

Sektör Gençleri Çağırıyor

Hangi sigorta şirketi
gençlere ne tür sosyal
haklar sunuyor?

ING Bank, sigorta ihalesine çıkıyor
Şirketleri rahatsız eden hatırlatma
Sigortacılık erkek işi mi?

BES'te düşen kesintilerin getiriye etkileri
SBN Sigorta'da değişimin perde arkası
Sanatçılardan sigortacılara öneriler

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G

 VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

 ACISELSAN
ACIPANAN SİLİSİZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

 ataenerji

 ALDEM
ÇELİK

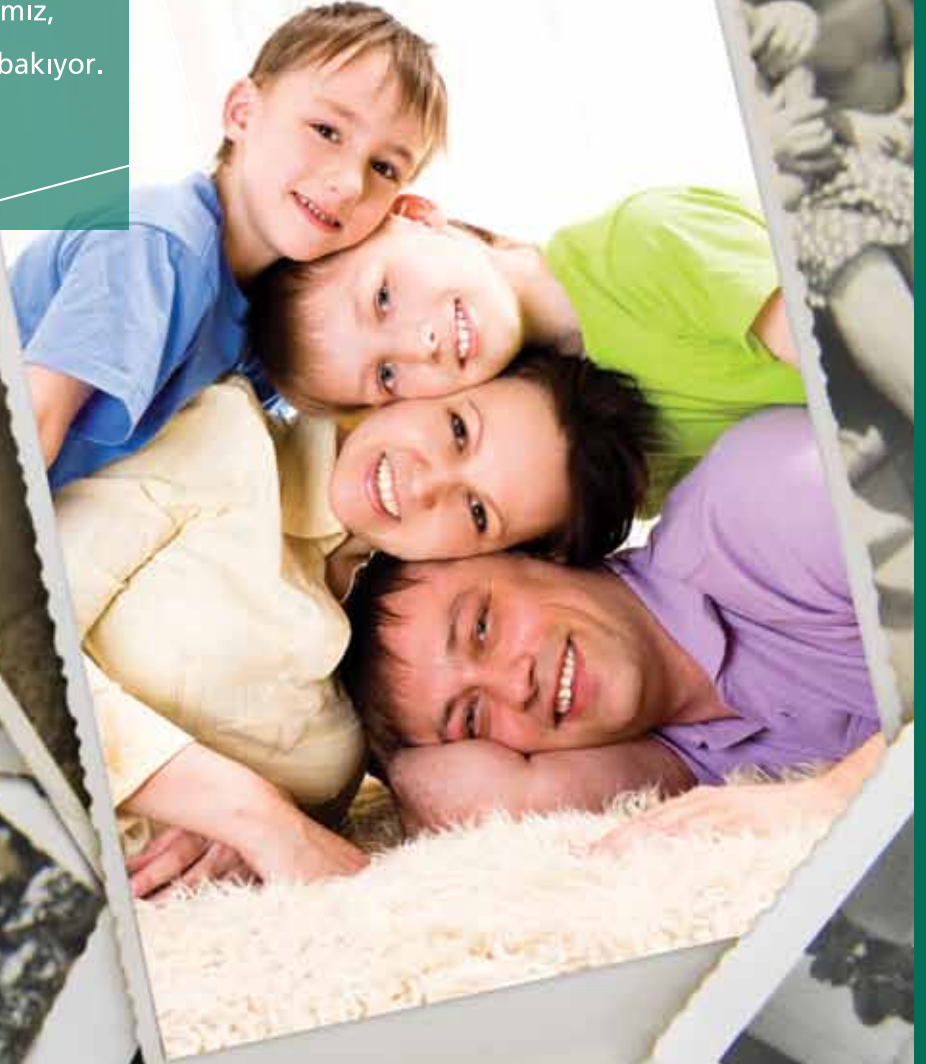
 INNOTED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

 ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr
www.verusa.com.tr

YANINIZDA YAKININIZDA...

Groupama Sigorta ve Emeklilik
ürünleri ile tanışan sigortalılarımız,
yarınlara güven ve mutlulukla bakıyor.





EDİTÖR

İyiye her zaman ihtiyaç var

Sigortacılar kârsızlık sorunuyla boğuşsa da sektörde çalışan sayısı artıyor. Çünkü insan kaynağı sigorta için en az sermaye kadar önemli bir konu. Satıştan pazarlamaya, çağrı merkezi hizmetlerinden finansal analistliğe, risk yönetiminden hasar takibine iş süreçlerinin tamamında

en iyi elemanları çalıştırmayı gerektiren bir sektör. İyi elemanlarla çalışmak tüm sektörler için rekabette bir adım öne geçmenin anahtarı olsa da sigorta için çok daha fazla önem taşıdığını söylemek mümkün.

Evet, verimliliği artırmanın önem kazandığı bir dönemde insan kaynakları daha fazla öne çıkıyor. Artık şirketler, üretilen primlerin kârlılığı kadar çalışan başına verimlilik hesaplarını da yapıyor. Çalışan başına prim üretimi yüksek olan şirketlerin insan kaynaklarını daha iyi kullandığı, düşük olanlarına bu konuda biraz daha dikkatli davranmaları gerektiği belirtiliyor.

İşte biz de bu sayımızda şirketlerin insan kaynakları politikalarını mercek altına aldık. Daha çok hangi birimler için ve ne tür özelliklere sahip eleman aradıklarını sorguladık. Bu noktada, sektörde her yıl 1.000'den fazla gence yeni iş imkanları sunduğunu belirtelim...

Dergimizdeki haberler insan kaynakları politikalarıyla sınırlı değil elbette.

Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün trafik sigortalarındaki farklı fiyat uygulamaları nedeniyle sigorta şirketlerini uyumasını ve Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç'in bu hatırlatmanın neden yapıldığına ilişkin açıklamalarını haberleştirdik.

Aslında bu konu biraz karışık. Şirketler "Serbest tarife sisteminde fiyatları biz belirleriz" derken, Hazine fiyatların günlük olarak değişmesinin doğru olmadığını düşünüyor. Şirketlerin bilançolarına ve portföy yapılarına göre sürekli fiyatlarla oynaması sigortalıyı ve acenteleri rahatsız etmiş durumda. Acentelerin ve vatandaşların talebi Hazine'nin de dikkatini çekmiş olmalı ki 2009 yılında çıkarılan yönetmelik bir kez daha hatırlatıldı...

Geçen ay Türkiye'de önemli bir zirve yapıldı. Euromoney tarafından İstanbul'da düzenlenen "Türkiye Sigorta ve Reasürans Sektörü Konferansı"na dünya devi birçok şirketin yöneticileri katıldı. Sigortacılıkla ilgili önemli değerlendirmelerin yapıldığı zirveyi Türk basını adına izleyen tek dergi Akıllı Yaşam oldu. Yazarımız Zeynep Turan, konuşulanları sizler için haberleştirdi... Yine geçen ay BES ile ilgili düzenlemeler Resmi Gazete'de yayınlandı. BES'te kesintiler müşteri lehine azaltıldı. Katılımcıların getirisini artıracak bu düzenlemeyle şirketlerin kârlılık süreçlerinin birkaç yıl daha öteleneyeceği iddia ediliyor. Bazı yabancı şirketler rest çekse de Hazine gerekli düzenlemeyi yaptı. Bu konuyu da Dalkan Delican köşesine taşıdı...

Celalattin Kafesoğlu ile Life Style editörümüz Berrin Vildan Uyanık, Türk sinemasının ve tiyatrosunun iki önemli ismi Haldun Dormen ile Zafer Algöz'ü bir araya getirdi. İki usta oyuncu sigortacılar için önemli önerilerde bulundu. Zevkle okuyacağımızı umuyoruz...

Kısacası yine dopdolu bir dergiyle karşınızdayız.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına
Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
gtasyakan@akilliyasamdergisi.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Celal Kafesoğlu, Eleftheria Pappa, Murat Soral

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.

Ergenekon Mah. Cumhuriyet Cad. Efser Han
No: 181 D: 8 Harbiye, Şişli / İstanbul
Tel: 0212.255.32.94-95
Fax: 0212.238.72.07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

16

38

46

64

"Gerçek sigortacılık yapmak zorundayız"

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeni adı ve logosu tanıtıldı. TSB'nin yeni Başkanı Recep Koçak sigortacıları uyardı.

Şirketleri rahatsız eden hatırlatma

Hazine Müsteşarlığı sigortacıları uyardı: "Fiyatları günlük olarak değiştirmeyin"

Sigortasız denize açılmayın!

100 bin euro'luk bir yelkenlinin sigorta primi 1.000 euro civarında.

"İşimiz de işçi sağlığımız da sigortalı"

Danca Türkiye'nin ortaklarından Nükhet Taşman, "Çevre, işçi ve müşteri sağlığı bizim için çok önemli" diyor...

Söyleşi

34

62

36

"SBN, hem sıra dışı hem de verimli olacak"

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray

"BES'le birikimli hayat birbirinin rakibi değil"

CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara birikimli hayat sigortalarına ilginin yeniden artacağına inanıyor...

Sanatçılardan olay yaratacak teklif

Tiyatronun iki devi, Haldun Dormen ve Zafer Algöz'le buluştuk, ortaya gülme reytingi çok yüksek bir sohbet çıktı...



Dünya

20

Denetçiler son 5 yılın raporunu çıkardı

Sigortacılık erkek işi mi?

Yeni sözleşmelere düşük faizler damga vuracak

Avusturya kredi temerrüt riskini yasakladı

Obezite ameliyatı sigorta kapsamında

Yazarlar

16

32

52

56

60

Aranan taze kan içerden bulundu

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

Yeni yıla girerken sorulacak üç soru

Ali Savaşman

Sigorta maratonunun ardından...

Zeynep Turan

Kesintiler yeni BES'i nasıl etkileyecek?

Dalkan Delican

BES fonlarının üçüncü çeyrek performansı

Alp Keler

Her ay

Vitrin

Executive summary

Gündemdeki kitaplar

NURTEN HANIM İÇİN
ALTIN MEVDUAT

SEYFİ BEY İÇİN
BİRİKİMLİ MEVDUAT

NURİ BEY İÇİN
VADELİ MEVDUAT

ARZU HANIM İÇİN
YATIRIM FONLARI

CENGİZ İÇİN
İNTERNET MEVDUAT



EKONOMİNİN KAHRAMANLARI

ÇOK ÇALIŞTILAR. HESAPLADILAR. "NEDEN OLMASIN!" DEDİLER. TASARRUF ETTİLER.
GELECEKLERİNE HÜKMETTİLER. ONLAR EKONOMİNİN KAHRAMANLARI! HERKES KAHRAMAN OLABİLİR Mİ?
NEDEN OLMASIN!

**EKONOMİNİN
KAHRAMANLARI**

Güneş'ten iki yeni sağlık planı



Güneş Sigorta, Okyanus Sağlık Sigortası'na eklediği iki yeni planla hem sağlığını hem de bütçesini düşünen sigortalılara özel avantajlar sunmaya başladı. Yatarak tedavi güvencesi içeren Beyaz ve Kırmızı planlar ile sigortalılar, üst segment sağlık kurumlarında kullanabilecekleri ayrıcalıklı teminatlarla 350 TL'den başlayan fiyatlarla sahip olabiliyor. Beyaz Plan, limitsiz yatarak tedavi imkanı sunarken, Kırmızı Plan'da bu teminat 40 bin TL limit ile yer

alıyor. Sağlık sigortalarındaki yaygın uygulamaların aksine 2 yıl gibi kısa sürede ömür boyu yenileme garantisi veren Güneş Sigorta'nın kullanıma bağlı ek prim uygulaması da bulunmuyor. Planlar kapsamında poliçe sahiplerine özel, ücretsiz hizmetler de sunuluyor. 18 yaş üzeri tüm sigortalılar, yılda bir kez diş paketi (diş muayene, diş

röntgeni ve diş temizliği), psikolojik danışmanlık ve diyetisyen hizmetlerinden yararlanabiliyor. Ayrıca 40 yaş üzeri kadın sigortalılar meme kanserinin erken tanısının en etkili ve en başarılı yöntemlerinden olan kontrol mamografisi, erkek sigortalılar ise prostat kanserinin en önemli tanı yöntemlerinden olan Kontrol PSA hizmetinden yine yılda 1 kez ücretsiz olarak faydalanabiliyor.

İlk anlaşma Mapfre'den geldi

SGK'lı kişilerin özel hastanelerde ödediği farkı ortadan kaldıracak, sağlık sektörünün yıllardır beklediği 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası', Medical Park Hastaneler Grubu ve Mapfre Genel Sigorta



işbirliğinde Türkiye'de ilk kez uygulanmaya başlandı. Bu uygulama ile Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan sağlık sigortası bulunan ve Mapfre'den tamamlayıcı sağlık sigortası alan hastalar Medical Park hastanelerinde fark ödemedi hizmet alabilecekler. Bu uygulamanın sağlık ve sigorta sektöründe yeni bir dönemi başlatacağını söyleyen Mapfre Genel Grubu CEO'su Serdar Gül, "Yaklaşık bir yıldır üzerinde çalıştığımız ürün, SGK'lı kişilere büyük avantajlar sağlayacak. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

yaptıran kişiler, Medical Park'ın tüm hastanelerinde fark ödmeden tedavi olabilecekler" dedi. SGK'lı kişilerin Özel Sağlık Sigortasının yaklaşık 3'te 1 fiyatına 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' poliçelerini satın alabileceklerini ifade eden Gül, fiyatların İstanbul dışındaki illerde daha da düşük olacağını vurguladı. Kişilerin ayrı ayrı ayakta veya yatarak tedavi teminatı alabildiklerini söyleyen Gül, 5 yılda 5 milyon kişiye ulaşmayı hedeflediklerini söyledi.

"Biz bir bütünüz, birlikte güçlüyüz"



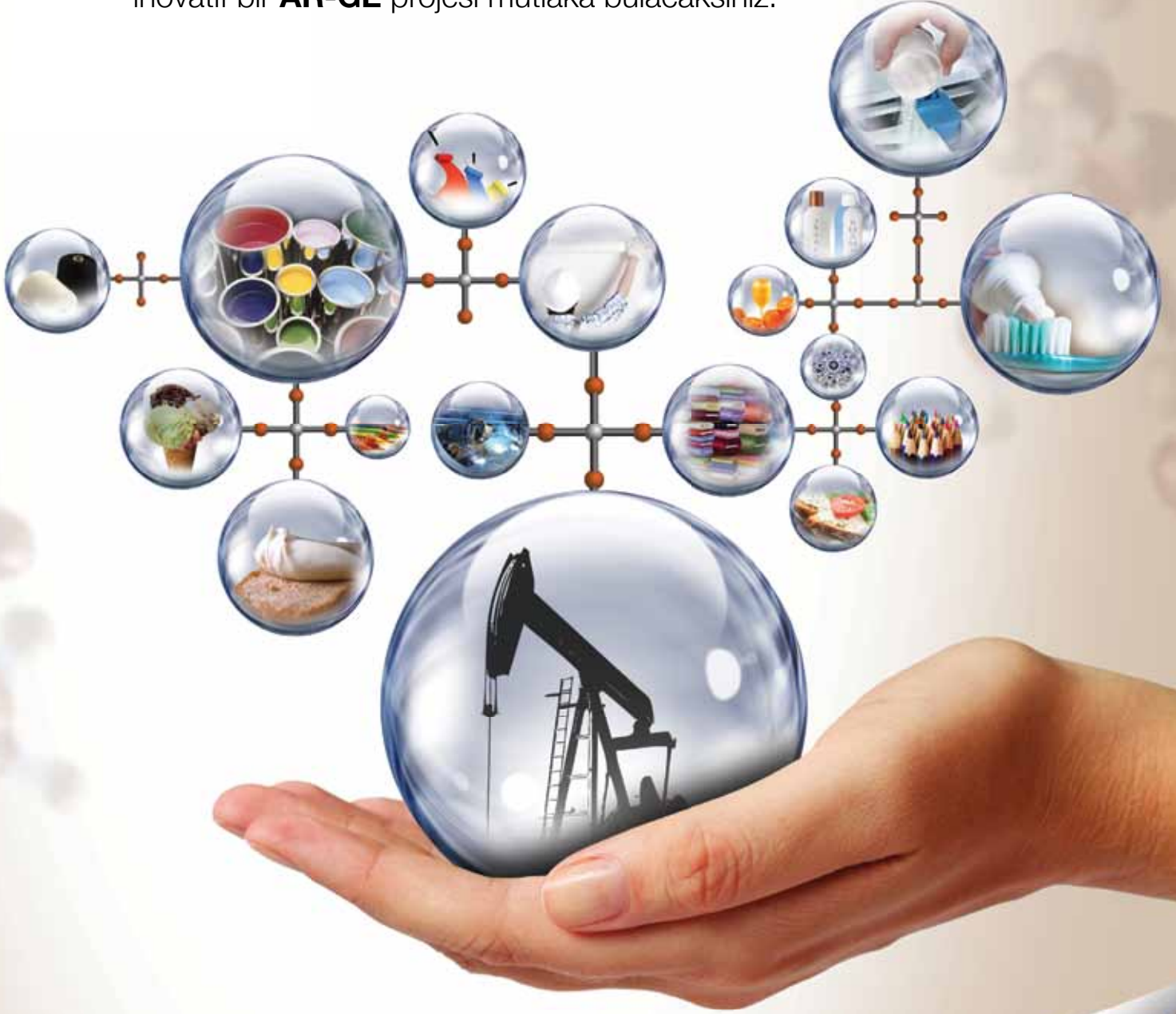
Ray Sigorta'nın "Biz bir bütünüz, birlikte güçlüyüz" temalı acenteler toplantısı 5-7 Ekim 2012 tarihlerinde Antalya Belek'teki Adam&Eve Hotel'de yapıldı. Toplantıda konuşan Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, kâr ederek büyümeyi amaçlayan bir şirket olduklarını ve 2012 sonunda 300 milyon liralık prim üretimi hedeflediklerini açıkladı.

Ray Sigorta acentelerinin karlılığı ve sürekliliği yakalayabilmeleri için mutlaka bir müşteriye birden fazla poliçe satışı yapmaya odaklanması gerektiğini belirten Şişmanoğlu, Ray Sigorta'nın acente kanalındaki büyümesini sürdürdüğünü vurgulayarak; "Sektör acente kanalında küçülürken biz acentelerimizle birlikte büyüzük. Üretimdeki acente payımız geçen yıla göre yüzde 4 oranında artmış durumda" diye konuştu. Ray Sigorta'nın üretimimin yüzde 75'ini acenteler tarafından sağlandığını belirten Şişmanoğlu, "845 acentemizle tüm yurt dışında hizmet veriyoruz. Sigorta ürünlerimiz, acentelerimiz ve çalışanlarımız bir bütün olarak hem kar edeceğiz hem büyüyeceğiz" dedi. Toplantı sonrasında 2011 performansı yüksek acentelere ödülleri teslim edildi.

40 yıllık birikim, ileri teknoloji yüksek kalitenin buluşma noktası

40 yılı aşan bilgi birikimi ve teknolojiyle **ACISELSAN** laboratuvarları, boya sanayinden kozmetiğe onlarca sektörden binlerce ürüne, yüksek kalite katmaya devam ediyor.

ACISELSAN laboratuvarlarında sizin ürününüz için de inovatif bir **AR-GE** projesi mutlaka bulacaksınız.



Yapı Kredi 'Sensiz olmaz' dedi

Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik'in 2012 yılı acenteler toplantısı, 24-27 Eylül'de Rixos Bodrum'da yapıldı. "Sensiz Olmaz" temalı 2012 yılı acenteler toplantısında Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik'ten 500'ün üzerinde katılımcı ve acente bir araya geldi. Buluşmanın açılışında Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Doç. Dr. S. Giray Velioğlu, 2012 yılında kaydedilen gelişmeleri ve değerlendirmelerini acentelerle paylaştı. Sunumların ardından başarılı acentelere ödülleri verildi. Ertesi gün düzenlenen çalıştayda "yeni bireysel emeklilik sistemi" anlatıldı. Acenteler, bireysel emeklilikle ilgili

gelişmeler ve değişim hakkında bilgi aldı. Aynı günün akşamında düzenlenen yemekli toplantıda ise Yapı Kredi Emeklilik acenteleri, Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez ve acentelerden sorumlu Grup Başkanı Ali Can ile 2012 yılını değerlendirme ve 2013 beklentileri üzerinde sohbet etme imkanı buldu. Ardından yoga ve ebru atölyesi gibi çeşitli sportif ve hobi aktivitelerine katılan acenteler, son akşam düzenlenen gecede Bülent Özdemir ve Hande Dönmez'in şarkılarıyla eğlendi.



Garanti Emeklilik'te terfi



K. Çağlayan Bakaçhan

K. Çağlayan Bakaçhan, Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. ODTÜ Psikolojik Danışmanlık mezunu Bakaçhan, iş hayatına Garanti Bankası'nda yönetici adayı (management trainee) olarak başladı. Bankanın İnsan Kaynakları departmanında çeşitli görevlerde bulunduktan sonra 2006 yılında Garanti Emeklilik ve Hayat'ta İnsan Kaynakları Birim Müdürlüğü görevini üstlendi. Ekim 2012 itibariyle de Garanti Emeklilik İnsan Kaynakları, Satınalma, Organizasyon & Süreç ve Proje Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Finans Emeklilik'ten 'FinansMaaş'

Finans Emeklilik müşterilerinin emeklilik dönemlerinde bugünkü yaşam standartlarını koruyabilmelerine olanak tanıyacak yeni bir bireysel emeklilik planını daha ürün yelpazesine ekledi. Finans Emeklilik Genel Müdürü Ajlan Sözütek, tasarruf ve yatırım sistemi olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) katılımcıların çalışma yaşamı boyunca sahip oldukları yaşam standartlarını emeklilik dönemlerinde de sürdürebilmeleri için ek bir gelir oluşturmayı amaçladığını söyledi. Katılımcı adaylarına farklı ürün seçenekleri sunabilmenin gerek emeklilik şirketleri için gerekse sistemin gelişimi için önemli bir konu olduğunu söyleyen Sözütek, "Finans Emeklilik olarak her zaman, müşterilerimizin ihtiyacını karşılayacak doğru ürünü, kaliteli ve güvenilir hizmet anlayışıyla sunuyoruz. Bu çerçevede "FinansMaaş" isimli bireysel emeklilik planımızı ürün yelpazemize kattık" dedi. FinansMaaş Bireysel Emeklilik Planı, maaş



Ajlan Sözütek

ödemelerini Finansbank'tan alan kişilere özel olarak sunulan bir bireysel emeklilik planı. Bu emeklilik planına, bireysel emeklilik katkı payı ödemelerinin, maaş ödemesi Finansbank'tan gerçekleştirilen katılımcının kendisi tarafından yapılması suretiyle, eşleri ve 18 yaşından büyük çocukları da aynı şartlar dahilinde sahip olabiliyor.

Biz evinizi değil, yuvanızı sigortalarız.

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

www.ergoturkiye.com

ERGO



Anadolu, geleceği konuştu



Anadolu Sigorta, 2012 yılı ilk 9 aylık sonuçlar itibarıyla belirlenen hedeflere ulaşmayı başaran acenteleri ve Türkiye İş Bankası şube müdürleri ile Antalya'da düzenlediği geleneksel toplantıda bulundu. Toplantılarda şu ana kadarki dönemin genel bir değerlendirmesi yapılırken yılsonuna ve gelecek seneye ilişkin hedef ve beklentiler de masaya yatırıldı. Anadolu Sigorta'nın, başarılı iş sonuçlarına ulaşan acenteleri ve Türkiye İş Bankası şubeleri müdürleri, 30 Ekim-04 Kasım tarihleri arasında Antalya Sorgun Blue Waters Hotel'de bir araya geldi.

Yıl boyunca yürüttükleri faaliyetlerle, prim üretimi, kampanyalardaki etkinlikleri, risk seçimi gibi kriterlere göre başarılı iş sonuç-

larına ulaşan acenteler, 30 Ekim-02 Kasım tarihleri arasında Antalya'daki etkinliğe katıldı. 02-04 Kasım tarihleri arasında ise Anadolu Sigorta'yı ülkenin her köşesinde temsil eden Türkiye İş Bankası şubeleri arasında yüksek başarı gösteren şubelerin müdürleri toplantıda hazır bulundu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinliklerde katılımcılar karşılıklı görüş alışverişi yapıp, öneri ve beklentilerini paylaşma fırsatı da buldu.

Acenteler, gerçekleştirilen workshoplarla Anadolu Sigorta ürünleriyle ilgili soru ve düşüncelerini doğrudan ilgili teknik müdürler ve üst yönetime iletme fırsatına da sahip oldu.

Axa çevre bilinci aşıyor



Axa Grubu'nun ve Axa Sigorta'nın stratejik öncelikleri arasında yer alan "Kurumsal Sorumluluk" anlayışı çerçevesinde ilki 2011 yılında gerçekleştirilen "Aile Çocuk Etkinliği" 2012'de de yine çalışanların ve ailelerinin katılımı ile gerçekleştirildi. Axa Sigorta ebeveyn ve çocuklarının Genel Müdürlük binasında ağırlanmasıyla gerçek-

leştirilen etkinlikte, çocuk sahibi çalışanlar çalıştıkları yeri ve yaptıkları işi çocuklarına gösterme fırsatı buldular. Aile Çocuk Etkinliğinin bu seneki konuşmacısı Axa Sigorta İcra Kurulu Üyesi Işıl Akyol oldu. Akyol'un çocuklara genel olarak çalışma kavramını, şirketteki çalışma ortamını ve Axa Sigorta'yı eğlenceli bir şekilde anlatarak başlattığı aktivite gününde, aileler ve çocukların birlikte yaptığı birçok etkinlik yer aldı. Çevre ve korunması bilincinin yaratılması hedeflenerek, aktivitelerde kullanılmak üzere evlerinden atık – geri dönüştürülebilir malzemeler getirmeleri istenen çocuklar çeşitli faaliyet ve oyunlar ile keyifli bir gün geçirme fırsatı buldular.

Aviva ev sigortalarını yeniledi

AVIVA Sigorta, Geniş Kapsamlı Ev Paketi ile dekorasyondan elektrik hasarına, kira kaybından ferdi kazaya kadar pek çok riski kapsayan teminatlar sunuyor. AVIVA Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, sigortalıya çağdaş ve gerçek bir güvence sağlamayı ve en ideal ev sigortasını uygun prim ile sunmayı hedeflediklerini ifade etti. Somer, Geniş Kapsamlı Ev Sigortası'nın en önemli özelliğinin ev ve içindeki eşyalarla ilgili bir risk gerçekleştiğinde, riskin gerçekleştiği tarihteki değerlerin esas alınması olduğunu belirtti.



Geniş Kapsamlı Ev Sigortası'nın üçüncü şahıslara karşı sorumluluğu da içerdiğini belirten Somer, kiracı - ev sahibi, kiracı - komşu, kiracı - misafir ilişkilerinde ortaya çıkabilecek problemlere karşı sigortanın iyi bir çözüm olacağını belirtti. Somer, ürünün kapsamıyla ilgili şu bilgileri verdi: "Bu ürünümüz ile yangın, infilak, duman, dahili su, yer kayması, hırsızlık, sel-su baskını, kar ağırlığı, cam kırılması, araç çarpması, grev – lokavt – terör gibi alışlagelmiş risklerin yanı sıra; komşulara, üçüncü şahıslara, misafirlere ve mal sahibine karşı sorumluluk, kira kaybı, geçici ikametgah, elektronik cihaz, elektrik hasarları, makina kırılması teminatları, kiracılar için dekorasyon teminatları, ferdi kaza, gasp-kapkaç teminatını da kapsıyor".

**Biliyoruz
işiniz başınızdan
aşkın! İşiniz,
işyeriniz için
çok çalışıyorsunuz.**



Peki işyerinizin sigortası var mı?



**Türk Nippon Sigorta, geniş kapsamlı paket sigorta ürünleri ile
işyerleriniz için tam güvence sağlar.**

**Siz de böylece tüm enerjinizi işinize, sorumluluklarınıza ve yeni
yatırımlara yönlendirirsiniz.**



**İŞYERİ
PAKET**



**OTEL
PAKET**



**AKARYAKIT
PAKET**



**ECZANE
PAKET**

AEGON Antalya'da moral depoladı



AEGON Emeklilik ve Hayat, yöneticilerini ve satış hedeflerini tutturan satış ekibini Antalya Lykia World Hotel'de düzenlediği konferansta ağırladı. Toplantının bu yılki teması ise müşteri odaklı bir yaklaşımla "Yarını Değiştirelim" oldu. Başarılı satış ekiplerinin ödülleri aldıkları

konferansta, AEGON Türkiye Genel Müdürü Uğur Tozşekerli ile Orta ve Doğu Avrupa CEO'su ve AEGON Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Gabor Kepecs de konuşma yaptılar. AEGON Türkiye'nin gelişiminden övgüyle bahseden Kepecs, hayat sigortasında her yıl katlanarak büyüdüklerini

hatırlattı ve performanslarından dolayı satış ekiplerine teşekkür etti.

290 kişinin katıldığı toplantıda oynanan geleneksel AEGON oyunları ve karaoke partisiyle satış ekipleri oldukça keyifli zaman geçirirken oyunların sonunda kazanan grup kupayla ödüllendirildi.

Çılgın fikirleri ödüllendirdi



AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın toplumsal tasarruf kültürüne katkıda bulunmak amacıyla sosyal medyada başlattığı Çılgın Tasarruf Fikri Yarışması'nın

kazananları ödülleri aldı. Yarışmanın birincisi Zonguldaklı Oya Çarıkçı iPhone 4S, ikincisi Bartınlı Handan Karakoç yeni iPad, üçüncüsü Edirneli Umur Şükran ise iPod Touch 4 ile ödüllendirildi. Yarışmaya 562 kişi projeleriyle katıldı. 17 bine yakın kişi tarafından yapılan oylama sonucunda, mizah unsuru yüksek olan projeler finale kaldı. Sonra da bu projeler sosyal medya fenomeni Evrim Güvenç, televizyon yapımcısı Özlem Denizmen, AvivaSA pazarlama ve Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Emre Günerman ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kurumsal İletişim yöneticisi Burcu Cörüt tarafından değerlendirildi.

112 milyon TL ödedi

DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu), Van'daki zorunlu deprem sigortalılarına 112 milyon TL ödeme yaptı. Depreminin birinci yıldönümünde Van'ı ziyaret eden DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, Van'da depremden önce zorunlu deprem sigortalı konut sayısının 7 bin 300, sigortalılık oranının ise yüzde 9 olduğunu hatırlattı. Yazıcı, depremden sonra bölgede zorunlu deprem sigortası poliçe üretimini durdurmadıklarını, 23 Ekim'deki depremde konutu zarar görmeyen ev sahiplerinin sigorta yaptırabildiklerini belirtti. Yazıcı, "Kurumumuz iki depremin ardından zorunlu deprem sigortası bulunan konutların hasar incelemesini koşulların elverdiği ölçüde hızla yaparak 6 bin 512 konut için toplamda 112 milyon TL ödeme yaptı" dedi.

Size bir şey olmasın.

Sorumlu sigortacılık anlayışımızın bir sonucu olarak,
sonradan telafi etmeye olduğu kadar,
baştan önlem almaya da odaklandık.

Çünkü biliyoruz ki, basit önlemlerle büyük üzüntülerin
önüne geçmek mümkün. Mesela trafikte hız sınırını aşmamak,
en yakın mesafede bile emniyet kemerini takmak,
direksiyon başında cep telefonuyla konuşmamak gibi
küçük doğrular size büyük fayda sağlayabilir.

Biz, her şeyden önce "Size bir şey olmasın" diyoruz.
İş sigortaya kalırsa, 100 yıllık tecrübemizle
biz her zaman yanınızdayız.



Liberty
Sigorta®

"Sigortacıların kırılğanlığı arttı"

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSRŞEB) ekim ayında bir reklam ve tanıtım kampanyası başlatarak "Türkiye Sigorta Birliği" olarak değiştirdiği yeni adı ve logosunu tanıttı. Birliğin yeni yönetimi ve komitelerinin de tanıtıldığı toplantıda ise sektörün ilk 6 aylık verileri de değerlendirildi. Toplantıya Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı Mete Uğurlu, Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı Kemal Olgaç ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Erhan Tunçay katıldı.

"9 aylıklar daha kötü olacak"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak'ın Türkiye'deki sigorta sektörünün 2012 ilk yarı konsolide verilerini değerlendirdiği toplantıda, 2012'nin ilk 9 aylık prim üretimi de açıklandı. İlk 9 ayda hayat dışı branşta prim üretiminin yüzde 16.83 artışla 12.9 milyar TL'ye, hayat branşında yüzde 4.38 düşüşle 2 milyar TL'ye düştüğü belirtildi. Toplam prim üretimininse yüzde 13.29 artışla 14.31

milyar TL'ye çıktığı ifade edildi. İlk 6 ayda elementer branşta faaliyet gösteren 36 şirketten sadece 11'inin kâr açıkladığına ve sektörün yüzde (-)2.5 özkaynak kârlılığı ile 72 milyon TL zarar açıkladığına işaret eden Koçak, düşük kârlılığın özellikle rekabetten ve son dönemde yapılan yarı-serbest tarife gibi düzenlemelerden etkilendiğini söyledi. 9 aylık sonuçların ilk yarıdan daha kötü olacağını tahmin eden Koçak, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2012 bir kırılma yılı oluyor.

Ama artık şirketlerin bu kırılmayı kaldıramaz gale geldiğini görüyoruz. Şirketler belli risklerden uzaklaşmaya başladı. Bu da gayet doğal. Artık paradan para kazanamadığımız bir ortamda gerçek sigortacılığı yapmak zorundayız. Sigortacıların artık daha dikkatli davran-



cağını düşünüyoruz. Sektör, yeterli tedbirlerin olmadığı yerlerden çekilebilir." Düşük kârlılıkla baş etme yöntemlerine de değinen Koçak, şirketlerin dikkatli risk yönetimi ve fiyatlandırmanın yanı sıra sahte hasar talepleriyle savaşa daha fazla önem vereceğini de dile getirdi.



Towers Watson, bireysel emeklilik sisteminde yapılacak değişiklikler ve küresel uygulamalar konusunda sektörü bilgilendiren bir seminer düzenledi. Seminere katılan BES şirketlerinin üst düzey yöneticileri, değişikliklerle

öngördüler.

Türkiye'de yaklaşık 3 milyon kişinin dahil olduğu ve 18.6 milyar TL'lik fon tutarına ulaşan BES, haziran ayı sonunda çıkan kanunla getirilen değişikliklere adapte olmaya çalışıyor.

BES'te kârlılık azalacak

birlikte önümüzdeki 5 yıl içinde BES'in katılımcı sayısı açısından her yıl ortalama yüzde 20-50 arasında büyüyeceğini, ancak kârlılıkta düşme olacağını

"Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun", BES'te önemli değişiklikler getiriyor. Buna göre özel emeklilik şirketleri, katılımcıların katkı paylarından ve fonlarından daha az kesinti yapacak, giriş aidatlarını da azaltacaklar. Devlet de her katılımcının yatırdığı her 100 TL katkı payı için kendiliğinden 25 TL para yatıracak.

Çok çalıştınız...



Şimdi bu SES'e kulak verin.

**Kuveyt Türk'ten Faizsiz,
Sağlam Emeklilik Sistemi: SES**

Siz de Kuveyt Türk'ün faizsiz Bireysel Emeklilik Sistemi
SES ile bugün tasarruf edin, yarın rahat edin.

SES
Sağlam Emeklilik Sistemi

 **KUVEYTTÜRK**
SAĞLAM BANKACILIK

 **Vakıf Emeklilik** iş birliğiyle



Aranan taze kan içerden bulundu

Uzunca bir süredir genel müdür arayışlarını sürdüren Groupama Sigorta'da aranan 'taze kan' içerden bulundu. Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Ramazan Ülger, Groupama Sigorta'nın yeni Genel Müdürü oldu. Yılmaz Yıldız'ın ayrılmasından sonra şirkette kimin genel müdür olacağı uzun süre merakla beklenmiş, dışardan yapılan görüşmeler bir türlü olumlu sonuçlanmamıştı. Bu atama şirket içerisinde olumlu karşılandı. Şirketi en iyi tanıyan yönetici olduğu söylenen Ramazan Ülger'in Genel Müdür olarak atanması sektörde de olumlu yankılandı.



Ramazan Ülger

Genel müdürdü artık acente!



Tansel Birol

Birçok sigorta şirketinde yöneticilik yapan Tansel Birol sigorta sektörüne geri döndü. SB Sigorta ile birlikte ST Emeklilik'i kuran Birol, bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığında aracılık faaliyetlerinde bulunacak. Birçok sigorta şirketinde yöneticilik yapan Birol son yıllarda BRL Danışmanlık adlı bir şirket kurarak sektöre danışmanlık hizmetleri veriyordu. Yeni kurulan şirket ile ilgili Akıllı Yaşam'a konuşan Tansel Birol, pek çok iş kolunda olduğu gibi sigorta aracılık hizmetlerin-

de de uzmanlığın en hayati kavramlardan birisi olduğunu belirtti. Artık, herkesin her işi yaptığı işletmeler yerine sadece uzmanlık alanlarında hizmet veren işletmelerin günümüzün en önemli gerçeklerinden birisi olduğunu belirten Birol, "İşte bu ilkedен hareketle, ST Emeklilik'i, sadece bireysel emeklilik ve hayat

sigortacılığında aracılık faaliyetleri yapmak amacıyla kurduk. Bireysel emeklilik sistemindeki gelişmeler ve bu gelişmelere paralel olarak, hayat sigortacılığının tekrar gündeme gelmesi, bizi bu alanda uzmanlaşmış bir kadro ve örgütlenme yapmaya itti. ST Emeklilik sadece hayat sigortacılığı ve BES aracılığı yapacak" diyor. Bir SB Sigorta iştiraki olan ST Emeklilik, uzun yıllardır broker ve sigorta acentesi olan Sümbül Bilsel Çimen ve sektörde 23 yılını tamamlayan Tansel Birol'un yönetiminde olacak.

INB Bank da ihaleye çıkacak

Son dönemlerde banka şubeleri sigortacıların ilgisi sürüyor. Banka şubelerinde hangi ürünün satılacağına dair ihaleye çıkan Denizbank, elementer alanda Axa Sigorta ile anlaşmıştı. Daha sonra benzer bir ihaleye ise HSBC Bank çıktı. Sessiz sedasız yürütülen ihaleye ilgi oldukça yüksekti. Birçok şirket HSBC Bank şubelerinde kendi ürünlerinin satılması için teklif verdi. Ancak HSBC Bank uluslararası uygulamaları da dikkate alarak Türkiye şubelerinde artık bireysel emeklilikte Allinaz, koruma ürünlerinde Chartis, elementer sigorta ürünlerinde ise Axa ürünlerini satacak.

Denizbank ve HSBC'den sonra şimdi de ING Bank sigorta ihalesine çıktı. Şubelerinde hangi ürünlerin satılacağına yönelik bir ihale açan bankaya sigorta şirketlerinin büyük ilgi gösterdiği söyleniyor. Bakalım ING Bank şubelerinde önümüzdeki günlerde hangi sigorta şirketinin ürünleri satılacak.

**Güneş Sigorta ile
sağlığınızı korumak 350TL'den
başlayan fiyatlarla!**



Okyanus Sağlık Sigortası **Beyaz** ve **Kırmızı Plan** ile hem sağlığınızı hem de bütçenizi koruyun. Üst segment sağlık kurumlarında da kullanabileceğiniz ayrıcalıklı teminatlara 350 TL'den* başlayan fiyatlarla sahip olun.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957



/GunesSigorta



@GunesSigorta

www.gunessigorta.com.tr

* 350 TL fiyat, 40.000 TL limitli Kırmızı Plan 0-40 yaş aralığındaki sigortalılar için geçerlidir.

Trafikteki araçların yüzde 70'i kaskosuz



Türkiye’de sigorta sektörünün itici gücünün kasko ve trafik sigortaları olduğunu söylemek sanırsız yanlış olmaz. Zaten bu sadece Türkiye’ye özgü bir durum değil. Bütün dünyada, gelişmiş ülkelerde de benzeri bir manzara var. Ancak Türkiye’de kasko ve trafik sigortaları sektörün üzerinde bir kambur gibi. Son yıllarda yaşanan kârsızlık sorununun en önemli kaynağı kasko ve trafik sigortaları... Türkiye’de Eylül 2012 sonu itibariyle hayat dışı sigortalar prim üretimi toplamı 12 milyar 297 milyon 170 bin 8

liraya ulaştı. Bunun 3 milyar 250 milyon 782 bin 577 lirası kasko, 2 milyar 521 milyon 58 bin 10 lirası trafikten geliyor. İkisinin toplamı 5 milyar 771 milyon 840 bin 587 lira ediyor. Yani hayat dışı prim üretiminin yüzde 46,9’luk kısmını kasko ve trafik oluşturuyor. Bu da kasko ve trafikteki prim üretiminin sektör açısından ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Üstelik trafiğe kayıtlı araçların çoğunun kaskosu yok. Ağustos 2012 itibariyle Türkiye’de trafiğe kayıtlı araç sayısı yaklaşık 16 milyon 750 bin. Bunların yaklaşık yüzde 30’u kasko

Türkiye’de hayat dışı sigorta prim üretiminin yaklaşık yüzde 46’sı kasko ve trafik sigortalarından geliyor. Ancak hasar/prim oranının yüksek olması nedeniyle zarar eden sigorta şirketleri son zamanlarda kasko fiyatlarını artırmak zorunda kalıyor. Peki bu ürünleri satın alacaklar ne yapmalı?..

sigortalı. Yani trafiği kayıtlı araçların yüzde 70’inin kaskosu yok. Coğrafi koşullardan hasar ihtimaline, eğitim seviyesinden dini inançlara, toplumsal bilinçten alışkanlıklara ve toplumun ekonomik refah düzeyine kadar birçok faktör kasko sigortalarına ilgiyi etkiliyor.

Serbest tarifenin önemi

Kasko isteğe bağlı bir sigorta ürünü. Trafik sigortası ise zorunlu. Dolayısıyla bu alanda sigortalanma oranı yüzde 90’ların üzerinde. Ancak trafik sigortalarıyla ilgili de “tarife” tartışmaları devam ediyor.

Trafik sigortası tarifeleri, sigorta şirketleri tarafından altışar aylık dönemler için belirleniyor. Hazine’nin prim alt sınırına yönelik yaptığı kontroller sonrasında, yine Hazine tarafından belirlenen üst limit oranları dahilinde kontrol ediliyor. Son dönemlerde Hazine’nin yapmış olduğu sektör duyurusu doğrultusunda, sigorta şirketlerinin 6 aylık dönemlerde belirlemiş olduğu tarifelerde, dönem içinde revizyon yapılmaması istendi. Sigorta sektörü tarafından serbest tarife düzeni olan ve ciddi zararlar edilen bu branşta şirketlerin hareket kabiliyetinin daha fazla olması gerektiği düşünülüyor. Hareket kabiliyeti azalan tarifelerde risk

faktörünün doğru değerlendirilemeyeceği, dikkatli araç kullanan iyi sürücüler ile dikkatsiz kullanıcılar arasında farklı prim oluşturmak üzerine kurulmaya çalışılan tarife yapısından vazgeçilmesi gerekeceği öngörülmüştür.

Peki trafik sigortalarındaki tarife sistemi sigortacılığın daha yaygın olduğu gelişmiş ülkelerde nasıl uygulanıyor? Örneğin, Avrupa ülkelerinde trafik sigortası tarife sistemi sigorta şirketlerince serbest tarife üzerinden belirleniyor. Kamunun, düzenleyici otorite ve kurumların belirlenen primler üzerinde etkisi bulunmuyor.

Nelere dikkat etmeli?

Kasko ve trafik sigortası yaptırmak durumunda olanlar, yani müşteriler kasko ve trafik sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli? Uzmanlar bu soruya “Sigorta ihtiyacı olan kişiler, öncelikle sigorta şirketinin teminat şartları kapsamına ve hizmet kalitesine bakmalı” yanıtını veriyor. Kasko poliçesinde yanma, çalınma, çarpma, çarpışma gibi ana teminatlarının yanı sıra ek teminat olarak verilen asistans, mini onarım gibi satış sonrası hizmetleri de dikkate almaları öneriliyor.

Müşteriler açısından düşük primin yanı sıra ihtiyaçlara göre doğru teminatları belirlemek de önemli bir unsur. Hasar geçmişi olan, özellikle hasar frekansı yüksek bir sigortalının kasko ve trafik sigortası priminin yüksek olacağı bir gerçek. Bu gerçekten hareketle hasarsızlık indirimi hak edilecek veya hak edilmiş bir durum varsa onu kaybetmemeye çalışmak, örneğin çok küçük meblağlı hasarları talep etmemek de düşük prim elde etmenin önemli bir koşulu. Hasarsızlık indirimi uygulama kurallarının her şirkette farklı olabileceğini de göz önünde bulundurmak gerekiyor.

Neden Yapı Kredi Sigorta?

Kasko ve trafik sigortalarında şirket seçimi de son derece önemli? Yapı Kredi Sigorta, bu alanda fark yaratmak için kişiye özel prim uygulayan şirketlerin başında geliyor. Şirkette ilk kez sigortalı olanlar, yıllardır sigortalı olup da hiç hasar almayanlar ile hasar alanlar arasında prim farklılığı bulunuyor. Ayrıca sigortalıların toplam prim üretimine katkısı ve verimliliğine bağlı olarak fiyatlar değişebiliyor.

Yapı Kredi Sigorta, sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda Standart Kasko, Eko Kasko ve SüperEko paketlerini sunuyor. Bunlardan Eko Kasko, muafiyetli bir ürün. Sigorta bedeliyle orantılı ve poliçe düzenleme aşamasında sabit olarak belirlenen muafiyet karşılığında önemli bir prim avantajı sağlıyor. Özellikle hasarsızlık indirim oranı yüksek olan ve bu indirimi bozmamak adına küçük hasarları talep etmeyecek sigortalılar için önerilebilecek bir ürün olarak öne çıkıyor.

SüperEko, ekstra olarak konut için “Yuvam” sigortasının avantajlarını da

içeriyor. Bu üründe Eko Kasko benzeri bir muafiyet söz konusu değil. Ürünün ismindeki “eko” tanımı, sigortalıların hem aracını hem de evini tek bir poliçede üstelik iki ayrı poliçe olarak düzenlenmesi durumuna göre avantajlı bir primle almalarını ifade ediyor. Standart Kasko ve Yuvam paket poliçelerinde yer alan tüm teminatlar, aynı şekilde SüperEko ürününde de mevcut.

Mini onarım ve asistans hizmetleri ise tüm ürünlerde araçların kullanım tarzına bağlı olarak veriliyor.

Kasko sigortalarında yan hizmetler de oldukça önemli. Yapı Kredi Sigorta’nın “Servis Ekstra” hizmeti sigortalılara çeşitli avantajlar sunuyor. Sigortalıların hasar anında Servis Ekstra hizmet noktalarını kullanmayı tercih etmeleri ve servisi aramaları halinde, hasarlı araçları istedikleri noktadan alınıyor ve hızlı bir şekilde onarımı tamamlandıktan sonra teslim ediliyor. Ayrıca sigortalılar, onarım süresi boyunca ikame araç ve poliçe yenileme döneminde de hasarsızlık indirimiyle ilgili çeşitli avantajlardan faydalanabiliyor.





Denetçiler son 5 yılın raporunu çıkardı

Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği (International Association of Insurance Supervisors / IAIS) Küresel Sigorta Piyasası Raporu'nu (Global Insurance Market Report / GIMAR) yayınladı. Son 5 yılı değerlendiren bu rapor, ulusal sigorta denetimi otoritelerinin ilk raporu olarak tarihe geçti.

Reinsurance Transparency Group'un (RTG) çalışmalarına dayanan 2012 raporunda, küresel sigortacılar ve reasüransçıların finansal krizden ve sonrasındaki durgunluktan etkilendiği vurgulanıyor. Ardından da bu gelişmelerin prim büyümesine ve anahtar göstergelere zarar verdiğine işaret ediliyor.

Büyüme istikrarsız

Küresel ekonominin 2011'de de eşitsiz büyümeye devam ettiğinin vurgulandığı GIMAR'da, ABD gibi gelişmiş piyasaların beklenmedik şekilde yükselişe geçtiğine dikkat çekiliyor. Gelişmekte olan ve yükselen piyasalardaki büyümeninse beklenenden daha zayıf olduğu belirtiliyor. Yavaş büyümenin enflasyona yönelik erken para politikalarından kaynaklandığı vurgulanıyor.

Finansal piyasalardaki değişkenliğin de hatırlatıldığı raporda, 2011 yılında büyük doğal felaketler olsa da hayat dışı ve reasürans şirketlerinin büyük ölçüde sermaye açısından toparlandığına dikkat çekiliyor. Aynı zamanda düşen faiz oranları ve borsalardaki iyileşmenin sigortacıların elindeki finansal varlıkların yıl sonu değerlemesine katkıda bulunduğu belirtiliyor.

2012 başında küresel büyümenin "istikrarsız bir dengede" olduğunun hatırlatıldığı rapora göre güçlü dürtüler bir dizi Asya ülkesinden geldi ve ABD de beklentilerin üzerinde büyüme kaydetti. Tersine Avrupa



ise yavaşlamayla karşı karşıya kaldı. Çin de genel trendin altında büyüdü.

Sigorta sektörü iyileşiyor

Dünya sigorta sektörünün son 5 yıllık verilerini kapsayan rapora göre krizin etkisi özellikle 2008'de yoğun olarak hissedildi. Sigorta şirketlerinin kriz yılında ortalama özkaynak kârlılığı yüzde 14.8'den yüzde (-)3.1'e düşerken 2009'da pozitif döndü. Genel (hayat dışı) sigortacıların büyük kısmı 2009'dan itibaren pozitif özkaynak kârlılığı bildirdiler.

Kriz ertesinde şirketlerin kârlılığını etkileyen en önemli faktör ise çoğu gelişmiş piyasada yaşanan ekonomik yavaşlama oldu. Euro bölgesindeki borç sorunları 2011'de öncelik kazandı ve özkaynak kârlılığı 2010'daki ortalama yüzde 9.8'den 2011'de yüzde 6.9'a düştü. Euro bölgesindeki ülke borçları hayat şirketlerini de etkiledi ve kârlılıklarda düşüş yaşandı. 2010'da yüzde 9.8 olan hayat şirketlerinin özkaynak kârlılığı, 2011'de yüzde 8.4'e indi. Öte yandan reasürans şirketlerinin 2007 ve 2011

yılları arasındaki performansı hayat dışı sigortacılar benzerlik gösterirken, reasüransçıların özkaynak kârlılığı söz konusu dönemde pozitif döndü. Reasüransçıların özkaynak kârlılığı 2009'da büyük bir iyileşmeyle yüzde 14'e çıkarken 2011'de tekrar yüzde 5.1'e düştü. 2011'de doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik hasarlar 350 milyar doları aştı ve tarihin en büyüğü olarak kayda geçti. 2011, sigortacılar açısından 105 milyar dolarla en büyük hasar ödemesinin yapıldığı ikinci yıl oldu. 2011'deki hasarların özellikle yüksek ve orta gelirli ülkelerde yaşanması hasarları artıran faktörlerden biri oldu. Japonya'daki deprem/tsunaminin zararı 210 milyar doları buldu. ABD'deki fırtınalar 31 milyar, Tayland'daki sel de 40 milyar dolar zarara yol açtı. 2011'de 820 doğal afet yaşandı ve 30 bin kişi öldü. 2011'de küresel reasürans piyasasında, primlerin 3'te 1'i hayat branşında üretildi. Elementer branş yüzde 44, sorumluluk sigortaları ise prim pastasından yüzde 22 pay aldı.

Firma sigortalarının sayısı artıyor

Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği'nin (IAIS) 2012 dünya sigorta raporu, "captive insurance" olarak bilinen firma sigortalarının sayısının 2005-2011 döneminde yaklaşık 900 arttığını, dönem sonunda ise 5 bin 785 firmanın rapor edildiğini yazdı. Sigorta denetçileri artan oranda firma sigortalarına ilgi gösterirken dünya çapında bu tip sigorta firmalarının net bir sayısına ulaşmak mümkün değil.

Elde edilen kısıtlı verilere göre artan firma sigortası sayısında, özellikle finans sektörü dışındaki büyük firmaların gittikçe daha fazla kendi sigortalarına güvenmesinin etkili olduğu düşünülüyor. Sadece kendilerinin sigortalayamadıkları en yoğun riskleri sigorta şirketlerine transfer ettikleri belirtiliyor.

Captive insurance, öncelikle ana şirketin belirli varlıkları ya da risklerini garanti altına almak için kurulan sigorta şirketi tarafından sağlanan sigorta ya da reasürans olarak biliniyor. Genellikle sınai ve ticari kuruluşların ana şirket ve tali şirketlerin sigorta işlerini ele alması amacıyla kurdukları şirketler 'captive insurance company', kısaca firma sigortası olarak biliniyor. Bunlar normal bir sigorta şirketlerine benzemekle birlikte bağlı



oldukları ana gruplarından kaynaklı özel finansal riskleri engellemek amacıyla kuruluyorlar. Ancak aynı zamanda grubun müşterilerini de sigorta kapsamına alabiliyorlar. "İçeriden" sigorta olarak da bu sigorta kısıtlı (captive) bir alanı kapsıyor ve kamunun kullanımına açık değil. Bu sigorta özellikle sigorta koşullarını kontrol etmek isteyen ya da normal sigorta firmalarından sigorta alması mümkün olmayan ya da finansal risklere sahip firmalar tarafından tercih ediliyor. Primler daha düşük oluyor ve sigorta şirketi kârdan ziyade düşük fiyatlı sigorta sağlamak amacıyla çalışıyor. Bermuda, firma sigortaları açısından en

geniş piyasa olarak biliniyor. Bermuda Para Otoritesi (BMA) tarafından sağlanan verilere göre 2011 yılı sonunda Bermuda'da 862, Cayman Adaları'nda ise 707 firma sigorta şirketi bulunuyor. Bermuda'da firma sigortalarının faaliyet gösterdiği sektörler arasında özellikle imalat, bilim, inşaat, enerji ve kamu hizmetleri ön plana çıkıyor. Bu sektörler Bermuda'daki firma sigortalarının yüzde 16'sını oluşturuyor. Madencilik, metaller ve ormancılık faaliyetleri ise Bermuda'daki firma sigortalarından yüzde 12 pay alıyor. Bu firmaların yüzde 70'ini de başta sağlık olmak üzere hizmet sektörü oluşturuyor.

Yeni sözleşmelere düşük faizler damga vuracak

Reasürans ve sigorta devleri, Almanya'nın Baden-Baden şehrinde önümüzdeki yıl için yenileyecekleri reasürans sözleşmelerini ve koşullarını görüştüler.

Dünyanın en büyük reasürans firması Munich Re'nin Yönetim Kurulu Üyesi Ludger Arnoldussen, basına yaptığı açıklamada Munich Re'nin yeni sözleşme görüşmelerinde yatırım gelirlerini törpüleyen uzun vadeli düşük faiz oranlarına ve artan hasar taleplerine işaret ederek reasürans fiyatlarında düşüşe gitmeyecekleri

rini söyledi. Düşük faiz ortamının sözleşme yenileme görüşmelerinde ağırlık kazanmasını bekleyen Arnoldussen, "Özellikle belirsizliğin büyük olduğu dönemlerde, yatırımlardan ziyade asıl işimizden kaynaklanan somut gelirlere odaklanmalıyız" dedi. Ardından da finansal krizin yanı sıra artan hasarların

da Munich Re tarafından sözleşme yenilemelerinde gündeme getirileceğine işaret etti. Ancak sigortacılar için asıl soru, 1 Ocak 2013'ten itibaren geçerli olacak sözleşme yenilemelerinde düşük faiz oranlarının nasıl yeni fiyatlamaya yansıtılacağı...

Munich Re, fiyatların ve sözleşme koşullarının büyük ölçüde sabit kalacağını öngörüyor. Ancak hasar sınıflarında fiyatların ufak bir artışla sabitleneceğini de beklentilerine ekliyor.



Avusturya kredi temerrüt riskini yasakladı



Avusturya Finansal Piyasa Otoritesi (Financial Market Authority / FMA) sektörün ana işlerinin dışına çıktığı ve kabul edilemez risklere maruz kaldığı gerekçeleriyle sigortacıların Kredi Temerrüt Riski (Credit Default Swaps / CDS) uygulamalarını yasakladı.

Kısaca CDS olarak bilinen kredi temerrüt riski, sigorta poliçesi gibi işleyen ve riskten korunmaya yarayan bir türev ürün. İki taraf arasındaki borç ve alacak ilişkisinde alacağını garanti altına almak isteyen alacaklının, sigorta şirketine belirli bir prim ödeyerek alacağına güvence altına alması anlamına geliyor.

17 Ekim'de FMA'nın web sitesinden açıklanan genelgede "Finansal Piyasa Otoritesi, sigorta girişimlerinin CDS satmasına ya da çıkarmasına izin verilmediğini açıkça ortaya koyuyor. Finansal bir ürün olarak CDS sigorta işine uygun bir ürün değil" ifadelerine yer verildi.

Söz konusu ürünün yasaklanması sebebi ise sigortacıların kendilerini sigorta dışındaki sektörlerde, yasal mevzuatla korunmayan işlerde riske maruz bırakmaları olarak açıklandı. FMA, bu yüzden sigortacıların hem kendilerini hem de sigortalı tarafı da riske atmamaları uyarısında bulundu. Bu kararın ardında, ABD'li sigortacı AIG ve İsviçreli sigorta devi Swiss Re'nin deneyimleri yatıyor. Nitekim yazdıkları büyük çaplı CDS'lerden büyük darbe alan bu sigorta devleri 2008'de dış desteğe ihtiyaç duymuşlardı. Avustralya'nın CDS yazan büyük sigortacılarının arasında Vienna Insurance Group ve Uniqa da bulunuyor.

Sorumluluk sigortasına talep artıyor

Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da (EMEA) şirketler, ekonomik gerileme sebebiyle tazminat isteklerinde artış görülmesi ihtimaline bağlı olarak sorumluluk sigortasına giderek daha fazla bütçe ayırıyor. Marsh tarafından hazırlanan 2012 Sorumluluk Sigortası Satın Alım Raporu'nda üç yıllık bir düşüş sonrası, 2008'den sonra Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da (EMEA) bölgesi çapında satın alınan sorumluluk sigortalarının kapsamında yüzde 7 oranında artış görüldüğü belirtiliyor. Ekonomik krizin başlangıcı itibarıyla, EMEA bölgesi çapında ortalama sorumluluk sigortası kapsamı 2008'de 29 milyon eurodan 2011'de ise 32 milyon euroya yükseldi. Marsh'ın EMEA Sorumluluk Bölümü Lideri Alain Petit-Lambotte'ye göre devam eden ekonomik belirsizliklere rağmen bölgedeki yüksek kapasite ve fırsatlar sigortanın sağladığı korumaya yönelik ihtiyacı artırdı.

Sigortacılık erkek işi mi?

The Ekonomist'te 15 Ekim'de çıkan Ian Wylie imzalı haber, sigorta sektöründeki kadın yönetici sayısının hâlâ az olduğuna dikkat çekiyor. Wylie, hiçbir yöneticinin günümüzde adil, kapsayıcı ve farklı tecrübelere sahip bir yönetim kurulunun şirketinin yararına olduğunu inkâr edemeyeceğini belirtiyor ve sigorta sektöründe kadınların üst kademelerde yeterince temsil edilmediğine işaret ediyor.

Haberde görüşleri yansıtılan Zurich Insurance'ın Moskova'daki kurumsal birimini yöneten Elena Barsheva, sigortacılığı "erkeklerin dünyası" olarak tanımlıyor ve "Sektörde çok fazla kadın yönetici yok. Zurich de bu konuda oldukça muhafazakâr bir şirket" diyor. Barsheva, Zurich'te kadınlar için özel bir kariyer gelişim politikası olmadığına, daha ziyade bireylerin inisiyatifine kaldığına işaret ediyor.



Öte yandan Avrupa Birliği üyesi ülkeler, toplumsal cinsiyet eşitliği yaratmak için şirketlerin yönetim kurullarından kadın kotası getiriyor. Örneğin Fransa, öncelikle borsaya açık şirketlerden başlayarak 2014 ve 2016 yıllarına kadar kademeli olarak kadın yönetici oranının önce yüzde 20, sonra yüzde 40'a çıkarılmasını öngörüyor.

**BİR KEZ
BİRİNCİ OLMAK
BAŞARIDIR.
4 KEZ BİRİNCİ
OLMAK İSE
UZMANLIK.**



AXA SİGORTA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNDE 4. KEZ 1 NUMARA!

Kalite Derneği'nin (KALDER) yaptırdığı Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) 2011 4. çeyrek ölçüm sonuçlarına göre AXA SİGORTA, Sağlık Sigortası ve Kasko sektöründe birinciliği paylaşan iki kuruluşun biri olmuştur.

AXA SİGORTA Acenteleri
444 1 999 / www.axasigorta.com.tr



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Obezite ameliyatı sigorta kapsamında



Reuters'in haberine göre sigortacılar ABD'de obezite ameliyatlarını da kapsama almaya başladı. ABD'deki The Cleveland Clinic, 2013'te piyasaya çıkacak tıptaki en iyi buluşların bir

listesini çıkardı. Söz konusu listede şiddetli baş ağrıları için geliştirilen bir alet, deri kanseri için tarama makinesi, prostat kanseri için yeni ilaçlar ve yeni mamografi teknolojisi yer alıyor. Ancak klinikteki uzmanlar tarafından en iyi buluş kilo kaybettirici obezite ameliyatı seçildi. Tıptaki en yaratıcı buluşlar, klinikte çalışan doktorlar tarafından gönderilen 250 buluş arasından etkinlik derecesine göre seçiliyor. Obezite ameliyatının en yaratıcı buluş seçilmesi-nin sebebi ise kilo kaybettirici özelliğinden ziyade çok yaygın olan ikinci derece

diyabet hastalığını kontrol altına alma kabiliyeti oldu. Cleveland Clinic'in sağlık birimi başhekimisi Dr. Michael Roizen, bir süredir uygulanmakta olan obezite ameliyatını en yaratıcı tıbbi buluş olarak seçmelerinin sebebini, ABD'deki genel sağlık sigortası olan Medicare tarafından kapsama alınması ve pek çok özel sigorta şirketinin de teminatlarına dahil etmeye başlaması ve yöntemin erişilebilir olmasıyla açıklıyor. Sigortacıların bu ameliyatı kapsamasının sebebi ise ikinci derece diyabet hastalığını kontrol etmedeki etkinliği...

Zurich'te beklenmedik hasar

İsviçreli sigorta devi Zurich'in Almanya'daki şirketinin üçüncü çeyrekte 550 milyon dolarlık darbe yemesi bekleniyor. Reuters'in haberine göre sigorta devinin, zamanında sorumluluk sigortalarına yeterli para ayırmadığı için poliçelerin bitişinden sonraki yıllarda oluşabilecek potansiyel hasarları göz önüne almadığı belirtiliyor. Bu rakam aynı zamanda yeni işletmeler satın almaktan kaynaklanan ertelenen maliyetleri de kapsıyor. Ayrıca uzun vadeli hastalıklar ya da tıbbi ihmaller gibi çoğu sigorta hasar talebinin poliçe sona erdikten sonra yapılmadığı belirtiliyor. Bu beklenmedik hasar, Zurich için olumsuz bir

gelişme olarak değerlendiriliyor. Zurich tarafından yapılan açıklamada, karşılıklarda yaşanan açığın doktor, mühendis gibi yüksek gelirli meslek sahiplerinin sorumluluk poliçelerinden kaynaklandığı belirtildi. Zurich sözcüsü Riccardo Moretto, beklenmedik hasarların Almanya'da kayıtların gerektiği gibi detaylı tutulmamasından kaynaklandığını iddia ediyor. Söz konusu hasarın Zurich'in kâr payı ödemelerini riske atması bekleniyor. Öte yandan, diğer sigortacıların da Zurich'in hasarından kendilerine ders çıkararak sonraki yıllarda ortaya çıkabilecek hasar taleplerini karşılamak için kenara para koyması bekleniyor.

Sandy'nin faturası ağır olacak



ABD'nin New Jersey eyaletini 29 Ekim'de vuran Sandy kasırgasının sigortacılar maliyetinin 10 milyar doları aşması bekleniyor. Boston merkezli doğal afet modelleme şirketi Air Worldwide, karada ve deniz kıyısındaki sigortalı varlıkların hasarlarının 7 ila 15 milyar doları bulacağını öngörüyor. Hesaplanan hasarlar arasında kıyıdaki mülklerin rüzgâr ve fırtına hasarları, ticaret ve sanayi şirketlerinin varlıkları, otomobiller, konut sigortası olanlara ödenecek konaklama masrafları ve iş durması gibi teminatlar da bulunuyor.

Bu hasar tahminleri gerçekleşirse Sandy, Katrina (2005) ve Andrew (1992) kasırgalarından sonra en maliyetli ikinci doğal afet olacak. Bölgede faal olan konut, işyeri ve kasko sigortacılarını etkilemesi beklenen kasırganın şirketlerin değerini yüzde 2 ila 5 arasında düşürmesi bekleniyor.



**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

Sigortacılar genç yetenekleri çağırıyor!



Sigorta şirketleri her yıl binden fazla yeni istihdam yaratıyor. İstihdam politikalarının hedefinde ise gençler var. Gençlerin tercihinde ilk sırada yer almak isteyen sigortacılar, cep telefonundan araç teminine, yurtdışı eğitimlerden bireysel emekliliğe kadar onlara birçok olanak sunuyorlar.

Sigortacılık büyümeye açık, dinamik bir sektör. Bu durum sadece çokuluslu grupları değil Türkiye’de faaliyet gösteren sigorta şirketlerini de yatırım yapmaya yönlendiriyor. Nitekim şu sıralar sigortacılar kârsızlık sorunuyla mücadele etse de büyüme perspektifiyle bırakın eleman çıkarmayı insan kaynaklarına yatırım yapmaya devam ediyorlar. İnsan kaynakları alanında şirketlerin hedefindeki en büyük kaynak ise şüphesiz yetenekli yeni mezunlar. Yetenekli gençleri kendilerine çekmek isteyen sigortacılar, başta rekabetçi maaş ve ikramiyeler olmak üzere mesleki eğitimler, sosyal olanaklar ve çoğu sektörde olmayan özel sigorta imkanları sunuyorlar. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre sigorta şirketleri, 2011 yılında genel ve bölge

müdürlükleri kadrolarında 624 yeni istihdam yarattı. Pazarlama kadrolarındaki istihdam artışı ise 661 kişi oldu. Yani geçen yıl şirketlerin merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışanların sayısı 10 bin 652’den yüzde 5 artışla 11 bin 187’ye yükseldi. Emeklilik şirketlerinin ağırlıkta olduğu pazarlama personeli sayısı ise 5 bin 466’dan yüzde 12 artışla 6 bin 127’ye yükseldi. Halen sigorta şirketlerinde toplam 17 bin 314 kişi istihdam ediliyor. Geçen yıl yaklaşık bin 300 ek istihdam yaratan sektörde işe alımların büyük kısmı yeni mezunlardan oluştu. Özellikle staj yapmış ya da üniversite yıllarında sigorta şirketleriyle ilişkiye geçmiş gençler istihdam açısından şirketlerin hedefinde yer alıyor. Nitekim bugün çoğu şirket, özellikle de elementer branşta faaliyet gösterenler, kendi

personelini yetiştirmeye dayalı insan kaynakları politikası doğrultusunda üniversite öğrencileri arasındaki genç yetenekleri kendine çekmeye çalışıyor. Örneğin Aksigorta, 2010 yılında “Genç Yetenekler” programı başlattı. Bu programla her yıl yaklaşık 50 genç yeteneği bünyesinde istihdam ediyor. Genç Yetenekler programıyla henüz kariyer hayatlarına başlamamış üniversite üçüncü sınıf öğrencilerine gerçek iş deneyimi yaşama fırsatı sunuluyor. Aksigorta İnsan Kaynakları Direktörü Melis Aslanağı, “İşe alımlarımızda ‘Y kuşağı’na daha rahat ulaşmak için sosyal medyayı etkin olarak kullanıyoruz” diyor. Kendi elemanlarını kendi kurum kültürüyle yetiştiren bir başka şirket de Anadolu Hayat ve Emeklilik... Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan da

önceliği yetenekli gençlere verdiklerini söylüyor. Erkan, “Şirketimize ait kurum kültürünü benimseyip temsil edebilecek, takım çalışmasına ve gelişmeye yatkın, iletişim becerisi yüksek, analitik düşünebilen, yaratıcılık yönü olan araştırmacı gençleri şirketimize katmak işe alımdaki önceliğimiz” diyor.

Çoğu hizmet sektörü gibi sigortacılar da nitelikli insan kaynağını kendine çekmek için rekabet ediyor. Özellikle uluslararası şirketlerin varlığı, hem yeni mezunlarda aranan nitelikler hem de ücret ve sosyal haklar açısından sektördeki çitayı gözle görülür biçimde yükseltiyor. Örneğin, işe yeni giren yeni mezunlara ödenen maaşlar 1.200-1.700 TL arasında değişiyor. Sektörde kıdemle birlikte maaşlar da ikiye, üçe katlanıyor. Çoğu şirketin sunduğu yılda 4 maaş ikramiyenin yanı sıra primler, ekstra izinler, evlilik gibi aile yardımları, eğitim ve sosyal imkanların yanı sıra şüphesiz, özel sigortalar da standart haklar arasında yer alıyor. Bunlara uzun soluklu kariyer ve yükselme olanakları da eklenince sigortacılık çoğu genç için oldukça cazip fırsatlar sunuyor.

İşte biz de bu sayımızda sigorta şirketlerinin çalışan profillerini, İK politikalarını ve genç yeteneklere sundukları avantajları araştırdık...

Aksigorta

Sosyalleşme olanakları geniş

Acente ve banka sigortacılığı bölge müdür-lüklerinde toplam 650 çalışanı olan Aksigorta'da üniversite mezunu ve yüksek lisansa sahip çalışanların oranı yaklaşık yüzde 70. Şirketin temel İK politikası, mevcut yetenekleri geliştirmek ve yöneticilerini kendi kadroları içinden yetiştirmek. Aksigorta, bu doğrultuda son iki yıldır gençlere yönelik Genç Yetenekler program-ları uyguluyor. 2013'te yeni mezun olarak 30, üniversite üçüncü sınıf öğrencisi olarak 20

kişi istihdam etmeyi planlıyor.

Aksigorta'ya başvurmak için iyi derecede İngilizce bilmek ve 4 yıllık üniversite mezunu olmak gerekiyor. Müşteri odaklılık ve iş etiği adaylarda aranan ilk özellikler. Çalışanlara sunulan hakların başında ise performans dayalı ücret politikası, yılda 4 maaş ikramiye, kurum katkılı BES planları-na katılım olanağı, ferdi kaza veya grup hayat sigortası geliyor. Yıl boyu devam eden eğitimlerin yanı sıra tiyatro, fotoğrafçılık, dalış gibi kulüplere üyelik; futbol, basketbol ve voleybol takımlarına katılım ve 2 yılda bir yapılan Sabancı Olimpiyatları'na katılma imkanı var. Aksigorta Tiyatro Kulübü her yıl bir oyun sahneliyor. Sosyal Etkinlik Kulübü ise sohbet toplantıları ve geziler organize ediyor.

Anadolu Hayat ve Emeklilik

Sosyal yardımlarla öne çıkıyor

Geçen eylül ayı itibarıyla 726 çalışana ulaşan Anadolu Hayat ve Emeklilik (AHE)



“Kendine yatırım yapan adaylar arıyoruz”

Taner Şenseven
Güneş Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Güneş Sigorta olarak, ailemize mensup her çalışanın şirketimizin başarısının mimarlarından biri olduğunu biliyor ve onları en önemli sermayemiz olarak görüyoruz. Başta eğitim olmak üzere verimli çalışma için gerekli donanım ve disipline edilmiş prosedürleri sağlamaya, geliştirmeye özel önem veriyoruz. Güneş Sigorta olarak öğrenme arzusu yüksek, kişisel gelişime önem veren ve kendine yatırım yapan, gerek şirketimize gerek sektöre değer katabilecek adaylarla temas kurmak bizim için büyük önem taşıyor. Şirketimizde çalışacak aday-ların mesleki eğitime sahip olmalarını tercih ediyoruz. Eğitim veren kurumlar aracılığıyla zorunlu staj uygulamalarını yapmış, gelişime ve öğrenmeye açık, analitik düşünebilen, iletişimi kuvvetli ve müşteri odaklı olunması gibi özellikler de kriterlerimiz arasında yer alıyor.

çalışanlarının yüzde 93'ü üniversite mezunu, yüzde 71'i ise 35 yaşın altındaki gençlerden oluşuyor. Kadın çalışanların tüm çalışanlara oranı ise yüzde 59.

Bünyesindeki çalışanların işe başladığı ilk şirket olmayı hedefleyen AHE, bu yüzden genç istihdamına büyük önem veriyor. Bunun en büyük sebebi ise kurum kültürünü en baştan inşa etmek.

Eleman ihtiyacını kariyer siteleri ve gazete ilanlarıyla karşılayan AHE'nin gençlerde aradığı en önemli beceriler, takım çalışması-na uyum, iyi bir iletişim becerisi, gelişime açıklık, analitik düşünebilme ve yaratıcılık. Yöneticilerini kendi çalışanları arasından yetiştiren AHE'de yükselmenin anahtarları ise istekli ve olumlu bir bakış açısına sahip olmak.

Şirketin gençlere sunduğu olanaklar ise hayli geniş. Çalışanlar, üye sendikanın belirlediği aylık net maaşın yanı sıra yılda 4 ikramiye, bayram yardımı, evlilik, doğum ve ölüm yardımı, yangın ve doğal afetler yardımı



“Öğrenmeye istekli adayları tercih ediyoruz”

Uğur Erkan
Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

Şirketimiz, insan kaynakları politikasını ülke-mizin sosyal, kültürel ve ekonomik koşullarını göz önünde bulundurarak yürütüyor. İşin özelliğine uygun nitelikte personel seçiminde, görevlendirme ve eğitim olanakla-rında, atama ve yükselme kararlarında objektif kriterler uygulanıyor. Şirketimize ait kurum kültürünü benimse-yip temsil edebilecek, takım çalışması ve gelişmeye yatkın, iletişim becerisi yüksek, analitik düşünebilen, yaratıcılık yönü olan araştırmacı gençleri bünyemize katmak işe alımdaki önceliğimizdir. Sigortacı olmayı düşünen gençlerde aradığımız en temel kişisel özellikler; öğrenmeye açık, istekli ve olumlu bakış açısına sahip olmaları. Genel uygulama olarak şirketimiz yöneticile-rini iç kaynaklardan sağlıyor. Sağlık, hukuk, mali müşavirlik gibi özel uzmanlık gerektiren pozisyonlar içinse istisnai olarak dışarıdan uzman eleman istihdam edilebiliyor.

alabiliyor. Tüm AHE çalışanları grup sağlık ve hayat sigortasının yanı sıra şirket katkılı bireysel emeklilik planından yararlanabiliyor.

AXA Sigorta

Satışçılara ek imkanlar var

AXA Sigorta ile AXA Hayat ve Emeklilik şirketlerinde toplam 665 kişi çalışıyor. Yaş ortalamasının 35 olduğu grupta, kıdem ortalaması ise 8 yıl. Üniversite mezunu çalışanların oranı yüzde 88. Bunların içinde yüksek lisans ve/veya doktora derecesine sahip olanların oranı ise yüzde 8. Kadın çalışanların oranı da yüzde 51’le erkekleri geçiyor.

AXA da yöneticilerini kendi içinden yetiştirmeyi tercih ediyor. Nitekim şirketin yöneticilerinin yüzde 80’i içeriden yükselmiş. İşe alımlarda teknik bilginin yanı sıra “güven ve başarı” olarak özetlenen kurum

kültürüne uyum adaylarda aranan başlıca nitelik. Sonuç odaklılık, çalışkanlık; müşteri, büyüme ve gelişim odaklılık yine adaylarda aranan başlıca yetkinlikler olarak sıralanıyor. AXA Sigorta çalışanları, maaşın yanı sıra performansa dayalı prim ödemesi ya da ekstra yıllık izin günleri, kıdem teşvik ikramiyeleri, çalışan hisse edindirme programları, sağlık ve hayat poliçeleri, kurum katkılı BES gibi uygulamalardan faydalanabiliyor. Satış ekipleri için bir araç havuzu ve pozisyona göre laptop gibi bazı ek yan haklar bulunuyor.

AvivaSA

Geniş sigorta imkanları sunuyor

Sigorta sektörünün en fazla eleman istihdam eden şirketi AvivaSA’nın toplam çalışan sayısı Ekim 2012 sonu itibarıyla bin 313’e ulaştı. Çalışanlarının yüzde 95’i üniversite mezunu olan şirkette yaş ortalaması 31.

Çalışanların sadece yüzde 37’sinin erkek olduğu şirkette kadınların ağırlığı var; özellikle de yönetimde. Nitekim yöneticilerin yaklaşık yüzde 60’ı da kadınlardan oluşuyor.

AvivaSA da gençlere ulaşmak için üniversitelerin kariyer günlerini ve sosyal medyayı yoğun olarak kullanan şirketlerden. Genelde sadece üst düzey yönetici ve uzman istihdamında dış kaynaklara başvuran şirket, kendi insan kaynağını kendisi yetiştirmeyi tercih ediyor.

İşe alımlarda adaylarda aranan özelliklerden bazıları, takım çalışmasına yatkınlık, sonuç odaklılık ve iyi iletişim becerileri. Satış kadroları için ek olarak, ikna kabiliyeti, yüksek özgüven ve motivasyon, dayanıklılık, empati yeteneği, etik ve profesyonel tutum gibi beceriler ön plana çıkıyor.

AvivaSA çalışanları rekabetçi maaş ve primlerin yanı sıra kişisel ve mesleki gelişimle-



“Bizde ‘cam çatı’ sendromu yok”

Esra Güller AXA Sigorta Direktör (İK ve İletişim) ve İcra Kurulu Üyesi

AXA Sigorta’da insan kaynakları güvenli, özenli ve ulaşılabilir bir yaklaşımla, hem çalışan bağlılığını sağlamak hem de şirketin hedeflediği iş sonuçlarına ulaşmak için yaklaşımlar üretiyor ve bu amaca yönelik uygun araçlar kullanıyor. Kurumumuzun yüksek marka bilinirliği ve gücü, sektörden ve sektörden dışından hem deneyimli hem deneyimsiz birçok adayın bize başvurmasını sağlıyor.

Kurumsal web sitemizde yayınlanan ilanlarımız, LinkedIn, kariyer.net gibi portallar ve insankaynaklari@axasigorta.com.tr mail adresimiz bize başvuruların en çok ulaştığı kanallar oluyor. Çalışanlarımızın bize iletildiği, paylaştığı özgeçmişler bizim için çok değerli.

AXA Sigorta’da “cam çatı” sendromu olmadığını gönül rahatlığıyla söyleyebiliriz. Pazarlama ve satış, finans, insan kaynakları gibi çok sayıda birim yöneticimiz kadındır. Yüksek performans ve beklenen yetkinlikleri sergileyen bir kadın çalışanımızın bir erkek çalışanımızla aynı düzeyde yükselme olanağı vardır. Kadınlar, her iş ailesinde ve pozisyonda görev alabilirler.



“En iyi işveren olmak istiyoruz”

Murat Bayburtluoğlu AvivaSA Emeklilik ve Hayat İK’den Sorumlu GMY

AvivaSA olarak insan kaynakları vizyonumuz, emeklilik ve hayat sigortaları sektörüne yön veren öncü İK uygulamalarıyla çalışan gözünde en iyi işveren olmak. Misyonumuz ise değişimi ve sürekli gelişimi destekleyen, tüm organizasyona rehberlik eden, adil ve şeffaf çalışma ortamı yaratan, güvenilir bir stratejik ortak olmak. Bizim için tüm çalışanlarımız her seviyede ayrı birer değer ve yetenek. Bu yeteneklerin doğru yerlerde kullanılıyor olması, sürekli gelişim ortamında potansiyelin maksimum seviyede ortaya çıkarılabilmesi belli başlı liderlik sorumluluklarımızdan. Yaptığımız tüm işlerde performans çitımızı yüksek tutuyor ve mükemmeli hedefliyor, daha iyiyi elde etmek için yenilikçi yaklaşımlar geliştiriyoruz.

AvivaSA ailesinin tüm üyelerine karşı sorumluluğumuz, şirketimize katıldıkları ilk günde başlıyor. Kariyerine AvivaSA’da başlamak isteyen yeni mezun finansal danışman adaylarına önerimiz, öncelikle bu işi bir meslek olarak görmeleri ve bu sektörde bizimle kariyer yapmayı hedef edinmeleri.



“Yeni mezunları çekmeye çalışıyoruz”

Melis Aslanagı Aksigorta İK Direktörü

Mevcut yetenekleri geliştirmek ve şirketimize bağlılıklarını korumak amacıyla her seviyedeki çalışanımıza yatırım yaparak onları bir sonraki görevlerine hazırlamak ve yöneticilerimizi kendi kadrolarımız içinden yetiştirmek Aksigorta olarak insan kaynakları politikamızın ana stratejisini oluşturuyor. Bu stratejimiz doğrultusunda çeşitli programlar uyguluyoruz.

2010 yılından bu yana sürdürdüğümüz Genç Yetenekler programımız bunlardan biri. 2013 yılında, yeni mezun programımız Genç Yetenekler ve üniversite üçüncü sınıf öğrencilerine yönelik programımız Genç Yetenek Kampus kapsamında alımlarımızı gerçekleştireceğiz. Bu doğrultuda yeni mezun olarak 30 kişi, üniversite üçüncü sınıf öğrencisi olarak ise yaklaşık 20 kişiyi Aksigorta bünyesinde istihdam etmeyi planlıyoruz. Bunun yanında iç ve dış müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için Bilgi Teknolojileri ile piyasa koşulları nedeniyle önemi gittikçe artan risk ve finans gibi bölümlerimizde deneyimli pozisyonlara personel almayı planlıyoruz.

rine katkı sağlayacak eğitimler, özel sağlık ve hayat sigortaları, kurum katkılı bireysel emeklilik planından yararlanabiliyorlar. Kafe, spor salonu ve kütüphanenin bulunduğu genel müdürlükteki çalışanlar ise ekstra izinler, çeşitli sosyal yardımlar, yurtiçi ve yurtdışı eğitim imkanlarının yanı sıra cep telefonu, taşınabilir bilgisayar tahsisi olanaklarından yararlanabiliyor. Çeşitli sosyal aktivite kulüpleri aracılığıyla çalışanlar, temel yelken ve amatör denizcilik belgesi eğitiminden yemek kursuna, dalış eğitiminden fotoğrafçılık kurslarına birçok eğitime katılabiliyor. Tüm AvivaSA çalışanları hayat ve özel sağlık sigortasının yanı sıra tehlikeli hastalıklar, mali sorumluluk sigortaları ve kurum katkılı bireysel emeklilik planından yararlanabiliyor.

Generali Sigorta

Eğitim imkanları sunuyor

Generali Sigorta da kaliteli insan kaynağını



kendisine çekmek ve adaylar arasında tercih edilen bir şirket olmak istiyor. Genel müdürlük ve bölge müdürlüklerinde çalışan sayısı 114 olan Generali Sigorta'da çalışanla-

rın yüzde 60'ı üniversite mezunu, yaş ortalaması ise 36. Kadın/erkek çalışan oranının hemen hemen aynı olduğu şirkette temel İK politikası eşitlikçi ve insan



"En temel kaynağımız stajyerler"

Dr. Mehmet Özyurt
İşik Sigorta İK Müdürü

Eleman ihtiyacı konusunda sektörü hayat ve hayat-dışı ayrımı yaparak değerlendirmek gerekiyor. Hayat dışında faaliyet gösteren şirketimiz için, işe yeni alınacak, alınması düşünülen eleman ihtiyaçlarının en temel kaynağı staj imkanları. Üniversitelerin ilgili bölümlerinde uygulanan zorunlu staj, öğrencilerin bize ulaşmalarını mümkün kılıyor ve bizim içini iyi bir aday havuzu oluşturuyor. Stajyerleri, belirlenmiş staj süreci içerisinde gözlemleyebilme ve işin gereklerine ne kadar sahip olduğunu anlayabilme şansımız oluyor. Şirketimiz işe alımlarda bu imkandan oldukça fazla istifade ediyor. Ara yönetici veya tecrübeli eleman ihtiyacında ise sektör içerisindeki diğer şirketlerde çalışan kişiler odak noktası haline geliyor. Sigorta sektörü prim üretimi ve finansal boyut açısından büyük rakamlara ulaşsa da nitelikli çalışan bakımından aynı hacme sahip olunmadığı kanaatindeyim.



"Tercih edilen işveren olmak istiyoruz"

Elif Uysal Kumcu
Generali Sigorta İK Müdürü

İK Politikamız kaliteli insan kaynağını bünyemize katarak, insan gücümüzün en verimli şekilde değerlendirilmesini sağlamaktır. Amacımız, insan haklarına saygı gösterilmesi temel alınarak "tercih edilen işveren" olmak. Bu doğrultuda, şirketimizde hiçbir ayrımcı uygulama yapılmamasına, çalışanlarımız için oluşturduğumuz güvenli ve rahat çalışma ortamı ve koşullarının korunmasına özen gösterilir. İşe alımda fırsat eşitliği ilkesi gözetilir ve değerlendirmelerimiz pozisyonlardan beklenen bilgi ve deneyime göre yüz yüze görüşmelerle, kişilik testi ve yabancı dil testi gibi değerlendirme araçları ile yapılır. İşe alacağımız elemanlarda olmasını beklediğimiz temel yetkinlikler etkili iletişim becerileri, azimli çalışma, takım çalışmasına yatkınlık, karlı büyüme hedefimize uygun kaliteli hizmet verme ilkimizin benimsenmesi, müşteri odaklılık, yaratıcılık ve gelişime açık olmak şeklinde sıralanabilir. Bunun dışında pozisyonun gerektirdiği teknik ve kişisel yetkinliklerin karşılanması beklenilmektedir.



"Mutlu çalışanlar yaratmak istiyoruz"

Özlem Kalkan
HDI Sigorta İK ve
İdari İşler Grup Müdürü

İnsan kaynakları politikamızın ana temasını tek bir cümleyle tanımlayabiliriz: "Mutlu çalışanlar yaratmak." Evet, çok kısa bir tanım ama bir o kadar da iddialı. Çünkü biz mutlu çalışanların çok daha yüksek performansla, çok daha verimli çalışacağına inanıyoruz. Tabii ki bunu sağlamak ve sürekli hale getirmek hiç kolay değil. Tüm insan kaynakları fonksiyonlarını etkin bir şekilde yerine getirirken, şirket stratejileri ile insan kaynakları yönetiminin eşgüdümünü sağlamak gerekiyor. Mutlu çalışanlar yaratma hedefimiz doğrultusunda insan kaynakları politikamızı; çalışanların şirket hedefleri doğrultusunda aynı yöne bakmasını sağlamak; kişisel ve mesleki gelişimlerine destek olarak başarının takdir edildiği ve ödüllendirildiği bir çalışma ortamı yaratmak; yenilikçiliğin ve yaratıcılığın teşvik edildiği bir şirket kültürü oluşturarak ve sürekliliğini sağlamak; bilgi paylaşımı ve açık iletişimi teşvik ederek takım ruhunu geliştirerek "biz" bilincini yaratmak olarak özetleyebiliriz.

Pazarlama ekiplerinde kadınlar ağırlıkta!

	Kadın çalışan sayısı	Toplam çalışan sayısı	Kadın çalışanların oranı
AvivaSA	631	995	63,4
Aegon Emeklilik ve Hayat	296	611	48,4
Yapı Kredi Emeklilik	313	498	62,9
Vakıf Emeklilik	316	496	63,7
Allianz Hayat ve Emeklilik	288	450	64,0
Garanti Emeklilik	277	398	69,6
Yapı Kredi	249	378	65,9
Anadolu Hayat Emeklilik	208	305	68,2
Ergo Emeklilik ve Hayat	96	165	58,2
Anadolu	101	159	63,5
Mapfre Genel Sigorta	75	152	49,3
Fortis Emeklilik ve Hayat	112	151	74,2
Finans Emeklilik ve Hayat	102	150	68,0
Allianz	56	129	43,4
Zurich	50	103	48,5
Ziraat Hayat ve Emeklilik	68	101	67,3
Groupama	18	94	19,1
Deniz Emeklilik ve Hayat	58	90	64,4
Axa	33	85	38,8
Halk Sigorta	35	78	44,9
Diğer	229	539	42,5
GENEL TOPLAM	3.611	6.127	58,9

Kaynak: TSB, 2011 Yılı sonu itibarıyla Merkez ve Bölgelerde Kadrolu, Sözleşmeli, Part-time, Full-time Çalışanlar Sayısı

haklarına saygılı olmak...

Generali Sigorta, işe alacağı gençlerde öncelikle etkili iletişim becerileri, azimli çalışma, takım çalışmasına yatkınlık, kaliteli hizmet ve müşteri odaklılık, yaratıcılık ve gelişime açıklık gibi özellikler arıyor. Yöneticilerini kendi içinden seçen şirket için İngilizce bilgisi tüm pozisyonlar için isteniyor.

Generali çalışanları ücret haricinde özel sağlık sigortası, ferdi kaza sigortasının yanı sıra teknik ve kişisel gelişim alanında çeşitli eğitim imkanlarından faydalanabiliyor.

Güneş Sigorta

Pozitif ayrımcılık yapıyor

Güneş Sigorta'nın genel ve bölge müdürlük-

lerinde yaklaşık 700 çalışanı bulunuyor. Çalışanların yüzde 80'i yüksek lisans, lisans veya ön lisans sahibi. Yaş ortalaması ise 34. Orta ve üst kademelerde kadın yönetici sayısı 36. Güneş Sigorta, özellikle kadın çalışanlara fırsat eşitliği yaratmayı hedefliyor.

Yönetici ve uzman personeli kendi bünyesinden yetiştiren şirkette üç farklı gelişim programı bulunuyor: Memur/uzman yardımcılarını bir üst pozisyona hazırlamak amacıyla geliştirilen Uzman Yardımcısı Gelişim Programı; kritik pozisyonda çalışan ve yüksek performans gösteren uzmanlar için özel olarak hazırlanan Uzman Gelişim Programı ve orta kademe yöneticilere özel Yönetici

Gelişim Programı...

Güneş Sigorta'da maaş ve ikramiyelerin yanı sıra tüm sosyal haklar da Banka ve Sigorta İşçileri Sendikası (BASS) arasında yıllık imzalanan toplu iş sözleşmesine göre belirleniyor. Tüm çalışanlara özel sağlık sigortası, bireysel emeklilik ve ferdi kaza sigortası sağlanıyor.

HDI Sigorta

Bireysel gelişimi destekliyor

Bugün 250 kişiyi istihdam eden HDI Sigorta'da çalışanların yaklaşık yüzde 55'i lisans ve lisansüstü dereceye sahip. Personelin yüzde 45'i, yönetim kadrosunun da yaklaşık yarısı kadınlardan oluşuyor. Terfilerse performansa göre yapılıyor. HDI Sigorta, işe alacağı adaylarda temel olarak sürekli gelişime açık, müşteri odaklı, analiz edebilme yetisine sahip ve yaratıcılık yetkinlikleri arıyor. Çalışanlara sunulan ekstra sosyal hakların başında doğum, evlilik gibi yardımlar ile özel sağlık ve ferdi kaza sigortası geliyor. Ayrıca tüm çalışanlar için eğitim ihtiyacı analizleri doğrultusunda bireysel gelişim planları yapılıyor.

Işık Sigorta

Performansa dayalı ödüllendiriyor

155 kişinin çalıştığı Işık Sigorta'da çalışanların sadece yüzde 27'si kadınlardan oluşuyor. Yüzde 61'i ise üniversite mezunu. Işık Sigorta, sunduğu staj imkanlarıyla gençlere istihdamın kapılarını açıyor. İşe alacağı adaylardan beklediği temel yetkinlikler; etik değerlere bağlılık, gelişime açıklık, yenilikçilik ve teknolojiiden yararlanabilme... Yine problem çözme, müşteri ilişkileri, stres yönetimi ve ikna kabiliyeti gibi becerilere sahip olanlara öncelik veriliyor. Işık Sigorta çalışanları maaşa ilave olarak yıllık belirli sayıda ikramiye ve performans primi alıyorlar. Ayrıca her çalışana özel sağlık sigortası yapıyor.

Bir Türk Bankası
Dünyanın
En Yenilikçi*
Bankası
Seçildi!

aktifbank
Yerli, Global

FINANCIAL
WORLD
INNOVATION AWARDS
2011

* Finansal Ürünlerin Dağıtım Kanalları Kategorisinde
Dünyanın En Yenilikçi Bankası Ödülü

444 30 50

| aktifbank.com.tr



Yeni yıla girerken sorulacak üç soru

Yeni yıla girerken hedeflerinizi şimdiden belirleyin. Neyi gerçekleştirmeyi istediğinizden kesin olarak emin olmadıkça sizi hedefinize ulaştıracak bir plan geliştiremezsiniz. **Ali Savaşman** / Sandler Training

2013'e çok kısa bir zaman kalmışken, gelecek yıllla ilgili kendinize şu üç soruyu sormanın tam zamanıdır.

1. 2013 yılında gerçekleştirmek istediğiniz hedef tam olarak nedir?

2. Bunu nasıl gerçekleştireceksiniz?

3. Başarıya giden yolda, hedeften sapıp saptığınızdan nasıl emin olacaksınız?

İşinizi büyütmek, cironuzu ve karlılığınızı arttırmak mı istiyorsunuz? Yoksa kişisel gelirinizin artması mı sizi mutlu edecek? Belki müşteri tabanınızı geliştirmek ve büyük müşterilerle çalışmak istiyorsunuz. Belki de çok daha fazlasını daha kısa sürede gerçekleştirmek ve bu sayede ailenize ya da hobilerinize yeni yılda daha fazla vakit ayırmak istiyorsunuz.

Kendinize neyi hedef seçerseniz seçin, bu hedef mutlaka kesin ve net olmalıdır. Neyi gerçekleştirmeyi istediğinizden kesin olarak emin olmadıkça sizi hedefinize ulaştıracak bir plan geliştiremezsiniz. Ayrıca gerçekleştirmek istediklerinizin sizin için neden önemli olduğu net olmalı, ve bu neden önemli olmalıdır. Yüzeysel, yarım yamalak hedefler veya kısa vadeli başarılar peşinde koşarsanız motivasyonunuz çabucak tükenektir. Diğer taraftan birden fazla hedefiniz varsa bunlar birbiriyle uyumlu olmalıdır. Birbiriyle çelişen birden fazla hedef, hem vaktinizi hem de enerjinizi verimsiz bir şekilde tüketmenize sebep olacaktır. Şöyle ki; "kariyerinizde yükselmek" için geceleri geç saatlere kadar ofisinizde çalışıyor ve hafta sonlarında da mesai yapmak zorunda kalıyorsanız, "ailenizle daha fazla vakit geçirmek" gibi kişisel bir hedefi gerçekleştirmeniz sizce mümkün müdür?

Tam olarak neyi başarmayı istediğinizden emin olduktan sonra, bunu nasıl gerçekleştireceğinizi tanımlamanız gerekir. Başarı için yapacağınız planlar da en az hedefleriniz kadar detaylı olmalıdır. Başarmak istediğiniz her hedef için, en sondan başlayarak sizi başarıya taşıyacak her aşamayı, sondan başa doğru tek tek tanımlayın. Göreceksiniz ki bazı aşamalar birbirleriyle çakışacak, bazıları ise eşzamanlı olarak

gerçekleşecektir. Nihayetinde gelişigüzel ya da çalınca çalışmak zorunda kalmamak için mantıklı bir iş akış planına ihtiyacınız olacaktır.

Planınızdaki her adımı gerçekleştirecek istek ve yeteneğe sahip olup olmadığınız konusunda, kendinize karşı dürüst olmalısınız. Yapılması gerekeni yapma anı geldiğinde istek ve/veya becerileriniz yetersiz kalıyorsa mükemmel kurgulanmış planlar bile başarısız olma-ya mahkumdur. Planınızda sizi rahatsız eden ya da emin olmadığınız hususlar varsa bunlarla nasıl başa çıkacağınıza önceden karar vermeniz gerekir. Planınızı bu amaçla yeniden kontrol ederek pekiştirmeniz, gelişiminizin yavaşlamasını ya da tamamen durmasını engelleyecektir.

Başarıya giden yolda, programa uygun hareket edip etmediğinizi saptamak için planınıza başarı kriterleri ekleyin ve her aşama için küçük, ara hedefler koyarak adım adım ilerleyin. Ara hedefe ulaşmamanız durumunda alarm çalacak ve küçük bir ayarlama ile nihai büyük hedefinize doğru olan yolculuğunuz devam edecektir. Sonuçları değerlendirmek için sonuna kadar bekler ve maalesef nihai hedefinizden uzak olduğunuzu anlarsanız, artık bu konuda yapacağınız pek bir şey kalmamış demektir.

Önümüzdeki yıl tam olarak ettiğimizi biçeceğiz, ne bir eksik ne bir fazla. Yeni yıl hepimize seçme şansı veriyor: Ya kendimize iddialı hedefler seçip ve bunlar için mücadele edip limitlerimizi aşma fırsatını yakalayacağız; ya makul hedefler belirleyip konfor alanımızda kalacak ve kendimizi geliştirme fırsatını bu yıl da kaçıracacağız; ya da hayatı akışına bırakacak ve muhtemelen başkalarının başarı planının bir parçası olacağız.

Yarın nerde olmak istediğimizi, bugün net olarak resmetme becerimiz ve başarılı olmak için bir plan geliştirme ve uygulama isteğimiz, bugün çizdiğimiz resmin yarının gerçeği olup olmayacağını belirleyecektir.

Şimdiden herkese mutlu yıllar...

Başarı için yapacağınız planlar da en az hedefleriniz kadar detaylı olmalıdır.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta

SBN, hem sıra dışı hem de verimli olacak

Bir yıldır şirketini yeniden yapılandıran SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, “Sıra dışı ama verimli bir şirket olacağız. Oto dışı ve banka reasürans şirketi olacağız” diyor.

Burak Taşçı / btasci@finansgundem.com

1990 yılında kurulan Türk Ticaret Sigorta, 2007’de Şekerbank Personeli Munzam Sosyal Güvenlik Sandığı Vakfı tarafından satın alınmıştı. 2008’de ise ismi SBN Sigorta olarak değiştirildi. Recep Duray’ın genel müdürlüğe getirilmesiyle birlikte SBN Sigorta’da yeniden yapılanma süreci başladı.

Yaklaşık bir yıldır süren bu yeniden yapılanmanın meyveleri kendini göstermeye başlayınca SBN Sigorta’yı mercek altına aldık. Recep Duray’a hem SBN Sigorta’daki gelişmeleri hem de sektörün durumunu sorduk...

Sektörün en yeni şirketlerinden birisiniz. SBN Sigorta olarak 2012’yi nasıl geçiriyorsunuz?

Biz sektörün rekabetinin dışında kalmayı tercih eden sıra dışı bir şirketiz. İlk yarıyı mevcut bütçemizin üzerinde ve iyi bir portföy dağılımıyla kapatmıştık. Eylül 2012 rakamlarımız ilk yarı verilerimize göre daha da iyi. Biliyorsunuz sigorta şirketleri daha önceki yıllarda yazdıkları poliçeler için belli bir rezerv ayırıyor. Aktüeryal hesaplamalara göre yapılan bu rezerv hesaplaması geçmiş yıllardaki gerçekleştirmeleri göz önüne aldığı için bilanço zararımız gözüküyor. Ancak şunu memnuniyetle belirtmek isterim ki, uyguladığımız doğru politikalar ve yazdığımız doğru sigorta poliçeleri sonucu zararımız her çeyrek daha da azalıyor. Bu trendin önümüzdeki dönemlerde de

benzer şekilde sürmesini ve şirketimizin 2013’ün ilk çeyreğinden itibaren kar üretir hale gelmesini bekliyoruz.

2012 sonu ve önümüzdeki yıla ilişkin beklentileriniz nedir?

2012 yılı stratejimizi “doğru alanda büyüme” üzerine belirledik. Bu stratejimiz toplamda küçülmeyi gerektiriyor. Şirketimiz daha önceki yıllarda özellikle acente ve trafik-kasko branşlarında üretim yapıyordu. Biz bu yapıyı banka kanalı ağırlıklı ve oto dışı alanlara yönelttik. Biliyorsunuz oto branşında ilk 6 ayda sektörün toplam teknik zararı 480 milyon TL’ye ulaştı. Biz 2012 yılı başından itibaren bu alanlardaki üretimimizi sınırladık. Trafik sigortalarında sektör ilk 9 ayda yüzde 17 büyürken, biz yüzde 86 küçüldük. Yine kasko da sektör yüzde 19 büyüme kaydederken biz yüzde 59 küçüldük. Belirttiğim gibi bunlar bizim bilinçli tercihlerimizdi.

Buna karşılık oto dışı kaza branşında sektör yüzde 13 küçülürken, SBN Sigorta olarak yüzde 26 büyüdük. Kendimize büyüme alanları olarak belirlediğimiz yangın, mühendislik, DASK, TARSİM, ferdi kaza alanlarında da çok çarpıcı büyüme rakamlarına ulaştık.

SBN Sigorta hangi alanlarda büyüyor?

Önümüzdeki yılların büyüme planlarında hangi branşlara öncelik veriyorsunuz?

Stratejimizin “doğru alanda büyüme”

üzerine olduğunu belirtmiştim. SBN Sigorta olarak daha çok bireysel risklere ve oto dışı branşlara yönelmeyi hedefledik. 2012 yılının ilk yarısında da bunu başardığımızı söyleyebiliriz. Odaklandığımız alanlardan kaza branşında Ağustos 2012 itibarıyla sektörün ilk 10’una girdik. Oto dışı kazada oldukça ciddi üretim yaptık. Bu şirketimizin gelişimi açısından memnuniyet verici. Burada sadece banka kanalını değil proje bazlı olarak acentelerimizi de etkin kullanıyoruz. Amacımız şirketimizin sağlıklı bir zemine oturması. İşin kolayına kaçmadan çalışmalarımızı sürdüreceğiz. 2013, sektörün değişen koşullarının gereği acenteler ve şirketlerin müşteri odaklı pazarlamayı ön plana çıkaracağı, fiyat ve primden farklı konuların gündemde olacağı bir yıl olacak.

Bu büyüme hedeflerini yakalamak için ne tür çalışmalarınız var?

Yeni bir anlayış ve yeni yönetim kadromuzla 2012 yılı başından itibaren müşteri odaklı çalışan, yenilikçi ürünler sunan, hizmet kalitesini her geçen gün artıran bir şirket haline geldik. Bankanın gücünü geçmiş yıllara göre daha fazla ve etkin kullanmaya başladık. SBN Sigorta, sermayedarının gücü ve dağıtım kanalı avantajını uygun bir acente ve broker yapısıyla birleştirerek gelecek yıllara güvenle bakan bir yapıya kavuştu. Türkiye geneline yayılmış güçlü şube ve acente ağıyla her müşteri segmentine ve her bölgeye ulaşan SBN Sigorta’nın 1.000’e yakın satış noktası bulunuyor. “Önceliğimiz hızlı hasar ödemek” dedik. Hasar servisimiz için büyük yatırımlar yaptık. Daha önce başka bir firma aracılığıyla yürütülen hasar hizmetlerinin tamamını kendi bünyemize aldık. Bu değişim bize tüm operasyonel süreçleri kontrol altına alma, müşteri memnuniyetini artırma ve maliyeti düşürme gibi kazanımlar sağla-

dı. Danışman firmalarla çalışmalarımızı sona erdirdik. Böylece acentelerimizle aramızda herhangi bir aracı kalmadı. Tüm işlemleri için doğrudan bizlere ulaşabiliyorlar. Türkiye'nin her yerinde kaliteli hizmet verme amacıyla anlaşmalı servis ağıımızı yeniden yapılandırdık. Bu çalışmalar sonucunda yetkili servis sayımızı 2011 sonu rakamlarına göre yüzde 25 artırdık.

Yılın ilk dokuz ayı nasıl geçti? Sektör ne kadar büyüdü?

Sigorta sektörü, bu dönem hayat sigortalarındaki gerilemeye rağmen reel olarak büyümeyi sürdürdü. Hayat dışı branşlardaki büyüme enflasyonun yaklaşık iki katı oldu. Büyüme bizim de faaliyet gösterdiğimiz hayat dışında olurken, hayat branşındaki küçülmenin azalması dikkat çekti. Bunda hane halkının kredi alma isteğinin azalmaya başlaması da önemli rol oynadı. Hayat dışındaki büyüme, ne yazık ki en çok trafik sigortalarında gerçekleşti.

Neden yazık?..

Çünkü trafik, sektörün yıllardır sürekli zarar ettiği bir alan. Keşke büyüme karlı alanlarda gerçekleşseydi. Bu büyümede birçok şirketin fiyatlarını yukarıya doğru revize etmesinin payı var. Ancak bu fiyat ayarlamalarının teknik sonuçlara yansımaları görmemiz biraz zaman alacak. Kaskoda da yine fiyat revizyonlarının etkisiyle önemli bir büyüme gördük. Bu gelişmeleri sektör oyuncusu olarak yakından izliyoruz.

Önünüzdeki dönemde sektör açısından ne tür gelişmeler öngörüyorsunuz?

Acente odaklı satışların yanı sıra bankasürans kanalının daha fazla kullanılacağını söyleyebilirim. Gelecekte sigorta şirketleri, sigortacılığın temel sorunlarını döneme özgü şartlarla çözerek kârlı lokasyonlarda ve doğru ürünlerle müşterilere daha iyi

hizmet vererek rekabette avantajlı duruma geçebilecekler.

Pirim üretimi artarken sigortalı sayısında da artış oldu mu?

Sigorta şirketlerinin müşteri sayısı her geçen yıl artış kaydediyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre hayat ve hayat dışı toplam sigortalı sayısı, 2010 yılındaki 36 milyon 634 bin 293'ten 2011'de 46 milyon 489 bin 525'e yükseldi. 2010 yılında hayat

“SBN Sigorta, primlerin yüzde 84'ünü oto dışından, yüzde 71'ini bankadan üretiyor. Toplam prim üretiminden bankasüransın aldığı payla ikinciliğe yükseldi.”

dışında faaliyet gösteren şirketlerin sigortalı sayısı 19 milyon 908 bin 423'tü. Bu sayı 2011 yılı itibarıyla 26 milyon 754 bin 919'a yükseldi. Biz de SBN Sigorta olarak kendi müşteri sayımızı yüzde 32 oranında artırdık. Bu gelişmeyi son derece önemsiyoruz.

Sektör daha çok zorunlu sigortalılarla mı yoksa gönüllük esasına dayanan sigortalılarla mı büyüyor? Mevzuat değişikliği özellikle DASK poliçe-

lerinde adet ve prim üretimi anlamında ciddi bir artış sağladı. Diğer zorunlu poliçelerde de modern hayatın gerektirdiği anlamda ve ortalama büyüme oranında makul seviyelerde artış olduğu görülüyor. Gönüllülük esasına dayanan sigortalarda ise sigorta şirketinin yapısına bağlı olarak, özellikle banka bağlı olan şirketler için dönemsel kampanyalar ve hayatı kolaylaştıran ek teminatları olan yeni ürünler boyutunda ciddi bir artış olduğunu söylemek mümkün.



Recep Duray,
SBN Sigorta Genel Müdürü

Prim artışları şirketlerin aktif büyüklüğüne de yansıyor mu?

Sigorta sektöründe hayat dışı branşlar kan kaybetmeye devam ediyor. Başta trafik ve kasko olmak üzere hayat dışı branşlar toplamında görülen 63 milyon TL'den fazla zarar sektörün kanayan yarası olmaya devam ediyor. Geçmiş dönemlerde zarar edilen sağlık branşında toparlanma görülüyor. Nitekim yılın ilk yarısında kâra geçilmiş durumda. Türkiye Sigorta Birliği'nin ilk yarı sonuçlarına göre, özellikle hayat dışı branşlardaki teknik kârsızlık sektörün en önemli sorunu olmaya devam ediyor. Ne yazık ki 2008-2011 dönemine baktığımızda sermayedarlar tarafından sürekli sermaye artırımı yapılırken, sigorta şirketlerinin toplam özkaynaklarının daha az arttığını görüyoruz. Bu dönemde toplam ödenmiş sermaye yaklaşık 2.5 milyar TL arttı. Toplam özkaynaklarsa 1 milyar TL'nin altında büyüyebildi. Bunun sağlıklı ve sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum.

Türkiye dünyanın 16'ncı büyük ekonomisiyken, Türk sigorta sektörü neden hâlâ çok gerilerde?

Son yıllarda geliştirme ve iyileştirmeye yönelik yasal düzenlemelere rağmen sektörümüzün gelişmiş ülkelere göre çok geri durumda olduğu görülüyor. Bunun için birçok neden sayabiliriz. Bunların en önemlisi, sigorta bilincinin yeterli düzeyde olmaması. Ülkemizde toplam sigorta prim üretiminin GSYH'ya oranı yüzde 1.3. Bu oran gelişmekte olan ülkelerde bizim iki katımızın üzerinde. Gelişmiş ülkelerde toplam sigorta prim üretiminin GSYH'ya oranı yüzde 8.7. Yani gelişmiş ülkelerdeki prim üretiminin GSYH'ya oranı Türkiye'nin yaklaşık 7 kat üzerinde. Aynı durum kişi başı prim üretiminde

de görülüyor. Türkiye'de 2011 yılı verilerine göre kişi başına 137 dolar prim ödemesi söz konusu. Gelişmekte olan ülkelerde bu tutar 627, gelişmiş ülkelerde ise 3 bin 527 dolar. Türkiye dünyanın 16'ncı büyük ekonomisi olmasına karşılık prim üretiminde 38'inci sıradayız. Sektörün tüm oyuncuları bu rakamları hızla yukarı taşımak için birlikte çalışmalı.

Yabancıların sektöre ilgisi sürecektir mi?

Sektörde hâlâ fiyat bazlı rekabet devam ediyor. Hatta artarak devam ediyor. Ancak ülkemizde sigorta ihtiyacı tam olarak yerine getirilmiyor. Sigorta şirketleri yeterli büyüklüğe ulaşamadı. Zaten yabancı şirketlerin yatırım yapmalarının nedeni de bu. Hâlâ cazip bir pazar konumundayız. Türkiye'de sigortacılık henüz tabana yayılmış değil. Endüstriyel tesisleri bir tarafa koyarsak, bireysel sigortalarda büyük eksiklikler var. Zorunlu olan DASK sigortasında bile sigortalı oranı yüzde 25. Bu rakamlarla Türk sigorta sektörünün yerli ya da yabancı her şirket için cazip olduğunu düşünüyorum. Sektöre gelen yabancı şirketlerin kendi vizyon ve deneyim-

lerini Türk sigortacılığına yansıtması sağlarsa pazar daha da büyütülmüş olur. Getirdikleri bilgi ve deneyimleri Türk sigorta sektörüne göre şekillendiremeyen şirketlerin pazarı terk etmesi söz konusu olabilecek. Rekabeti fiyatla yapmanın sonu gelmeyecek. Rekabetin sadece fiyat değil hizmet üzerine olması gerektiği de zamanla anlaşılacak. Türk sigorta sektörüne önümüzdeki dönemlerde ilgi daha da artacaktır. "İstanbul Finans Merkezi" projesi çerçevesinde sigortacılık daha cazip hale gelecek, AB'ye uyum sürecinde yeni ürünler piyasaya sunulacak. Bize göre yoğunlaşmanın en çok gerçekleşeceği branşlar ferdi kaza ile gelişmiş ülkelerde çok iyi seviyelerde olan sorumluluk sigortaları olacaktır. Bu branşlara ait yeni ürün ve teminatlar geliştirilecek; pay alma ve pazarı büyütme çabaları bu yönde ilerleyecektir. Kişi başına düşen gelirdeki artışa paralel olarak bireysel sigortalara talep artacaktır. Sigorta şirketleri ve araclar teknolojiyi daha yoğun kullanacak, kurumsallaşma çok daha iyi seviyelere gelecektir. Sigortacılık hem Türkiye hem dünyada geleceğe yön veren en önemli sektörlerden biri olacaktır.

SBN'nin 10 yıllık planı hazır

SBN Sigorta, 10 yıllık stratejik bir plan hazırladı. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, bu uzun vadeli planın hedeflerini şöyle özetliyor: "İlk 10 ay tamamlandığında memnuniyetle görüyoruz ki 2012 yılında planlarımızla son derece uyumlu bir performans gösteriyoruz. SBN Sigorta, orta ve uzun vadede de 'sıra dışı' bir şirket olmaya devam edecek. Bankasürans ve oto dışı ağırlıklı bir şirket olacağız. Bu stratejimizin temel bir sebebi var. Ne yazık ki

geçmiş tecrübelerimiz bize oto branşı ve acente ağırlıklı çalışan birçok şirketin sıkıntıya düştüğünü gösteriyor. Bu özelliklere sahip olduğu halde kâr edebilen çok az sayıda şirket var. Bu şirketleri de özellikle tebrik ediyoruz. Ancak çoğu şirketin bunu başaramadığı ve sermayedar desteğine sürekli ihtiyaç duyduğunu biliyoruz. Biz yeni ürün ve kanallarla müşteriye yakın bir şirket olarak, büyüklükte değil ama karlılıkta ilk 10'da yer almayı amaçlıyoruz."

ALISVERİSTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



VAKIFBANK WORLDCARD'DAN YENİ KART ALANA **BEDAVA*** **1000 TL** **KREDİ**



Kart başvurusu için;
VB yaz,
TC Kimlik Numaranı
5724'e gönder.

Katılmak için kartınızı teslim aldığınızda **NAKİT** yazın,
kartınızın son 6 hanesini **6635**'e gönderin

***Masrafsız
Faizsiz
4 Taksit**

www.facebook.com/vakifbank

Kampanya, 31 Ekim 2012 itibarıyla VakıfBank'ta açık, geçerli ve aktif kredi kartı olmayan ve 1 - 30 Kasım 2012 tarihleri arasında aktif kart başvurusu yapan yeni kredi kartı müşterileri için geçerlidir. Kampanyaya Klasik, Gold, Platinum Kart başvuruları dahildir. Ek kart başvuruları kampanyaya dahil edilmeyecektir. Masrafsız, faizsiz NakiteTaksit'ten faydalanabilmek için en geç 28 Şubat 2013 tarihine kadar NAKİT yazılıp kredi kartının son 6 hanesinin 6635'e gönderilmesi gerekmektedir. Kampanyaya SMS ile katılım sağlayan, katılım Banka tarafından onaylanan ve kartları nakit çekime uygun olan kart sahipleri, kullanılabılır kredi kartı limitlerine göre 1000 TL'ye kadar 4 ay vadeli faizsiz, masrafsız Taksitli Nakit Avans (NakiteTaksit) kullanabilir. Kampanyadan yararlanan müşterilerin 31.07.2013 tarihine kadar kartlarını kapatmaları halinde 40 TL müşterinin kartına borç olarak yansıtılacaktır. Her müşteri kampanya dahilinde sadece 1 kez nakit çekim yapabilir. Kampanyaya katılım 40.000 kişi ile sınırlıdır.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Şirketleri rahatsız eden hatırlatma

Hazine Müsteşarlığı, taksiciler, minibüsçüler ve acentelerden gelen yoğun şikâyet üzerine, sigortacıların en çok canının yandığı zorunlu trafik sigortasında 3 yıl önce çıkarılan yönetmeliği hatırlattı ve “fiyatları günlük olarak değiştirmeyin” uyarısında bulundu...

Zorunlu trafik sigortalarında fiyatlar her gün değişebiliyor. Hazine tarafından belirlenen alt üst limitler dahilinde şirketler, bilançolarına ve üretim kalemlerine bakarak zorunlu trafik sigortası fiyatlarını günlük olarak değiştirebiliyorlar. Ancak bu durum hem acentelerin hem de müşterilerin tepkisine neden oluyor.

Nitekim tepkiler büyüyünce Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik sigortasında günlük olarak değişen fiyatlara el attı ve ekim ayı başında şirketlere gönderdiği bir yazıyla 2009 yılında çıkarılan ama çok da üzerinde durulmayan yönetmeliği hatırlattı. Şirketler, Hazine'nin uyarısını dikkate almaları halinde tespit ettikleri primleri 6 aydan önce değiştiremeyecek. Söz konusu hatırlatmayla acente komisyonları da aynı kapsam içine alındı.

Hazine Müsteşarlığı, hatırlatmaya gerekçe olarak zorunlu trafik sigortasında fiyatların günlük olarak değiştirilmesinden hem acentelerin hem de müşterilerin şikâyetçi olmasını gösterdi. Ancak sektör temsilcileri, söz konusu düzenlemenin tarife rejimine geri dönüş olduğunu düşünüyor ve son yıllarda sektörün gelişmiş ülke sigortacılığına ulaşma yolunda attığı adımların bir anda yok sayılarak tekrar başa dönüldüğünü ifade ediyorlar.

Hazine Müsteşarlığı söz konusu hatırlatma yazısını, son dönemlerde, 19 Haziran 2009'da Resmi Gazete'de yayınlanan Zorunlu Trafik Sigortası Tarife Uygulaması Esasları Yönetmeliği'ne aykırı bazı farklı uygulamalar gözlenmesi ve tereddütlerin giderilmesini teminen yaptığını açıkladı. Yazıda Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama



Esasları Hakkında Yönetmelik'in 4'üncü maddesinin 2 fıkrasına atıfta bulunularak şu hatırlatma yapıldı:

“Sigorta şirketleri bu yönetmelik hükümlerine uygun olarak hareket etmek zorundadır. Şirketler bu yönetmeliğin 15'inci maddesi hükmüne tabi olmak üzere il bazında araçların temel sigorta primini serbestçe tespit edebilirler. Sigorta şirketleri belirlenen bu tutar üzerinden yüzde 10 oranında indirim ve yüzde 20 oranında artırım aralığını aşmamak kaydıyla serbestçe artırım veya indirim sebebi belirleyebilirler. Şirketler tespit ettikleri primleri 6 aydan önce değiştiremezler. Müsteşarlık bu fıkra da belirlenen prim artırım üst sınırını artırmaya veya tamamen kaldırmaya yetkilidir.”

Hazine Müsteşarlığı, söz konusu yönetmelik hükümleri çerçevesinde bundan böyle il ve araç türüne göre sigorta şirketlerince belirlenen temel sigorta primlerinin artık 6 aydan

önce değiştirilemeyeceğini açıklamış oldu. 6 maddeden oluşan metinde çok ciddi uyarılar dikkat çekiyor. Hazine'nin özellikle tüketici ve acente kanalından gelen şikâyetlerin önüne geçmek için böyle bir uygulamaya geçtiği düşünülüyor. Bilindiği gibi son zamanlarda özellikle minibüsçüler ve taksicilerden zorunlu trafik sigortasıyla ilgili yoğun şikâyetler geliyordu. Sigorta acentelerinin de şirket komisyonlarının düşük kaldığı yönünde şikâyetleri kamuoyunda yer almaya başlamıştı. İşte Hazine'nin 2009 yılındaki yönetmelikle elindeki yaptırım gücünü kullanarak böyle bir karar aldığı düşünülüyor.

Şirketler rahatsız

Ancak belirttiğimiz gibi sektör yetkilileri bu hatırlatmadan rahatsız. Gelişmiş ülkelerde, çağdaş ülke ve sistemlerde tarife rejimi yerine serbesti olduğunu hatırlatan sektör yetkilileri, söz konusu ülkelerde sadece belli

limitlerin kamu menfaati açısından dikkate alındığını belirtiyorlar. Türkiye’de de sistemin böyle olması gerektiğini, tüm zorunlu sigortalarda tarife rejiminden vazgeçilmesi gerektiğini vurguluyorlar.

Sektörden bir yetkili, bir trafik ve kasko sigortasında şirketin aktüeryal hesabına göre 800 liranın da 1200 liranın da doğru fiyatlandırma olabileceğini ifade ediyor. Ardından da “Poliçe sayısına göre bu fiyatın değişkenlik göstermesi normal” diye ekliyor.

Her riskin ve her portföyün bir aktüeryal hesabı olduğunu hatırlatan sektör temsilcileri, Hazine’nin “minibüsçülerden, taksicilerden, acentelerden çok şikâyet aldım” gerekçesiyle böyle bir düzenlemeye gitmesinin çok yanlış olduğunun altını çiziyorlar.

“Korunacaksa sektör korunmalı”

“Neredeyse yarım milyar lira zarar eden bir branş var” diyen bir başka sektör temsilcisinin değerlendirmesi ise şöyle: “Trafik sigortası zorunludur ve bir yıl boyunca yapılan tüm hasarları kapsar. İyi sürücüyle kötü sürücüyle mutlak olarak ayırmalıyız. Tam serbestiye geçmeliyiz. Şikâyetler doğru gibi görülebilir. Ama öbür taraftan bakıldığında sigortacılık riski almak demektir. Doğru fiyatı belirler ve bunu uygularsınız. Fiyat belirleme konusunda tüm imkanlar elinden alınıyorsa bu serbest piyasa uygulamasının mantığına aykırı bir hareket olacaktır. Hazine, sistemin bütününe korumalı. Rezerve, mali yeterliliğe, hasar ödeme gücüne ve sistemin sağlıklı yürütmesine bakarak dengeleri muhafaza etmeli. Tek taraflı bakarsak bu düzenleme bizi daha da batağa götürecektir. Şirketler arasındaki rekabet, acenteler arasındaki baskı artacak, bu da müşteriyi daha fazla tedirgin edecektir. Bu durum tekrar tarife rejimine dönülmesi anlamına gelecektir.”

“Yeni değil, hatırlatma”

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Mü-

dürü Dr. Ahmet Genç, konunun basına yansımaları üzerine bir açıklama yaptı. Ekim ayı başında şirketlere gönderdikleri yazının bir hatırlatma metni olduğunu belirten Genç, “2012 yılı içerisinde trafik sigortalarında bazen haftalık hatta gününbirlik fiyat değişiklikleri gözledik. Bu durumun tüketicinin sektöre güvenini sarstığını görünce, ekim ayı başında şirketlere bir yazıyla 2009 yılı haziran ayında yayınlanan zorunlu trafik sigortasında tarife uygulama esasları hakkında yönetmelik hükümlerini hatırlatmak istedik” dedi. Bunun yeni bir düzenleme olmadığını altını çizen Genç, açıklamasını şöyle sürdürdü:

“2009 yılı haziran ayında yayınlanan Zorunlu Trafik Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik hükümleri halen geçerlidir. Söz konusu yönetmelikte; şirketlerin zorunlu trafik sigortasında kendi tarifelerini ‘serbestçe’ belirleyecekleri, ancak bu tarifeyi 6 ay değiştiremeyecekleri hüküm altına alınmıştır. Dolayısıyla bu hüküm de yeni değildir. Bu hükmün amacı, şirketlerin, rakibe göre değişen ve hiçbir hesaplama dayanan, tarifesizlik olarak adlandırılacak uygulamalardan kaçınmalarını sağlamaktır.”

Genç’in açıklamasında, şirketlerin yine aynı yönetmeliğe göre serbestçe belirledikleri “temel primler” üzerinden, kendileri “indi-

rim ve artırım” sebepleri belirlediklerinin altı çiziliyor:

“Bu belirlemeler, şirket aktüerinin hazırlayacağı rapora göre olmaktadır. Bu raporlar, şirket nezdinde denetime hazır bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle şirketlerin yapacakları tarife aktüeryal gerçeklere dayanmak zorundadır. Bu çerçevede, şirketlerin iyi sürücüye indirimli ve kötü sürücüye zamlı prim uygulamalarının önünde de bir engel yoktur.”

Dr. Ahmet Genç, açıklamasında söz konusu yönetmelikle getirilen hükümlerin sigorta şirketlerinin kendi tarifelerini yaparken teknik dengeleri gözetmelerini öngördüğünü ifade ederek sistemi şöyle savundu:

“Esasen, söz konusu yönetmelikle getirilen sistem, şirketlerin piyasadaki rakiplerine bakarak her gün fiyat değiştirmelerinin yol açtığı kaos ortamına göre, kârlılıklarını daha olumlu etkileyecek bir sistemdir. Unutulmamalıdır ki tarife serbestisi tarifesizlik anlamına gelmemektedir. Bu değerlendirmeler çerçevesinde müsteşarlığımız, sistemin bütününe göz önüne alarak şirketlerin tarifelerini daha dikkatli ve özenli yapmalarını, kendi tarifelerine uyma konusunda disiplinli olmalarını, kendi yaptıkları tarifelere uymamak suretiyle öngöremedikleri olumsuz mali sonuçlarla karşılaşmalarını temine çalışmaktadır.”



Sanatçılardan sigortacılaraya olay yaratacak teklif

Haldun Dormen ve Zafer Algöz... İki büyük sanatçı 'Akıllı Yaşam'da buluştu ve ortaya gülme reytingi çok yüksek bir sohbet çıktı...



Bir duayen ile bir usta yan yana gelirse ne olur? Tabi ki o sohbet doyumsuz olur. Tıpkı Haldun Dormen ve Zafer Algöz'ün birlikte geldiği bu röportaj gibi. O gün, o güzel havada, o şirin cafenin bahçesinde iki 'dev' sanatçı ile kahkaha tufanı arasında konuştuk... Tiyatro, dizileri anlatıldılar, hayatlarının sırlarını paylaştılar. Ve sanatçı ruhuyla, yaşama değer veren iki isim olarak 'sigorta'ya sahip çıktılar...

İki büyük sanatçı yan yana; Haldun Dormen ve dilinden 'Ustam' kelimesini her seferinde büyük bir saygı ve sevgiyle düştürmeyen Zafer Algöz. İki ünlü oyuncuyu anlatmaya aslında sayfalar yetmez. Dormen yıllarını tiyatroya vermiş, çok sayıda öğrenciyi yetiştirmiş bir duayen. Algöz ise yıllarca tiyatroya, sinemaya, dizilere emek vermiş nadir sanatçılardan. Tabi böyle iki isim bir araya gelince, her yer buram buram

sanat kokuyor. Onlar anlattıkça, insanın dinledikçe dinleyesi geliyor. Çünkü sohbet o kadar keyifli ki her yer kahkaha sesleriyle dolup taşıyor. Bir yandan sanat, bir yandan spor, bir yandan sigorta derken konuşulmadık bir şey kalmıyor. İşte biz "Akıllı Yaşam" olarak bu sayımızda bu iki dev ismi konuk ettik. Nişantaşı Atiye Sokak'taki the House Cafe'nin bahçesinde, Haldun Dormen ve Zafer Algöz ile muhteşem bir söyleşi yaptık.

Herkes tiyatrocudur olabilir mi?

Zafer Algöz: Bana göre herkes tiyatro oyuncusu olamaz. Bu Türkiye'de yapılan bir şey. Yurt dışında hayranlıkla izlediğimiz oyuncuların kadın olsun, erkek olsun hepsi zaten tiyatrocudur. Tiyatro sahnesine çıkmamış olsa bile gider özel ders alır ve sahnede haftalarca, günlerce çalışırlar.

TV'deki birçok dizi merakla izleniyor, sizce diziler tiyatroya olan ilgiyi azaltıyor mu?

Z. Algöz: Birincisi dizi ve tiyatro seyircisini birbirinden ayırmak lazım. Dizi seyircisinin içine hepimiz, toplumun tamamı giriyor. Ama tiyatro izleyicisi bilinçli olarak gelip tercih eden, seyretmek için zaman ayıran, araştıran, biraz daha bilgili bir kesim. Edebiyata meraklı olan, okumaya zaman ayıran, dünyanın farklı müzik kültürlerini bilen, caz, klasik müzik, halk müziği ve sanat müziği de dinleyen meraklı takımdır. Bu yüzden tiyatro izleyicisi çok daha farklıdır.

H. Dormen: Artık alternatif tiyatrolar var, harika şeyler yapıyorlar.

Peki, sizin beğeniyle izlediğiniz bir dizi var mı?

Z. Algöz: Muhteşem Yüzyıl dizisini çok beğeniyorum. Tabi ki daha çok kadın izleyicilerin ilgisini çekebilecek kadın entrikaları ön planda ama kostümü ve çekimleri çok güzel. Yıllar önce TRT'nin Osmancık dizisini hatırlıyorum. Osmancık ile Muhteşem Yüzyıl'ı yan yana koyduğumuz zaman en azından teknolojik anlamda ne kadar büyük aşama kaydedildiğini görüyorsunuz. Mesela bir savaş sahnesi seyrettim, çok etkilendim Muhteşem Yüzyıl'da, hatta arayıp Yağmur Taylan'ı tebrik ettim.

Tiyatroya yeni başlayanlara neler önerirsiniz?

H. Dormen: Bir kitap yazmıştım "Olmak ya da olmak" diye. Bu kitapta genç tiyatro oyuncularına çok güzel şeyler anlattım. Önceleri yazmak istemedim aslında ama sonra çok keyifli bir hale geldi. Kitap şu an üçüncü baskısına ulaşıyor. Kitap gençlere eğlenceli bir şekilde yol gösteriyor. Bu yüzden "Olmak" istiyorsanız elinizden ne



geliyorsa yapacaksınız , “Olmamak” diye bir şeyi düşünmeyeceksiniz. Tabi bunların hepsinden önemlisi çok çalışmak. Bence çalışmak yetenekten çok daha önemli bir şey. Mesela benim hayatımda çok büyük bir örnek vardır, o da rahmetli Nisa Serezli. Serezli’nin oyuncu olacağına inanmıyordum ancak bir yıldız oldu. Serezli’nin sesi yoktu, fısıf fısıf konuşuyordu boyu da kısaydı ama sahneye bir çıkıyordu resmen büyüyen bir dev oluyordu. Müthişti...

Kendinize idol olarak gördüğünüz bir oyuncu var mı?

Z. Algöz: Tabi ki Haldun Dormen, şu anda yanımda oturuyor. Niye biliyor musunuz? Çünkü bizim oyuncularımızda, ağabeylerimiz de şöyle bir şey var, “Yaş 65 oldu, haydi ben çekiliyorum artık” diyorlar. Haldun Hocamı ise takdir ediyorum, hala oynamaya, mesleğini icra etmeye devam ediyor. Bir oyuncu elden ayaktan bile düşse elden ayaktan düşmüş bir adam rolü oynayabilir. H. Dormen: İleride ne yaparım açıkçası bilmiyorum. Ama şimdilik yola devam, oynayacağım.

Sizi fanatik Beşiktaşlısınız diye biliyoruz.

Hatta başkan adayı olduğunuza dair şaka yollu haberler de çıktı. Varsayalım ki başkan oldunuz. Bugün nasıl bir Beşiktaş görürdük?

Z. Algöz: Ben Beşiktaşlı değilim, kara sevda-lyım. Kesinlikle çok farklı bir Beşiktaş görürdünüz. Benim gönlümden geçen Beşiktaş’ın oynaması gereken futbol, klasik İngiliz futboludur. İngilizlerin futbolu bana müthiş bir heyecan veriyor. Sahtekârlık yok, kendisine bir şey olmadığı halde dakikalarca yerde takla atıp durmuyorlar. Çok hızlı ve hakikaten sert oynuyorlar. O yüz-

den ben hep şunu hayal ettim Beşiktaş’ın bir İngiliz kulübüyle kardeş kulüp olması lazım. Bizim oyuncularımız gidip 15 gün orada kamp yapmalı, onlar Türkiye’ye gelip 3 ay burada kalmalı. Düşünsenize bizim oyuncumuz 3 yılda 3 ay gidip orada kalsa İngilizce bilen bir çocuk olur. O zaman bir model ve ekol oluşur...

H. Dormen: Benim oğlum ve babam futbola çok meraklı. Ben Fenerbahçeliyim ancak milli maçlarda da çok heyecanlanıyorum.

Z. Algöz: Haldun Hocam, sizi bir Beşiktaş maçına götürelim de bir de Beşiktaş’ı görün, emin olun kendinizden geçersiniz. Tuncel Kurtiz’e bir röportajda takımını sordular. “Hasta Fenerliyim ama gönlüm Beşiktaş Çarşı Grubu’nda” dedi. O yüzden hocam size de bir kültürel gezi yapalım.

H. Dormen: “Bende mi, hasta Fenerliyim ama gönlüm Beşiktaşlı” diyeceğim?

Z. Algöz: Hayır Hocam, sizi Şeref Tribünü’nde ağırlayacağız.

Özel sigortalarınız var mı?

Z. Algöz: Eskiden Başak Sigorta şimdi ise Groupama’dan eşimin ve benim özel sağlık sigortamız var. Yıllar önce yaptırmıştık. Sağlık sigortası çok önemli çünkü, ‘insanın ne zaman hastaneye, ne zaman hapishaneye düşeceği belli olmaz’. Aslında özel sağlık sigortası yaptırmak çağdaşlık. Ancak Türkiye’de daha çok sigortalının olması için sistem çok daha cazip hale getirilmeli bence. Onun dışında eşimin ve benim bireysel emekliliğimiz de var. Yıllar önce bir arkadaşım, “Gel yapalım, BES sisteminden ister emekli olursun ister toplu para alırsın” demişti. ING Emeklilik’ten yaptırmıştık. Geçenlerde şirketi arayıp sordum, bayağı birikim yapmışım. Bu arada BES ile ilgili

çok transfer teklifi de aldım. Sürekli arıyorlar bize gelin bizim şartlarımız daha cazip diye...

En cazip teklifi hangi şirketten aldınız?

Z. Algöz: En cazip teklifi Axardan aldım.

Aslında tabii bu işin şakası ama insanın sigorta şirketinden ilk beklediği şey güven duygusudur. İnsan sigorta yaptırırken ‘acaba hastaneye düşersem gerçekten masrafımı öder mi?’ gibi endişelenmemesi lazım. Bu yüzden hem güvenilir hem de iyi hizmet veren şirketlere sigorta yaptırmak gerekiyor.

Zaten iyi olan şirketler de bir şekilde kulaktan kulağa duyuluyor.

Tiyatro sahnelerinde de birçok kaza meydana geliyor bu durumda nasıl önlemler alınıyor?

H. Dormen: Dormen ve Kenter tiyatrosunda herkes sigortalıydı.

Z. Algöz: Haldun Hocam keşke bir sigorta şirketi çıksa da özel tiyatrodaki oynayan oyuncular ‘başına bir şey gelirse’ diye sahnede oynadığı sürece sigortalı. En azından sahnede başına bir kaza gelmesi durumunda ameliyat olması gerekirse ya da tedavi görmesi gerekirse insanların bir güvencesinin olması çok önemli. Bu sektöre de katkı sağlar.

Sizin sigortayla aranız nasıl?

H. Dormen: Ben zaten Yapı Kredi Sigorta’nın sanat danışmanıyım. Bütün sigortalarımı oradan yaptırdım. Sigorta öncelikle güven demek. Çok enteresandır, tiyatrodaki ben hariç herkes sigortalıymış. Muhasebe müdürüm beni sigortalı yapmamış. Bunu tiyatrom kapandıktan sonra fark ettim.

Oxford Urfa'da, 'büyük usta' TRT'de

Haldun Dormen "Urfa'da Oxford" dizisiyle sevenlerinin karşısına çıkacak, hem güldürecek hem düşündürecek

Haldun Dormen yıllarca hem sanata emek vermiş hem de sayısız öğrenci yetiştirmiş bir usta. Sanatçı ruhunun yanında aynı zamanda tek başına sivil toplum savaşçısı. Yazıyor, oynuyor, oynatıyor, insanlara moral, güven aşıyor. MS'liler için yazıp sahneye koyduğu bir buçuk saatlik oyunla onlara ışık tutuyor. Herkesin aksine o Barış Manço'yu unutmamış, onun için de bir müzikal yazmış. Tüm bu koşuşturmacanın arasında, yeni dizi projesi "Urfa'da Oxford" ile de sevenlerinin karşısına çıkmayı bekliyor. Biz de Haldun Dormen ile hem sohbet ettik hem de yeni projelerini konuştuk...

Yeni projeleriniz var mı?

Haldun Dormen: MS'liler için yazdığım bir oyun var bu benim için çok müthiş bir proje oldu. Teklif bir ilaç firmasından geldi. Ben MS (emes) ile ilgili hiçbir şey bilmiyordum ancak daha sonra düşündüm ve yazmaya karar verdim. Emeslilerin içine girdim, onlarla konuştum: Doktorlardan da MS ile ilgili bilgiler aldım, ayrıca çok araştırma yaptık. Tüm bunların sonunda 1,5 saatlik bir oyun yazdım. En önemlisi de bu oyunun MS rahatsızlığı olan insanlara ümit vermesi oldu. Çünkü sahnede oyunu oynadıktan sonra bir baktım ki iyileşenler ve toparlananlar var. Mesela bir okul müdürü ile tanıştım daha önce MS rahatsızlığı geçirmiş ancak şu anda görevde. Tabi ki bu beni çok mutlu etti. Böyle bir şey dünyada yapılmadı. Bu yüzden benim için çok önemli ve keyifli bir proje. Diğer bir projemiz ise Barış Manço ile ilgili. Barış Manço'nun hayatını anlatıyoruz. Barış Manço'yu yukarıda bir yerlerde görüyoruz ve onunla birlikte 10 kişi daha yeryüzüne barış ve sevgi elçisi olarak iniyor. Diğer 10 kişi de hayata veda etmiş dünyaca ünlü pop



yıldızları. Bu müzikal bir şov olacak. Onlar Barış Manço'nun şarkılarını kendi tarzları ile söyleyecekler. Mesela Michael Jackson kendi usulünde söyleyecek Ümmü Gülsüm kendi usulüyle söyleyecek. Bir de "Urfa'da Oxford" diye yeni dizimiz var, TRT'de yayınlanacak. Bu da yine çok keyifli ve güzel bir proje olacak. İngiltere'de bir okul, başında ise ben varım ve okul iflas ediyor. Okulda Türk talebeler de var. Biraz fantastik bir dizi. Sanırım Tarık Pabuççuoğlu ve Ayla Algan gibi isimler de olacak. Ama tabi birçok yabancı oyuncu da dizide yer alacak. Ben de merakla bekliyorum. Dizi olarak ise Muhteşem Yüzyıl'ı bir de Kayıp Şehri çok seviyorum, seyrediyorum.

Peki, siyaset ile aranız nasıl?

Ben siyasetten genellikle uzak durmaya çalışıyorum. Ama bir Atatürkçü olarak bazı şeylere tabi ki çok üzülüyorum ve kayıtsız kalamıyorum. 29 Ekim'de insanları görünce resmen gözlerim doldu, müthiş bir heyecan, mutluluk ve sevinç vardı. Atatürk sevgisi, insanların beynine ve kalbine işlemiş bir

İbrahim Tatlıses yüzünden bıraktık

"Bundan üç dört yıl önce İbrahim Tatlıses ile bir proje önerisi geldi. Ben önce 'Hayır' dedim. Daha sonra ağzımdan girdiler, burnumdan çıktılar, beni bir şekilde ikna edip 'Evet' dedirttiler. İstanbul'u afişlerle donattılar. Dizi çekimlerine başladık, proje güzeldi. Ancak İbrahim Tatlıses bir süre sonra senaristi değiştirdi. Daha sonra Ara Güler'üz, "Ben bu adamla çalışmam" dedi, bıraktı gitti. Derken senaryo, rejii, her şey İbrahim Tatlıses'e kaldı. Nilgün Belgün de benim eşim rolünde oynuyordu. Ben sürekli Nilgün'ü sakinleştirmeye çalışıyordum, "Dur bakalım ne olacak?" diye. Tabi sonunda İbrahim de bu işin olmayacağını anladı ve diziyi bıraktık..."

duygu. Sadece kızdığım bir şey var o da bizden olan bazı insanlar da Atatürk karşıtı oldular. Bu çok üzücü bir şey.



Mutluluk,

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

 **Garanti Emeklilik**

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

Garanti Emeklilik üyesi Hakan

Cem Yılmaz ile sevenlerini şaşırtacak

Ünlü sanatçı Zafer Algöz, 'Dostum, oyun arkadaşım' dediği Yılmaz ile yepyeni bir film projesiyle sevenlerinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor



Ünlü sanatçı Zafer Algöz, ünlü şovmen Cem Yılmaz ile birlikte birçok projede yer aldı. Algöz, 'Dostum, oyun arkadaşım' dediği Yılmaz ile yepyeni bir film projesiyle sevenlerinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor. Zafer Algöz yıllarca tiyatroya, sinemaya, dizilere emek vermiş nadir sanatçılardan... Sempatik ve bir o kadar da güler yüzlü olan Algöz, Cem Yılmaz ile Nisan-Mayıs ayı gibi hazırlıkları bitmesi beklenen yeni bir filmle sevenlerinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor. "Cem Yılmaz ile çalışmak büyük bir şans" diyen Algöz, "Dostum, oyun arkadaşım" dediği Yılmaz'ı anlatı anlatı bitiremiyor... Akıllı Yaşam'a, yeni tiyatro oyunundan söz ederken, projelerini anlatırken gözleri parlıyor... İşte Zafer Algöz'le o keyifli söyleşi...

Bu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

Eskişehir 'de Mor Menekşe diye TRT için 29 bölümlük bir dizi çekiyorduk, çekimleri bitirdik. Bu arada Tiyatro Adam Grubu'nun 6'ncı yılında "Babaannem Yüz Yaşında" diye bir oyununu sahneye koydum. 16 sene boyunca bu oyunu oynadım, rahmetli Alev

Sezer'in Devlet Tiyatrosu'na yaptığı son rejijdi. Çünkü Alev Ağabey çok önemli bir aktördü, yeni kuşağın onu tanıyamaması bence çok büyük kayıp. Alev Sezer'i insanlar hep Bruce Wills'in sesi olarak tanırlardı. Hem yakışıklı hem yetenekli olmak zordur ya işte Alev Sezer'in tam kendisiydi. Çok genç yaşta vefat etti, oyunu da Sezer'in 15'inci ölüm yıldönümünde denk geldiği için sahneye koydum. Her Perşembe Afife Jale sahnesinde oynuyor. 11 Aralık'ta da galasını yapacağız. Onun dışında Nisan-Mayıs ayları gibi Cem Yılmaz ile birlikte bir film projemiz var. Bu film Gora ya da Arog'dan daha farklı olacak.

Cem Yılmaz ile oynamak nasıl bir duygu?

Cem ile aynı seti paylaşmak mükemmel bir duygu. Çünkü Cem'in kendi hayatında da stand-up devam ediyor. Mesela iki, iki buçuk saatlik bir canlı performanstan sonra 'Haydi eve gideyim, ben çok yoruldum' gibi bir şey söz konusu değil. Benim zekâsına, komediyenlik tarafına, yaratıcılığına saygı duyduğum bir komedyen Cem. Çünkü bana göre Türkiye standartlarının üstünde bir komedi

zekâsına sahip. Ayrıca çok genç yaşta kendini bu kadar şan, şöhret ve paranın içinde bulup da bu kadar iyi koruması çok önemli. Ve her şeyden önce çok terbiyeli ve nazik bir insan. Yakından tanıyorum, ailesi de öyle. Cem bir kere şartların üstünde set ortamı kuruyor, bu çok önemli. Sadece oyunculara değil figürana bile aynı standartları sunuyor. Mesela iki sette kendisiyle çalışma fırsatı buldum Allah'ın dağına bile insanların yaşayabileceği tüm koşulları fazlasıyla kurma becerisine sahip birisi. Seyyar tuvaletlerden tutun da dinlenmek için klimalı odalara kadar her şey dört dörtlük hazırlanıyor. 24 saat devam eden bir catering var. Yani insana müthiş bir saygısı var. Bu yüzden herkesin Cem Yılmaz ile çalışmasını isterim, çünkü bu bir şans.

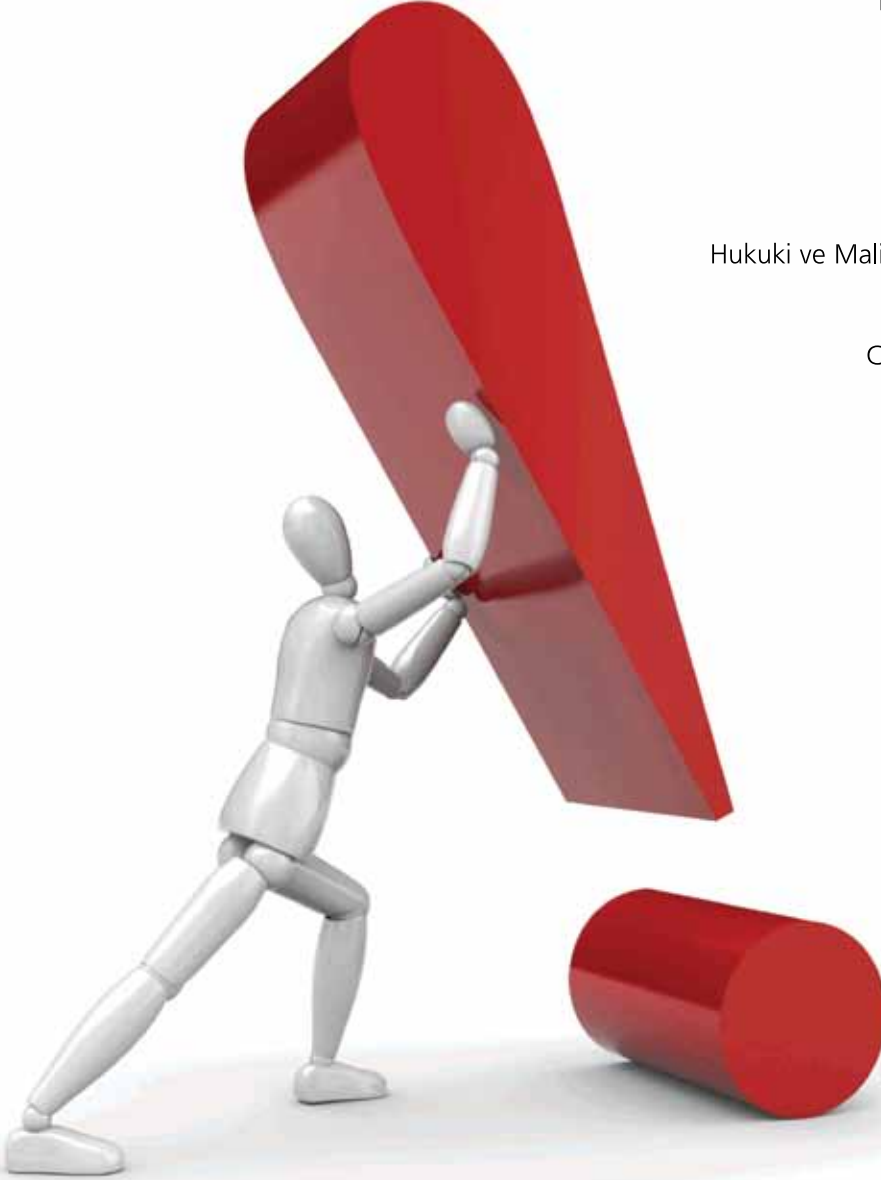
Star TV'de "İbret-i Ailem" diye bir dizide oynuyordunuz. Dizi yayından kaldırıldı. İşin ilginç tarafı ise Acun Ilıcalı'nın Star'a transferiyle ilişkilendirildi. Bu doğru mu?

Olabilir televizyon dünyası çok karpak ve kaygan bir zemindir, orada neler olduğuna biz oyuncuların aklı basmaz. Belki ben de olsam bu şekilde davranırdım. Düşünsenize; biriyle, 'Haftada üç gün bütün prime time kuşağını ben sana birinci sırada olacak bir program modeli getiriyorum' diye anlaşıyorsunuz. Prime time'ın en kıymetli olanı 8-10-12 saat dilimleridir. Televizyon dünyasının en acımasız yarışı işte orada olur. Bu yüzden bu üç günü boşaltmak için reyting açısından daha zayıf olan ve daha çabuk gözden çıkarılabilir dizilere tek tek teşekkür edilebilir. Benim anlamadığım tek şey kendi yayın gününde 13'üncü, 14'üncü olan dizi, pazartesi tekrarında üçüncü oldu. "Nasıl oldu bu?" diye düşünmeden edemedim. Durum böyle olunca, "Burada bir şey mi var?" diye düşünmeden edemiyorsunuz tabi.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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

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



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No:37 Kat:5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

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

Sigortasız denize açılmayın!

Yat sigortalarının lideri Anadolu Sigorta'nın Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, 100 bin euro'luk bir yelkenlinin sigorta priminin 1.000 euro civarında olduğunu söylüyor. Bu rakamı duyunca bize de "Sigortasız yelken açmayın" uyarısını yapmak düşüyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com



Levent Sönmez

Son yıllarda teknelere ilgi artmaya başladı. Eskiden lükstü şimdi neredeyse ihtiyaç haline geldi. Büyük şehirlerin stresli iş yaşantısı maddi imkanı olan her kesimden insanların yat almasını sağlıyor. Üstelik eskiden çok pahalı olan yatların fiyatları epey ucuzlamış durumda. Yıllık yat satışlarının toplamının 500 milyon doları bulduğu belirtiliyor. Türkiye'deki tekne sayısının son üç yılda ikiye katlanması da bu ilginin en önemli göstergesi. Pazar hızlı büyüyor. Türk bayraklı tekne sayısı 40 binin üzerine çıktı. Tekne sayısı arttıkça sigortacılar da bu pazardan pay almak için kıyasıya yarışıyor. Bir yandan primleri makul seviyelere indirirken bir yandan da asistans hizmetleriyle tekne sigortalarını daha cazip hale getiriyorlar. 100 bin euro'luk bir yelkenlinin sigorta primi bazen 1.000 euro'nun bile altına düşebiliyor.

Tekne/yat sigortaların lider şirketi Anadolu

Sigorta'nın Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez ile bu branşın inceliklerini konuştuk...

Turmepa'ya destek

Türkiye Sigorta Birliği'nin yedi aylık verilerine göre tekne ve yat sigortalarının dahil olduğu "Su Araçları" branşında üretilen yaklaşık 77 milyon 650 bin liralık primin yüzde 42,18'ine karşılık gelen 32 milyon 750 bin lira Anadolu Sigorta tarafından gerçekleştirildi. Bu rakamlara göre Anadolu Sigorta'nın geçen yılın aynı dönemine göre enflasyondan arındırılmış prim üretim artışı yüzde 26,63'e ulaştı. Anadolu Sigorta portföyünde Temmuz 2012 ayı sonu verilerine göre 2 bin 230 gezinti teknesi ve 850 ticari tekne bulunuyor. Şirketin bu branşlarda aynı dönemde ulaştığı prim üretimi ise sırasıyla 3 milyon 787 bin ve 20 milyon 795 bin lira oldu.

Anadolu Sigorta, son iki yıldır gezinti teknesi ürününün teminat içeriğinde; sabitlenmiş mutabakatlı değer, ferdi kaza teminatı, çevre kirliliği teminatı, tekne bedelinden farklı üçüncü şahıs sorumluluk limiti ve rileyebilmesi gibi bir dizi yenilik yaptı. Anadolu Sigorta'nın tekne sigortalarına katkısı sadece teminat vermekle sınırlı kalmıyor. Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir çevre bırakabilmek amacıyla tekne poliçelerinden elde ettiği gelirin bir kısmını Deniz Temiz Derneği/Turmepa'ya aktarıyor. Anadolu Sigorta, sektördeki öncülüğünün bir işareti olarak 2010 yılı başından beri yat asistans hizmetiyle de sigortalılarına ayrıca destek sağlıyor.

Levent Sönmez, hedeflerinin bu alandaki pazar büyüklüğünü yüzde 50'ye taşımak olduğunu vurguluyor. Sönmez, Anadolu Sigorta'nın 3 bini aşkın tekne/yat sigorta poliçesiyle Türk denizciliğinin gelişimine önemli bir katkı sağladığını düşünüyor:

"Temmuz rakamlarına göre 2 bin 231 civarında yat sigortası, tekne inşaat, liman, gemi tamircileri ve marina işletmecilerine yönelik sorumluluk sigortası kapsamındaki teminatlarla Anadolu Sigorta olarak bu sahada da sektöre desteğimizi sürdürüyoruz. Herhangi bir sigortalının teknesinin ya da gemisinin dünyanın herhangi bir noktasında bir sıkıntı yaşaması halinde ilgili teminatlar kapsamında ve onun menfaatleri doğrultusunda aksiyon alıyoruz. Bu da bizi sektör lideri yapıyor."

Üç yöneticisi de kaptan

Tekne sigortalarını iki bölümde incelemek mümkün: Biri gezinti tekneleri yani yatlar,

diğeri ise büyük yük taşıyan gemiler... Anadolu Sigorta, bu alanda üretilen primlerinin yaklaşık yüzde 45'ini tek başına karşılıyor. Şirketin hedefi bu oranı yüzde 50'nin üzerine çıkarmak. Bu konuda da en çok deneyimli ekibine güveniyor. Levent Sönmez, ilgili bölümün üç yöneticisinin de kaptanlık belgesine sahip olduğunu vurguluyor. Söz konusu ekip, müşterilerle iyi iletişim kurulmasında önemli rol oynuyor. Sönmez, tecrübeli ekibin yanı sıra bu alanda çok iyi ürünleri olduğunu da sözlerine ekliyor. Ardından da bu ürün ve hizmetlerle ilgili şu bilgiyi veriyor:

“Yat sigortalarında ilk defa yat asistans hizmeti vermeye başladık. Daha sonra birkaç şirket bizi takip etti. Ardından kişisel eşya teminatı verdik, birkaç ürünümüzün kapsamını genişlettik, limitlerini artırdık. Sonra ferdi kaza teminatını ekledik. İki üç yıldır tekne/yatlarla ilgili fuarlara sürekli olarak katılıyoruz. Marinalarla, yat satışı yapan araçlarla görüşüyoruz. Bütün bunların sonucunda yat poliçesi sayımız 2 bin 500'ü geçti. Anadolu Sigorta'nın bu alanda sigortaladığı deniz araçlarının sayısı yük gemileriyle birlikte 3 bin 500'ün üzerinde. Amacımız önümüzdeki 2 yılda sigortalı yat sayımızı 2 bin 500'den 5 bine çıkarmak.”

Tekne değil kaptan tahsis

Otomobil sigortalarının asistans hizmetleri arasında ikame araç öne çıkıyor. Peki yat asistansta da aynı durum geçerli mi? Yani yatınız arızalandığında yerine kullanmanız için ikame yat veriyorlar mı? Levent Sönmez, “Bu alanda ikame yat yok” diye yanıtıyor bu soruyu. Ardından da tekne sigortalarındaki asistans hizmetlerini şöyle anlatıyor: “Sigorta teminatı altında bir hasar meydana geldiğinde kaptan temin ediyoruz. Çekme kurtarma işlemi olursa onu yaptırıyoruz. Yatın dışında konaklama ihtiyacı olursa onu da karşılıyoruz.”

Türkiye'de kesin sayı bilinmese de 40 bin

Yat sigortalarında nelere dikkat etmeli?

* Yat sigortası temel olarak yatın ekipmanına, donanımına, yelkenlerine, elektronik cihazlarına yönelik riskleri teminat altına alıyor. Fırtına, batma, çarpışma, yanma, karaya oturma gibi risklere karşı teminatlar veriliyor.

* Anadolu Sigorta, bunlara ek olarak kişisel eşya teminatı da veriyor. Ayrıca ferdi kaza sigortası da var. Kişisel eşyalar normalde teminat dışı oluyor. Ancak Anadolu Sigorta bunlara da teminat veriyor. Kişinin özel eşyalarına da güvence sunuyor. Makine hasarları içinse belirli sınırlamalarla teminat veriliyor. Kırılmalar, aşınma ve yıpranmalar ödenmiyor ama Anadolu Sigorta bunlara yönelik teminatları da belirli ölçülerde genişletmiş durumda.

* Üçüncü şahıslara karşı sorumluluk teminatı da var. Genelde bunun tutarı tekne sigorta bedeliyle sınırlı tutuluyor. Ancak Anadolu Sigorta, bu alanda daha yüksek teminat verebiliyor. Bunlara yat asistans da eklendiğinde oldukça geniş bir yelpazede hizmet verildiğini söylemek mümkün.



civarında tekne/yat olduğu tahmin ediliyor. Bunların sadece 10 bini sigortalı. Bazıları yurtdışından sigorta hizmeti alırken bazıları hiç yaptırmıyor. Oysa sigorta primleri oldukça düşük sayılabilir. Bu oranın düşük olmasının ekonomik durumla ilgisi yok. Levent Sönmez, örneğin, ortalama 100 bin euro değerindeki bir yelkenlinin yıllık sigorta primi 1.000 euro bile tutmadığını, 700-800 euro ile teminat satın almanın mümkün olduğuna işaret ediyor.

Bu alanda toplanan 100 liralık pirimin 70-80 lirası hasar ödemelerine gidiyor. Tekne batığında ya da yandığında çok büyük hasarlar ortaya çıkabiliyor.

Kısacası yat sigortaları sigortacılar için çok kârlı bir brans değil. Yine de şirketler yatları

sigortalıyor, riskleri teminat altına alıyor. Anadolu Sigorta, 1987 yılından bu yana bu alanda aktif rol oynuyor, tekne sahiplerine hizmet sunuyor.

Korsanlık hâlâ var

Peki filmlerde izlediğimiz gemi kaçırma olayları günümüzde de yaşanıyor mu? “Evet, korsanlık hasarları hâlâ var” diyen Sönmez, Somalili korsanların dönem dönem gemi kaçırdıklarını ve fidye istediklerini hatırlatıyor. Gerçi askeri gemiler o bölgelerde artık daha sıkı önlemler alıyor. Bazı silahlı muhafızlık şirketleri de var. Gemi o bölgeden geçerken önlemler alınıyor. Tabii bu tür risklere karşı sigortanın önemini hatırlatmaya gerek bile yok...

Insurers call up young talents!

According to the Insurance Association of Turkey (TSB), there has been more than 1.300 new employment created by insurers in 2011 and the total number of employees was 17.314 as of 31st of December. Insurance companies hire more than 1.000 employees each year and most of them are young graduates. Insurers try to attract young talents by advantageous working conditions ranging from competitive wages to training opportunities abroad. For example Aksigorta has introduced the “Young Talents” programme in 2010 and hires 50 graduates each year. The company even uses social media tools to reach “Generation Y”. Anadolu Hayat Emeklilik also gives priority to young graduates for the new positions.

Most insurance companies try to attract young talents by offering them wide range of opportunities.

Especially existence of international insurers in the market raises the level of competition for young talents.

Among those, relatively high wages, extra holidays, social benefits, training opportunities, attractive work environment and, normally, extensive private insurances are offered to young employees.

On the other hand the qualities that insurance companies seek in candidates have been improved. Among those; hard-working, enthusiasm, customer focused working, high level of presentation and



communication abilities, positive attitudes, analytical thinking and creativeness are the most common qualities that insurers seek in young talents.

Fresh blood has been found from inside



Ramazan
Ülger

Ülger, a former assistant general manager, has been appointed as new General Manager of

There has been long search for a general manager in Groupama Sigorta since the former General Manager, Yılmaz Yıldız, has left the company. Finally ‘fresh blood’ has been found from inside the company. Ramazan

Groupama Sigorta. This appointment has been welcomed by employees. It is said that he is the most familiar manager with the company culture. Ülger’s appointment was also welcomed by sector managers as well.

A disturbing reminder

The Undersecretariat of Treasury has sent a reminder letter to insurers: “Do not change the prices on daily basis”. It is about a regulation on prices that was made 3 years ago and the reason of this reminder was complaints made by taxi drivers and insurance agencies. In practice, compulsory auto insurance can be changed on daily basis between the limits set by Undersecretariat of Treasury. However insurance agencies and customers are not happy with these changes that can be changed even Daily basis. Therefore the Undersecretariat of Treasury took action on the complaints and sent a letter to insurers to remind the previous regulation in 2009. The idea behind this reminder was to protect costumers.

If insurers take this reminder



seriously, they will not change premiums of compulsory auto insurance for 6 months. However insurance companies have been disturbed by the letter. Sector managers argue that the action taken on complaints is wrong because such liberal pricing system is used in advanced countries. On the other hand, Ahmet Genç, General Director of Insurance, Undersecretariat of the Treasury, argues that the regulation will have a positive effect on profitability of companies since there will be no uncertainty on prices.

"Endowment insurance is not an alternative for BES"

The new state incentives for private pension system (BES) have made endowment insurance products less attractive in the eye of consumers. However, Viktor Hodara, General Manager of CiV Hayat Sigorta, believes that endowment insurance will revive again in the coming years because it is not an alternative to BES. "Endowment insurance has been not actively sold product in Turkey. Especially after 2003, when BES introduced to the market. It remained behind the stage. In fact, those two products do not compete with each other, both of them can be and should be offered at the same time" he said. Hodara argues that there will be continues growth of the sector unless there is no credit crunch in 2013.

Regarding their position in the market Hodara says, "We were the leader in endowment insurance market in 2010, now we are



the leader again in 2012. We met our goal." A bankassurance company CiV Hayat Sigorta was established in 2003 and granted a licence by Undersecretariat of Treasury in 2008.

After the insurance marathon...

The Turkey Insurance and Reinsurance Conference organized by Euromoney Seminars and Reactions were held on 5-6 November 2012 in Istanbul. The two-day insurance conference brought regulators, insurance professionals and sector managers to share knowledge and views on Turkish insurance market. Regulatory changes, macroe-

conomic developments, profitability issues of insurance companies, Turkey's reinsurance capacity, future growth perspectives, opportunities and challenges were among the topics discussed by sector representatives. There was a high demand for the conference and especially for global speakers such as Enrico Bertagna, Head of Southern & Eastern Europe and Africa, Lloyds; Joseph Clabby, Regional President, Continental Europe, ACE Group; and Dr Dieter Wemmer, Head of Insurance for The Western & Southern Europe Region, Allianz SE.



Bids for ING Bank branches

Recently insurers' interest in banking distribution channels has increased. As it is known, Denizbank had agreement with Axa Sigorta after a number of bids were taken. It was followed by HSBC Bank and again, a number of insurers gave their bids to have their products sold in HSBC branches. Alongside with its global strategy, HSBC Bank signed agreements with three companies. According to the agreements, Allianz' private pension products, Chartis' protection products and Axa's non-life insurances would be sold by HSBC branches. Now ING Bank is collecting initial bids for its insurance operations. It is said that there is a high interest from insurers.

He is an agency now!

Tansel Birol is an experienced manager who used to work for different insurance companies. He also used to work as an advisor for BRL Danışmanlık. Most recently he set up two insurance companies, called SB Sigorta and ST Sigorta. Now Tansel Birol is also going to work as an insurance agency in the field of life and private pension insurances with a new company, called ST Emeklilik. Affected by the new developments in private pension sector, Birol said, "We have founded ST Emeklilik to operate as an agency in the field of life and private pension".

IAIS releases first market report

The International Association of Insurance Supervisors (IAIS) has released its first Global Insurance Market Report (GIMAR). Building on years of experience developed through publication of the Global Reinsurance Market Report, the GIMAR documents the performance of primary insurers and reinsurers as well as key developments in the global insurance market. "The report shows that global primary insurers and reinsurers have been affected by the financial crisis and by the subsequent recession in many economies around the world," said the IAIS. However, the data also shows that the industry has been resilient in the face of adverse developments. For example, the primary insurers and reinsurers surveyed in the data-set achieved sizeable performance improvements after the sharp downturn in 2008



and at the end of 2011 they appear to be better capitalised than at the beginning of the financial crisis.

The report points out that the insurance sector appears to have weathered the challenges of 2011 well. Despite losses caused by an exceptional series of natural catastrophes in the Asia and

Pacific region, non-life insurers and reinsurers appear to have recovered most of their capital over the course of the year. At the same time, declining interest rates and a widespread recovery of equity markets benefited the year-end valuation of financial assets held by life and non-life insurers.

Austria bans selling CDS

Austria has banned insurers from selling credit default swaps (CDS). In a directive circulated, Austrian Financial Market Authority (FMA) makes it clear that insurance undertakings are not permitted to issue or sell CDS as a financial product. The aim of prohibiting CDS is to prevent insurance undertakings from exposing themselves to risks in sectors outside the insurance business that are not covered by the legal provisions. It is said that they fall outside the



sector's core business and pose unacceptable risks. The ban aims to prevent insurers from running risks that could hurt profits and customers, it said. Big

Austrian insurers include Vienna Insurance Group and Uniqa. The move comes after US insurer AIG and Switzerland's Swiss Re both needed external support in

2008 because of the big

hits they took from CDS they had written. CDS are a financial instrument for swapping the risk of debt default.

Sandy is the 2nd costliest hurricane

It is expected that the insured losses caused by hurricane Sandy can be more than 10 billion dollars. AIR Worldwide, a catastrophe modeling firm, estimates that insured losses from Hurricane Sandy to onshore properties in the US will be between 7 and 15 billion dollars. AIR Worldwide's estimate includes wind and storm surge damage to onshore residential, commercial and industrial properties and their contents, automobiles, and time element coverage.

Hurricane Sandy has the potential to be second costliest hurricane after Katrina (2005) and Andrew (1992) hurricanes.

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr



Sigorta maratonunun ardından...

Sektörün merakla beklediği Euromoney konferansına sigortacılar yoğun ilgi gösterdi. Sektörün karsızlığından dağıtım kanallarına, sunduğu fırsatlardan tehlikelere kadar Türkiye’deki sigortacılığa dair hemen her konu tartışıldı. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Euromoney Seminars ve Reactions Dergisi işbirliğinde, Türkiye Sigorta Birliği’nin tanıtım desteği ile düzenlenen “Türkiye Sigorta ve Reasürans Sektörü Konferansı” sektörün yoğun katılımı ile gerçekleştirildi. Konferansa sigorta ve reasürans şirketlerinin tepe yöneticileri, düzenleyici kurum yöneticileri ve uluslararası şirketlerin yöneticileri Türkiye sigorta pazarının sunduğu fırsatlar ve zorlukları mercek altına aldılar.

“Kurallar, kuralızsızlıktan iyidir!”

Konferansın açılış konuşmasını yapan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, sigortacılık sektöründeki değişen yasal çerçeve ve gerçekleştirilen önemli yasal değişiklikler hakkında bilgi verdi, düzenleme altyapısının tamamlandığını ve bundan sonraki adımların arz piyasasında gerçekleştirileceğini vurguladı. Sigorta teminatı bulunamaması ile ilgili çeşitli sektörlerden Hazine Müsteşarlığı’na birçok şikayet geldiğine dikkat çeken Genç, sigorta şirketleri tarafından üretilecek yeni içerikteki ürünlerin önemine ve bu ürünlerin piyasa ile paylaşılma sürecinin hızlı olması gerektiğine vurgu yaptı. Sektörün penetrasyon oranının düşüklüğünün aslında sektördeki yüksek potansiyelin bir işareti olduğunu belirten Genç, dinleyicilerin sorularını da yanıtladı. Genç, sektördeki rekabetin geleceğine ilişkin bir soruya ise, kuralların her zaman kuralızsızlıktan daha iyi olduğunu vurgulayarak fiyat rekabetinin büyük sigorta şirketleri için elverişli olduğunu ve öz sermayenin harcanarak piyasadaki yüksek bir pay alınabileceğini, bunun bir şirket stratejisi olduğunu belirtti.

“Düşük faiz ortamına alışın!”

Dünya sigorta devlerinden Allianz SE’nin Batı ve Güney Avrupa Bölgesi Sigortacılık Lideri Dieter Wemmer ise Türkiye sigorta piyasasının uluslararası sigorta piyasalarında konumlandırılması ile ilgili bir

sunum yaptı. Güçlü Türkiye ekonomisinin halen kırılan bir endüstriyel yapıya sahip olduğunu ifade eden Wemmer, ülke ekonomisindeki büyümenin sürdürülebilir olmasının önemine işaret etti. Sigortacılık sektörünün de bankacılık gibi düşük faiz ortamında yaşamaya alışması gerektiğini vurgulayan Wemmer, sektörün gündeminde olan deprem sigortasına da değindi. Wemmer, İstanbul’da deprem konusunda ciddi bir yoğunlaşma riski olduğunu ve bunun dikkat edilmesi gereken bir işaret olduğunu belirtti. Wemmer, yüksek ekonomik büyümenin, stratejik coğrafi konumun ve iyi eğitilmiş genç nüfusun Türkiye ekonomisini geleceğe taşıyacak önemli avantajlar olduğunu da altını çizdi.

Sektör, düzenlemelerin hızına yetişemiyor

Konferansın ilk gününün sabırsızlıkla beklenen oturumu ise Axa Holding CEO’su Cemal Ezerdi, Eureka Sigorta Genel Müdürü Okan Utku, HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı ve Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan’ın katılımı ile gerçekleştirilen “Ana piyasalarda karlılığın artırılması” başlıklı oturumu oldu. Marsh Türkiye CEO’su Mert Yücesan’ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen oturumda ilk sözü alan Ayhan, sigorta sektörü ile ilgili tespitini “Kral çıplak” olarak ifade etti. Sigorta sektöründeki risk yapısının regülatif değişimlerin hızına yetişmede yaşadığı sıkıntı, Türkiye’de bulunan araç parkının eskiliği ve dolayısıyla kasko ve trafik branşlarında elde edilen zarar, konutların büyük kısmının deprem bölgesinde yer alması Ayhan’ın yaptığı tespitlerden bazıları oldu.

Türkiye sigortacılık sektöründe yer alan aktörlerin şirketler tarafından verimli kullanılmadığına işaret eden HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı ise risklerin gerçekten ölçülmemesinin trafik ve kasko ürünlerindeki düşük fiyatlara dolayısıyla yüksek zararlara yol açtığını ifade etti. Arıkcı

Dinleyici olarak konferans benim açımdan çok verimli ve eğiticiydi. Yöneltilen soruların konuşmacılar tarafından içtenlikle cevaplandırılması konferansın başarısını gösteriyordu.

ayrıca, gelişen bir sigortacılık piyasası olmasına rağmen sektörün karşılaştığı problemleri çözümlemedeki sıkıntılarını dile getirdi. Sektör genelindeki benzer bakış açılarını yaygın bir hata olarak değerlendiren Eureka Sigorta Genel Müdürü Okan Utkuier, Solvency II düzenlemelerinin ve düşen faiz oranlarının Avrupa sektöründe de söz konusu olduğunu ve sektördeki kilit unsurun şirketler arasındaki farklılaşma çabaları olduğunu belirtti. Utkuier, sigorta şirketlerinin benzer portföylere sahip olduklarını ve gelecekle ilgili öngörebilmek için stratejik planlamaya ihtiyaçları olduğuna değindi. Konuşmasında fiyat açısından uygun olmasına rağmen sigorta ürünlerinin tercih edilmeme nedenlerinin belirlenmesini öneren Utkuier, Solvency II gibi düzenlemeler ile anapara ve varlık yönetiminin giderek önem kazandığını ve sigorta şirketlerinin cesur davranarak farklılaşmaları gerektiğini savundu.

Türkiye gibi gelişen piyasaların tümünde benzer sorunların olduğuna dikkat çeken Cemal Ererdi ise sektörün gelecek projeksiyonlarının belirlenmesi açısından problemleri olduğunu ve regülatif değişikliklerin çok hızlı gerçekleştirildiğini ifade etti. Sağlıklı bir rekabet ortamının önemine dikkat çeken Ererdi, piyasada gizli bir prim kapasitesi olduğuna ve teknik branştaki yöntemlerin disiplin edilmesi gerektiğini savundu. Ererdi, gerekli değişikliklerin yapılmaması durumunda şirketlerin karlılığının, sunulan ürün ve hizmet kalitesinin giderek azalacağını sözlerine ekledi.

Dünyanın en büyük reasürans şirketleri Munich Re ve Swiss Re'nin bölge yöneticilerinin katıldığı "Piyasanın kapasitesinin öğrenilmesi" başlıklı oturumda ise Avrupa krizinin reasürans piyasasına etkisi, Türkiye ve bölgedeki reasürans kapasitesi tartışıldı.

Günün önemli sunumlarından bir diğeri ise ACE Group Kıta Avrupası Bölge Müdürü Joseph Clabby'nin Türkiye sigorta piyasasındaki konut ve kaza sigortalarının geleceğine ilişkin değerlendirmeleri oldu. Clabby, Türkiye'nin genç nüfusunu, hızla büyüyen işgücünü ve yatırımcıların artan faaliyetlerini ekonominin güçlü yönleri olarak sıraladı. Bununla birlikte Euro Bölgesi'ndeki finan-

sal kriz, Asya piyasasındaki yavaşlamalar ve Orta Doğu Bölgesi'nde ortaya çıkan siyasi belirsizlikler şirketler tarafından göz önünde bulundurulması gereken riskler olarak sıralandı.

Konut ve kaza sigortaları ile ilgili sunumların ardından Türkiye'de büyüyen bankasürans faaliyetleri ve bunun acente kanalına etkisi tartışıldı. Sunumlarda Türkiye bankacılık sektörünün sahip olduğu güçlü yapının aslında sigorta sektörünün geleceği açısından önemli bir gösterge olduğu belirtildi. Akbank Bankasürans Departmanı Yöneticisi Gönül Alpay, sigorta ürünlerinin banka müşterilerinde sadakati artırıcı bir etkisinin olduğunu ve bankacılık ürünleri ile birlikte tamamlayıcı bir ürün olarak sunulduğunu belirtti. Sigorta sektörünün geleceğinin müşteri bazında farklılaşmanın sağlanmasında olduğunu belirten Alpay, banka ve sigorta şirketlerinin karşılıklı kazan-kazan yaklaşımı ile birlikte hareket etmesinin önemini belirtti. Oturumdaki konuşmacılardan Ageas Avrupa CEO'su Steven Braekeveldt ise sigorta bilincinin geliştirilmesi için gerçekleştirilen eğitimlerin sektör açısından önemli bir gösterge olacağını ve müşteri deneyimlerinin öneminin ilerleyen süreçte artacağını ifade etti. Sunumlarda ürün çeşitliliğinin ve yeni ürünlere cesurca yaklaşmanın önemi belirtilirken teknolojik altyapının yeterliliğinin, alternatif dağıtım kanallarındaki çeşitlendirmenin iyi bir müşteri deneyimi ile sonuçlandırılması gerektiğinin altı çizildi.

Birinci günün son oturumunda ise Türkiye'deki dağıtım kanallarının değişen özellikleri ve komisyoncular, acenteler ve sigorta şirketleri arasında değişen dinamikler konuşuldu. Türkiye Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Basri Batıkarayel, sektörde öne çıkan İslami sigortacılık



ürünlerine, mikro sigortacılık ürünlerine, sigortacılık ürünlerinin internet veya e-ticaret kanalları ile müşteriler ile buluşturulmasına, dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesine ve sosyal medyanın artan önemine dikkat çekildi. Aviva Sigorta Direktörü Maurizio Pescarini ürünlerin basitleştirilmesinin ve müşteri odaklı yaklaşımın sektör açısından önemine dikkat çekti. TSB Genel Sekreteri Erhan Tunçay ise gerçekleştirilen regülatif düzenlemeler ile acente yapılarında önemli değişiklikler olacağına, acentelerin birleşmeye ve verimli çalışma yapılarına açık olmaları gerektiğine işaret etti.

Lloyds ismiyle piyasaya girecek!

Konferansın ikinci günü Willis Limited şirketi Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Yönetici Direktörü Muzaffer Aktaş'ın açılış konuşması ile başladı. İkinci günün sabırsızlıkla beklediğim sunumlarından biri de Lloyds Güney ve Doğu Avrupa Bölgesi Başkanı Enrico Bertagna'nın sunumuydu. Konuşmasında sigortacılık sektörünün gelişen Türkiye ekonomisine katkısı değerlendiren Bertagna, sigorta şirketlerinin varlıklarının artırılmasının, varlıkların doğru ve efektif bir şekilde yönetilmesinin değişen piyasa ve global ekonomik koşullardaki öneminin altını çizdi.

"İstanbul Finans Merkezi" projesinin önemine değinen Bertagna projenin başarısının dünya standartlarında bir altyapıyı ve Türkiye'nin stratejik ve demografik önemine katkı sağlayacağını ifade etti.

Gelişen piyasaların gelişmiş piyasaların deneyimlerinden çok şey öğreneceklerini belirten Bertagna, Lloyds gibi global şirketlerin uzun tarihleri ve artan teknik bilgi ve tecrübelerini, gelişen piyasalara aktardıklarının altını çizdi. Lloyds'un Türkiye sigortacılık sektörü için gelecek planlarına dair bir soruya karşılık Bertagna, Türkiye sigortacılık sektörünün gelişimi için Lloyds tarafından gerçekleştirilen çalışmaların devam edeceğini, Lloyds'un sahip olduğu bilgi birikimini Türkiye ile paylaşacağını ve planlarının çok uzun dönemlere yayıldığını ifade etti. Sektörde Lloyds ismi ile faaliyet lisansı olarak yer almalarının söz konusu olduğunu ancak gerçekleştirecekleri tek aksiyonun bu olmayacağını vurgulayan Bertagna, Lloyds markasının ve ürünlerinin pazarlanmasının da gerçekleştirecekleri aksiyonlar arasında yer alabileceği ifade etti.

Bertagna'nın oturumunun ardından, Akıllı Yaşam

Dergisi'nin 15'inci sayısında da detaylı bir şekilde incelenen Türkiye'deki kredi sigortaları masaya yatırıldı. Coface Sigorta Genel Müdürü Belkis Alpergun, Euler Hermes Sigorta Genel Müdürü Özlem Özünür ve Atradius Credi Sigortaları Ülke Müdürü Taner Işık'ın katıldığı oturumda yenilenen çek kanunu ile bu alandaki kredi riskinin artmasının, piyasada alternatif ürün bulmada yaşanan sıkıntıların kredi sigortalarının gelişimini hızlandıran etkenler olduğu ifade edildi. Bir sonraki oturumda ise Zurich Sigorta Teminat ve Politik Riskler Birimi Müdürü Emre Şerifoğlu, önemi gün geçtikçe artan politik risk sigortalarıyla ilgili bir sunum yaptı. Şerifoğlu, yatırımın yapıldığı ülkedeki yatırımların mahsur kalmasının, döviz transferlerindeki kısıtlamaların, kamu borçları veya garantilerinin ödenmemesinin, garanti mektuplarının haksız yere çağrılmasının veya parasal zarara sebep olan şiddet olaylarının ortaya çıkmasının politik risk kavramı içerisinde değerlendirildiğini ifade etti.

Günün merakla beklenen bir başka sunumu ise Axa Sigorta COO'su Ali Erlat tarafından sigortacılık sektörünün önemli gündem maddesi olan kasko ve trafik branşlarında karlılık konusunda gerçekleştirildi. Erlat, 2002 -2011 yılları arasındaki 4.5 kat artan prim üretimi karşısında hasar ödemelerinin 10 kat arttığını vurgulayarak ortalama primlerin Avrupa piyasasına göre düşüklüğüne işaret etti. Sektörde kısa vadeli bir yaklaşım yerine uzun vadeli ve aktüeryal hesaplamalara dayanan bir bakış açısının olması gerektiğini belirten Erlat, mevzuatın çok hızlı değiştiğine dikkat çekti. Erlat, sektör oyuncularının öncelikli görevinin ise branşı karlı hale getirmek olması gerektiğinin altını çizdi.

Tamamlayıcı sağlık sigortası ile penetrasyon artıracak

İki günlük konferansın son gündem maddesi ise sağlık sigortaları oldu. Oturumda konuşan Yapı Kredi Sigorta Sağlık Hasarları Yöneticisi Müge Sarıbayraktar, sağlık sigortalarının son dönem gelişimine, sağlık sektöründe gerçekleştirilen iyileştirmelerin sektörde olumlu etkilerine ve tamamlayıcı sağlık sigortalarının önemine dikkat çekti. Sarıbayraktar, tamamlayıcı sağlık sigortaları ise sektörde penetrasyon oranlarının artacağına işaret etti. Ergo Sigorta Birim Genel Müdürü Cem Köylüoğlu ise sektördeki çalışmaları özetledi.

*Tertemiz emekleriniz damla damla biriksin diye,
Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi şimdi sizinle...*

Emekliliğiniz hayırlı olsun!





Yeni BES'in kesintileri belli oldu!

Yeni BES'te kesintiler ne olacak? Merakla beklenen yönetmelikte kesintilerin azami oranları belirlendi. Yeni düzenlemelere göre BES'in birikim tablosu ilk defa Akıllı Yaşam'da... **Dalkan Delican**

Geçen hafta Yeni BES'le birlikte kesintilerin gündeme geldiğini ve kesintilerin düşeceğini söylemiştik. Bununla ilgili üç ayrı tabloda Yeni BES'e uygun koşullarda üç adet tahmini birikim tablosunu da sizlerle paylaşmıştık.

Resmi Gazetede 9 Kasım'da yeni BES'in yeni yönetmeliği de yayınlandı. İlginç bulduğumuz düzenlemeler var. Cayma süresinin 60 güne çıkarılması, ilk iki yıl içerisinde aktarımın yapılmaması, emeklilik hakkını kullanan bir katılımcının yeniden emekli olması için on yıl daha beklemesi, giriş aidatı tavanının brüt asgari ücretin yarısından yüzde 75'e çıkarılması ve tabi diğer kesintilerde ciddi indirimle gidilmesi gibi radikal değişiklikler var. Bu değişiklikleri önümüzdeki aylarda değerlendireceğimizi söyleyelim.

Yeni yönetmelikle artık katılımcı açısından birikim tablolarının nasıl şekilleneceğini daha net gösterebilecek noktaya geldik.

Aynı örneklemeden yola çıkarsak, yani katılımcının 30 yaşında olduğu yıllık 10.000 TL ödeyeceği, birinci senaryoda getirinin yüzde 10, ikinci senar-

yoda yüzde 7 olması ve kesintilerin mevcut uygulamanın tavanından yapılması durumunda aşağıdaki ilk tablo oluşuyordu. (Yönetim Gideri yüzde 8, Fon İşletim Gideri yüzbinde 10)

Yeni yönetmelik çerçevesinde kesintilerin tavandan uygulanmasıyla (Yönetim Gideri yüzde 2, Fon İşletim Gideri yüz binde 2,28) katılımcının avantajı ciddi anlamda artmaktadır. Bu durum ikinci tabloda görülebilir.

Her iki tablonun arasında oluşan farkı ise son tablomuzda görebilirsiniz.

Dilerseniz bu veriler çerçevesinde durumu tekrar gözden geçirelim...

Yeni uygulamayla birlikte katılımcının emeklilik hesabındaki birikim, getiriler yüzde 10 ila yüzde 7 arasında kalırsa 10 yılda 18-16 bin arasında daha fazla oluşacak. Eğer sistemde 41 yıl kalırsa birikim rakamları 1.2 milyon TL ile 500 bin TL arasında olacak. Kanatımızca, yeni yönetmelik katılımcının yanında olduğunu göstermiştir. Rekabet ortamında emeklilik şirketlerinin kesintiler konusunda da farklı strateji izleyerek daha düşük kesintileri tercih

edecek olması katılımcının avantajını yukarıya çekecektir.

Birikimlerin bu kadar fark yaratmasının bir sebebi de yeni yönetmeliğin 22. Maddesinin 1. Fıkrasında gizli... Mevcut uygulamada FİG kesintisinin tavanı yoktu. Elbette günlük fon varlığının yüzbinde 10' kadar kesinti tavandı ancak fon getirilerinin çok yüksek olduğu zamanlarda FİG getirileri de azami oluyordu. Örneğin, bir fonun yıllık getirisi yüzde 20 ve günlük FİG kesintisi yüzbinde 10 ise o fondan kazanç yüzde 4'e kadar çıkabiliyordu. Daha yüksek getirilerde daha yüksek rakamlar elde edilebiliyor-

Tablo -1

Süre (Yıl)	Yaş	Başlangıç Ödemesi + Katkı Payı:	Katkı Payına Devlet Katkısı:	Ayrılma Durumunda Birinci Senaryoya göre oluşan FARK:	Ayrılma Durumunda İkinci Senaryoya göre oluşan FARK:	Getiri Farkı: (Birinci Senaryo)	Getiri Farkı: (İkinci Senaryo)
1.	30	10.000,00 TL	2.500,00 TL	661,76 TL	646,46 TL	6,62%	6,46%
2.	31	20.000,00 TL	5.000,00 TL	1.494,07 TL	1.439,52 TL	7,47%	7,20%
3.	32	30.000,00 TL	7.500,00 TL	2.517,59 TL	2.389,91 TL	8,39%	7,97%
4.	33	40.000,00 TL	10.000,00 TL	3.820,30 TL	3.570,44 TL	9,55%	8,93%
5.	34	50.000,00 TL	12.500,00 TL	5.333,19 TL	4.902,69 TL	10,67%	9,81%
6.	35	60.000,00 TL	15.000,00 TL	7.122,67 TL	6.436,27 TL	11,87%	10,73%
7.	36	70.000,00 TL	17.500,00 TL	9.495,40 TL	8.429,40 TL	13,56%	12,04%
8.	37	80.000,00 TL	20.000,00 TL	12.029,78 TL	10.485,84 TL	15,04%	13,11%
9.	38	90.000,00 TL	22.500,00 TL	14.963,45 TL	13.315,73 TL	16,63%	14,80%
10.	39	100.000,00 TL	25.000,00 TL	18.340,01 TL	16.037,76 TL	18,34%	16,04%
11.	40	110.000,00 TL	27.500,00 TL	24.404,78 TL	20.083,36 TL	22,19%	18,26%
16.	45	160.000,00 TL	40.000,00 TL	56.240,81 TL	41.803,54 TL	35,15%	26,13%
21.	50	210.000,00 TL	52.500,00 TL	113.279,43 TL	75.630,20 TL	53,94%	36,01%
26.	55	260.000,00 TL	65.000,00 TL	210.740,94 TL	125.837,78 TL	81,05%	48,40%
27.	56	270.000,00 TL	67.500,00 TL	268.008,99 TL	156.286,81 TL	99,26%	57,88%
31.	60	310.000,00 TL	77.500,00 TL	421.589,68 TL	224.144,88 TL	136,00%	72,30%
36.	65	360.000,00 TL	90.000,00 TL	718.693,47 TL	339.522,34 TL	199,64%	94,31%
41.	70	410.000,00 TL	102.500,00 TL	1.191.865,23 TL	499.021,53 TL	290,70%	121,71%

du. Yeni Yönetmelik bu duruma bir sınır getirmiş. Buna göre yıllık yapılacak en yüksek kesinti yüzde 2,28'le sınırlandırılmış. Bunun üzerinde yapılan kesintiler fona iade edilecek.

Bu katılımcı için şu anlama geliyor. Yılsonu itibariyle katılımcının dahil olduğu emeklilik fonundan yapılan yıllık kesinti tavanı geçiyor-

sa katılımcının birikimine ilave edilecek. Bu maddenin uygulamaya başlayacağı dönem ise 2014... Diğer bir ifade ile 2015'ten itibaren her yılın başında emeklilik birikimlerimiz kar payı alıyormuş gibi artacak. Önümüzdeki ay tekrar görüşmek dileğiyle... Sağlıcakla kalın!

Tablo -2

Süre (Yıl)	Yaş	Başlangıç Ödemesi + Katkı Payı:	Katkı Payına Devlet Katkısı:	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim: (Birinci Senaryo)	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim: (İkinci Senaryo)	Getiri: (Birinci Senaryo)	Getiri: (İkinci Senaryo)
1.	30	10.000,00 TL	2.500,00 TL	9.811,31 TL	9.576,71 TL	-1,89%	-4,23%
2.	31	20.000,00 TL	5.000,00 TL	20.144,80 TL	19.418,56 TL	0,72%	-2,91%
3.	32	30.000,00 TL	7.500,00 TL	31.033,28 TL	29.534,26 TL	3,44%	-1,55%
4.	33	40.000,00 TL	10.000,00 TL	44.324,03 TL	41.614,87 TL	10,81%	4,04%
5.	34	50.000,00 TL	12.500,00 TL	56.941,71 TL	52.748,04 TL	13,88%	5,50%
6.	35	60.000,00 TL	15.000,00 TL	70.257,88 TL	64.197,45 TL	17,10%	7,00%
7.	36	70.000,00 TL	17.500,00 TL	88.914,18 TL	80.045,11 TL	27,02%	14,35%
8.	37	80.000,00 TL	20.000,00 TL	104.582,04 TL	92.808,55 TL	30,73%	16,01%
9.	38	90.000,00 TL	22.500,00 TL	121.140,03 TL	112.683,16 TL	34,60%	25,20%
10.	39	100.000,00 TL	25.000,00 TL	138.644,08 TL	127.065,05 TL	38,64%	27,07%
11.	40	110.000,00 TL	27.500,00 TL	169.334,67 TL	142.544,03 TL	53,94%	29,59%
16.	45	160.000,00 TL	40.000,00 TL	289.654,91 TL	224.532,14 TL	81,03%	40,33%
21.	50	210.000,00 TL	52.500,00 TL	451.048,76 TL	320.014,27 TL	114,79%	52,39%
26.	55	260.000,00 TL	65.000,00 TL	668.145,38 TL	431.355,57 TL	156,98%	65,91%
27.	56	270.000,00 TL	67.500,00 TL	810.338,17 TL	506.509,83 TL	200,13%	87,60%
31.	60	310.000,00 TL	77.500,00 TL	1.084.746,53 TL	625.278,16 TL	249,92%	101,70%
36.	65	360.000,00 TL	90.000,00 TL	1.535.802,90 TL	796.639,49 TL	326,61%	121,29%
41.	70	410.000,00 TL	102.500,00 TL	2.146.621,55 TL	997.597,82 TL	423,57%	143,32%

Tablo -3

Süre (Yıl)	Yaş	Başlangıç Ödemesi + Katkı Payı:	Katkı Payına Devlet Katkısı:	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim: (Birinci Senaryo)	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim: (İkinci Senaryo)	Getiri: (Birinci Senaryo)	Getiri: (İkinci Senaryo)
1.	30	10.000,00 TL	2.500,00 TL	10.473,08 TL	10.223,18 TL	4,73%	2,23%
2.	31	20.000,00 TL	5.000,00 TL	21.638,87 TL	20.858,09 TL	8,19%	4,29%
3.	32	30.000,00 TL	7.500,00 TL	33.550,87 TL	31.924,16 TL	11,84%	6,41%
4.	33	40.000,00 TL	10.000,00 TL	48.144,33 TL	45.185,31 TL	20,36%	12,96%
5.	34	50.000,00 TL	12.500,00 TL	62.274,90 TL	57.650,73 TL	24,55%	15,30%
6.	35	60.000,00 TL	15.000,00 TL	77.380,55 TL	70.633,72 TL	28,97%	17,72%
7.	36	70.000,00 TL	17.500,00 TL	98.409,58 TL	88.474,51 TL	40,59%	26,39%
8.	37	80.000,00 TL	20.000,00 TL	116.611,82 TL	103.294,39 TL	45,76%	29,12%
9.	38	90.000,00 TL	22.500,00 TL	136.103,48 TL	125.998,89 TL	51,23%	40,00%
10.	39	100.000,00 TL	25.000,00 TL	156.984,10 TL	143.102,81 TL	56,98%	43,10%
11.	40	110.000,00 TL	27.500,00 TL	193.739,45 TL	162.627,39 TL	76,13%	47,84%
16.	45	160.000,00 TL	40.000,00 TL	345.895,72 TL	266.335,68 TL	116,18%	66,46%
21.	50	210.000,00 TL	52.500,00 TL	564.328,19 TL	395.644,47 TL	168,73%	88,40%
26.	55	260.000,00 TL	65.000,00 TL	878.886,32 TL	557.193,35 TL	238,03%	114,31%
27.	56	270.000,00 TL	67.500,00 TL	1.078.347,16 TL	662.796,64 TL	299,39%	145,48%
31.	60	310.000,00 TL	77.500,00 TL	1.506.336,21 TL	849.423,04 TL	385,91%	174,01%
36.	65	360.000,00 TL	90.000,00 TL	2.254.496,38 TL	1.136.161,83 TL	526,25%	215,60%
41.	70	410.000,00 TL	102.500,00 TL	3.338.486,77 TL	1.496.619,36 TL	714,27%	265,03%

Yeni Yönetmelik ile yıllık yapılacak en yüksek kesinti yüzde 2,28'le sınırlandırıldı. Bunun üzerinde yapılan kesintiler fona iade edilecek.

Nasıl tasarruf yapılır?

Adının tasarrufla yan yana anılmasını isteyen şirket AvivaSA şimdi de, Dünya Tasarruf Günü kutlamalarının 88'inci yılında, bireyle-ri tasarrufa teşvik edici bir rehber hazırladı. AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk, 1924 yılından bu yana düzenli olarak tüm dünyada kutlanan 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü vesilesiyle tasarruf alışkanlığının yeniden kazandırılması için gündelik yaşamda uygulanabilecek önerileri dile getirdi.

AvivaSA tarafından yapılan bir araştırma-
dan yola çıkılarak hazırlanan önerilerde
Türkiye'nin son 10 yılda yüzde 27'den yüzde
12'ye düşen tasarruf oranına dikkat çekildi.
Daha fazla tasarrufun Türk ekonomisinin
iyi gidişatını sürdürmesi için önemli olduğu
gibi bireylerin daha iyi bir gelecek kurmaları
için de kaçınılmaz olduğunu dile getiren
Eredenk'in bireylere tasarruflarını artırabil-
meleri için verdiği ipuçları şöyle:

- **Finans planı oluşturun:** İleride yapmayı planladığınız veya zorunlu olarak yapmanız gerekebilecek harcamaları düşünün, ihtiyaç duyduğunuz birikimi belirleyin. Kendinizi bundan sorumlu hissetmek için kısa orta ve uzun vadeli ara hedefler belirleyin.
- **Tasarrufa başlamayı geciktirmeyin:** Birik-tirmeye ne kadar erken başlarsanız, uzun vadede o kadar kazanırsınız.
- **Küçük adımlarla da olsa tasarruf yapmaya başlayın:** Mümkünse gelirinizin yüzde 10'luk bir bölümünü tasarrufunuz için ayırın.
- **Tasarruflarınızı otomatize bağlayın:** Ara sıra biriktirmek sağlıklı sonuç vermez.
- **Tasarrufta kararlı olun:** Planlı tasarrufları-nız en az her ay yaptığınız düzenli ödemeler kadar önemli ve miktar açısından sizi zorla-mayacak ölçekte olmalı.
- **Alışverişinizi planlı yapın:** Doğa-çlama alış-verişten kaçının ve mutlaka ihtiyaçlarınızı listeleyin.



Meral Eredenk

- **Alışverişte pazarlığa girin:** Satın almak iste-diğiniz malın fiyatını bilerek veya araştırarak alışverişe gidin.
- **Kredileri akıllıca kullanın:** Kredi kartlarını-zın ve faturalarınızın ödemelerini zamanın-da yapın.
- **Gücünüzü koruyun:** Acil ve zorunlu har-camalarınız için tasarruf ettiğiniz bütçeden yararlanabilirsiniz, ancak zaman içinde tekrar yerine koyun.

Ailesine yük olmak istemeyen BES'e geliyor

BNP Paribas Cardif, Türkiye'nin de içinde olduğu 8 ülkede "Sigortacılıkta Müşteri Eği-limleri" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Sonuçlar, Türk toplumunun risk ve sigorta algısının diğer ülkelerden hangi yönlerde farklılaştığına dair çarpıcı örnekler ortaya koyuyor.

Araştırmasının sonuçları, BNP Paribas Car-dif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, Pazarlama ve Acente Dağıtım Kanalından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar'ın yanı sıra Global Pazarlama Baş-kanı Laurence Hontarrede'nin katılımıyla düzenlenen bir toplantıda paylaşıldı. Dünyada yaşanan hızlı gelişime ve değişen müşteri ihtiyaçlarına dikkat çeken Kışmır şöyle konuştu: "Bu yeni dünyaya uyum sağ-layacak bir sigortacılık anlayışı geliştirmek üzere müşterimizi daha yakından tanımak



Cemal Kışmır

zorundayız. Biz BNP Paribas Cardif olarak yeni vizyonumuzun da desteğiyle müşteriye merkeze alan, müşterilerin birey olarak farklılıklarını gözetken ve buna göre çözümler geliştiren yeni sigortacılık anlayışının ilk ör-neklerinden birini sunmaya hazırlanıyoruz." Kışmır, BNP Paribas Cardif CEO'su Eric Lombard'ın sözüne referans vererek, "Müşterilerimizi daha iyi sigortalıyoruz

çünkü onları daha iyi tanıyoruz" dedi. Sonuçları değerlendiren Uğur Çağlar ise diğer ülkelerle kıyaslandığında Türkiye'de insanların sigortaya bakış açısında duygusal ağırlıklı eğilimlerin öne çıktığını söyledi. "Türk insanı içinde yer aldığı grup veya topluluğun, özellikle ailesinin kendisi için risklere karşı da bir güvence oluşturduğuna inanıyor, dolayısıyla sigortayı bu anlamda ikinci planda görüyor. Türk insanı için öne çıkan bir diğer eğilim ise kadercilik... Yapı-lan araştırmada Türk insanının yüzde 44'ü kaderci yaklaşımlar gösteriyor. Bu gruba göre herhangi bir riske karşı önlem almayı düşünmek bile o tehlikeyi çağırarak kabul ediliyor." Çağlar, Türk insanı için bi-reysel emeklilikteki en önemli motivasyonun ise yaşlandığında yakınlarına ve ailesine yük olmak istememesi olduğunu söyledi.



Emekliliğinizi
bugünden
planlayın

BES



Size en yakın Finansbank* şubesine gelin,
hayallerinizi geç kalmadan birlikte gerçekleştirelim.

 **FINANSEMEKLİLİK**

* Finansbank A.Ş., Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin Acentesidir.

444 0 984 www.finansemeklilik.com.tr



BES fonlarının üçüncü çeyrek performansı

İlk dokuz ayda BES fonları çok iyi bir büyüme yakaladı. Üçüncü çeyrek sonunda 2011'e göre yüzde 29,2 artış kaydetti. **Alp Keler / Ak Portföy GM**

2011 yılı sonunda yaklaşık 14,3 milyar TL olan Türkiye'deki BES fonlarının büyüklüğü, 2012'nin ilk yarısında yaklaşık 17,2 milyar TL'ye ulaşmıştı. Üçüncü çeyrek sonunda ise BES fonlarının büyüklüğü 18,5 milyar TL'yi aştı. Üçüncü çeyreğe ait bu veriler BES fonlarının 2011'e göre yüzde 29,2 artış kaydettiğini gösteriyor.

Aşağıdaki tablolarda, fon türüne göre fon büyüklükleri ile büyüme oranları verilmektedir: 2011'deki büyüme oranının yaklaşık yüzde 19 olduğu düşünüldüğünde ilk dokuz ayda BES fonları çok iyi bir büyüme yakaladı. Oranın yüksekliğinde 2012'de piyasalarda yaşanan yükseliş (özellikle hisse senedi piyasası) etkili oldu. Yaklaşık 4,2 milyar TL'lik büyümenin yaklaşık 1,8 milyonu hisse senedi ve esnek/karma fonlarda oluşmuştur.

Kamu iç borçlanma araçları fonlarında beklenenin üzerinde bir artış yaşanıyor. Yaklaşık 2,1 milyar TL büyüyen bu fonlar toplamda yaklaşık yüzde 20 büyüyerek esnek/karma fonlardan sonra en çok büyüyen ikinci fon sınıfı oldu.

Yılın başında faizlerin yükselmesi ile hızlı büyüyen likit fonlar üçüncü çeyrekte faizlerin düşmesi ile birlikte 2012 ilk yarısına göre yaklaşık yüzde 6 küçülme gösterdi. Döviz ağırlıklı yatırım yapan uluslararası borçlanma araçları ve uluslararası karma/esnek türü fonların ilk dokuz ayda 2011'e göre hızla düşüş kaydettiği gözlemleniyor. Burada, 2011'de hızlı yükselen kurlardan elde edilen karın bir kısmının realize edilerek hisse/esnek fonlara kaydığı söylenebilir. Ancak, bu tür fonların TL büyüklüklerinin

diğer fon türlerine göre oldukça düşük olduğu da gözden kaçmamalıdır. Buradaki pozisyonların bir kısmı da Kamu Dış Borçlanma araçlarına kaymıştır.

Son 7 yılda emeklilik fonları istikrarlı bir şekilde fon piyasasındaki ağırlığını arttırıyor. Emeklilik fonlarının fon piyasasındaki ağırlığı 2011 sonunda yüzde 32,4'e ulaştı. 2012 ilk yarısı sonunda oran yaklaşık yüzde 4,5 daha artarak yüzde 37,05 olarak gerçekleşti, dokuz ay sonunda ise yüzde 38,3'e ulaştı. Emeklilik fonlarının 2011'deki pay artış oranı yüzde 6 idi. Yani, 2012'de ilk dokuz ayda 2011 yılının tüm büyüme rakamı yakalanmıştır.

Yeni BES yasası ve uygulamaları, devlet katkısı, internet satışları ve diğer değişiklikler (değişik fon türleri ve varlık sınıfları/ürünler) ile sektörün çok daha hızlı büyümesi bekleniyor. Tahminen önümüzdeki 5-7 yıl içerisinde sektörde dominant olacak olan emeklilik fonları; faizlerin düşmesi, sağlıklı büyüme rakamları ve performans ile lokomotif tasarruf aracı haline gelecektir.



2012'nin ilk dokuz ayında 2011 yılının tüm büyüme rakamına ulaşıldı.

Fon Büyüklüğü (TL)

28.09.2012	29.06.2012	30.03.2012	30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	29.12.2006	30.12.2005	29.12.2004
5.410.732.724	4.985.459.758	4.562.736.509	4.072.337.581	3.272.392.804	1.982.031.945	1.267.127.982	1.088.036.118	599.820.843	255.410.667	59.156.672
1.253.143.594	1.214.545.709	1.110.833.585	901.351.846	766.252.607	427.674.266	193.863.403	239.448.638	109.150.335	49.904.722	10.198.307
755.468.405	702.831.425	665.380.001	666.316.643	417.905.568	360.914.791	291.491.651	182.742.552	158.676.315	64.683.191	23.678.777
9.352.259.648	8.646.833.176	7.936.399.271	7.223.361.952	6.320.741.202	4.990.743.107	3.424.125.097	2.395.269.723	1.483.700.788	638.317.721	131.050.405
		5.084.114	4.809.053	41.557.923	78.296.745	67.956.483	77.861.402	72.404.044	23.781.627	8.727.559
1.649.554.122	1.589.983.277	1.510.838.274	1.372.303.762	1.159.910.179	1.194.587.783	1.084.984.241	521.871.311	323.077.026	150.905.191	48.144.206
50.707.625	54.361.958	54.197.918	57.023.458	20.697.958	23.442.259	26.628.478	18.662.425	15.630.192	8.443.034	3.620.500
35.248.277	33.373.484	36.938.489	41.385.323	17.880.756	14.850.687	11.755.491	9.214.059	7.557.788	3.378.720	1.664.481
10.340.253	5.047.515	864.007	0	0	34.334.541	16.546.928	38.008.990	50.087.928	30.504.385	7.234.064
18.517.454.648	17.232.436.302	15.883.272.167	14.338.889.618	12.017.338.996	9.106.876.124	6.384.479.755	4.571.115.217	2.820.105.257	1.225.329.258	293.474.969
4.178.565.029										

2011'e göre

Yıllık Büyüme Oranı (%)

28.09.2012	29.06.2012	30.03.2012	30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	29.12.2006	30.12.2005	2004-2012 3C
18,59%	22,42%	12,04%	24,45%	65,10%	56,42%	16,46%	81,39%	134,85%	331,75%	9046,45%
12,81%	34,75%	23,24%	17,63%	79,17%	120,61%	-19,04%	119,38%	118,72%	389,34%	12187,76%
13,54%	5,48%	-0,14%	59,44%	15,79%	23,82%	59,51%	15,17%	145,31%	173,17%	3090,49%
17,84%	19,71%	9,87%	14,28%	26,65%	45,75%	42,95%	61,44%	132,44%	387,08%	7036,38%
		5,72%	-88,43%	-46,92%	15,22%	-12,72%	7,54%	204,45%	172,49%	
9,18%	15,86%	10,10%	18,31%	-2,90%	10,10%	107,90%	61,53%	114,09%	213,44%	3326,28%
-6,44%	-4,67%	-4,96%	175,50%	-11,71%	-11,97%	42,68%	19,40%	85,13%	133,20%	1300,57%
-4,58%	-19,36%	-10,74%	131,45%	20,40%	26,33%	27,58%	21,91%	123,69%	102,99%	2017,67%
				-100,00%	107,50%	-56,47%	-24,12%	64,20%	321,68%	42,94%
29,14%	20,18%	10,77%	19,32%	31,96%	42,64%	39,67%	62,09%	130,15%	317,52%	6209,72%

6 Aylık Karşılaştırmalar (2004 - 2012)

29.06.2012	30.03.2012	30.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	29.12.2006	30.12.2005	29.12.2004
29.286.768.256	29.213.351.883	29.901.311.815	32.903.477.695	30.086.612.887	24.119.455.978	26.159.189.766	21.957.416.531	29.381.493.376	24.565.233.911
17.232.436.302	15.883.272.167	14.338.889.618	12.017.338.996	9.106.876.124	6.384.479.755	4.571.115.217	2.820.105.257	1.225.329.258	293.474.969
62,96%	64,78%	67,59%	73,25%	76,76%	79,07%	85,13%	88,62%	96,00%	98,82%
37,04%	35,22%	32,41%	26,75%	23,24%	20,93%	14,87%	11,38%	4,00%	1,18%

Birikimli hayat BES'e rakip değil

CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara, birikimli hayat sigortalarına ilginin yeniden artacağına inanıyor...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Bankasürans şirketi CİV Hayat Sigorta, 2007'de kuruldu, Ocak 2008'de faaliyet ruhsatı aldı, Nisan 2008 sonundan itibaren de hizmet vermeye başladı. Avrupa'nın en büyük sigorta grupları arasında yer alan Talanx'a bağlı olan şirket, Türkiye'de özellikle kredi hayat, kredi kartı hayat, birikimli hayat ve ferdi kaza sigortası ürünlerine odaklanıyor. CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara, bireysel emeklilik sisteminin (BES) devreye girmesiyle birlikte birikimli hayat sigortalarına ilginin azaldığını söylüyor. Son 7-8 yılda birikimli hayat sigortası satışlarının oldukça düştüğünü hatırlatan Hodara, "Aslında bu iki ürün birbirine rakip değil. Herkesin portföyünde ikisinin de olması gerekiyor" diyor. Viktor Hodara ile yurtdışındaki ürünleri ve CİV Hayat Sigorta'yı konuştuk...

Dünyada olan ama Türkiye'de olmayan hayat sigortası ürünleri var mı?

150 ülkede faaliyet gösteren bir grubun üyesiyiz. Tabii ki her ülkede sayısını bile bilmediğimiz birçok ürün var. Ancak herhangi bir ülkede çok tutmuş bir ürünün Türkiye'de de aynı ilgiyi göreceğini düşünmüyorum. Kişinin sigortaya ayırabileceği bütçe sınırlı olduğu için öncelikle evini ve arabasını sigortalıyor. Gelişmiş ülkelerde ise durum tam tersi. CİV Almanya, tek başına Türkiye'de üretilen hayat primini bir yılda üretiyor. Bu yüzden ürün eksikliğinden ziyade şu anda mevcut ürünlerin daha iyi tabana yayılması ve hacmin artması önemli.

Yeni ürünler getirecek misiniz?

Bu yıl "Cüzdanım Güvende" adında yeni bir ürün çıkardık. Önümüzdeki yıl da çıkarmayı

düşündüğümüz birçok ürün var. Bunların gerçekleşmesi hem sektörün gidişatı hem de piyasanın altyapısıyla ilgili. Ayrıca "ürün çöplüğü" gibi bir şey de olsun istemiyoruz. Az ve öz; hem müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda hem de personelin anladığı, satılması kolay ürünler olsun istiyoruz.

Dünyada yaygın bir sistem var. 56 yaşına kadar ayda 20 dolar ödüyorsunuz. Ölerseniz ailenize 200 bin dolar tazminat ödeniyor, ölmezseniz paranız çöpe gidiyor. Siz de buna benzer ürün getirmeyi düşünüyor musunuz?

Evet, böyle ürünler var. Sigortacılık tarihine bakarsanız buna benzer birçok ürün olduğunu görürsünüz. Aslında benim de hoşuma giden uygulamalardan biri İngiltere'de var. Paranızı düzenli bir şekilde yatırıyorsunuz. BES ya da birikimli hayat sigortaları gibi para alıyorsunuz ama devlet hepsini vermiyor., en fazla yüzde 30'unu veriyor. Yani isteseniz de o paranın tamamını alamıyorsunuz. Şu anki sistemde ise ya emekli oluyorsunuz ya da biriken paranızı alıyorsunuz. Türkiye'de henüz bu tarz ürünler yok ancak var olan ürünleri de henüz tam anlamıyla tabana yayabilmiş değiliz. Bu yüzden önceliğimiz bu olmalı.

Peki BES'e devlet katkısının gelmesi sizce hayat sigortalarını nasıl etkiler?

Olumlu etkiler. Aslında sadece BES değil hayat sigortaları için de yeni düzenlemeler yapıldı. Hayat sigortaları tarafında da vergi avantajı artırıldı. Bir de eskiden çıkışta anapara ve kâr payı üzerinden kesinti yapılıyordu. Artık sadece kâr payı üzerinden kesinti yapılıyor olması bile tek başına önemli.



Viktor Hodara,
CİV Hayat Sigorta Genel Müdürü

Portföy dağılımınız nasıl?

Portföy dağılımı açısından biz daha çok hayat sigortaları ağırlıklıyız. Hayatın içinde de birçok şirket gibi kredi ve kredi kartı hayat sigortaları daha ağırlıkta. 2011 yılında ürettiğimiz 29 milyon 474 bin liralık primin 25.2 milyon lirası hayat sigortalarından, 4.2 milyon lirası ise ferdi kazadan geldi. Hayat sigortalarında 7.6 milyon lira birikimli hayattan geldi.

2013 için beklenti ve hedefleriniz neler?

Kredilerde anormal bir daralma olmadığı sürece sektörün büyümeye devam edeceğini düşünüyoruz. Önümüzdeki yıl pozitif bir büyüme bekliyoruz. Kendi açımızdan ise şu anki yapımız, tek dağıtım kanalımız Citibank'la tamamen uyum gösteriyor. Bu daha önce Almanya'da denenmiş ve çok başarılı olmuş bir model. "Neden tek banka ve tek acente" diyebilirsiniz ancak bu modelin başarılı olmasının ardında yatan en önemli etken de bu aslında.

HER
DERDE
KREDİ



facebook.com/DenizBank



twitter.com/DenizKredi

Cevabı 5 dakikada gelen
Cebimde Kredi ile
hayat Deniz'de güzel!



*Üst limit 15.000 TL, maksimum vade 36 aydır. Banka, onaylanan kredinin kullanımı için son kararı verme, kefil ve ek belge isteme, faiz oranını değiştirme hakkına sahiptir.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

“İşimiz de işçi sağlığımız da sigortalı”

Hollandalı oturma grubu üreticisi Danca, Türkiye’den dünyaya ihracat yapıyor. Bursa’daki üretim tesisi, ihracat ve nakliye sigortaları için yılda 15 bin euro bütçe ayıran Danca Türkiye’nin ortaklarından Nükhet Taşman, “Çevre, işçi ve müşteri sağlığı bizim için çok önemli” diyor...



Türkiye-Hollanda ortaklı Danca Türkiye, üst gelir grubu müşterileri için oturma grupları üretiyor. 1997 yılında Hollanda’da kurulan şirket, 4 yıl sonra üretim merkezini Türkiye’ye taşımış. Bursa’daki 5 bin metrekarelik tesisinde ayda ortalama 2 bin oturma eşdeğerinde kanepe ve koltuk üretiyor.

2001 yılından bu yana Avrupa ülkelerinin yanı sıra ABD ve Ortadoğu’ya da ihracat yapan Danca, Avrupa ülkelerine Hollanda, Azerbaycan, İran ve Lübnan gibi farklı ülkelere ise Türkiye üzerinden ihracat yapıyor. Kendi markasının yanı sıra markaya özel (private label) üretim yapan firma private label koleksiyonu için ayda ortalama iki model pazara sunuyor. Danca Türkiye’nin ortaklarından Nükhet Taşman, “Tasarımlarımızda geleneksel el işini yaratıcı ve endüstriyel know-how

ile birleştiriyoruz” diyor. Danca, dünyaca ünlü tasarımcılardan Teun Van Zanten, Michelle Moore, Mat Linders, Hugo de Ruiter, Robert Nimwegen ve Thomas Althaus ile çalışıyor.

Danca’nın tasarımıdaki çeşitliliği ve özgünlüğü, oturma gruplarının tüm mekan ve zamanlara uyarlanabilmesini sağlıyor. Taşman, koleksiyonları müşteri talepleri, pazarın ihtiyaçları ve satışlardan gelen geri bildirimler doğrultusunda oluşturduklarını söylüyor.

Giydirilebilir, leke tutmaz koltuklar

Nükhet Taşman, tasarımın yanı sıra Danca oturma gruplarının en önemli özelliklerinin modüler ve “second skin” yani “ikinci deri”yle kaplanması olduğunu söylüyor. “İkinci deri” ürünün döşemelik kılıfının altında yer alan ikinci kılıfı tanımlıyor. Taşman, bu uygulamayı şöyle anlatıyor:

“Sünger iskelete sabitledikten sonra üzerini pamuklu kılıfla kaplıyoruz. Bu kılıf ürünün hem altyapısını bir arada tutuyor hem de döşemelik kılıfın kolayca giydirilmesini sağlıyor. Ayrıca döşemelik kılıfın temizlenmesi ya da değiştirilmesi gerektiğinde, mekânlarda geçici kılıf vazifesi görerek oturma grubu eksikliğinin hissedilmesini önüyor.”

Danca ürünlerinin “second skin” kadar önemli bir başka özelliği de leke tutmaz kumaştan üretilmesi. Danca, döşemelik kumaşların üzerini, bir film tabakası uygulayarak su, yağ ve kire karşı koruma altına alıyor. Danca’nın bir özelliği de imalatla kullanılan bütün malzemelerin işlenmesinden teslimine kadar tüm süreçleri kendi içimizde çözmesi...

Nükhet Taşman, özellikle modüler yani her mekana göre tasarlanabilir ürün gruplarına büyük talep olduğunu söylüyor. Geçtiğimiz aylarda Manavgat’ta Danca Ev/Home adında bir showroom açan Danca Türkiye’nin ürünleri Anka-

ra, Bursa, Eskişehir, İzmir ve Antalya'da bulunan farklı mağazalarda satışa sunuluyor. Şirketin ürünleri 3 yıl garantili. Taşman, "Dünyanın neresinde olursa olsun satış sonrası servisimiz var" diyor. Ardından da Danca ürünlerine 10 yıl süreli olmak üzere kolay değiştirilebilen, yeni kılıf hizmeti verdiklerini de sözlerine ekliyor.

360 derece sigorta

Danca Türkiye, Bursa'daki çevre ve işçi sağlığı dostu fabrikasını risklere karşı geniş kapsamlı teminat altına alıyor. Yangın, deprem, hırsızlık, sel ve su baskını, cam kırılması, terör, komşu mali mesuliyet, kiracı mali mesuliyet, yangına bağlı kâr kaybı, elektronik cihaz, taşınabilir elektronik cihaz, makine kırılması, işveren mali mesuliyet, üçüncü şahıs mali mesuliyet, taşınan para ve ferdi kaza gibi sigortalardan faydalanıyor. Nükhet Taşman, ihracat ve ithalata özel nakliye sigortalarından da yararlandıklarını söylüyor. Danca Türkiye bünyesinde çalışan 60 kişi de sağlık sigortasının yanı sıra işyerinde meydana gelebilecek kazalara karşı sigortalı. Tüm sigortalar için yılda 15 bin euro bütçe ayırdıklarını

belirten Taşman, "Danca olarak çevreye, işçi ve müşteri sağlığına özen gösteriyoruz. İş ve işçi sağlığının gerektirdiği önlemleri mutlaka alıyor ve bu amaca uygun ekipmanlarla çalışıyoruz. Sigorta sayesinde de müşterimizi, çalışanımızı, firmamızı risklere karşı güvence altına alıyoruz" diyor.

Yatırımlara devam

Danca Türkiye'nin 2011 yılı cirosu 3 milyon euro. Nükhet Taşman, kriz dönemlerinin olumsuz etkisine rağmen son 5 yılda toplam 23 milyon euro ciro elde ettiklerini vurguluyor.

Durgunluk zamanlarında da yatırım yapmaya devam eden Danca Türkiye, ekim ayında Antalya'nın Manavgat ilçesinde 1.300 metrekarelik showroom açtı. Tayman, Hollanda'da da üç showroom açmayı planladıklarını açıklıyor ve "Dünya çapındaki ekonomik durgunluk nedeniyle satışa yönelik yatırımlara öncelik veriyoruz" diyor. Danca Türkiye'nin cirosunun yüzde 0.6'lık kısmını Ar-Ge çalışmalarına ayırdığını da belirtelim. Nükhet Taşman, kısa sürede yeni yatırım yapmadan ayda 3 bin oturmaya eşdeğer üretim yapmayı hedeflediklerini

söylüyor. Danca ürünlerinin yüzde 90'ı yurtdışına pazarlanıyor. Şirket, önümüzdeki dönemde Kuzey Irak ve Arabistan'a da ihracat yapmayı planlıyor. İhracatın cirodaki payı yüzde 87. Danca'nın Hollanda ve Belçika'da bilinen bir marka olduğunu hatırlatan Taşman, Almanya ve Türkiye'de de tanıtmak için çeşitli çalışmalar yürüttüklerini belirtiyor.



Nükhet Taşman,
Danca Türkiye'nin ortaklarından

Şirket profili

Kuruluş yılı: 1997

Ürün yelpazesi: Model sayısı 28, farklı boyutlarıyla toplam ürün sayısı 150, private label model sayısı 166, boyutlarıyla toplam ürün sayısı 800

Üretim yeri: Bursa

Üretim kapasitesi: Yıllık 2 bin oturma

Çalışan sayısı: 60

Showroom sayısı: 1 (Manavgat'ta 1.300 m2)

Dağıtım ağı: Ankara, Bursa, Eskişehir, İzmir ve Antalya'daki farklı mağazalar

Web adresi: www.danca.nl

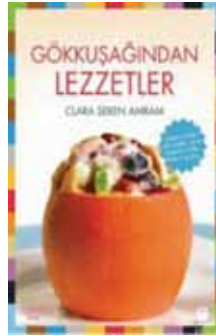




Dünyanın En Harika Fikri
John Farndon
Çeviri: Duygu Akın

NTV Yayınları,
296 sayfa
Arka Kapak

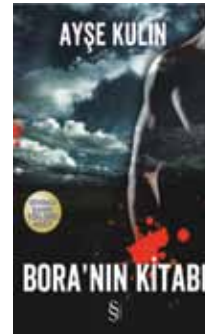
En eski içki olan şaraptan dokumacılığa, evlilikten kapitalizme insanlığın gidişatına yön veren kimi zaman doğayı daha fazla kontrol etmesini sağlayan en etkili fikirler Farndon'un kitabında toplanıyor. Demokrasi mi, internet mi, romantizm mi... Yoksa matbacılık mı, kanalizasyon mu, seri üretim mi... Dünyanın en harika fikri nedir? 50 fikrin bulunduğu Farndon'un listesi bir internet sitesinde insanların verdiği oylara göre hazırlandı. John Farndon, insanlık tarihinde önemli değişiklikler yaratan en harika fikirleri, bu fikirlerin diğerleri arasında nasıl sıyrıldığını anlatıyor. Keyifli bir dille yazılan kitapta "İnsanlığı Değiştiren 50 Müthiş Fikir" sıralanırken, fikrin oluşumu, geçmişten günümüze olan süreci hakkında da bilgiler veriliyor. Evlilik, dokuma ve iplikçilik, üzengi, aşı, yelkenli, seri üretim, bilimsel yöntem bu fikirlerden bazıları...



Gökkuşáğından Lezzetler
Clara Seren Amram

Doğan Kitap,
260 sayfa

Gökkuşáğından Lezzetler, mutfakta sıra dışı bir yaklaşım arayanlar için ideal bir beslenme biçimi öneriyor. Doğanın renkleriyle yola çıkan yazar ve sağlıklı yaşam koçu Clara Amram her rengin enerjisini taşıyan çeşitli ürünlerle yapılan yemekleri anlatıyor kitabında. Beden ve ruh sağlığımızı korumak için vücudumuza girmesine izin verdiğimiz her şeye çok dikkat etmemiz gerektiğini söylüyor Amram. Kitabında yeşilden kırmızıya, turuncudan siyaha her renkten sebze ve meyvelerle yapılan sağlıklı ve lezzetli yemek tariflerini okurlarıyla bir görsel şölen eşliğinde paylaşıyor. Her bir rengin vücudumuza neler kattığını anlatan Amram, doğada her şeyin bir rengi, bir anlamı ve bir amacı olduğunu anlatarak, hem lezzetli hem de vücudu arındıran farklı reçeteleriyle okurlarını sağlığa davet ediyor. Asıl mesleği bankacılık olan Amram 15 yıldır İstanbul'da yaşayan bir İstanbullu.



Bora'nın Kitabı
Ayşe Kulin

Everest Yayınları,
256 sayfa

Türkiye'de önemli bir okur kitlesine ulaşan Ayşe Kulin, bu defa acımasız günlerin gölgesinde geçen çocukluğunun yaralarını sarmak ve geçmişini silmek için İstanbul'a gelen genç bir adamın, Bora'nın öyküsü ile okurların karşısında. Gizli Anların Yolcusu'ndan tanıdığımız Bora'nın hazin öyküsüyle Kulin, sadece genç bir adamın kişisel varoluş mücadelesini değil, bu coğrafyanın zorlu koşullarında bir insan, bir âşık, bir birey olabilmenin imkânsızlığını da anlatıyor. Roman, bir aşk ile yeni bir hayata başlayan Bora'nın geçmişinin karşısına çıkması ile yeniden iç hesaplaşmalara sürüklenmesini anlatıyor. Romanlarında farklı karakterlere yer veren kimi zaman toplumda görünmeyen konulara değinen Kulin, bu romanında da hemcinsine âşık olan bir gencin hikayesini anlatıyor. Bora'nın Kitabı "kabuğundan sıyrılmaya ant içmiş insanların büyük mücadelesinin romanı" olarak tanımlanıyor.



Katılım Bankacılığı
Hüseyin Tunç

Nesil Yayınları,
298 sayfa

Sektörün içinden gelen bir uzman olarak Hüseyin Tunç, reel ekonomiyi finanse etmek üzerinden bankacılık hizmetleri sunan katılım bankacılığı ile ilgili merak edilen sorulara yeni kitabında yanıt veriyor. Tunç, faizsiz bankacılık sisteminin işleyişini hem teorik hem de uygulamalarıyla anlatarak, sektörde yaşanan problemlere de çözüm yolları sunuyor. Kitabın yanıt aradığı bazı sorular şunlar:

Faizsiz bankacılığın faizli bankalardan farkı nedir? Faize bulaşmadan bankacılık nasıl gerçekleşiyor? Kâr payının faizden farkı nedir? Faizsiz bankacılık sistemi nasıl işliyor ve nasıl işlemesi gerekiyor? Batılılar faizsiz bankacılığa nasıl bakıyorlar? 2001 Ekonomik Krizi'nin faizsiz bankacılık sektörüne etkileri neler olmuştur? Katılım bankaları yaşanabilecek ekonomik krizlere çözüm olabilir mi?



Risk almayın, sigortasız kalmayın!

**1 Eylül - 31 Aralık 2012 tarihleri arasında
anlaşmalı sigorta acentelerinde
AsyaCard'ınıza özel +6 taksit
fırsatını kaçırmayın.**

Kampanya Koşulları: • 1 Eylül – 31 Aralık 2012 tarihleri arasında sigorta sektöründeki anlaşmalı üye işyerlerinde geçerlidir. • Tek çekim işlemler kampanyaya dahil değildir. • Kampanya kapsamında işlem yapan müşterilerin sliplerinde kampanyadan faydalandıklarına dair bir mesaj yer alacaktır. • +6 taksit imkanı 2-6 taksit seçenekleri arasındaki taksitli işlemlerde geçerlidir. +6 taksit uygulaması ile birlikte en fazla 12 taksit imkanı sağlanacaktır. • Business kartlarla yapılan harcamalar kampanyaya dahil değildir. • Bu kampanya ilgili üye işyerinde devam etmekte olan bir başka Bank Asya kampanyası ile birleştirilemez. • Kampanyaya katılacak olan asıl ve ek kart müşterilerimizin kartının açık durumda olması ve kampanya tarihi itibarı ile kredi kartlarını kullanmasını engelleyen herhangi bir durumun olmaması gerekmektedir. Hakkında haciz işlemi başlatılmış, bir dönemden fazla borç gecikmesi olan kredi kartı hesapları, bu ve benzeri durumlardan doğan idari ve kanuni takipteki hesaplar, kart sahibinin vefat bildirimi yapılmış hesaplar ve aynı tarihte tüm kartlarında iptal kart blokesi bulunan kişiler kampanyaya katılamazlar.



ASYACard

www.asyacard.com.tr

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

LUBRENN
TV Ünitesi

TL

ALVELINA
Ayaklı Lampa

TL

FLATLED
LED TV

TL

LUCENTA
3'lü Koltuk

TL

TANELZI
Sehpa

TL

**ALMAK İÇİN NE KADAR
ÖDERSENİZ ÖDEYİN,
KAYBETMEK İÇİN
BİR KİBRİT YETER.**

Anadolu Sigorta'ya gelin, evinizi
ve eşyalarınızı olası risklere karşı
güvence altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.