

AYDA 150 LİRAYA EĞİTİM GARANTİSİ

ÇOCUKLARIN GELECEĞİ SİGORTACILARA EMANET



**Zurich Sigorta Genel Müdürü
Lutz C. Bauer:**

**Ucuzcu
bir şirket
olmayacağız**

**Sigortada
sektör dışı
CEO dönemi**

**BES'e erken
giren yol alıyor**

**En kapsamlı yat sigortaları
Hangi şirket daha iddialı?**

**Seyahat sigortası yaptırmadan
tatile çıkmayın
10 euroya 30 bin eurulok teminat**

Solvency II uzmanları kapış kapış

**Son 40 yılın en büyük
felaketleri sigortacıları nasıl
etkiledi?**

AvivaSA, ilk emeklilerini verdi.



*Ethem Bey ve ailesinin mutluluğunu
paylaşıyor, sizi de geleceğinizi biriktirmek için
AvivaSA'ya davet ediyoruz.*

AVIVA SA
• • • Emeklilik ve Hayat • • •

Geleceğini biriktirir

444 11 11 www.avivasa.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

Akıllı Yaşam'a yoğun ilgi

Akıllı Yaşam dergisinin ikinci sayısı ile karşınızdayız. İlk sayımız sektörde hak ettiği ilgiyi gördü. Hem haberlerimiz hem kulisleriniz hem de analizlerimiz çok konuşuldu.

Sayısız tebrik mesajları aldık. Dergimizi eline alıp da bizleri arayan herkese teşekkür ederiz. Kutlamak için arayan herkes, ilk sayıdaki kalitenin diğer sayılarda da devam edip edemeyeceğini sordu. Biz de edeceğimizi söyledik. Kendilerine söz verdik. Sizin de fark ettiğiniz gibi bu dergide emek var. Biz çok çalıştık çalışmaya da devam ediyoruz. Hep daha iyisini yapalım diye uğraşıyoruz.

Emin olun yeni çıkan her sayımız bir öncekinden daha iyi olacak. Asla 'doldur boşalt' yapmayacağız. Yorulmayacağız. Küsmeyeceğiz. Tavır almayacağız. Herkese eşit mesafede duracağız. Kısacası biz haddimizi bileceğiz. Sadece gazetecilik yapacağız. Sektörde biz değil haberlerimiz konuşulacak.

Akıllı Yaşam'ın ikinci sayısı da oldukça zengin bir içeriğe sahip... Yeni sayımızda tarım sigortalarından yat sigortalarına, seyahat sigortalarından ticari alacak sigortalarına kadar sigorta ile ilgili her şey var... Dünyadaki yeni trendleri de okuyabilirsiniz.

Kapak konumuzda çocuk sigortaları ile ilgili kapsamlı bir araştırma var. Bu ülkede çocuğu olan herkesin ortak kaygısı gelecek. Onun için de sigorta şirketlerine büyük iş düşüyor. Küçük birikimlerle ya da küçük primlerle çocukların geleceğini garanti altına almak mümkün...

Akıllı Yaşam-BES'de özel haberlerimiz var. Sisteme erken girmenin avantajlarını araştırdık. 56 yaşında 280 bin lira birikime ulaşmak için 22 yaşında sisteme girenlerin aylık 150 lira, 32 yaşında girenlerin 345 lira 40 yaşında girenlerinse 740 lira tasarruf yapması gerekiyor. Onun için sisteme erken giren erken yol alıyor. Bundan sonra Ak Portföy Genel Müdürü Alp Keler bizlerle birlikte olacak. BES fonlarını analiz edecek, BES katılımcılarına yol gösterecek. Sigorta Denetleme Kurulu murakıplarından Seyfettin Karaarslan yine her sayıda farklı bir konuyu analiz edecek. TSRSB Hukuk Müşaviri Zihni Metezade de her ay farklı bir konuda bizlere ışık tutacak.

Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

SÖYLEŞİ

32 "Ucuzcu bir şirket olmayacağız"

Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz C. Bauer, şirketteki değişimi anlattı.



54 "Genç olsam BES yaptırırdım"

Defne Yalnız ile tiyatro ve sigorta üzerine bir sohbet.

HABER

14 En kapsamlı yat sigortaları

Hangi şirket daha iddialı?

38 Seyahat sigortasız tatile çıkmayın

10 euroya 30 bin euruluk teminat.

57 2012 hedefi 500 bin poliçe

Tarım sigortaları son 4 yılda 8 kat arttı.

60 Deprem sigortasında 1. ligdeyiz

Dört konuttan biri depreme karşı sigortalı.



22 Çocuklara yönelik sigortalar

ANALİZ

42 Aviva Sigorta neden bu kadar değerli?

DÜNYA EKRANI

28 Yeni trend: Sektör dışı yönetici

29 Solvency II uzmanları kapış kapış

30 Son 40 yılın en büyük felaketleri

BES ÖZEL BÖLÜM

46 Ev kadınları AHE'yi sevdi

52 BES'e erken giren yol alır

49 BES'ten 3.225 kişi emekli oldu

YAZARLAR

18 Kasko ve trafikte rekabet sertleşecek

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

36 Kasko için ipuçları

Seyfettin Karaarslan, SDK/Uzman

50 Hisse fonlara ilgi artıyor

Alp Keler, Ak Portföy Genel Müdürü

LIFE STYLE

64 Sahnede bir genel müdür!

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyasam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

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

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Tasarım: Milimetre Ltd. Şti.
Baskı: Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34 Esenyurt
34510 Büyüçekmece/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

Aegon Emeklilik ve Hayat / Zeka Birman, Allianz Hayat ve Emeklilik / Ömür Şengün, Allianz/ Melda Şuayipoğlu, Anadolu Sigorta / Mustafa Su, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Uğurlu, American Life Hayat Sigorta, AvivaSA, Aviva Sigorta / Ertan Fırat, Axa Hayat ve Emeklilik, Chartis Sigorta / Sema Bulutlu, DASK / Selamet Yazıcı, Ergo Emeklilik / Recep Akkaya, Serhat Çetin, Groupama Sigorta, HDI Sigorta, Işık Sigorta / Recep Koçak, Liberty Sigorta, Mapfre Genel Yaşam Sigorta, Marsh Türkiye / Mert Yücesan, Güneş Sigorta, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi / Bülent Bora, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği / Erhan Tuncay, Sigorta Denetleme Kurulu, Enuygun.com / İbrahim Özkaplan, Ray Sigorta / Ziya Aktürer, Vakıf Emeklilik, Yapı Kredi Emeklilik, Yapı Kredi Sigorta / Coşkun Gölpınar, Metin Oğuz, Zurich Sigorta / Lutz C. Bauer, Ak Portföy / Alp Keler, Uğur Erkan, Yapı Kredi Sigorta / Banu Darcan, Ak Sigorta / Uğur Gülen, HDI Sigorta, Enis Talaşman, Ayhan Apak, Tansel Us, Aynur Baloglu

**Ev sahibi
olmanın
kolayı var!**

Kolay SarıPanjur

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



Bir Usta Bin Usta Mardin'de

Anadolu Sigorta'nın 85. yılında Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta Projesi'nde ikinci yıl eğitimleri Mardin ile başladı. Projenin ilk yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü'nün teknik danışmanlığında Eskişehir'de lületaş, Bursa'da karagöz tasvir, Trabzon'da kazaziye, Gaziantep'te kutnu dokumacılığı, Edirne'de edirnekari eğitimleri veren ve usta yetiştiren Anadolu Sigorta,



Mustafa Su, Mardin'de taş ustalarını ziyaret etti.

2011'de de 5 ilde 5 meslek için 'Kaybetmek Yok' dedi. 2011'de Anadolu Sigorta'nın katkılarıyla Çorum'da kargı bezi dokumacılığı, Hatay'da ipek dokumacılığı, Mardin'de taş işlemeciliği, Sivas'ta boynuz/tarak yapımı ve Van'da savatlı gümüş işçiliği

meslekleri yeniden hayat bulacak. Anadolu Sigorta'nın 85. yılında başlattığı sosyal sorumluluk projesi kapsamında Mardin'de bulunan taş atölyesini ziyaret eden Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su "Anadolu Sigorta olarak, 85 kuruluş yıldönümümüz nedeniyle bir sosyal sorumluluk projesi hayata geçirdik. Türkiye'nin çeşitli illerinde kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri canlandırmak için çalışmalarımız devam ediyor. Geçen yıl ilk mezunlarımızı verdik" dedi.

MAPFRE'den ofislere özel Mapfre Genel Sigorta müşterilerinin ihtiyaçlarından yola çıkarak yeni ürünü Ofisim Sigortası'nı hizmete sundu. Ofisim Sigortası, ofis içinde bulunan tüm elektronik ekipman ve cihazları elektronik cihaz sigortası-all risk teminatı ile ofislere özel koruma sağlıyor. Ayrıca, hasar anında sigortalılara 'yeni değer' üzerinden ödeme yapıyor. Ofisim Sigortası, bu teminatların yanında, tesisat ve elektrik, cam işleri, işyerinde meydana gelen bir hasar sebebiyle ortaya çıkan seyahat masraflarının karşılanması ve güvenlik hizmeti gibi pek çok işyeri asistans yardım hizmetini de beraberinde sunuyor.

Allianz'dan Alyans Sigortası

Allianz Sigorta tarafından evlilik hazırlığı yapanlar için geliştirilen Alyans Sigortası, yeni bir hayata adım atan çiftleri mutlu başlangıçlarında yalnız bırakmıyor. Türkiye'de ilk kez Allianz tarafından sunulan düğün sigortası, en heyecanlı günlerinde kötü sürprizlerle karşılaşmak istemeyen çiftlere hitap ediyor. Gelinlik ve damatlıktan düğün hediyeleri-ne, pastadan irade dışında gerçekleşen düğün iptallerine kadar evlilik hazırlıklarına dair her detay Allianz ile güvence altına alınıyor. Allianz, ayrıca 2011 yılı sonuna kadar Alyans Sigortası ile düğününü teminat altına alan çiftlere balayı için seyahat sağlık sigortası da



hediye ediyor. "Dünyanın öncü sigorta şirketlerinden Allianz olarak, sigortalılarımızın, Adan Z'ye hayatlarının tüm anlarında kendilerini güvende hissetmeleri için yeni sigorta ürünleri sunuyoruz. Düğün sigortası da bunlardan biri. Alyans Sigortası ile yeni bir hayata umutla adım atan çiftlerin en özel günlerinde de yanında olacağız ve olası riskleri teminat altına alacağız" diyen Allianz Pazarlama Grup Müdürü Firuzan Işcan, Alyans Sigortası'nın düğün iptali veya düğün hediyelerinin zarar görmesi gibi önemli riskleri karşıladığını ifade ediyor.

Sağlık sigortaları önem kazanacak

Ray Sigorta Sağlık ve Seyahat Sigortası Müdürü Ziya Aktürer, Türkiye'de 1990'lı yılların başından beri piyasaya sunulan özel sağlık sigortalarının 2010 yılı sonunda 1 milyon 650 bin kişiye ulaştığını açıkladı. Sağlık alanında Türkiye'nin genel durumuna bakıldığında sosyal güvencesi olanların nüfusun yüzde 92'sini oluşturduğunu belirten Aktürer, "Bunun yüzde 79'u SGK, yüzde 12'si Yeşil Kart, yüzde 1'i özel sandıklar, yüzde 1.7 özel sağlık sigortası sahibi. Hem SGK hem de özel sağlık sigortası sahiplerinin oranı yüzde 1,5. Bu rakamları değerlendirdiğimizde karşımıza çıkan tablo, sigorta sektöründe halen ciddi bir



Ziya Aktürer / Ray Sigorta

boşluk olduğunu gösteriyor" şeklinde rakamları değerlendirdi. Ray Sigorta'nın sağlık sigortalıları konusunda daha çok yatarak tedavi planları üzerine yoğunlaştığını belirten Aktürer, "Yatarak tedavi planını gerçek risk olarak görüyoruz. Sigortalının başına bir sağlık sorunu geldiğinde ödeme gücünü aşan kısımları yatarak tedavi teminatları oluşturuyor" diye konuştu.

Kuafördeki Bir Fön Makinesi Neler Yapabilir?



Saç kurutur, fön yapar, maşa yapar, bukle yapar, saçınıza şekil verir...

Hatta çok güzel, son modaaya uygun alev alev bir elektrik kontağı çıkarıp yangına sebep olabilir.

E bu da haliyle kuaför dükkânınızın sonu olabilir...

İşini bilenler, işyerlerini ve evlerini -yangın rizikosuna karşı- işinin ustasına emanet ediyor.

DUBAI GROUP
— SİGORTA —

"Sigortanın Ustası"

www.dubaigroup.com.tr

Güneş Sigorta anneleri unutmadı

Anneler Günü'ne özel bir kampanya yapan Güneş Sigorta, 'Annelerimizin sağlığını Güneş Sigorta güvencesine teslim edelim' sloganıyla Okyanus Sağlık Sigortası'nı müşterilerine sundu. Okyanus Sağlık Sigortası'nın sunduğu avantajları şöyle sıralamak mümkün: Limitsiz yatarak tedavi teminatı, 24 saat tıbbi danışma, acil durumlarda ambulans, sağlık kontrolü için ücretsiz check up, hediye mamografi, diş koruma paketi ile diş taşı temizliği, diş röntgeni, bir diyetisyen ve psikiyatr muayenesi ücretsiz, devam eden kontroller için yüksek oranda indirim.

CEO sigortası geliyor

İş dünyası, Marsh Türkiye'nin düzenlediği bir seminerde, üst düzey yöneticilerin sorumluluk ve risklerine karşı bir koruma planı olan Yönetim Kurulu ve Yönetici Sorumluluk Sigortası'nı tartıştı.

Bir risk yönetimi danışmanlığı ve sigorta brokerliği şirketi olan Marsh Türkiye, üst düzey yöneticilerin sorumluluk ve risklerine yönelik bir koruma planını iş dünyasının gündemine taşıdı. Amerika ve Avrupa'da birçok davaya konu olan yöneticilerin sorumluluğu konusu, Türkiye'de de yeni Türk Ticaret Kanunu ile birlikte daha fazla gündeme gelmiş ve belirginleştirilmiş



Mert Yücesan, Marsh Sigorta Genel Müdürü

durumda. Nitekim değişen hukuki kurallar, koşullar ve şirket performansına ilişkin artan beklentiler, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin kişisel sorumluluklarını giderek artırıyor. Bu doğrultuda Marsh

Türkiye'nin gerçekleştirdiği panelde iş dünyasına detaylarıyla anlatılan bu teminat, hukuki masraflar ve hukuki sürecin sonundaki tazminatı temin etmek üzere yapılandırılmış bir enstrüman olarak tanımlanıyor.

5 yıldır aralıksız birinci...



Banu Darcan, Yapı Kredi Sigorta GMY

Yapı Kredi Sigorta, 2010 yılı toplam 758 milyon liralık prim üretiminin yüzde 45'ini oluşturan sağlık branşında yüzde 20 pazar payıyla son 5 yıldır birinciliği bırakmıyor... Yapı Kredi Sigorta, sağlık branşında 337 milyon lira prim üretimiyle 2010 yılında da sektör liderliğini sürdürdü. Şirketin bu branştaki teknik

karı ise 21 milyon lira oldu. Sektörde bireysel poliçelerin oranı yüzde 40 iken Yapı Kredi Sigorta'da bu oranın yüzde 60'a ulaştığını belirten Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan, "Bireysel sağlık sigortaları hizmet kalitesinin daha ön planda tutulduğu bir alan olduğu için sigorta şirketi bu branştaki başarısını daha net tanımlayabiliyor. Geçtiğimiz yıla ait bireysel prim üretimimizin yüzde 20'sini portföyümüze kattığımız yeni poliçeler oluşturuyor. Sigorta kapsamına aldığımız genç sigortalılar sayesinde portföyümüzün ortalama yaşını da dengede tutabiliyoruz" şeklinde başarılarını değerlendiriyor.

Liberty acentelerini ödüllendirdi

Liberty Sigorta, "Liberty Mutual Grubu'nu Yerinde Keşfediyoruz" kampanyası çerçevesinde yüksek performans gösteren acentelerini İspanya ve Kapadokya seyahatleri ile ödüllendirdi. 22-25 Nisan tarihleri arasında İspanya, Madrid gezisine

katılmaya hak kazanan acenteler Prado Müzesi, Cervantes Anıtı, Kraliyet Sarayı, Puerta del Sol Alanı, Alcala Kapısı gibi yerleri gezdiler. Liberty acenteleri İspanya şehirlerinin yanı sıra Liberty International'ın Avrupa'daki en büyük operasyonu olan Liberty Seguros'un merkezini ziyaret ettiler ve Liberty International Avrupa



Başarılı Liberty Sigorta acenteleri Kapadokya'yı gezdi

Başkanı Roberto Salas ile birlikte öğle yemeğinde buluştular. Liberty Sigorta'nın acentelerine bir diğer ödülü ise 30 Nisan-03 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşen Kapadokya seyahati oldu. Kapadokya gezisine katılmaya hak kazanan acenteler bölgenin tarihi ve kültürel güzelliklerini yakından tanıma fırsatı buldular.



**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

Enuygun'u bulan acente



ENUYGUN

1. Karşılaştırm 2. En Uygun

Banka Kredileri Uçak Biletleri Araç Sigortaları ADSL Tarifeleri GSM Tarifeleri

En Uygun Sigorta / Kasko Zorunlu Trafik Sigortası / ZTS



İbrahim Özkaplan,
Enuygun.com Sigorta Direktörü

Yaklaşık iki buçuk yıldır internet üzerinden uçak bileti, banka kredileri, ADSL ve GSM tarifelerini karşılaştırma imkanı sunan Enuygun.com, 2010'un ikinci yarısından itibaren kasko ve trafik sigortaları hizmeti de veriyor. Kullanıcılarının hizmetleri karşılaştırarak zaman ve paradan tasarruf etmelerini sağlayan Enuygun.com aynı zamanda online başvuru yapmalarına ya da ürün satın almalarına da imkan

sağlıyor. Sistem, kullanıcıların Enuygun.com üzerinde teklif almak istedikleri araç bilgilerini, araç sahibinin kimlik bilgilerini ve iletişim bilgilerini sisteme girmelerini gerektiriyor. Çağrı merkezi görevlileri gerekli sorgulamalardan sonra anlaşmalı sigorta şirketleri arasından en uygun fiyat teklifini oluşturarak müşteriye sözlü ve yazılı olarak teklifi iletiyor. Sigortalı adayı kendisine iletilen fiyat teklifini

olumlu bulursa poliçesi düzenlenerek kendisine gönderiliyor, böylelikle sigorta poliçesi de yürürlüğe girmiş oluyor. Özkaplan, Enuygun.com'un 2011 yılında 2 milyon liralık, 2012 için ise 5 milyon liralık prim üretmeyi hedeflediğini söylüyor.

Yeni online ürünler

Enuygun Sigorta'nın Eureko Sigorta, Ray Sigorta, Zurich Sigorta ve Halk Sigorta ile yetki-

li acentelik anlaşmaları bulunuyor. "Bünyemize yeni sigorta şirketlerini de katmak için görüşmelerimiz devam ediyor" diyen Özkaplan yıl sonuna kadar 10 farklı sigorta şirketiyle acentelik sözleşmesi yapmayı hedeflediklerini vurguluyor. Şimdilik kullanıcılarına sadece kasko ve trafik sigortaları sunan Enuygun.com, sigorta şirketleri yelpazesinin yanı sıra sigorta branşlarını da çeşitlendirmeye hazırlanıyor.

Aksigorta Mersinlileri salladı

Aksigorta'nın Genel Müdürü Uğur Gülen, AKUT ile gerçekleştirilen ve geçen sene yaklaşık 1 milyon kişiye ulaşılan "Hayata Devam Türkiye" projesinin ikinci etabında Mersin halkı ile buluştu. Doğal afetlere karşı toplumu bilinçlendirmek amacıyla yürütülen projenin Mersin ayağında Prof. Dr. Ahmet Mete Işıkara da yer aldı. Yerel yönetimlerin de desteğiyle Mersin Barış Meydanı'na kurulan Deprem

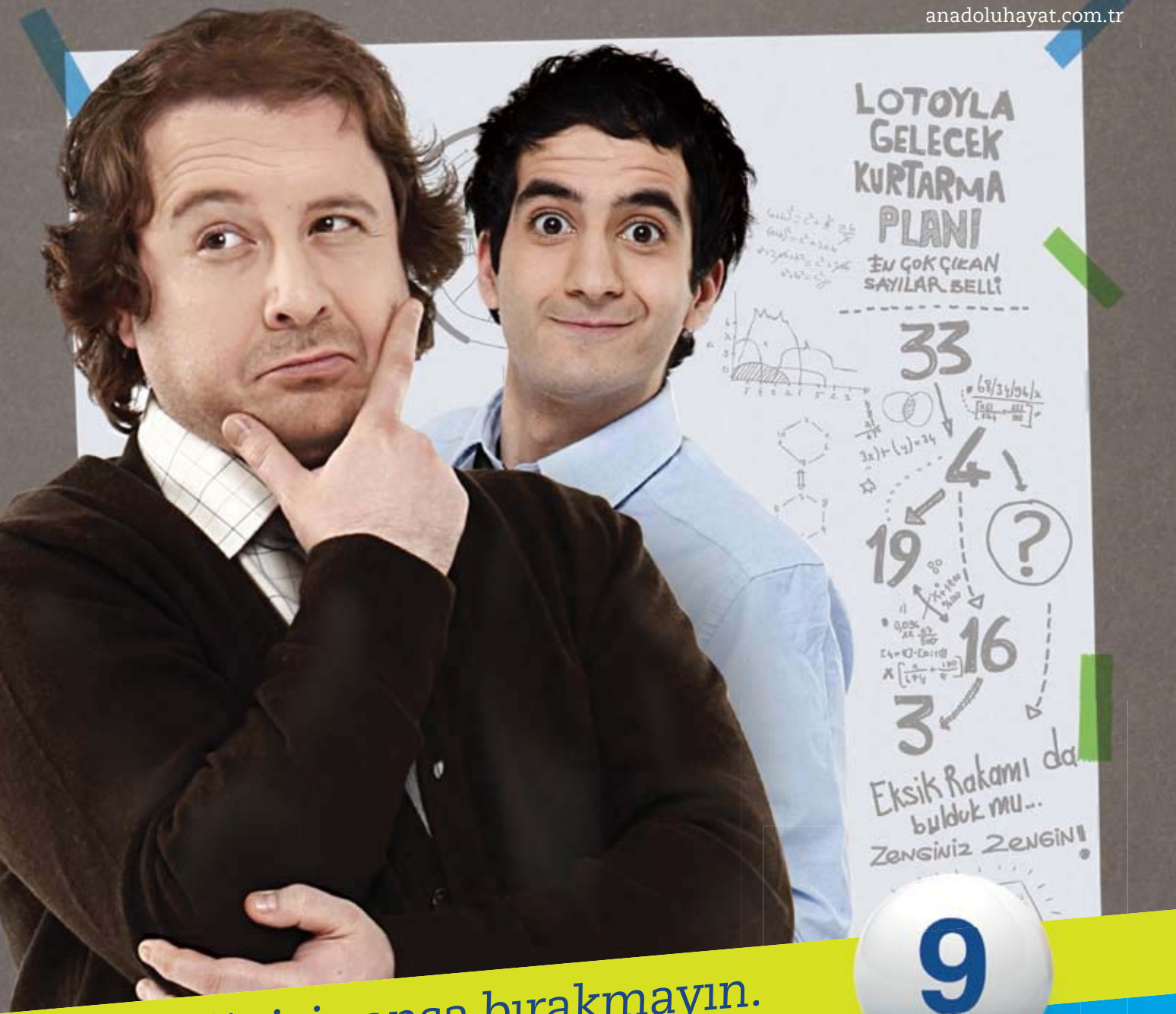
simulatoründe Mersin halkı 7.4 şiddetindeki 17 Ağustos depremini tekrar yaşadı ve doğal afetler konusunda alınması gereken önlemler hakkında bilgilendirildi. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, AKUT işbirliği ile gerçekleştirilen 'Hayata Devam Türkiye' projesinin Mersin ayağında AKUT Yönetim Kurulu Başkanı Nasuh Mahruki ve Prof. Dr. Ahmet Mete Işıkara ile birlikte Mersin halkına

Türkiye'nin ilk 3 boyutlu G-Force deprem simulatoründe 7.4 şiddetindeki depremi hissettirerek toplumda doğal afet ve sigorta bilincinin önemini dile getirdi. Ülkemiz topraklarının yüzde 96'sının deprem başta olmak üzere doğal afet riski altında olduğunu söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Nüfusumuzun yüzde 98'i bu riskli bölgelerde yaşıyor. Herkesin doğal afetler karşısın-



Uğur Gülen, Aksigorta GM

da kendilerinin ve sevdiklerinin canlarını ve mallarını nasıl koruyacaklarını bilmesi gerekiyor" 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

Hazır giyimcilerin alacağı Coface güvencesinde

Türk hazır giyimciler, dış pazarlardaki risklerini Coface ile garanti altına alacaklar. Coface, şimdiden yaklaşık 4.5 milyar euroluk riski yönetmeye başladı.

Türkiye Geyim Sanayicileri Derneği (TGSD) dış pazarlarda-ki risklerini garanti altına almak için, ticari alacak sigortası alanında uzman kuruluş Coface ile nisan ayında bir işbirliği imzaladı. İşbirliğinin açıklandığı basın toplantısında konuşan TGSD Başkanı Cem Negrin, ortalama 16-17 milyar dolar ihracat yapan sektörde yaklaşık 4 milyar dolarlık bir açık hesap riski bulunduğunu ifade etti. Negrin, Coface ile yaptıkları işbirliğini, “Dünyanın pek çok ülkesinde bizimle rekabet halinde olan şirketler ticari alacak sigortasını çoktan keşfetti. İhracat sigortası alanında dünyanın en önemli kurumlarından olan Coface ile yaptığımız anlaşma ile tekstili de kattığımızda yaklaşık 5 milyar dolarlık bir ihracat riskini minimize edecek bir işbirliğinin ilk adımını atıyoruz” şeklinde değerlendirdi. 2011 yılında 17 milyar dolarlık ihracat geliri elde etmeyi hedeflediklerini açıklayan Negrin, her sene 40-50 milyon dolarlık ihracatın ödeme güçlüğüne girdiğini tahmin ettiklerini ifade etti. Bu işbirliği ile ihracatın tamamını sigorta ettirme ve karşı tarafın ödememesi halinde alacaklarını Coface üzerinden tahsil etme imkanı sunduklarını belirten Negrin, böylelikle ihracatçının alacağını garanti ederken pek



TGSD Başkanı Cem Negrin ve Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun işbirliğini bir basın toplantısı ile açıkladı.

Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun “Coface Yaklaşımı” sayesinde şirketlerin daha az zarar görmesine aracılık ettiklerini dile getirdi.

çok diğer riski ortadan kaldırdığını ifade etti. “Biz Coface ile başlattığımız projeyle sadece hazır giyim ihracatını değil Türkiye’nin de geleceğini sigorta ettiriyoruz” diyen Negrin, işlerinde riski minimize etmenin en iyi yolunun, Coface’ın liderliğini üstlendiği hizmet alanlarından yararlanmak olduğunu dile getirdi.

2 yılda 53 milyon lira hasar ödendi

Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun ise verdikleri hizmetin ticari işletmelerin

gerek nakit yönetimi gerekse verimlilikleri açısından önemli bir kaynak yarattığını, bir anlamda satıcı-alıcı ilişkilerinin “Coface Yaklaşımı” ile daha az zarar görmesine aracılık ettiklerini dile getirdi. “Bugün itibarıyla Coface, ticari alacak sigortası hizmeti kapsamında 18 bin Türk şirketinin üzerinde yaklaşık 4.5 milyar euroluk riski yönetiyor” diyen Alpergun, Coface’ın dünya çapında 60’tan fazla ülkede 130 bin müşteriye doğrudan hizmet verdiğini de kaydetti. Alpergun, küresel ekonomik krizin etkilerinin

başladığı 2008 ve bu etkilerin derinleştii 2009 yılı ve sonrasında Türkiye’de toplam 53 milyon liralık hasar ödemesi gerçekleştirdiklerini belirtti. Alpergun, büyüme yolunda özellikle ihracatçı şirketlerin en önemli ihtiyacının, ticari ilişki içinde olduğu her kurum hakkında doğru ve yeterli bilgi edinmesi olduğunu vurgulayarak Coface’ın hem dünyada hem de Türkiye’de üreticiler ve ihracatçılar için çok önemli bir misyonu olduğunu söyledi.

Başvurularda artış var

Geçmiş dönemlere göre daha stratejik ve tedbirli davranan KOBİ’lerin, ticari alacak (kredi) sigortasına ilgilerinin, son krizde belirgin bir şekilde artış gösterdiğini kaydeden Alpergun, “Türkiye’de şirketlerin artık daha sistemli bir şekilde kriz yönetim planı yapmaları ve bu planlar içerisinde ticari alacak sigortasının öncelikli bir ihtiyaç haline gelmesi nedeniyle, krizden bu yana Coface Türkiye’ye başvuran şirketlerin sayısında yüzde 100 artış gördük. İhracatın lokomotif sektörlerinden hazır giyim ve tekstil sektörlerindeki işletmelerin TGSD aracılığıyla bu konuya gösterdikleri duyarlılık, gelecek adına umudumuzu artırıyor. TGSD ile işbirliğimizin pek çok sektöre ve işletmeye örnek teşkil edeceğini düşünüyoruz” diye konuştu. ☺

Finans Gündem

İş Bankası Genel Müdürü **Adnan Bali**,
Finansgundem.com'a konuştu:



OKUMAK
İÇİN
TIKLAYIN

Ana Sayfa

Finans Kulis

Bankacılık

Gündem

Sigorta BES Hayat

Emlak-Mortgage

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

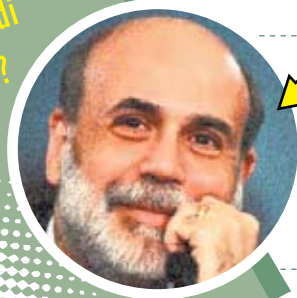
**"Global ölçekte ses getirecek
bir satın alma beklerdim"**

Yabancılar, yeni bir satın alma için hangi banka ile görüşüyor?



➤ **Merkez Bankası eski Başkanı Durmuş Yılmaz'ın
ilginç hayat hikayesi**

Küresel krize rağmen ardı ardına kâr rekorları kıran Türk bankacılık sektörü ilginç birmobing skandalı ile çalkalanıyor.



➤ **FED Başkanı Ben Bernanke: "Enflasyonda
yaşanacak artışlar geçici"**

Kasko sigortanız varsa bu haberi mutlaka okuyun!



➤ **IMF Başkanı Strauss-Kahn, "Bir çok siyah
kuğu global ekonomik gölde yüzüyor"**

Sigortacılar büyük bir hukuk savaşına hazırlanıyor

**Bankacıların
internetteki
buluşma noktası**

En kapsamlı yat sigortaları

Yat sigortaları deniz kazalarından siyasi risklere, volkanik patlamadan hukuki sorumluluk masraflarına kadar oldukça kapsamlı teminatlar sunuyor. Rekabetin etkisiyle primleri oldukça düşük. Örneğin, 20 bin dolar değerindeki bir yat için ana teminatları 150 dolarlık primle almak mümkün... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Özel amaçlı teknelerin hem denizde hem de karada oluşabilecek hemen hemen tüm risklerini teminat altına alan yat sigortaları, en teknik sigorta türlerinden biri olarak biliniyor. Nitekim oldukça ayrıntılı olan yat sigortalarına standart bir uygulama getirmek için Londra Uluslararası Sigortacılar Birliği, 1985 yılında "Enstitü Yat Klotu" (Institute Yacht Clauses) adı verilen bir şartname geliştirdi. 23 maddelik bu şartname, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigorta sektörünün yat sigortaları için uyguladığı standart bir sözleşme haline geldi.

Teminatlar kapsamlı, primler düşük

Yat sigortaları, genel olarak denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekek yerine çekilirken ya da indirilirken gerçekleşebilecek her türlü deniz kazasından volkanik patlamaya, yıldırımdan depreme hemen her türlü tehlikeye karşı kapsamlı teminatlar sunuyor. Ana teminatların yanında ek primlerle savaş, terör, çatışma gibi siyasi riskler ve meydana gelebilecek kazalardan dolayı doğabilecek hukuki sorumluluk masraflarının da karşılanması mümkün. Oldukça kapsamlı

olan yat sigortalarının primleri hesaplanırken, yatın gövdesinin yanı sıra poliçelerde belirtilmek koşuluyla, makineler, servis botları ve yatla birlikte alınıp satılması mutlak olan donanım ve ekipman da dahil ediliyor. Teknenin yapım tarihi, yapım malzemesi, kurulu azami sürati, seyir alanı, yatma yeri ve dönemi, tipi, seyrüsefere yardımcı cihazları ve gerekli görülüyorsa yapılacak olan gözetim raporu, fiyatları etkileyen kriterler arasında sayılıyor. Örneğin, yaşça büyük ve ticari amaçlı kullanılan bir teknenin sigorta fiyatı, genç ve özel amaçlı kullanılan bir tekneye göre daha yüksek hesaplanıyor.

Talep artıyor

Son yıllarda Türkiye'de yat turizmi geliştikçe yat sigortalarına ilgi de artıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son olarak yayınladığı 2009 istatistiklerine göre, Türkiye limanlarına gelen sarı bayraklı (ticari) yatların sayısı 11 bin 270, toplam yat sayısı ise 113 bini buluyor. Bunların 34 bini yerli yatlardan oluşuyor. Diğer taraftan, belgeli yat işletmelerine ait toplam yat sayısı bin 373 (943 'ü yerli) adet. Yerli yatların boyutlarına gelince... Yaklaşık yüzde 50'sini 18 met-



reden büyük yatlar oluşturuyor. Özellikle 25 metreden büyük yatların sayısı her geçen yıl artış gösteriyor. Türkiye sularında demirleyen yabancı bayraklı yatların yüzde 71'inin boyu ise 9-15 metre aralığında. Son 10 yılda sayıları yüzde 35 artan yatlar için Türkiye'de her türlü risk kapsama alınabiliyor. Üstelik primleri hiç de sanıldığı kadar yüksek değil. Örneğin, 20

bin dolar değerindeki bir yatın sigorta primi 150-200 dolar arasında değişiyor. Yaz aylarına girdiğimiz şu günlerde yat almayı düşünenler ya da sigortalarını yenilemek isteyen yat sahipleri için sunulan yat sigortalarının koşullarını araştırdık. Örnek modeller üzerinden sigorta primlerini çıkarıp, işin uzmanlarından tavsiyelerini aldık...

ANADOLU SIGORTA

Anadolu Sigorta'nın Enstitü Yat Klozu'na paralel olarak teminat verdiği başlıca riskler şunlar: Seyredilebilir sulara batma, karaya oturma, çatışma; denizde ve karada hırsızlık, yangın, yıldırım, infilak, deprem; rıhtım ve liman tesisleriyle, kara ya da hava araçlarıyla temas ya da bunlardan düşen cisimlerin verdiği hasarlar; enkaz kaldırma masrafları; başka bir tekneye, üçüncü şahıslara veya mallarına verilebilecek zararlar... Anadolu Sigorta, tüm bu riskleri karşılamanın yanı sıra 2010'da Anadolu Yat Asistans Hizmeti'ni sigortalıların hizmetine sunuyor. Anadolu Sigorta bu yıl standart teminatlara ek olarak kişisel eşya, sabitlenmiş değer klozu (fixed agreed value), çevre kirliliği ve yat bedelinin üzerinde üçüncü şahıslara karşı mali mesuliyet sağlanması gibi teminatları da sigorta kapsamına dahil etti. 20 bin liralık bir teknenin Anadolu Sigorta'dan geniş kapsamlı yıllık sigorta primi, 600 lira civarında hesaplanıyor.

AKSigorta

Aksigorta'nın tekne sigortalıları, Enstitü Yat Klozu paralelinde teknenin batması, karaya vurması, denizde sabit veya seyyar bir cisme çarpması, yanması, deniz kaza ve tehlikelerinden dolayı meydana gelebilecek hasarları karşılıyor. İsteğe bağlı olarak savaş, terör riskleri ve üçüncü şahıslara

karşı mali mesuliyeti kapsayan çatışma teminatı da ilave edilebiliyor. Örneğin, değeri 45 bin lira (tekne değeri 30 bin lira, makine değeri 15 bin lira) olan 9.7 metre boyunda, 3 metre eninde 2000 model, ahşap, dizel motorlu bir yat için Aksigorta'nın sunduğu geniş teminatlı yat sigortasının yıllık primi 660 lira tutuyor.



Yat sigortalarında Enstitü Yat Klozu'nu uygulayan Allianz, şartnamenin genel teminatlarına ek olarak makine kırılması, çevre kirliliği, kişisel eşyaların zarar görmesi, tekne personeli için ferdi kaza, çekme ve kurtarma, elektronik cihaz teminatı gibi riskler için de teminat sağlıyor. Allianz ayrıca, belirli büyüklükteki tekneler için, Mondial ile işbirliği çerçevesinde farklı asistans hizmetleri sunuyor. Sunulan teminatlara ilave olarak Allianz Sigorta, belirli bir bedelin üzerindeki tekneler için, ek ücret talep etmeksizin,

uzman risk mühendisliği ekibiyle risk değerlendirmesi yapıyor, risk danışmanlığı hizmeti veriyor. Şirket, önümüzdeki günlerde, internet portalı (www.allianzrisk.com) üzerinden de bu hizmeti sigortalı / sigortasız tüm tekne sahiplerine sunmaya hazırlanıyor. Bu sayede tekne sahipleri, kendi risk analiz raporlarını internet üzerinden edinebilecek. Allianz Yat Sigortası'nın primlerine gelince... 20 bin dolarlık bir teknenin sigorta priminin kabaca 300-350 dolar civarında olduğu söylenebilir.

DUBAI GROUP — SIGORTA —

Dubai Group, özel amaçlı tüm yat sahiplerine 'tam ziya'yı (tamamen batma, yok olma) teminat altına alan dar kapsamlı ve Enstitü Yat Klozu paralelinde geniş kapsamlı olarak iki farklı teminat alternatifi sunuyor. Geniş kapsamlı teminat ile seyredilebilir sulara batma, oturma, çatışma gibi riskler; denizde ve karada hırsızlık, yangın, yıldırım, infilak,

deprem; rıhtım ve liman tesisleriyle, kara ya da hava araçlarıyla temas ya da bunlardan düşen cisimlerin verdiği hasarlar; enkaz kaldırma masrafları ile başka bir tekneye ve üçüncü şahıslara veya mallarına verilebilecek zararlar kapsama alınıyor.

ERGO

ERGO Sigorta, yat sahiplerine Enstitü Yat Klozu ana teminatları kapsamında tüm deniz kazalarından depreme, korsanlıktan hırsızlığa, üçüncü kişilere karşı mesuliyetten enkaz kaldırma masraflarına kadar kapsamlı teminatlar sunuyor. Kötü niyetli hareketler, savaş, grev, kargaşa, halk hareketleri teminatları da ek prim karşılığında ilave edilebiliyor. Bunların dışında kişisel eşyalar, misafir sağlık sorumluluğu, yakıt sızdırmadan doğan sorumluluklar, tekne çekme, yarış riskleri, tekne nakliyatı, deniz kirliliği sorumluluğu ve makine hasarları gibi ek teminatlar da sunuluyor. Yakıt, kumanya gibi zati eşyalar; dıştan takma motorların düşmesi; nükleer riskler, yatın deniz evi olarak kullanılmasından kaynaklanan sorumluluklar sigorta kapsamına alınmıyor. Çeşitli faktörlere göre sigorta primleri değişmekle birlikte, ERGO Sigorta'dan 20 bin dolarlık satış fiyatı olan bir yatın ortalama yıllık sigorta bedeli 150-200 dolar arasında hesaplanıyor.



İhtiyaç tespiti çok önemli



Levent Sönmez

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) verilerine göre 'su araçları' branşında açık farkla lider konumda. Şirketimizde mevcut sigortalı yat sayısı binin üzerinde. Yat sigortası yaptırırken dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, sigortalının hangi teminatlara ihtiyacı olduğunun tam olarak belirlenmesidir. Bu şekilde sigortalı kendisine gerekmeyen teminatlar için ekstra prim ödemek durumunda kalmayacak ve poliçede yer alması gereken teminatların yokluğu nedeniyle de zararının tazmininde sıkıntı yaşamayacaktır. Teknenin gerçek değerinden sigortalanması tazminatlar açısından önemli.

Rekabet arttı, primler düştü



Melda Şuayipoğlu

Allianz Kurumsal Sigortalar Direktörü

Türkiye'de yat sektörü hızla geliyor. Bu dinamik yapıya bağlı olarak gerek sigortalıların gerekse sigorta şirketlerinin sektöre ilgisinde son yıllarda ciddi artış gözleniyor. Türkiye'deki yaklaşık 30 bin yatın yüzde 35-40'ının sigortalı olduğu tahmin ediliyor. Mevcut portföyümüzdeki 3 binin üzerindeki tekne sayısı pazarın yaklaşık yüzde 25'lik kısmı Allianz tarafından sigortalanıyor. Son dönemlerde yat sigortalılarına artan ilgi paralelinde sigorta şirketleri arasında yeni ürünlerle birlikte rekabet de giderek artıyor. Bu durum sigortalıların lehine gözükmele beraber, uzun dönemde piyasada kalıcı bir şirketle çalışmak önemli.

Doğru beyan çok önemli



Hasan Altaner

Güneş Sigorta Teknik Yönetim Genel Müdür Yardımcısı

Yatlar için sigorta yaptırılması kanunen zorunlu değil. Ancak modern marinalar, marinaya bağlanacak yatlar için yat sigortasını zorunlu tutuyor. Yat turizminin gelişmesine bağlı olarak sayısı artan yat sahipleri de deniz tehlikelerinin çok yakın ve hissedilir olması nedeniyle değerli yatırımlarını sigorta poliçesiyle güvence altına almayı tercih ediyor. Sigorta poliçesinin oluşabilmesi için gerekli bilgilerin sigortalı ve sigorta ettiren tarafından eksiksiz ve doğru olarak sigortacıya beyan edilmesi büyük önem taşıyor. Eksik veya gerçeği yansıtmayan, yanıltıcı beyanlar sigorta teminatını olumsuz yönde etkileyebiliyor.

Avrupa'dan daha iyiyiz



Cengiz Karataş

ERGO Sigorta Hasar ve Nakliyattan Sorumlu GMY

Yat turizmi gelişirken yat sigortalarına olan ihtiyaç da artıyor. Türk sigorta şirketlerinin Avrupa ülkelerinde sağlananlara yakın, hatta daha iyi teminatlar sunması yat sigortalarına ilgiyi giderek artırıyor. Halen Türkiye'de 15 bin civarında yat olduğu ve bunların yüzde 70-75'inin Türk sigorta şirketleri tarafından sigortalı olduğu tahmin ediliyor. Yine Türkiye'deki yat sigortalılarının tamamına yakın bir bölümü acenteler tarafından yapılıyor. 2010 yılı sonu itibarıyla bin 771 yat ERGO Sigorta güvencesi altında bulunuyor. 2011'de 3 binin üzerinde, 2012'de ise 4 bin tekne poliçesiyle yılı kapatmayı hedefliyor.



Groupama, ticari ve özel gezi tekneleri için dar ve geniş kapsamlı olmak üzere iki farklı teminat alternatifi sunuyor.

Dar kapsamlı sigorta onarılmayacak hasarları kapsıyor. Geniş teminatlı yat sigortası ise batma, fırtına, çatma, çarpma, oturma gibi deniz kazası ve tehlikeleri; yangın, korsanlık, deprem, volkanik patlama, yıldırım, rıhtım, liman aygıt ve donanımı, kara veya hava taşıtları ve benzeri şeylerle temas sonucu meydana gelen hasarları kapsıyor. Ayrıca ticari olmayan yatlar için ücretsiz kişisel eşyalar teminatından

faydalanma olanağı, yatta bulunan bireylere ferdi kaza ya da hukuksal koruma teminatı alınabiliyor.

GÜNEŞ SİGORTA

Güneş Sigorta'nın sunduğu Güneş Yat Sigortası da Enstitü Yat Klozu'nda sunulan ana teminatları kapsıyor. Sigortalının isteği doğrultusunda, bu teminatlara üçüncü şahıs mali mesuliyet teminatı, savaş, kötü niyetli hareketlere bağlı riskler, grev lokavt ve halk hareketlerinden kaynaklı riskler ilave edilebiliyor. Güneş Sigorta, ticari amaçlı kullanılmayan yat ve kotralarda ek prim ödeme-

den kişisel eşyalar teminatı da sunuyor. Teknede bulunan kişiler için ferdi kaza sigortası küçük bir ek primle, poliçe teminatındaki bir hasarın savunulmasıyla ilgili hukuki masraflar da sigortacının onayının alınması koşuluyla teminata dahil ediliyor. Güneş Sigorta, ek prim karşılığında yat asistans hizmeti de sunuyor.



Ray Sigorta tarafından yat sahiplerine sunulan teminatlar enstitünün şartnamesi doğrultusunda yangın, infilak, yıldırım, kötü niyetli hareketler, hırsızlık, üçüncü şahıslara karşı

mali mesuliyet, seyredilebilir sulardaki tehlikeler, yüklem-boşlatma sırasında meydana gelen kazalar gibi tehlikeleri kapsıyor. Ayrıca hırsızlık durumunda anahtar araç üzerinde unutmak gibi sürücü hatasından kaynaklanan muafiyetler uygulanmıyor ve hasarın yüzde 100'ü ödeniyor. Arızalanan aracın 48 saatten fazla tamirde kalması durumunda konaklama teminatı istenmediğinde primler 40 lira düşük ödenebiliyor. Tüm yat sigortası sahipleri Ray Sigorta'nın kapsamlı asistans hizmetlerinden faydalanabiliyorlar. ☁

Emir iptalinde kötü niyete düzenleme geliyor

SPK Başkanı **Vedat Akgiray**'dan
Borsagundem.com'a özel açıklamalar



OKUMAK
İÇİN
TIKLAYIN

Hisse
Kulis
Hisse önerileri

Aracı kurum raporları
Neden Düştü?
Neden yükseldi?
Dış Piyasalar

Emtia Piyasaları

Döviz Piyasaları
Makro Ekonomi

Hisse Öneri Listesi
Teknik Analiz
Vadeli İşlem Borsası

Borsa Gündem

önce siz
öğrenin



İMKB Başkanı Hüseyin Erkan'dan
ilginç yorum: "Türkler piyasayı
gaza getiriyor"

Günün önerilen hisseleri

2011 yılında portföyde olması gereken 11 hisse
Hangi hisse neden düştü, neden yükseldi?

Borsada işlem yapan ünlüler

Dolarda düşüş devam edecek mi?
Uzmanlar nasıl bir strateji öneriyor?

DOSYA

Hangi spekülör hangi
hissede işlem yapıyor?

Borsa Gündem .com



Swiss Re 665 milyon dolar zarar etti

Sigorta sektöründeki zararlar sadece Türk şirketleriyle sınırlı değil. Bu alanda dünya devleri de zarar edebiliyor. Bunlardan biri de reasürans devi Swiss Re. Şirket 2011'in ilk çeyreğinde 665 milyon dolar zarar açıkladı. Geçen yılın ilk çeyreğinde 158 milyon dolar kar eden şirket, bu yılki zararın özellikle büyük çaplı doğal felaketler sonrasında yaşanan yüksek düzeyde hasar talebinden kaynaklandığını vurguladı. Japonya ve Yeni Zelanda'daki depremler ile Avustralya'daki sel felaketi yüksek hasar taleplerinde en büyük rolü oynayan doğal felaketler arasında sayılıyor. Mayıs ayının ilk haftasında düzenlenen bir basın toplantı-

ıyla küresel şirketin ilk çeyrek verilerini basınla paylaşan Swiss Re CEO'su Stefan Lippe, "2011 yılında doğal afetlerden kaynaklanan sıra dışı bir zararla karşılaştık. Bu afetleri takip eden yenilemelerde, odaklı ve disiplinli sigorta politikamızı devam ettirdik" şeklinde konuştu. Swiss Re'nin açıkladığı 665 milyon dolar zarar yıllık öz kaynak karlılığında yüzde 10.7'lik düşüşe sebep oldu. Hisse başına kazanç ise -1.94 dolara düştü. İlk çeyrekte mülkiyet ve hasar branşı 1,2 milyar dolar zarar eden Swiss Re bu zararını başarılı varlık yönetiminde elde ettiği 1,2 milyar dolarlık karın yanı sıra hayat ve



Stefan Lippe, Swiss Re CEO'su

sağlık branşlarından gelen 144 milyon dolarlık gelirle hafifletti. "Beş yıllık hedeflerimize bağlı kalmaya devam edeceğiz ve bunu başaracağımız konusunda kendimize güveniyoruz" diyen Swiss Re CEO'su Lippe ilk çey-

rekte yaşanan zararın hedeflerine ulaşmada ilave bir zorluk yarattığını ancak bu durumun daha önce öngördükleri gibi 2012 ve 2013 yıllarında pazarın açılmasını hızlandıracağını ifade etti.

HDI Sigorta'da Ayhan Apak tasfiyesi

Alman sigorta şirketi HDI Sigorta 4'ü üst düzey yönetici olmak üzere yaklaşık 8 çalışanıyla yollarını ayırdı: Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Tansel Us, Genel Koordinatör Aynur Baloğlu, Mali İşler ve Muhasebe Grup Başkanı Nurettin Karaca ve Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü Gülay Taş... Şirketten ayrılan yöneticilerin İhlas Sigorta döneminden kalan, şirketin en eski çalışanları olması dikkat çekiyor. Örneğin Tansel Us 10 yılı aşkın süredir şirket bünyesinde farklı kademelerde yönetici olarak görev yaptı. 1999'dan bu yana Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü yürüten Tansel Us,

Temmuz 2007 tarihi itibarıyla Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildi. Aynur Baloğlu 1995 yılında kuruluş çalışmalarında da bulunduğu İhlas Sigorta'nın 2006'da HDI'ya satılmasının ardından mali işler ve muhasebe, tahsilat, bütçe ve finansal raporlama, hukuk, insan kaynakları ve idari işler gibi çeşitli birimlerinin sorumluluğunu üstlenmişti. Bu tatsız ayrılmalar sigorta sektöründe farklı yorumlara neden oldu. Birçok sigortacı HDI Sigorta Genel Müdürü Enis Talaşman'ın eski genel müdür Ayhan Apak'ın şirketteki izlerini tamamen sildiğini konuşuyor

SDK yönetici okulu oldu

Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) son yıllarda sigorta sektörüne yönetici yetiştiren bir okul gibi olmaya başladı. Sektörde 15'in üzerinde genel müdür ve genel müdür yardımcısı murakıp kökenli... Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, Mapfre Genel Yaşam Sigorta genel müdürlüğünden geçen ay istifa eden Muhittin Yurt, Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Yurtseven, SBN Sigorta Genel Müdürü Erhan Özsertel İlk akla gelen murakıp kökenli yöneticiler arasında yer alıyor. Geçen ay da iki murakıp daha sektöre transfer olunca SDK'nın sektör için önemine bir kez daha vurgu yapmak istedik. Bu arada Sigorta Denetleme Kurulu'nda görev yapan Koray Erdoğan, Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı olarak transfer oldu. Ayrıca SDK'da uzun süre aktüer olarak görev yapan Yasemin Soysal, Liberty Sigorta'nın aküerya biriminin başına geçti.

Kaskoda rekabet sertleşecek

Türkiye’de sigortacılık denilince neredeyse akla kasko ve trafik sigortaları geliyor. Çünkü bu iki branştan elde edilen primlerinin toplam prim üretimindeki payı oldukça yüksek. Bu yüzden en fazla rekabet de bu iki alanda görülüyor. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) tarafından açıklanan 2011 yılının ilk iki aylık verilerine bakıldığında bu alanda etkin olan en büyük 10 şirketin kıyasıya rekabet halinde olduğu görülüyor. Bu branşlarda sektörün prim üretimi ortalama yüzde 25 artarken bazı şirketlerin prim üretim rakamları yüzde 50 civarında



artırması dikkat çekiyor. Aynı dönemde prim üretimini kasko ve trafikte en fazla artıran şirket Anadolu Sigorta. Yılın ilk iki ayında yaklaşık 148.5 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren şirket bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini

yüzde 75 artırdı. Yine Eureko Sigorta bu alanlarda prim üretimini en fazla artıran ikinci şirket olarak dikkat çekiyor. Yılın ilk iki ayında 37.4 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren Eureko bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini

yüzde 47 artırdı. Prim üretimini en fazla artıran üçüncü şirket ise Axa Sigorta. Bu yılın ilk iki aylık döneminde 174.6 milyon liralık prim üretimi gerçekleştiren şirketin prim üretimi ise aynı dönemde yüzde 45 oranında arttı. Aynı dönemde Aksigorta’nın prim üretimi yüzde 27 oranında artarken, Allianz Sigorta’nın prim üretimi yüzde 18.7, Mapfre Genel Sigorta’nın üretimi ise yüzde 16 yükseldi. Bu rakamlara bakıldığında bu yıl da kasko ve trafik sigortalarında rekabetin sertleşeceğini şirketlerinse daha da agresifleşeceğini söylemek mümkün...

Her üye 6 şirkete gidecek!

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) yeni yönetimi, önümüzdeki dönemde yapacaklarına dair iş bölümünü şimdiden yaptı. Yapılan toplantıya bakılırsa yeni birlik yönetimi çok daha etkili olacak. Birlik ile ilgili konularda örneğin yazışmalarda ve açıklamalarda birliğin profesyonellerinin eskiye oranla daha aktif olması bekleniyor. Çünkü TSRŞB Başkanı Mustafa Su, yaptığı toplantıda birlik ile ilgili konularda profesyonellere daha fazla yetki vereceğini söylemişti. Peki birlik üyeleri ne yapacak? Edindiğimiz bilgilere göre birliğin yönetiminde yer alan on üye ilk olarak birlik üyesi



sigorta şirketlerini yerinde ziyaret edecek. Birlikten beklentilerini soracak, raporlar hazırlayacaklar. Hatta ilk yapılan yönetim kurulu toplantısında yönetim kurulu üyeleri şirketleri paylaşmışlar bile. Her birlik üyesinin yıl sonuna kadar 6 şirketi yerinde ziyaret edeceği ve şirket yöneticilerinden bire bir sektörün sorunlarını dinleyeceği söyleniyor.

Sektörde en büyük kim?

Finansal şirketlerde “büyüklük” neredeyse bir güç göstergisi haline geldi. Sigorta sektöründe pazar büyüdükçe şirketler de agresifleşmeye başladılar. Örneğin son dönemlerde “Türkiye’nin en büyük sigorta şirketi” sloganı ile sektörün en büyük oyuncularından birinin televizyonlarda reklamları dönüyor. Altına da şu not düşülüyor: “Şu tarih itibarıyla prim üretim rakamlarında en büyüğüz”. Tabi ki herkes slogana odaklandığı için alttaki küçük notu okuyan yok. Hemen belirtelim, prim üretiminde en büyük olmak pazarın en büyük sigorta şirketi olduğu anlamına gelmez.

En fazla primi üretmek bir şirketi en büyük yapmaz, pazar payında lider yapar. Rakamlardan biraz anlayan birisine göre yapmaması lazım. Evet Axa Türkiye’de en fazla prim üretimi yapan şirketi... Ayrıca karda da lider. En fazla kar eden sigorta şirketi. Biz Akıllı Yaşam olarak soruyoruz. Bu rasyolar bir sigorta şirketini Türkiye’nin en büyük sigorta şirketi yapar mı? Peki finansal şirketlerde büyüklük nasıl olur? Bunun üç tane temel rasyosu var. Aktif büyüklük, özkaynak büyüklüğü ve ödenmiş sermaye...Bu verilerde lider kim ise en büyük sigorta şirketinin de o olması gerekmez mi?



Teknik kârda baskı sürececek!

Türk sigorta sektörü geçen yıl 14 milyar 130 milyon lira prim üretimine karşılık 8 milyar 653 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdi. TSRŞB Başkanı Mustafa Su, “Rekabet bu şekilde devam ettiği sürece teknik karlarda baskı devam edecek” diyor.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Başkanı Mustafa Su, geçen ay basın karşısına çıkarak sigorta sektörünü değerlendirdi. Su, Birlik Başkanı olarak basınla yaptığı ilk toplantıda, rakamların sektördeki kar sıkıntısını ortaya koyduğunu vurgularken prim üretiminin ise istisnai yıllar hariç iyi bir trend yakaladığını ancak karlılık konusunda aynı şeyleri söylemenin mümkün olmadığını dile getirdi. Yeni TSRŞB Başkanı, sektörün doğru riske doğru fiyat verememe problemi olduğunun ve fiyat rekabetinin devam ettiğinin altını çizdi.

Türk sigorta sektöründe son dönemde yaşanan gelişmeleri de değerlendiren Su,

yeni Türk Ticaret ve Borçlar Kanunu’nun yayınlandığını, Doğal Afet Sigortaları kanun taslağının ise uzunca bir süredir yasalaşmayı beklediğini hatırlattı. Trafik kazalarına sağlık teminatı sağlayan sigortalara ilişkin primlerin Sosyal Güvenlik Kurumu’na (SGK) devredilmesine ilişkin düzenlemenin de sektörün gündeminde yer aldığını belirten Su, “Sigortacılık

Yeni TSRŞB Başkanı, sektörün doğru riske doğru fiyat verememe sorunu olduğunun ve fiyat rekabetinin devam ettiğinin altını çizdi.

teknik ve hukuki ile bağdaşmayan düzenlemenin getireceği olumsuz sonuçlara ilişkin görüşlerimiz ilgili mercilere iletilmiş ancak sonuç alınamamıştır. Bu konuda hukuki zemindeki tüm olasılıklar ve yapılabilecek her türlü çalışma gündemimizdedir” şeklinde konuştu.

Hayat sigortacılığının geliştirilmesine yönelik TSRŞB tarafından hazırlanan çalışmanın Hazine Müsteşarlığı’na sunulduğunu da belirten Su, AB’ye uyum sürecinde Türk sigorta sektöründe Solvency II’nin uygulamasına ilişkin çalışmalar yapıldığını, TSRŞB’nin bu sürece etkin bir şekilde katılım sağladığını anlattı.

İçkili araba kullanılmıyor!

Su, bu yıla ilişkin beklentilerini ise şöyle değerlendirdi: “Sektörümüzde uzun zamandır yaşanan ve sadece fiyata odaklanan yıkıcı rekabetin yerini, risk/fiyat dengesini ön planda tutan, teknik karlılığı önemseyen daha etkin ve yapıcı bir rekabete bırakması umut edilmektedir. Sektörümüzde uzun yıllardan beri karlılık sorunu yaşayan branşlarda iyileşme yönünde adımlar atılması hedeflenmektedir”.

Geçen dönemlerde çıkarılan ve uygulamada sorun yaşanan yasal düzenlemelerde sigortacılık tekniğinin ve uluslararası piyasasının gerektirdiği değişikliklerin gerçekleştirilmesi için çalışmalar yaptıklarını ifade eden Su, sektörün vergi sorunlarının çözümüne ilişkin olumlu gelişmelerin yasal değişikliklerde yer almasını beklediklerini ifade etti.

Özellikle son dönemlerde artış gösteren sigorta sahteciliğinin önlenmesi amacıyla gerek şirketler gerekse Birlik aracılığıyla başlatılan çalışmaların 2011 yılında da sürdürülmesinin planlandığını bildiren Su, kaza tespit tutanağına ilişkin 2008 yılında yapılan değişikliğin de çok büyük sahtekarlıklara zemin hazırladığını vurguladı. “Artık içkili araba kullanan

kalmadı, ne mutlu bize... Tutanaklarda alkollü araba kullanan tespit edilmedi” diyen Su, şirketlerin bu konuda yargı yoluna başvurmaya başladıklarını da ifade etti. Yeni Birlik Başkanı, sigorta şirketlerden haksız yere hasar talep eden kişilere karşı yargı yoluna gitme uygulamasının yaygınlaşması gerektiğinin de altını çizdi. Gazetecilerin, kar ve gelir beklentilerine ilişkin bir sorusu üzerine, “Rekabet bu şekilde devam ettiği sürece teknik karlarda baskı devam edecektir” değerlendirmesini yapan Su, bilanço karlarının ise toparlanmasını beklediklerini bildirdi.

Kişi başı prim üretimi 128 dolar

Yeni yönetimin basınla ilk buluşmasında TSRŞB Genel Sekreteri Erhan Tuncay da sektörün geçen yılki performansını değerlendirdi. Tuncay, dünya sigorta sektöründe toplam prim büyüklüğünün 2009 yılında 4,1 trilyon dolar olarak gerçekleştiğini, prim büyüklüğünün gelişmekte olan ülkelerde 533 milyar dolar iken bu rakamın Türkiye’de 7,9 milyar dolar olduğunu hatırlattı. Primlerin GSYİH’e oranının gelişmiş ülkelerde yüzde 8,6, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 2,9, Türkiye’de ise yüzde 1,3 olduğunu ifade eden Tuncay, kişi başına düşen prim büyüklüğünün 2009 yılında dünyada 595 dolar iken Türkiye’de 109 dolar düzeyinde gerçekleştiğini de ifade etti.

Türk sigorta sektöründe bu yılın ilk çeyrek döneminde 64 şirketin faaliyet gösterdiğini, sektördeki acenteler, brokerler ve eksperler de dikkate alındığında sigorta sektörünün 75 binden fazla kişiye istihdam sağladığını belirten Tuncay, geçen yıl sektörün prim üretiminin 12 milyar 281 milyon liradan 14 milyar 130 milyon liraya yükseldiğini, kişi başına düşen prim üretiminin de 128 dolara çıktığını kaydetti. Tuncay, prim üretiminde dağıtım kanallarına bakıldığında ağırlığın yüzde 60,14 ile acentelerde olduğunu

açıkladı. Sektörde ödenen hasarlar konusunda da bilgi veren Tuncay, 2009 yılında hayat ve hayat dışında toplam 8 milyar 473 milyon lira hasar ödemesi yapılırken bu rakamın geçen yıl 8 milyar 653 milyon liraya yükseldiğini, hasar/prim oranının hayat dışı ürünlerde yüzde 67,03 olarak gerçekleştiğini bildirdi.

Geçen yıl sektörün prim üretimi 12 milyar 281 milyon liradan 14 milyar 130 milyon liraya yükseldi, kişi başına düşen prim üretimi ise 128 dolara çıktı.

Karlılık geriledi

Yaptığı değerlendirmelerde hayat dışı ürünlerde teknik karlılık oranındaki gerilemeye de dikkat çeken Tuncay, sektörün hayat dışı branşlarda 2009’da yüzde 1,04 olan teknik karlılığının 2010’da yüzde -0,04’e gerilediğini bildirdi. Tuncay’ın açıkladığı veriler doğrultusunda trafik sigortalarında prim üretimi geçen yıl yüzde 35,39 artışla 2 milyar 305 milyon 578 bin 574 liraya yükseldi, ödenen hasar ise yüzde 11,90 oranında artarak 1 milyar 794

milyon 132 bin 446 liraya çıktı. Bu branşta teknik zarar 586 milyon 670 bin lira düzeyinde gerçekleşti. Diğer yandan kaskoda alınan primler 3 milyar 116 milyon 701 bin lira, ödenen hasar ise 2 milyar 391 milyar 128 bin lira oldu.

Tuncay kaskodaki teknik zararın önceki yıla göre iyileşerek 128 milyon 304 bin liraya gerilediğini açıkladı.

Sağlık sigortasında ise primler önceki yıla göre yüzde 20,52 oranında artışla 1 milyar 675 milyon liraya, ödenen hasar yüzde 8,90 artışla 1 milyar 334 bin liraya yükseldi. Bu branştaki teknik zarar 36 milyon 185 bin liraya geriledi, hasar/prim oranı ise yüzde 85,86 düzeyinde gerçekleşti.

Sektörün teknik karının geçen yıl yüzde 35,63 azalarak 217 milyon 7 bin liradan 139 milyon 691 bin liraya düştüğünü vurgulayan Tuncay, bilanço karının yüzde 74,81 azalarak 114 milyon 744 bin liraya düştüğünü söyledi.

Bireysel emeklilik sistemi verilerini de paylaşan Tuncay, katkı payı tutarının geçen yıl yüzde 33,97 artışla 9 milyar 443 milyon 205 bin 843 liraya çıktığını, toplam fon büyüklüğünün ise 11 milyar 929 milyon 113 bin 40 liraya ulaştığını kaydetti.



TSRŞB Başkanı Mustafa Su ve Genel Sekreter Erhan Tuncay

Çocukların geleceği sigortacılar emanet

Tasarrufun önemi artıkça sigortacılar ailelerin gelecek kaygısını daha iyi görmeye başladı. Küçük birikimlerle çocukların eğitiminden evliliğine, ilk arabasını almasından ilk işini kurmasına kadar tüm ihtiyaçlarını karşılamak mümkün...

Her anne babanın en büyük endişesidir çocuklarının geleceği. İşte bu yüzden sigorta şirketleri, eğitimden sağlığa birçok alanda çocuklara yönelik ürünler çıkarıyor. Üstelik bu ürünler, diğer sigorta türlerine göre çok daha uygun poliçelerle sunuluyor.

Bu ürünler sundukları teminat ve tazminat yapılarından dolayı, faydasına en fazla inanılan sigorta türleri arasına girmeye başladı. Eğitimden sağlığa, seyahatten kazaya kadar çocuklara yönelik

hazırlanan sigorta türleri arasında en yaygını ise eğitim sigortaları. Eğitim sigortalarının en önemli avantajı elbette, ebeveynlerin yokluğunda çocukların eğitim giderlerini ve dolayısıyla eğitimlerini

teminat altına alması. Bir yandan özel eğitim kurumlarına talebin artması, diğer yandan özel okul ücretlerinin el yakması, çocuklarının eğitim standardını korumak isteyen anne-babaları eğitim sigortalarına yönlendiriyor.

550 binden fazla öğrenci

Bugün ilk ve orta öğretimde okuyan 17 milyon 800 bin öğrenci

bulunuyor. Yani 2 milyondan fazla üniversite öğrencisini ve anaokullarındaki çocukları hesaba katmazsak Türkiye nüfusunun neredeyse dörtte biri ilk ve orta öğrenimde okuyor. Son 7 yılda hızla yaygınlaşan özel okulların sayısı da günümüzde bin 700'lere ulaştı. Özel anaokullarının sayısının da bini geçtiği biliniyor. Türkiye'deki öğrenci nüfusunun yüzde 2.2'si yani 398 bini özel ilk ve orta öğretim okullarında, 150 binden fazlası ise özel üniversitelerde okuyor. Yani 550 binden fazla öğrenci



özel eğitim kurumlarına kayıtlı bulunuyor. Özel okul fiyatlarına gelince... Yıllık ücretler birçok aile için oldukça yüksek sayılabilecek miktarlarda. Nitekim Eyüboğlu, Doğa, TED gibi ünlü özel kolejlerin anaokulu ücretleri bile 10 bin liradan başlayıp 35 bin liraya kadar çıkıyor. Anaokuluna göre daha düşük kalan ilk ve orta öğretim ücretleri de 10 ila 20 bin lira arasında değişiyor. Özel üniversitelerin yıllık ücreti ise üniversite ve bölüme göre 15 binden başlayıp 30 bin liraya kadar çıkıyor. Bu durumda, anaokulunu 15 bin; ilk, orta ve lise sınıflarını ortalama yıllık 25 bin liraya okuyan bir çocuğun, liseden mezun olana kadar cari fiyatlarla 12 yıllık toplam eğitim ücreti 300 bin lirayı buluyor. Bu çocuğun özel üniversiteye gittiğini de düşünürsek, çocukları özel anaokulunda başlayıp özel üniversiteden mezun olan ebeveynler, 16 yılda 400 bin liraya yakın bir okul masrafıyla karşı karşıya kalıyorlar.

Talep artıyor

Özel okul sayısındaki artışa paralel olarak öğrenci sayısının artması, bugün çok daha fazla sayıda ebeveyni özel çocuk sigortalarına yönlendiriyor. Özellikle eğitim sigortalarına talebin yoğun olduğunu vurgulayan Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Ömür Şengün, bu alandaki prim

üretimlerinin sektör ortalama-sının üzerinde artış gösterdiğini ifade ediyor. Aileler, çocukları-nın eğitim masraflarını karşılamak ve iş göremezlik, vefat gibi beklenmedik risklerle karşı karşıya kaldıkları takdirde onların eğitimini sürdürebilme-sini sağlamak amacıyla eğitim sigortası yaptırıyor. Şengün, önümüzdeki 10 yıl içinde eğitim sigortalarındaki prim büyüme-sinin yine sektör ortalamasının üzerinde gerçekleşmesini bekliyor.



Eğitim kadar popüler olan çocuklara yönelik bir başka sigorta türü de sağlık sigortala-rı. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Coşkun Gölpinar, bugün Türkiye’de 180 bin ailenin çocuklarının geleceği için sigorta yaptırdığını tahmin ediyor. “Ülke nüfusuna oranla çok düşük olan bu rakamın ilerleyen yıllarda hızla artmasını bekliyoruz” diyor Gölpinar, bu beklentide çocuklara özel sigorta primleri-

nin düşük olmasının etkili olacağını düşünüyor.

Vergi avantajı

Yoğun ilgi gören eğitim sigortalarının en önemli özelliği, ebeveynlerin başına gelebilecek vefat, işsizlik ya da sakat kalma gibi istenmeyen durumlarda çocukların eğitim masraflarını karşılaması. Eğitim sigortalarında çocuğun eğitim süresinin tamamında oluşacak maliyet dikkate alınıyor. Sigorta

birtakım avantajlar sunuyor. Ödemeler aylık, yıllık, tek seferde ya da çocuğun eğitim süresine göre 5 yılda yapılabil-iyor. Ücretli çalışanlar ya da vergi mükellefleri, 4697 sayılı Gelir Vergisi Kanunu’na göre ödediği primleri vergi matra-hından düşebiliyor.

Ayda 15 liraya öğrenim garantisi

Çocuklara özel sigortaların en önemli özelliklerinden biri de primlerinin diğer sigorta ürünleriyle karşılaştırıldığında çok daha makul olması. Anadolu Hayat ve Emeklilik’ten bir örnek verecek olursak; 35 yaşındaki bir veli, ayda sadece 10 dolar prim ödeyerek, vefatı durumunda, ilkokulda okuyan çocuğu için 8 yıl boyunca her yıl 5 bin dolar ödenmesini sağlayabiliyor. Allianz’ın Best Life ürünü ise 40 yaşında bir özel sektör çalışanı-na, yıllık eğitim masrafı 15 bin lira olan çocuğunun 4 yıllık ve başlangıç teminatı 60 bin lira olan poliçesi için ödeyeceği aylık prim sadece 29 lira. Keza Yapı Kredi Sigorta’da 5 yıl boyunca yıllık 20 bin dolarlık teminat isteyen ebeveynler, toplamda sadece 498 dolar ödüyor. Bir defada ödenen klasik eğitim sigortalarından ferdi kaza sigortasına, sağlık sigortasından yurtdışı eğitimi de kapsayan sigortalara kadar şirketlerin farklı alanlarda çocuklara özel sunduğu seçenekleri sizler için araştırdık...



Aegon'un Eğitim İçin Hayat Sigortası, özellikle özel okullarda okuyan öğrencilerin ailelerine hitap eden bir ürün. En az 10 yıllık dönem için yapılan bu birikimli hayat sigortasında primler velinin erken vefatı ya da malul kalması durumunda Aegon tarafından sigortalı adına yatırılıyor. Örneğin, çocuğunuz 17 yaşında üniversiteye başladığında 4 yıl boyunca 5 bin dolar gelir elde etmesini istiyorsanız, 11 yaşından itibaren ayda 150 dolar prim ödüyorsunuz. 6'ncı yılın sonunda prim ödemeye devam ederken geri ödemeler de başlıyor. Kar paylı bir sigorta ürünü olan Eğitim İçin Hayat Sigortası, gelir vergisi avantajı da sunuyor. Ayrıca primlerden masraf ya da komisyon kesintisi yapılmıyor.



Çocuklara ve gençlere yönelik iki farklı ürün sunuyor. Sadece risk teminatı içeren Best Life, klasik eğitim sigortası özelliklerini taşıyor. Büyüyen Çocuk ise risk teminatlarının yanı sıra çocuklara öğrenim hayatını tamamladıktan sonra da birikim imkanı sunuyor. Best Life Sigortası ebeveynlerin vefatı ana teminatının yanı sıra tam ve daimi maluliyet teminatı da vererek, poliçe süresi boyunca sigortalının başına gelebilecek risklere karşı maddi güvence sağlıyor. Sigortalının belirlenen süre içerisinde vefatı halinde, sigortalanan çocuğa



vefat tazminatı veya poliçe süresi sonuna kadar maaş ödemesi yapılıyor. Örneğin, 30 yaşındaki bir erkek çalışan 5 yaşındaki kız çocuğunu 20 yıl boyunca sigorta ettirirse, yıllık ortalama yüzde 6 kar payıyla süre sonunda çocuğa 32 bin lira toplu para ödeniyor, ya da 5 yıl boyunca 560 lira aylık maaş bağlanıyor. Bu planın asgari prim tutarı 75 lira. Büyüyen Çocuk Sigortası ise sigorta ettiren ebeveynin vefatı halinde belirlenen eğitim süresince sigortalı çocuğa destek aylığı ödemesi, sigorta süresi sonunda ise kar paylı birikimler üzerinden toplu ödeme veya maaş seçeneği sunan uzun vadeli bir sigorta ürünü.



Çocuklara yönelik üç farklı sigorta ürünü sunuyor. Çocuğum Ferdi Kaza Sigortası, hem çocukların hem de ebeveynlerin başına gelebilecek kazalara karşı güvence sağlıyor,

kazalardan kaynaklı tedaviler teminat kapsamına alınıyor. Ebeveynin herhangi bir kaza sonucu vefatı veya daimi tam maluliyetinde ise 18 yaşına gelene kadar çocukların prim ödemeleri American Life tarafından karşılanıyor. Örneğin, yıllık 7 bin 500 dolar teminatlı bir poliçe için 434 dolar prim ödemek gerekiyor. Bu primle sigortanın başladığı ilk yıl oluşabilecek kalıcı sakatlık veya vefat durumunda 10 yıl boyunca çocuğa her yıl 7 bin 500 dolarlık tazminat ödeniyor. Çocuğum Ferdi Kaza Sigortası ürünü sahipleri ayrıca, ücretsiz Inter Partner Asistans hizmetinden faydalanabiliyor.



Anadolu Hayat Emeklilik'in sunduğu Eğitim Sigortası, ebeveynin vefatı halinde sigortalı çocuğa veya vasisine, belirlenen tutarda ve sürede gelir ödemesi sağlıyor. Döviz endeksli bu ürünün süresi 1 yıl olmakla birlikte her yıl

yenilenebiliyor. Ayrıca sadece anne-baba değil teyze, hala, amca, dayı gibi yakın akrabalar da eğitim gören çocuğu lehtar göstererek sigortalatırabiliyor. Ölüm halinde sigortalının önceden belirlediği 3 aylık ya da yıllık gelir tutarı gelir alma süresince ödeniyor.



Çocuğum Eğitim Sigortası ile

çocukların eğitim masrafları beklenmeyen durumlara karşı sigortalıyor. Ödenecek prim tutarı sigorta ettirenin yaşı, sigorta süresi yani eğitim yılı, yıllık eğitim gideri ile sabit ve azalan teminat tercihlerine göre hesaplanıyor. Primler döviz endeksli ödenebiliyor. Riskin gerçekleşmesi durumunda, çocuğun eğitiminin tamamlanması için gerekli teminat sigortada belirtilen tutar üzerinden lehtarlar toplu olarak ödeniyor. Örneğin, azalan teminatlı alternatifte çocuğun yıllık eğitim gideri 5 bin dolar ve eğitim süresi 10 yıl olarak hesaplandığında, güvence tutarı birinci yıl için 50 bin, 10'uncu yıl içinse 5 bin dolar olarak hesaplanıyor. Bu durumda 40 yaşında bir velinin ödeyeceği prim tutarı, taksitle ödemede beş yıl boyunca her yıl 198 dolar, peşin ödemede ise başlangıçta 990 dolar oluyor.



AvivaSa'nın sunduğu Sürekli Eğitim Sigortası'ndan 18-70 yaş arasındaki veliler veya çocuğun eğitim masraflarını üstlenen

diğer şahıslar yararlanabiliyor. Çocuğun eğitim süresine bağlı olarak Sürekli Eğitim Sigortası'nın poliçe süresi en az 5, en fazla 20 yıl olarak belirlenebiliyor. Sigorta, vefat, kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet teminatı sunuyor. Teminat tutarları isteğe göre ve dövizde endeksli olarak belirlenebiliyor. Sigorta primi yaş, cinsiyet, teminat tutarının süresi ve ödeme şekline göre hesaplanıyor.



Eğitim Giderleri Sigortası, velinin kaza sonucu yaşam kaybı veya sürekli sakatlığı durumunda seçilen teminat oranında çocuğun eğitim giderlerini karşılıyor. En fazla 8 yıl olarak belirlenen bu sigortanın teminatı hesaplanırken çocuğun gideceği okulun yıllık giderleri esas alınıyor ve

dövizde endeksli olarak hazırlanıyor. Chartis Sigorta ayrıca, kreş ve anaokulu gibi eğitim kurumlarındaki öğrencilere okulda bulundukları süre boyunca ferdi kaza teminatı sunuyor. Özellikle teneffüs ya da sportif aktivitelerde yaralanan çocukların acil tedavi masrafları bu poliçeden karşılanabiliyor. Yurtdışında eğitim gören gençler için de kaza veya hastalık sonucu tedavi masraflarını teminat altına alan Uluslararası Eğitim Güvenlik Sigortası sunuluyor.



Garanti Emeklilik hayat sigortaları kapsamında sunduğu Eğitim Sigortası ile çocuklu ailelere eğitim garantisi sunuyor. Tam ve daimi sakatlık teminatını veren sigorta kapsamında sigorta süresi boyunca ebeveynin sakat

kalmaması riskine karşı maddi güvence veriliyor. Örneğin öğrencinin yıllık eğitim masraflarının 10 bin lira olduğu düşünülürse, önünde 5 yıllık bir eğitim süresi olan bir öğrenci için ilk yılın sigorta teminatı 50 bin, ikinci yılın sigorta teminatı 40 bin lira olarak belirleniyor. Bu şekilde sigorta teminatı her yıl eşit tutarda azalarak, kalan

eğitim gideri tutarında maddi güvence oluşur. Sigorta süresi, en az 4, en çok 20 yıl olabiliyor.



Hayat-i Ferdi Kaza Sigorta

poliçesi, sigortalının kaza sonucu vefatı halinde varislerine tazminat ödenmesinin yanı sıra çocuğunun eğitim masraflarını karşılamak üzere katkıda



Şirketlerin çocuklara özel sigorta planları

Sigorta şirketi	Sigorta Planı	Özellik	Örnek prim (tek seferlik)	Teminat süresi/tutarı
Aegon Emeklilik ve Hayat	Eğitim için Hayat Sigortası	Birikimli hayat sigortası	150 USD (aylık)	5 yıl / 5.000 USD
Allianz	Best Life	Risk teminatlı eğitim sigortası	29 TL (aylık)	4 yıl / 60.000 TL
Allianz	Büyüyen Çocuk	Risk teminatlı birikimli hayat sigortası	75 (aylık)	10 yıl / toplu para-maaş
American Life Hayat Sigorta	Çocuğum Ferdi Kaza Sigortası	Sağlık sigortası	434 USD	10 yıl / 7.500 USD
American Life Hayat Sigorta	Gümüş, Altın ve Platin planları	Birikimli hayat sigortası	85 TL (aylık)	10 yıl / toplu para-maaş
Anadolu Hayat Emeklilik	Eğitim Sigortası	Risk teminatlı klasik eğitim sigortası	10,21 USD (aylık)	8 yıl / 5.000 USD
Axa Hayat ve Emeklilik	Çocuğum Eğitim Sigortası	Azalan teminatlı eğitim sigortası	990 USD	10 yıl / 5.000 USD
Chartis Sigorta	Eğitim Giderleri Sigortası	Risk teminatlı eğitim sigortası	-	Maksimum 8 yıl
Garanti Emeklilik	Eğitim Sigortası	Risk teminatlı eğitim sigortası	-	Maksimum 20 yıl
Işık Sigorta	Eğitim Güvence Sigortası	Risk teminatlı eğitim sigortası	285 TL	8 yıl / 4.500 TL
Mapfre Genel Yaşam	Yurtdışı Eğitim Sağlık Sigortası	Seyahat, eğitim sağlık sigortası	387 Euro	1 yıl / 50.000 Euro
Vakıf Emeklilik	Kesintisiz Eğitim Sigortası	Risk teminatlı eğitim sigortası	-	-
Yapı Kredi Emeklilik	Çocuğum Okusun	Risk teminatlı eğitim sigortası	241 USD	5 yıl / 10.000 USD
Yapı Kredi Sigorta	Nazar Boncuğu, Seyahat	Sağlık sigortası	240-500 TL	Yıllık
Zurich Sigorta	Çocuğumun Eğitimi	Risk teminatlı eğitim sigortası	-	Maksimum 10 yıl

bulunuyor. Sigortalının gasp/kapkaç sonucu özel eşyaları çalınırsa bunları da karşılıyor. Tüm bu risklerin doğurabileceği hukuksal durumlarla ilgili yapılacak masraflar bile ödeniyor. Hayat-i Ferdi Kaza Sigorta poliçesinin tazminat limitleri, kaza sonucu vefat ve kaza sonucu sürekli sakatlık durumunda 50 bin, kaza sonucu tedavi gerekiyorsa masraflar için 2 bin, kaza sonucu vefat durumunda ise geride kalan çocuğunun eğitim masrafları için 5 bin lira olarak belirlenmiş. Hukuksal koruma teminatı 2 bin 500, kapkaç riski de 500 TL. Bu poliçenin yıllık sigorta primi ise sadece 77 TL. Sigortalı isterse daha yüksek limitlerle de poliçe satın alabiliyor.



Işık Sigorta tarafından sunulan Eğitim Güvence Sigortası da beklenmedik bir kaza sonucu ebeveynin hayatını kaybetmesi veya kalıcı sakatlığa maruz kalması durumunda eğitim masraflarını karşılayan bir güvence sigortası. Örneğin, yeni okula başlayacak bir çocuğun yıllık okul masrafları 4 bin 500 lira üzerinden hesaplanırsa ebeveynlerin 285 lira prim ödemesi gerekiyor. 8 yıl için bir defaya mahsus ödenen bu prim, TÜFE artışı da eklenerek, sigortalının kaza sonucu vefatı veya daimi maluliyet durumunda eğitim ücreti olarak ödeniyor. Yıllık 10 bin lira teminatlı ve anaokulundan lise sona kadar 13 yılı kapsayan bir poliçenin primi ise 982 lira.



Mapfre Genel Yaşam tarafından sunulan Yurtdışı Eğitim Sağlık Sigortası (YESS), yurtdışında okuyan öğrencilere hitap eden bir ürün. Seyahat ve sağlık güvencesini bir arada sunan YESS kapsamında ayrıca, öğrencilerin sigortalarıyla ilgili talepleri için yurtdışına 7 gün 24 saat Türkçe hizmet veren bir çağrı merkezi hizmeti sunuyor. Örneğin, yıllık 50 bin euro teminatlı seyahat sigortası için yılda 387 Euro ödemek gerekiyor. İsteğe bağlı paket alınırsa prim tutarı 474 Euro'ya çıkıyor. Bu pakette ilave olarak ceza ve davalara karşı sorumluluk sigortası, kefalet verme, nakit avans ve bagaj bulunması gibi teminatlar kapsama anlıyor.



Vakıf Emeklilik hayat sigortalı- rı kapsamında, Kesintisiz Eğitim Sigortası (KEP) ile ebeveynlere ölüm ve maluliyet riskine karşı çocuklarının eğitimine devam etme garantisi sunuyor. KEP sigortası ebeveynlerin ya da çocukların vasilerinin vefatı, kaza sonucu vefatı veya kaza ve hastalık sonucu sürekli sakatlığına karşı azalan teminatlı eğitim garantisini kapsıyor.



Çocuğum Okusun Eğitim Güvencesi ile ebeveynin olası bir yaşam kaybı ya da daimi maluliyetle sonuçlanan bir kazaya maruz kalması durumunda, belirlenen süre



14 milyon TL ödedik
Ömür Şengün, Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Çocuklara yönelik 1990 yılından bu yana Büyüyen Çocuk, 2006'dan beri de Best Life Sigortası'nı sunuyoruz. Her iki üründe de ortalama yıllık 2 bin 500-3 bin adet yeni poliçe satışı gerçekleştiriyoruz. Sadece geçen yıl Büyüyen Çocuk sigortamız kapsamında ebeveynin vefatı nedeniyle çocuğa bağlanan yetim maaşı ödemelerinin toplam tutarı 1.2 milyon liraya, vadesinin gelmesinden dolayı ödenen tutarsa 14 milyon liraya ulaştı. Türkiye'de kişi başına düşen yıllık hayat sigortası prim üretimi 16 dolar. Oysa bu rakam gelişmiş ülkelerde bin doların üzerinde. Çocuklara yönelik hayat sigortası branşının bir parçası olan eğitim sigortalarında da benzer bir tablo görüyoruz. Ancak özellikle son yıllarda özel eğitim kurumlarına ilgiye paralel olarak eğitim sigortalarına da talebin arttığını gözlemliyoruz.



Eğitim sigortaları beklenen seviyede değil
Mete Uğurlu, AHE Genel Müdürü

Ülkemizde eğitim sigortalarına talep maalesef istenilen düzeyde değil. Özellikle İstanbul, Ankara, İzmir gibi metropol illerimizin yanı sıra Güneydoğu Anadolu bölgemizde bulunan şehirlerde eğitim sigortasının ana hedef kitlesi olan 15 yaş altı nüfusun payı yüksek ölçülüyor. Yüksek potansiyele rağmen, ülkemizde henüz gelişmekte olan sigorta bilincinin, eğitim sigortalarında beklenen seviyede olmadığı söylenebilir. Anadolu Hayat Emeklilik olarak, eğitim gören tüm çocuklarımızın geleceğini garanti altına alıyoruz. Eğitim Sigortası ile çocuklar, ailesi yanında olamadığında da eğitimine ara vermeden devam edebiliyor. Sigortalının vefatı halinde çocuğa veya vasisine, sigortalının belirlediği tutarda ve sürede gelir ödemesi yapıyoruz.



40 binden fazla çocuğun eğitimini güvenceye aldık
Recep Koçak, Işık Sigorta GM

İnsanların en değerli varlıkları şüphesiz çocuklarıdır. Günümüz şartlarında sigorta bilincinin kazanılmasıyla beraber, bu ürünlere ilgi de her geçen gün artıyor. Şirketimiz tarafından bugüne kadar 40 bin 663 çocuk için eğitim güvence poliçesi tanzim edildi. Şirketimizin çıkarmış olduğu ürünlerin temel amacı, beklenmedik bir kaza sonucu sigortalının hayatını kaybetmesi veya kalıcı sakatlığa maruz kalması durumunda sigortalının çocuklarının eğitim masraflarını karşılayacak bir güvence oluşturmak ve ülkemizin geleceği olan çocuklarımıza kesintisiz bir eğitim sağlamaktır. Diğer taraftan, öğrencilerin kaza sonucu ayakta veya yatarak acil tedavi gerektiren durumlarda oluşabilecek teşhis ve tedavi giderlerini karşılayan ürünlerimiz de bulunuyor.



Yapı Kredi Sigorta, çocuklara yönelik özellikle sağlık branşında farklı ürünler sunuyor. Bunlardan Nazar Boncuğu, 18 yaşından küçük bireylerin, 14 günlükten itibaren kendi başlarına poliçe kapsamında yer alabildikleri bir sigorta ürünü. Nazar Boncuğu Sağlık Sigortası, sigortalıların yatarak tedavilerini 40 bin liraya kadar karşılıyor. Çocuklara özel Seyahat Acil Sağlık Sigortası da sunan Yapı Kredi Sigorta, ebeveynleriyle birlikte çocukların yurtdışında karşılaşabileceği hastalık, kaza, acil tıbbi nakil teminatlarını sunuyor. Bu sigortaların primleri genel olarak 240 ile 500 lira arasında değişiyor.



Zurich Sigorta'nın sunduğu

Çocuğumun Eğitimi, diğer eğitim sigortaları gibi velinin kaza sonucu vefat etmesi veya sürekli sakat kalması durumunda çocuğunun eğitim masraflarını karşılıyor. Çocuğa aylık düzenli bir gelir bağlayan Zurich Sigorta, isteğe bağlı olarak sigortalının mevcut kredi ve kredi kartı borçlarını da limitler dahilinde karşılıyor. Genel olarak ferdi kaza sigortası şartlarının geçerli olduğu bu sigorta türünde, en fazla 10 yıllık eğitim güvencesi sağlanıyor. Yıllık primlerin ödendiği Çocuğumun Eğitimi Sigortası'nda ayrıca, acil durumlarda ambulans hizmetleri ve tıbbi danışmanlık hizmeti sunuluyor.

boyunca çocuklarının eğitim masrafları karşılanıyor. Birikimli bir ürün olmayan bu planda primler peşin veya taksitle ödenebiliyor. 18-63 yaşları arasındaki herkes çocukları ya da torunları için bu sigortayı yaptırabiliyor. Örneğin, 10 yıl vadeli ve yıllık 10 bin dolar teminatlı bir

sigorta için ilk yıl içinde 831 dolar prim ödemek gerekiyor. Vade 5 yıla düştüğü zaman prim tutarı da 241 dolara düşüyor. Yapı Kredi Emeklilik, ana teminatlar dışında tüm sigortalılara acil durumlarda kara ambulansı ve 24 saat tıbbi danışmanlık hizmetlerinden faydalanma olanağı da sunuyor.



Tek poliçeyle çok avantaj
Zeka Birman, Aegon Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı

Son yıllarda çocuklarını özel okula gönderen ailelerin sayısı artıyor. Öğrenci aileleri kısa süre içinde yüksek tutarları ödemek durumunda kalıyor. Üniversiteyi ele alacak olursak, 4 yıl için yüklü bir miktar ödeniyor. Biz Eğitim İçin Hayat Sigortası ürünümüzle "Ödemelerinizi 4 yıla sıkıştırmayıp daha uzun vadeye yayın" diyoruz. "Gerekli olan 40 bin doları 4 yıl yerine 10 yılda ödeyip taksitleri hafifletin" diyoruz. Bu sayede sigortalının avantajı periyodu yaymakla sınırlı kalmayacak, kar paylı bir ürün olacağı için yatırım gelirlerinden de faydalanıyor olacak. Diğer bir diğer avantajı da primlerin gelir vergisinden düşürülüp maliyetin azaltılabilmesi. Bu para doğrudan okula yatırıldığında, böyle bir avantaj söz konusu değil. Üçüncü avantajı ise erken ölümlere karşı verdiğimiz vefat teminatı.



Çare, eğitim sigortaları
Sema Bulutlu, Chartis Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

İnsanların gelecek kaygılarının her geçen gün artması ve yarınlara güvensizlikleri, çocuklarının yarınlarnı güvence altına alabilmek adına çeşitli finansal enstrümanları kullanmaya yönlendiriyor. Yaşam boyu ferdi kaza sigortaları veya çocukların eğitim hayatlarına ait masrafları güvence altına alan eğitim güvencesi ürünleri her geçen gün daha fazla ilgi görüyor. Özellikle ebeveynlerinden birini veya ikisini kaybeden çocukların hayatında maddi anlamda oluşacak yokuşu telafi etmek için Eğitim Giderleri Sigortası Planı sunuyoruz. Çocuğu için Eğitim Giderleri Sigortası yaptıran velinin kaza sonucu yaşam kaybı veya sürekli sakatlığı durumunda seçilen teminat miktarına göre, en fazla 8 yıl olmak üzere, güvence altına alınan sene sayısı kadar çocuğun eğitim giderlerini senelik olarak karşılıyor.



Sağlıkta artış bekliyoruz
Coşkun Gölpinar, Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Bugün Türkiye'de, 180 bin civarında aile çocuklarının geleceklerini teminat altına alabilmek için sigorta ürünlerine yatırım yapıyor. Bu sayı ülke nüfusuna oranla çok düşük ama ilerleyen yıllarda hızla artmasını bekliyoruz. Çünkü aileler, çocuklarının özellikle küçük yaşlarda sıkça karşılaştıkları hastalık, enfeksiyon gibi giderlerini sağlık sigortasından karşılamak istiyor. Bu yaşlarda sağlık sigorta sistemine dahil olmak, hem primlerin çocuklar için daha düşük olması hem de geleceğe yatırım açısından daha makul. Ayrıca genç yaşta sigortalı olmak ve uzun süre sistemde kalmak, oluşabilecek sağlık risklerinin kapsam içine alınması ve yıllar itibarıyla uygulanabilecek süreklilik indirimleri gibi birçok avantaj sunuyor. Bu tür avantajlar da ailelerin sağlık sigortası ürünlerine talebini artırıyor.



Prudential'ın CEO'su Tidjane Thiam



Aviva CEO'su Andrew Moss



Standard Life'in CEO'su David Nish

Yeni trend: Sektör dışı yönetici

ABD'nin ünlü finans gazetesi Financial Times'a göre, sigorta şirketleri son yıllarda sektör dışından yöneticilere yönelmeye başladı. Bu yeni trend, özellikle Birleşik Krallık'taki Old Mutual, Prudential, Admiral gibi devlerde kendini gösteriyor...

Finans dünyasının saygın gazetelerinden Financial Times (FT), sigorta sektörüne özel hazırladığı raporunda yeni bir trende dikkat çekiyor. FT'ye göre, özellikle İngiltere ve İskoçya'daki sigorta şirketleri, son yıllarda sektör dışından yöneticileri kendisine çekmeye başladı. Varlık yönetimi, yatırım bankacılığı, danışmanlık gibi deneyimlere sahip yöneticilerin yanı sıra pazarlamacılar da sigorta şirketlerinin rağbet gösterdiği yöneticiler arasında yer alıyor. FT'ye göre bu trend, sektörde yetişmiş yönetici bulmanın gittikçe zorlaşmasından kaynaklanıyor.

Prudential, Aviva ve diğerleri...

FT'nin raporunda, FTSE 100 listesindeki sigorta şirketleri arasında birkaç muhasebe kökenli yönetici dışındakilerin hiçbirinin aktüer hesaplamalardan geçerek yönetici kademelerine ulaşmadığına dikkat çekiliyor. PricewaterhouseCoopers'tan (PwC) gelen Old Mutual'ın üst düzey yöneticisi Julian Roberts; yıllarca Arthur Andersen'da çalıştıktan sonra 2000'de Prudential'a, 2008'de de Old Mutual'a geçen CFO Philip Broadley bu isimler arasında yer alıyor. Sigortacılığın zengin kuzeni bankacılık da

sektöre yönetici sağlayan önemli kaynaklardan biri. Özellikle de perakende finans hizmetleri ve muhasebe becerileri olan yöneticiler ilgi görüyor. Daha önce Lloyd's of London ve HSBC bankalarında üst düzey yöneticilik yapan Aviva CEO'su Andrew Moss; kariyerine GE Capital'de tüketici finansı alanında başlayıp ardından NatWest bankasında perakende bankacılıkla devam eden dünyanın en büyük sigorta gruplarından RSA Sigorta Grubu'nun 48 yaşındaki İcra Kurulu Başkanı Andy Haste de bu yöneticilere örnek verilebilir...

İlginç bir portre: Thiam

Ünlü İngiliz sigorta şirketi Prudential'ın enerjik CEO'su Tidjane Thiam, FTSE 100 şirketleri arasında sektör dışından gelen en ilginç iş tecrübesine sahip yönetici olarak gösteriliyor. Eski şirketi Aviva'dan önce McKinsey&Co'nun Fransa'daki danışmanı ve ortağı olan Thiam, 1990'larda memleketi Fildişi Sahilleri'nde planlama ve kalkınmadan sorumlu bakan olarak çalışıyordu. 2009'da Prudential CEO'su olarak atanan Thiam, aynı zamanda büyük bir İngiliz şirketinin başındaki ender siyah yöneticiler-

den biri olarak gösteriliyor.

2010 yılı başında İskoçyalı dev sigorta şirketi Standard Life'in CEO'luğuna atanan David Nish de Thiam'dan aşağı kalmıyor. Nish, 2007'de CFO olarak Standard Life'a katılmadan önce PwC'nin ortaklarından ve enerji şirketi Scottish Power'ın altyapı bölümünde finanstan sorumlu yönetici olarak çalışıyordu. Sektörde hiç deneyimi olmayan bir başka yönetici de Legal&General'in grup CFO'su Nigel Wilson. Tamamen farklı bir sektörden, medyadan transfer olan 52 yaşındaki ünlü finansçı, 2009'da Legal&General'a katılmadan önce yine küresel bir medya şirketi olan United Business Media'da CFO olarak çalışıyordu. Hem Nish hem de Wilson, belki de sektör dışından taze kan taşıdıkları için şirketlerini farklı bir rotaya yönlendirerek krizden çıkışlarına yardım ettiler. Örneğin Nish, geleneksel bir hayat sigortası şirketi olan Standard Life'i kendi deyişle bir "tasarruf teknolojisi ve dağıtım şirketi"ne dönüştürdü. Wilson ise Legal&General'i hayat sigortacılığı muhasebesinin karmaşıklığından kurtararak basit bir yapıya kavuşturdu.



Admiral Group CEO'su Henry Engelhardt

Sigortada pazarlamacı faktörü

Finansçı ve danışmanların yanı sıra sigorta sektörüne yön veren yöneticiler arasında pazarlamacılar da önemli bir yer tutuyor. Özellikle de ilanlara yüksek bütçeler ayrılan kasko sigortalarında. Bu alanda en başarılı yöneticilerden biri, FTSE'nin fiyat/kazanç oranı en yüksek şirketlerinden biri olan Admiral'ın 53 yaşındaki yöneticisi Henry Engelhardt olarak gösteriliyor. Michigan'da gazetecilik okuyan Engelhardt, Chicago Ticaret Borsası'nda çığırtkan olarak iş hayatına başladı. İngiliz danışmanlık şirketi Croydon'da yönetici danışmanı olarak çalıştı. 1991'de Churchill Insurance'ta başlayan sigortacılık kariyeri, 1993'te Admiral Group'un kuruluşunda aldığı aktif rolle onu zirveye taşıdı.

Sektörün bir başka ünlü pazarlamacısı, Royal Bank of Scotland'ın sigorta bölümünden sorumlu yöneticisi Paul Geddes. Başarılı bir pazarlamacı olan Geddes, önce Procter&Gamble'ın pazarlama bölümünde, daha sonra ise Natwest'in perakende bankacılığında deneyim kazandı. Sektörün diğer dışarıdan gelen başarılı yöneticileri gibi Geddes de RBS'nin sigorta bölümünü su yüzüne çıkardığı için takdir topluyor. İngiltere ve İskoçya'nın yüzyıllık sigorta şirketlerinde 2000'lerde doruğa çıkan sektör dışından yönetici transferlerinin önümüzdeki dönemde Avrupa ve Amerika'da da yayılması bekleniyor.

Solvency II uzmanları kapiş kapiş

Solvency II'ye hazırlık yapan Avrupa'da hem sigorta hem de danışmanlık şirketleri, karmaşık aktüer hesaplamalarından anlayan vasıflı işgücünün peşine düştü. Uzman sayısı kısıtlı olunca teklif edilen günlük ücretler 1.500 sterline kadar çıktı..

Avrupa Birliği çapında sigorta şirketlerinin sermaye yeterliliğini temelden değiştiren Solvency II düzenlemeleri, yeni bir istihdam alanı yarattı. 2008'de batan bankaların mirasıyla sigorta şirketlerine sığıran sermaye yeterliliği zorunluluğu, sigorta şirketlerini yeni düzenlemelere uygun karmaşık modellemeler yapabilecek uzman kadrosu oluşturmaya zorluyor. Bazı sektör uzmanlarının "jet uçağı yapmaya" benzettiği Solvency II düzenlemelerinin karmaşık ve maliyetli süreçleri, sigorta şirketlerini çok daha teknik ve sofistike bilgi üretmeye, yani finans mühendisliği yapmaya zorlayacak. Bu da yeni düzenlemeleri ve özellikle de aktüer hesaplamadan anlayan vasıflı işgücüne talebi artırıyor.

Şu sıralar İngiltere ve Avrupa'daki tüm sigorta şirketleri, düzenlemelerin yürürlüğe gireceği 2013'e kadar kendilerini hazırlamak için adeta zamanla yarışıyor. Çünkü pek çok şirket Solvency II düzenlemelerine uygunluğunu onaylatmak zorunda kalacak.

Günde 1.500 sterlin kazanç

Piyasada Solvency II düzenlemelerinden ve aktüer hesaplamalardan anlayan uzmanların sınırlı sayıda olması, sigorta şirketlerinin işini kolaylaştırmıyor. Üstüne bir de Mackenzie Stuart, PricewaterhouseCoopers gibi dünyaca ünlü danışmanlık şirketleri de bu



araya girince rekabet iki sektör arasında daha da kızışacağı benziyor. Bu rekabetten en karlı çıkacak olanlar da kısıtlı sayıdaki Solvency II uzmanı. Bu noktada, aktüer hesaplamalar konusunda uzman sigortacı belgesi alabilmenin için 3 ila 6 yıllık bir enstitü ya da fakülteden mezun olmayı gerektirdiğini belirtelim.

Tüm bu faktörler bir araya gelince, İngiltere'de gazetelere boy boy ilan veren şirketlerin adaylara teklif ettiği ücretler de dudak uçuklatacak düzeylere çıkıyor. Halen İngiltere'deki sigortacıların yıllık ortalama maaşı 100 bin sterlin civarında. Bir 'baş aktüer'in yıllık maaşı ise 190 bin sterline (ayda 40 bin lira) kadar çıkıyor. Bugünlerde yüksek talebin olduğu Solvency II uzmanlarının bu ücret skalasını çok daha yukarılara taşıması bekleniyor.

Diğer yandan, bu yoğun talebi değerlendirmek isteyen uzmanlar dışarıdan, serbest zamanlı çalışmayı tercih ediyorlar. Hal böyle olunca da proje bazlı çalışan bir Solvency II uzmanının günlük kazancı 1.500 sterline (4 bin TL) kadar çıkabiliyor.

Evet, sigorta şirketleri şu an aktüer teknikleri yorumlayan uzmanların peşinde koşuyor. Ancak önümüzdeki yıllarda Solvency II uygulamaları ilerledikçe IT, risk ve sermaye yönetimi uzmanları ve proje yöneticilerine de talep artışı yaşanması bekleniyor.

Solvency nedir?

Sözlük anlamıyla "borçlarını ödeyebilme kapasitesi" anlamına gelen solvency, Türkçe'de "yükümlülük karşılama yeterliliği" veya "sermaye yeterliliği" olarak biliniyor. Yükümlülük karşılama yeterliliği, şirketlerin belli bir anda borçlarını karşılamaya yeterli olup olmadığını ölçen ve işletme hesapları ile olası değişimler hakkında bilgi sunan bir uygulama.



40 yılın en büyük felaketleri

Swiss Re, 1970-2010 yılları arasında yaşanan en büyük felaketlerin faturasını çıkardı. 1970'te Bangladeş'teki Bengal Körfezi'nde 300 bin kişiyi öldüren fırtına ve sel ilk sırada yer alıyor. En pahalı felaket 72 milyar dolarla Katrina Kasırgası oldu. İzmit depremi 19'uncu oldu.

Dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden Swiss Re, son 40 yılda dünyada meydana gelen felaketlerin bir bilançosunu çıkardı. Swiss Re'nin "Doğal Felaketler ve İnsan Hatasından Kaynaklı Felaketler" raporuna göre en ölümcül felaket, 1970'te Bengal Körfezi'nde 300 bin kişinin ölümüne sebep olan fırtına ve sel oldu. 1976'da Çin'de meydana gelen deprem, 255 bin kişinin ölümüne yol açtı. İki felakette de sigortalı

hasar bulunmadığını belirtelim. 2010'da meydana gelen Haiti depremi, son 40 yılda yaşanan üçüncü büyük felaket olarak tarihe geçti. Resmi rakamlara göre 19 binden fazla insanın öldüğü İzmit Gölçük depremi ise 19'uncu sırada yer alıyor... Raporda, son 40 yılın sigortacılar açısından en maliyetli felaketleri de sıralanıyor. Bu açıdan en maliyetli 10 felaketin hepsinin ABD'de yaşanması dikkat çekiyor. 72 milyar

dolardan fazla sigortalı hasara yol açan Katrina Kasırgası sigortalı hasarda başı çekiyor. 1992'de yine ABD'de gerçekleşen Andrew Kasırgası, 25 milyar dolarlık sigortalı hasarla ikinci sırada. Sadece ABD'yi değil tüm dünyayı şoka uğratan Dünya Ticaret Merkezi'ne saldırıların sigorta maliyeti 23 milyar doları aşıyor. Son kırk yılda sadece ABD'deki felaketlerinin sektöre faturası 210 milyar doları aşıyor.

2010'un kaybı 218 milyar dolar

2010 yılı bilançosunu da çıkaran Swiss Re, insan ve doğa kaynaklı felaketlerin yol açtığı küresel ekonomik kayıpların geçen yıl 218 milyar dolara ulaştığını tespit ediyor. Bu rakam, 68 milyar dolarlık ekonomik kaybın gerçekleştiği 2009'a göre neredeyse üç kat artışı ifade ediyor.

Felaketlerin sigorta şirketlerine maliyeti ise nispeten daha ılımlı bir artış gösteriyor. Nitekim yaşanan zararın büyük kısmı bireyler, şirketler ve kamu kurumları tarafından karşılanırken, kayıpların sigorta şirketlerine maliyetinin 2009'a göre yüzde 60 artışla 43 milyar dolara ulaştığı görülüyor. Tüm felaketler içinde deprem zararları ise sigortalı hasarın üçte birini oluşturuyor.

İnsan hatası 24 milyar dolar

Geçen yıl yaşanan 300 felaketin yaklaşık yarısının (140) insan hatasından kaynaklandığına işaret edilen Swiss Re'nin raporunda, bu hataların toplamda 24 milyar dolarlık ekonomik kayba yol açtığı vurgulanıyor.

Bu rakamın büyük kısmı ise Meksika Körfezi'nde BP'nin sebep olduğu patlama ve sızıntıdan kaynaklanıyor. Nitekim petrol devi BP, patlama ve çevreye verdiği zarar için 41 milyar dolar ayırdığını açıklamıştı. Diğer yandan, toplamda 43 milyar dolara ulaşan sigortalı hasarın sadece 3 milyar doları insan hatalarının yol açtığı kazalardan kaynaklanıyor. Özellikle de havacılık ve denizcilik kazalarında insan hatası önemli rol oynuyor.

Bölgesel bazda değerlendirildiğinde, Swiss Re analizine göre geçen yıl yaşanan ekonomik kayıpların en büyük kısmı 75 milyar dolarla Asya'da gerçekleşti. Şili ve Haiti'deki depremlerin, ikinci sırada yer alan Latin Amerika ve Karayipler'e faturası ise 53 milyar doları buldu. Şili'deki deprem, aynı zamanda 8 milyar dolarlık sigortalı hasarıyla sigorta sektörüne en maliyetli doğal felaket olarak değerlendiriliyor.

2010'da 304 bin kişi öldü

Geçen yıl doğal afetler ve insan hatasından kaynaklı kazalarda ölü sayısı 304 bin kişiye ulaştı. Bu rakamlarla 2010, 1970'ten bu yana yaşanan felaketler arasında en fazla ölümün gerçekleştiği üçüncü yıl olarak tarihe geçti. Ölü sayısının bu kadar yüksek olmasının en önemli sebebi, Haiti depreminde yaşamını kaybeden 222 bin 570 kişi ve Rusya'yı vuran sıcak hava dalgasında ölen 56 bin kişi...

Geçen yıl, deprem ve deprem sonrası doğal felaketlerde toplam 297 bin kişi yaşamını yitirdi. Bu kayıplarda Şili, Endonezya, Meksika, Yeni Zelanda ve Haiti'deki depremler önemli rol oynadı. Yaklaşık 6 bin 500 kişi ise insan hatasından kaynaklı felaketlerde öldü. Bu sayı 2009'daki 6 bin kişiye göre yüzde 10 artışı ifade ediyor.

2010'dan alınacak dersler

Swiss Re'nin raporu, 2010 yılında yaşanan

felaketlerden çıkarılması gereken derslere de vurgu yapıyor. Rapor, Richter ölçeğine göre 8.8'lik sarsıntıyla 1970'ten bu yana yaşanan ikinci büyük deprem olan Şili depremini (562 ölü) örnek göstererek, depreme dayanıklı binaların önemine dikkat çekiyor. Sanayileşmiş ülkelerde sigorta sektörü, felaketler sonrasında finansmanında anahtar konuma gelirken, Şili'deki kaybın ancak dörtte birinden fazlasının karşılanabildiği ifade ediliyor. Diğer taraftan, Avustralya tarihinde yaşanan en büyük sigortalı hasara (9 milyar dolar) yol açan sel baskınlarının kapsamlı sel sigortasına duyulan ihtiyacı da gösterdiği vurgulanıyor.

1970-2010 arasını kapsayan Swiss Re raporu, henüz bu yıl yaşanan felaketlerin bilançosunu çıkarmadı. Ancak mart ayında gerçekleşen ve 12 binden fazla insanın ölümüne, 15 bin kişinin de kaybolmasına yol açan Japonya depremi hiç kuşkusuz felaketler sıralamasını değiştirecek.

Son 40 yılın en büyük 20 felaketi

Ülke	Felaket	Tarih	Ölü sayısı	Sigortalı hasar (milyon \$)
Bangladeş	Fırtına ve sel	11/14/1970	300,000	-
Çin	Deprem	7/28/1976	255,000	-
Haiti	Deprem	1/12/2010	222,570	100
Endonezya, Tayland	Deprem ve tsunami	12/26/2004	220,000	2,309
Burma, Bengal Körfezi	Tropikal siklon, sel	5/2/2008	138,300	-
Bangladeş	Tropikal siklon	4/29/1991	138,000	3
Çin, Sichuan	Deprem	5/12/2008	87,449	371
Pakistan, Hindistan	Deprem, toprak kayması	10/8/2005	73,300	-
Peru	Deprem	5/31/1970	66,000	-
Rusya	Sıcak hava dalgası	6/15/2010	55,630	-
İran	Deprem, toprak kayması	6/21/1990	40,000	192
Avrupa ülkeleri	Sıcak hava ve kuraklık	6/1/2003	35,000	-
İran	Deprem	12/26/2003	26,271	-
Ermenistan	Deprem	12/7/1988	25,000	-
İran, Tabas	Deprem	9/16/1978	25,000	-
Kolombiya	Volkan patlaması	11/13/1985	23,000	-
Guatemala, Gujarat	Deprem	1/26/2001	19,737	287
Türkiye, İzmit	Deprem	8/17/1999	19,118	1,309
Hindistan, Morvi	Baraj patlaması	8/11/1979	15,000	-
Toplam			1,784,375	4,571

Kaynak: Swiss Re



Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz C. Bauer

Ucuzcu bir şirket olmayacağız

Mart ayında Zurich Sigorta Genel Müdürü olarak göreve başlayan Lutz C. Bauer Akıllı Yaşam'a şirketteki değişimi ve hedeflerini anlattı. Süreçlerde inovasyona odaklandıklarını söyleyen Bauer, "Ucuzcu bir şirket değiliz" diyor.

Türkiye sigorta pazarına TEB Sigorta'yı satın alarak giren Zurich Finansal Hizmetler, Zurich Sigorta olarak yaklaşık 4 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Çoğu sigorta şirketi gibi 2010'u zararlı geçiren şirket bir yandan altyapı yatırımlarına devam ederken bir yandan da müşterilerine erişim kanallarını artırıyor. Nitekim Türkiye'nin henüz sigortacılığı yeterince sindiremediğine inanan Bauer'e göre asıl sorun süreçlerle ilgili. Diğer taraftan Türkiye'nin ekonomisi ve demografisiyle başlı başına bir avantaj olduğunu düşünen Bauer, Türkiye'yi hedef pazarları arasında gördüklerini ve orta vadede en iyi performansı gösteren ilk 5 şirketten biri olmayı hedeflediklerini

söylüyor. Zurich'in küresel bilgi birikiminin bir yansıması olan HelpPoint Hasar Merkezleri'ne ilginin memnun edici olduğunu da söyleyen Bauer, önümüzdeki dönemde acentelerini de banka dağıtım kanalları seviyesine getirmek istediklerini vurguluyor.

Akıllı Yaşam: Son yıllarda sigorta sektöründeki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Lutz C. Bauer: Sektördeki herhangi bir ilerleme yok diyebiliriz (gülüyor). Tabi böyle değil ama piyasanın karlılığında çok ciddi bir düşüş yaşandı. Devam eden bu trend oldukça net bir şekilde görülebiliyor. Bu da endişeleri artırıyor.

Sektör açısından Türkiye'nin avantajları ve dezavantajlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sanırım bir adım daha geri giderek öncelikle Türkiye'nin kendi başına bir avantaj oluşturduğunu söyleyebilirim. Çünkü Türkiye açıkça küresel olarak gelişen piyasalardan birisi. Piyasadaki rekabetçilik düzeyi, 2008 ve 2009'da sürdürülen fiyat istikrarı bunda önemli rol oynuyor. 2009'da kazananlar ve kaybedenler vardı, Türkiye ekonomi yönetimi, faiz yönetimi ile kazananlardan biri oldu. Genç, yetenekli bir nüfusu var, eğitim düzeyi yüksek, insanların çalışma eğilimi de yüksek. Tüm bunlar 2002 yılından itibaren yaşanan olumlu sonuçlarda etkisi olan faktörler. Ve 2010 yılı, 2008 ve

2009'da yaşanan tüm olumsuzlukların, düşüşlerin yerini yükselişe bıraktığı bir yıl oldu. Büyük resme bakarsak Türkiye ekonomik istikrar ve yatırım ortamı açısından belki çok büyüklerden biri değil ama küresel anlamda gelişen ve bizim de büyümek istediğimiz pazarlardan birisi.

Gelecek yıllara dair beklentileriniz neler?

Türkiye'de sigorta sektörünün henüz sindirilemediğine inanıyorum. Faiz oranlarındaki kalıcı düşüş göz önüne alınırsa Anglo Saksonlar için Türkiye pazarının kar ettiğini söylemek güç. Kaydedilen ilerlemenin son iki yılda, 2009 ve 2010'da gerçekten yitirildiğini düşünüyorum. Ancak son dönemde bazı şirketler zararlarını telafi etmeye başladılar.

Hangi alanlara odaklanıyorsunuz?

Zurich Sigorta, banka sigortacılığından geliyor. Son iki yıldır portföyümüzün yaklaşık yüzde 40'ını banka sigortaları oluşturuyor. Muhtemelen bu eğilim devam edecek. Belki önümüzdeki yıllarda bu oran artabilir. Çünkü geçen yılın sonunda Fortis ile birlikte banka sigortaları dağıtım kanallarımız neredeyse iki katına açıldı. Başka bankalarla da çalışıyoruz. Dolayısıyla banka sigortaları açısından elimizde önemli bir araç var. Son birkaç ayda stratejik olarak benim getirdiğim hedefler arasında acente işlemlerini banka kanalı ile elde edilen işlemlerle aynı seviyeye yükseltme beklentimiz var.

Bunu nasıl yapacaksınız?

Kapsamlı bir değerlendirme yaptık. Yeni stratejimizi acentelerimizle paylaştık. Bu arada geçmiş sonuçlara bakarak yeni köşe taşları inşa ettik. Yakın zamanda yeni ürünleri hizmete sokacağız, nisan başında acentelerimize duyurduk, ürünleri açıkladık. Onların ihtiyaçları ile yakından ilgileneceğiz, daha fazla destek vereceğiz.

Somut ürünler, somut süreçler yaratarak devam edeceğiz. Çünkü bu aynı zamanda süreçlerin yönetimi anlamına da geliyor.

Yeni satın alma fırsatlarına bakıyor musunuz?

Daima. Eğer iyi bir fırsat varsa elbette değerlendiririz ama bunu planlayamazsınız. Stratejinizi satın alma üzerine kuramazsınız, bu tesadüfi bir süreçtir. Birisi sizden daha fazla verir ve ekonomik açıdan geri çekilmek zorunda kalırsınız. Ancak ekibimizin ve süreçlerin kalitesini, ürünlerimizin kalitesini planlayabiliriz.

Acentalarımızla ilgili stratejiniz nedir?

Yapmak istediğimiz ilk şey çalıştığımız acentelerimizi gerçekten mutlu etmek. Bu aynı zamanda yeni stratejimiz için onlardan onay almak demek. Acenteler akıllı ve eleştirel insanlar. Onlar size bakıp, 'Tamam, Bay Bauer geliyor, iyi bir adam, bize güzel hikayeler anlatıyor' diyorlar. Bu insani bir davranış, sadece Türklere özgü de değil. Dolayısıyla bu söylediklerimizi ispatlamamız gerek. Şu an ekibimizle yaptığımız şey zoru başarmak. Dışarı çıkın aranızdaki güveni artırın, onları mutlu edin diyoruz.

Yeni bankalarla işbirliğiniz de olacak mı?

Düzenli olarak bankalarla konuşuyoruz. Banka ağımızı genişletmeye çalışıyoruz. Dağıtım ağı ilk aşamada TEB ile birlikte 300 şube idi, şimdi Fortis ile birlikte 600 şube oldu. Elbette 300 yeni şubeyi sisteme dahil etmek biraz zaman alıyor.

Zurich Sigorta'nın "Because Change Happenz" (Çünkü değişim gerçekleşir) sloganının arkasındaki fikir nedir?

İnsanlar kalıcı değişim süreçlerinden geçiyorlar. Bu yeni bir iş olabilir, işsizlik olabilir ya da yeni fırsatlar olabilir. Tüm bunlar da bir belirsizliğe yol açıyor. Çok ilginç, Türkiye gibi bir piyasada insanlar



Lutz C. Bauer kimdir?

Ludwing Maximilian Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi'nden mezun olan Lutz Bauer, kariyerine 1983 yılında Veriente Versicherungen şirketinde başladı. 1984 yılında Systor'da IT danışmanlığı yapan Bauer daha sonra Winterthur sigorta şirketinin IT departmanında göreve başladı. 1984-1999 yılları arasında aynı şirkette Bireysel Sigortalar Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini yürüttü. 1999'da Zurich Finansal Hizmetler Grubuna Bireysel Sigortalar Başkanı olarak atandı, daha sonra Hayat Dışı Sigorta, Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. Kariyerine Zurich Grubu Avrupa'da Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak devam eden Bauer, 2007'den bu yana Zurich Finansal Hizmetler'in Gelişen Pazarlar Genel Müdürü olarak görev yapıyordu. 2008 yılında gerçekleşen Zurich Finansal Hizmetler'in TEB Sigorta'yı satın alma sürecini yöneten Bauer, 1 Mart 2011 itibarıyla Zurich Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

genelde daima yukarıya bakıyorlar asla aşağıya bakmıyorlar. Aslında bu durum gerçekten hoşuma gidiyor ama geleneksel piyasalara baktığınızda insanlar korkuyorlar, değişim tehlikeli olabilir, değişim zorluklar getirebilir. Biz, hayatınızda bir değişiklik olduğunda size yardım etmek için buradayız diyoruz. Bu değişim elbette olumsuz olabildiği gibi olumlu da olabilir. Örneğin bir üretici olarak yeni bir ürün geliştirdiğinizde, küresel piyasalara açıldığınızda yeni ihtiyaçlarınız olacaktır. İşlerin yeni duruma göre ayarlanması gerekir, risk profiliniz değişir. O yüzden sadece bugün değil yarın da yanınızda olacağız diyoruz.

Yeni ürünleriniz var mı?

Çok garip 3 yıl önce Türkiye’de ilk basınla tanıştığım zaman bana Türkiye piyasasına hangi yeni ürünleri getireceksiniz diye sordular. Elbette yeni ürünler var ama Türkiye’de anahtar olan özel müşterilerin istekleri. Bu belki kasko, belki konut olur ama gerçek şu ki, Türkiye’de henüz geleneksel ürünlerin penetrasyonu hala çok düşük. Dolayısıyla bu bizi başka bir noktaya götürüyor, mesele ürünlerle ilgili değil süreçlerle ilgili. Süreçlerdeki inovasyon hala devam ediyor, müşterilerinize ve dağıtım kanallarınıza bunları anlatmanız gerekiyor. Deprem kuşağının tam ortasında olduğunuzu bilerek her şeyinizi neden kaybedesiniz?

Ne tür inovatif uygulamalarınız var?

Süreçlerdeki inovasyon anlamında HelpPoint (Yardım Noktası) gerçekten bizim Türkiye’ye getirdiğimiz yeniliklerden bir tanesi. Bu yolla hasar talep hizmetlerinin kalitesini artırmak, sorunsuz ve uygun bir süreçle talepleri çözmek istedik.

HelpPoint Hasar Merkezleri’ni yaygınlaştırmayı düşünüyor musunuz? Daha önce

denenen bu uygulamanın çok da başarılı olmadığı yönünde yorumlar var.

İlk HelpPoint’i 2009’da İstanbul’da açtık. Geçen yıl İstanbul, Ankara ve İzmir’de yenilerini açtık. Hala deneme, değerlendirme aşamasındayız ancak müşterilerimizden aldığımız tepkiler çok olumlu oldu. Tüm müşterilerimize sorduk ve yüzde 90’ı



“Anglo Sakson gelenekle karşılaştırdığımızda Türkiye’de işlerin çok daha fazla ilişkiler tarafından yönlendirildiğini söyleyebilirim.”

olumlu yorumlar yaptı. Sorun şu ki, küçük yerlere gidersek yeterince müşterimiz olmayabilir. Diğer şirketlerin uygulamaları hakkında yorum yapmayacağım ama sistemin biraz olgunlaşması gerekir. Bir anda A noktasından Z’ye gelmesini bekleyemezsiniz. Rekabet elbette zor iş ama bu Zurich’in genlerinde var. Ve Zurich şanslıydı çünkü Zurich Sigorta ekibi oldukça destekleyici. Bu ekip gerçekten yardım etmekten keyif alıyor, bu doğru. Merkezimiz kurulduktan hemen sonra bütün müşterilerimizle iletişim kurduk, onlara size bir şey olursa biz buradayız mesajını verdik.

Zurich Sigorta 35 milyon TL zarar etti... Oldukça cömertçe değil mi? (gülüyor)

Bunun birkaç sebebi var. Bunları fiyat rekabeti, piyasaya yönelik düzenlemeler ve 2010’daki risk istisnaları olarak açıklayabiliriz. Devletin sigorta sektörüne yönelik politikasında ciddi bir değişim oldu. Bazı karşılıklar ayırmamız gerekti. Bizim de bu düzenlemelere uygun kaynak ayırmamız gerekti. Buna paralel olarak reasürans sözleşmemizi biraz değiştirmeye zorlandık. Kabaca, 40 milyon lirayı bulan büyük bir kayıp yaşadık.

Orta vadede en iyi performans gösteren ilk 5 şirketten biri olmayı hedeflediğinizi açıkladınız. Bunu nasıl başaracaksınız? Son birkaç aydır iş yapma süreçlerimizi gözden geçirdik. Şirketin ana hatlarını, mühendisliği, mal varlığını gözden geçirdik ve bunları nasıl geliştirebileceğimiz üzerine kafa yorduk. Buralarda büyük değişimler oldu. Ayrıca verimlilik süreçlerimizi tekrar gözden geçirdik. Son olarak da dış kaynak kullanımı ve acentelerimize verdiğimiz desteği nasıl geliştirebileceğimizi yeniden değerlendirdik. Yaptığımız en büyük değişimler bunlar oldu. Operasyonel verimlilik ve rekabetçilik anlamında ilk beş şirketten biri olmayı hedefliyoruz.

Peki kültürel olarak, iş yapma anlamında Avrupa ya da İsviçre ile karşılaştırdığımızda Türkiye’ye özgü farklılıklar var mı? Elbette farklılıklar var ama aynı zamanda ortak pek çok yönü de var. Bu farklılıkları da tüm Avrupa ile karşılaştıramayız çünkü İspanya’da farklı, Almanya’da farklıdır. Ancak Anglo Sakson gelenekle karşılaştırdığımızda Türkiye’de işlerin çok daha fazla ilişkiler tarafından yönlendirildiğini söyleyebilirim. İtalya, İspanya’ya gittiğinizde de aynısı geçerli. Aslında Viyana’dan daha fazla ilişkilerin işleri yönlendirdiği başka bir piyasa bilmiyorum. İnsanlar birbirlerine daima bir derece saygıyla yaklaşıyorlar.☺

Sigortalıyım çünkü...



Ebru Burultay / Ücretli

Çalıştığım şirketten dolayı özel sağlık sigortam bulunuyor. Zaman kaybetmeden güvenilir sağlık kuruluşlarından sağlık hizmetini sadece katkı payı ödeyerek alabiliyorum. Özel sağlık sigortası sadece yaygın rahatsızlıklarda değil acil ya da kaza gibi durumlarda da kendimi çok daha fazla

güvende hissetmemi sağlıyor. Ayrıca eşimin hediye ettiği bireysel emeklilik sözleşmem var. Aylık yatırdığımız katkı payı çok yüksek değil ama emeklilikte bana ve eşime ek bir güvence sağlayacağını biliyorum. Her ne kadar Sosyal Güvenlik Sistemi'nin sunduğu emeklilikten faydalanacak olsam da bireysel emekliliğin ileride çok işime yarayacağını düşünüyorum. Onun dışında ferdi kaza sigortası gibi özel sigortam bulunmuyor, sağlık sigortası benim için çok daha önemli ve yeterli olduğunu düşünüyorum.

Sigorta yaptırıyorum çünkü...

Bütün sigortalarımı yaptırıyorum. Sigorta yaptırmanın birçok avantajını gördüm. Bundan 5 yıl önceydi. Evimizin banyosuna üst komşunun banyosundan su akmaya başlamıştı. Üst kattaki komşumuz hem kendi evinin su tesisatını yaptırdı. Hem de bizim banyoda oluşan hasarı yaptırdı. Bunun parasını sigorta şirketinden aldığını söyledi. Ondan sonra sigortanın ne kadar gerekli olduğunu bir kez daha anladık.



Emrah Sever / Akademisyen

O günden sonra da bütün sigortalarımızı yaptırıyoruz. İnsan sigortası olunca kendisini daha güvenli hissediyor. Tatile çıkarken seyahat sigortası yaptırıyorum. Mesela yurtdışına çıktığımda seyahat sigortası yaptırmışsam kafam rahat ediyor. Yurtdışında rahatsızlansam bile ekstra ödemeler yapmıyorum, sigortam masraflarımı karşılıyor. Kısacası sigorta yaptırdığım zaman kendimi daha güvende hissediyorum.

Sigortam yok çünkü...

Herhangi bir özel sigortam yok. Bunun bir kaç sebebi var. Öncelikle sağlık ve emeklilik gibi herkesin faydalanması gereken hakların özel sektörden ziyade devlet tarafından sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Elbette Türkiye'de sağlık ya da emeklilik sistemi ideal değil. Eğer bu imkanları yeterli bulanlar varsa elbette özel



Yasin Ali Türkeri / Yönetmen

sağlık sigortası yaptırabilir. İkinci olarak özel sigorta maliyetli bir şey ve buna bütçe ayırabilecek çok az insan olduğunu düşünüyorum. Örneğin bir yıllık özel sağlık sigortası yaptırmak 1.500-2.000 liraya mal oluyor. Yani çocukluktan gelen ya da bir defa yakalandığınız bir hastalığınız varsa zaten o kapsam dışında bırakılıyor. Hatta hastalığa dönüşmemiş riskleriniz bile kapsam dışında kalıyor. Diğer taraftan sadece poliçeyi ödemekle kalmıyorsunuz, özel sağlık sigortası yaptırsanız da sağlık harcamalarınızın yaklaşık yüzde 20'si yine cebinizden çıkıyor. Yani sadece poliçeyi ödeyerek kurtulamıyorsunuz. Bu haliyle özel sağlık sigortalarının geniş bir kesime hitap ettiğini düşünüyorum.

Sigorta yaptırmıyorum çünkü...



Kazım Ataer / Gazeteci

Yıllar önce bir arkadaşım evini sigortalatmak için bir acenteyi evine çağırılmıştı. Tesadüf o ya, bende o sırada arkadaşımın evindeydim. Evdeki bütün eşyalara bakıldı. Hepsi sayıldı. Sonunda arkadaşımın ev eşyalarının sigorta edilemeyeceğini söylediler. Hem arkadaşım hem de ben sigortacının bu açıklaması karşısında şoke olduk. Neden

sigorta edilemeyeceğini sorduk. Eşyadan çok elektronik malzeme olduğunu söyledi. Arkadaşım fotoğraf sanatçısıydı. Ve evinde çoğu fotoğraf makinesi olmak üzere elektronik eşyalar vardı. Tam anımsamıyorum ama bir oran söyledi. Sanırım eşyalardan yüzde 30'dan fazlası elektronik eşya ise o evinin sigortalamayacağını söylemişti. O günden bugün hiç sigorta yaptırmadım. Yaptırmayı da düşünmüyorum.



Kasko için ipuçları

Sigortalılar gerek trafik gerek kasko sigortası ile kendilerini korumaya çalışırken birçok hata yapabiliyorlar. İşte o hataları engelleyecek tavsiyeler...

Seyfettin Karaarslan / Sigorta Tahkim Komisyonu Hakemi (*)

Daha çok Trafik Sigortası olarak bilinen ve Karayolları Trafik Kanunu ile mecburi kılınan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, esas itibarıyla motorlu aracın işleteni ve bağlı olduğu teşebbüs sahibinin, aracın işletilmesinin bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına yahut bir şeyin zarara uğramasına sebep olması halinde işletenin sorumluluklarının karşılanmasını sağlamak üzere ihdas edilir. Diğer bir deyişle bu sigorta, sigortalıların kendilerine gelen zararları değil, kusurlarından dolayı zarar vereceği kişileri teminat altına alır. Kara Taşıtları Kasko Sigortası ise sigortalının, karayolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz taşıtlardan, iş makineleri ve benzerlerinden doğan menfaatinin aracın çarpışması, çalınması, yanması gibi tehlikeler dolayısıyla uğrayacağı maddi zararları temin eder. Sigortalılar gerek trafik sigortası ile dolaylı olarak, gerek kasko sigortası ile doğrudan olsun kendilerini korumaya çalışırken, bütün tüketiciler gibi “minimum maliyet ile maksimum yarar”ı elde etme güdüsüyle hareket ederler. Ancak, iktisatın temel kurallarından olan bu ilkeyi hayata geçirmeye çalışırken, poliçe satın alınmasından tazminat aşamasına kadar olan süreçte birçok hata yapılabiliyor. Sık yapılan söz konusu türden hatalar ve bunlara ilişkin önerilerimizi şöyle sıralayabiliriz:

Dar kapsamlı poliçelerde alınmayan her teminat hasar durumunda sigortalıya ödenmeyen tazminat olarak geri dönebilir.

1) Sigortalılar, genellikle içerdiği teminatlara bakmaksızın daha düşük primli poliçeleri tercih etme eğilimindedirler. Burada dikkat edilmesi gereken şey, ödenecek prim ile alınacak teminatların orantılı olup olmadığıdır. Örneğin “ucuz” olan, bazı temel ve ilave teminatların verilmediği tür olan dar kapsamlı poliçe tercih edilebiliyor. Bu durumda “ucuzluk” aslında “pahalılık” anlamına gelecektir çünkü alınmayan her teminat, hasar durumunda sigortalıya, ödenmeyen tazminat olarak geri dönebilir. Dolayısıyla, istenecek ana teminatların yanında örneğin deprem kuşağında olmamız

nedeniyle deprem, sık yaşanması nedeniyle sel/su baskını ve anah-tarın ele geçirilmesi sonucu aracın çalınması gibi ek teminatların da kapsama dahil edilmesi gerekir. Eğer ilave teminatların tümü isteniyorsa poliçe türü “Tam Kasko Sigorta Poliçesi” olmalıdır.

2) Birçok sigortalı kaza halinde karşı tarafa verdikleri zararların tümünün trafik poliçeleri tarafından karşılanacağı yanılgısına düşüyorlar. Oysa trafik sigortasının teminatlarına ilişkin limitler Müsteşarlık tarafından belirlendiğinden bu tutarın üzerinde oluşan hasarlar kişinin kendisi tarafından karşılanır. Ancak, kasko poliçelerine eklenen ihtiyari mali mesuliyet teminatı ile bu tür sakıncaların giderilebildiğinin sigortalılar tarafından bilinmesinde yarar var.

3) Sigortalılar, yeni satın alınan araçlar için verilen ve genellikle “Sıfır Araç Klozu” tabir edilen, ilk yıl içinde aracın pert olması halinde o aracın piyasa değerinin değil, bayiiden yenisinin satın alınabileceği fiyatın ödeneceğine ilişkin klozu, bütün pert hasarlar-da geçerli sınırlar. Oysa çalınmış araçlarda ya da yüksek oranlı pert hasarlarda sorun olmamakla birlikte, düşük oranlı pert hasarlarda sorun çıkar. Çünkü şirketler bu klozun uygulanmasında bir oran sınırlaması getirmekte ve bunu oldukça yüksek tutarlar. Örneğin poliçelere bu klozun yüzde 90’ın üstündeki pert hasarlarda geçerli olduğunu yazmakta, bundan haberdar olmayan ve aracı yüzde 85 tam ziyaya uğramış olan sigortalı bundan yararlanamamaktadır. Sigortalının, Sigorta Tahkim Komisyonu veya yargıya başvurusu da sonucu değiştirmez.

4) Sigortalılar poliçe yaptırdıklarında ilk primi (peşinat) ödemede genellikle yavaş ve özensiz davranırlar. Örneğin acentelerinden makbuz almazlar ya da tahsilatın yapıp yapılmadığını kontrol etmezler. İlgili mevzuat gereği, taksitleri ödenmemiş olsa bile iptaline kadar poliçeler geçerli olduğu halde, ilk primi ödenmemiş poliçeler yürürlüğe girmez. Bu nedenle peşinatın ödenmesi hususuna özellikle dikkat edilmelidir.

5) Bilindiği üzere 1 Nisan 2008 tarihinden sonra meydana gelen maddi hasarlı kazalarda, taraflar aralarında tutanak düzenleyerek yetkilileri beklemezsizin olay yerini terk edebilirler. Ancak araç, sürücü belgesiz kullanılmışsa, sürücüde yaş küçüklüğü ya da alkol varsa, kazaya karışan araçlardan en az biri kamu kurumlarına ait ise ya da trafik sigortası yok ise, kamu malına zarar gelmiş veya kazada ölüm, yaralanma varsa tutanak yetkililer tarafından düzenlenmelidir. Yapılan tespitlere göre kasko poliçesi olmayan kusurlu sigortalıların trafik sigortasından yararlanmak amacıyla karşının kusurlu gösterilmesi gibi gerçeği yansıtmayan tutanaklara rastlanabiliyor. Bu tür durumların sigortalı için hasarsızlık indiriminin sona ermesi gibi sonuçları olmasının yanında ceza kanunumuza göre suç teşkil eder. Sigortalılar bu konuda daha dikkatli olmalı ve mevzuata aykırı talepleri kesinlikle kabul etmemeleri gerekir.

6) Belki biraz da kazanın şokundan dolayı sigortalıların tutanakları özenli doldurmadıkları gözlenebiliyor. Bu da şirketlerin veya TRAMER nezdindeki Komisyonun kusur belirlemede çoğu zaman yanlış sonuçlara ulaşmasına neden oluyor. Öyle ki bazen gerçekte yüzde 100 kusurlu olan taraf, tutanak üzerinde yapılan değerlendirmede yüzde 100 kusursuz görülebiliyor, bu da sigortalıyı yargıya başvurmak zorunda bırakabiliyor. Bu yüzden tutanaklar olabildiğince dikkatli doldurulmalı, mümkünse araçlar hareket ettirilmeden önce fotoğrafları çekilmelidir. Yine önemsiz gibi görünse de araçlarda tutanak formu yanında kalem bulundurulması da tavsiyeye şayandır.

7) Son yıllarda bütün şirketlerin kasko teminatı ile birlikte asistans hizmeti vermesine karşın sigortalılar genellikle bunun farkında değiller. Türüne göre gerek sözleşme süresince sunulan oto kildinin kaybolması ve aracın arızalanması halinde yardım veya otel masraflarının karşılanması gibi hizmetlerin yanında, kaza halinde aracın çekilmesi, ikame araç verilmesi gibi hizmetlerden sigortalıların haberdar olmaları lehlerine olacaktır.

8) Yine birçok şirket, hasarsızlık indiriminin kaybedilmemesi hakkıyla birlikte, cam kırılması gibi küçük hasarların onarımı veya çiziklerin boyanması gibi hizmetleri de sunuyor. Sigortalılar bu tür hakları kullanabileceklerini de unutmamalıdır.

9) Sigortalıların, küçük hasarlarda hasarsızlık indirimlerini kaybetmemek amacıyla şirketlerden tazminat istemedikleri, diğer yandan şirketlerin ise yüzde 1-2 oranlarında muafiyetli poliçeler düzenledikleri biliniyor. Buradan hareketle yeni araçlar dışında muafiyetli poliçe yaptırmalarının daha uygun olabileceği düşünülüyor.

10) Sigorta bedellerine esas teşkil eden TSRŞB Kasko Araç Değer Listesine göre araçların sigorta bedeli, piyasa değerinin çok altında veya üstünde olabiliyor. Sigortalıların, fazla prim ödememeleri veya eksik ya da aşkın sigorta durumuna düşmemelerini teminen araçlarının piyasa değerleriyle poliçede belirtilen bedelin uyumlu olmasına dikkat etmeleri gerekir.

11) Sigortalılar, araçlarına sonradan eklettikleri aksesuarları ya da LPG gibi hususları mutlaka poliçeye yazdırmalıdır. Bunların



poliçe düzenleme sonrası eklenmesi ya da araçta veya işletende değişiklik olması gibi hallerde şirkete haber verilmeli, gerekirse zeyilname düzenletilmelidir.

12) Kaskoda tek sürücü indirimi olan sigortalıların, kazanın poliçede belirtilen kişi dışında yapılması halinde tazminatın indirim oranında eksik ödeneceğini bilmeleri gerekir.

13) Trafik sigortalılarında aracı işletenin değişmesi halinde eski poliçenin tüm haklarıyla yeni işleten için de, devirden sonra on günle sınırlı olmak üzere ve yeni poliçe yaptırılana kadar geçerli olduğunun, kasko sigortalılarında ise menfaat sahibinin değişmesi halinde sigorta sözleşmesinin kendiliğinden feshedilmiş olduğunun ve her iki durumda prim iadesinin söz konusu olabileceğinin bilinmesi de sigortalılar lehinedir.

14) Hasarsızlık indirimine sahip yeni araç almış sigortalılar, bu indirimlerinin yeni araçlarına geçirilip geçirilmediğine genellikle dikkat etmiyorlar. Uygulamada kasko poliçelerinde bu indirim devam ettiriliyor. Ancak trafik sigortası poliçelerinde de işleteni takip ettiği halde, tarife başlangıç basamağı olan dördüncü basamaktan başlatılıp indirim sona erdirilebiliyor. Bu da en üst basamaktaki (7) sigortalı için yeni poliçede yüzde 20'den başlamak üzere gelecek poliçede yüzde 15, izleyen poliçede ise yüzde 10 oranında prim kaybı anlamına geliyor. Ayrıca başlatılan basamaktan sonraki ilk hasarda yüzde 20, ikincide yüzde 40, üçüncüde yüzde 60 prim artırımına geldiğinden sigortalıların bu hususu da göz önüne almaları gerekir.☺

(*) Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Sigorta Denetleme Uzmanı

10 Euro'ya 30 bin Euro'luk teminat

Beklenmedik olayların keyfinizi kaçırmamasını istemiyorsanız, küçük primlerle büyük teminatlar sunan seyahat sigortasını yaptırmadan tatile çıkmayın...

Aysun Göksu / agoksu@finansgundem.com



Yaz mevsiminin gelmesiyle birlikte yılın yorgunluğunu atmak için çok sayıda insan şimdiden tatil planlarını yapmaya başladı. Her yıl bayram tatilleri, yıllık izinler derken milyonlarca insan tatile çıkıyor. Uçak biletleri gibi ulaşım fiyatlarının ucuzlaması ise yurtdışına giden tatilcilerin sayısını her geçen gün artırıyor. Günümüzde Türkiye'de her yıl yaklaşık 5 milyon kişi çeşitli sebeplerle yurtdışına gidiyor. Yurtdışına çıkanlar arasında seyahat sigortası yaptıranların sayısı ise ancak 400 bini buluyor. Oysa 5 Euro gibi oldukça düşük primlerle büyük teminatlar almak ve "kelle koltukta" seyahat etmek

yerine tatilin daha güvenli bir şekilde geçmesini sağlamak mümkün.

Zorunlu ama nasıl?

Aslında tatilcilerin seyahat sigortası yaptırması zorunlu bir uygulama. Nitekim 2007 yılından bu yana seyahat acentelerinin müşterilerine taahhüt ettikleri hizmetleri güvence altına almak için Türkiye'de 'Zorunlu Paket Tur Sigortası' uygulanıyor. Diğer yandan yurtdışı seyahatlerde vize alma aşamasında seyahat sigortasının zorunlu olarak alınması gerekiyor. Şimdilik seyahat sigortası oranları düşük olsa da her geçen yıl daha fazla

sayıda insan seyahat sigortası ile tanışmak zorunda kalıyor. Son 5 yılda seyahat sigortası satın alanların sayısı 211 binden 375 bine çıkarak neredeyse iki katı artış gösterdi.

Bu faydalı zorunluluğun yanı sıra sigorta şirketleri sigorta bilincini artırarak gönüllü sigortalılığı teşvik etmeye çalışıyorlar. Ancak sigorta bilincinin henüz gelişmediği ülkemizde isteğe bağlı seyahat sigortasına ilgi yok denecek kadar az. Oysa seyahat sırasında karşılaşılabilecek ciddi risklerin göz ardı edilmemesi gerekiyor. Örneğin tatil paketi satın aldığınız şirket size vaat ettiklerini yerine getiremeyebilir, beş yıldızlı bir

otel yerine dört yıldızlı başka bir otelde ağırlamak isteyebilir, daha kötüsü tatilinizi yaparken tur şirketi iflas edebilir, seyahat sırasında ani bir rahatsızlık veya kaza ile karşılaşabilirsiniz... Tatilinizi zehir edebilecek benzeri istenmedik durumlarda mağdur olmamanın en önemli aracı seyahat sigortaları. Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin neredeyse tamamından kapsamlı seyahat sigortası poliçesi satın almak ve tatili risksiz geçirmek mümkün. Üstelik çok makul primlerle...

Primler düşük

Seyahat sigortalarının primleri teminat altına aldığı risklerle

kıyaslandığında oldukça düşük kalıyor. Nitekim 10-15 euro'ya çok kapsamlı bir seyahat sigortası almak mümkün. Örneğin Anadolu Sigorta'da 1 haftalık "Avrupa seyahat sigortası" poliçesinin primi sadece 5.60 euro. Avrupa dışındaki bir ülkeye gerçekleşecek seyahat için düzenlenecek "dünya seyahat sigortası" poliçe primi ise 7.28 euro. Tatil süresi iki haftaya çıktığında primler Avrupa için 10.24, tüm dünya ülkeleri içinse 13.32 euro oluyor. Hatta kayak ve snowboard gibi nispeten tehlikeli sporları da iki katı prim ödeyerek seyahat sigortasına dahil edebiliyorsunuz. Bu teminat aynı zamanda tarifeli uçuşlarda kayak takımlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi risklerini de kapsıyor.

Genel olarak yurtdışı seyahat sigortaları 30 bin euro limitli yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha nakil ve vefat eden sigortalının nakli teminatlarını güvence altına alıyor. Bunun dışında tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri ve turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali gibi teminatları da içeriyor.



natlarını güvence altına alıyor. Bunun dışında tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri ve turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali gibi teminatları da içeriyor.

Teminatlar yüksek

Örnek vermek gerekirse Aksigorta'dan 15-30 TL prim ödeyerek satın aldığınız sigortanız ameliyat giderlerinizi, ilaç masraflarını, acil dış giderlerini, tıbben gerekli nakilleri, sigortalının taburcu olduktan sonra

ikametgâhına ulaştırılmasını, vefat halinde cenazenin defin yerine ulaştırılmasıyla ilgili giderlerle birlikte 30 bin euro limitli kayıplarınızı karşılıyor. Güneş Sigorta ise tüm dünyada geçerli VIP planlı 1 haftalık seyahat sigortası poliçelerini 12-15 euro fiyatla sunuyor. Tedavi ve tıbbi nakil teminatı 30 bin euro olan bu ürünle hastalık ve kaza sonucu seyahatin uzaması durumunda konaklama süresinin de uzatılması, bu nedenle sigortalının yanına gelecek aile üyelerinden birinin seyahat ve konaklama ücretlerinin karşılanması, sigortalının

evinde meydana gelen bir hasar nedeniyle seyahatin durdurulması veya erken geri dönüşü gibi her türlü riskler teminat altına alınıyor. Aynı ürünle bagaj kaybı, bagajda hasar meydana gelmesi, bagaja geç ulaşılması gibi nedenlerle acil kişisel ihtiyaçların karşılanması, kanuni işlemlerde borç olarak kefalet ücreti verilmesi, mücbir sebeple tur iptali, tutanaklı gasp ve kapkaç, cenazenin nakli gibi ek teminatlar da sunuluyor. Seyahat sigortalarının prim tutarlarını belirleyen faktörler arasında ek teminatlar, tur iptalleri, acentelerin iflası, seyahat edilen ülke ve seyahat süresi önemli rol oynuyor. Bir diğer faktör ise tatilcilerin yaşı. 65 yaşına kadar prim tutarı tüm sigortalılar için değişmiyor. Ancak 65 yaşından sonra poliçe primi yüzde 50, 75 yaşından sonra ise yüzde 100 oranında artış gösteriyor. Seyahat sigortası elbette sadece yurtdışı tatiller için sunulmuyor. Zorunlu olmayan yurtiçi seyahat poliçeleri de mevcut.



Poliçenizi teyit ettirin

Serhat Süreyya Çetin / Güneş Sigorta Genel Müdürü

Sadece vize amacıyla değil, seyahat sırasında ciddi risklerle karşılaşabileceği de düşünülerek seyahat sigortası poliçelerinin önemine dikkat çekmek gerekiyor. Satın alınan poliçenin kayıt dışı olma ihtimaline karşılık ilgili sigorta şirketinden teyit ettirilmesi önerilebilir. Sigortalı, seyahat sırasında başına bir olay gelmesi halinde araması gereken adres ve telefonları kolayca ulaşabileceği bir yerde bulundurmalı. Rahatsızlığı sırasında bilinci açıksa kendisinin veya yanındakilerin öncelikle anlaşmalı sağlık kurumlarını öğrenerek, mümkünse onlara sevkini istemeli. Böylece sigorta şirketi hastaneye garanti verecek ve sigortalı tedavi giderleriyle ilgili ödeme yapmadan ayrılacaktır.



Poliçe süresine dikkat!

Metin Oğuz / Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Şirketimizde şu anda satılmakta olan poliçe, sadece yurtdışı seyahatlerini kapsıyor. Yurtdışı seyahat sigortası poliçesi satın alırken, poliçenin başlangıç ve bitiş tarihlerinin yurtdışında kalınacak süreyi kapsadığına dikkat edilmelidir. Seyahatin yapılacağı ülkeye göre, Avrupa veya dünya seyahat sigortası poliçeleri alternatifleri bulunuyor. Poliçenin geçerli olduğu coğrafi bölge farklılığı nedeniyle, teminatlardan yararlanma konusunda sıkıntı yaşamamak adına bu ayrıma da dikkat edilmeli. Poliçedeki teminat limitleri genelde tüm şirketlerde aynı. Ancak özellikle vize başvurusu esnasında talep edilen özel bir teminat limiti veya şartname varsa, poliçenin bu koşulları da kapsayıp kapsamadığına ayrıca dikkat etmek gerekiyor.



Seyahat sigortasına ilgi artıyor Uğur Gülen /Aksigorta Genel Müdürü

Seyahat sigortasına özellikle tatil ya da iş seyahatleri nedeniyle sık sık yurtdışına çıkanlar ilgi gösteriyor. Yılda yaklaşık 350-400 bin kişi seyahat sigortası yaptırıyor. Genelde vize işlemlerinde duyulan ihtiyaç nedeniyle satın alınan bu ürün, son yıllarda sigorta bilincinin biraz daha artması ve kişilerin yurtdışında kendini güvende hissetmek istemesiyle daha fazla satın alınmaya başladı. Yurtdışında karşılaşılabilecek ani hastalık ve yaralanma halinde, ameliyat giderlerinden acil dış giderlerine, ilaç masraflarından tıbben gerekli nakillere kadar geniş teminatlar sunan bu ürünlere 15-25 lira ödenerek sahip olunabilir. 15-30 lira aralığında prim ödeyerek ameliyat giderleri, ilaç masrafları, acil dış giderleri, tıbben gerekli nakiller, sigortalının taburcu olduktan sonra ikametgâhına ulaştırılması, vefat halinde cenazenin defin yerine ulaştırılması ile ilgili giderleri kapsayan 30 bin euro limitli bir ürün satın almak mümkün.



Ancak bu poliçeler daha çok turlarla yapılan tatillerde söz konusu oluyor. Bireysel talep ise yok denecek kadar az.

Tedavi teminatı vizeli seyahatlere göre daha düşük olan yurtiçi sigortaların primleri de oldukça düşük. Yurtdışı seyahat için 10 euro olan poliçeler yurtiçi tatillerde 10 liradan satılırken 1.500-2.000 lira limitli teminatları kapsıyor.

Eskiden yurtiçi seyahatlerde turizm firmalarının müşteri-leri için yaptırdığı ferdi kaza poliçelerinin içerisindeki tedavi teminatlarının ihtiyacı karşıla-

dığı düşünülüyordu. Yeni yasa nedeniyle trafik kazalarının zorunlu trafik poliçelerinden ödenmeyecek olup devredilen primlerle devlet güvencesinde olmasıyla başlayan tartışma yeni gelişmeleri de beraberinde getirecek. Çünkü bu güvencenin özel hastanelerde nasıl uygulanacağı henüz belirsiz. Önümüzdeki günlerde bu tür tedavilerin nasıl karşılanacağı konusunda özel hastanelerin uygulamalarının belirginleşmesiyle birlikte yurtiçi seyahat poliçelerine eskiye oranla daha fazla ihtiyaç duyulması bekleniyor.

Seyahat sigortası seçmenin püf noktaları

1. **Zaman ayırmaktan çekinmeyin:** Sigorta sözleşmenizin şartlarını dikkatlice okuyun. Özellikle sağlıkla ilgili beklenmedik durumlarda, sigortanın kapsadığını düşündüğünüz bazı riskler sigorta planına dahil olmayabilir ve tatilde zor durumda kalabilirsiniz.
2. **Seyahat sigortası planlarını karşılaştırın:** Her ne kadar birbirine benzer görüne de sigortacıların sunduğu seyahat sigortaları farklılık gösterebilir. Özellikle sağlık, yardım ve destek hizmetlerini karşılaştırın.
3. **Sigorta planını en baştan inceleyin:** Sigorta planlarını incelerken seyahatinize başlamadan önceki kapsamını da dikkate alın. İyi bir seyahat sigortası kaza, hastalık, hamilelik, acil ev kazaları, kötü hava koşullarından kaynaklı seyahat iptali ve kesintisi ihtimallerini de kapsmalıdır.
4. **Sağlık sigortasını iyi inceleyin:** Sigortanızın kazalar ya da hastalık sonucu ortaya çıkan her türlü acil sağlık masraflarını karşılamasına dikkat edin. Bazı sigorta planları dış rahatsızlıklarını da kapsayabiliyor. Ayrıca sigortanızın 24 saat acil yardım ve hizmet sunmasına özen gösterin.
5. **Seyahat acentesinin iflas etme olasılığını küçümsemeyin:** Seyahat acentesinin iflas etme olasılığı her zaman mevcut, bu yüzden seyahat sigortası alırken bu seçeneği kapsadığından emin olun.
6. **Yasal masrafları sigortalatın:** Özellikle yasal yardım sistemi olmayan ülkelere seyahatlerinizde, bireysel kaza durumlarında tazminat ve hasar talebi için yasal masraflarınızı sigortalatın. Bir mülke zarar vermekle suçlanma ihtimaline karşı kişisel sorumlulukları teminat altına alındığından emin olun.
7. **Değerli eşyalarınızı belirtin:** Kilo başına minimum tazminat ödedikleri için havayollarının kayıp bagaj sigortalarına güvenmeyin. Değerli eşyalarınızı sigortalatın.
8. **Neleri kapsamadığına dikkat edin:** Çoğu sigorta poliçesi içki ya da ilaçlardan kaynaklanan kazaları kapsamıyor. Ancak yapmayı düşündüğünüz kayak, jet ski gibi nispeten tehlikeli sporlar sonucu karşılaşılabileceğiniz sorunları ek primlerle teminat altına alın.
9. **Terör olaylarını da önemseyin:** Artık seyahat sigortalarının yüzde 60'ı terör kaynaklı kayıpları kapsıyor.
10. **Küçük hesaplar yapmayın:** Ucuz sigortaların kapsamı genellikle daha kısıtlıdır, primleri düşürmek için teminatları sınırlandırmayın. Eğer yılda birden fazla seyahat ediyorsanız yıllık çok seyahatli sigorta yaptırarak maliyeti düşürebilirsiniz.

Kaynaklar: Travel Insurance Review, The Times seyahat eki, Birleşik Krallık Foreign & Commonwealth Office

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.



Rakamlarla Aviva Sigorta

975

Milyon TL, piyasa değeri

6.9

Milyon TL 2011 ilk çeyrek zararı

75

Milyon TL, sermayesi

13

TL, hisse değeri

%98.66

Aviva Int. Holdings Ltd. payı

Aviva Sigorta neden bu kadar değerli?

Hayat dışı branşlarda sektörde 12. sırada yer alan Aviva Sigorta, bilanço rakamlarına göre kendisinden 5-6 kat daha büyük Anadolu Sigorta'dan bile yüksek piyasa değerine sahip

Aysun Göksu / agöksu@finansgundem.com

Sermayesi 75 milyon, aktif büyüklüğü 370 milyon, ilk çeyrek zararı 6.9 milyon ama piyasa değeri 1 milyar lira... Şaşırtıcı bir sonuç değil mi? Diğer rakamları okuduğunuzda daha da fazla şaşıracaksınız! İşte bu yüzden Akıllı Yaşam dergisi olarak bu ay Aviva Sigorta'yı masaya yatırdık... Sadece bir rasyosunda önde olduğu için sektörün en büyüğü olduğunu öne süren Axa ile kıyaslamayacağız. Aslında borsanın en değerli sigorta



şirketi 1,480 milyon lira piyasa değeri ile Yapı Kredi Sigorta. Ancak son dönemdeki satış söylentileri ile hisselerde yüzde yüze varan artışlar piyasa değerinin yükselmesine neden oldu. Halka açık, tüm verileri bağımsız denetim şirketleri ve SPK tarafından denetlenen Anadolu Sigorta ve Ak Sigorta ile Aviva'yı aynı teraziye koyacağız. Zaten bu analizin amacı kimin en büyük olduğunu ortaya çıkarmak da değil. Biz en değerli şirketin peşindeyiz. Sermayesi 500 milyon lira olan ve 2 milyar liralık aktif büyüklüğe sahip, birçok alanda sektörün en büyük şirketi konumunda olan Anadolu Sigorta'nın piyasa değeri bile 650 milyon lira. Aktif büyüklüğü, özkaynakları, karlılık, prim üretimi gibi belli başlı rakamları teraziye koyduğumuzda Anadolu Sigorta, Aviva Sigorta'dan neredeyse 5-6 kat daha ağır gelir. Ama Aviva'nın

piyasa değeri Anadolu Sigorta'nın neredeyse iki katı.

Hisseleri bankalardan daha kıymetli

Sadece sigorta şirketleri değil, bazı bankalardan bile daha kıymetli Aviva Sigorta. Örneğin, Tekstilbank'ın piyasa değeri 400 milyon lira, Alternatifbank'ın piyasa değeri ise yaklaşık 500 milyon lira. Yine borsanın ve sektörün en kıymetli şirketleri arasında yer alan Aksigorta'nın piyasa değeri 600 milyon lira seviyesinde. Peki Aviva Sigorta'yı bu kadar kıymetli kılan özelliği ne? Şirketin her yerinden altın mı fışkırıyor? İMKB gibi yatırımcı talebine göre fiyatın belirlendiği bir piyasada Aviva, neden borsanın en değerli ikinci sigorta şirketi? Daha fazla meraklandırmadan açıklayalım; Aviva Sigorta hisseleri yok denecek kadar az! Bu hisselerin bu kadar kıymetli olmasının tek nedeni piyasadaki hisselerin çok az olması. Aviva Sigorta'nın İMKB'deki takas saklama oranı sadece yüzde 1. Şirketin sermayesi 75 milyon lira. Yani Aviva Sigorta'nın 75 milyon adet paya bölünmüş



Ertan Fırat, Aviva Sigorta Genel Müdürü

hisselerinin sadece 750 bin adedi borsada işlem görüyor. Bu 750 bin lotun da yaklaşık 350-400 bini birkaç aracı kurumun takasında ve yıllardır bu takaslarda önemli bir değişim olmuyor. Geriye 350-400 bin lot hisse kalıyor ki, 13 liradan işlem gören şirketin hisselerinden 5-10 bin lot alım yaptığınızda hisse bir anda tavan yapabiliyor.

150-200 bin lira yetiyor

Zaten yıllardır da böyle oluyor. 150 -200 bin lira parası olan bir oyuncu bu hissede istediği atı oynatabiliyor. Bu yüzden Aviva Sigorta'nın piyasa değeri bu kadar yüksek. 2008 yılı Ekim ayında 2.5 lira olan hisseler bugün 13 lira seviyesinde. Yılın ilk günlerinde 14 liraya kadar yükselen hisselerin şubat ayı ortalarında 8 liraya kadar

düşüğünü de unutmamak gerekiyor. Şubat ayında yeniden yükselişe geçen hisseler, nisan ayının ilk haftasında yeniden 13 lirayı geçti. Yaklaşık iki ayda hisseler yüzde 62 değer kazandı. Belirttiğimiz gibi bir anda da sert düşüşler yaşanabiliyor hisselerde. Aviva Sigorta'da hakim ortak konumundaki Aviva International Holdings Limited'in payı ise yüzde 98.66.

Halka açıklık oranı artar mı?

Herkesin merak ettiği bu soruyu bir toplantıda Aviva Sigorta Genel Müdürü Ertan Fırat'a sorduk. Yanıt net: "Hayır." Fırat da şirketin hak etmediği bir piyasa değerine sahip olduğunu kabul ediyor ve hisse sayısı çok az olduğu için böyle bir sonuçla karşı karşıya kaldığını altını çiziyor. 'Peki, borsadan çıkmayı düşünürlər

mi?' Merak edilen önemli bir soru da bu...

Petrol Ofisi hisselerinin çoğunluk hisselerin satın alan Avustralyalı OMV, İMKB kotundan çıkma kararı aldı. Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) son dönemde hayata geçirdiği yeni düzenlemelerde şirketlere borsaya girme hakkı gibi çıkma hakkı da tanınıyor. Bu hakkı ilk kullanmak isteyen şirket OMV oldu. Daha sonra gözler Aviva gibi düşük halka arz oranına sahip olan hisselerle çevrildi. Özellikle SPK denetiminden çıkmak isteyen yabancı şirketlerin bu yönde kararlar aldığı belirtiliyor. Merak edilen ikinci soruya da "Hayır" yanıtı veren Fırat, şirket ortaklarının borsadaki fiyat hareketleriyle çok fazla ilgili olmadıkları mesajını veriyor.

Not: 10.05.2011 tarihli rakamlar dikkate alınmıştır.

Halka açık şirketlerin piyasa değerleri

1.480

Milyon TL, Yapı Kredi Sigorta

660

Milyon TL, Anadolu Sigorta

587

Milyon TL, Ak Sigorta

385

Milyon TL, Güneş Sigorta

239

Milyon TL, Ray Sigorta

Toplam prim üretimi 281 milyon TL

Branş	Prim Üretimi
Yangın ve Doğal Afetler	63,650,361
Dask	4,369,922
Nakliyat	8,560,195
Su Araçları	966,922
Kara Araçları Sorumluluk	100,224,940
Kara Araçları	56,415,608
Genel Zararlar	24,510,527
Kaza	12,981,983
Genel Sorumluluk	5,287,870
Hukuksal Koruma	2,215,243
Finansal Kayıplar	2,631,162
Toplam	281,814,733

Not: 01.01.2010-31.12.2010 dönemi, bağımsız denetimden geçmemiş veriler.

Pazar payı yüzde 2.36

Aviva International Holdings Limited'in yüzde 98.66 oranında payı olan Aviva Sigorta, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) 2010 yılsonu verilerine göre hayat dışı branşlarda 12'inci sırada yer alıyor. Toplam prim üretimi 281.8 milyon lira olan şirketin pazar payı ise yüzde 2.36 seviyesinde. 2009 yılı Eylül ayında Marmara Bölgesi'nde yaşanan sel felaketi ile müşterilerine tazminat ödemek durumunda kalan Aviva Sigorta'ya selin maliyeti ağır oldu. Şirketin bilançolarına bakıldığında felaketin izleri kendini gösteriyor. 2009 yılında 2 milyon lira zarar açıklayan şirket, 2010 yılı sonunda 25 milyon lira zarar etti. Sel felaketinin yanı sıra kur ve faiz dalgalanmalarının da etkisi ile yabancı para endeksli aktifleri değer yitirirken 1,1 milyon lira kur farkı zararı gerçekleşti. Bu zararın ana nedeni olarak taksitli şekilde düzenlenen döviz cinsinden poliçe alacaklarının değer kaybetmesi gösteriliyor. 2010 yılının ilk çeyreğinde 1.4 milyon lira zarar açıklayan şirket 2011 yılının ilk çeyreğinde 6.9 milyon lira zarar açıkladı. Şirketin zarar rakamının katlanarak artması dikkatlerden kaçmıyor. 2009 yılında yüzde 2.59 pazar payına sahip olan Aviva Sigorta'nın mevcut payını 2010 yılında yüzde 2.36'ya kadar düşürdüğü gözleniyor.

Sağlık sigortası yaptırırken...

Özel sağlık sigortası yaptırırken poliçe satın alma sürecinden tazminatların talebine kadar merak ettikleriniz bu sayfada...



Türkiye'deki özel sağlık sigortalı kişi sayısı 1,5 milyona ulaştı. Sağlık sigortası, hastalık ve kazalara ilişkin harcamaları, poliçe özel ve genel şartları ile istisnalarında tanımlandığı şekilde, kapsam içine alarak teminatlar dahilinde karşılar. Bireysel sigortalılar için sisteme genç yaşta girilmesi ve uzun süre devam edilmesi, yenileme garantisi ve ekstra indirim gibi avantajlar sağlıyor. Sağlık sigortasında sigorta yaptıracak kişinin beyanı esas alınıyor. Poliçede muafiyet, indirim veya ek prim uygulaması var ise bunun sigorta yaptıracak kişi

tarafından detaylı bir şekilde bilinmesi ve de bunun avantajlarının, dezavantajlarının öğrenilmesi gerekiyor. Tedavi esnasında problemlerle karşılaşmamak adına poliçede mevcut olan bekleme sürelerine dikkat edilmesi büyük önem taşıyor.

Poliçe alındığında teminat ne zaman başlar?

Sigortalının sorumluluğu, poliçenin ilk taksitinin ödenmesinden itibaren başlıyor. Sigorta, poliçede başlama ve sona erme tarihleri olarak yazılan günlerde, aksi

kararlaştırılmadıkça, Türkiye saati ile öğleyin saat 12. 00'de başlar ve öğleyin saat 12.00' de sona erer.

Hangi durumda teslim edilmesi gereken belgeler nelerdir?

Sigorta ettiren veya sigortalı, kaza veya hastalık sonucu ödenmesi gereken muayene, tedavi ilaç ve hastane masraflarını gösteren belgelerin asıllarını veya asıllarının şüphede bırakmayacak kopyalarını tedaviyi yapan hekim veya hastaneye doldurulacak şirket ihbar ve tedavi formları ekinde teslim etmekle yükümlüdür.

Özel sağlık sigortasında yenileme garantisi ne anlama gelir?

Özel sağlık sigortasındaki yaygın uygulamalardan bir tanesi ömür boyu yenileme garantisidir. Bu değerlendirme süresi genelde 2 ile 4 yıl arasında sigorta şirketlerine göre değişir. Kriterlere uyan sigortalılara şirket tarafından yenileme garantisi verilir. Ancak sunulan bu hizmet sigorta şirketlerinin sigortalılarına sunmuş oldukları ek bir hizmettir. Bu nedenle yenileme garantisinin kapsam ve şartları şirketten şirkete farklılık gösterebilir. Herhangi bir sorunla karşılaşmaması için sigorta şirketinden veya sigorta poliçesinin düzenlenmesine aracılık eden sigorta aracılarından konuyla ilgili detaylı bilgi alınması faydalı olur.

Hangi durumlar teminat kapsamı dışında kalır?

Sigortalının intihara teşebbüsü nedeniyle meydana gelebilecek hastalık veya yaralanma halleri ile esrar, eroin gibi uyuşturucuların kullanımı teminat dışında kalıyor.

BES'e erken giren yol alıyor

Çalışma döneminde sağlanan hayat standardını emeklilikte de sürdürmenin tek yolu bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olmak. Emeklilik döneminde de önceki yıllardaki hayat standardını sürdürmek isteyen 2 milyon 435 bin kişi BES'e dahil oldu.

BES'e gösterilen yoğun ilginin en önemli sebeplerinden birisi de sisteme erken girmenin sağladığı avantajlar. Çünkü BES'e erken yaşta girenler emeklilik dönemine kadar düşük katkı payları ödeyerek emeklilikte daha fazla getiri elde edebiliyor.



BES Ürün:
AHE'nin her 4 katılımcısından biri ev kadını.

BES Yatırım:
BES'te katılımcı tercihi değişiyor, hisse fonlara ilgi artıyor.

Haber:
BES'ten emekli olanların sayısı 3 bin 225'e yükseldi.

Ev kadınları neden BES'e dâhil olmalı?

Bilindiği üzere, ülkemizde kadınların eğitim ve buna bağlı olarak istihdam olanaklarından yararlanma oranı gelişmiş ülkelerin hala çok gerisinde. Hem sosyo-kültürel hem de ekonomik nedenlere dayanan bu durum, kadınların istenilen oranda çalışma hayatına dahil olamamasına, dolayısıyla eşlerin ve ailelerin gelirleri dışında herhangi bir sosyal güvenceye sahip olamamalarına neden oluyor. Buna karşılık, ev hanımlığı gibi son derece ağır bir yükü omuzlayan kadınların tasarruf bilincinin en düşük gelir düzeyinde ve en olumsuz şartlarda bile oldukça yüksek olduğu biliniyor. Bu tasarruf bilincini bir emeklilik geliri güvencesine dönüştürmelerinin en ideal yolu, bireysel emeklilik ürünlerine sahip olmaları. Dolayısıyla, sosyal güvenlik şemsiyesi kapsamında olmayan çoğu kadın, bireysel emeklilik ürünleri için önemli bir hedef kitle oluşturuyor. Nitekim AHE örneğinde görüldüğü gibi makul katkı paylarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girmen olanakları sadece sosyal güvenlik şemsiyesi altında olmayan kadınlardan değil ücretli ve çalışan kadınlardan da ilgi görüyor. Ev hanımları için hazırlanan BES planlarının diğer planlara göre daha ayrıcalıklı olması da bu planlara ilgiyi artırıyor. Çünkü şirketler bu planlara daha sosyal sorumluluk projesi mantığı ile yaklaşıyor.



Ev kadınları AHE'yi sevdi

Ev kadınlarına özel avantajlar sunan Anadolu Hayat ve Emeklilik'in (AHE) her 4 katılımcısından biri ev kadını. Makul katkı payları ve ek avantajları 150 bin kadını AHE'ye çekti.

Aysun Göksu / agoksu@finansgundem.com

Bireysel emeklilik sistemi sadece çalışanlar değil hiçbir sosyal güvenlik çatısı altında olmayan ev kadınlarına yönelik de çok uygun fırsatlar sunuyor. Anadolu Hayat ve Emeklilik'in (AHE) düşük katkı paylarıyla sisteme girme imkânı sunduğu Ev Hanımları Emeklilik Planı'na yoğun ilgi var. Bu

ürüne sadece sosyal güvenlik şemsiyesi altında olmayanlar değil, ücretli ve çalışan kadınlar da aynı seviyede ilgi duyuyor. Bugün 150 binin üzerinde kadın, AHE Ev Hanımları Emeklilik Planı ile çok özel avantajlarla geleceklerini güvence altına alıyor. Sektör ortalamasının çok üzerinde

olan yüzde 54'lük kadın katılımcı oranıyla kadınların en çok tercih ettiği bireysel emeklilik şirketi olan AHE'nin katılımcı sayısı 22 Nisan 2011 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan verilere göre 530 bin 82'ye ulaştı. Özetle, AHE'nin bireysel emeklilik planlarına katılan her

iki kişiden birisi kadın, her dört kişiden birisi ise ev kadını. Nitekim AHE yüzde 54 kadın katılımcı oranı ile, Bireysel Emeklilik Sistemi 2009 Gelişim Raporu'nda yüzde 40 olarak belirtilen sistemdeki kadın katılımcı oranının hayli üzerinde bulunuyor. Bu da AHE'nin ev kadınlarına yönelik ürününün başarısını gösteriyor.

tarafından sunulan Ev Hanımları Emeklilik Planı'na dâhil olan katılımcılar, planın sunduğu birçok ek avantajdan yararlanma fırsatına da sahip oluyor. Plan dâhilinde, son bir yıl içerisinde en az bir katkı payı ödeyen katılımcılara, acil durumlarda S.O.S International Ambulans Servisi tarafından kara ambulansı ve sağlık

Diğer emeklilik planlarında olduğu gibi Ev Hanımları Emeklilik Planı'na dâhil olan katılımcılar da sistemin sağladığı üç aşamalı vergi avantajlarından yararlanabiliyor.

Katkı payı ödeme teminatı

Peki AHE'nin Ev Hanımları Emeklilik Planı'nın diğer planlardan farkı ne? Öncelikle katılımcının yaşına göre değişen makul seviyedeki katkı paylarıyla sisteme girme imkânı sunuyor. Planın en önemli özelliği ise katkı payı ödeme teminatı. AHE, halen sektörde kadınlara yönelik böyle bir hizmet sunan tek şirket özelliğini taşıyor. AHE'nin katkı payı ödeme teminatı kapsamında, beklenmedik maluliyet durumlarında emeklilik sözleşmesinde belirlenen koşullarla kanuni süre sonuna kadar katılımcının katkı payı ödemeleri yapılıyor. Katılımcının eşinin ölümü ya da tam ve kalıcı sakatlığı halinde veya bekar katılımcıların tam ve kalıcı sakatlığı halinde, onuncu yıla kadar katkı payı ödemelerini şirket üstleniyor. Katkı payı ödeme teminatının yanı sıra yine sadece AHE

danışmanlığı hizmeti veriliyor. Bu hizmet tamamen AHE tarafından karşılanıyor. Yine ev hanımlarına özel bu plan dahilinde katılımcılara, ücretsiz 24 saat tıbbi yardım ve şirketin anlaşmalı olduğu çok sayıda sağlık kuruluşunda özel indirimler sunuluyor.

Vergiden düşülebiliyor

Diğer emeklilik planlarında olduğu gibi Ev Hanımları Emeklilik Planı'na dâhil olan katılımcılar da sistemin sağladığı üç aşamalı vergi avantajlarından yararlanabiliyor. Burada dikkat çekilmesi gereken nokta, eşleri adına bireysel emeklilik katkı payı ödeyen erkeklerin, söz konusu tutarları kendi vergi matrahlarından indirebilme hakkına sahip olması... Dolayısıyla eşine güzel bir hediye vermenin yanı sıra onlara bir güvence sağlamak isteyen erkeklerin; özellikle evlilik yıldönümünde,

Anneler Günü ve 8 Mart Dünya Kadınlar Günü gibi özel günlerde bireysel emeklilik ürünlerine taleplerinde artış hissediliyor.

Peki 30 yaşında olan ve her ay sisteme 100 TL yatıran bir ev hanımı, 56 yaşında emekli olduğunda yaklaşık ne kadar para biriktirebilir? AHE'nin Ev Hanımları Emeklilik Planı dâhilinde yıllık 1.200 lira katkı payı yatıran 30 yaşında bir katılımcı 56 yaşında emekli olduğunda, bugünkü satın alma değeriyle iyimser senaryoya göre 89 bin 118 liralık net birikime ulaşabiliyor. Hemen belirtmek gerekir ki AHE'nin ev kadınlarına yönelik emeklilik planının aylık katkı payları da diğer planlara göre çok daha düşük. Nitekim aylık asgari primler 18-34 yaş arasındaki kadınlar için 75 lira, 35-41 yaş arasındakiler için 104 lira, 42 yaştan itibaren ise 135 lira olarak belirleniyor. AHE, eşlerine ekonomik bağımlılıkları ve evde görünmeyen emekleri yüzünden toplumun dezavantajlı kesimlerinden biri olarak kabul edilen ev kadınlarına özel emeklilik planı ile bir derece olsun bu eşitsizliği gidermeye çalışıyor. Ve rakamlardan da anlaşıldığı gibi AHE'nin pozitif ayrımcılık politikasının başarılı olduğu görülüyor. Çünkü AHE ev hanımlarına yönelik emeklilik planlarında ayrıcalıklı hizmetler sunuyor. Anneler günü gibi özel günlerde de kampanyalar düzenliyor.

Kadınlara pozitif ayrımcılık yapıyoruz

Uğur Erkan

AHE Genel Müdür Yardımcısı



Ev Hanımları Emeklilik Planı ile hiçbir sosyal güvencesi olmayan ev kadınlarının bir güvenceye kavuşmasını amaçlıyoruz. Kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık yapıyoruz. Bu sayede rakiplerimiz arasında en yüksek kadın katılımcı oranına ulaştık. Ev Hanımları Emeklilik Planımıza yoğun ilgi gösteriliyor. Bu plana sadece bir pazarlama unsuru olarak değil, aynı zamanda bir sosyal sorumluluk bilinciyle yaklaşıyoruz. Zira bu ürün sayesinde kamu sosyal güvenlik şemsiyesi altına giremeyen kadınların da kendilerinin veya eşlerinin bugünkü küçük tasarruflarıyla emeklilik güvencesine sahip olmaları mümkün oluyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun Ağustos 2010 tarihli "İşgücüne dâhil olmayanların yıllar ve cinsiyete göre işgücüne dahil olmama nedenleri" analizine göre, Türkiye'deki kadın nüfusun yüzde 53'ü aktif işgücüne dâhil değil. Kadınların yüzde 61'lik kısmını ise aile işçisi statüsündeki ev hanımları oluşturuyor. Ev hanımlarının büyük bir kısmı ise ancak eşleri ya da babaları dolayısıyla sosyal güvenlik haklarından yararlanabiliyor.

Ergo da ev kadınlarını keşfetti



ERGO, BES planlarını ve diğer ürünlerini “Evin hanımını” ön planda tutarak tasarlayan şirketlerden biri

Emeklilik Gözetim Merkezi 2008 yılında önemli bir araştırma yaptı. Katılımcıların verdiği bilgiler doğrultusunda tüm bireysel emeklilik sistemi içinde kadınların oranının yüzde 38 olduğu tespit edildi. Mesleki sınıflandırmaya göre ise tüm kadın katılımcılar içinde ev kadınlarının oranının yüzde 15 olduğu belirlendi. Son 2 yılda kadınların bireysel emeklilik sistemindeki oranı 2 puan

artışla yüzde 40’a yükseldi. Kesin rakamlar olmamakla birlikte bu artış içinde ev kadınlarının sayısındaki artışın önemli bir rol oynadığı tahmin ediliyor. Nitekim Ergo Emeklilik ve Hayat, bireysel emeklilik sistemi için önemli bir hedef kitle oluşturan ev kadınlarına özel plan sunan şirketlerden bir diğeri oldu. Aileyi ve ev kadınlarını ön planda tutan Ergovan Bireysel Emeklilik

ürününün ilk bakışta tercih edilen bir ürün olduğunu söyleyen Ergo Emeklilik genel Müdürü Recep Akkaya, nisan ayı itibarıyla BES portföylerinin yüzde 41’inin kadınlardan oluştuğunu ifade ediyor. Ergovan Bireysel Emeklilik planının katılımcılarına sağladığı bir dizi avantaj bulunuyor. Ergovan planıyla katılımcılarına asistans hizmetleri de sunan Ergo, özellikle evde yaşanabilecek su baskını, elektrik sorunları ve cam kırılmaları gibi konularda acil yardım hizmeti ile ev kadınlarına destek oluyor. Diğer yandan ev kadınları için ödenen katkı paylarını çalışan eşleri vergiden düşülebiliyor. Ayrıca ev kadınlarının kira geliri gibi vergisine tabi başka gelirleri varsa kendileri de beyannamede BES ödemelerini vergi matrahlarından indirebiliyorlar. Ancak vergi mevzuatı gereği maalesef anneleri adına

katkı payı ödeyen çocuklar bu avantajdan yararlanamıyor. Peki Ergovan Bireysel Emeklilik planına asgari katkı payı ile katılan bir ev kadını emekli olduğunda ne kadar birikim yapabiliyor? Örneğin 30 yaşında olan ve her ay sisteme 100 lira yatıran bir ev kadını örnek alırsak, 56 yaşında emekli olduğunda bugünkü değerlerle 55 bin ile 100 bin lira arasında emeklilik geliri elde edebiliyor. Ayrıca katılımcı 32 bin 300 lira öderken, ödenen katkı paylarından dolayı ortalama 8 bin 700 lira vergi avantajı oluşuyor. Bu da katılımcının ilgili birikimlere cebinden 23 bin 400 lira ödeyerek ulaşabileceğini gösteriyor. Ancak tekrar vurgulamakta fayda var ki bu birikim tutarları bugünkü değerlerle hesaplanan, tahmini bir tutar. Özetle bugün 100 bin liranın değeri ne ise 56 yaşında onun karşılığı kadar birikim olacağı tahmin ediliyor.



Kadının yeri önemli

Recep Akkaya / Ergo Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü

Kadınlar toplumumuzda maalesef hala hak ettikleri noktada değiller. Ailenin gelir elde eden bireyleri çoğunlukla erkekler ve çoğunlukla sosyal güvenceden dolayı iyi kötü asgari bir emeklilik gelir güvencesine sahipler. Ama kadınlar hem emeklilik öncesi dönemlerinde hem de yaşlılıklarında ekonomik anlamda güvenceye sahip değiller. Bu açığı kapatmanın toplumsal bir ödev olduğunu düşünüyoruz.

Ergo olarak sadece BES’te değil çıkardığımız Ailem Güvencede gibi hayat sigortaları ürünleri ile de kadınları ve çocukları koruma şemsiyesi altına alıyoruz. Özellikle geleceği için yatırım yapan ailelerde bu sorumluluğu alan aile bireyinin vefatı veya maluliyeti ailenin sırtına çok fazla yük bindiriyor. Biz Ergo olarak bu riski çok uygun primlerle sigortalılarımızdan alıyoruz.

5 bin kadın 20 bin fotoğraf çekti



Mete Uğurlu, Ece Polen Erciyas ve Ebru Çınar'a (sağda) ödülleri verdi.

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında beşincisi düzenlenen, kadınlara özel fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in açılış töreni bu yıl da fotoğraf severleri bir araya getirdi.

"Hayata Dair" temasıyla gerçekleştirilen yarışmada dereceye giren Ece Polen Erciyas ve Ebru Çınar'a başarı belgelerini takdim eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, yarışmaya gösterilen yoğun ilgiden büyük mutluluk

duyduklarını dile getirdi. Kadıköy Tepe Nautilus alışveriş merkezindeki serginin açılışında konuşan Uğurlu: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak Kadın Gözüyle Hayattan Kareler projesine, kadınlarımızın hayata ve dünyaya bakışlarını fotoğraf kareleri aracılığıyla yansıtmak bir platform yaratmak amacıyla başladık. 2007 yılından bugüne 5 bine yakın kadının 20 bini aşkın fotoğrafla katıldığı yarışmamız, geride bıraktığı beş yılda Türkiye'nin en çok ilgi gören yarışmalarından biri haline geldi" diye konuştu.

3.225 kişi emekli oldu
Bireysel emeklilik sisteminden emekli olanların sayısı nisan ayı sonu itibariyle 3 bin 225'e yükseldi. Daha önce hayat sigortası olan ve bu sigortalıyı BES'e aktaran 3 bin 225 kişi sistemden emekli oldu. Emekli sayısı en çok olan şirket Anadolu Hayat ve Emeklilik. 3 bin 225 kişinin 1.843'ü AHE'den emekli olurken, 489'u Yapı Kredi Emeklilik'ten, 286'sı ise AvivaSA'dan emekli oldu. Allianz Emeklilik'ten emekli olanların sayısı 261 iken Groupama Emeklilik'ten emekli olanların sayısı ise 147. Ergo, Deniz ve Finans Emeklilik şirketlerinin ise henüz emeklileri bulunmuyor.

AvivaSA'nın web sitesine ödül

AvivaSA'nın kurumsal web sitesi, ABD Indianapolis'te bu yıl 9'uncusu düzenlenen Horizon Interactive Yarışması'nın Tüketici Bilgilendirme kategorisinde gümüş ödül almaya hak kazandı. Bu ödül ile AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın şeffaf ve tüketicileri bilgilendirmeye yönelik yaklaşımı ödüllendirildi. Toplam 22 ülkeden ve ABD'nin yaklaşık 50 eyaletinden bini aşkın web projesinin katıldığı yarışma, 2001 yılından bu yana en iyi interaktif medya ürünlerinin belirlendiği en seçkin organizasyonlardan biri olarak kabul ediliyor. Çeşitli disiplinlerden endüstri profesyonellerinin yer aldığı



jüri ve son tüketici panelinde ödüllü çalışmalar, bu sene online reklamdaki mobil uygulamalara kadar uzanan 37 kategori altında değerlendirildi. AvivaSA'nın ödül aldığı Tüketici Bilgilendirme kategorisinde yer alan projeler çözüm yaratıcılığı ve özgünlük, toplam grafik tasarım/ görünüm/ kullanıcı deneyimi, mesaj iletişimi, teknik yetkinlik ve çözümün etkinliği gibi ölçütlere göre değerlendiriliyor.

Rekabeti tüketici kontrol ediyor

Ergo Emeklilik Genel Müdürü Recep Akkaya, 8'inci liderlik zirvesinde "Rekabet ortamında inovasyon ve liderlik" konulu bir konuşma yaptı. Yirmi yıl önce Türkiye'de rekabetin ve dolayısıyla yaratıcılığın bu kadar yüksek olmadığına vurgu yapan Akkaya, "Artık tüketici rekabeti daha iyi kontrol edebiliyor, nerede fayda varsa oraya yöneliyor. Müşteriyi elinizde tutmanız için farklı şeyler yapmanız gerekiyor" dedi.

Müşterilerin artık güven ve ilgi istediğine dikkat çeken Akkaya, "Kim müşteriye daha yakınsa ya da yakın olduğunu hissettirirse müşteri oraya yönelebilir. Günümüzde iş hayatı dalgalanırken üzerinde sörf yapmaya ben-



Recep Akkaya, Ergo Emeklilik GM

ziyor. Dalga ne tarafa gidiyor bilmeniz gerekiyor. Farklı yöne gittiğiniz takdirde dalgalanın altında kalırsınız" şeklinde konuştu.



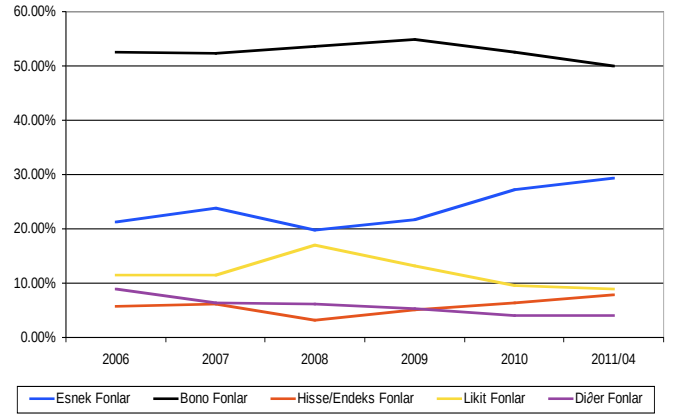
Hisse fonlara ilgi artıyor

Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdürü

Bireysel Emeklilik Sistemleri (BES), kişilerin aktif çalışma hayatlarında kazandıkları gelirlerinin bir bölümünü emeklilik döneminde harcamak amacı ile tasarruf etmeleri ve bu tasarruflarını çeşitli yatırım araçlarında değerlendirmeleri esasına dayanır. Bu amaçla katılımcı, emeklilik dönemi öncesinde gelirlerinin yüzde 5 ya da 10'u gibi bir oranını düzenli olarak tasarruf ederek BES şirketlerinde biriktirir. Söz konusu birikimleri mümkün olan en yüksek oranda nemalandırmaya gayret eder ve bu birikimler ile emeklilik döneminde refah düzeyini yukarı taşımayı amaçlar. Bir anlamda çalışırken yaşadığı hayat standardını emekli olduğunda da korumayı hedefler.

Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi, kamunun sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı bir unsur olarak 2003 yılında hayata geçti. Sistemin toplam büyüklüğü Nisan 2001 itibarıyla 13 milyar TL seviyesine ulaştı. Yaşanan kuvvetli büyümeye rağmen, geline nokta yaklaşık olarak Gayri Safi Milli Hasıla'nın (GSMH) sadece yüzde 1'ini ifade ediyor. Söz konusu oran aynı zamanda sistemin

büyüme potansiyeli hakkında da fikir verir niteliktedir. Yani sistem henüz emekleme aşamasında ve büyüme potansiyeli oldukça yüksek.



Bireysel emeklilik fonları profesyonel fon yöneticileri tarafından yönetiliyor. Bu da yatırımcıların sisteme olan ilgisini artıran bir neden. Ayrıca sistemin tanıtım pazarlama ve satışı, mesleki yeterlilikleri ölçülmüş, sınavda başarılı olmuş, bireysel emeklilik araçları tarafından yapılıyor. Diğer yandan sistem oldukça şeffaf. Mevcut şirketinizdeki emeklilik sözleşmenizi yürürlük tarihinden itibaren 1 yıl sonra başka bir emeklilik şirketine aktarma imkanı sunuluyor. Farklı şirketlerdeki hesaplarınızın birleştirme hakkınız olduğu gibi aynı şirketteki hesaplarınızı da istediğiniz bir hesapta istediğiniz zaman birleştirme hakkınız var.

Katılımcı tercihi değişiyor

Sistemin en önemli özelliklerinden birisi de sistemin portföy yapısına ilişkin yatırım tercihinin katılımcıya bırakmış olması. Katılımcı, emeklilik şirketleri tarafından kurulan farklı yatırım stratejilerine sahip emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapabiliyor. Sistemin başlangıcında, yatırım alışkanlıkları ve faiz enstrümanlarındaki yüksek reel getiri, yatırım tercihlerini faiz getirisini



hedefleyen emeklilik yatırım fonlarına yöneliyor. Ancak, son 2-3 yıllık dönemde reel faiz seviyelerinin gerilemesi ile katılımcıların portföy dağılımlarındaki risk düzeylerini nispeten yukarı taşıdığı görülüyor. Bu gelişimin bir kısmı, katılımcı tercihi şeklinde ortaya çıkıyor. Önemli bir diğer etken ise, emeklilik şirketlerinin katılımcı getirisini zenginleştirme hedefiyle önerilen portföy dağılımlarında hisse senedi yatırımlarının ağırlığını arttırmalarından kaynaklanıyor.

Portföylerinde hisse senedi yatırımlarına yer veren esnek emeklilik yatırım fonlarına ilgi giderek artıyor. 2009 sonunda toplam içerisinde yüzde 20 olan kategori ağırlığı, son verilere göre yüzde 29'a kadar yükselmiş durumda.

- Başlangıçtan bu yana geçen sürede ağırlıklı hazine bonosu ve devlet tahvili yatırımları ile ön plana çıkan kamu borçlanma araçları (TL) toplam emeklilik yatırım fonlarının yüzde 50-55'lik bir kısmını oluşturuyor. Yukarıda belirttiğimiz sebeplere bağlı olarak, özellikle 2010 ve 2011'de ağırlığın yüzde 50'ye gerilediği tespit ediliyor.
- Bir diğer önemli gelişim ise likit emeklilik yatırım fonları kategorisinde yaşanıyor. 2008 sonunda yüzde 17 ve 2009 sonunda yüzde 13 olan toplam emeklilik fonları içerisindeki likit emeklilik yatırım fonlarının ağırlığı son veriler itibarıyla yüzde 9'a kadar gerilemiş durumda.
- Portföylerinde hisse senedi yatırımlarına yer veren esnek emeklilik yatırım fonlarında ise tersine bir gelişim söz konusu. 2009 sonunda toplam içerisinde yüzde 20 olan kategori ağırlığı, son verilere göre yüzde 29'a kadar yükselmiş durumda.
- Diğer taraftan hisse senedi emeklilik yatırım fonlarının ağırlığının da 2009 sonundaki yüzde 5 seviyesinden yüzde 8'e yükseldiği tespit edilen bir diğer önemli gelişime.

Bireysel Emeklilik Sisteminde, getiri arayışı sebebiyle katılımcı tercihlerindeki risk düzeyinin bir miktar arttığı görülüyor. Hisse senedi yatırımları ile ön plana çıkan esnek emeklilik yatırım fonları



ve hisse senedi emeklilik yatırım fonlarının toplam fon büyüklüğü içerisindeki ağırlığının giderek artması, son iki yıllık dönemde bir trend haline gelmiş durumda. 2009 sonunda, Bireysel Emeklilik Sistemindeki tüm yatırımların yüzde 9'luk kısmı doğrudan hisse senedi yatırımı iken, bu oran son verilerde yüzde 17'ye kadar yükselmiş durumda. Bu gelişimin getiri arayışı paralelinde önümüzdeki dönemde de devam etmesi olasılığı yüksek. Hisse senetlerine yönelik gelişimin yanında, mevzuatın izin verdiği ölçüde farklı yatırım stratejilerine sahip alternatif emeklilik yatırım fonlarının da kurulması konusunda sektörde çalışmalar hızlanmış durumda. Uzun vadeli yatırım perspektifine sahip bireysel emeklilik sisteminde, yatırım alternatiflerinin çeşitlenmesinin sektörün gelişimi açısından da faydalı olacağı görülüyor.

BES katılımcıları hisse fonları tercih etmeye başladı

Fon tipi	2006 (%)	2007 (%)	2008 (%)	2009 (%)	2010 (%)	2011/04 (%)
Esnek	21.27	23.8	19.85	21.76	27.23	29.29
Bono	52.61	52.4	53.63	54.8	52.6	50
Hisse/Endeks	5.65	6.07	3.3	5.07	6.38	7.79
Likit	11.46	11.42	16.99	13.12	9.65	8.96
Diğer	9.02	9.02	9.02	9.02	9.02	9.02

BES'e erken giren yol alır

BES'e erken girmek büyük avantaj sağlıyor. 22 yaşındaki bir katılımcı aylık 150 lira ödeyerek 56 yaşında 290 bin lira birikime ulaşırken 32 yaşındaki bir katılımcının aynı birikime ulaşması için aylık 345 lira birikim yapması gerekiyor.

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com



Kurulduğu günden bu yana BES'e olan ilgi artarak devam ediyor. Bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olan katılımcı sayısı nisan ayı sonu itibarıyla 2 milyon 435 bine ulaşırken sistemdeki fon büyüklüğü ise 12 milyar 999 milyon liraya ulaştı. Türkiye'de yaklaşık 20 yıllık geçmiş olması karşın özel sağlık sigortası yaptıranların sayısının 1 milyon 600 bin civarında olduğu düşünüldüğünde BES'e olan ilginin boyutu daha iyi anlaşılıyor. BES'e ilginin yoğun

olmasının önemli bir nedeni de sisteme erken girmenin avantajları. Çünkü BES'e erken yaşta girenler düşük katkı payları ödeyerek fazla getiri elde edebiliyor.

Emekliliği ertelemeyin

Emeklilik dönemi için finansal planlama yapmak Türkiye'de toplumun büyük bir kesimi tarafından hep ertelenen bir konu. Oysa emekli olunan günden itibaren elde edilen aylık gelir büyük oranda azalıyor. Emeklilik yıllarında

değişen yaşam standardı sebebiyle maddi sıkıntı yaşama ihtimalleri her birey için kaçınılmaz oluyor. Çalışma döneminde sağlanan hayat standardını emeklilikte de sürdürmenin tek yolu ise ikinci bir emeklilik planı satın almak. Bunun yolu da bireysel emeklilik sistemine dahil olmaktan geçiyor. Diğer yandan değişen yaşam koşulları ve gelişen tıp sayesinde insanların ortalama ömrü her geçen yıl daha da uzuyor. Ömürler uzadıkça emeklilik

yaşları da geriye atılıyor. Örneğin Türkiye'de 2000 yılından sonra iş hayatına atılan erkekler 60 yaşında emekliliğe hak kazanırken kadınlar ise 58 yaşında emekli olabiliyor.

Risklere BES garantisi

İlerleyen yaşlarda bireyleri bekleyen önemli risklerden biri de eş kaybı. Eşlerden birinin, özellikle erkeklerin ortalama yaşam beklentisi (ömrü) kadınlardan daha kısa olan erkeğin vefatı halinde azalan ya da tamamen kesilen gelir

nedeniyle geride kalanlar maddi sıkıntı ve aynı yaşam standardını devam ettirememesi riski ile karşı karşıya kalıyor. Öte yandan uzayan ömürle birlikte bireyler beklenmedik sağlık ve ilaç harcamaları ile karşı karşıya kalabiliyorlar. Yüksek tutarlı huzurevleri, uzun süreli bakım gerektiren durumlarda bakımevi ya da evde bakım ve düzenli ilaç masrafları mevcut birikimi azaltarak, bireyleri finansal sıkıntıya düşürebiliyor. Emeklilik dönemlerinde bireyleri bekleyen en önemli risklerden bir diğeri ise birikimlerini veya emeklilik varlıklarını yönetme riski. Değişen ve giderek daha karmaşık hale gelen finans piyasası içinde, emeklilik birikimini en azından enflasyon karşısında korumak ve doğru yatırımlar yapabilmek yaşlandıkça daha da zorlaşıyor. Bu durumun önüne geçmek için enflasyon ayarlaması olan çeşitli finansal ürünler satın alınabilir. Bunun yolu da bireysel emeklilik sisteminden geçiyor.

Erken giren yol alıyor

Bireysel emeklilik sisteminde daha iyi getiri sağlamak ve sağlıklı bir şekilde para biriktirmek için sisteme erken yaşlarda girmek büyük önem taşıyor. Sisteme daha erken yaşta giren katılımcılar küçük tasarruflarla büyük birikimlere ulaşırken, geç girenlerin iyi bir birikim için daha fazla katkı payı ödemesi gerekiyor. Bu da katılımcıların bütçelerini

zorlayacağından sisteme mümkün olduğunca erken dahil olmak bütçeleri zorlamadan daha fazla birikim yapılmasını sağlıyor. Kabaca bir örnek vermek gerekirse 22 yaşında sisteme giren ve aylık 150 lira katkı payı ödeyerek tasarruf yapan bir katılımcının 56 yaşında emekliliğe hak kazandığında elde edeceği tahmini birikim tutarına ileriki yaşlarda ulaşmak için aylık ödemelerin daha da artması gerekiyor. 22 yaşında bir katılımcının, aylık 150 lira birikim ile 32 yaşında sisteme giren bir kişinin

Sisteme daha erken yaşta girenler küçük tasarruflarla büyük birikimlere ulaşırken, geç girenlerin iyi bir birikim için daha fazla katkı payı ödemesi gerekiyor.

birikimine ulaşması için aylık 345 lira tasarruf yapması gerekiyor. Nitekim Türkiye'de iş hayatının ortalama 22 yaşında başladığını varsayarsak bu yaşlarda sisteme dahil olanlar büyük avantaj sağlıyor. 22 yaşında bireysel emeklilik sistemine girerek her ay 150 lira katkı payı ödeyen bir katılımcının emekliliğe hak kazandığında, yani 56 yaşında tahmini birikim tutarı 293 bin lira olurken eline geçecek toplu para miktarı bugünkü fiyatlarla (vergi sonrasında) 282 bin lira olarak tahmin ediliyor. Hemen

56 yaşında ne kadar getiri elde edersiniz?

Yaş	Katkı payı tutarı (TL)	Muhtemel birikim (TL)	Net birikim	Vergi iadesinin etkisi
22	150	293,375	282,373	14,490
24	150	249,469	240,102	13,362
26	150	211,653	203,716	12,834
28	150	179,081	172,365	12,006
30	150	151,026	145,363	11,178
32	150	126,862	122,104	10,350
32	345	291,785	280,840	23,805
34	150	106,048	102,071	9,522
36	150	88,121	84,817	8,694
38	150	72,680	69,955	7,866
40	150	59,381	57,154	7,038
40	740	292,945	281,960	34,721

* Yıllık yüzde 0 katkı payı artışı, yüzde 4 yönetim gider kesintisi, yıllık yüzde 7.75 reel getiri ile hesaplanan birikim tutarı tahmidir. BES'te getiri garanti edilmez.

belirtelim bu birikim tutarları tahmini tutarlar ve getiri garantisi yok. Ancak yüzde 4 yönetim gider kesintisi, yıllık yüzde 2.25 fon işletim gider kesintisi, yine yıllık yüzde 7.75 reel getiri ile hesaplanan birikim tutarları... Her ne kadar birikim tutarı garanti edilmese de yukarıda hesaplama yöntemleri ve kesintilere bakıldığında ulaşılması zor hedefler olmadığı görülüyor. Sisteme 32 yaşında dahil olan bir katılımcı her ay ancak 345 lira tasarruf yaparak, 22 yaşında sisteme giren ve aylık 150 lira ödeyen katılımcının emekliliğe hak kazandığı 56 yaşında ulaştığı 290 bin liralık birikime ulaşabiliyor. Kısacası sisteme 10 yıl geç girmek aylık katkı payını iki katından fazla artırıyor. Sisteme 40 yaşında dahil olan bir katılımcının ise, 22 yaşındaki katılımcıyla aynı tutarda birikime ulaşması için aylık 740 lira tasarruf yapması gerekiyor. Sisteme sadece 2 yıl geç girmek de önemli bir fark yaratıyor. Nitekim BES'e 24

yaşında giren ve aylık 150 lira katkı payı ödeyen bir katılımcı 22 yaşındaki katılımcıya göre, 56 yaşında emekli olduğunda 290 değil 250 bin lira birikim elde ediyor. Bütün koşullar, yani ödemeler ve kesintiler aynı olmasına karşın iki yıllık kaybın maliyeti 45 bin lirayı buluyor. Rakamlara bakıldığında 22 yaşındaki katılımcı, 24 yaşındaki bir katılımcıya göre sadece 3 bin 600 lira fazladan katkı payı ödüyor ancak 3 bin 600 liralık farkın toplam birikime katkısı 45 bin lirayı buluyor. Yine aylık 150 lira birikim ile sisteme 26 yaşında dahil olan bir katılımcının 56 yaşındaki muhtemel birikim tutarı daha da azalarak 211 bin liraya düşüyor. Yani 22 yaşındaki katılımcıya göre yaklaşık 5 bin lira az ödeme yapan 26 yaşındaki katılımcı 80 bin lira daha az birikime ulaşabiliyor. Uzun lafın kısası bireysel emeklilik sistemine bir yıl geç başlamak bile elde edilen gelirden büyük fark yaratıyor ve erken giren erken yol alıyor.



"Genç olsam hemen BES yaptırırdım"

‘Kaynanalar’ dizisindeki ‘Döndü’ rolüyle bir fenomene dönüşen Defne Yalnız’ın eşi eski bir sigortacı. Bu yüzden sigortaya ve sigorta sektörüne aşına olan Yalnız, “Yaşım genç olsa BES yaptırırdım” diyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

Defne Yalnız, Türk tiyatrosunun unutulmaz isimlerinden. 56 yıldır sahnede ama hala bu işi ilk günkü gibi seyerek ve keyifle yapıyor. Kelimenin tam anlamıyla bir tiyatro aşığı. Nitekim “Sahnede ölmek istiyorum” diyerek, daha uzun yıllar sahnede kalacağını ima ediyor. ‘Kaynanalar’ dizisindeki ‘Döndü’ rolüyle izleyicilerin beğenisini kazanan Defne Yalnız, Devlet Tiyatroları’nın ilk kadın şöhretleri arasında yer alıyor. İkinci eşi büyük bir sigorta şirketinde çalıştığı için sektöre aşına bir isim olan Defne Yalnız ile hem tiyatro hem de sigorta üzerine keyifli bir söyleşi yaptık...

Tiyatro aşkınız nasıl başladı?

1955’te Ankara Devlet Tiyatrosu’nun çocuk bölümünde sahneye çıkmıştım. 56 senedir de o sahnedeyim. 1968’de Türkiye’de televizyon kuruldu. O tarihten beri televizyonda da varım. İkisini de çok seyerek yapıyorum ama tiyatronun yeri daha bir başka.

Tiyatro hayatınız boyunca en çok keyif alarak oynadığınız oyun hangisi?

Bir oyuncunun oynadığı roller, annelerin doğurduğu çocuklar gibidir. Her karakteri ayırırız biz. Elbette benim de ayırdığım

roller oldu ama her rolü seyerek oynadım.

Kaynanalar dizisindeki ‘Döndü’ rolü hayatınızda neleri değiştirdi?

O rol beni şöhret yaptı. Sokakta yürürken tanınmamı sağladı. Şöhret bu olsa gerek. Ben Devlet Tiyatroları’nın ilk kadın televizyon şöhretiymdir. İlk zamanlarda hep ‘Döndü’ olarak anılmaya kıızıyordum. Çünkü seyircime Defne Yalnız’ı öğretmek istiyordum. Bunu biraz da olsa başardım. Ama artık yıllar geçtikçe o kadar da rahatsız olmuyorum. Çünkü o karakterden vazgeçilmesi mümkün değil. Bir fenomen

oldu. Daha sonra bir sürü taklitleri çıktı. İyi olan şey taklit edilir. Ben de bundan gurur duyuyorum. Televizyonda hemen her aile dizisinde bir 'Döndü' taklidine rastlıyorsunuz. Ayrıca başka bir çığır açtığımı düşünüyorum. Artist olma sıfatını kazanabilmek için illa 90-60-90 ölçülerinde olunması gerekmediğini öğrettim. Arkamdan geniş beden bir sürü sanatçı çıktı ve onlara da öncülük ettiğimi düşünüyorum.

Oynamak istediğiniz ama oynama fırsatı bulamadığınız bir rol ya da karakter oldu mu?

Richard Nash'ın 'Yağmurcu' oyununda Lizzie'yi oynamak isterdim. Bu çok sevdiğim bir roldü. Ama artık o rol için yaşlandım. Catherine Anne adlı Fransız yazarın 'Üç Kadın' adlı oyununu Devlet Tiyatrosu'nda oynadım. Bu rolü oynayabilmek için uzun zaman bekledim. Çünkü yaşımda tutmuyordu. 80 yaşında bir kadını oynuyordum. Yaşlı kadını oynadığımda 53 yaşındaydım. Oyunu Ankara'da ilk seyrettiğimde, o role vurulmuştum. 40 sene sonra oynayabildim. Daha oynamak istediğim roller var tabii. Ama artık hem tiyatro anlayışı değişti hem de yasaya göre iki buçuk yıl sonra mecburen emekli olacağım. İki buçuk senede neler yapabilirsem, onları yapacağım.

Önümüzdeki dönemde yeni projeler düşünüyor musunuz?

Bizim artık kendi başımıza "Projem var" deme lüksümüz yok. Televizyonda da tiyatrodaki de bu böyle. Her role evet diyememe gibi bir lüksüm var. Toplum sizi kabul ettiği zaman, toplumu rahatsız edecek haberleriniz çıkmadığı zaman sizi benimsiyorlar. Şimdiki genç sanatçılar çok güzel kazanıyor maşallah. Biz kazanamadık ama

parayla satın alınamayan bir şey elde ettik. Çünkü en önemli şey kalıcı olmaktır. Şu anda yeri göğü inleyen şöhretlerin 10 sene sonrasını merak ediyorum doğrusu.



Defne Yalnız; 1990'larda kaynanalar dizisindeki rolü ile ünlü oldu.

Sigortaya nasıl bakıyorsunuz? Ailenizin ya da sizin sigortanız var mı?

Benim ikinci eşim Anadolu Sigorta'da çalışıyordu. Sigortacılığı eşimden dolayı meslek olarak da içerik olarak da öğrendim. Ama şimdi her şey değişti. Bizim yaşımızdaki insanlarda 'sigortacı' deyince "Primi alırlar, hasar ödemeye gelince yok olurlar" gibi bir anlayış vardı. Elbette globalleşmenin, yabancı sermayenin, yabancı işletim mantığının girmesiyle çok şeyler değiştiğini biliyorum. Hayat sigortaları da dahil olmak üzere ürünler çok gelişti. Ama o bilinç toplum olarak bizde pek yerleşmedi. Özellikle bizim jenerasyonda hiç yok.

Sigorta yaptırmama gerekçeleriniz neler?

Özel sağlık sigortasına, Emekli Sandığı mensubu olduğum için ihtiyaç duymadım. Zaten devlet karşılıyor. Bir tek arabamın sigortası var. Ev sigortası için de aynı şey geçerli. Aman aman peşinden koşmadım. Çünkü benim evime eksper geldiğinde sigortalanmamı gerektirecek değerli bir şeyim yok. Ama hırsız, annemin elleriyle

yaptığı bu çerçeve içindeki el işini çalarsa hiçbir sigorta şirketi onu yerine koyamaz. Çünkü benim için manevi değeri çok büyük. Ayrıca ödül aldığımda hissettiğim

heyecanı ben biliyorum. Ödüllerimi hiç bir sigorta şirketi yerine koyamaz. Mücevherim yok. İki tane takım var, giderse gider. Televizyonumu, buzdolabımı çalarlarsa yerine koyabilirim. Ama randevusuna 10 dakika geç gelmiş biri benim 10 dakikamı çaldığında onu yerine koyamam. Maalesef doğu toplumlarında böyle bir alışkanlık yok. Kısacası kötü bir sigorta müşterisiyim. Ama belli bir işi olan yani sigorta primlerini düzgün ödeyebile-

cek ekonomik geliri olan bir insanın bir şekilde güvencesinin olması lazım. Geçim sıkıntısı olan bir insan zaten sıkıntıda, sigorta primini nasıl ödeyecek? Orada dengesiz bir işlev farklılığı var gibi geliyor bana. Sağlık sigortasının çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Bir sanatçı olarak sigortacıların toplumla ilişkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sigorta reklam kampanyalarının doğru yapılmadığını düşünüyorum. İşin önemi ve ciddiyeti anlatılmadan, sadece görsellik ön planda tutuluyor. Mesela büyük bir bireysel emeklilik şirketinin reklamları dönüyor televizyonlarda.

Reklamda bir şey anlatılmaya çalışılıyor ama bireysel emeklilik bilincini tüketiciye anlatamayan içerikte buluyorum. Bu reklamlar öyle yapılmalı ki, "Bak birilerinin başına gelmiş, benim başıma da gelebilir" gibisinden tüketici düşünmeli. Sigorta reklamları bana fazla eğlenceli geliyor. Görsellik ağırlıklı olarak hazırlanan reklamların içeriği boş.



Defne Yalnız, Akıllı Yaşam dergisi editörü Berrin Vildan Uyanık'a konuştu .

Tiyatro sahnesinde, televizyonda oluşabilecek kazalara karşı sigorta yapılıyor mu?

Bu tür ürünler var ama özel tiyatrolarda yaptırıldığını sanmıyorum. Zaten Türkiye'nin sorunu, sosyal emniyetimizin de olmaması. Eğer yapımcı firmanın sahibi bilinçli bir insansa yaralanana belki hastaneye götürüyor. Toplum da artık uyanık geçiniyor. Nerede üçkağıt var, oraya



“Sigorta reklam kampanyalarının doğru yapılmadığını düşünüyorum. İşin önemi ve ciddiyeti anlatılmadan, sadece görsellik ön planda tutuluyor.”

aklımız çalışıyor. Bizim gibi tiyatrocular için bir yasa çıkarılsa ve bir madde konulup bu tür sigortalar zorunlu olsa bile, ne yapıp ederler onun da bir üçkağıdını bulurlar. Biz toplum olarak munzurluğu çabuk öğreniyoruz. Cep telefonunu çabuk öğrendik. Kredi kartı hemen işimize geldi. Sonra ise anlayamadığım bir şekilde kredi kartını ödeyemeyenlere ‘kredi kartı mağduru’ diye bir isim takıldı. Borcunu bankaya ödeyen bizler mağdur olmuyor muyuz? Var mı böyle bir mağduriyet? Kaç kez gördüm mağazalarda “Al bu etek de çok güzel. Nasıl olsa para vermiyoruz” diyenleri. Şunu anlarım, kartınız vardır ve sağlık için kullanmışsınızdır. Bu çok önemli bir şey. Son 30-40 senenin nesli tasarrufu bilmiyor. Biz kumbara nesliyiz. Bu cimrilik değil. Ben bugün kimseye muhtaç olmadan, kendi şartlarıma göre lüks yaşayan bir insanım.

Asla cimri olmadım. Ama hep ayağımı yorganına göre uzatırım.

Bireysel emeklilik sisteminin nasıl değerlendiriyorsunuz?

Düzenli bir gelirin varsa biriktirebilirsiniz. Eğer insanda o bilinç varsa, BES'e katılmadan da para biriktirebilir. Ama bunun sistemli bir şekilde yapılması, ödenen paranın ihtiyaç olduğu veya rahata ermenin hak edildiği yaşlarda emeklilik maaşı gibi geri ödenmesi güzel bir uygulama. İnsan çalışırsa emekliliği vardır. İkinci bir maaş fırsatı sunuyorsa bunun elbette yararı olur. Ben genç olsaydım yapardım. Memurum, devlet güvencem var, sigortam var, emekli maaşım garanti. Ama gençken bu sisteme dahil olup ikinci bir emekli maaşı almayı da isterdim. Her ay evine düzenli para giren biri, bunun 75 lirasını

kısa vadeli olarak ‘yok’ kabul edebilir.

Tiyatroda sponsorluk uygulamaları gelişmeye başladı. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Büyük kuruluşların sanatın her dalına, özellikle de çocuk ağırlıklı olanlara fon ayırması gerektiğini düşünüyorum. Mesela CEO'lar, ofislerindeki mobilyaları her sene değiştirmeyip yerine iyi çocuk tiyatrolarını desteklesinler. Gerçekten de tiyatroya gidemeyen çocuklara destek olsunlar. Sigortacılık büyük bir potansiyel. İsterlerse çok şey yapabilirler. Sadece tiyatro değil müzik, bale, kitap, kütüphane gibi dallar için de bir şeyler yapılmalı. Koydukları herhangi bir sigorta amblemi zaten onlara reklam olarak geri dönecektir. Çünkü o çocuğun aklına sigorta kelimesi yerleşecektir. Ülkeye, topluma bir yatırımdır bu. 🌱



2012 hedefi 500 bin poliçe

Tarım sigortaları son 4 yılda 8 kat arttı. 2010'da sigortalanan tarımsal ürünlerin değeri 4 milyar liraya ulaştı. "2010 hedeflerimizi yakaladık" diyen Tarsim Genel Müdürü Bülent Bora, 2012 yılında 500 bin poliçe ve 6 milyar liralık tarımsal ürünü sigortalamayla hedeflediklerini söylüyor.

Özellikle küresel ısınmadan kaynaklı iklim değişiklikleriyle önemi her geçen gün artan tarım sigortaları bir yıllık emeğini riske atmak istemeyen üreticiler için vazgeçilmez bir teminat haline geliyor. Türkiye'de nüfusun dörtte birini istihdam eden tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörleri 2009 yılında yarattıkları 78,76 milyar liralık gelirle milli gelir yaklaşık yüzde 8'ini üretti. Tarımdan elde edilen ürün gelirinin ise sadece 2,9 milyar liralık kısmı, yani yaklaşık yüzde 3,7'si sigorta kapsamında. Bu tablo ile Türkiye, sigortalılık oranı yüzde 90'ı bulan ABD ve yüzde 60'ı bulan Almanya gibi ülkelerin epey gerisinde kalırken Polonya ve Brezilya gibi ülkelerle aynı kategoride yer alıyor. Ancak tarım sigortalarının oranı son 5

yıldır Türkiye'de hızla artıyor. Nitekim 2010'da milli gelirde tarımın payı yüzde 1,2 büyürken sigorta kapsamındaki ürün değeri 3,9 milyar liraya ulaşarak yüzde 35 arttı. Kısaca yaratılan gelir ile sigortalanan ürün oranı arasındaki fark hızla büyüyor. Tarım sigortalarındaki bu hızlı büyümenin devlet destekli sigorta kapsamının genişletilmesi, başarılı tanıtım kampanyaları ve eğitim çalışmalarından kaynaklandığını söyleyen Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (Tarsim) Genel Müdürü A. Bülent Bora, hasar ödemelerinin de önemli bir etkisi olduğu görüşünde. 2007-2010 yılları arasında 54 binden fazla çiftçiye yaklaşık 300 milyon lira hasar ödemesi yapıldığını söyleyen Bora, "2010 yılındaki hedeflerimizi tutturduk. Beşinci yılını geride bırakmış

yeni bir kurum olarak, sigorta sektörü son 4 yılda yaklaşık 8 kat büyümüş oldu.

Sigortacılıkta en büyük reklamın hasar ödemek olduğu bir kez daha kanıtlandı" şeklinde konuşuyor.

Kapsam genişledi poliçe sayısı arttı

Uygulamaya girdiği 2006 yılından itibaren Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin kapsamı üreticilerin ihtiyaçları doğrultusunda genişletildi. 2010 yılından itibaren sel ve su baskını riski de sigorta kapsamına alındı. Tarsim verilerine göre 2010 yılında 372 bin adet poliçe ile toplam 4 milyar lira değerinde tarımsal ürün ve çiftlik hayvanı sigortalandı. Bu doğrultuda 2009 yılına göre poliçe sayısında yüzde 21, sigortalanan tarımsal varlık değerinde ise

Bilinçli üretici sayısı hızla artıyor

Bülent A. Bora
TARSİM Genel Müdürü

Tarsim beşinci yılını geride bırakıyor. Türkiye’de çiftçilik ve hayvancılık ile uğraşan üreticilerin büyük bir çoğunluğu Tarsim’den haberdar. Nitekim 2009 ve 2010 yıllarında yaptığımız bilinirlik araştırması sonucu 1 yıl içinde Devlet Destekli Tarım Sigortaları’ndan haberdar olan üreticilerin yaklaşık 2,5 kat arttığını gördük. Son 5 yılda zarar gören 54.267 çiftçiye toplam 300 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı.

Devlet destekli tarım sigortalarının 2011 yılı kapsamı genişletilerek Süt Sığırlarına ilave olarak besi sığırları da sigortalanmaya başlandı. Ayrıca bitkisel ürün sigortalarının meyveler grubunda 2007 yılından beri devam eden uygulama değiştirilerek don teminatının başlama zamanı “çiçeklenme dönemini” de içine alacak şekilde erkene alınmış oldu. Sera sigortalarına ilave olarak alçak tünellerde yapılan bitkisel üretim de sigortalanmaya başlandı. Tüm üreticilerin yetiştirdiği hayvanlar ve ürünler önemlidir. Tarsim olarak, bizim amacımız da üreticiyi finansal kayıplara uğratan zararları teminat altına almaktır. Dolayısı ile üreticilerin yetiştirdiği her ürünü sigortalatmasını tavsiye ediyoruz.

yüzde 37’lik artış sağlandı. En büyük artış ise 2009’a göre yüzde 145 artan sigortalı süt sığırı sayısında gerçekleşti. “Hemen hemen bütün ürünlerde artış oldu ancak en büyük artış süt sığırları sigortasında gerçekleşti” diyen Bora, bunun nedenini sigortalı hayvan sayısındaki yüzde 68’lik artışa paralel olarak hayvan değerlerindeki artış ile açıklıyor. Diğer poliçeler arasında yüzde 103 ile üzüm, yüzde 78 ile çeltik ve yüzde 57 ile ayçiçeği primlerindeki artışlar dikkat çekiyor.

Devlet destekli tarım sigortalarının kapsamı 2011 yılında da genişletiliyor, nitekim hayvancılıkta süt sığırlarına ek olarak besi sığırları da bu yıl sigorta kapsamına alındı. Bora, bitkisel ürün sigortalarının meyveler grubunda 2007 yılından beri devam eden uygulamanın değiştirilerek don teminatının başlama zamanının “çiçeklenme dönemini” de içine alacak şekilde erkene alındığını söylüyor. Diğer taraftan sera sigortalarına ilave olarak alçak tünellerde yapılan bitkisel üretim de sigortalanmaya başlandı.

En bilinçli üreticiler Trakya’da

Tarsim’in son 4 yılda sigortalanan ürünlere ait tuttuğu veriler tarım sigortalarındaki ürün ve üreticilere dair genel bir profil de

çiziyor. Ürün bazında değerlendirildiğinde tarım sigortaları yaygın olarak bitkisel üretimde arpa, buğday, ayçiçeği, çeltik, üzüm, kayısı, fındık ve elma ürünlerinde kullanılıyor, çiftlik hayvanları içinde ise en çok süt sığırları sigortalanıyor. İller bazında bahçe bitkilerinde Malatya, Giresun, Manisa, Bursa, Antalya, Mersin’in tarla bitkilerinde Konya ile birlikte Edirne, Kırklareli, Tekirdağ gibi Trakya Bölgesi illerinin ön plana çıktığı görülüyor. Süt sığırcılığında ise Ege ve Marmara Bölgesi illeri başı çekiyor.

Bölgesel bazda Trakya Bölgesi üreticisinin daha bilinçli olduğunu söyleyen Tarsim Genel Müdürü Bülent A. Bora “Tüm üreticilerin yetiştirdiği hayvanlar ve ürünler önemlidir. Tarsim olarak, bizim amacımız da üreticiyi finansal kayıplara uğratan zararları teminat altına almaktır” diyor. Bora, 2011 yılı Mayıs ayı ortalarına kadar özellikle buğday, ayçiçeği, çeltik, domates ve pamuk gibi tarla ürünlerinin sigortalanması gerektiğini hatırlatıyor.

Dekar başına 3 lira prim

Peki, üreticiler ortalama ne kadar prim ödüyorlar? Prim tutarları ürünün verimliliği ve yetiştirdiği bölgeye göre farklılık gösterse



Prim fiyatları arasında en yüksek prim bin 153 lira ile nektarin için ödenirken, 10 dekarlık alandaki ayçiçeği üretimini sigortalatmak için ödenen prim sadece 19 lira.

de Tarsim verilerine göre ortalama bir rakam vermek mümkün. Ayrıca sigortalar devlet destekli olduğu için primin yarısını üretici, yarısını devletin ödediğini de belirtmek gerekiyor. Örneğin, en fazla sigortalanan tarımsal ürünlerden buğday için üreticinin 10 dekarlık alan başına toplam 61 lira prim ödemesi gerekiyor, yarısını devlet karşıladığı için çiftçinin cebinden sadece 31 lira çıkıyor. Prim fiyatları biraz daha yüksek olan meyveler arasında ise en fazla sigortalanan ürünlerden kayısı için üreticilerin cebinden 10 dekarlık alan başına toplam 644 lira çıkıyor. Prim fiyatları arasında en yüksek prim bin 153 lira ile nektarin için ödenirken, 10 dekarlık alandaki ayçiçeği üretimini sigortalatmak için ödenen prim sadece 19 lira olarak hesaplanıyor. 2010 yılında en fazla üretilen ürünlerden fındığın prim tutarı 225 lira, kayısının 644, mısırın 50 ve buğdayın ise 31 lira olarak hesaplanıyor. Bitkisel ürünlerde dolu, hortum, heyelan, yangın, deprem, sel riski teminat altına alınıyor. Meyveler için bu risklere ilave olarak don riski de teminat kapsamında bulunuyor. Çiftlik hayvanları arasında ise süt ve besi sığırları, kümes hayvanları ve su ürünleri sigortalatabiliyor. Hayat sigortası yapılan hayvanların her türlü ölümü teminat kapsamına alınıyor ancak devletin tazminat ödediği, ihbarı zorunlu hastalıklar

kapsam dışında bırakılıyor. Sigortalılık oranı en yüksek olan süt sığırcılığında üreticiler hayvan başına 214 lira prim ödüyorlar.

Bitkisel ürün üreticileri primlerini hasat sonunda, yani ürünlerini sattıktan sonra öderken hayvan üreticileri aylık gelirleri olduğu için primlerini 5 taksitle ödeyebiliyorlar.

2012 hedefi: 500 bin poliçe

Son 4 yılda sigorta poliçesi sayısını 218 binden 371 bine (2010) çıkararak önemli bir başarıya imza atan Tarsim, sigortalanan ürün bedellerini de 1,5 milyar liradan 4 milyar liraya çıkartarak 3 kat artırdı. “Ticari amaçlı bir kuruluş olmadığımız için prim üretimi hedefi bizim için ikinci planda kalıyor. 2010 hedeflerimizi tutturduk. 2011 hedefimiz ise 450 bin adet poliçe yazmak ve yaklaşık 5 milyar lira değerinde tarımsal ürünü sigortalamak” diyen Tarsim Genel Müdürü Bülent A. Bora, 2012 yılı için ise 500 bin poliçe yazmayı ve 6 milyar lira değerinde tarımsal ürünü sigortalamayı hedeflediklerini söylüyor. “Tüm üreticilerin yetiştirdiği hayvanlar ve ürünler önemlidir. Tarsim olarak, bizim amacımız da üreticiyi finansal kayıplara uğratan zararları teminat altına almaktır” diyen Bora, üreticilerin yetiştirdiği her ürünü sigortalatmasını tavsiye ediyor.



İlk 20 ürün için prim tutarları

Ürün adı	Toplam prim tutarı (TL)	Sigorta ettiren prim tutarı (TL)
Nektarin	2,307	1,153
Armut	2,303	1,152
Şeftali	1,622	811
Kiraz	1,444	722
Karpuz	1,422	711
Erik	1,412	706
Mandalina	1,395	698
Kayısı	1,288	644
Portakal	1,202	601
Elma	1,169	585
Üzüm	1,167	584
Domates	790	395
Fındık	451	225
Zeytin	320	160
Çeltik	290	145
Pamuk	114	57
Mısır	100	50
Buğday	61	31
Arpa	46	23
Ayçiçeği	38	19
Süt sığırları*	429	214

* Ortalama 5.100 TL değer üzerinden hayvan başına ödenen prim

Not: Yukarıda belirtilen ürünler TARSİM 2010 verilerinin toplam prime göre sıralanmış ilk 20 ürününü göstermektedir. 10 dekarlık alan için belirlenen prim tutarları, toplam alan için alınan primin 10 dekara oranlanması sonucu bulunmuştur. Prim tutarları ürünün verimi, yetiştirdiği bölge gibi nedenlerden dolayı farklılık gösterebilir. Yukarıda belirtilen prim tutarları meyve ürünleri için dolu paket + don primleri diğer ürünler için dolu paket primleridir.

2010'da sigorta bedeli 4 milyar liraya ulaştı

Yıllar	Sigortalı açık alan (da)	Toplam prim (bin TL)	Poliçe sayısı (Adet)	Sigortalı süt sığırları sayısı (adet)	Ödenen hasar (bin TL)	Sigorta bedeli (bin TL)
2007	3,486,433	64,103	218,938	54,499	41,386	1,478,414
2008	4,428,162	98,443	260,944	71,955	40,207	2,224,971
2009	5,595,092	120,348	306,770	112,198	89,372	2,900,559
2010	6,603,428	185,433	371,116	188,436	113,775	3,987,866
TOPLAM	20,113,115	468,327	1,157,768	427,088	284,740	10,591,810

Deprem sigortasında 1. ligdeyiz

2010 yılı verileriyle Türkiye’de 13 milyon konutun yüzde 26’sı deprem sigortası güvencesinde bulunuyor. Bu oranlarla Türkiye deprem sigortasında gelişmiş ülkelere yaklaştı ama hala 4 konuttan üçü sigortasız. **Burak Taşçı** / btasci@finansgundem.com



Türkiye’nin yaşadığı en büyük deprem felaketlerinden biri olan 17 Ağustos depreminden sonra yürürlüğe giren Zorunlu Deprem Sigortası bugün 3,4 milyon konuta deprem kaynaklı hasarlara karşı teminat sunuyor. Doğal Afet Sigorta Kurumu (DASK) son on yılda 13 milyon konutun yüzde 26’sını sigorta teminatı kapsamına aldı, geri ödeme gücü ise kendi kaynakları ve reasürans korumasıyla birlikte toplam 5 milyar liraya ulaştı. Kızıllaç ve Kızılay Dernekleri Uluslararası Federasyonu olan IFRC’nin kentsel riske odaklanan 2010

Sel, toprak kayması ve fırtına gibi tüm doğal afetler ile çevre kirliliği ve terör teminatlarının DASK kapsamına alınmasını öngören Doğal Afet Sigortaları’na ilişkin Kanun taslağı da zorunlu deprem sigortasının genişlemesinde önemli rol oynayacak

Dünya Afet Raporu’nun verilerine göre Türkiye bu oranlarla neredeyse gelişmiş ülkeler sınıfına giriyor. Nitekim rapor, afet sigortası yaptıran oranının düşük gelirli ülkelerde yüzde 1, orta gelirli ülkelerde yüzde 3 ve yüksek gelirli ülkelerde ortalama yüzde 30 olduğunu ortaya koyuyor. “Bu

oranla Türkiye’yi afetlere karşı sigortalılık açısından yüksek gelir seviyesine sahip ülkelere yakın kulvara taşıdık” diyen DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, orta vadede Zorunlu Deprem Sigortalı konut sayısını 5,5 milyona çıkarmayı hedeflediklerini vurguluyor.

En bilinçli şehir Bolu

DASK verilerine göre Türkiye çapında sigortalılık oranı en yüksek şehirlerin aynı zamanda fay hattında yer alan ve geçmişte depremde en fazla zarar görmüş şehirler olduğu görülüyor. Yüzde 56 sigortalılık oranı ile Bolu ve yüzde 53 ile Düzce en fazla sigorta yaptıran iller sıralamasında ilk sırada geliyorlar. İstanbul ise yüzde 36 ile sekizinci sırada geliyor. Bölge sıralamasında Marmara yüzde 34 ile ilk sırada gelirken sigorta primlerinin yüzde 50’si de bu bölgede üretiliyor. Sırasıyla İç Anadolu ve Ege

yüzde 20'yi aşan sigortalılık oranlarıyla üst sıralarda yer alıyor. Diğer bölgelerde sigortalılık oranı yüzde 13-18 arasında değişiyor. En düşük sigortalılık yüzde 13 ile Güneydoğu Anadolu'da bulunuyor.

Kuruluş amaçlarından birisi de uygun primle deprem teminatı vermek olan DASK tarafından sunulan zorunlu deprem sigortasına ayda 10-15 liralık primlerle sahip olmak mümkün. Örneğin İstanbul Kadıköy'de 100 metrekairelik betonarme bir daireyi deprem riskine karşı aylık 12 lira prim ile 59 bin liralık sigorta teminatı sağlanabiliyor. DASK verileri göre son 10 yılda gerçekleşen hasar verici 300'den fazla depremde, zarar gören Zorunlu Deprem Sigortalı konutlara 21 milyon liraya yakın tazminat ödendi. "Deprem olan yerler genellikle küçük ve sigortalılık oranı düşük olduğundan, tazminat ödemeleri sınırlı kaldı" diyen Yazıcı, sigortalılık oranları doğrultusunda ödemelerin de artacağını vurguluyor.

Hemen belirtmek gerekir ki Türkiye'de deprem sigortasının konut alım-satımı ya da kredi gibi resmi işlemler dışında zorunluluğu bulunmuyor, konut sahiplerinin dörtte üçü sigorta yaptırmaya gereği duymuyor. Peki, zorunlu olmasına rağmen düşük oranda kalan sigortalılık oranını artırmak için DASK neler yapıyor?

Türkiye'de illere göre deprem sigortalılık oranı

İller	Konut sayısı	Sigortalılık oranı	Yaratılan prim (TL)
Bolu	38,918	%56.40	2,695,048
Düzce	29,758	%53.10	1,881,675
Yalova	64,227	%44.40	3,226,335
Muğla	155,696	%43.60	7,910,634
Ankara	902,900	%43.00	16,443,162
Sakarya	125,109	%41.40	6,494,502
Tekirdağ	178,113	%39.50	5,009,026
İstanbul	2,714,462	%36.50	110,974,966
Kocaeli	281,663	%33.10	11,777,833
Eskişehir	166,174	%31.30	4,312,355

Kaynak: DASK

Fay Hatları TIR'ı Doğu'da

DASK'ın Türkiye'nin tüm illerinde zorunlu deprem sigortasının yaygınlaştırılması- nı amaçlayan ilk projesi "Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor" yarışması. Sigortalılık oranları ile sigortayı teşvik kampanyaları ile yarışacak olan şehirlere Güvenli Hayat Parkı armağan edilecek. DASK'ın deprem bilincini artırmaya yönelik ikinci projesi, fay hatları üzerindeki deprem riski yüksek kentleri gezerek vatandaşlara deprem eğitimi veren Fay Hatları TIR'ı. Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü işbirliği ile gerçekleştirilen Fay Hatları TIR'ı, bu yıl sonbahar aylarında Doğu Anadolu Fay Hatları üzerinde üçüncü yolculuğuna çıkacak. İlk durağı Diyarbakır olan tır 9 kenti ve 13 ilçeyi ziyaret edecek. Bu yıl üçüncü turuna çıkacak olan tırın 50 bin kişiye ulaşması hedefleniyor. Mevcut projelerin yanı sıra DASK bir dizi etkinlik yapmaya hazırlanıyor. Bu projelerden ilki üniversitelerin iletişim fakültelerinde okuyan öğrencilere yönelik DASK Kısa

Film Yarışması'nın üçüncüsü olacak. Nisan ayında start alacak olan yarışmanın bu yılki konusu "Depremi Kaderine Bırakma!"

İnternette ödeme geliyor

Deprem bilincini, dolayısıyla sigortalılık oranını artırmaya yönelik tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra zorunlu deprem sigortasının satışını kolaylaştıracak önlemler de DASK'ın gündeminde yer alıyor. Bunların başında deprem sigortası poliçelerinin internet üzerinden satışını kolaylaştıracak çalışmalar devam ediyor. Diğer yandan DASK Çağrı Merkezi, afet dışındaki dönemlerde de telefonda satış ve bilgilendirme konusunda etkinleştirilecek. "Bizim için sigortalılık oranının artırılması kadar sigortalılara sunacağımız satış sonrası hizmetin kalitesi de çok önemli" diyen Yazıcı, hasar eksperisi sayısını artırmak için kamuda görev yapan mimar ve mühendisleri kapsayan bir eğitim projesinin de devam ettiğini söylüyor. 2011 yılında tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini

Misyonumuz bilinç artırmak



Selamet Yazıcı

DASK Yönetim Kurulu Başkanı

Zorunlu Deprem Sigortası sisteminin yürütülmesinin yanı sıra deprem ve sigorta bilincinin artırılmasını da misyonumuzun bir parçası olarak tanımlıyoruz. Deprem riski yüksek merkezlerde depremin ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın öneme ilişkin bilinç oluşturacak yüz yüze iletişim faaliyeti yürütülmesine öncelik veriyoruz. Fay Hatları TIR'ı etkinlikleri sayesinde DASK'ı tanıdıklarını söyleyenlerin yüzde 46'sının 7-30 yaş arasında olması, gençlerde farkındalık yaratmayı başardığımızı göstermesi açısından olumlu bir sonuçtu.

çeşitlendirerek artıracak olan DASK, 2011 sonunda 4 milyon poliçeye ulaşmayı hedefliyor. Bu hedeflere ulaşmada sel, toprak kayması, fırtına, dolu gibi tüm doğal afetleri ile çevre kirliliği ve terör teminatlarının DASK kapsamına alınmasını öngören Doğal Afet Sigortalı'na ilişkin Kanun taslağı da önemli rol oynayacak. Yeni düzenlemenin yanı sıra denetimlerin etkin yapılması ve projelerin faaliyete geçmesi halinde hedeflerini daha da yukarı çekebileceklerini söyleyen Yazıcı, orta vadede yani 3-4 sene içinde ise 5,5 milyon konutu zorunlu deprem sigortası kapsamına almayı hedeflediklerini vurguluyor.



Prim ödemelerindeki sorunlar

Zihni Metezade / TSRŞB Hukuk Müşaviri

Sigorta sözleşmesinde en önemli unsurlardan biri de prim ödenmesidir. Sözleşmenin teşekkülü için bir prim ödenmesi karşılığında sigortacı da rizikoyu teminat altına alır.

Ticaret Kanunu'nun 1266. maddesinde primin tutarı, ödeme zamanı ve yerinin poliçede yazılması gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca poliçe Hazine Müsteşarlığı'na onaylanan genel şartları içermelidir. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 11. maddesine göre sigorta sözleşmelerinin genel şartlara uygun olması gerekmekte, ancak poliçeye Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) emredici hükümlerine aykırı ve sigortalı aleyhine olmamak üzere özel şartların konulması da mümkün olmaktadır.

Prim ödeme borcu kural olarak sözleşmeyi yapan sigorta ettirene aittir. Ancak bazı hallerde bu borcun yükümlüsü değişebilir. Örneğin TTK'nın 1270/1 maddesine göre bir kimsenin, diğer bir kimse nam ve hesabına sigorta sözleşmesi yapması halinde, o kimseyi temsile yetkili değilse, sigorta priminden dolayı bizzat sorumlu olur. Mal sigortalarında sigortalı malın sahibinin değişmesi halinde, gene TTK'nın 1303. maddesi uyarınca, sigorta sözleşmesinde, aksine hüküm yoksa sigortadan doğan prim borcu o malın rizikosunun kendisine ait olduğu tarihten itibaren yeni sahibine intikal eder.

Prim nasıl ve ne zaman ödenir?

Kaide olarak prim nakden para olarak ödenir. Ödeme için senet verilmesi halinde senet bedelinin tahsil edildiği tarihte ödeme yapılmış sayılır. TTK'nın 1294. maddesinin bu yoldaki hükmü, TTK'nın kanunlaşması beklenen tasarısında da biraz daha değişik şekilde yer almış ve tasarıda, sigorta priminin nakden ödeneceğine değinildikten sonra, ilk taksitin nakden ödenmesi şartıyla sonraki primler için kambyo senetleri verilebileceği, bu halde ödemenin kambyo senedinin tahsili ile gerçekleşeceği belirtilmiştir (Tasarı md. 1430).

Prim ödeme zamanı, uyumsuzluklara ve hasarın tazmin edilmemesine yol açmaktadır. Zira kaideden sigortacının sorumluluğu

primin ödenmesi ile başlamaktadır. TTK'nın 1295. maddesi uyarınca sigorta priminin tamamının, taksitle ödenmesi kararlaştırılmışsa ilk taksitin sözleşme yapılır yapılmaz ve poliçenin teslimi karşılığında ödenmesi gerekir. Aynı maddeye göre sigortacının sorumluluğu da primin veya ilk taksitin ödendiği tarihte başlar. Şunu da bu vesile ile belirtelim ki poliçenin tesliminden önce prim muaccel hale gelmez. Bunun istisnası 1295. maddede, "kara ve denizde mal taşıma işlerine ait sigortalarda sigortacının sorumluluğu sözleşmenin yapıldığı andan başlayacağı gibi sigorta primi de poliçe tanzim edilmemiş olsa bile o anda muaccel olur" denilmiştir. Uygulamada, prim alımından sigorta poliçesinin sigorta ettirene/ sigortalıya verilmiş olması, primin veya ilk taksitin sigortacı tarafından alındığı ve poliçenin de bu sebeple verildiği kanısını vermekte ve özellikle primin, bu arada hasar olmuşsa hemen ödenmesi sorun yaratmaktadır. Bu konuda poliçe genel şartlarında bu konuya açıklık getirilmiş ve aksi kararlaştırılmadıkça poliçe teslim edilmiş olsa dahi sigortacının sorumluluğunun başlamayacağı belirtilmiştir. Önemli bir konudur.

İlk taksit veya tamamının ödemesi yapılmadan sigortalıya poliçe verilmişse, sorumluluğun başlayacağının poliçeye özel olarak yazılmış olması şarttır.

Sigortacının sorumluluğu ne zaman başlar?

Yukarıda da değindiğimiz hükümlerden de anlaşıldığı gibi sigorta sözleşmesi ile sigortacının sorumluluğunun başlamış olması gerekmez. Zira, sorumluluğunun başlaması için TTK'nın 1295. maddesi yanında 1282. maddesine göre de aksi kararlaştırılmadıkça, sigortacının priminin ödendiği tarihten itibaren gerçekleşen rizikoludan sorumlu olacağına dair hükmü de dikkate almak gerekir. TTK'nın 1295. maddesi emredici nitelikte olmakla beraber, aynı kanunun 1264. maddesi muabince, sigorta ettiren lehine değiştirilebilir bir hükümdür. Aksi kararlaştırılabilir.

Bazen sigortacı, primin tamamını veya ilk taksitini almamakta; primin ödenmesi için bir süre belirlemekte; hasarın bu süre içinde

doğması karşısında zor durumda kalmaktadır. TTK'ya göre sigorta ilişkisi kurulduktan sonra aksinin kararlaştırılması hali hariç sigortacının sorumluluğunun primin veya ilk taksitinin ödenmesi ile başlaması asıldır.

Sigortacının prim ödemesinde süre vermesi halinde, rizikonun bu süre içinde gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılması lazımdır. Süre içinde gerçekleştirme halinde sigortacının sorumluluğu vardır. Prim bu süreden sonra yatırılırsa, sigortacının basiretli davranması, süre sonunda herhangi bir hasar talebi ile karşılaştığında sorumluluk ihtilafının olmaması için, sigortacının primi iade etmesi ve ihtarname göndererek, sözleşmeyi feshetmesi gerekir. Yargı içtihatları da bu yoldadır.

Sigorta ettirenin/sigortalının gecikmeyle de olsa, sigorta primini yatırmış olması ve sigortacının da bu ödemeyi kabul ve tahsil etmiş olması halinde, riziko bu tarihten önce gerçekleşmişse, sigortacının sözleşmenin geçerliliğini kabul ettiği ve bilahare doğacak rizikoların da tazmini gerekeceği kaçınılmazdır. Zira riziko oluşmadan ödenen primin sigortacı tarafından kabulü, sigortacının sözleşmeyi devam ettirme niyetinin bir tezahürüdür.

Sigorta ettirenin prim ödemede temerrüde düşmesi ve bunun sonucunda sigortacının sahip olduğu haklar TTK'nın 1297. maddesinde gösterilmiştir. Ancak, maddenin birinci fıkrasında, bir yıldan uzun süreli can sigortaları için açık hükümler yer alırken, can sigortaları dışındaki sigortalara ilgili ikinci fıkrası hükmü Anayasa Mahkemesi'nin 11 Mart 1997 tarihli, 997/35 sayılı kararı ile iptal edilmiştir.

Hazine Müsteşarlığı'nın 28 Şubat 2003 tarihli, 11780 sayılı yazısı ile sigorta ettirenin temerrüdü ile ilgili olarak sigorta genel şartlarına eklenen madde ile "mal ve sorumluluk sigortalarına ilişkin genel şartların temerrüde ilişkin bölümünün; hayat, ferdi kaza ve hastalık sigortası genel şartlarının süresi bir yıl ve bir yıldan kısa süreli sigortalarda uygulanan temerrüdü düzenleyen kısmının, prim ödemesi borcunda temerrüde düşülmesi halinde Borçlar Kanunu uygulanır" şeklinde değiştirilmesi uygun bulundu. Temerrüde

ilişkin hükümlerdeki farklılık yasa koyucunun bu konuyu yeniden düzenlemesini gerekli kılmış ve yakında yasallaşması beklenen TTK tasarısında yer alan 1434. maddede, primin ödeme zamanına ilişkin 1431. maddeye atıfla temerrüt hali düzenlenmiştir. Sözü geçen maddelerin bugünkü uygulama ya da ıskı tutacağı düşünülerek bu hükümlerin aşağıda belirtilmesinde yarar görülmüştür.

Taslağın 1431. maddesine göre:

- 1- Sigorta priminin tamamının taksitle ödenmesi kararlaştırılmışsa ilk taksitin, sözleşme yapılır yapılmaz ve poliçenin teslimi karşılığında ödenmesi gerekir. Karada ve denizde eşya taşıma işlerine ilişkin sigortalarda sigorta primi, poliçe düzenlenmemiş olsa bile, sözleşmenin yapıldığı anda ödenir.
- 2- İzleyen taksitlerin ödeme zamanı, miktarı ve primin vadesinde ödenmemesinin sonuçları, poliçe ile birlikte yazılı olarak sigorta ettirene bildirilir veya bu şartlar poliçe üzerine yazılır.
- 3- Sigorta priminin taksitle ödenmesinin kararlaştırıldığı hallerde riziko gerçekleşince, ödenecek tazminata veya bedele ilişkin primlerin tümü muaccel olur.
- 4- Başkası lehine yapılan sigorta, prim borcu için sigorta ettiren aleyhine yapılan takip semeresiz kalmışsa zarar sigortalarında sigortalı, can sigortalarında lehtar, bu durumun sigortacı tarafından kendisine bildirilmesi halinde primum ödemeyi üstlenirlerse sözleşme bu kişilerle devam eder; aksi halde sigortacı sigorta ettirene karşı sahip olduğu hakları kullanır.
- 5- Sigortacı prim alacağını 1480. madde hükmü saklı kalmak üzere ödenecek tazminattan veya bedelden düşebilir. Bu halde Borçlar Kanunu'nun 111. maddesi hükmü sigorta sözleşmeleri hakkında uygulanmaz.

Taslakta sözü edilen 1480. madde, sigortacının, zarar görene ödeyeceği sigorta tazminatını, sigorta sözleşmesinden doğan alacakları ile takas edemeyeceği yolundadır.

Primum vadesinde ödenmemesinin sonuçlarının taslak hükmünde, açık bir şekilde belirtilmesi Borçlar Kanunu'nun borçlunun temerrüdüne ilişkin hükümlerinin uygulanması açısından önemlidir. Vade tarihlerinde ödeme için "kesin ödeme" şeklinde ifade kullanılması veya sigortacının mehil tayinine gitmeden "derhal fesih" hakkını kullanacağını belirtmesi halinde mehil tayini suretiyle feshe lüzum kalmayacaktır. 1434. maddesinde, 1431. maddeye uygun olarak sigorta primini ödemeyen sigorta ettirenin mütemerrit olacağına temarla, "ilk taksiti veya tamamı bir defada ödenmesi gereken prim, zamanında ödenmemişse, sigortacı, ödeme yapılmadığı sürece sözleşmeden üç ay içinde cayabilir. Bu süre vadeden başlar, prim alacağının, muacceliyet gününden itibaren üç ay içinde dava veya takip yoluyla istenmemiş olması halinde, sözleşmeden cayılmış olunur" hükmü getirilmiştir.





Mustafa Su / Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Sahnede bir genel müdür

Sigortacılık sektörünün duayenlerinden Mustafa Su'nun değme sanatçılara taş çıkartacak bir sesi olduğunu biliyor muydunuz? İş arkadaşlarına, dostlarına mini konserler veren Su'ya göre insani yönler motivasyonu artırıyor.

Sigorta dünyasının yakından tanıdığı bir isim Mustafa Su. Mesleğe ilk adımını 1976 yılında Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş yardımcısı olarak attı. İş Bankası'nın ilk bilgisayara geçişinden ilk Bankamatiklere, ilk kredi kartlarına kadar bankanın pek çok projesinde yer aldı. 2001 yılında Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü olarak atandı. 2006'da Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'ne terfi etti. Geçen ay ise Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin (TSRŞB) yeni başkanı seçildi...

Bankacılık ve sigortacılık sektöründeki 35 yıllık başarılı iş yaşamıyla tanınan Mustafa Su, özellikle Anadolu Sigorta çalışanları

tarafından renkli kişiliğiyle de biliniyor. Gençlik yıllarında ağabeyiyle birlikte bir müzik grubu kuran ve hatta evlerinin yakınındaki parkta küçük çaplı konserler veren Su, şimdi bu uğraşını daha çok acente toplantılarında 'sahne alarak' sürdürüyor. Repertuarında her telden nağme var ama o Beatles, Frank Sinatra gibi eskilerden bes-teci ve yorumcuların şarkılarını bir başka seviyor.

"Bazıları eğlenmek için, bazıları ise eğleniyorsa şarkı söyler. Ben genelde rahatlamak için söylüyorum" diyen Su'nun söz yazarlığı ve bazı yabancı şarkıları Türkçeye çevirmiş-liği de var. Bazen Erol Evgin, Fatih Erkoç gibi ünlülerin elinden mikrofonu alan Su,

son 2 yıldır şirket çalışanlarının kurduğu orkestraya da eski şarkılardan oluşan re-pertuarıyla eşlik ediyor. Su, "Bu yolla onları desteklemeye çalışıyorum. Onlar açısından bu durumun cesaret verici olduğunu düşünüyorum. Sonuçta şirketleri şirket yapan, aidiyet duygusunun gelişmesidir" diyor. Su'ya göre bu tür etkinlikler, kişilerin iş dünyasındaki rollerinin ötesinde insani yönlerini de ortaya koyduğu için aidiyet duygusu ve iş performansını artırmaya yardım ediyor.

Tavla oyun değil, uğraş

Mustafa Su'nun renkli kişiliği sahne performansıyla sınırlı değil elbette. Oynamaktan

büyük keyif aldığı, artık bir uğraş olarak gördüğü tavlının hikayesini de şöyle anlatıyor: “Günlerden bir gün Hint imparatoru, Pers imparatoruna ‘Kim daha çok düşünür, bilir ve ileriye görürse o kazanır, hayat budur’ notuyla beraber bir satranç seti hediye eder. Hediye alan Pers imparatoru, karşılık olarak verilmek üzere bir oyun icat edilmesini ister. Bunun üzerine tavra keşfedilir ve bir notla birlikte Hint imparatoruna gönderilir. Pers imparatoru, notta Hint imparatorunun yazdığını aynısını yazar ama son satırına bir de ‘...ama biraz da şansır’ diye ekler.”

Su, tıpkı anlattığı öyküdeki gibi tavlının hayatı yansıttığını ve hayatın masa başında oynanan küçük bir kopyası olduğuna inanıyor. “Tavlayı diğer oyunlardan farklı kılan özelliği sosyal bir oyun olması” diyen Su, şirketin düzenlediği motivasyon etkinliklerinde şarkı söylemenin yanı sıra mutlaka tavra da oynuyor.

Mustafa Su, sadece iş arkadaşlarıyla değil aile ortamında da tavra oynamaktan keyif alıyor. Tavlının insanlar arasında bir yakınlaşma aracı olduğunu düşünüyor. “Tavra oynayan iki insan o masada eşittir ve bence en güzel tarafı da budur” diyor. Bu yüzden de Su, tavlada yense de yenilse de keyif alıyor.

Futbol, kolektif bilinci besliyor

Mustafa Su, aynı zamanda koyu bir Galatasaray taraftarı. Hatta bu sevgisini bir adım ileri götürerek kısa bir süre önce Galatasaray Spor Kulübü’ne üye olmuş. Futbolu izlemekle yetinmeyen Su, şirket gezilerinde çalışanlarla maçlar da yapıyor. “Şirketimizin futbol takımları var. Takımları diyorum çünkü tek bir ekibimiz yok. Hatta bazen turnuvalarda finalde birbirleriyle eşleşiyorlar. Onların maçlarını izliyoruz. Başarıları bizi de mutlu ediyor. Sonuçta hepsi bizim çocuklarımız” diyen Su, futbol oynamanın ise önemli bir kolektif bilinç yarattığına inanıyor: “Düşünün bir takım tutuyorsu-

nuz; başarılarını sahipleniyor, yenilgilerine üzülüyorsunuz. Bir nevi kendinizi o takımdan sorumlu hissediyorsunuz. Bu aslında müthiş bir kolektif bilinç. Bence futbolu güzel yapan da bir gruba aidiyet duygusunu tam anlamıyla tatmin etmesi.”



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, zaman zaman Erol Evgin, Fatih Erkoç ve Neco gibi ünlü sanatçılarla aynı sahneyi paylaşıyor.



Mustafa Su, şirket çalışanlarıyla futbol oynuyor.



Şirket içi tavl turnuvasına da katılan Mustafa Su, yense de yenilse de keyif aldığını söylüyor.

Soldan Sağa: 1- Sigortacılık tekniği ile buna ilişkin yatırım, finansman ve demografi konularında olasılık ve istatistik teorilerini uygulayarak, yasal düzenlemelere uygun prim, karşılık ve kar paylarını hesaplayan tarife ve teknik esasları hazırlayan kişi. 7 - İhracı yapan devletin, kendi ülkesi dışında kaynak sağlamak amacıyla, kendi para birimi dışındaki bir döviz cinsinden ve uluslararası bir konsorsiyum aracılığı ile bir banka ve/veya sendikasyon tarafından birden fazla ülkede eşanlı olarak ihraç edilen, genellikle hamiline kayıtlı borçlanma senetleri. 14 - İki ya da daha fazla taraf arasında bir işi yapmak veya geri durmak üzere yapılmış taraflar için yasal yükümlülük içeren anlaşma. 16 - İşaret için yapılmış çentik veya iz. 17 - Radon elementinin simgesi. 18 - Pembe veya erguvan tonları ile karışık koyu kırmızı renkte, saydam bir korindon türü olan değerli taş. 21 - Sodyum elementinin simgesi. 22 - Fırın temizliğinde kullanılan ucu bez sarılı sırık. 25 - Lübnan'ın uluslararası plaka işareti. 26 - İskambilde birli. 28 - Amerikan profesyonel basketbol liginin kısaltması. 30 - Bir ülkede yaşayanların değişim aracı, hesap birimi ve değer biriktirme aracı olarak kendi ulusal paraları yerine yabancı para kullanmalarıdır. 35 - Kanın rengi. 36 - Vilayet. 37 - Mısır'dan geçip Akdeniz'e dökülen nehir. 38 - Vesaire (kısaltma). 39 - Canlıların besinlerdeki uçuşu olmayan bileşikler damak, boğaz ve dil yüzeyindeki mukoz noktaları aracılığıyla algıladığı duyum. 41 - Bir İtalyan tatlısı. 44 - Ayakkabı çekeceği. 46 - İnsan öldürme vb. bir suç karşılık verilen ve suçlunun ölümüyle sonuçlanan ceza. 47 - Toprağı kazıp kaldırma, düzeltme vb. işlerde kullanılan ağaç saplı demir araç. 49 - Işık veya ses dalgalarının yansıtıcı bir yüzeye çarparak geri dönmesi, yansıma, yankı. 50 - Söylenmesi istenmeyen veya gerekli görülmemeyen bir özel adın yerini tutan kelime, filan. 52 - Klavyeli büyük ve küçük borulardan yapılmış, körüklerden elde edilen havanın bu borulardan geçmesiyle değişik ses tonları verebilen, genellikle kilise çalgısı. 53 - Genel ve soyut bir kavram halinde alınan dil kavramına karşı olarak, kişilerin ağızlarında gerçekleşen sözlü dil şekli.

56 - Bono, çek, poliçe gibi kambiyo senetlerinin hak sahibi tarafından başkasına devredilmesi için sözkonusu senetlerin arkasının imzalanması işlemi. 58 - Kendisinin olan bir şeyi, yasaya uygun olarak dilediği gibi kullanabilen kimse, sahip. 60 - Herhangi bir sayıda olan şey, adet. 61 - Niyobyum elementinin simgesi. 63 - Yasaklama, izin vermeme. 64 - Rusya Federasyonu'nun başkenti. 66 - Güneybatı Kafkasya'nın Türkiye sınırına yakın bölgesinde yaşayan bir halk. 68 - Valide. 69 - Kulağın duyamayacağı kadar yüksek ses. 73 - Yarışma dışı kalmak, yarışmadan çıkarılmak. 75 - Özen. 76 - Vaktinden önce. 77 - Çarşılar veya alışveriş bölgelerinde aynı işi yapan esnafın bir arada bulunduğu bölüm. 78 - Utanma.

Yukardan Aşağı: 1 - İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesi halinde ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminat. 2 - Bir borcun borçlusu tarafından ödenmeyip zorunlu veya gönüllü olarak vade, faiz, tür ve benzeri yönlerden yeniden yapılandırılması. 3 - Tunus'un uluslararası plaka işareti. 4 - Genellikle giysilerin buruşukluklarını gidermek için bunların üzerinden geçirilen kızgın demir araç. 5 - Rütbesiz asker. 6 - Tren, tramvay vb. taşıtlarda tekerleklerin üzerinde hareket ettiği demirden yol. 8 - Erdemleri bakımından çok büyük, yüce. 9 - Yayla atılan, ucunda sivri bir demir bulunan ince ve kısa tahta çubuk. 10 - Çoğu doğuştan, tende bulunan ufak, koyu renkli leke veya kabartı. 11 - Büyüklük, nicelik, derece bakımından iki şey arasında veya parça ile bütün arasında bulunan bağlantı. 12 - Briçte sanzatonun kısaltması. 13 - Sabit kur sistemlerinde ödemeler dengesi açık veren ülkenin ulusal parasının dış satılma gücünün, hükümetçe alınan bir kararla düşürülmesi. 15 - Özel oluş veya davranış biçimi, üslup, stil. 19 - Yol gösteren, rehber. 20 - Üç yaşına kadar olan at yavrusu. 23 - Kolun bilekten parmak uçlarına kadar olan, tutmaya ve iş yapmaya yarayan bölümü. 24 - Sigorta kuruluşlarına bağlı olanların ödemek zorunda oldukları ücret. 27 - Küçük küçük doğranmış et, ciğer, vb. şeyler yağda hafifçe kavrulduktan sonra su, domates, biber vb. katılarak yapılan yemek. 29 - Baryum elementinin simgesi. 31 - Tecimsel bir kuruluşa ilişkin varlıkların tümü. 32 - Kemiklerin iç boşluklarını dolduran yağlı madde. 33 - Nazi Almanyası'nda askeri polis örgütünü simgeleyen harfler. 34 - Sarhoş veya külhanbeyi bağırması. 40 - Bir yılın günlerini, aylarını, sayılı günlerini gösteren, değişik biçimlerde yapılmış çizelge. 42 - Akciğerlerden gelen anormal solunum sesleri. 43 - Bir birim mal, hizmet ya da üretim faktörünün piyasa fiyatından edinimi. 44 - Zar kanatlılardan, toplu olarak yaşayan, yuvaları toprağın altında olan ve birçok türü bulunan böceklerin genel adı. 45 - Boru sesi. 48 - İstatistikte bir veri serisi içinde en çok tekrar eden sayı. 51 - Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü'nün kısaltması. 54 - Kabakgillerden, sürgün gövdeli, iri meyveli bir bitki. 55 - Müzikte gam dizisinde do ile mi arasındaki ses. 57 - Gözün ağ tabakası. 58 - Tespihlerin baş tarafına geçirilen uzunca parça. 59 - Fon portföyünün tamamını değişen piyasa koşullarına göre emeklilik yatırım fon portföylerinde yer almasına izin verilen her türlü para ve sermaye piyasası araçlarının tamamına veya bir kısmına yatırım ve hem sermaye kazancı hem de temettü ve faiz geliri elde etmeyi hedefleyen fon. 62 - Yapılması veya anlaşılması kolay olan. 65 - Boğa, tosun. 66 - Bir şeyin temel tutulan yüzünün tam ters yanı. 67 - Bir gemi veya uçağın gidiş yönü, izleyeceği yol. 70 - Derinin gözeneklerinden sızan, renksiz, tuzlu sıvı. 71 - Nikel elementinin simgesi. 72 - Toplam gelir ile toplam maliyet arasındaki pozitif fark. 74 - Bir yüzeyde boy sayılan iki kenar arasındaki uzaklık, genişlik.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14					15			16				
17				18		19		20		21		
22		23		24		25		26	27		28	29
30			31		32		33		34		35	
36			37			38		39		40		
41		42			43		44				45	
46				47			48		49			
50				51			52					
			53		54		55		56		57	
58		59		60			61	62		63		
64			65				66		67			
68				69		70				71		72
		73		74				75				
76					77						78	

**“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



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