitimi aldı.

Ahmet Genç, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde 1997 yılında başladığı görevini halen Genel Müdür olarak sürdürüyor. Ayrıca birçok kurum ve kuruluşun yönetim komitesinde görev alıyor. Ağustos 2000'den itibaren Zorunlu Deprem Sigortası ve DASK ile ilgili Dünya Bankası Projeleri Direktörlüğü ve Mart 2004'den itibaren de TRAMER (Trafik Sigortası Bilgi Merkezi) Yönetim Komitesi Başkanlığı görevini yürütüyor.

Doktora tezini 'Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinde Mali Yeterliliğin Tespiti ve Türkiye İçin Bir Erken Uyarı Modeli Önerisi' üzerine yapan Ahmet Genç'in, 'Seçilmiş 34 Ülke ile Türkiye'nin 1960-1992 Yılları Ekonomik Performansının Karşılaştırılması' ve 'Bankacılıkta Yönetim, Banc One Örneği' adlı makaleleri yayınlandı. 'İngiliz Sigortacılık Sistemi' adıyla 1991 yılında basılan bir de kitapçığı bulunuyor.

Acentelerle ilgili düzenlemeler daha önceden imzaya açılmıştı. Aslında nelerin değişeceği biliniyor.

Portföy mülkiyeti, bilgi işlem teknolojileri ile takip sistemine yönelik değişiklikler var. Bir de 2008'de çıkan eski yönetmelik vardı. Burada ortaya çıkan sorunları çözmeye yönelik düzenlemeleri hayata geçireceğiz. Zaten kamuoyunda tartışıldı, görüşlere açıldı. Biz herkesin ne istediğini biliyoruz; hem bankacılar, hem sigortacılar hem de acentelerle ikili görüşmeler yaptık. Bunların bir kısmı maalesef eleştiriden ileri gitmedi. Bir kısmı ise gerçekten fikir veren

önerilerdi. Yeni fikirleri uygulamak için çalışıyoruz.

Yeni düzenlemelerin uzlaşmayla ortaya çıktığını söyleyebilir misiniz?

Kesinlikle öyle. Her tarafın fikrini aldık. Herkese sorduk, görüşlerini değerlendirdik. Bu düzenlemeler hem bankacılar, hem acenteler hem de sigortacıların fikirleri doğrultusunda oluştu.

2010'da bu düzenlemelere ek olarak, sigortacıların çok şikâyet ettiği bir yasa geçti. Buna göre, trafik sigortası primlerinin yüzde 15'i Sosyal Güvenlik Kurumu'na

(SGK) aktarılabilecek. Sektör bunu çok eleştirdi. Bu konuda sizin fikriniz nedir?

Bu bizim değil Çalışma Bakanlığı'nın tasarısı. Öncelikle bunu belirtmek isterim. Yani bizim kontrolümüzde çıkmadı. Çalışma Bakanlığı SGK'nın ihtiyaçlarını göz önüne alarak çıkardı. Yapacak bir şey yok. Biz sektör yetkililerinin endişelerini giderecek şekilde düzenlemeler yapıyoruz. Sektörün eleştirileri doğrultusunda bir iki düzeltme yapmak gerekiyor. Örneğin, 'Rücu olmayacak' diyorlar. Öyle bir şey yok. Eleştirilerin temel noktalarından biri bu. Ayrıca, teknik çalışmalar sonrasında nasıl bir tablo ortaya çıkacak onu göreceğiz. Sektör için en uygun nasıl olur ve uygulanır ona bakacağız.

Bu, sigorta sektörünün kârlarını olumsuz etkileyecek bir uygulama mıdır?

Ahmet Genç: Bana sorarsanız çok fazla etkilemez. Çünkü geçmişte ödenmeyen paralardan belirli kısımları karşılanacak. Üç yıl boyunca bazı eklemeler yapacaklar ve aktarım bu şekilde gerçekleşecek.

Sizce sektörün sermaye sorunu var mı?

Özkaynakları ekside olan sigorta şirketleri vardı. Onların durum ne oldu? Bunlara

"Macerayı seven, iki cesur genel müdür çıkıp da boş alanlara girse, o alanlara yönelik yeni ürünler çıkarsa sektör çok hızlı büyür. Bir şirket yeni bir ürün çıkarınca, bir diğeri de 'ben de farklı bir alanda yeni bir ürün çıkarayım' diye düşünmüyor."

karşı ne tür önlemler alıyorsunuz? Bazı yöneticilerden 'Neden sermayeleri yükseltilmiyor' şeklinde eleştiriler geliyor...

Bu tür eleştiriler 2001 krizinde de karşımıza çıkmıştı. Şirketleri davul çalarak mı uyaracağız? Biz uyarılarımızı davul çalarak ve sesli bir şekilde yapmıyoruz. Bu konuda bizi eleştirenler ya işleyişi bilmiyor ya da yaptıklarımızdan haberleri yok. Biz A şirketinin genel müdürüne telefon açıp 'B şirketini uyardık, ekstra sermaye istedik' mi diyeceğiz? Adam bilanço'ya bakıyor, sonra da 'Neden sermaye artırımını istemiyorlar' diye bizi eleştiriyor. Özsermaye negatif olunca Hazine'nin gerekli uyarı ve düzenlemeleri yapmadığını düşünmek hem yanlış

neticileri nedense bu tür uygulamaları pek fazla konuşmaz. Biz 2008'in ekim ayında, hatta krizin ilk haftasında bütün şirketlerin haftalık fon giriş çıkışlarını izlemeye başladık. Bunu takdir eden yok. Krize karşı erken hamle yaptık ve önlem aldık. Sadece fon giriş çıkışlarıyla ilgili değil, reasürans ayağında da önemli önlemler aldık. Bunları takdir eden kimse yok. Münferit olarak şirket bazında yapılan önemli işlemler de var. Ama bu yapılanları rakip şirketlerin yöneticilerinin görmesine imkan yok. Çünkü bu tür durumlar sadece o şirket ile Hazine Müsteşarlığı'nı ilgilendirir ve öyle de kalması gerekir. Aksi takdirde şirketin mali yapısıyla ilgili uyarı ve talepleri kamuoyu önünde yaparsanız şirketlerin zarar görmesine, hatta batmayacak şirketin batmasına neden olursunuz.

Son yıllarda sektöre ne kadar sermaye eklenmesini sağladınız?

Size sadece 2009 yılını söyleyeyim. Sektör, 2009'da ekstradan 350 milyon lira sermaye koydu. Bunlar nereden geldi? Sermaye yeterliliği düzenlemesi var. Bu düzenlemeyle şirketlerin riskleri otomatik olarak hesaplanıyor ve ekstra sermaye ihtiyacı varsa

Sigorta sektörüne gelen para sıcak para değil. Sigorta sektörüne şirket satın alarak para yatıran bir şirket, bu ülkeye uzun vadeli yatırım için geliyor. Kısa vadede şirketi satıp çıkması mümkün değil. Sadece kâr transferiyle bu ülkeden para çıkarabilir. Şu anda da kârlılık tartışılıyor.

hem de iyi niyetli bir yaklaşım değil. Biz her zaman gerekli önlemleri alıyoruz ama tekrar söylüyorum, şirketler davul ve zurna çalınarak uyarılmıyor.

Her krizde erken önlem aldığınız biliniyor.

Bu anlamda sektörden olumlu tepkiler alıyormusunuz?

Evet, öyle bir yapımız var. Ama sektör yö-

otomatik olarak eklenmesi isteniyor. Bunu bizim sözlü ya da yazılı olarak söylememize gerek yok.

Bir şirketin özkaynak açığı olup olmadığı nasıl hesaplanıyor?

Birçok değişkene göre bir hesaplama metodu var. Sermaye riski, yazılım riski, hatta ürün portföyü bile mercek altına alınıyor.



Birçok değişken aynı anda hesaplanıyor ve bir sonuç ortaya çıkıyor. Döviz kuru riski gibi risklerin çarpanları var. Bu çarpanlarla özkaynak riski ortaya çıkıyor. Onu karşılayamadığı zaman şirket sahiplerinin sermaye koyması isteniyor. 2009 yılındaki 350 milyon lira da işte bu sistem sayesinde sektöre ekstra sermaye olarak kondu.

2010 yılında da şirketlerden ekstra sermaye koymaları istendi mi?

Henüz 2010 rakamları resmi olarak netleşmedi. Onun için bu konuda bir şey söylemem doğru olmaz.

Türkiye sigorta pazarına baktığımızda (Aksigorta'nın da yabancı bir şirketle ortaklık yapmasıyla), en büyük 10 şirketten sadece biri (Anadolu Sigorta) yerli olarak kaldı. Bu tabloyu sektörün içerisinde, hatta en yetkili bürokrat olarak nasıl değerlendiriyorsunuz? Öncelikle yabancı sermayeyi değerlendirirken birkaç temel tespit yapmak gerektiğini düşünüyorum. Birincisi, sigorta sektörüne gelen para sıcak para değil. Yani günlük

olarak Türkiye girip kısa vadeli kâr yazıp çıkmayı düşünmüyorlar. Anlık ya da kısa vadede para kazanma hırsıyla gelen bir sermaye de değil. Şirket satın almakla iş bitmiyor. Sermaye desteği gerekiyorsa ekstra sermaye de koyması gerekiyor. Sigorta sektörüne şirket satın alarak para yatıran bir şirket, sadece kâr transferiyle bu ülkeden para çıkarabilir. Şu anda da kârlılık tartışılıyor. Kısacası doğrudan yatırım için gelen yabancı sermaye faydalıdır.

Zaten yapılan düzenlemelerle kâr transferi de çok zor görünüyor...

Evet, bu da ikinci önemli konu. Yabancı sermayenin iyi yönünün yanı sıra kötü yönü de vardır. Bunları iyi hesaplamak lazım. Bu da otoritenin yani bizim işimiz. Siz yabancı sermayenin kötü yönlerine karşı gerekli düzenlemeleri yapar, yani kanun yapıcı olarak önlemlerinizi alırsanız hiçbir şey olmaz. Ülkeye faydası olur.

Nedir bu önlemler?

Örneğin bir şirket, reasüransını merkezinde yaparsa orayı da kâr merkezi olarak görebilir. Yani vergisini bu ülkede değil, o ülkede ödeyebilir. Ama Hazine buna karşı da gerekli önlemleri aldı. 1.5 yıl önce vergi transferiyle ilgili önlemi alıp gerekli düzenlemeleri yaptı. Geriye ne kaldı? Kârın transferi... Burada da yine kanun yapıcı olarak doğru karşılık ayrılmasını sağlar ve tüketiciyi korursanız sorun çıkmaz. Bütün bu düzenlemeleri ve önlemleri aldıktan sonra şirket kâr edebiliyorsa, zaten onu da transfer etsin. Bu ülkeye sermaye getiren bir şirket olarak o kâr da tartışmasız onun hakkıdır. Bize de helali hoş olsun demek düşer.

Karşılık demişken, geçen yıl birçok şirket bilançolarındaki zararı buna bağladı. Seslerini çok yükselttiler ama dinleyen olmadı. Bazı genel müdürler, yatırımcılarına ve sermayedarlara bu durumu anlatırken, "Kârımızı

"Sermaye yeterliliği düzenlemesiyle şirketlerin riskleri otomatik olarak hesaplanıyor, ekstra sermaye ihtiyacı varsa doğrudan eklemesi isteniyor. Bunu bizim sözlü ya da yazılı olarak söylememize gerek yok."

karşılık olarak ayırdık. Para kasada duruyor ama bilançoda zarar görünüyor" şeklinde açıkladı. Karşılık, gerçekten kısa vadede de olsa şirketlerin zarar etmesi anlamına mı geliyor?

Uluslararası kurallara uygun olan bir muhasebe standardı var. 2008 yılında krizle ilgili bir toplantı yaptık. Toplantıda bütün genel müdürler vardı. O gün önerilen çok konu tartışıldı. Sadece bir şirket yöneticisi 'Bankacılık sektörü karşılıkları gevşetiyor, biz de gevşetsek nasıl olur' diye ortaya bir fikir attı. Tamamen hesapla ilgili bir şey... 'Karşılıkları gevşetirseniz şirket kâr eder, yükseltirseniz zarar yazar' gibi önerilerde bulunuldu. Sadece bir genel müdür bu fikri destekledi. Belki de bu öneri de doğru bir yaklaşım olabilir. Ben doğru ya da yanlış diye söylemiyorum. Sadece olayı anlatıyorum. Diğer genel müdürlerin hepsi 'Karşılığımızı doğru dürüst ayıralım, önlemimizi iyi alalım, bilançolarda zarar görünürse görünsün' dedi.

Bu karşılık olayı, sektör yöneticilerinin üzerinde uzlaştığı ve iki yönetici hariç herkesin kabul ettiği bir uygulamadır. Bunu anlatmak istiyorum. Hazine taraf olmadı. Sadece nabız yokladık.

Genel kanı o yönde olsaydı biz de karşılıkları biraz gevşetebilirdik. Sektör genel olarak sağlamlığı tercih etti. Elbette bilançoda zarar yazan genel müdürler, patronları hesap sorduğunda ilk olarak karşılıkları gösterecek. ☺





**Aviva'dan hem evinizi hem sevdiklerinizi
koruyan, benzersiz sigorta:**

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası, bugüne kadar bildiğiniz tüm sigortaların bir adım ötesi. Sizi yangın, deprem, su basması gibi tehlikelere karşı korumakla kalmıyor, kaybettiklerinizin yerine yenisini koymanızı sağlıyor. Hem de sadece sizin zararınızı değil, komşularınızın ve misafirlerinizin de zararını karşılıyor. Tüm bunlar iyi. Peki ya ötesi?

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası, kapkaç durumunda ya da çilingir aradığınızda yanınızda. Üstelik ister kiracı olun ister ev sahibi, size özel çok uygun fiyatlar ve Aviva'ya özel 12 taksit fırsatıyla.



AVIVA

Kişiye özel sigorta

Deprem sigortası oranı yüzde 14

Japonya'nın sadece depremde kaynaklanan zararının 35 milyar doları bulması bekleniyor. Deprem sigortalı konut oranının düşük olduğu ülkede zararın büyük kısmını yerli şirketler ve hükümet karşılayacak.



Tsününin Japonya ekonomisine etkisi büyük oldu.

Guin, yer hareket kayıtları gibi verilere ulaşıldığında rakamların revize edileceğini hatırlıyor. Ayrıca bu tahminler tsününin etkilerini kapsamıyor. AIR, hasar tespitinin iki defa yapılmaması için tsününin etkilerini depremde bağımsız olarak hesaplamayı planlıyor.

Deprem değil yangın hasarı

Japonya'da 2009 yılında 107 milyar dolarlık hayat-dışı sigorta primi üretildi ancak AIR'in tespitlerine göre, deprem sigortasının yaygınlığı diğer sigorta kalemlerine göre oldukça düşük kalıyor. Nitekim tüm ülke çapında deprem sigortalı evlerin oranının yüzde 14 ila 17 arasında olduğu tahmin ediliyor. Ülkenin kuzey bölgesinde meydana gelen deprem ve tsunami özellikle Miyagi ve Fukushima ile Iwate, Ibaraki ve Tochigi'nin

Japonya tarihindeki en büyük depremi yaşarken depremde bir hafta sona yapılan tahminlere göre dünya tarihindeki en büyük zarara uğrayan ülke olacak. Uluslararası alanda güvenilir risk modelleme şirketleri ara-

sında sayılan AIR Worldwide (AIR) Japonya'daki felaketin yol açtığı hasarın boyutlarına dair ilk ciddi tahminleri açıklayan şirket oldu. Depremde yaklaşık bir hafta sonra kısıtlı veriler ışığında yapılan sigortalı zarar

tahmini 15 ila 35 milyar dolar arasında değişiyor. Ancak bu tahminleri bilinmeyen pek çok veri ışığında yaptıklarını vurgulayan AIR Worldwide Araştırma ve Modelleme Bölümü Kıdemli Başkan Yardımcısı Dr. Jayanta



Yüksek bir risk söz konusu olmayacak Recai Dalaş, Sampo Japan Genel Müdürü

Japon'yadaki hayat dışı sigorta şirketleri, Sampo Japan gibi, toplam deprem risklerini kontrol altında tutabilmek amacıyla otomatik deprem teminatı vermiyorlar. Deprem ek primle verilen bir teminat olması, pazar penetrasyonunu büyük ölçüde azaltıyor. Deprem teminatı, deprem, tsunami ve volkanik patlama sonrası yangın risklerini kapsamıyor. Konut paket poliçelerinde deprem sigortasının reasüransı Türkiye'deki DASK'a benzer bir işlev gören JER (Japanese Earthquake Residential Scheme) adlı deprem havuzu tarafından yapılıyor. Risk, Japon devleti, Japon Deprem Reasürans Şirketi ve hayat dışı sigorta şirketleri tarafından paylaşılıyor. Risk paylaşımı tümüyle Japonya'da yapılıyor, yurtdışından reasürans temin edilmiyor. Araç ve ferdi kaza sigortalarında deprem ek teminatı sağlanması da son derece düşük düzeyde. Ticari ve sınai sigortalarda ise deprem teminatı yine toplam deprem riskini kontrol amacı ile limitli olarak veriliyor, iş durması teminatı da çok sıkı bir sigortalama ile kontrol ediliyor. Ayrıca depremde etkilenen bölgeler sınai faaliyetlerin en yoğun olduğu bölgeler değil. Diğer taraftan, sigorta şirketleri Japonya'da nükleer riskler için teminat vermiyorlar. Nükleer tesislerin sigortaları Nükleer Havuz veya Japon devleti tarafından yapılıyor. Özetle, Japon hayat dışı sigorta şirketleri için uygulanan kontrol ve JER Deprem reasürans havuzu nedeniyle ilk etapta akla gelebileceği kadar yüksek bir risk söz konusu olmayacaktır.

bazı bölgelerini etkiledi. AIR'e göre depremde etkilenen bölgelerdeki meskenlerin büyük bir kısmının (yüzde 75) ahşap olması, ticari yapıların ise yüzde 50'sinin betonarme olması yapılarda büyük bir deprem hasarının oluşmasını engelledi. Deprem vurduğu bölgedeki yerleşim yapılarının genellikle deprem sarsıntısına dayanıklı olduğuna vurgu yapılırken Tokyo ve Chiba'daki hasarın büyük ölçüde konut-dışı sigortalardan kaynaklanmasını bekliyor. En büyük hasar kalemlerinin ise 170 bin kişinin tahliye edilmesi-ne sebep olan Fukuşima Daiichi Nükleer Santrali gibi büyük çaplı yangınlardan oluşacağı tahmin ediliyor.

Bir yılda beşinci darbe

Önce Şili depremi, sonra Avustralya'daki sel felaketi, ardından ABD'yi vuran kasırgalar ve Yeni Zelanda, Christchurch'te meydana gelen deprem, şimdi de Japonya'da yaşanan deprem

ve tsunami... Sigorta şirketlerine destek sağlayan reasürans şirketleri 2010 başında gerçekleşen Şili depreminden kaynaklanan 8 milyar dolarlık hasarın büyük kısmını geçen yıl ödediler. Ocak ayı ortasında meydana gelen ve 30 bin evi yutan Avustralya Queensland'deki selin sigorta sektörüne maliyeti 2 milyar dolardan fazla oldu. Geçen Şubat başında ABD'yi vuran kasırgaların 1 milyar dolardan fazla, Yeni Zelanda depreminin ise sigortalılara 6 ila 12 milyar dolara mal olacağı tahmin ediliyor. Nitekim ard arda yaşanan felaketler, sigorta şirketlerinin borsadaki hisselerinin düşüşü ile sonuçlandı. Japonya depreminden sonra Munich Re, Yeni Zelanda'daki hasarın 800 milyon dolarlık fatura çıkardığı Swiss Re ile Hannover Re gibi küresel şirketlerin hisseleri yüzde 3,5 ila 5,5 arasında keskin düşüşler yaşadı. Reasürans şirketlerinin hasarın daha düşük bir kısmını,

yaklaşık üçte birini karşılaması bekleniyor. Çünkü sigorta maliyetinin büyük bir kısmı Japon sigorta piyasasına hakim olan yerli şirketler ve Japon hükümeti tarafından karşılanacak. Öte yandan depremin ve tsunaminin yarattığı sigortalı-sigortasız tüm hasarların bu zamana kadar hiç karşılaşılmayan büyüklükte, 180 milyar doları aşması bekleniyor.

Felaketin GSMH'ye etkisi

Diğer taraftan depremin Japonya ekonomisine ve uluslararası piyasalara etkisinin de azımsanmayacak düzeyde olması bekleniyor. Japonya depremine özel olarak hazırladığı raporu "Japon Etkisi"nde Merrill Lynch, felaketin ülke ekonomisine etkisini maddi, manevi ve mali olmak üzere üç kategoride inceliyor.

Felaketin en önemli maddi etkisi imalat piyasalarında elektrik teçhizatları ve otomobillerden kaynaklı tedarik zincirinin bozulması ve üretimin yavaşlaması olarak gösteriliyor. Nitekim depremde etkilenen Tohoku bölgesi elektrik ekipman gibi önemli imalat sanayi ürünlerini üretiyor.

Kanto bölgesindeki üretim faaliyetlerine en büyük etkinin ise Tokyo Electric Power'ın Fukuşima'daki nükleer elektrik santralının durmasından kaynaklı elektrik kesintisi olması bekleniyor.

Japon ekonomisti Masayuki Kicikawa, depremin ülke ekonomisine etkisinin 2011

Mustafa Su
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü



Japonya sigortanın önemini tekrar gösterdi

Japonya gibi depreme hazırlıklı bir ülkede bile bu kadar büyük kayıpların yaşanması, sigortanın önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Coğrafi konumu nedeniyle her yıl yüzlerce kez yaşanan deprem, toprak kayması, su baskını gibi doğal ve sosyal felaketlere rağmen, Türkiye'deki konutların büyük bir kısmının hiçbir sigorta güvencesi bulunmuyor. Her yıl defalarca yaşanan bu felaketlere rağmen Türkiye'deki 13 milyon konuttan yaklaşık 3,5 milyonu zorunlu deprem sigortasıyla depreme karşı, yaklaşık 2,2 milyonu da konut poliçesiyle yangın, infilak, sel, fırtına, hırsızlık gibi çeşitli risklere karşı önlem aldı. 9,5 milyon ev sahibi veya kiracı ise "oynak bir zeminde" bulunan Türkiye'de deprem riskinin gerçekleşmesi durumunda "geleceğin yoksulu" haline gelmeye aday durumda. Sigortacılık sektörünün daha da güçlenmesi stratejik bir zorunluluk haline geldi.

GSMH'sında 0.2-0.3 puanlık düşüş yaratabileceği öngörüsünde bulunurken bu düşüşün önümüzdeki dönemde yeniden yapılanma çalışmaları ile dengeleneceğini tahmin ediyor. Kısacası Japon ekonomisi yeni yapılanma ile canlanacak.



Felaket sonrasında da Japonlar soğukkanlılıklarını korudular.



Ortadoğu'da sigortaya hücum!

Siyasi çalkantılar ve devrilen hükümetlerden korkan zenginler Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki değerli mallarını sigortalamanın yollarını arıyor.

Kuzey Afrika ve Ortadoğu ve zenginler, petrol tüccarları ve uluslararası şirketler bölgedeki siyasi kargaşanın yayılması korkusuyla değerli varlıklarını güvence altına almak için sigorta şirketlerine koşuyor. Küresel terörizm ve siyasi çalkantılara karşı sigorta piyasasının merkezi olan Londra'daki finans kuruluşu Lloyd's'a bağlı olarak siyasi riskler konusunda sigorta hizmetleri veren Ascot Underwriting'in yöneticileri, Mart ayının ilk haftasında günde ortalama 40 sigorta talebiyle karşılaştıklarını belirtiyorlar. İngiltere'nin çok okunan gazetelerinden Guardian'a görüş veren Ascot yöneticilerinden Andre Brooks, "Başlangıçta bu talepler Mısır ve Bahreyn'de değerli sanat parçalarını ve mülklerini korumak isteyen şahıslardan geliyordu. Ancak siyasi çalkantılar Libya'ya da yayılınca petrol şirketlerinden de talep almaya başladık" diyor. Özel sigorta koruması altına alınmak

isteyen mal varlıklarının arasında Kahire'de 3 milyon dolarlık bir sanat koleksiyonu, Libya'daki iç savaşta petrol depolarının işgal edilmesinden korkan petrol şirketleri de bulunuyor. Ortadoğu'daki isyan dalgası sadece Bahreyn, Mısır ve Libya'dan değil henüz siyasi çatışma sinyali vermeyen Suudi Arabistan, Dubai ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden de taleplerin artmasına yol açıyor. Bahreyn'deki otel ve alışveriş merkezlerinin sigorta taleplerinin de ikiye katlandığı belirtiliyor. Büyük petrol ve inşaat firmalarına kredi veren banka ve finans kuruluşları da özel sigorta talep edenler arasında yer alıyor.

Teröre teminat verilmiyor

Ascot Başkanı Richard Dearlove, ortaya çıkabilecek zararın 11 Eylül saldırılarından sonra görülmedik düzeyde olduğuna işaret ediyor. Zengin şahıslar ve şirketler, siyasi çalkantılardan savaş ve terörizme kadar

her konuda sigorta koruması talep ediyor. Ancak 11 Eylül saldırılarından sonra terörü standart sigorta kapsamından çıkaran pek çok sigorta şirketi, kayıplarını en aza indirmek için terörü kapsamak konusunda isteksiz. Bu da sigorta poliçelerinin zamlanmasına sebep oluyor.

Sigorta şartları daha ağır olacak

Dünyanın en büyük sigorta brokerliği şirketlerinden ABD merkezli Aol'un siyasi-risk sigortalarından sorumlu Başkan Yardımcısı Corina Monaghan'ın Aol finans haber sitesi DailyFinance'a yaptığı açıklamaya göre, siyasi risk sigortalarına talebe bağlı olarak poliçe fiyatları da artıyor. Ancak artık bölgedeki mülkleri sigortalatmak o kadar kolay değil. Nitekim büyük baskı altında olduklarını söyleyen Monaghan'a göre asıl sorun, söz konusu ülkelerde yaşanan yetki karmaşası ve yeni yönetimlerin nasıl davranacakları konusundaki endişeler.

Swiss Re tarafından yayımlanan dünya sigorta piyasası raporu hem makro ekonomi hem de dünya sigorta pazarı için olumlu sinyaller veriyor. “Global Insurance Review 2010 ve Outlook 2011/12” raporuna göre çoğu sigorta şirketi sermayelerini 2009 yılı sonunda kriz öncesi seviyelerine getirdi ve 2010’da daha büyük bir sermaye tamponu inşa etmeye devam etti. Makro ekonomideki olumlu beklentiler doğrultusunda dünya sigorta sektörünün 2011 ve 2012’de toparlanma sonrası büyüme dönemine girmesi bekleniyor.

Küresel ekonomi büyüyor

Swiss Re Ekonomik Araştırmalar biriminin projeksiyonuna göre özellikle Asya ve Latin Amerika’daki yükselen piyasalar sayesinde dünya ekonomisi 2011 ve 2012’de genişlemeye devam edecek. Gelişmiş ekonomilerde önümüzdeki dönemde büyüme oranlarının biraz hızlanacağı tahmin ediliyor. ABD’de uzun vadeli GSMH’daki büyüme ortalamasının yüzde 2,5-3, Japonya’da yüzde 1,5 ve Avrupa’da ise büyümenin yüzde 2 olacağı öngörülüyor. 2011’de artan iş yatırımları ve tüketici harcamalarının büyümeyi desteklemesi, 2012’de ise inşaat sektörünün büyümeyi hızlandıracağı tahmin ediliyor. Öte yandan beklenen büyümenin işsizlik oranlarında önemli bir iyileşme yaratması beklenmiyor. Yıl sonu faiz oranlarının bir süre daha düşük kalması öngörülürken 2012 yılı başından itibaren FED’in faiz oranlarını 1-1,5 puan artıracığı tahmin ediliyor. Keza AB, İngiltere ve Japonya’da da 0,5-2,0 puanlık artışlar bekleniyor. Kısa ve orta vadede gelişmiş piyasalarda ciddi bir enflasyon beklentisi olmadığına işaret eden raporda, bazı gelişmekte olan ülkelerde enflasyonun yüzde 10’a ulaşacağı öngörülüyor. Bunun da daha sıkı para politikalarını gerektireceği vurgulanıyor. Diğer taraftan 2010’da iyi bir büyüme performansı yakalayan Çin ve Hindistan’ın



Sigortacılık yükselen piyasaların omuzlarında

Sigortanın küresel oyuncularından Swiss Re, 2011-12 beklentilerinin yer aldığı dünya sigorta raporunda sektörün yükselen piyasalarda gelişini vurguluyor.

yanı sıra diğer gelişmekte olan piyasalarda da iyileşme sinyalleri güçlü. Rapora göre Latin Amerika ve Ortadoğu’da yakalanan yüzde 5 civarındaki ılımlı büyüme çoğu piyasanın 2009 yılı durgunluğunu atlattı-

ğını gösteriyor. Doğu ve Orta Avrupa’nın 2010’da nispeten daha mütevazı bir büyüme oranında (+2,9) kalması ise ve Batı Avrupa’ya bağımlılığı ve mali sorunları ile açıklanıyor. Yakın dönemde, destekleyici

devlet politikalarının, gelişen istihdam politikalarının ve artan tüketici duyarlılığının gelişmekte olan piyasalarda yerel talebi canlandırması bekleniyor. Aynı zamanda dış ticaretin de artan tüketici duyarlılığından olumlu etkileneceği öngörülüyor. Gelişmekte olan piyasalar için en büyük endişe ise enflasyon oranları. Gıda ve ticari mal fiyatlarındaki muhtemel artışların özellikle Asya-Pasifik ve Ortadoğu'da enflasyonu tetiklemesi bekleniyor.

Swiss Re'nin raporu, 2011 ve 2021 yıllarını kapsayan 10 yıllık dönemde küresel ekonominin yılda ortalama yüzde 3,8 büyüyeceğini öngörüyor. Gelişmekte olan piyasalar grubundaki ülkelerde yıllık büyüme ortalamasının yüzde 5,9 ile gelişmiş piyasaları (ortalama yüzde 2,4) oldukça geride bırakması bekleniyor. Nitekim gelişmiş piyasaların dünya ekonomisine katkısının önümüzdeki on yılda gittikçe düşmesi öngörülürken Çin'in 2020 yılına kadar ABD ekonomisinin 2/3 büyüklüğüne ulaşması bekleniyor.

Gözler yükselen piyasalarda

Sigortacılar için makro ekonomi olumlu işaretler verirken sigorta piyasasında da özellikle gelişmekte olan piyasalarda iyileşme bekleniyor. Swiss Re'nin raporuna göre sigorta şirketlerinin büyük kısmı sermayelerini 2009 yılı sonunda kriz öncesi seviyelerine getirdi ve 2010'da daha büyük bir sermaye tamponu inşa etmeye devam etti. Diğer taraftan düşük faizler ve finansal kriz sonrası yaşanan diğer şoklar sigorta sektörü için hala zorluklar olarak görülüyor. Rapor, özellikle genişleyici para politikalarından kaynaklanan düşük faiz oranları ile yönetim karlılığındaki zayıflamanın sektörün önündeki önemli sorunlar olduğuna işaret ediyor. Nitekim raporda imzalanan sigorta poliçesi sonuçlarının yani sigorta primleri ile masraflar ve alacaklar arasındaki farkın negatife olduğuna işaret ediliyor. Sigorta şirketlerinin düşük karlılık oranlarının

Hayat-dışı sigorta primlerindeki büyüme beklentisi (%)

	2008	2009	2010	2011*	2012*
Dünya ortalaması	-1.4	0.2	1.3	2.8	3.7
Sanayileşmiş ülkeler	-2.6	-0.4	0.3	1.7	3
ABD	-5.8	-2.8	-0.5	1.7	3.3
Japonya	-4	-1.1	1.7	1.9	1.9
İngiltere	-1.3	1	1.1	1.1	3.6
Almanya	-2.6	3.3	-1	1.8	2.5
Yükselen piyasalar	7.1	3.8	7.4	8.4	7.3
Asya	7.9	16.1	17.7	13.2	9.7
Latin Amerika	9.2	3.8	4	6.6	5.1
Doğu Avrupa	7.1	-5.6	-0.5	4.1	5.9
Afrika	2.7	3.8	4.4	6.9	5.2
Ortadoğu	4.5	4.1	7.7	9.1	8.9

* Tahmin

Kaynak: Swiss Re Economic Research&Consulting

arkasındaki en önemli faktörün ise düşük prim ve faiz oranları olduğu vurgulanıyor. 2004 yılından itibaren önemli ölçüde yıpranan prim oranlarına 2008'den itibaren düşük kalan faizler eşlik ediyor. Diğer taraftan Swiss Re analistleri 2011'de prim oranlarının tekrar artacağına işaret ediyor. Keza Birleşik Krallık'ta ve İtalya'da karlılık düşüşünün tetiklediği prim oranlarındaki artışların bu eğilimin bir göstergesi olduğu vurgulanıyor. Her şeye rağmen dünya sigorta sektörünün son iki yıldır cansız büyümesinin ardından bu yıldan itibaren, özellikle de bazı yükselen piyasalarda, daha sağlam adımlarla büyümesi bekleniyor.

Sigorta tüm branşlarıyla büyüyor

Rapora göre mülkiyet ve kaza sigortalarında sermayesini kurtaran çoğu sigorta şirketinin 2012 yılı başında güçlenmesi bekleniyor. Gelişmiş ekonomilerdeki iyileşmeye paralel olarak mülkiyet ve kaza sigortalarında enflasyondan arındırılmış büyümenin yılda ortalama yüzde 3, yükselen piyasalarda ise yüzde 7-8 düzeyinde olacağı öngörülüyor.

Swiss Re analistleri 2010'da tekrar büyümeye başlayan hayat-dışı sigorta segment-

lerindeki büyümenin 2011/12 yıllarında hızlanmasını bekliyorlar. Raporda özellikle yükselen Asya ve çoğu bölgesel piyasada beklenen güçlü büyümenin artan tüketim, ticaret ve canlanan kurumsal talepler doğrultusunda gerçekleşeceğine işaret ediliyor. Sektör karlılığının önünde en önemli engel olarak görülen düşük prim fiyatlarının özellikle kasko sigortalarındaki prim artışı ile telafi edilmesi bekleniyor. Ticari sigorta primlerinde ise, canlanan ekonomiden dolayı talep artışı beklense de kurlardaki yumuşama ve rekabetten dolayı ciddi bir artış beklenmiyor.

Hayat-dışı sigorta primlerinde dünya ortalamasındaki büyümenin, geçen yıla göre



iki kattan fazla artarak bu yıl yüzde 2.8'e, 2012'de ise yüzde 3.7'ye ulaşması bekleniyor. Bu artışın özellikle Asya ve Ortadoğu piyasalarından kaynaklanacağı tahmin ediliyor.

Hayat sigortası tekrar yükselişte

Hayat sigortası primleri 2010'da tekrar yükselişe geçti. Küresel prim gelirlerinin 2010'da yüzde 4.4 büyüdüğüne işaret eden Swiss Re'nin raporuna göre sektörün 2011'de rayına oturması, 2012'de ise yine yüzde 4'ten fazla büyümesi bekleniyor. Bu büyüme tahminleri yine yükselen piyasalardan kaynaklanıyor. Nitekim gelişmekte olan piyasalarda hayat sigortası sektörü 2010'da yüzde 16,7 ile güçlü bir büyüme gösterdi. 2011 ve 2012'de büyümenin yüzde 10 seviyesinde olacağı tahmin ediliyor. Özellikle Latin Amerika ve Doğu Avrupa'da prim üretimindeki artışın sürekli hızlanması, Asya'da ise hayat sigortası primlerinin 2010'da kaydedilen yüzde 22'lik orandan daha düşük kalması bekleniyor.

Hayat sigortası şirketlerinin sermaye durumlarını geliştirdiklerine dikkat çekilen raporda, bu iyileşmenin büyük ölçüde düşen faiz oranları, para piyasalarındaki iyileşme, muhasebe düzenlemeleri ve devlet tahvillerindeki değer artışından kaynaklandığına işaret ediliyor. Ancak Swiss Re analistleri bu iyileşmenin, faiz oranları tekrar yükselirse tersine dönebileceğine dikkat çekiyorlar. Nitekim bu yüzden bazı şirketlerin bilançolarını daha da güçlendirmeleri gereğine vurgu yapıyor. Rapora göre yaşanan nüfusun ve ölüm gibi koruma ürünlerine yönelik talebin hayat ve sağlık sigortalarındaki büyümeyi desteklemesi bekleniyor. Önümüzdeki iki yılda ölüm, sakatlık ve uzun dönemli bakım ürünlerine talebin yüksek olacağı öngörülürken ABD'de beklenen satış artışları paralelinde yeni iş alanlarında da olumlu gelişmeler yaşanacağına işaret ediliyor.

Hayat ve sağlık sigortası primleri tekrar büyüyor (%)

	2008	2009	2010	2011*	2012*
Dünya ortalaması	-7.3	-0.1	4.4	4.1	4.4
Yükselen piyasalar	13.9	4.8	16.7	10.9	9.9
Sanayileşmiş ülkeler	-9.5	-0.8	2.7	2.9	3.3

* Tahmin

Kaynak: Swiss Re Economic Research&Consulting

Dünya ekonomisinde büyüme devam edecek (%)

		2009	2010	2011*	2012*	2015*
Gerçek GSMH büyüme	ABD	-2,6	2,7	2,8	3,1	3
	Avrupa	-4,0	1,7	1,7	1,9	1,9
	Birleşik Krallık	-4,9	1,8	2,0	2,2	2,5
	Japonya	-5,2	2,5	1,5	1,5	1,5
	Çin	9,1	9,7	8,7	8,3	7,7
Enflasyon (ort.)	ABD	-0,3	1,6	1,5	1,8	2,0
	Avrupa	0,3	1,6	1,6	2,0	2,0
	Birleşik Krallık	2,2	3,1	3,2	2,2	2,0
	Japonya	-1,4	-0,8	-0,2	0,5	1,3
	Çin	-0,7	3,2	3,2	3,2	3,0
Yılsonu faiz (%)	ABD	0,25	0,25	0,25	3,00	4,25
	Avrupa	1,00	1,00	1,50	3,50	3,75
	Birleşik Krallık	0,50	0,50	1,00	3,50	4,75
	Japonya	0,09	0,10	0,50	1,00	1,50
10 yıllık devlet tahvillerinin getirisi (%)	ABD	3,9	2,9	3,8	4,7	5,0
	Avrupa	3,4	2,7	3,7	4,0	4,2
	Birleşik Krallık	4,0	3,3	4,2	4,8	5,0
	Japonya	1,3	1,2	2,0	2,4	3,0

* Tahmin, Kaynak: Swiss Re Economic Research&Consulting

Geliri artırmanın yolu riskli ürünler

Tüm olumsuzluklara rağmen önümüzdeki iki yılda dünya sigorta sektörünün toparlanma sonrası büyüme sürecine girmesi bekleniyor. Ancak Swiss Re raporuna göre düşen karlılık oranları sigortacıları önümüzdeki dönemde önemli bir ikilemle karşı karşıya bırakacak. Sigortacılar gelecek dönemde ya risksiz varlıklara yatırım yaparak yatırım verimliliğinin düşük kalmasına razı olacaklar, ya da yüksek gelir elde etmek için daha riskli varlıklara yatırım yapmak zorunda kalacaklar.





AB'de cinsiyetsiz sigorta dönemi

Avrupa Birliği, 20 Aralık 2012'den itibaren sigorta primlerinde cinsiyet ayrımına son veriyor. Yeni düzenlemenin özellikle kasko, hayat sigortaları ile emekli aylıklarının etkilemesi bekleniyor. Peki Türkiye nasıl etkilenecek?

Belçikalı tüketici grubu Test-Achats'ın sigortalılara uygulanan cinsiyet ayrımının Avrupa'nın cinsiyet eşitliği ilkesiyle ters düştüğü iddiasıyla Avrupa Adalet Divanı'na başvurusu, divanın aldığı "Sigorta sözleşmelerinde sigortalanan bireyin cinsiyetinin risk faktörü olarak dikkate alınması ayrımcılık oluşturuyor" kararıyla sonuçlandı. Avrupa Adalet Divanı'nın 1 Mart'ta aldığı bu karar doğrultusunda sigorta primlerinde kadın-erkek ayrımı ortadan kalkıyor. Ge-

nelde daha az riskli görülen kadınlar, 2013 yılından itibaren erkeklerle aynı primleri ödemeye başlayacak. Yeni düzenlemenin en etkili olacağı alanların kasko, hayat sigortaları ve emeklilik sigortaları olması bekleniyor. Kararın özellikle 30 yaş altı kadınları etkileyeceği düşünülüyor. Mevcut uygulamada erkekler göre çok daha az kasko primi ödeyen kadınların primlerinde yüzde 30'a varan artışlar olaca-

ğı tahmin ediliyor. Nitekim İngiliz Sigorta Brokerleri Birliği (The British Insurance Brokers' Association - BIBA), halen ortalama bir araç kaskosu için 18 yaşındaki erkek sürücülerin 4.400 sterlin, aynı yaşta kadın sürücülerinse 2.700 sterlin ödediğini, yeni uygulamayla kadınların priminin yüzde 25-30 civarında artacağını vurguluyor. Diğer taraftan, erkeklerin sigorta primlerinde ise yaklaşık yüzde 10 düşüş bekleniyor. Kısacası bu uygulama Avrupa Birliği ülkele-

rinde kadınların daha fazla prim ödemesine neden olacak.

Sigortacılarda hayal kırıklığı

Yeni düzenleme yürürlüğe girdiğinde en fazla etkilenen alanlar emeklilik ve hayat sigortaları olacak. İstatistiklere göre kadınlar, erkeklere oranla

ortalama 3 yıl daha fazla (71-72 yıl) yaşıyor.

Bu yüzden de halen daha az hayat sigortası primi ödüyorlar. Fakat değişiklikle birlikte erkeklerin prim ödeme-

lerinde yüzde 10, kadınlarınkinde ise yüzde 20 artış öngörülüyor.

Yeni düzenleme, emeklilik sigortası gelirlerine de yansiyacak. Mevcut uygulamada, daha uzun yaşamdan dolayı emeklilik gelirinden daha uzun ve daha düşük miktarlarda faydalanan kadınların gelirlerinin

bir miktar artması, erkeklerin ise ödedikleri primlerden daha az faydalanmaları öngörülüyor. Mevcut uygulamada erkeklerin kadınlara göre yaşamları 3-4 yıl daha kısa olduğu için yıllık emeklilik gelirlerini daha kısa sürede ve daha yüksek oranlarda alıyorlar. Ancak yeni düzenlemeyle aynı

geliri elde edecekler.

Emeklilik uzmanları, erkeklerin yıllık emeklilik gelirlerinin yüzde 5 ile 10 arasında düşmesini bekliyor. Örneğin İngiltere’de, mevcut verilere göre

65 yaşındaki bir erkeğin yılda 340 sterlin daha az alacağı tahmin ediliyor.

Diğer taraftan, bu kararın kadınların yıllık gelirlerini artırması bekleniyor. İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI), emeklilik yaşına gelen kadınların yıllık gelirlerinin yaklaşık yüzde 6 artmasını bekliyor. Ancak ABI,

genellikle erkeklerin emeklilik sigortası satın aldığına ve erkekler öldüğünde eşlerinin faydalandığına dikkat çekerek, yeni düzenlemenin yine kadınları etkileyeceğini vurguluyor.

Bir süredir Avrupa Adalet Divanı’nın aldığı karara hazırlanan sigorta şirketleri, şimdiden bu beklentiye primlerine yansıtmaya başladı. Bazı şirketlerin erkeklerin

Avrupa Birliği ülkelerinde Adalet Divanı’nın aldığı kararlarla sigortacılık yeniden tanımlandı. Yeni uygulamalar önümüzdeki yıllarda hayata geçirilecek

“Satış süreçlerimiz hızlandı”

Recep Akkaya

Ergo Emeklilik Genel Müdürü



Avrupa Adalet Divanı’nın bu kararının geriye dönük işletilemeyeceği yani sadece yeni yapılacak poliçelerde geçerli olacağı belirtiliyor. Dolayısıyla bu kararın emeklilik portföyüne etkisi olacağını düşünmüyorum. Ancak hayat portföyünde önemli bir etki yaratacağı açık.

Hayat sigortası açısından baktığımızda, aslında sektör olarak son dönemde bu karara yakın uygulamalara başladık.

Birçok grup teklifinde ve bazı yeni ferdi ürünlerimizde kadın-erkek ayrımı yapan fiyatlandırmayı uygulamadık. Satış açısından bakarsak çok daha kolay ve hızlı süreçler yaşayabileceğimizi gözlemledik. Bundan sonra da bu şekilde olabileceğini söyleyebiliriz. Sadece yaşa göre değişen tek bir fiyatla herkese çok daha hızlı bir satış süreci yaratabiliyoruz.

Ancak prim üretimi açısından bakarsak, bu kararın etkilerinin şirketlerin nasıl bir satış stratejisiyle devam edeceği ve kanun koyucunun ülkeler bazında nasıl bir regülasyonla konuyu düzenleyeceğiyle ortaya çıkacağını ve şekilleneceğini düşünüyorum.

Diğer yandan, reasürans anlaşmaları ve fiyatlarında da değişikliğe gidileceği açıkça ortaya çıktı. Operasyonel açıdan yeni maliyetler ortaya çıkması muhtemel. Bu bağlamda şirketler web sitelerinde, basılı dokümanlarında ve sistem altyapılarında birçok değişiklik yapmak durumunda kalacak.



aldığı düzenli emeklilik aylığını kısa vadede yüzde 2.5 düşürüp, kadınların aylıklarını da yüzde 2.5 artırdıkları gözleniyor. Ancak yeni kararlar hayal kırıklığına uğrayan sigorta şirketlerinin oturup hesaplarını tamamlaması hem sektörü hem de sigortalılarını memnun edecek bir orta yol bulması bekleniyor.

Yeni uygulama, sigorta şirketlerine büyük bir kağıt işini (bürokrasi) de beraberinde getirecek. Yeni politikalara uygun olarak belgelerini düzenlemeleri, bilgisayar sistemlerini güncellemeleri gerekecek. Aynı zamanda acentelerini doğru poliçe fiyatları vermeleri konusunda eğitmek zorunda kalacaklar. Sektör için tek olumlu gelişme, uzun vadede poliçe hesaplamalarında cinsiyet değişkeninden kurtulmaları olacak. Elbette bu değişiklik sektörün iş hacmini önemli ölçüde etkilemezse... Nitekim sigorta şirketleri, yeni uygulamayla özellikle emeklilik sigortalarının prim hacminde düşüş bekliyor. Ancak cinsiyet ayrımcılığını ortadan kaldırmak adına yapılan bu düzenlemeden en zararlı çıkacak kesim yine kadınlar olacak.

Türkiye’de kadınlar fazla ödüyor

Her ne kadar sigortacılar aksini iddia etse de Türkiye’de de sigorta poliçelerinde cinsiyet ayrımı uygulanıyor. Bunlar arasında özellikle Avrupa’nın tam tersine kadınların daha fazla prim ödediği kasko sigortaları göze çarpıyor. Kasko sigortalarında cinsiyet



“Cinsiyetin etkisi yok denecek kadar az”

Mine Ayhan / Generali Sigorta Genel Müdürü

Yasal anlamda bir konunun altı bu kadar net çiziliyorsa sigortacılar da bu duruma kayıtsız kalamaz. Avrupa Adalet Divanı’nın kararının sigorta sektörüne çok büyük etkileri olacağını düşünmüyorum. Sigorta sektöründe son yıllarda trend, müşterinin risk haritasına göre fiyatlandırma yapmak yönünde. Örneğin, kasko sigortalarında sürücünün kadın ya da erkek olmasından ziyade hasar geçmişi önemli rol teşkil ediyor. Bu yüzden hem Avrupa’da hem de Türkiye’de bu kararın büyük etkiler yaratacağını sanmıyorum. Cinsiyet ayrımı günümüz sigortacılığında çok belirleyici bir etken değil. Etkisi yok denecek kadar az. Sağlık sigortalarında olduğu gibi biyolojik nedenler devreye girmiyorsa önemli olan sigortalının başka özellikleriyle nasıl bir risk teşkil ettiğidir. Generali Sigorta olarak sağlık dışında kadın erkek ayrımı gözetmediğimiz, buna göre fiyatlandırma yaptığımız bir poliçemiz yok.

ayrımını poliçelerine yansıtan birkaç sigorta şirketi şubat ayından itibaren bu uygulamalarına son verdi. Ancak Ergo İsviçre’den aldığımız bilgilere göre, kasko sigortalarında kadınlar erkeklere göre yaklaşık yüzde 10 daha fazla prim ödüyor. Sigorta aracıları bunun sebebini “erkeklerin kaza yapma riskinin daha az olması” ve “daha fazla araba kullanmaları” ile açıklıyor. Anadolu Sigorta ise “kadınların sayısının daha az olması, daha dikkatli olmaları ve daha az kaza yapmaları” gibi etkenlerle daha az trafik sigortası primi ödemesi gerektiğini düşünüyor. Dolayısıyla Türkiye’de trafik ve kasko sigortalarında cinsiyet faktörüne dair standart bir uygulama yok. Ancak kaskoda primlerin kadınların aleyhine işlediğini söyleyebiliriz.

Türkiye’deki hayat sigortaları ise bazı şirketlerin uygulamalarında kadınlar için avantajlı bir alan olarak değerlendirilebilir. Ergo Emeklilik Genel Müdürü Recep Akkaya’nın bu konudaki değerlendirmesi şöyle:

“Sektör olarak yıllardır kullandığımız mortalite (ölüm oranı) tablolarında kadın-erkek ayrımı hep vardı. Son dönemde artan ömür beklentisi ile CSO 80, 2001 gibi tablolar ve bu tabloların kullanıldığı tarifelerde üniseks uygulamalar olduğunu gözlemliyoruz. Özellikle kadın-erkek karışık grup sigortalarında bazı şirketlerin grupları daha ucuz olan kadın mortalite oranlarına göre

fiyatlandırdıklarını görüyoruz. Bu alanda standart bir uygulamadan ziyade şirketlerin rekabet şartları ve rakiplerinin yaklaşımı rol oynuyor.”

Kadınlara yönelik prim farklarının hissedildiği bir başka alan ise sağlık sigortaları. Bir kadının aynı yaştaki bir erkeğe göre ödediği prim neredeyse yarı yarıya fark edebiliyor. Sigortam.net uzmanlarına göre bunun sebebi, kadınların daha çok hastaneye gitmeleri ve daha yüksek tazminat almaları.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan da bu alanda cinsiyet ayrımının önemli bir faktör olduğunu düşünüyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor: “Sektöre genel olarak baktığımızda, özellikle sağlık sigortalarında aktüeryal hesaplamalar yapılırken cinsiyet önemli bir faktör oluyor. Ancak bu branş için kadın-erkek eşitliği kavramından ziyade biyolojik yapılar ve tıbbi birtakım bulgular devreye giriyor. Örneğin, kadınların doğurganlığı, menopoz dönemi ve birtakım istatistiklere göre ayrıca medikal değerlendirilme yapılabilir.”

Özetle belirtmek gerekirse, Avrupa’nın aksine Türkiye’deki sigorta piyasasındaki hayat ve trafik sigortaları hariç, mevcut durum kadınların aleyhine işliyor.

Eğer Türkiye’ye cinsiyet eşitliği uygulanmaya başlarsa bundan karlı çıkacak olan, çoğu sigorta branşında daha fazla ödeyen kadınlar olacak. 🌱

“Bir yanda sanata
ucube diyen bir
zihniyet var, bir
yanda da çok güzel
sanat merkezleri
yapan Ak Partili
belediye başkanları
var...”



"Çocukluğumdan beri sigortalıyım"

Küçük ya larda sigortayla tanı an ünlü tiyatrocu Haldun Dormen, "Çocuklu umda sigortalarımı babam yapardı. Şimdi de ben ihtiyaç duydu um tüm sigortaları yaptırıyorum," diyor.

Haldun Dormen, Türk tiyatrosunun yaşayan nadir marka isimlerinden biri... Dile kolay, 76 yaşında ve hala sahnelerin tozunu yutmaya devam ediyor. Aynı zamanda 15 yıldır Yapı Kredi Sigorta'nın sanat danışmanlığı görevini üstleniyor. Danışmanlığının en önemli ayağı ise Afife Tiyatro ödülleri... Türk tiyatrosu için önemli bir simge olan Afife Jale adına ödüller veriliyor, oyunlar ve oyuncular motive ediliyor.

Ancak Haldun Dormen'in sigorta dünyasıyla ilişkisi Yapı Kredi Sigorta'nın sanat danışmanı olmakla sınırlı değil. Küçük yaştan beri sigortalı olan Dormen, özel sigortalara inanan bir isim. Herkesin sigorta yaptırması gerektiğini vurgulayan Dormen, "Çocukken sigortalarımı ailem yaptırırdı, şimdi de ben yaptırıyorum" diyor. Ona göre "Riskleri sigorta ile teminat altına almak insana huzur ve güven veriyor."

Akıllı Yaşam'ın ilk sayısında Türk tiyatrosu için önemli bir yere sahip olan Haldun Dormen ile biraz tiyatro, biraz 15. yılına ulaşan Afife Ödülleri üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik...

Öncelikle tiyatro yolculuğuna nasıl başladığınızı kısaca öğrenmek isterim?

Haldun Dormen: Bunun için çok eskiye, 11 yaşına kadar gitmem gerek. Ben çocukluğumda da tiyatrocu olmak istediğimi biliyordum. Ailemde sanatçı yok ama sanata meraklı bir ailede büyüdüm. 11 yaşında

Sahne Dergisi'nde Afife Jale üstüne bir yazı okudum. Cumhuriyetin ilk yıllarında her şeye rağmen bir kadın sahneye çıkmış, tutuklanmış, tekrar sahneye çıkmış. Yazıda ölümü anlatılıyordu. 41 yaşında, akıl hastanesinde yalnız ölmüş, cenazesinde dört kişi varmış. Bu yazı beni çok etkiledi. Daha o gün onun için bir şey yapmaya karar verdim. 1973'te televizyonda 'Unutulanlar' adlı bir dizi yaptım. Dizinin ikinci bölümünde

11 yaşından beri tiyatronun içerisinde olan Haldun Dormen hala ilk günkü gibi heyecanlı bir şekilde sahneye çıkıyor.

ondan bahsettim. Sonra Afife diye bir oyun yazdım. 1996'da ise Yapı Kredi Sigorta bana Sanat Danışmanlığı teklif edince toplantıda ilk söylediğim şey "Afife Jale için bir ödül yapabilir miyiz" oldu. Hemen kabul ettiler.

Afife'de nasıl bir ödül sisteminiz var?

İlk olarak şunu söylemekte fayda var. Müessesese olarak işi çok ciddiye aldığımızı söylemeliyim. Örneğin, törenin ertesi günü gelecek yıl hangi gün töreni yapacağımızı biliyoruz. Bu yıl 18 Nisan'da yaptık. Geçen yılın kazananları bu yıl ödül verenler oluyor. Onların yanına seyircinin sevdiği isimleri koyuyoruz. Mesela bu yıl Muhteşem

Yüzyıl, Karadağlar gibi sevilen dizilerden birkaç önemli oyuncu yer aldı. Kısacası hiçbir şeyi riske atmadan titizlikle çalışıyoruz. Yedi kişiden oluşan bir seçici kurulumuz var. Yetmiş beş kişilik bir salonda Mart ayı sonuna kadar en az 15 kez oynanmış oyunları her ay seçici kurulumuz seyrediyor.

Ciddi bir salon sorunu varken, pek çok bağımsız tiyatronun olanakları kısıtlıyken bu kriter bazılarını dışarıda bırakmıyor mu?

Haklısınız. Ama çaremiz yok. Ancak bu şekilde kısıtlayabiliyoruz. Bir oyunu eğer 4 kişi beğenmiyorsa o oyuna jürinin diğerleri gitmiyor. Ama mutlaka hemen her oyuna birileri gidiyor. Bazı tiyatrolar "Bize gelmediler" diyor ama jüriden birkaç kişi mutlaka o oyunu izlemiş oluyor. Kültür Bakanlığı'ndan destek alan tiyatrolar en az 25 oyun oynamak zorundalar. Biz bir oyun için bunu 15'e indirdik. Böylece tiyatrolara bir açıdan destek oluyor.

Son iki senedir ödül kazananlar çoğunlukla ödenekli tiyatrolar oldu, özel tiyatrolara haksızlık olmuyor mu?

Ama şunu söylemem gerek ki sonuçlar noter huzurunda belli oluyor. Oylama tahmini olarak 6 saat sürüyor. Ondan önce kimse sonuçları bilemiyor. Hatta jüri üyelerinin beğendiği oyunlar bile bazen ödül alamamış olabiliyor. Benim de katılmadığım oyunlar ödüller aldı. Ama yapacak bir şey yok. Bu



Hadun Dormen, Akıllı Yaşam dergisinin yayın yönetmeni Barış Bekar'a konuştu.

tür olaylar Oscar törenlerinde bile oluyor. Size çok hak veriyorum. Ama nasıl bir çare bulalım? Önerilerinize de açığız, bunu ben de düşünüyorum. Buna bir çözüm bulmak için gündeme alalım.

15 yıl önce bir sigorta şirketi yöneticisini böyle bir ödül töreni için ikna etmek zor olmadı mı?

Olmadı. Çünkü onlar bana sanat danışmanlığını önerince ben de böyle bir ödül töreni yapalım dedim. Yönetim kurulu olarak sanata ilgili olmaları büyük bir avantajdı.

15 yılda neler değişti?

Bu yıl yani 15'inci yılında ödül töreni, daha iyi desteklenmek için ana markanın yani bankanın bünyesine alındı. Afife ödülleri bundan böyle bankanın bünyesi altında devam edecek. Banka Afife ödülleri daha fazla odaklanacak. Bu yıl özel gösteriler yapılacak. Bir kitap basıldı.

Tiyatronun bugününi nasıl değerlendiriyorsunuz? Türk tiyatrosu Türkçe olmasa çok daha söz

edilirdi. Ben üç defa Londra'ya oyun götürdüm ve üstelik İngilizce oynadık. Dünyanın hiçbir yerinde bir tiyatro kendi dilinden başka dilde oynamamıştır. Kültür Bakanlığı, o zaman bana destek sözü vermişti. Ama hükümet değişti, yeni kültür bakanı da "siz İngilizce oynamışsınız, Türkçe oynamamışsınız ki, niye size para vereyim" dedi.

Çünkü kültür politikalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Nasıl değerlendireyim? Bir heykele ucube deniyor, görmemeye duymamaya çalışıyoruz. Ama bir yandan da AKP'li belediyelerde oyun sahneye koyuyoruz. Örneğin Küçükçekmece Belediyesi muazzam bir salon yaptı, sahneyi görmek lazım. Bir yandan da iyi şeyler oluyor.

Bugüne kadar keşke şu rolü de oynasaydım dediğiniz oldu mu?

Yok yok. Keşke Hamlet'i oynasam gibi şeylerim yok. Hoşuma gidiyorsa oynarım. Zaten artık ekonomik olarak şartlar zor. Bu dertler için yaşım da geçti. Ama dediğim

gibi yeni tiyatroların oluşması beni çok sevindiriyor.

Sigorta şirketine danışmanlık yapan biri olarak özel sigortaya bakışınız nasıl?

Özel bir sigorta şirketinin danışmanlığını yapınca sigorta ile daha çok ilgileniyorsunuz tabi. Ama benim babam için de sigorta çok önemliydi, o yüzden önce babamdan biliyorum. Evimizdeki pek çok şey sigortalıydı. Gerekli olduğu yerler var. Çocukluğumda sigortalarımı babam yapardı şimdi de ben yapıyorum. İnsanın risklerini sigorta ile teminat altına alması huzur ve güven veriyor. ☺

50 yılı aşan tiyatro yolculuğu

Haldun Dormen, 11 yaşından beri tiyatro ile tanışık bir isim. Babası, Kıbrıslı aydın bir işadamı olan Sait Ömer Bey, annesi İstanbullu bir paşa kızı Nimet Rüştü Hanım. Sahneye ilk defa Galatasaray Lisesi'nde ortaokul öğrencisi iken çıktı. Lise öğrenimini Robert Kolej'de tamamladı. Tiyatro eğitimini ABD'de Yale Üniversitesi'nde aldı. İstanbul'a döndüğünde önce Muhsin Ertuğrul yönetimindeki Küçük Sahne'ye girdi. Cinayet Var adlı oyundaki dedektif rolüyle ilk kez seyirci karşısına çıktı. Bir buçuk yıl Muhsin Ertuğrul ile çalıştıktan sonra Beyoğlu Parmak Sokak'ın arkasında 60 kişilik bir salonu olan Cep Tiyatrosu'nu kurdu. 1957'de Papaz Kaçtı komedisi ile İstanbul'un Feriköy semtinde Dormen Tiyatrosu'nu açtı. Cep Tiyatrosu'ndaki Erol Günaydın, Nisa Serezli, Metin Serezli, Erol Keskin gibi isimler Dormen Tiyatrosu'nun kadrosunu oluşturdu. 1966'da sinemacılık yapan Dormen, bu dönemde iki film yönetti: Ekrem Bora ile Belgin Doruk'un rol aldığı Bozuk Düzen (1966) ve Müşfik Kenter, Nedret Güvenç, Belgin Doruk'un rol aldığı Güzel Bir Gün İçin (1967). Bozuk Düzen, 3. Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde en iyi film ödülünü, Güzel Bir Gün İçin ise 4. Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde En İyi Komedi Filmi ödülünü aldı. Ödüllere rağmen filmler gişe başarısı sağlamayınca yeniden tiyatroya döndü.



Hızlı çözüm: Tahkim

Sigorta Tahkim Komisyonu sigortalılar ile şirketler arasındaki uyuşmazlıkları çözmeyi amaçlıyor.

Seyfettin Karaarslan / Sigorta Tahkim Komisyonu Hakemi (*)

Bilindiği gibi ülkemizde genel uyuşmazlıkların yanı sıra sigortacılık alanındaki uyuşmazlıklar da genelde yargı yoluyla çözülüyor. Yargı makamlarına ilaveten, ülkemizde özel sigortacılık faaliyetini düzenleme ve denetlemekle görevli Hazine Müsteşarlığı'nın ilgili birimleri olan Sigorta Denetleme Kurulu ile Sigortacılık Genel Müdürlüğü de kendilerine yapılan uyuşmazlık başvurularını sonuçlandırıyor. Uyuşmazlıkların Müsteşarlık birimleri tarafından giderilmesinin taraflar açısından en önemli avantajı, kararın hızlı bir şekilde alınması. Sigortalılar açısından diğer avantajı ise anlaşmazlığın çözümü karşılığında herhangi bir ücret ödenmemesi. Özellikle tazminat tutarına ilişkin anlaşmazlıklarda ya da tarafların birbirinden tamamen zıt yönde iddialarda bulunmalarında, tazminat tutarını tespit edebilmek ya da iddialardan hangisinin doğru olduğuna karar verebilmek için yeterli delil bulunmaması halinde Müsteşarlık tarafından genelde karar verilemiyor ve konunun adli merciler nezdinde çözüme kavuşturulması gerektiği belirtiliyor. Bununla birlikte, Tahkim Sistemi'nin kurulmasından sonra açıklanan durumlarda başvuruda bulunanların Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvurmaları da tavsiye ediliyor. Yine, Müsteşarlık tarafından verilen uyuşmazlıklara ilişkin kararlarda yargı yolunun kapanmamış olması her iki taraf için de bir avantaj oluşturabiliyor. Sigortacılık faaliyeti ile ilgili uyuşmazlıkların hızlı ve kesin bir şekilde çözümü amacıyla 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 30'uncu maddesi ile Sigorta Tahkim Komisyonu oluşturuldu. Sigortalı veya sigorta ettirenler ile sisteme üye sigorta şirketleri arasındaki sigorta sözleşmeleri kaynaklı uyuşmazlıkları, istisnai durumlar dışında dört ayı geçmeyecek şekilde olabildiğince hızlı ve adil biçimde çözmeyi amaçlayan Komisyon, bu işlevini bağımsız hakemler aracılığıyla yürütüyor. Sistemde hakem olarak görev alabilmek için mali güç dışında sigorta ve reasürans şirketi kurucularında aranan nitelikleri taşımak, en az dört yıllık yükseköğretim mezunu olmak ve

sigorta hukukunda en az beş yıl veya sigortacılıkta en az on yıllık deneyime sahip olmak gerekiyor. Bu şartlar, sigorta hakemlerinin hem konunun uzmanı hem de taraflara güven verecek olan kişilerden oluşmasını sağlamayı amaçlanıyor.

2009 Ağustos ayından itibaren faaliyette bulunan Komisyon'un bu kısa geçmişinde oldukça uzun mesafe kaydetti. Örgütsel yapısını kısa sürede tamamlayan ve hakem sayısı 2010 yılı sonunda 137'ye ulaşan Komisyon'a 2009 yılında 137, 2010 yılında ise 70 ilden bin 133 başvuru yapıldı. 2010 yılında yapılan başvurulardan 614 adedi hakemler tarafından karara bağlanırken 38 adedi ise raportör incelemesi aşamasında taraflar arasında uzlaşmasıyla sonuçlandı. Komisyon, birinci yılında karar sonuçlandırma hususunda kayda değer gelişmeler gösterdi. Bununla birlikte, Komisyon tarafından ilk yılında karara bağlanan uyuşmazlık sayısı 2009 yılında yargı makamlarınca karara bağlanan uyuşmazlık sayısı olan 29 bin 263

Sigortalıların, haklılıklarına inanmadıkları ya da kanıtlayamayacaklarını düşündükleri olaylarda "belki de kazanırım" diyerek Komisyon'a başvurmamaları gerekir.

adete karşılaştırıldığında, sistemin daha fazla tanınması ve uyuşmazlıklarda temel çözüm yolu olarak kullanılmaya başlanması durumunda gelecekte üstleneceği rolün önemi daha iyi anlaşıyor. Diğer taraftan, kısmen sistemin yeni olmasından kısmen de başvuru şartlarının yeterince anlaşılabilmesinden dolayı

sigortalılar ve şirketler tarafından basit hatalar yapılabilmekte, bu durum ise haklı oldukları halde kolaylıkla davayı kaybetmelerine yol açabilmektedir.

Başvuru sahiplerine öneriler

Başvuru sahipleri Komisyon'a başvururken sanki yargı makamına değil de re'sen belge toplama ve inceleme yapma yetki ve görevine sahip bir kamu kuruluşuna başvuruyormuş gibi davranıyor. Komisyon, kendileri adına yapılması gereken ne varsa yapabilecek yetkiye sahip ya da yapması gerekiyormuş gibi, başvuru sahipleri ellerindeki bütün belgeleri sunmamakta, iddialarını ve taleplerini

açıkça ifade etmemekte, kanıtlamaya çalışmamakta veya dayandıkları mevzuatı belirtmemektedirler.

Sigorta Tahkim Sistemi'nde, Komisyon bir yargı makamı ve hakemler de yargıç konumunda olduğundan, hakem kararlarında esas itibariyle başvuruda belirtilen talepler ve dosyada mevcut belgeler ile sınırlılık söz konusudur. Bu da sigortalıların talep edecekleri herşeyi tam olarak bilmelerini ve ifade etmelerini gerektirmektedir. Örneğin, sigortalılar tazminatın zamanında ödenmemesi nedeniyle aynı zamanda faiz talep etmek istiyorlarsa bunu başvurularında açıkça belirtmelidirler. Yine iddialarını kanıtlayıcı tüm belgeleri sunmaları gerekmekte, sunamadıkları ancak var olduğunu bildikleri türden belgelerin (ekspertiz raporu vb.) de karşı taraftan teminini talep etmeleri gerekir.

Diğer yandan, sigortalıların, haklılıklarına inanmadıkları ya da kanıtlamayacaklarını düşündükleri olaylarda “belki de kazanırım” diyerek Komisyon’a başvurmamaları gerekir.

Aksi takdirde, başvuru esnasında ödedikleri başvuru ücretlerini kaybetmelerinin yanında, kararın aleyhlerinde çıkması halinde karşı tarafın avukatlık ücreti gibi yapmış olduğu masrafları da ödemek zorunda kalmaktadırlar. Bu nedenle, sigortalıların haklı olduklarına inandıkları durumlarda Komisyona başvurmaları tavsiye edilmektedir.

Bir sigorta sözleşmesi kapsamında meydana gelen zararın miktarıyla ilgili en önemli hususun zararın miktarı konusunda karşılıklı mutabakat olması nedeniyle sigortalıların, şirketlerin eksper aracılığıyla tespit ettirdikleri tazminat tutarını kabul etme zorunluluğu bulunmamaktadır. Dolayısıyla, hasardan sonra ya da Komisyon’a başvuru öncesinde kendileri de zarara ilişkin tespit yaptırabilirler. Bu amaçla, mahkemeler kanalıyla konularında uzman gerçek veya tüzel kişileri kullanabilecekleri gibi, Hazine Müsteşarlığı’ndan ruhsat almış (hali hazırda genellikle sigorta şirketleri tarafından görevlendirilen) eksperlere de ücret karşılığında tespit yaptırma- larının önünde yasal bir engel bulunmamaktadır. Hatta, Hazine Müsteşarlığı tarafından geçtiğimiz ay içinde yapılan düzenleme ile sigortalıların sigorta eksper görevlendirme esasları düzenlenmiş ve bu konuda TSRŞB Sigorta Bilgi Merkezi nezdinde bir sistem oluşturulmuştur.

Mevzuatın tamamını bilmek sigortalılar açısından mümkün olmamakla birlikte, sigortalıların Komisyon’a başvuru öncesinde, en azından ilgili poliçeyi incelemeleri ve ekinde yer alan ya da poliçeye ek olarak verilen genel şartları okumaları lehlerine olacaktır. Böylelikle sigorta şirketi tarafından yapılan işlemler ile anlaşmazlık konusunda birçok bilgiye sahip olabilecekler ve başvuru esnasında iddialarını teknik dille ve detaylı olarak ifade ederek, taleplerini mevzuat açısından daha destekli hale getirebileceklerdir.

Şirketlere öneriler

Sigortalıların en fazla tekrar ettikleri hata olan eksik belge sunma veya isteklerin tam olarak ifade edilmemesi hususu, daha profesyonel davranması gerektiği düşünülen şirketlerin bir bölümü için de geçerlidir. Sigortalılar gibi şirketler de Tahkim Komisyonu’nun bir yargı makamı olduğunu, hakemlerin yargıç konumunda olması nedeniyle esas itibariyle dosya üzerinden karar vermek zorunda olduklarını bazen dikkatlerinden kaçırmaktadırlar. Bu da, eksik savunma nedeniyle karşılarına davanın kaybedilmesi olarak çık-



maktadır. Şirketler de mahkeme nezdinde savunma yapıyorlar gibi Komisyona yaptıkları savunmalarında bütün iddialarını belgelemelidirler. İddiaları veya savunmaları ne kadar mantıklı olursa olsun, belge olmadığı sürece hakemler tarafından yapılabilecek bir şey olmadığını bilmelidirler.

Şirketler, tazminat ödemelerinde sigorta konusu eşya

üzerinde rehin veya ipotek varsa başvuru sahibinden “tazminatın başvuru sahibine/sigortalıya/sigorta ettirene koşulsuz ödenebileceğine ilişkin” muvafakatnameyi mutlaka istemelidirler. Başvuru sahibine bu belge olmadan ödeme yapılması halinde, rehin veya ipotek sahibine tekrar ödeme yapılmak zorunda kalılabilmektedir. Diğer taraftan, sigortalı bu belgeyi temin edemediği takdirde, hakem, davayı aktif husumet ehliyeti yokluğundan reddedeceğinden en azından bu aşamada şirket açısından dava kazanılır.

Şirketler hasarı ödemeyi reddettiklerinde de bunun nedenlerini ayrıntılarıyla ve ikna edici biçimde sigortalılarına açıklamalıdır. Aksi takdirde, başvuru sahipleri yetersiz bilgi nedeniyle en basit konularda bile Komisyon’a başvurmakta, boş yere hem başvuru ve sonuçta karar aleyhlerinde çıktığı için hem karşı tarafından avukatlık ücreti ve diğer masraflarını ödemek zorunda kalırlar. Diğer yandan, hem şirketler hem de Komisyon boşuna emek ve zaman harcamış olurlar. Örneğin, özellikle muafiyetli poliçelerde şirketler tazminatın hesabı konusunda sigortalıya ayrıntılı bilgi vermediğinden, kararın sigortalı aleyhine çıkacağı kesin olan birçok başvuru yapılıyor. Bu durum ise sisteme karşı olan güven duygusuna zarar veriyor. 🌐

(*)Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Sigorta Denetleme Uzmanı
1- Sigorta Tahkim Komisyonu, 2009–2010 Yılı Çalışmalarına İlişkin Özet Rapor.

Rakamlarla Aksigorta

886

Milyon TL, toplam prim üretimi

% 7.42

Pazar payı

4

Sektördeki sıralaması

1.500

Acente sayısı

Yabancı ortağı buldu kârlılığa odaklandı

Ageas'ı stratejik ortak olarak alan Aksigorta'nın pazar payı gerilemeye devam ederken, bilanço rakamlarında çarpıcı gelişmeler yaşıyor. **Aysun Göksu** / agoksu@finansgundem.com

Sigorta sektöründe yeni bir dönem başlatan Akıllı Yaşam Dergisi'nin her sayısında bir sigorta şirketini analiz edeceğiz. Şirketin bilançosu, borsadaki performansı, beklentiler ve tahminleri analiz edip fotoğrafını çekeceğiz. Bu ay karnesini çıkaracağımız şirket Aksigorta... Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) 2010 yıl sonu verilerine göre hayat dışı branşlarda 4'üncü sı-

rada gelen Aksigorta'nın toplam prim üretimi 886 milyon lira. Pazar payı yüzde 7.42 seviyesinde olan şirket, 1 milyar liralık aktif büyüklüğe sahip ve sektörde 4'üncü sırada yer alıyor.

Neden Aksigorta?

Kısa bir süre önce yabancı bir ortaklık yapan Aksigorta, akabinde 253.9 milyon lira gibi rekor oranda vergi cezasıyla karşı karşıya kaldı. Önemli gelişmelere 'gebe' bir şirket Aksigorta. Kısacası en büyük 10 sigorta şirketi arasında yabancıların en son para yatırdığı büyük bir sigorta şirketi...

Uzun süredir beklenen yabancı ortaklık için 18 Şubat tarihinde imzalar atıldı. Geçen yıl Fortis Emeklilik ve Hayat'ı BNP Paribas'a devrederek Türkiye'den çekilen 180 yıllık geçmişe sahip Avrupa'nın önde gelen sigorta şirketlerinden Belçikalı Ageas, Aksigorta'yla yeniden pazara girdi. Sabancı Holding, kontrolünde olan Aksigorta'nın yüzde 62'sinin yarısını 220 milyon dolara sattı. Ageas, BNP Paribas ile Belçika'da, Tesco ile İngiltere'de, Millenniumbcp ile Portekiz'de, UBI Banca ile İtalya'da ve Asya



Uğur Gülen, Aksigorta Gen. Müd.

ülkelerindeki başarılı ortaklıklarına bir yenisini daha ekledi.

Yüzde 53 primli satıldı

Satış sonrası Aksigorta'da ortaklık yapısı şöyle oluştu; yüzde 31 Sabancı Holding, yüzde 31 Ageas ve yüzde 38 de halka açık kısım. Sabancı Holding'in, yabancı ortaklık için imzaların atıldığını açıklamasının hemen ardından hisselerin 2.60 liradan 1.80 liraya kadar sert bir düşüş yaşaması ise dikkatlerden kaçmadı. Bu düşüşte hisse devri sonrası 'çağrı' yapılmayacağı'nın açıklanması ve yüklü vergi cezası etkili oldu.

Ageas'a yapılan satışta beher hisse fiyatı 2.32 dolar baz alındı. 18 Mart'taki 1.58 liralık dolar kuru baz alındığında TL olarak bir hissenin değeri 3.66 liraya denk geliyor ki, Aksigorta hisseleri borsada maksimum 2.60 lirayı gördü. Belirttiğimiz gibi satış sonrası da hisseler 1.80 li-



raya kadar geriledi. Bu seviyeler baz alındığında Aksigorta'nın yüzde 31'i, Ageas'a piyasa değerine göre yüzde 53 primle satılmış oldu. Nisan ayının ilk haftasında hisselerin fiyatı 2 liranın üzerine çıksa bile satış fiyatı ile borsadaki fiyat arasında büyük bir fark söz konusu. Ageas'a yapılan hisse satış fiyatı baz alındığında Aksigorta'nın piyasa değeri 1 milyar 120 milyon liraya denk geliyor. Sermayesi 306 milyon lira olan şirketin Nisan ayının ilk haftasında borsadaki değeri 620 milyon lira seviyesindeydi.

Borsa fiyatı neden düşük?

Peki Aksigorta hisseleri borsada neden satış fiyatının altında işlem görüyor? Bunun birinci nedeni, hissede 'çağrı' yapılması yavaşının açıklanması. Ageas hisselerin yüzde 50'sinden fazlasını almış olsaydı zorunlu olarak çağrı yapması gerekiyordu. İkinci neden ise yeni düzenlemelerden dolayı yüksek karşılık ayırmak zorunda kalan sektörde neredeyse tüm şirketlerin zarar açıklaması, yani sektörle ilgili olumsuz beklentiler. Piyasa değerinin düşük kalmasının bir diğer nedeni ise Aksigorta'ya kesilen yüksek vergi cezası. Ageas'ın hisselerine yüksek fiyat ödemesinin nedeni de yapılan ortak yönetim anlaşması (share holders agreement). Yani Ageas, imtiyazlı hisseleri alarak şirket yönetiminde söz sahibi olmak için piyasa değerinin çok üzerinde bir fiyatı kabul etti.

Yabancı ortaklığın ayrıntıları ile borsadaki fotoğraf bu şekilde.

Vergi cezasında uzlaşma

Gelelim şirkete verilen 253.9 milyon liralık vergi cezasına... Bu arada hemen belirtelim; Maliye'nin Aksigorta'ya tarh ettiği 253.9 milyon lira vergi ve cezasından çıkacak olumsuz bir sonuca karşı Ageas korundu. Maliye Aksigorta'ya 252 milyon liralık vergi cezası kesti. Peki bu ceza neden kesildi? Öncelikle cezanın şirketin ana faaliyet konusu ile ilgisi olmadığını söyleyelim. Ceza geçen yıl şirkette gerçekleşen kısmi bölünme (spinn-off) işlemlerinden kaynaklanıyor. Aksigorta'nın satışına hazırlık için yapılan bu kısmi bölünme ile Aksigorta'nın yüzde 6.02'lik Akbank ve yüzde 49.83'lük AvivaSa senetleri Sabancı Holding tarafından alınmıştı. İşte bu kısmi bölünme işlemlerinden ötürü Aksigorta'nın hesapladığı ve beyan ettiği vergi ile Vergi Dairesi'nin hesapladığı vergi arasında farklılıklar bulunuyor. Teknik deyimiyle "yorum farkı" var. Yaklaşık 8.5 milyon liralık vergi ödemesi konusunda uzlaşma sağlandı. Bu gelişme ile şirket üzerindeki kara bulutlar dağılmış oldu.

Pazar payı geriliyor

Aksigorta 2009 yılının ilk yarısındaki yüzde 8.5'lik ve 2010 ilk çeyreğindeki yüzde 8.6'lık pazar payına karşılık 2010 yılı ilk yarısında prim üretimi bazındaki pazar payını yüzde 7.6'ya düşürdü. Bugünkü pazar payı ise

yüzde 7.42. Bilanço verilerinde ise kar rakamlarının oldukça değişken olduğu gözleniyor. 2010 yılının ilk çeyreğinde zarar açığıklayan Aksigorta ikinci çeyrekte 14.8 milyon lira kar açıklayarak herkesi şaşırttı. Beklentilerin üzerinde kar açıklamış olmasında pazar payı yerine karlılığa odaklanmış olması ve çeyreksel bazda hayat dışı teknik bölüm dengesinde olumlu bir sonuç elde etmesi etkili oldu. 2009 yılı son çeyreğinde 12.6 milyon lira zararı bulunmaktaydı. Aksigorta 2010 yılının son çeyreğinde ise 3.9 milyon lira net kar açıkladı. Şirketin teknik karı 32 milyon lira olarak gerçekleşirken, Hazine'nin yaptığı düzenlemeler ve vergi cezası yüzünden ayrılan karşılıklar nedeniyle 2010 yılı karı 1.5 milyon lira oldu. ☺

Rakamlarla AGEAS

16

Milyar euro, toplam prim üretimi

11.000

Çalışan sayısı

20

Avrupa'daki sıralaması

2.132

Milyon euro, piyasa değeri

Prim üretimi 886 milyon liraya yükseldi

Branş	Prim Üretimi
Yangın	125.868
Dask	24.116
Nakliyat	18.612
Kaza	508.280
Oto - trafik	122.922
htiyari mali mesuliyet	18.367
Oto-kasko	308.111
Kaza (otodüğümler)	58.880
Ferdi kaza	19.833
Mühendislik	34.175
Sağlık	137.734
Tarım	11.334
Hukuki sorumluluk	5.024
Kredi	907
Destek	141
Hayat dışı toplam	886.025
Hayat	261
Genel Toplam	886.286

*01.01.2010-31.12.2010 dönemi prim üretimi (bin lira).

Not: Bağımsız denetimden geçmemiştir veriler.

Özel sigortam var çünkü...



Nazmiye Kumbasar / Hemşire

Eşimle birlikte sağlık sigortası yaptırдық. Kendim hemşire olmama rağmen beklenmedik bir sağlık sorunu ortaya çıktığında istediğim hastanede tedavimi yaptırabilmek için özel sağlık sigortası satın aldım. Eskiden özel sağlık sigortalarının çok pahalı olduğunu düşünüyordum. Ancak birkaç sigorta şirketinden fiyat aldıktan sonra teminatları sınırlayarak düşük fiyatlı sağlık sigortası poliçesi alılabileceğini gördüm. Kendim sağlık sektöründe çalıştığım için özel sağlık sigortasına ayakta tedavi teminatı almadım. Sadece yatarak sigorta teminatı aldım, bu da primleri oldukça düşürdü. İstanbul gibi bir yerde yaşıyoruz, her an başımıza beklenmedik bir kaza gelebilir, onun için kullandığım kredi kartından aradılar ve ferdi kaza sigortası tavsiye ettiler. Sağlık sigortasına ek olarak ferdi kaza sigortası satın aldım. Sigorta poliçelerim bunlarla da sınırlı değil. Evimin her türlü sigortasını her sene yaptırıyorum. İstanbul gibi büyük şehirlerde hırsızlık olayları sürekli artıyor. Ben de sigorta ile evimi ve ev eşyalarımı güvence altına alıyorum. Ayrıca kullandığım arabamın da kaska ve trafik sigortası var. Büyük şehirde sigorta ile kendimi çok daha güvende hissediyorum.

Sigortalıyım çünkü...

Sigortaya inanan biriyim. Ter hüllü sigortamı yaptırıyorum. Örneğin yaşadığım ev ve içindeki eşyaların hepsi sigortalı. Çatı katında oturuyorum ve sürekli çatı akıyor. Bina yönetiminin çatı işleriyle çok fazla ilgilendiğini söyleyemem. Onun için evimi ve ev eşyalarımı kapsamlı bir şekilde sigorta ettirdim. Çatı aksa bile eskisi kadar sorun olmuyor.



Ahu Kaya / Ücretli

Çünkü sigorta şirketi hem hasarımı ödüyor hem de çatıyı onarıyor. Parasını da bina yönetiminden tahsil ediyor. Benim bireysel olarak yapamadığım şeyi sigorta şirketim yapıyor. Arabamızın da sigortası var. İstanbul'da kaskosuz bir şekilde trafiğe çıkılmaması gerektiğini düşünüyorum.

BES'im var çünkü...



Aynur Uzunçakmak / Ücretli

Bireysel Emeklilik Sistemi birçok kişi tarafından bilinen bir sistem. Onun için ilk çıktığında BES'e dahil olmuşum. Daha sonra ihtiyaç duyduğum için çıktım. İki yıl sonra tekrar sisteme girdim. Ve birikim yapıyorum. Bu sistemin emeklilikten ziyade

farklı avantajları konusunda bilgilendirilmiyor. Böyle olunca da sisteme önyargılı yaklaşıyorlar. Ben BES sistemi ile 2005 yılında tanıştım. Bana çok mantıklı geldi. Çünkü en yalın anlatımı ile para biriktirme sistemi. Uzun vadeli brikime teşvik edip, uzun vadeli yatırım imkânı sunuyor. Beş yıllık süre zarfında hesabımda biriken parayı geri alma fırsatım oldu. Şimdi bir bebeğim var ve onun geleceği için kendi adıma bireysel emeklilik sözleşmesi yaptım. Her ay düzenli para biriktiriyorum. Benim gibi çocuğu olanlar için BES'in iyi bir araç olduğunu düşünüyorum.



Mahmut TAŞÇI / Ticari taksii işletmecisi

Kasko yaptırmıyorum çünkü...

Ticari taksiler sürekli trafikte oldukları için kaza yapma risklerinden dolayı kasko ücretleri hususi bir aracın kasko ücretinden 3-4 kat daha fazla çıkıyor. İstanbul'da 2009 - 2010 model bir ticari taksinin kaskosu 5-6 bin lirayı buluyor.

Aynı model yılına sahip hususi bir aracın kaskosu ise ortalama olarak 800-900 lira civarında. Tüm bunların yanı sıra hasarsızlıklara bakılırsa ticari taksiler birçok özel araca göre daha fazla hasarsızlık indirimi kazanıyor. Araçların fiyatlarına bakarsak 2010 model ticari taksinin edeceği fiyat maksimum 15 bin lira. Uygulamalara baktığımızda zorunlu trafik sigortasında da bu durum karşımıza çıkıyor.

Günümüzde bir ticari taksii yılda ortalama 100.000 kilometre yol yapıyor. Şirket araçları ise 150.000 kilometrelere kadar yol yapabiliyorlar. Ancak ticari taksinin zorunlu trafik sigortası ortalama 1200 lira, şirket aracının ise 300-350 lira.

Bu adaletsizliğin de acilen giderilmesi gerekiyor. Trafik sigortası zorunlu olduğu için yaptırıyorum ama kasko çok pahalı olduğu için yaptırmıyorum.

Türkiyede sigorta şirketleri kasko sigortası yaparken asla ezberlerini bozmuyorlar. Kurallarını baştan belirlemişler ve bu kurallarını asla müşterilere göre esnetmiyorlar. Ticari taksilerle ilgili çok kilometre yaptığina dair genel bir kanı var. Oysa şirket arabaları çoğu zaman ticari taksilere göre daha fazla kilometre yapıyor. Bazen de sürücü sayısı ticari taksilere göre daha fazla olabiliyor. Ama sigorta şirketleri bu farkı görmek istemiyor.

Özel sigortam yok çünkü...

Özel sağlık sigortam yok, sosyal güvenlik sisteminden faydalanıyorum. Özel sağlık sigortası genelde var olan hastalıkları kapsamıyor, daha çok kaza ya da kanser gibi beklenmeyen büyük risklere karşı teminat sunuyor. Maalesef kapsamlı ayakta tedaviler için yıllık sigorta primleri de çok yüksek. SGS sigortamla ayakta tedavilerde, hepsinden olmasa da özel hastanelerin birçoğundan indirimli faydalanabiliyorum. O yüzden çok fazla maliyetli olmuyor. Yıllık özel sağlık sigortası primlerinden daha az ödüyorum. Bugüne kadar ciddi bir rahatsızlık yaşamadığım için ihtiyaç hissetmedim.

Ayrıca bireysel emeklilik sistemine de dahil değilim çünkü çok detaylı bilgiye sahip değilim. Birikim sisteminin avantajlarından çok fazla haberim yok, basında bu konuda çok detaylı bilgiye de rastlamadım. Bir de düzenli birikim için 10 yıl çok uzun bir zaman gibi geliyor.



Mehtap Doğan
Halkla ilişkiler uzmanı

Sigorta yaptırmıyorum çünkü...



Gamze Rona / İşsiz

İhtiyaçlarıma yönelik bir sigorta ürünü henüz göremedim. Ayrıca sigorta ürünlerinin de pahalı olduğunu düşünüyorum. Çevremde sigorta yaptıran da memnun olan birisi yok. Genel kanım sigorta şirketlerinin sigorta yaptıran primleri alana kadar her şeyi çok iyi anlattığı yönünde. Başınıza bir iş geldiğinde ve ihtiyaç duyduğunuzda ise 'onu kapsamıyor, bunu kapsamıyor' gibi cümleleri fazla duymaya başlıyoruz.

Burada asıl sorunun sigorta şirketlerinde ve çıkarılan ürünlerde olduğunu sanmıyorum.

Prime dayalı satış sisteminden dolayı satıcıların (aracıların) prim kazanmak için sigorta ürününü doğru dürüst anlatmadan satmaları başrol oynuyor. Onun için hiç kimse ne aldığını, yani nasıl bir sigorta ürünü aldığını ve hangi durumlarda ne tür teminatlar ödeneceğini bilmiyor. Çünkü anlatılmıyor.

Sigorta ile ilgili merak edilenler

Herkes öyle ya da böyle bir sigorta ürünü satın alıyor. Bazılarımız arabamızı bazılarımız evimizi sigorta ile güvence altına alırken bazılarımız da özel sağlık sigortaları ile sağlığını güvence altına alıyoruz. Akıllı Yaşam olarak bu sayfalarda konunun uzmanlarına sorarak sigorta yaptırırken nelere dikkat etmeliyiz, sorusuna yanıt arayacağız.

Neler sigorta ettirilebilir? Her şey sigortalanabilir mi? En çok yaptırılan sigortalar nelerdir? Mutlaka yapılması gereken sigortalar nelerdir?

Değer taşıyan herhangi bir mal, gerçekleşmesi olası bir riske konu olabilecek veya hukuki bir sorumluluk doğurabilecek herhangi bir olay sigorta konusunu oluşturabilir. Bu çerçevede bir yangın sigortasının konusu bir konut ve ev eşyası ya da fabrika olabilir. Hayat sigortasında sigortanın konusu kişinin yaşamıdır. Sorumluluk sigortalarında konu bir kimsenin yasal sorumluluğudur, nakliyat sigortalarında bir gemi, yük veya gemi sahibinin üçüncü kişilere karşı sorumluluğudur, sağlık sigortalarında sigorta süresi içerisinde ortaya çıkan hastalıkların tedavi masraflarıdır, ferdi kaza sigortalarında ise bir kimsenin kaza sonucu yaşamını veya bir organını kaybetmesidir.

Ancak bir sigorta sözleşmesi sigortalı malları yeniden eski haline getirmeyi ya da bir sorumluluğu ortadan kaldırmayı garanti etmez.

Verilen teminat, sigorta sözleşmesi koşulları çerçevesinde sigortalının mali kaybını gidermeyi hedefler.

Hasarımı hangi durumda eksik alırım?

Sigorta ettirmiş olduğunuz kıymetin değerinin mutlaka gerçeği yansıtmasına dikkat ediniz. Herhangi bir hasar anında hasar gören kıymetin hasardan bir gün önceki değeri sigorta edilmiş olan bedelden yüksek ise hasarınızı bu oranda eksik almanız söz konusu olabilir. Örneğin; 1.000 lira değerindeki eşyanızı 500 lira olarak sigortalatırsanız, 200 lira tutarında bir hasar gerçekleştiğinde eşyanın yarısını sigortalattığınız için 200 liranın da yarısını, yani 100 lirasını tazminat olarak alacaksınız.

Sigorta şirketi eksper raporu haricinde ödeme yapabilir mi?

Eksper raporları tazminat tutarının hesabında yol gösterici belgelerdir, bağlayıcılığı yoktur. Taraflar tazminat tutarı konusunda anlaşma hakkına sahiptirler. Tazminat tutarı konusunda sigortalı ile sigorta şirketi arasındaki anlaşmazlıklarda bağlayıcı karar verme yetkisi mahkemelerindir.

Poliçede nelere dikkat etmek gerekir?

Sigorta poliçenizi düzenleyen kişilere doğru ve tam bilgi verin:

Sigorta sözleşmeleri, sigorta ettiren kişinin beyanına göre düzenlenir. Sigorta ettiren kişi, ihtiyaçlarını eksiksiz karşılayacak şekilde bildirimde bulunmalıdır. Beyanın gerçeğe aykırı veya eksik olması halinde, sigorta şirketi, sözleşmeyi daha ağır şartlarla yapabileceği gibi sigorta poliçesini de iptal etme hakkına sahiptir.

Poliçenizi mutlaka okuyun: Sigorta poliçesi, sigorta ettiren ile sigorta şirketi arasında yapılan bir sözleşme olup, her iki tarafı da bağlayan hükümler içerir. Bu nedenle, tarafların yükümlülüklerinin öğrenilmesi için poliçe ve eklerinin mutlaka incelenmesi gerekir. Anlaşılmayan hususlar var ise bu konular sigorta poliçesini düzenleyen kişilere sorulmalıdır. Sel, seylâp, deprem, terör, gibi ek teminatların poliçe kapsamında olup olmadığı kontrol edilmelidir.

Poliçe priminizi zamanında ödeyin, prim makbuzunuzu saklayın: Sigorta teminatının başlayabilmesi için sigorta şirketine poliçede belirtilen prim tutarının tamamının ya da poliçe taksitli ise ilk taksitinin ödenmesi gerekir. Dolayısıyla, sigorta priminin sigorta ettiren tarafından zamanında yatırılması ve ödeme makbuzunun da saklanması gerekir.



Neden BES?

Bireysel emeklilik sistemi (BES) en yalın tanımı ile para biriktirme sistemi olarak tanımlanabilir. BES'in katılımcılarına sundu u en büyük avantajı, dü ük birikimlerle ikinci bir emeklilik fırsatı sunması. Yüzde 35'lere varan oranlarda vergi

avantajı bulunması sisteme olan ilginin büyümesine neden oluyor. Bu ayki dosya konumuzu BES'e dahil olmak için en iyi 10 neden, getirileri artırma yöntemleri ve ayrıcalıklı BES planlarına ayırdık. BES ile ilgili her ey bu bölümde olacak...



Araştırma:
BES'ten daha fazla getiri için uzmanlar neler öneriyor?

Ürün Karşılaştırma :
BES Planlarındaki ekstra hizmetlere dikkat!

Örnek Şirket:
Standart Profil, her ay 200 çalışanı adına katkı payı ödüyor.

Avantajlı yatırımın adresi: BES

Katılımcılar, mevcut gelir düzeyleri ve emeklilik dönemine ait beklentilerini göz önüne alarak, her ay ödeyebilecekleri katkı payı tutarını kendileri belirleyebiliyorlar.

Aysun Göksu / agoksu@finansgundem.com



Bireysel emeklilik sistemi (BES), mevcut sosyal güvenlik sisteminin tamamlayan bir sistem olarak tasarlandı. Bireylerin çalışırken iyi gelir elde ettikleri dönemlerde düzenli tasarrufla bulunmalarını sağlayarak, sahip oldukları refah seviyesinin emeklilik döneminde de devam etmesine imkan tanıyor. Türkiye’de 13 şirketin dahil olduğu sistem gönüllük esasına dayanıyor. Ancak BES’ten emekli olmanın üç ana koşulu bulunuyor; her ay düzenli katkı payı ödemek, en az 10 yıl sistemde kalmak ve emekli aylığı alabilmek için 56 yaşını beklemek. Onun için sisteme erken girenlerin geç girenlere göre daha az katkı payı ödeyerek daha yüksek emekli aylığı alması mümkün. Katılımcılarına ikinci bir emeklilik fırsatı sunan bireysel emeklilik sisteminin hayatımıza

girmesi sadece gelecek nesil emeklilerinin yaşam koşullarının iyileştirilmesine olanak sağlamakla kalmıyor. Sosyal açıdan, bireysel tasarrufların oluşturduğu emeklilik fonları uzun vadede ekonomiye ciddi bir kaynak yaratacak ve ekonomik açıdan ülkemiz için çok önemli bir adım atılmış olacak.

Nasıl başvurulur?

Bireysel emeklilik sistemine 18 yaşından büyük ve medeni hakları kullanma ehliyetine sahip herkes katılabilir. Sisteme katılım için bir emeklilik şirketi ile emeklilik sözleşmesi imzalamak yeterli. Bir emeklilik şirketine başvurduktan sonra belirlenecek olan risk ve getiri profiline göre kişiye uygun bir emeklilik planı ve fon dağılımı teklifi sunuluyor. Emeklilik

sözleşmesine sahip olmak isteyen kişi, giriş bilgi formu ile emeklilik planı, plan kapsamında sunulan fonlar, yapılan kesintiler, katkı payı tutarı ile emeklilik sözleşmesinin taraflarına ilişkin bilgileri içeren “teklif formu”nu usulüne uygun olarak doldurup imzalıyor. Emeklilik sözleşmesi, teklif formunun imzalandığı tarihi takip eden 30’uncu günde yürürlüğe giriyor. Katılımcı emeklilik sözleşmesi yürürlüğe girmeden önce cayma hakkına sahip. Cayma halinde, giriş aidatı dahil hiçbir kesinti yapılmadan, varsa fon getirileri de eklenerek katılımcıya iade ediliyor.

Katılımcılar, şirket tarafından tercih ettiği plan için belirlenen asgari katkı payının altında olmamak kaydıyla mevcut gelir düzeyleri ve emeklilik dönemine ait bek-

lentilerini de göz önüne alarak katkı payı tutarını belirleyebiliyorlar. Asgari katkı payı aylık brüt asgari ücretin yüzde 5'inden az olamıyor. Emeklilik şirketi tarafından tahsil edilen katkı payları, varsa kesintiler yapıldıktan sonra emeklilik yatırım fonlarında değerlendiriliyor. Birikimini hangi fon veya fonlarda değerlendireceğine risk ve beklenti tercihine göre katılımcının kendisi karar verebiliyor. Fonlar uzman portföy yöneticileri tarafından yönetiliyor.

Kesintiler sınırlandı, gelir arttı!

Bireysel emeklilik sisteminde üç ana kesinti kalemi bulunuyor. Kesintilerle ilgili düzenlemeler her yıl katılımcıların lehine olacak şekilde yeniden gözden geçiriliyor. Nitekim altı ay önce BES kesintileri Hazine Müsteşarlığı tarafından sınırlandırıldı. Yani şirketler keyfi olarak artık birikimlerden kesinti yapamıyorlar. En azından alt ve üst limitleri belli ve şirket sözleşme yaparken ne kadar kesinti yapacağını katılımcı sisteme girerken söylüyor.

BES'e dahil olan bir katılımcı üç ayrı kalemden dahil olduğu şirkete para ödüyor. Bunların ilki sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere ödenen giriş aidatıdır. Bu kesinti eskiden brüt asgari ücretin tamamı kadar alınıyor ve şirketler aşırı rekabetten dolayı bu kesintiyi 5, 10 ya da sistemden çıkışı dönemine kadar (56 yaşına) erteleyebiliyordu. Yeni yapılan düzenlemelerle birlikte bu kesinti brüt asgari ücretin yarısına kadar indirildi. Şu anda asgari ücret 795 lira olduğu için şirketler maksimum 397.5 lira kesinti yapabiliyorlar. Bunu da en fazla 5 yıl erteleyebiliyorlar. İkinci kesinti kalemi yönetim gider kesintisi. Bu kesinti her ay yatırılan katkı paylarından ve aylık yatırılan maksimum katkı payının en fazla yüzde 8'si kadar alınabiliyor. On üç BES şirketinden hiç biri bu oranı yüzde 8 oranında uygulamıyor. Katılımcının her ay ödeyeceği tutara göre değişen bu oran sektörde genel

BES'e girmek için en iyi 10 neden

1) Rahat Bir Emeklilik: Mevcut hayat standartlarınızı sadece Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan alacağınız emekli maaşı ile devam ettirmeniz mümkün mü? Elbette ki değil. Bireysel emeklilik sistemi, emeklilik döneminizde size ek bir gelir sağlayarak refah seviyenizi arttırmak amacıyla sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak kuruldu. Emekliliğe hak kazandığınızda üç farklı emeklilik seçeneğinden birine sahip olabilirsiniz. Birikimlerinizi toplu olarak alabileceğiniz gibi, tercihleriniz doğrultusunda ve bir geri ödeme planı dahilinde programlı olarak ya da yıllık gelir sigortası ürünü satın alarak emeklilik maaşı alabilirsiniz.

2) Güven: Sistemin tüm unsurları denetim altında. Şirketinizin faaliyetleri Hazine Müsteşarlığı, fonların ve portföy yöneticilerinin faaliyetleri ise Sermaye Piyasası Kurulu tarafından denetleniyor. Şirketinizin bağımsız dış denetim yaptırması zorunlu olduğu gibi, fonların hesap ve işlemleri ayrıca bağımsız dış denetime tabi tutuluyor. Şirketlerin günlük faaliyetleri ise Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından elektronik ortamda izleniyor.

3) Şeffaflık: Şirketinizin internet sitesinde sizin adınıza oluşturulan ve şifre ile girilebilen güvenli sayfadan bireysel emeklilik hesabınıza ait günlük bilgilere erişebilirsiniz. Ayrıca bireysel emeklilik hesaplarınız Takasbank nezdinde tutulduğundan, bu hesaplardan da günlük olarak fon paylarınızı izleyebilirsiniz.

4) Vergi Avantajı: Ödediğiniz katkı paylarınızı; brüt asgari ücretin yıllık tutarını ve ücretli iseniz brüt ücretinizin değilseniz beyan ettiğiniz gelirin yüzde 10'unu aşmamak kaydı ile vergi matrahınızdan indirebilirsiniz. Gelir diliminize göre yatırdığınız katkı payının yüzde 15'i ile 35'i arasındaki tutar ay sonunda bordronuza eklenerek size geri ödenir. Böylece, ödediğiniz katkı payının bulunduğunuz vergi dilimine göre değişecek bir bölümünün ücretinize/gelirine yansımış olduğunu ve aslında cebinizden çıkan tutarın ödediğiniz katkı payından

daha az olduğunu görürsünüz. Emeklilik yatırım fonlarının getirileri stopaj kesintisinden muaf olduğu için yatırım aşamasında ayrıca avantajınız olur.

5) Getiride Söz Hakkı: Bireysel emeklilik satış temsilciniz tarafından size sunulması ve doldurmanız zorunlu olan risk getiri profili formu yatırımlarda risk alabilme derecenizi tespit etmenize yardımcı olur. Emeklilik planınız çerçevesinde, yatırım yapmak istediğiniz fonu alma, istediğiniz risk derecesine göre seçme ve yılda 6 defa değiştirme hakkınız var.

6) Profesyonel Fon Yönetimi: Birikimleriniz emeklilik yatırım fonlarında profesyonel fon yöneticileri tarafından yönetilir.

7) Lisanslı Aracılardan Hizmet: Bireysel emeklilik sisteminin tanıtım, pazarlama ve satışı, mesleki yeterlilikleri ölçülmüş, sınavda başarılı olmuş bireysel emeklilik araçları tarafından yapılır.

8) Ödemeye Ara Verme Hakkı: Mali durumunuzda beklenmedik gelişmeler olduğu dönemlerde katkı payı ödemeye ara verebilirsiniz. Ancak katkı payı ödemediğiniz süreler emekliliğe hak kazanmanız için gereken sürenin hesaplamasında dikkate alınmaz.

9) İşveren Grup Emeklilik Sözleşmeleri: Eğer işverenseniz; çalışanlarınız adına ödediğiniz katkı paylarını, ücretle ilişkilendirmeksizin ticari kazancınızın tespitinde gider olarak indirebilirsiniz. Çalışanlarınız için ödediğiniz katkı payları ve getirilerinden oluşan birikimler için 5 yılı aşmamak kaydı ile hak kazanma süresi tespit edebilirsiniz. Bu şekilde çalışanlarınız için motivasyon, firmanız için çalışan sadakati sağlamış olursunuz.

10) Şirket Değiştirme Hakkı: Mevcut şirketinizdeki emeklilik sözleşmenizin yürürlük tarihinden itibaren 1 yıl sonra başka bir emeklilik şirketine geçme, farklı şirketlerdeki hesaplarınızı birleştirme hakkınız var. Aynı şirkette bulunan hesaplarınızı ise istediğiniz herhangi bir anda birleştirebilirsiniz.

olarak yüzde 4-6 arasında değişiyor. Yani bir katılımcıdan her ay sisteme yatırdığı 100 liranın her ay 4-6 lirası dahil olduğu şirket tarafından kesiliyor. Diğer bir kesinti de fon işletim gideri kesintisi. Bu da katılımcının toplam birikimi üzerinden yıllık en fazla yüzde 3.65 oranında yapılabilir. Bu oran da katılımcının fon tercihleri ve şirketlere göre değişiyor. Hisse fonlara yatırım yapan fonlarda işletim gideri kesintisi yüzde 3 civarında uygulanırken bono ve tahvil fonlarında ortalama yüzde 2 civarında uygulanıyor.

Şeffaf ve güvenilir bir sistem

Sistemin şeffaflığının ve güvenliğinin sağlanması amacıyla emeklilik şirketlerinin denetimi için detaylı denetim ve gözetim mekanizmaları bulunuyor. Sistem, Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim şirketleri gibi çeşitli kurum ve kuruluşların denetim, gözetim ve kontrolü altında bulunuyor. Fonların ve portföy yöneticilerinin faaliyetleri yılda en az bir kere Sermaye Piyasası Kurulu tarafından denetleniyor. BES araçlarının ise en az

4 yıllık üniversite mezunu olması gerekiyor. Bu araçlar belirli sınavlardan geçiyor ve denetimleri sıkı bir şekilde yapıyor, dolayısıyla abartılı ya da doğru olmayan vaatlerle satış yapılamıyor.

Yüzde 35'e kadar vergi avantajı

Bireysel emeklilik sisteminde hem katılımcılar hem de çalışanları adına katkı payı ödeyen işverenler için vergi avantajları bulunuyor. Ücretliler ve beyannameye tabi mükellefler, kendileri ve eşleri adına ödedikleri katkı payı tutarının, aylık brüt ücretin veya yıllık gelirin yüzde 10'unu ve asgari ücretin yıllık tutarını aşmayan bölümünü gelir vergisi matrahlarında indirim konusu yapabiliyor.

Gelir diliminize göre yatırdığınız katkı payının yüzde 15'i ile 35'i arasındaki tutar ay sonunda bordronuza eklenerek size geri ödeniyor. İşverenler, çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını doğrudan gider yazabiliyorlar. Bireysel emeklilik sisteminde emekli olmak için katılımcının, sisteme ilk giriş tarihinden itibaren 10 yıl süreyle sistemde kalarak katkı payı ödemesi ve 56 yaşını tamamlaması gerekiyor.

İster emekli aylığı, ister toplu para

Emekliliğe hak kazanan katılımcı, bireysel emeklilik hesabındaki birikimlerinin bir kısmının veya tamamının defaten ödenmesini talep edebiliyor. Bunun dışında birikimlerinin bir kısmının veya tamamının yıllık gelir sigortasına aktarılmasını talep ederek yapılacak sözleşme çerçevesinde, kendisine belirli bir süre veya ömür boyu maaş bağlanmasında isteyebiliyorlar. Ayrıca katılımcı belirlenen geri ödeme programına göre birikimlerini parça parça şirketten almayı da tercih edebiliyor. Katılımcı, emeklilik sözleşmesi süresi içinde istediği anda sistemden birikimlerini alarak ayrılabilir. Bununla beraber; sistemden emekli olarak ayrılan katılımcıların birikimleri üzerinden yüzde 3.75 oranında stopaj kesintisi yapılıyor. 10 yıl boyunca katkı payı ödemediği ayrılanların birikimleri üzerinden yüzde 15 stopaj kesintisi yapılıyor.

Diğer taraftan 10 yıl boyunca katkı payı ödemekle birlikte sistemden emeklilik hakkı elde etmeden ayrılanların birikimleri üzerinden yüzde 10 stopaj kesintisi yapılıyor. 🌱

Şirketinizi ve fonunuzu değiştirme hakkınız var

Katılımcılar, emeklilik sözleşmesi süresi içinde katkı payı tutarını, emeklilik planında tanımlı olan asgari katkı payından daha az olmamak üzere değiştirebiliyorlar. Şirkette en az 1 yıl kalmak şartıyla, bireysel emeklilik hesabındaki birikimlerini başka bir emeklilik şirketine aktarabiliyorlar. Yılda en fazla 6 kez fon dağılım oranı ve en fazla 4 kez emeklilik planı değiştirilebiliyor. Aynı veya farklı şirketlerde açılmış olan bireysel emeklilik hesaplarının birleştirilmesi talep edilebiliyor. Ayrıca emeklilik sözleşmesi süresi içinde katkı payı ödemeye ara verilebiliyor.



35 yaşında bir katılımcı, aylık 200 TL katkı payı ve toplu olarak 0 TL ödemek; yıllık %6 katkı payı artışı, %4 yönetim gideri kesintisi, yıllık %2,25 fon işletim gideri kesintisi ve yıllık %7,75 reel getiri ile 56 yaşında emekliliğe hak kazandığında 129.001 TL müktelem birikime ulaşacaktır; emekli olarak sistemden ayrılması durumunda eline geçecek müktelem tutar 124.163 TL olacaktır. Bu katılımcı %35 vergi dilimi ile vergi avantajından yararlanırsa vergi avantajının yatırıma yansıtılması tutar içindeki etkili 16.368 TL olacaktır.

Ayrıca yukarıdaki hesaplamalar sonucu ulaşılan tutar tahmini bir tutar olup, emekliliğe hak kazandığınız ödemelerde bu tutarı karşılayacağı konusundaki garanti verilmemektedir.

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi

Ayrıcalıklı BES planları

Özel hizmetlerle katılımcı sayısını artırmaya çalışan bireysel emeklilik şirketleri bo anma danı manlı ından ücretsiz ambulansa, asistans hizmetlerinden yayınevlerinden indirimli kitap alımına kadar çe itli avantajlar sunuyor.



Türkiye’de 7 yıllık tarihi olan bireysel emeklilik sistemi bugün 2 milyon 337 bin katılımcıya ve 12.243 milyon TL’lik fon büyüklüğüne ulaştı. Henüz emekleme aşamasında olan sistemi kendi lehlerine genişletmek için emeklilik planlarına ek hizmetler de veriyor. Toplam yedi bireysel emeklilik şirketinin sunduğu en yaygın ek hizmetler arasında acil ambulans ve sağlık kuruluşlarından indirim fırsatları geliyor. Ancak bazı emeklilik planlarının katılımcıları katkı payı ödeme güvencesinden mali ve hukuki danışmanlığa, yayınevlerinden yüzde 40’a varan indirimlerle kitap alımından asistans

hizmetlerine kadar bir dizi avantajdan faydalanabiliyorlar. Akıllı Yaşam’ın ilk sayısında hangi bireysel emeklilik şirketinin, hangi emeklilik planıyla, hangi özel avantajları sunduğunu araştırdık...

Çünkü bireysel emeklilik sistemi her ne kadar para biriktirme sistemi olsa da sunduğu ek hizmetlerden alternatif faydalar sağlamak mümkün.



Allianz Emeklilik, dört farklı emeklilik planı kapsamında katılımcılarına katkı payı ödeme güvencesi, anlaşmalı sağlık

kurumlarında indirim ve medikal asistans hizmetleri sunuyor.

Üç yıl boyunca devam eden bu imkanlardan düzenli katkı payı ödeyen ve sözleşmenin yürürlüğe girdiği tarihte 18 ile 62 yaşları arasında olan tüm katılımcılar faydalanabiliyorlar. Katkı payı ödeme güvencesi kapsamında katılımcı, kaza sonucu daimi maluliyet, tehlikeli hastalıklar, işsizlik ve hastaneye yatış durumlarıyla karşılaşarsa en fazla 6 aylık katkı payının Allianz Emeklilik tarafından ödenmesi güvence altına alınıyor. 2011 senesi için belirlenen aylık katkı payı ödeme limiti 590 TL. Allianz Emeklilik

katılımcıları ayrıca 1000'e yakın anlaşmalı sağlık kuruluşundan indirimli faydalanabiliyor, medikal asistans hizmetleri alabiliyor. Asistans hizmetleri arasında ambulans gönderimi, bir hastane biriminden diğerine şehir içi taşıma, şehirlerarası taşıma, tıbbi danışma hizmeti, ilaç ve tıbbi sarf malzeme gönderimi, evde bakım hizmetleri, eve hemşire gönderimi, ameliyat sonrası bakıcı ve doğum sonrası bakım hizmetleri bulunuyor.



Anadolu Emeklilik 7 farklı emeklilik planı (Geleceğin Emeklilik

Planı, Ev hanımları Emeklilik Planı, TSK mensupları Emeklilik Planı, Türk Eczacıları Birliği Emeklilik Planı, Usta Emeklilik Planı, Yarınlarım Emeklilik Planı, Ev hanımları Yarınlarım Emeklilik Planı) ile katılımcılarına çeşitli ek hizmetler sunuyor. Tüm BES katılımcıları acil kara ambulansı ve sağlık danışmanlığı hizmetinden bedava, anlaşmalı sağlık kurumlarından ise indirimli faydalanabiliyorlar. S.O.S. International Ambulans Servisi tarafından sağlanan acil kara ambulansı hizmetleri trafik kazasından kavga sonucu yaralanmaya, zehirlenmeden doğuma kadar 32 farklı acil durumu kapsıyor. Acil kapsamına girmeyen durumlarda ise hem katılımcılar hem de birinci derece yakınları ambulans hizmetinden yüzde 20 indirimli faydalanabiliyorlar.

Ev hanımlarına katkı payı güvencesi

Anadolu Emeklilik, ev hanımlarına sağlık hizmetlerinden yararlanmanın yanı sıra katkı payı ödeme teminatı da veriyor. Evli katılımcıların eşinin vefatı ya da tam ve daimi maluliyeti halinde, bekar katılımcının kendisinin tam ve daimi maluliyeti halinde, vefat ya da tam ve daimi maluliyet durumunun gerçekleştiği tarihe kadar ödenmesi gereken katkı paylarına denk gelen süre 10 yıllık süreden indirildikten sonra kalan sü-

renin katkı payları düzenli olarak Anadolu Emeklilik tarafından karşılanıyor.

Anadolu Emeklilik, TSK mensupları Emeklilik Planı'na dahil olanlara sağlık hizmetlerinin yanı sıra ferdi kaza güvencesi de sunuyor. Bu plana dahil olan TSK mensupları yıllık olarak düzenlenecek grup ferdi kaza poliçesinden yararlanabiliyorlar. Teminat tutarı katılımcının aylık düzenli katkı payının 150 katı ve 20.000 TL ile sınırlı tutuluyor.

Anadolu Emeklilik'in bir diğer avantajlı planı Usta Emeklilik Planı. Bu planın

sunulan istem dışı işsizlik teminatından faydalanabilmek için en az 6 ay özel sektörde çalışıyor olmak ve en az 120 günlük Deniz Plan katılımcısı olmak gerekiyor. En fazla 4 aylık katkı payını kapsayan teminatın alt limiti 120 TL. Deniz Plan katılımcısı serbest meslek sahipleri ve devlet memurları ise gündelik hastane tazminatı alabiliyorlar. Katılımcılar, kaza veya hastalık sonucu en az 14 gün sürekli hastanede yatmaları halinde, aylık net maaşı veya gelirinin yüzde 65'ini geçmemek koşuluyla gündelik hastane tazminatı hakkında faydalanabiliyorlar.



katılımcıları sağlık hizmetlerinin yanı sıra İş Portföy tarafından hazırlanan yatırım danışmanlığı bültenlerini ücretsiz edinebiliyorlar. Ayrıca bireysel emeklilik hesapları ile ilgili işlemlerini özel müşteri temsilcileri ile hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyorlar. Usta Emeklilik Planı katılımcıları Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları kitaplarını da yüzde 40 indirimli satın alabiliyorlar.

DenizEmeklilik

İki farklı emeklilik planı sunan Deniz Emeklilik, Deniz Plan'dan yararlanan katılımcılarına işsizlik teminatı ve gündelik hastane tazminatı hakkı tanıyor. Bu plana dahil olan bordrolu özel sektör çalışanlarına



Ergo İsviçre Emeklilik, Ergovan Bireysel Emeklilik ve Ergovan Plus Bireysel Emeklilik planları kapsamında katılımcılarına ek hizmetler sunuyor. Bu emeklilik planları katılımcıları Tur Assist tarafından sağlanan asistans hizmetlerinden faydalanabiliyorlar. Bu hizmetler; yurt içi seyahatlerde katılımcıya eşlik eden birinci derecede aile üyelerinin naklinden yakın bir aile mensubunun ölümü sonrası meydana gelen yurt içi seyahat masraflarına, uzman hemşire veya refakatçi gönderilmesinden hastanede yatma durumunda yardıma kadar çeşitli hizmetleri ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarından indirimleri kapsıyor.



Groupama Emeklilik, Süper Emeklilik ve Yarınlar Özel Emeklilik planlarına katılan müşterilerine Medline'dan tıbbi danışmanlık, acil kara ambulansı ve yine Medline'in anlaşmalı olduğu sağlık kurumlarından en az yüzde 5 indirim imkanı sunuyor. Ancak danışmanlık dışındaki acil ambulans hizmetinden faydalanmak için en az 1 yıl düzenli olarak katkı payının ödenmesi gerekiyor.



Garanti Emeklilik tüm bireysel emeklilik planlarının katılımcılarına Bonus teşviki veriyor. Ödemelerini Garanti kredi kartları ile yapan katılımcılar, Bonus kart ile yüzde 1, Flexi kart ile yüzde 2,6 bonus, Shop & Miles ile yapılan ödemelerde ise her 6 TL için 1 mil kazanabiliyorlar. Ayrıca katılımcılar birikmiş bonuslarını emeklilik sözleşmesine aktarabiliyorlar. Pratik, Prestige, Select ve Kobi olmak üzere dört farklı emeklilik planı sunan Garanti Emeklilik, Kobi Planı katılımcılarına ayrıca ücretsiz mali ve hukuki danışmanlık hizmeti sunuyor. Hizmet kapsamında katılımcılar ve yakınları 7 gün

24 saat boşanmadan tüketici haklarına, vergiden kiraya kadar her türlü hukuki konuda Inter Partner Asistance (IPA) danışmanlarından yardım alabiliyorlar. Ayrıca her türlü mali problem ve mevzuatla ilgili bilgi edinebiliyorlar.



Vakıf Emeklilik, Bahar Güneşi, Kış Güneşi, Güz Güneşi ve Yaz Güneşi olmak üzere tüm bireysel emeklilik planlarının katılımcılarına Bonus uygulaması sunuyor.

Asgari katkı payını düzenli ödeyerek en az 5 yıl sistemde kalan katılımcıların birikimlerine, beşinci yılın sonunda birikimlerinin yüzde 1'i kadar Bonus ekleniyor. On yıl sistemde kalanlar yine birikimlerinin yüzde 1'i oranında Bonus'a hak kazanıyorlar, 56 yaşında emekliliğe hak kazananlar ise birikimlerinin yüzde 1.75'i kadar Bonus alabiliyorlar. Vakıf Emeklilik Bonus uygulaması dışında BES katılımcılarına SOS sağlık hizmetlerinden yararlanma imkanı da sunuyor. Bu hizmetlere tıbbi danışmanlık, 365 gün 24 saat limitsiz, ücretsiz acil doktor ve müdahale, kara ambulansı, ilaç sarf malzemesi temini de dahil. Ayrıca katılımcılar

anlaşmalı sağlık kuruluşlarından yüzde 5-25 oranlarında indirim imkanlarından faydalanabiliyorlar.



Yapı Kredi Emeklilik, Akıllı Adım kapsamındaki Hazır Emeklilik, Kişiyi Özel ve Safran bireysel emeklilik planları ile tüm katılımcılara sağlık kulübünününden yararlanma imkanı sunuyor. Katılımcılar sistemde olduğu süre boyunca anlaşmalı sağlık kurumlarından indirimli, 24 saat Telemed24 danışmanlık hizmetinden de ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar. Kişiyi Özel ve Safran planlarının katılımcıları ise sağlık kulübüne ek olarak ücretsiz ambulans hizmetleri ve katkı payı güvencesi almaya hak kazanıyorlar. Katkı payı güvencesi kapsamında, olası bir sakatlık ya da hastalık nedeniyle çalışma yaşamı 6 aydan uzun süreli kesintiye uğrayan katılımcıların katkı payları 5 yıla kadar Yapı Kredi Emeklilik tarafından katılımcıların hesabına yatırılıyor. Katkı payı güvencesi üst sınırı Kişiyi Özel planlarda asgari katkı payının 5 katına, Safran planlarında ise 750 TL'ye kadar güvence sağlıyor. 🌟

BES Planlarının ek hizmetleri...

Allianz Emeklilik	Katkı payı ödeme güvencesi, anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim ve medikal asistans hizmetleri.
Aegon Emeklilik	Bulunmuyor.
Anadolu Emeklilik	Acil kara ambulansı ve sağlık danışmanlığı hizmetinden bedava, anlaşmalı sağlık kurumlarından indirim. Ev hanımlarına katkı payı ödeme teminatı. TSK mensuplarına ferdi kaza sigortası. Usta Emeklilik Planı katılımcılarına yatırım danışmanlığı ve Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları kitaplarını yüzde 40 indirim.
AvivaSa Emeklilik	Bulunmuyor.
Deniz Emeklilik	Deniz Plan'dan yararlanan katılımcılara işsizlik teminatı ile gündelik hastane tazminatı.
Ergo Emeklilik	Ergovan Bireysel Emeklilik ve Ergovan Plus Bireysel Emeklilik planları kapsamında katılımcılarına Tur Assist tarafından sağlanan destek hizmetleri.
Finans Emeklilik	Bulunmuyor.
Fortis Emeklilik	Bulunmuyor.
Garanti Emeklilik	Bonus uygulaması, Kobi Planı katılımcılarına mali ve hukuki danışmanlık.
Groupama Emeklilik	Süper Emeklilik ve Yarınlar Özel Emeklilik katılımcılarına Medline'dan tıbbi danışmanlık, acil kara ambulansı ve anlaşmalı sağlık kurumlarından indirim.
ING Emeklilik	Bulunmuyor.
Vakıf Emeklilik	Bonus uygulaması, SOS sağlık hizmetleri. Belirli dönemlerde ekstra bonus.
Yapı Kredi Emeklilik	Sağlık Kulübü, Kişiyi Özel ve Safran planlarının katılımcıları ambulans hizmetleri ve katkı payı güvencesi.

Mete Uğurlu

Anadolu Hayat ve Emeklilik
Genel Müdürü

Meral Eredenk

AvivaSA CEO'su ve
Genel Müdürü

Erhan Adalı

Garanti Emeklilik ve Hayat
Genel Müdürü

Recep Akkaya

Ergo Emeklilik ve Hayat
Genel Müdürü

Bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olan herkes daha fazla para biriktirip emeklilik döneminde daha iyi bir yaşam sürdürmeyi hedefliyor. En azından çalışırken devam ettirdiği hayat standardını düzenli tasarruflar sayesinde emekli olunca da sürdürmek istiyor. Zaten sistemin amacı da bu. İnsanların emeklilik dönemini ek bir gelirle daha rahat bir şekilde geçirmesine aracılık etmek... Bunun ana koşulu da sisteme erken girmek ve daha fazla para biriktirmek. Çünkü her ay ne kadar çok katkı payı öderseniz birikimleriniz de o kadar çok artıyor. BES'te para biriktirmenin yanı sıra birikimlerin en iyi şekilde yönetilmesi de önem taşıyor. Malum birikimleri etkileyen unsurlardan biri de getirilerin yüksek olması. Peki, daha fazla getiri elde etmek için ne yapmalı? Doğru fon seçiminden şirket seçimine, fon yönetim kesintilerinden vergi avantajlarına kadar nasıl bir strateji izlemeli? Bu soruları BES şirketlerinin yöneticilerine sorduk.

Küçük yaşta büyük risk

BES ile yatırım yapmanın en büyük avantajı, uzun vadeli bir yatırım olması. Ama vergi avantajı sayesinde peşin getiri



Daha fazla getiri için...

Bireysel emeklilik sistemi (BES) uzun vadeli bir yatırım. Her ne kadar şirketinizi ve emeklilik planınızı de i tirmeye olana ı olsa da dikkatle seçmek gerekiyor. te BES yöneticilerinden katılımcı adaylarına tavsiyeler... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

sağlaması da oldukça önemli. Bu nedenle bireysel emeklilik, diğer tüm yatırımlardan ayrı düşünülüp değerlendirilmesi gereken bir sistem. AvivaSA CEO'su Meral Eredenk, doğası gereği uzun vadeli bir yatırım olan BES'te katılımcıların yatırımlarının ilk yıllarında

daha yüksek getiri için daha yüksek riski göze almaları gerektiğini söylüyor. Emeklilik yatırımlarında önemli olanın kişinin önündeki uzun yılları düşünerek risk tercihinde bulunması ve bu riski emekliliğe kalan süresi azaldıkça azaltması olduğunu hatırlatan Eredenk,

“Katılımcılar sisteme yatırdıkları katkı paylarından daha fazla getiri elde edebilmek için fonlarını aktif olarak yönetmeli ve risk algıları çerçevesinde yatırım araçlarını iyi seçmeli” diyor. Emekliliğine 3 yıl kalmış bir katılımcı ile 30 yıl olan katılımcının aynı oranda risk



tercih ettiğine dikkat çeken Eredenk, “Bu da düşük bir risk karşılığı düşük getiriye kabul eden genç yatırımcıyı, enflasyon karşısında dezavantajlı konuma getiriyor” diyor.

Benzer şekilde sisteme yeni katılacak kişilere bütçelerinin elverdiği en yüksek katkı payı ile olabildiğince erken yaşta girmelerini ve yatırım yaptıkları fonu uzun vadeli bir perspektifle değerlendirmelerini öneren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu da “Bir katılımcı, 20 yıl yerine 30 yıl boyunca ayda 400 TL katkı payı ile tasarruf ederse, emekli olduğunda vergi sonrası muhtemelen 216 bin TL yerine 537 bin TL’lik birikime ulaşp 10 yılda kişinin birikimi 2,5 katına çıkabiliyor” diyor.

Genç yaş ve yüksek prim faktörlerinin avantajının yanı sıra Ergo Emeklilik Genel Müdürü Recep Akkaya yüksek getiri için katılımcılara tanınan fon dağılım değişikliği hakkının gerektiğinde kullanılmasının önemine de dikkat çekiyor. “Eğer katılımcılar finansal piyasalar konusunda bilgili değillerse şirketlerin fon portföyünü daha çok belirleyebildikleri esnek fonları tercih edebilirler” diyen Akkaya, genel olarak likit

fonlarda risk düzeyi düşük olsa da katılımcıların uzun vadede hisse senedi fonlarına portföylerinde yer verebileceklerini söylüyor.

Faizler düşük, hisse fonlarını artırın

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Erhan Adalı ise düşük faizlerin hüküm sürdüğü bir yatırım ortamında herkese fon portföylerindeki hisse oranı-

elde edilen gelir üzerinde ne kadar etkili oluyor? Giriş aidatları ve katkı payları üzerinden alınan tutarların şirketlerin verdiği genel hizmetlere yönelik olarak belirlendiğini hatırlatan Meral Eredenk, fon işletim giderlerinin ise genel olarak fonların yönetimi ile ilişkili olduğunu söylüyor. Bu kesintilerin getiriler üzerinde tek başına fazla getiri belirleyici bir etken olmadığını ifade eden Eredenk,

“30 yıl boyunca ayda 400 TL katkı payı ile tasarruf eden bir katılımcıdan yüzde 1 puan daha fazla fon işletim gideri kesintisi alınırsa 30 yılda ulaşacağı tutar 92 bin TL azalarak 445 bin TL olur. Aynı katılımcıdan fon işletim gideri kesintisi yerine yine yüzde 1 puan fazla yönetim gideri kesintisi alınırsa, katılımcının birikimi sadece 5 bin TL azalarak 532 bin TL olur.” Giriş aidatının ise katılımcıdan

“Sistemin sunduğu, yüzde 35’lere varan vergi teşvikini mutlaka göz önünde bulundurmak gerek. Katılımcı yüzde 35’lik vergi diliminde ise, her ay yaptığı 400 TL’lik katkı payı ödemesi için 140 TL vergi iadesi alıyor.”

Erhan Adalı, Garanti Emeklilik

nı artırmasını tavsiye ediyor. “Hisse fonları, dönemsel dalgalanmalara rağmen sistemin kuruluşundan 14 Şubat 2011’ kadar yüzde 312 getirdi. Sisteme 2003 yılı Ekim ayında 1.000 TL yatıran bir kişinin parası bugün 4.120 TL oldu” diyen Adalı, öte yandan aynı katılımcı kamu borçlanma araçlarına yatırım yapsaydı gelirinin yüzde 210 seviyesinde kalacağına dikkat çekiyor.

Kesintiler ne kadar önemli?

Peki, giriş aidatı, katkı payları ve yıllık fon işletim giderleri üzerinden yapılan kesintiler

“BES’in uzun vadeli bir sistem olmasının doğal sonucu olarak getirileri etkileyen en önemli unsurun fon getirileri ve vergi avantajından yararlanmak olduğunu söyleyebilirim” diyor. Kesintilerin fonların yatırım performansı kadar olmasa da, katılımcıların sistemden alacağı verimde etkili olduğunu savunan Mete Uğurlu, katılımcıların bu kesintiler hakkında bilgi sahibi olmalarını öneriyor. Fon işletim gideri kesintisinin uzun dönemde en önemli farkı oluşturduğunu savunan Erhan Adalı ise bunun önemini bir örnekle şöyle açıklıyor:

sadece bir kez alındığını ve azami 15 günlük asgari brüt ücret tutarını geçmediğini hatırlatan Adalı, bu oran şirketlere göre değişiklik gösterse de sektördeki ortalama giriş aidatının 94 TL, ortalama fon işletim gideri kesintisinin yüzde 2,29 ve ortalama yönetim gideri kesintisinin yüzde 3 seviyesinde olduğunu söylüyor. Aynı şekilde fonların yeterli büyüklüğe ulaşmadığı dönemlerde yönetim giderlerinin önemli bir etken olduğuna dikkat çeken Recep Akkaya ise “Fon birim pay değerleri fon işletim gideri kesintisi yapıldıktan sonraki



katılımcıların aynı fon grupları arasında daha yüksek getiri sağlayabilen şirketleri tercih etmesinde fayda var” diyor.

Farklılık nereden kaynaklanıyor?

Emeklilik şirketleri de bankalar gibi sundukları hizmetler için sistem katılımcılarından ücret alıyorlar. BES dahilinde faaliyet gösteren şirketlerin yaptıkları kesintiler hem şirketler arasında hem de aynı şirketin farklı müşteri segmentlerine yönelik ürünleri arasında farklılık gösterebiliyor. Şirketler arası farklılaşmanın mali güçleri, kullandıkları dağıtım kanallarının maliyetleri, ulaştıkları katılımcı ve fon büyüklükleri ile buna bağlı olarak da farklı masraf yapılarından kaynaklandığını söyleyen Mete Uğurlu, şirketlerin müşteri segmentlerinde ortaya çıkan daha düşük kesintilerin ise asıl olarak bireysel müşterilerin “yüksek katkı payı ödeme kabiliyeti” ya da “işverenin de katkı payı ödemesinden” kaynaklandığına dikkat çekiyor.

Bireysel emeklilik şirketlerinin hizmet ücretlerinin şirketler arası rekabet çerçevesinde yasal

limitlerin oldukça altında seyrettiğini savunan Recep Akkaya ise daha büyük ölçekli grup planlarında kesintiler daha da düşük iken hisse senedi alım ve satımı gibi daha masraflı işlemlerde fonların işletim gideri kesintisinin daha yüksek

nelere dikkat etmeliler? Şirket seçimi açısından asgari hizmet standartlarının mevzuat çerçevesinde ve katılımcı lehine düzenlendiğini, bu yüzden verilen hizmetlerin şirketler arasında çok ciddi fark oluşturmadığını savunan Ergo Emeklilik Genel

Diğer taraftan “bireysel emekliliğin uzun vadeli bir yatırım aracı olması, dolayısıyla en önemli husus, bir katılımcının bu yolculuğa birlikte çıkacağı emeklilik şirketine olan güvenidir” diyen Erhan Adalı, şirket seçerken “şirketin finansal gücü, müşterisine ne kadar öncelik verdiği” gibi kriterlerin de dikkate alınmasını tavsiye ediyor. Benzer şekilde katılımcıların hem şirket, hem plan hem de fon seçiminde çok dikkatli olmalarını ve karşılaştırma yapmalarını öneren Mete Uğurlu bu karşılaştırmada katılımcılara ‘seçilecek planın özellikleri, kesinti yapısı, plan kapsamında sunulan fonların performansları ve seçecekleri şirketin hizmet kalite standartlarını’ dikkate almalarını tavsiye ediyor. Özetlemek gerekirse BES’in duayenleri katılımcılarına ikinci bir emeklilik fırsatı sunan bireysel emeklilik sistemine uzun vadeli bir yatırım perspektifiyle erken yaşta ve riskli ürünlerle başlamayı tavsiye ediyorlar. Şirket seçerken ise katılımcılara finansal hizmet alınan hemen her şirket gibi finansal yapısı güçlü, hizmet kalitesi yüksek şirketleri seçmelerini öneriyorlar.



“Uzun vadeli bir yatırım olan BES’te katılımcıların yatırımlarının ilk yıllarında daha yüksek getiri için daha yüksek riski göze almaları gerekiyor.”

Meral Eredenk, AvivaSA

olduğuna dikkat çekiyor.

Diğer taraftan bireysel emeklilik sistemi gönüllülük esasına dayandığı için müşterilere ulaşmanın, sistemi anlatarak onları dahil etmenin belirli bir maliyeti olduğunu hatırlatan Erhan Adalı, “fonların içeriğinde hisse veya kompleks yatırım araçları kullandıkça masraflar artıyor” diyor. Ancak Adalı, fon işletim masraflarının işveren katkılı, çok katılımcılı özel tasarlanmış bireysel emeklilik planlarında çok daha düşük olduğunu da hatırlatıyor.

Fon çeşitliliği önemli

Peki, katılımcılar, şirket tercihi yaparken bu kesintilerle birlikte

Müdürü Recep Akkaya’ya göre katılımcılar öncelikle fon getirilerine odaklanmalı ve portföy yönetimi daha başarılı olan şirketleri tercih etmeliler. Akkaya ile hemfikir olan Meral Eredenk de “fonların getirisi ve katılımcıların uzun vadede kazanması son derece önemli” diyor. Fon çeşitliliğinin hem katılımcıya hem de fonları yöneten şirkete her dönemde getiri imkanı sağlayacağını hatırlatan Eredenk, “Örneğin hisse senedi yatırımı yapan iki fonunuzdan birini inşaat, diğerini otomotiv sektörüne yönlendirerek piyasalarda oluşabilecek çapraz ve birleşik hareketlerden her dönemde kâr sağlayabilirsiniz” diyor.



Geleceğinizi şansa bırakmayın.

500.000 kişi gibi siz de
Anadolu Hayat Emeklilik'e gelin.

Türkiye'nin en çok tercih edilen emeklilik şirketi, vergi avantajından zengin fon alternatiflerine, birbirinden kazançlı ürün ve özellikleriyle sizi bekliyor.
"Hemen gelin, geleceğinizi gerçekten güvence altına alın."

Soru gelecekse
Cevap:



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE
BANKASI

“BES katkısıyla motivasyon ve aidiyet arttı”

Otomotiv sektörünün önemli tedarikçilerinden Standart Profil bir yıl önce çalış anlarını bireysel emeklilik sistemine dahil etti. Sonuç: Çalış anlarının motivasyonu ve aidiyeti arttı.

Burak Taşçı / btasci@finansgundem.com



Bireysel emeklilik sistemi (BES) sadece bireysel katılımcıların katkı payları ile büyümüyor.

Sistem işverenlerin de çalışanları adına katkı payı ödemesine ve bunun da belirli oranlarda vergiden düşmesine imkan tanıyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre 1 Nisan 2010 itibarıyla işverenlerin katkı payı ödediği çalışan sayısı 100 bine yaklaştı. Her ay 97.585 çalışan adına işverenleri katkı payı ödüyor. Bu şirketlerden biri de Standart Profil.

Audi, BMW, Ford, Fiat, Renault

gibi Avrupa'da ilk 10'da yer alan otomotiv üreticilerinin 9'una sızdırmazlık profili üreten

Düzce merkezli, 33 yaşındaki Standard Profil Türkiye'deki 200 beyaz yakalı çalışanı için yılda 240 bin lira bireysel emeklilik katkı payı ödüyor.

Standart Profil; Bulgaristan, Almanya, Fransa ve Güney Afrika dahil dünya çapında 3.600 çalışanıyla dinamik bir şirket. Bu yıl Çin'in Pekin şehri yakınlarındaki Langfang'ta yeni üretim tesisiyle büyümeye

hazırlanıyor.

Standart Profil'in dinamizmi ve başarısı sadece üretim ve

pazarlama faaliyetlerinden değil insan kaynaklarındaki uygulamalarından da besleniyor. Nitekim iş başvurularını yüzde yüz yanıtlayan, en çok istihdam yaratan ve en çok iş başvurusu yapılan şirketler arasında

yer alarak geçtiğimiz Şubat ayında Kariyer.net'in İnsana Saygı Ödüller'i'nden birine layık görüldü...

Standart Profil, insan kaynaklarındaki başarılı uygulamalarını, Garanti Emeklilik ile anlaşmalı olarak çalışanlarına sunduğu bireysel emeklilik olanağıyla destekliyor. Düzce merkezli 33 yaşındaki şirket, Türkiye'deki 200 beyaz yakalı çalışanı için yılda 240 bin lira bireysel emeklilik katkı payı ödüyor. “Başlangıçta tereddütle sisteme giren çalışanlarımız şimdi eş ve diğer

yakınlarını da dahil ediyor” diyen Standard Profil İnsan Kaynakları Direktörü Alkan Yıldırım’a bireysel emeklilik uygulamalarını sorduk...

Akıllı Yaşam: Ne zamandır şirketinizde BES uygulaması var?

Alkan Yıldırım: Mart 2010 tarihinden itibaren beyaz yakalı çalışanlarımız için kurum katkılı bireysel emeklilik sistemine dahil olduk. Bunu bir proje olarak Standard Profil Emeklilik Sistemi (SES) adıyla tanımladık.

Çalışanlarımızı neden bireysel emeklilik sistemine dahil ettiniz?

Kurum katkılı bireysel emeklilik uygulamasını başlatmamızın temel amacı, çalışanlarımızın aidiyet duygusunu geliştirmek, geleceklerine yatırım yapmak.

Peki BES’in çalışanlarınız üzerinde nasıl bir etkisi oldu?

Geleceklerine yatırım yapmamız onlar için önemli bir motivasyon ve aidiyet artırıcı unsur oldu. Başlangıçta tereddütle katılan çalışanlarımızın zaman içerisinde kendi adlarına ödedikleri katkı payı tutarlarını artırdıklarını, hatta eş ve diğer yakınlarını da sisteme dahil ettiklerini gördük.

Bu uygulamanın şirketinize ne gibi faydalarını görüyorsunuz?

Bireysel emeklilik sistemi, hem sunduğu vergi avantajı hem de çalışanlarımız üzerinde sağladığı olumlu etkiyle önemli bir ek yarar olanağı olarak değerlendiriliyor. Hem çalışanlarımız hem de Standard Profil olarak, ilgili kanun ve tebliğlerle belirlenmiş oranda vergi indiriminden yararlanıyoruz.

Toplam kaç çalışanınız adına bireysel emeklilik katkı payı yapıyorsunuz?

Türkiye’de çalışan toplam 200 beyaz yakalı çalışanımız için kurum katkısı yapıyoruz.

Tüm çalışanlarınız BES planından mı yararlanıyor?

Tüm çalışanlarımız aynı BES planından yararlanıyor. Pozisyonlara göre 3 farklı katkı oranımız mevcut. Ayda ortalama 100 TL prim ödemesi yapıyoruz.

Çalışanlarımız da katkı payı ödemesi gerekiyor mu?

Çalışanlarımızın, en az Standard Profil’in kendileri için yaptığı katkı kadar tutarı kendi adlarına sisteme yatırmaları gerekiyor. Örneğin, Standard Profil 100 TL kurum katkısı yapıyorsa çalışan da 100 TL kendi adına katkı payı yatırmak zorunda.

Bireysel emeklilikten faydalanmak için

çalışanlarınızın hangi koşullara sahip olması gerekiyor?

Oldukça genç bir çalışan kadrosuna sahibiz. Bireysel emeklilik, temel itibarıyla ne kadar erken yaşta girip, ne kadar uzun süre katkı payını yatırırsanız o kadar fazla getirisi olan bir sistem. Bu nedenle Standard Profil’de 1 yılını dolduran 46 yaşın altındaki tüm çalışanlarımızı sisteme dahil ediyoruz.

Çalışanlarınız adına ödediğiniz BES katkı payları hangi kriterlere göre belirleniyor? Kurum katkı oranlarımız çalışanın görev



Standard Profil İK Direktörü Alkan Yıldırım

seviyesine göre değişiyor. Uzman-sorumlu, yönetmen-müdür ve müdür yardımcısı şeklinde bir üçlü skalamız mevcut.

Westing sözleşmesine göre çalışanlarınızın sizin ödediğiniz katkı paylarını alabilmesi için şirketinizde kaç yıl kalması gerekiyor? Sistem 5 yıla kadar westing süresine izin veriyor. Standard Profil olarak biz westing süremizi 3 yıl olarak belirledik. Sistemde 3 yılını dolduran çalışanlarımız kurum katkı oranının yüzde 100’üne hak kazanıyor.



ŞİRKET KÜNYESİ

Kuruluş yılı	1978
Faaliyet alanı	Sızdırmalık profili
Müşteri profili	Otomotiv üreticileri
Çalışan sayısı	3600
Beyaz yakalı çalışan sayısı	684
Şirket merkezi	Düzce
Yurtdışı ofisler	Bulgaristan, Fransa, Almanya, italya, Güney Afrika



Sigorta hisseleri depremle uyandı

Salim Kasap / Turkish Yatırım Stratejisti

Japonya'daki deprem ve sonrasında yaşanan tsunami sigorta hisselerinde ilk etapta büyük dü ü e neden oldu, ardından hisselerde yukarıya do ru hızlı bir hareket başladı...

Japonya'daki trajik deprem ve sonrasında gelen korkunç tsunami felaketi dikkatlerin sigorta ve finans şirketlerinde toplanmasına yol açtı. Böylesi bir felaket sonrasında telafisi mümkün olmayan can kayıpları yaşandı, ancak sigorta şirketlerinin finans piyasalarında pozisyonlarını ayarlamaları gereği acı da olsa hayatın bir gerçeği.

Hisseler kısa sürede toparlandı

Deprem ve tsunaminin etkisini Nasdaq Sigortacılık Endeksi grafiğinde görmek mümkün. Japonya depremi sonrası sigorta sektörü hisselerinde şok düşüşler yaşandı, ancak deprem sigortası yaptıran kişi sayısının az olması ve poliçelerin tsunami hasarlarını kapsadığının ortaya çıkmasıyla şirket hisselerinde toparlanma başladı. Deprem sonrasında endekste çöküş, sonrasında ise hızlı bir yükseliş gözlemliyoruz. Japonya depremi, tsunami ve nükleer sızıntı çok kısa bir süre konuşulduktan sonra rafa kaldırıldı ve onun yerine "çok ucuzlanmış" olan hisse senetlerine olan ilgi inanılmaz derecede yükseldi. Deprem günü ve sonrasında 1250 civarına gerileyen SP500 endeksi, Mart ayı sonu itibarı ile 1330'lara yükseldi. En fazla zarar görmesi beklenen sektörler ise en hızlı yükselen konumuna geçtiler. Google Finance sitesinden derlediğimiz bilgileri, sigorta şirketlerinin genel büyüklüğünü görmek için yandaki tabloda gösterdik.

Finansal krizden ağır yara alan sigorta şirketleri her şeye rağmen dünyanın en değerli markaları arasındaki yerini koruyor. 50 trilyon dolarlık dünya ekonomisi içerisinde sigorta şirketlerinin toplam prim üretimi yaklaşık 3.5 trilyon dolar. Amerika, sigortacılık anlamında dünyanın en gelişmiş ülkesi konumunda.

Prim üretimi 1 trilyon doların üzerinde. ABD'nin dünya prim üretimindeki payı ise yüzde 33.84. Son depremde ağır hasar alan Japonya'da ise toplam prim üretimi neredeyse yarım trilyon dolar.

Japonya, gelişmiş birçok Avrupa ülkesinin önünde. Avrupa'da Fransa, Almanya ve İtalya olmak üzere üç ülke 100 milyar doların üzerinde prim üretimine sahip.

Türkiye daha yolun başında

Türkiye'de ise 'sigorta sektörü henüz emekleme döneminde' denilebilir. 2006 yılında 6.9 milyar dolar olan prim üretimi 2007'de 9.4, 2008'de 7.7 ve 2009 yılında 8.4 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2010 yılında toplam prim üretimi bir önceki yıla göre yaklaşık dolar bazında yüzde 12 oranında artarak 9.4 milyar dolar oldu. Sigorta şirketlerinin önemli bir kısmı zarar yazsa da prim üretim rakamlarında kriz öncesi seviyeler hemen hemen yakalanmış durumda. Türkiye'deki prim üretim rakamlarını gelişmiş dünya ülkeleriyle kıyaslamak mümkün değil, aramızda büyük bir uçurum var. Ancak sektör çok hızlı büyüyor. 2010 Ocak ayında yüzde 20'yi aşan bir büyüme kaydedildi. Bu yıl da sektörün genelinde yüzde 15'e yakın büyüme öngörülüyor. İşte bu büyüme hızı Türkiye'yi

Şirketlerin piyasa değerleri

Sıra	Şirket	Piyasa değeri (milyar \$)
1	AIG	172.24
2	AXA	66.12
3	Allianz	65.55
4	Manulife	50.52
5	Generali	45.45
6	Prudential	39.7
7	Metlife	37.94
8	Aviva	33.1
9	Munich Re	30.99
10	Aegon	26.4

yabancılar için daha cazip kılıyor. Yabancı yatırımcıların sigorta sektöründeki yatırım iştahı hala devam ediyor.

Hem Türkiye’de hem dünyada sigorta sektörü sıkıntılı bir süreçten geçiyor. 2007 yılında yaşanan finansal kriz sigorta şirketlerine ağır bir darbe vurdu. Özellikle ABD kökenli şirketler sigortalı türev ürünlerinin erimesiyle büyük kayıplara uğradı. Önemli bir kısmı hükümetlerin desteğiyle ayakta kaldı. Gelişmiş ülkelerde sigorta şirketleri finans kurumlarının da önemli oranda hissedarı olduğu için kriz, sektörde büyük kayıplara neden oldu. 2010 yılı sonuna gelene kadar sektör toparlanma sürecindeydi, ancak Japonya’da yaşanan deprem ve tsunami yeni bir sarsıntı yarattı. Bu sıkıntı kısa sürede atlatıldı gibi görünse de sektör üzerindeki etkisi önümüzdeki dönem bilançolarda daha net olarak görülecek. Ancak şunu söyleyebiliriz ki, dünya sigortacılık sektörü 2007 yılına göre çok daha iyi bir konumda. Finansal kriz sonrası sigorta sektörünün yıllık zararı 250 milyar dolara ulaştı. En çok zarar gören ülke ABD olurken, şirket bazında ise krizden en ağır hasarla çıkan şirket AIG oldu.

Türkiye’nin listeye girmesi zor

Ashında benzer tabloyu Türk sigortacılık sektöründe de görmek mümkün, 2007 yılında başlayan düşüş 2009 yılı sonlarında yerini toparlanmaya bıraktı. 2010 yılı sonunda ise sektör ancak 2007 yılı seviyelerini yakalayabildi.

Ancak son veriler baz alındığında bile Türkiye’nin listede 10. sırada yer alan İspanya’yı yakalaması çok uzun yıllar alacak gibi görünüyor. Çünkü, toplam sigorta sektöründe yüzde 1.72 oranında pay alan İspanya’nın yıllık prim üretimi 55.9 milyar dolar. Türkiye’de ise bu rakam daha 10 milyar doları bile yakalayamadı.

Bankacılık sektörü çok hızlı bir büyüme kaydederken sigortacılık sektörü henüz beklenen büyüme ivmesini yakalayamadı. Yabancıların bankalardan sonra en yoğun ilgi gösterdiği sektörün yapısal sorunları devam ediyor. Ayrıca Türkiye’de yaşanan kıyasıya rekabet de sektörün büyümesinin önünde en büyük engellerden biri.

En fazla şirket Norveç’te

Sigorta şirketleri sayısına bakıldığında ise Norveç, bin 7360 şirketle listenin başında yer alıyor. Norveç’te şirket başına düşen kişi sayısı 3 bin seviyesinde. Finans merkezi konumunda olan İngiltere’de de şirket sayısı bin 200’e yakın. Almanya’da bu rakam 670’e kadar düşüyor. Fransa, İspanya, Hollanda gibi ülkelerde ise şirket sayısı 300-350 aralığında. Gelişmekte olan ülkelerden

Munich Re’nin liderliği sürüyor

Sıra	Şirket	Net prim (milyar \$)
1	Munich Re	24.218
2	Swiss Re	23.202
3	Berkshire Hathaway Re	11.577
4	Hannover Re	8.907
5	Lloyd’s of London	7.950
6	SCOR	6.948
7	Everst Re Group	3.875
8	PartnerRe	3.689
9	Transatlantic Holdings	3.633
10	ACE Tempest Re	3.405

Brezilya’da şirket sayısı 131, şirket başına düşen sigortalı sayısı ise 1 milyon 400 bin. Sektörün beşinci konumundaki ABD’de ise 103 sigorta şirketi bulunuyor. Ve bu şirketlere düşen sigortalı sayısı da yaklaşık 2 milyon 900 bin. Çin ve Hindistan gibi nüfusu yoğun olan ülkeler dikkate alınmadığında şirket başına en fazla sigortalının bulunduğu ülke Amerika. Türkiye’de bireysel emeklilik şirketleri ile birlikte 59 sigorta şirketi bulunuyor, satılan poliçe sayısı ise yaklaşık 18 milyon.

Economywatch sitesi, sigorta primlerini ülkelere göre ayırmış. Genel anlamda gelişmekte olan ülkeler listede yok, bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerde sigorta sektörü çok hızlı yükselmiyor, dolayısıyla güncel rakamlar değişse de payların değişme olasılığı düşük: Sigorta şirketlerinin piyasa için anlamı ve etkinliği çok büyük, şirketler portföylerini hisse senedi, bono ve diğer yatırım araçlarında değerlendiriyorlar. Büyük çaplı bir felaket sonrası finansal varlıklara satış gelme olasılığı yükseliyor bu da akabinde finans piyasalarında baskı yaratabiliyor. Japonya depremi sonrası ise bu senaryo şimdilik gerçekleşmemiş görünüyor. ☁

Hangi ülkenin prim üretimi ne kadar?

Sıra	Ülke	Hayat dışı prim	Hayat prim	Toplam	Dünya pazar payı (%)
1	ABD	603.018	494.818	1.097.836	33.84
2	Japonya	105.587	386.839	492.426	15.18
3	İngiltere	105.241	185.591	290.832	9.09
4	Fransa	65.811	128.813	194.624	6.00
5	Almanya	106.261	84.535	190.796	5.88
6	İtalya	46.728	82.083	128.811	3.97
7	Kanada	40.232	29.509	69.741	2.15
8	Güney Kore	19.944	46.680	66.624	2.12
9	Hollanda	27.064	31.512	58.576	1.81
10	İspanya	32.311	23.592	55.903	1.72



Katılımcılar yatırımlarda fazla muhafazakar

Cenk Günkut / Fortis Emeklilik ve Hayat

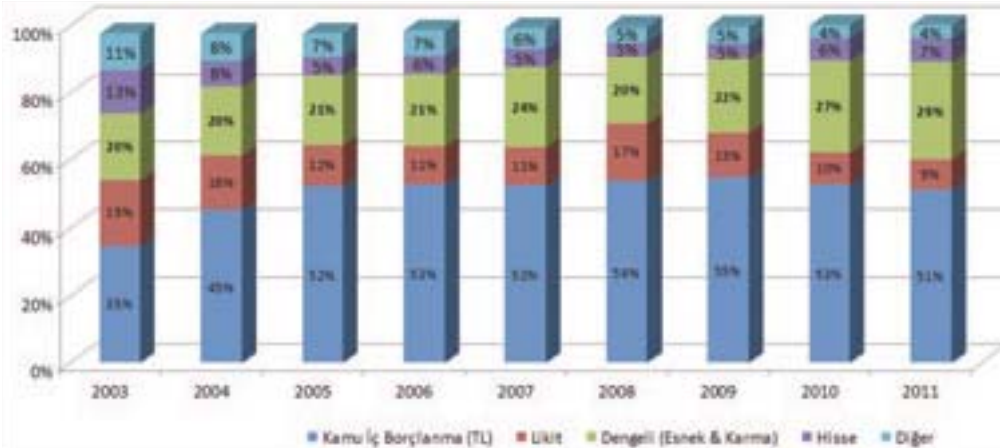
Bireysel emeklilik sistemi fonları kurulduğu günden bugüne kadar, son 8 yılda Türkiye’de en hızlı gelişen fon pazarı oldu. 2003 yılı sonunda 43 milyon TL olan fon büyüklüğü, 31 Mart 2011 itibarıyla 293 kat artarak 12.5 milyar TL’ye ulaştı. Sistemde bulunan 13 emeklilik şirketi müşterilerine 137 bireysel emeklilik yatırım fonu sunuyor. Bu fonlar Türkiye’de kurulu 14 profesyonel portföy yönetim şirketi tarafından yönetiliyor.

Sistemin sağladığı şeffaflık ve denetim mekanizmaları incelendiğinde, dünya standartlarını yakaladığı açıkça görülüyor. Katılımcıların yatırım yaptıkları fon katılma belgeleri ve fonlar üzerinde bulunan menkul kıymetler Takasbank nezdinde saklanıyor. Son dönemde banka mevduat faizlerinin tek haneli seviyeye inmesi, yatırımların profesyonel portföy yönetim şirketleri tarafından yönetilmesinin önemini bir kez daha ortaya koyarken, bireysel emeklilik sisteminin katılımcılara sağladığı yüzde 35’lere varan vergi avantajı, emeklilik dönemi için yatırım yapan katılımcılara yüksek bir getirinin önünü açmaktadır.

Bireysel Emeklilik müşterilerinin emeklilik yatırımları için seçtikleri fon türleri incelendiğinde banka yatırım fonlarına kıyasla daha uzun vadeli fonlara yönelen katılımcıların gelişmiş ülkelerle

karşılaştırıldığında daha muhafazakar tercihler yaptıkları ve hisse senedi yatırımlarının son derece kısıtlı olduğu görülüyor. Fon türleri bazında yatırımcı davranışları incelendiğinde, portföylerin yüzde 51’lik kısmı kamu iç borçlanma fonları, yüzde 29’luk kısmı esnek fonlarda değerlendirilirken, yüzde 7.5’lik kısmı hisse senetlerinde değerlendiriliyor. Banka yatırım fonlarının büyük bir kısmının likit fonlarda değerlendirildiği göz önüne alındığında, bireysel emeklilik sisteminde bu oranın yüzde 9 olması olumlu değerlendiriliyor. Kalan yüzde 3.5’lik tutar ise yabancı para cinsinden fonlarda bulunuyor. Portföy dağılımlarının bu yapısı geçmiş dönemde yüksek faiz ortamının etkisi ile mevduat yatırımlarının yapılması ve risk almadan yüksek kazançlar elde edilmesi alışkanlıklarının sürmesi olarak açıklanabilir. Bireysel Emeklilik yatırımlarının uzun vadeli yatırımlar olduğu düşünüldüğünde (minimum 10 yıl), yatırımcıların sisteme ilk girdiği yıllarda kendi risk algılarına göre portföylerinde hisse veya esnek fonlara ağırlık vermesi uzun dönemli getiri maksimizasyonu açısından önem taşıyor. Kısa dönemli dalgalanmalarda yatırımcıların yatırım alışkanlıklarına göre bir miktar para kaybetme ihtimali olsa da, uzun dönemde katılımcılar için getiriler tatmin edici seviyelerde gerçekleşir. 🌱

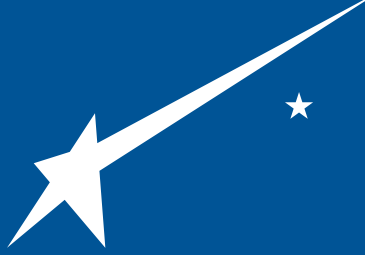
BES katılımcılarının portföy tercihleri



Bireysel Emeklilik fonu yatırımcıları değişen koşullara göre portföylerine yön verebiliyorlar. Kriz döneminde likit fonlar yüzde 17’e yükseldi.

Portföylerin önemli bölümü kamu borçlanma araçlarında sabit ve düzenli getiri elde etmeye devam ediyor.

Fonların ortalama vadesi 400 - 600 gün arasında.



Bank Asya'dan, yola çıkanlara yönünü gösteren işletme 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 işletme bankacılığı.
Hedefinizi büyütme ve yeni başarılar yaşamak için...



Sigorta riskleri açısından Tunus, Mısır ve Libya

Zihni Metezade / TSRŞB Hukuk Müşaviri

Tunus, Mısır ve Libya'da yaşanan olaylar siyasi bakımdan doğurduğu ve doğuracağı sonuçlar sigorta sektörünü de yakından ilgilendirdi ve ilgilendirmeye de devam edecek. Bu olayların anlamı nasıl yorumlanabilir? Savaş mı, iç savaş mı? İsyan mı, ayaklanma mı? Protesto-nümayiş, halk hareketleri mi? Terör mü? Kötü niyetli hareketler mi? Bu deyimlerin hepsi sigortacılık açısından oldukça önemli. Sigorta ve reasürans şirketlerinin dolaylı veya dolaysız olarak bu ülkelerdeki, yatırımlara, hizmetlere, ihracata, mallara ve canlara verdikleri teminatlar sigorta kapsamında mı? Bu hususların değerlendirilebilmesi için ilgili sigorta sözleşmelerinin bu olaylar karşısında verdikleri teminatların anlamını bilmek ve olayları buna göre yorumlamak gerekir.

Bu nedenle yasal mevzuata göz atmak yerinde olur. Mevcut 6762 sayılı kanuna göre yapılmış ve hüküm ifade etmeye başlamış sigorta sözleşmelerine uygulanan kanunun 1281'inci maddesine göre; "sigortacı harp ve isyandan başka bir şekilde mallara arız olan telef (yok etme) ve tagayyür (değiştirme, başka türlü olma) gibi bütün hasarlardan mesuldür". Bu maddeye istinaden uygulamada, genellikle sigorta poliçelerinde harp ve isyan zararları sigorta kapsamı dışında bulunmakla beraber, "all risks" (tüm riskler) poliçeleri ile bu risklerin teminata dahil edildiği göz önüne de alınarak, 6102 sayılı kanunun 1409'uncu maddesiyle, 1281'inci madde değiştirilmiş ve madde hükmü "sigortacı sözleşmede öngörülen rizikonun gerçekleşmesinden doğan zarardan veya bedelden" sorumlu tutulmuştur. Bu vesile ile deniz sigortalarında böyle

bir tahdidin olmadığını, klotlarla teminat verildiğini, 6762 sayılı kanunun 1332'nci maddesinde yer alan, isyan, kargaşalık, ve iç harp vukuunda sigorta mukavelesinin yürürlükte kalacağını ve dış harpte de prim ödendiği sürece yürürlüğüne dair hükmün de 6102 sayılı kanunda yer almadığını ve sözleşme serbestisinin devam ettiğini belirtmek gerekir.

Genel olarak, uluslararası bağlantılarla sigorta tarife ve şeratinin tespit edildiği sigortalar hariç, sigorta genel şartlarında, savaş teminatı dışında kalan diğer haller de sayılır ve "savaş, her türlü savaş olayları, istila, yabancı düşman hareketleri, çarpışma (savaş ilan edilmiş olsun, olmasın) iç savaş, ihtilal, isyan, ayaklanma ve bunların gerektirdiği inzibati ve askeri hareketler sebebiyle meydana gelen ziya ve hasarlar" hükmü ile bu risklerin teminat dışında olduğu belirtilir. Terör riski ise, birçok genel şartta ek sözleşme ile teminat kapsamına dahil edilebilecek hallerden biri olarak sayılır. Ayrıca genel şartlarda aynı şekilde, grev, lokavt, kargaşalık ve halk hareketleri ile kötü niyetli hareketlere de yer verilir.

Savaş nedir, devrim nedir?

Doktrinde ve uygulamada savaş, bir veya birden fazla devletin arzu ve isteklerini diğer bir devlete veya devletlere kabul ettirmek için kuvvet kullanması şeklinde tanımlanmaktadır. Sigorta hukuku bakımından fiilen savaşın başlamasıyla savaş hali mevcut olur. Sigorta hukuku bakımından savaş ve iç savaş arasındaki tek fark, savaşın devletlerin arasında olmasına mukabil, iç savaşın ülke sınırları içinde gerçekleşmesidir. İhtilal (devrim) ise iş başında bulunan bir

hükümetin güç kullanarak ve güç kullanma tehdidi ile görevden uzaklaştırılması ve yerine yenisinin geçmesidir. Terör, halk üzerinde tesir icra etmek ve güvensizlik havası doğurmak amacıyla herhangi bir örgüt tarafından veya bireysel olarak yapılan şiddet fiilleri olarak ifade edilir.

İsyan, silahlı veya silahsız birçok kimsenin

cebir veya şiddet kullanarak devlet kuvvetlerine karşı gelmeleri ve bu surette ülkenin nizam ve düzeninin bozulmasına yol açmak halidir. Nümayiş ile isyanı birbirinden ayırmak gerekir. Nümayişte cebir ve şiddete başvurulmaz, burada sadece muayyen bir topluluğun isteklerini devlet otoritelerine ve makamlarına duyurma kabul ettirme arzusu vardır. Ayaklanma, isyanın tanımı ile aynıdır. Ayak-

Bazı risklerin sigorta teminatı dışında kaldığının ispat yükümlülüğü sigortacıya ait olduğu için Tunus, Mısır ve Libya'daki olayları doğru tanımlamak gerekiyor.

lanma, anayasal otoriteyi devirmek amacıyla silahlı ve organize grup veya gruplar tarafından gerçekleştirilen eylemler olarak ifade edilir. Amaç, ülkenin yönetim şeklini değiştirmektir. Bu açıdan devrime (ihtilal) benzemekle birlikte devrim olarak gerçekleşip gerçekleşmeyeceği henüz belli değildir. Birçok sigorta branşında sigorta edilebilir risk olarak kabul edilmemekle birlikte, Nakliyat, Tekne, Harp, Yük Harp ve Havacılık sigortalarında teminat altına alınabilir. İsyan, anayasal otoriteye karşı kısmen organize olan grup veya grupların silahlı hareketleri olan ayaklanmaya göre daha dar kapsamlıdır. Amaç anayasal düzene karşı olmakla beraber bu ihtimal yok denecek kadar azdır veya hiç yoktur. Ayaklanma gibi bazı branşlarda sigorta edilebilir kabul edilse de genelde teminat dışıdır. Sigorta şartları içinde ve çok kere teminattan istisnalar içinde yer alan GLKHHKNH klotundaki grev, lokavt yanında, kargaşalık, halk hareketleri ile kötü niyetli hareketler klotunun tanımına bakmak gerekir.

Kargaşalık, hukuka aykırı amaçla hareket eden bir grubun güç kullanılarak veya güç kullanma tehdidiyle amaçlarını gerçekleştirecek şekilde eylem yapmasıdır. Halk hareketleri, ülke nüfusunun belli bir bölümünün anayasal idareye karşı yönetimi devirmek veya değiştirmek gibi siyasi nitelikte olmayan herhangi bir amaçla hareket edilmesi ve organize olmayan bir şekilde güç kullanması ve çevreyi tehdit etmesi durumudur. Kötü niyetli hareketler ise sigortalı veya üçüncü kişilerin kötü niyetli ve kasıtlı olarak yapmış olduğu zarar doğurabilecek nitelikli eylemin veya hasarın meydana gelmesini önleyecek durumda olduğu halde tedbir almamasını ifade eder.

Tunus'ta devrim mi oldu?

Yukarıdaki tanımlar dikkate alındığında, sigorta şartlarına göre tamamen veya aksi kararlaştırılmadıkça teminat dışı bu rizikoların Tunus, Mısır ve Libya'daki olaylar açısından değerlendirilebilmesi için bu olaylarda, eylemlerin kapsamının ne olduğunun, eylemlerin organize gruplar tarafından yapılıp



yapılmadığının, cebir, şiddet ve silah kullanılıp kullanılmadığının, yönetimi değiştirmek veya devirmek gibi bir amaç güdülüp güdülmediğinin tanımlanması gerekir.

Olaylara yukarıdaki açılardan bakıldığında; Tunus'taki hayat pahalılığı, işsizlik ve diğer ekonomik sorunlar nedeniyle bir Tunuslunun kendisini yakarak başlattığı olay, protesto, nümayişleri şeklinde genişledi, bu eylemler giderek daha geniş halk hareketine dönüştü; siyasi otoriteyi değiştiren bazılarına göre halk ayaklanmasından, devrime geçiş niteliği taşıyan bir eylem oldu. Bunların sonucu olarak geçici hükümet kuruldu ve erken seçim kararı alındı. Olayların başlangıcı, gelişmesi ve sonuçları tamamen farklıdır.

Libya'daki terör değil iç savaş

Mısır'da ise, olaylar, Hüsnü Mübarek'in yönetimine karşı protestolarla başladı. Ekonomik zorluklar içinde, seçim sisteminden, yargılama düzeninden memnun olmayan grupların başlattığı olaylar tedirginlikten, nümayişlere dönüştü ve yaygınlaştı. Eylemler, cebir ve şiddet kullanarak isyan veya ayaklanmadan ziyade gitgide gelişen bir topluluğun, isteklerini Mısır devlet başkanına ve devlet makamlarına, duyurma arzusu olarak tanımlandı. Bu eylemler sırasında mal veya can kaybı olsa da bunların, eylem sırasında kontrol altına alınamayan hareketler sonucu olduğunu kabul etmek gerekir. Olayların bir düzene, sisteme ve yapıya karşı halk hareketi olarak değerlendirilmesi daha yerinde olur.

Diğer taraftan Libya devletinin en üst ağzları, Bingazi Bölgesi'ndeki eylemleri terörist hareketler olarak açıkladı. Bingazi ve civarında, Ecdediye, Brego gibi Libya'nın doğu bölgelerindeki bombalama, devlet petrolüne el koyma gibi eylemlerin cebir, şiddet unsuru içerdiği açıkça görülüyor. Ancak bu eylemleri terör olarak tanımlamak doğru olmaz. Mevcut durum, başlangıçta isyan veya ayaklanma olarak başlayan eylemlerin iç savaşa dönüştüğünü gösteriyor. Buna mukabil, Trablusgarp ve civarındaki olaylarda, muhalif grupların cebir ve şiddet kullandıkları şüphelidir. Eylemlerin cebir ve şiddete dönüşmesi halinde isyan veya iç savaş, dış müdahale halinde savaş olarak mütalaası yerinde olur.

Görülüyor ki, olaylar ve eylemler, vuku buldukları zamana ve zemine göre değişiyor ve buna göre tanımlanmaları gerekiyor. Bazı risklerin sigorta teminatı dışında kaldığının ispat yükümlülüğü sigortacıya ait olduğu için sigortacının olayları değerlendirmesinde yapacağı çalışmaların ve reasürörler ile ilişkisinin ve koordinasyonunun önemi daha belirgin olur. Bu olaylar nedeniyle, küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde isyan, ihtilal, ayaklanma, terörizm, savaş gibi çeşitli risklerin politik riskler adı altında yalnız ihracat kredi sigortasında değil, diğer sigortacılıkta da yaygınlaştığını ve bu risklerin de teminat altına alındığını belirtmek gerekir. ☞



Meral EREDENK/ AvivaSA CEO'su

Ralli arasında dantel örebilir

Bireysel emeklilik sistemi kurulduğundan bu yana koltuğunu koruyan tek genel müdür. Hatta terfi edenlerden... Ak Emeklilik'in genel müdürü olarak sektöre adım atan Eredenk, şirketin Aviva ile yaptığı ortaklık sonrasında da CEO olarak görevine devam ediyor. BES şirketleri arasındaki tek kadın CEO... Kendi deyimi ile savaşmayı seviyor. Sektördeki diğer yöneticiler Eredenk'i sektörün 'yaramaz kızı' olarak tanımlıyor. Yöneticilikteki iddialı tutumu kadar özel hayatı ile de gündemde. Çünkü inanılmaz derecede çok yönlü bir yönetici.

Baklava da açar yelken de basar

Meral Eredenk, işinde olduğu kadar mut-

fakta da başarılı bir kadın. Evde baklava açıyor, mantı yapıyor. Şehriyeli nohutlu kek yapıyor. Kılıçbalığı kellesinden yaptığı çorba ünlü aşçılarla yarışıyor. Sadece yemekte değil el işlerinde de oldukça maharetli. Örgü örmesinin yanı sıra dantel perde yapacak kadar da sabırlı.

Ev dışında yaptıkları ise saymakla bitmiyor... Kayak yapıyor, Yunanistan adaları ile Türkiye arasında yelken basıyor. Motosiklet tutkunu olan Eredenk motosikletiyle Türkiye'yi il il geziyor. Diğer taraftan klasik otomobili sadece kullanmakla kalmıyor, yarışlara ralli pilotu olarak da katılıyor. "Ben bir tarafta ralli yapıp, ralli arasında dantel örebilirim aynı anda iki şey yapmayı

seviyorum" diyen Eredenk, haklı olarak emeklilikte hiç boşa vakit geçirmeyeceğini söylüyor.

Bugüne kadar yaklaşık 50 ülkeyi gezen başarılı yönetici, gördüklerini kaleme almayı da ihmal etmiyor. Şimdiye kadar 20 ülkede gördüklerini yazdı. Fırsat bulduğunda diğer ülkeleri de yazarak bir gezi kitabı çıkarmayı düşünüyor.

İyi bir koleksiyoncu

Eredenk gezmeyi ve keşfetmeyi sevdiği kadar ilginç bir koleksiyoncu da... Şarabın kendisi için 'derin bir derya' olduğunu söylüyor. Gezdiği bütün ülkelerde içtiği şarapların etiketlerini ve mantarlarını

biriktiriyor. Tabi koleksiyonu sadece şarap mantarlarıyla sınırlı değil. Gittiği ülkelerden aldığı kibrit kutuları, klasik model arabalar ve fincanlardan oluşan koleksiyonlarını artık eve sığdıramıyor.

Eredenk'in çok yönlülüğü bunlarla da sınırlı değil. Nesli tükenmek üzere olan lüfer gibi balıkların korunması için savaşıyor. Rumeli Feneri'nde rastladığı balıkçılara "Dünya'daki ülkeler bir buçuk tonluk balinaları koruyor, siz burada lüfer için ne yapıyorsunuz?" diye sormaktan kendini alamıyor. Lüferi korumak için çok çaba gösterdiğini söyleyen Eredenk, sarıkanat yiyenleri de protesto ediyor.

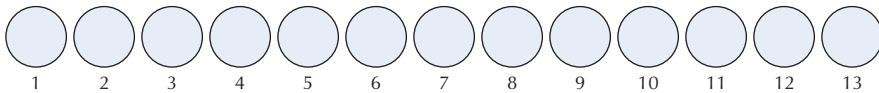
Daha yapacak çok şey var

Tüm yaptıklarını göz önüne alırsak Eredenk'in enerjik bir yönetici olduğunu söylemek yanlış olmaz. "Dünya üzerinde yapılması gereken o kadar güzel şeyler var ki bunların çok azını yapıyorum ve daha yapacak çok şey var" diyen başarılı yöneticinin gelecekteki planları arasında bungee jumping, parasailing (sürat motoruna bağlı paraşüt), dağda snowboard gibi ekstrem sporların yanı sıra Katmandu turu yapmak da bulunuyor. 🌍

1. Kayak keyfi
2. Klasik otomobil tutkusu
3. Motosikletiyle Türkiye'yi geziyor
4. Hindistan gezisinden ortaya çıkan ilginç bir görüntü
5. Dünya turunun bir parçası Hindistan
6. Çalışma arkadaşlarıyla yelkenli yarışında



Üretiminde görev almak üzere çalıştırılmaya hazır nüfus Hedefi vurma	↩	Eski dilde su	↩	Hareketsiz, durağan	↩	Kullanış yönünden belli kişi veya kişiler için ayrılmış olan	↩	Bozguna uğratmak, hırpalamak Bir güneş takvimi	↩	Alkollü bir içki	↩	Kedigiller familyasından bir hayvan Matematığın bir kolu	↩
↩	4	▼	▼	▼	▼	Müstahsil Helyum (simge)	▶	▼	▼	▼	▼	▼	▼
Türkiye'nin plaka işareti Uymak	▶		Hesaba geçirilmiş	▶	9	10				Tüm kesintilerden sonra geriye kalan Yaylı bir müzik aleti	▶		
↩			11							▼	Baryum (simge) Bir ilimiz	▶	
Hektometre (kısaltma) Faize esas anaparanın gün sayısı ile çarpılıp yüze bölünmesiyle bulunan tutar	▶		Bir bağlaç Satın alma gücü ile desteklenen istek	▶		Aile ile ilgili Kambiyo senetlerinden doğan bir borca üçüncü bir kişinin kefli olması	▶		6	▼			Rütbesiz asker
↩	8	▼	▼	Meyve kurusu Sıra	▶	▼		Belirti	▶				▼
Genellikle üç tabur ve bunlara bağlı birliklerden oluşan asker topluluğu Kemik ucu	▶		▼	Bir banka hesabında bulunan fonların başka bir hesaba aktarılması İcar	▶						13	Merkez bankasının alım satımı yapılan ve TL olarak kurları belirlenen yabancı ülkelere ait kağıt para	
↩	12	Yerel Müşterinin emrini broker'e ileten kişi	▶	5	▼			Genişlik Yazı hokkası	▶		Sermaye piyasası araçlarına ilişkin alım satım emirlerinin aracı kuruma iletilmesine aracılık eden kişi veya ticaret şirketi	▼	Türk malı (kısaltma)
Toplum töresine uygun davranma	▶	Kanıt Etkileyici güçler toplamının sıfıra eşit olduğu, bu eşitliğin değiştiğinde hiçbir eğilimin olmaması hali	▶			Beyaz leke Borcunu ödemeyenin sorumluluğunu alan kimse	▶	▼		Ağız mukozasında görülen ufak, kirli sarı lekeler Marmaris yakınında antik bir kent	▶	▼	▼
↩	▼			İpucu		Kilometre (kısaltma) Olağanüstü yeteneği ve yaratıcı gücü olan kimse	▶	▼	İranlı Türkiye Cumhuriyeti (kısaltma)	▶	▼		
Sümerlerde su ve bilgelik tanrısı Bir yerin Ekvator'a olan uzaklığının açısal değeri	▶		Geri vermek Bir tembih sözü	▶	▼	▼		▼					Kanşık renkli
↩	3	▼	▼	Bağışlama Yabancı	▶		Geçirmezliği sağlamak için iki yüzey arasına yerleştirilen parça Lityum (simge)	▶	2			▼	
Atı yönlendirmek için ağızına takılan demir araç Çıktı ile girdi arasındaki oran	▶		Erbap	▶	▼		▼	Tarz	▶			7	
↩									1	Avrupa Film Akademisi (kısaltma)	▶		



KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.





Bıçkın Genç Çiziği

0^{TL}

Anadolu Sigorta kaskosu ile her zaman kazanırsınız!

Kaskosu olanlara ücretsiz Mini Onarım Hizmeti.*

Artık aracınız çizildi, kaportası göçtü diye keyfiniz kaçmasın. Mini Onarım Hizmetimizi arayın, hem zabıt, tutanak ya da ekspertize gerek kalmadan hasarınızı ücretsiz halledelim, hem de mevcut hasarsızlık indiriminiz bozulmasın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

* Bu hizmet, hususi otomobiller, SUV (4x4) arazi araçları, panelvan, minibüs (hatlı minibüsler hariç) ve kamyonet tipi hafif ticari araçlar (2.500 kg azami yüklü ağırlığa kadar) için geçerlidir.

444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr