

Sigortada hangi evredesiniz?



işyeri



sağlık



seyahat



hayat



konut



kasko



Hayatınızın hangi döneminde hangi sigortaya ihtiyacınız var?

Asya Emeklilik Genel Müdürü, Ercüment Korkut:

"BES'e mevcut pastayı büyütmek için girdik"

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



RCISELSAN
ACIKAMAM SELLULÖZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
CELİK



INNATED
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

BES'e kat kat katkı!

Birikim sizden



**100 TL
chip-para
bizden**



**%25 katkı payı
devletten**



Siz de hemen Akbank şubelerine uğrayın, AvivaSA ile BES'e adım atın. 200 TL'lik aylık katkı payı ödemelerinizi Akbank kredi kartıyla yaparak ilk ödemenize 100 TL chip-para şansını kaçırmayın. Chip-para'larınızı doya doya harcayın!

AVIVA SA
..... Emeklilik ve Hayat



wings free



Kampanyadan, 15 Ocak 2013 – 15 Mart 2013 arasında Akbank aracılığıyla AvivaSA Bireysel Emeklilik ürününe başvuru yaparak ilk katkı payı ödemesini 10 Nisan 2013 tarihine kadar yatırıp, en az bir yıl boyunca asgari 200 TL aylık düzenli katkı payı ödemesini Akbank kredi kartlarıyla yapanlar yararlanabilir. Kampanyadan en fazla bir defa yararlanılabilir. Chip-para ödülü 100 TL ile sınırlıdır. Kampanya şartlarının yerine getirilmemesi durumunda, verilen ödül geri alınır. Toplu ödemeler kapsam dışıdır. Detaylı bilgiye Akbank şubeleri, 444 25 25 ve www.akbank.com/bes kampanyasi adresinden ulaşabilirsiniz.



EDİTÖR

BES-portföy-banka üçgeni

2013 yılı şimdiden bireysel emeklilik sistemi (BES) için yeni bir dönüm noktası olacağı benziyor. Kesintilerin düşmesi ve yüzde 25 devlet desteğinin gelmesi sistemin cazibesini artırdı. Bu yeniliklerin ardından Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) da yine katılımcı lehine bir düzenlemeye girişti.

Emeklilik Yatırım Fonları Yönetmeliği'ni değiştirmek için adım attı. Bilindiği gibi BES'in üç önemli ayağı var. Birincisi katılımcı, ikincisi BES şirketi, üçüncüsü de katılımcının fonlarını yöneten portföy yönetim şirketi... Bu üçgene baktığımızda, sistemi büyütmek adına en önemli adımın devlet desteği olduğu görülüyor. Çünkü artık katılımcıyı ikna etmek daha kolay. BES şirketleri de artık hedeflerine daha rahat ulaşıyor. Her yıl sisteme yeni katılımcıların girmesini sağlıyorlar. Sistemdeki fonlar sürekli büyüyor. Peki bu fonları kim yönetiyor? Genelde BES şirketinin kardeş şirketi olan portföy yönetim şirketleri...

Sistemin büyümesinde üçüncü ve belki de en önemli etken fonların getirisi. Bu sistemde getiri çok önemli ve belirleyici. Nitekim portföy yönetim şirketlerinin fon getirilerine bakıldığında yıllık yüzde 10-15'lere varan farklar göze çarpıyor. Bu noktada iki emeklilik şirketi aynı performansla çalışıyor, yöneticileri de aynı başarıyı gösteriyor diyelim. Bu şirketlerden birinin portföy yönetim şirketi daha fazla getiri sağlıyorsa o daha başarılı sayılıyor. Peki bu tabloda diğer BES şirketinin yöneticilerinin suçu ne? Tamam, müşteriye karşı BES şirketinin yöneticileri sorumlu. Ama fonların yönetimi portföy şirketince yapılıyor. BES şirketinin portföy yönetim şirketine hesap sorma gibi bir lüks yok. Çünkü o da iştirak yönetiyor, kendisi de... Ama fon yönetimindeki başarısızlığın faturası BES şirketi yöneticilerine çıkıyor. İşte SPK, bu yüzden Emeklilik Yatırım Fonları Yönetmeliği'ni değiştirmek üzere adım attı. En azından şimdilik öyle görünüyor. SPK'nın emeklilik fonlarının yönetimiyle ilgili yapacağı değişiklik bazı BES şirketlerinden tam destek görüyor. Arkasında banka olan şirketlerde ise rahatsızlık yaratmışa benziyor. Nitekim bu adımdan sektörün bazı oyuncuları rahatsızlık duyunca SPK da geri adım atmak zorunda kaldı. SPK, fon varlıklarının yüzde 30'unun, emeklilik şirketinin ilişkili olduğu grup dışındaki bir veya birden fazla portföy yönetim şirketi tarafından yönetilmesine imkan tanıyacaktı. Yani fon yönetimini rekabete açacaktı. SPK ve Hazine yetkilileri bu değişikliğin amacını, fon yönetiminde rekabeti artırmanın yanı sıra grup içindeki ilişki ve kurumsal yönetişimin olumsuz etkilerinin azaltılması olarak açıkladı. Sektörün büyük oyuncuları olan grup şirketleri ise bu değişikliğe şiddetle karşı çıktı. Çünkü komisyonları başka şirketlere aktarmak istemiyorlar. Özellikle bankası olmayan ve sektörde nispeten küçük paya sahip bazı şirketler, rekabeti ve yatırımcının daha iyi getiri elde etmesini sağlayacağı için fon yönetiminin dışarıya açılmasına sıcak bakıyor. Bazıları ise fon yönetiminde grup şirketi tekelinin kırılmasından rahatsız olduğu için bu değişikliğe şiddetle karşı çıkıyor. Bakalım bir orta yol bulunabilecek mi?..

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
Celallettin Kafesoğlu, Eleftheria Pappa,
Murat Soral

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

26

36

38

50

64

Söyleşi

32

40

52

60

Dünya

20

Yazarlar

16

56

62

Sigortada hangi evredesiniz?

Hayatınızın hangi döneminde hangi sigortaya ihtiyacınız var?

Seyahat, sigortalıya güzel

Kapsamlı seyahat sağlık sigortası almak artık çok daha kolay

Sağlık sigortaları artık daha avantajlı

Özel sağlık sigortası yaptıranlar artık ödediği primlerin yüzde 15'ini vergiden indirebilecek.

Sonunda Babacan da BES'e gidiyor

Ali Babacan, Ocak ayında hem kendisinin hem de eşinin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılacağını açıkladı.

O verileri koruyor, sigorta da O'nu

Yeni nesil teknoloji şirketi lthinka Bilgi Teknolojileri şirketlerin sürekliliğinin garantisini verileri koruyor, ithinka'yı ise kapsamlı bir sigorta.

Londra'dan sigortacılara tavsiyeler

Willis Group Ortadoğu ve Afrika bölgesinden sorumlu yöneticisi Muzaffer Aktaş'tan şirketlere tavsiyeler

Ben Simavi'yi sattım, Aydın Doğan da beni

Türkiye'nin en uzun süreli köşe yazarı Hasan Pulur'a 50 yıllık basın hayatını sorduk



BES'in en hızlı ve iddialı şirketi

Sektörün ilk ve tek faizsiz oyuncusu Asya Emeklilik

Liberty ayağa kalktı; şimdi koşma zamanı

Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin'le söyleşi

2012 hasarı 65 milyar dolar

Kazaların yükü kadınlarda

Primlerdeki artış ılımlı

Günde 170 aile tazminat alıyor

Aviva iki planın daha satışını durdurdu

Yapı Kredi'ye dört talip var

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

Emeklilik fonlarında yeni dönem

Alp Keler

BES'e devlet eli değdi

Sinan Metin

Tekzip: Geçen sayımızda "BES'te uzaktan eğitime yeni bir yaklaşım" başlıklı haberde Detay Eğitim'in kurucu ortaklarından Erman Dinçer'in soyadı Dinçer olarak yazılmıştır. Düzeltir, kendisinden ve okurlarımızdan özür dileriz.

GÜNEŞ SİGORTA
FACEBOOK
Sigortası



Güneş Sigorta'dan bir ilk! Facebook hesabını sigortalayabilirsin...

Peki ama nasıl?

Facebook'a üye olduğun tarihten bugüne kadar sayfanda yer verdiğin bütün fotoğraf, paylaşım, beğeni ve yorumların dijital bir kitapta toplanacak ve sen de bu süreçte birebir şahit olacaksın. Ayrıca sigortana ilişkin bir de sertifika alacaksın. Hesabına ait bilgiler **ücretsiz olarak 1 yıl boyunca Güneş Sigorta güvencesi** altında tutulacak.

Facebook geçmişiniz güvence altında! Hepsi, Güneş Sigorta **Facebook Sigortası** ile bir tık uzağınızda.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Bir Usta Bin Usta'ya bir ödül daha

Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından “İşletme 2023; Cumhuriyetin 100. Yılında Kurumsal Sosyal Sorumluluk” başlığıyla Kadir Has Üniversitesi’nde gerçekleştirilen “KSS Çözümleri Pazaryeri” etkinliğinde Anadolu Sigorta, Bir Usta Bin Usta Projesi ile KSS’nin Yaygınlaştırılması Ödülü’ne layık görüldü. Ödülü Anadolu Sigorta adına Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergünten aldı. Türkiye’nin ilk 500 şirketinin 2011-2012 döneminde kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) uygulamalarını nasıl şekillendirdiklerine göre analiz edildikleri değerlendirme süreci sonucunda, aralarında Anadolu Sigorta’nın da olduğu Türkiye’den 18 şirketin projeleri “2012 KSS Pazaryeri”nde sergilenmek için seçildi.

Corporate Responsibility Europe (Avrupa Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği) ulusal ortaklarından oluşan jüri, bu şirketler arasında “Kurumsal Sosyal Sorumluluk” ödüllerinin sahiplerini belirledi ve yapılan ödül töreninde şirketlere ödülleri verildi. Bu yıl Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Romanya, İran ve Ukrayna’dan çeşitli firmaların temsil edildiği KSS Pazaryeri’nin teması olan İşletme 2023 girişimi, Türkiye’nin 2023 stratejilerini desteklemek; yüksek oranda istihdamı, verimliliği ve sosyal dayanışmayı



sağlamak amacıyla kamu kuruluşlarının, şirketlerin ve sivil toplum kuruluşlarının ortak girişimlerle kendi paylarına düşen katkıyı yapması anlayışına dayanıyor.

Vakıf ve sandıklara BES daveti



Mehmet Bostan

Vakıf Emeklilik, Sapanca’da düzenlediği Vakıf ve Sandıklar Zirvesi’nde yürürlüğe giren yeni BES (bireysel emeklilik sistemi) düzenlemelerini anlattı. Toplantıda söz alan EGM Başkanı ve Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, “Vakıf ve sandıklarımızla birlikte büyük bir aileyiz. Sizleri bilgilendirmek için üst yöneticilerimizle buradayız” diyerek yeni dönemde tüm vakıf ve sandıkları BES’e katılmaya davet etti.

Vakıf ve sandıkların BES sistemine dahil olmalarıyla çok önemli avantajlar sağlayacağını vurgulayan Bostan, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Vakıf Emeklilik olarak vakıf ve sandıklarımızın faaliyetlerini daha iyi yürütmelerine, üye sayısını artırmalarına, finansal ve aktüeryal dengelerini iyileştirmelerine, ekonomik ve demografik gelişmelere paralel ortaya çıkan riskleri yönetmelerine, başta bireysel emeklilik ve fon yönetimi olmak üzere mali sistem içerisindeki

fırsatlardan yararlanmalarına katkı sağlamak istiyoruz. Sizinle birlikte amaçlarınızı yerine getirmenize destek olacağız. Vakıf ve sandıklara yakın olmak bizim bir görevimiz ve misyonumuzun bir parçasıdır.” Vakıflar Genel Müdürü ve Vakıf Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Adnan Ertem de zirvede yeni BES düzenlemelerinin vakıf ve sandıklar açısından avantajlar sağladığını vurguladı.

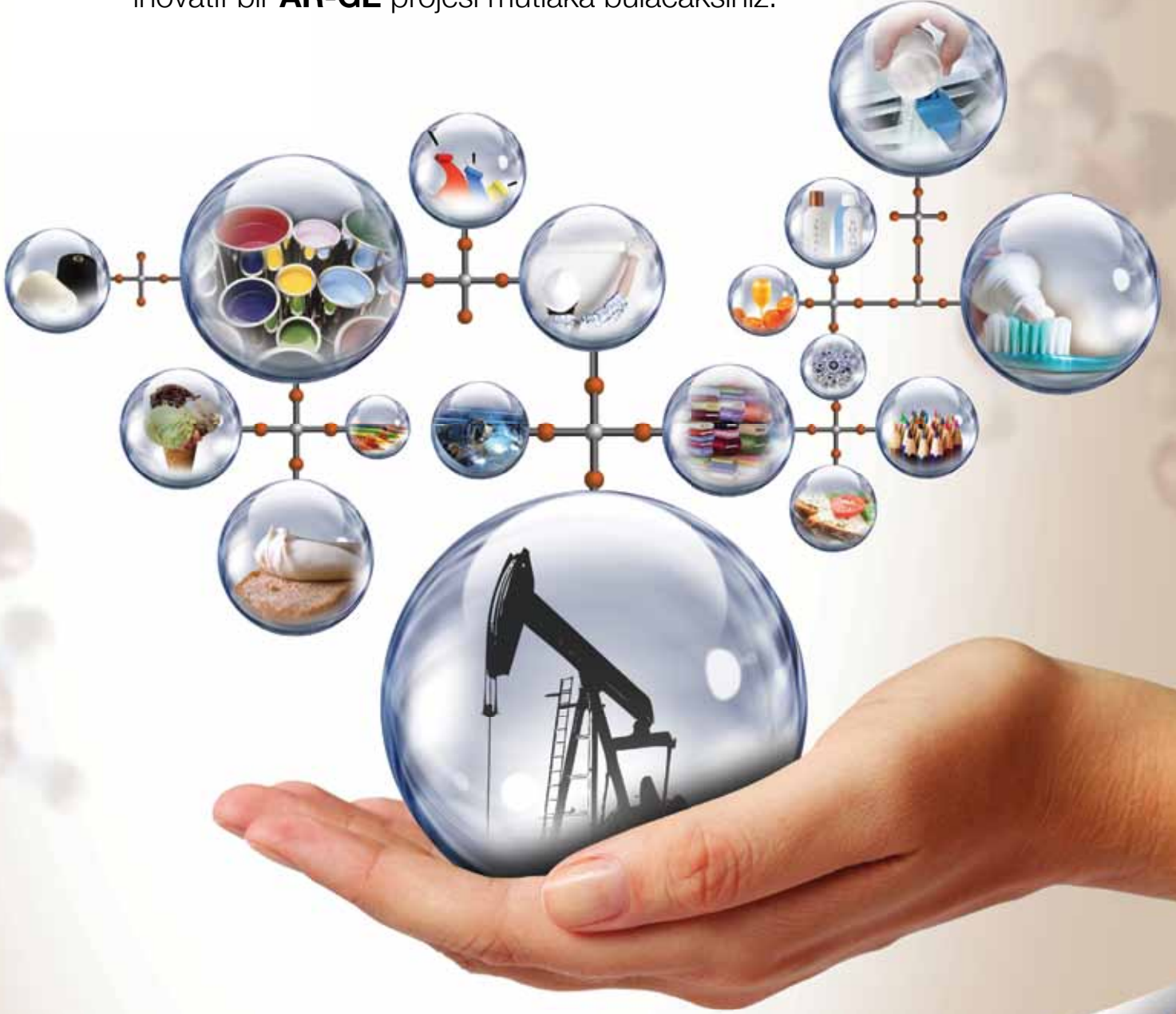
AXA’dan evlere 24 saat güvence

AXA Sigorta, yeni konut sigortası “Evim Sigortası” ile evlere kapsamlı teminat sunuyor. Yangından yıldırıma, taşıt çarpmasından hırsızlığa, elektronik eşyalara gelecek zararlardan özel yaşamdaki kazalara, terörist eylemler ve kargaşalık sırasında çıkan olaylara kadar pek çok risk Evim Sigortası ile güvence altına alınıyor. Yine Evim Sigortası sayesinde kar ağırlığı, cam kırılması, enkaz kaldırma giderleri, hasar nedeniyle yapılacak ikametgâh değişikliği masrafları ve kişisel üçüncü şahıs mali sorumluluk gibi diğer birçok teminatı almak mümkün. Ürün kapsamında sunulan geniş asistans hizmetleri arasında çilingir ve tesisatçı çağırılması, bilgi hizmetleri, acil tıbbi durum hizmeti, otel/kiralık araç rezervasyonu, uçak bileti satın alma gibi danışmanlık hizmetleri de yer alıyor.

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'den 2013'te "her yöne kazanç"

Yapı Kredi Sigorta, 2009 yılında başlattığı Acente Destek Paketi'ni her yıl olduğu gibi bu yıl da yeniledi. "Her yöne kazanç" isimli 2013 yılı avantaj paketini Türkiye genelinde yaptığı toplantılarla acentelerine açıkladı. 19 Aralık 2012 Çarşamba günü İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Antalya ve Bursa'da eş zamanlı yapılan toplantılarda 1.000'i aşkın acente 2013 yılının yeni kampanya-sındaki çok özel avantajları yerinde duyma fırsatı buldu. Açıklanan yeni destek paketi 8 farklı kampanyadan oluşuyor.

İstanbul'da 2013 kampanyalarının açıklan-dığı toplantıda söz alan Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Doç. Dr. S. Giray Velioglu, 2012 yılı prim üretiminde hedeflenen başarıyı yakaladıklarını, 2013 yılında da

hedefleri doğrultusunda yine karlı büyüme stratejisinin devam edeceğini belirtti.

Daha sonra söz alan Yapı Kredi Sigorta Acente ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Vekili M. Murat Beköz ise, 8 farklı kampanyadan oluşan 2013 yılı Destek paketinin içeriğini acentelere aktardı. Beköz 2009 ve 2010 yıllarında "Değişim Rüzgarları", 2011 yılında "Haydi renklerini



seç", son olarak da geçtiğimiz yıl "2012'de 12'den" sloganları ile artık neredeyse geleneksel hale gelen acente kampanyala-rında bu yıl da "Her yöne kazanç" sloganı ile yola çıktıklarını ve acentelerine geniş yelpazede kazanç imkanları sunmayı hedeflediklerini belirtti.

Liberty'ye sosyal sorumluluk ödülü



Hanzade Aytaçlı

Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından Kadir Has Üniversitesi'nde gerçekleştirilen "İşletme 2023; Cumhuriyetin 100. Yılında Kurumsal Sosyal Sorumluluk Pazaryeri" organizasyonu kapsamında, Liberty Sigorta'ya ödül verildi. Şirketlerin KSS

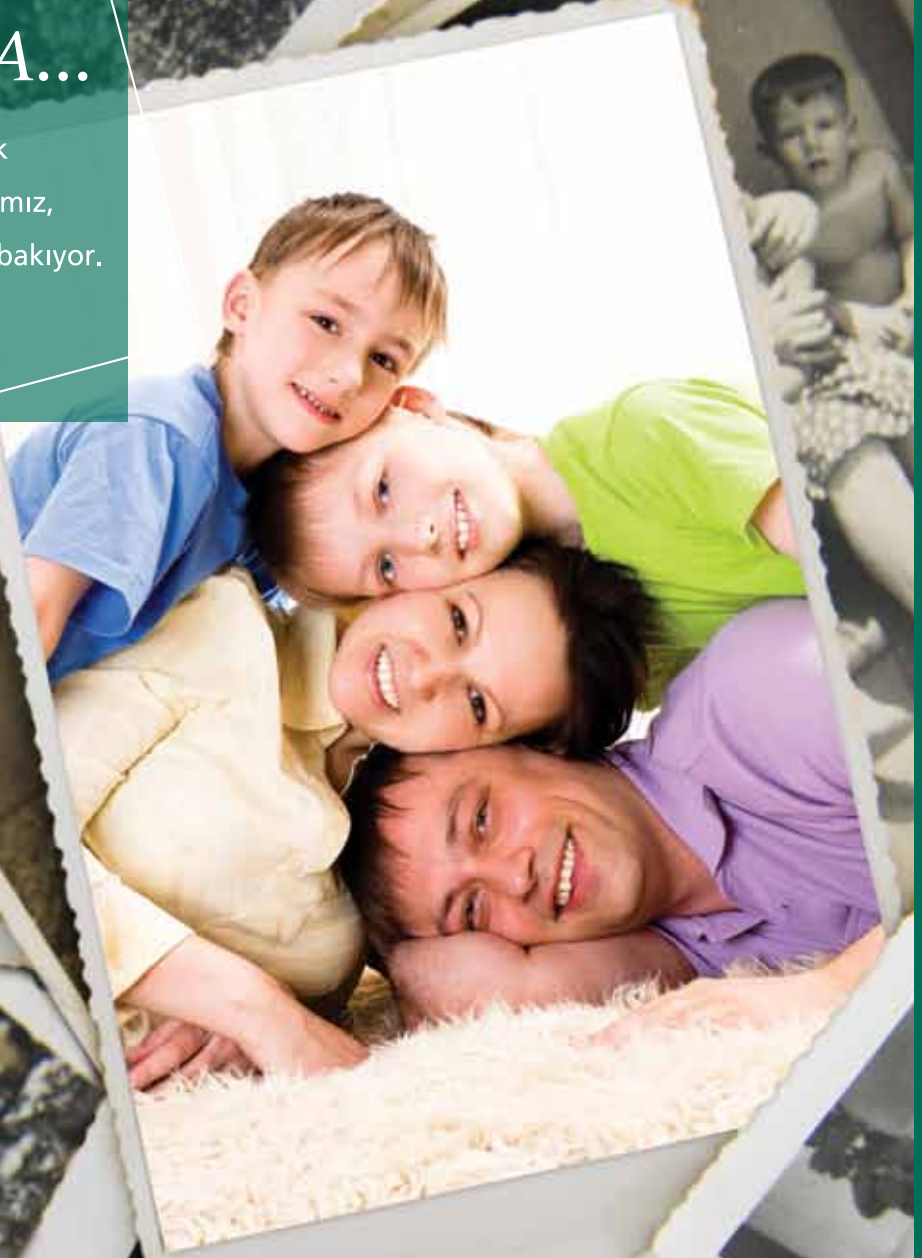
(Kurumsal Sosyal Sorumluluk) uygulamalarının değerlendirildiği projede Liberty Sigorta, gerçekleştirdiği "Türkiye Trafik Risk Haritası" araştır-ması ile "KSS'yi İş Süreçlerine Dahil Etme Ödülü"ne değer görüldü. Liberty Sigorta Pazarlama Direktörü Hanzade Aytaçlı aldıkları ödül ile ilgili olarak, "Sosyalluk alanında destekle-diğimiz ve destekleyeceğimiz projelerde öncelikle, grubumuzun 'önlem alma' felsefesi ile uyumlu olmasına dikkat ediyoruz. Davranış değişikliği yaratabi-lecek ve en önemli iki paydaşımız olan çalışanlarımızın ve acentelerimizin katılımını sağlayabilecek projeleri seçiyoruz. 2012 yılında öncelikli alan olarak Trafik konusunu belirlemiştik. Liberty Sigorta olarak trafikte alınabile-cek belli başlı önlemler ile birçok yaralan-manın ve ölümlerin önlenilebileceğine, maddi hasarların ise azaltılabileceğine inanıyoruz" dedi.

Başvurular başladı

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na başvurular başladı. 'Hayata Dair' teması ile düzenlenen yarışma, kadınların kendilerini ve haya-ta bakışlarını özgürce ifade edebildikle-ri bir platform olarak, her geçen yıl etki alanını genişletiyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında yürüttüğü yarışmaya, fotoğraf sanatına ilgi duyan 18 yaş üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar en fazla beş adet fotoğrafla katılabiliyor. Birinciye 5.000 TL, ikinciye 3.000 TL, üçüncüye ise 1.000 TL ile ödül verilecek olan yarışmada sergilenmeye değer bulunan her esere de 250 TL telif ödenecek. Yarışmaya kayıtlar 11 Mart'a kadar devam edecek.

YANINIZDA YAKININIZDA...

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



Hedef sürdürülebilir kârlılık



Ramazan Ülger

Tepe yönetimi kısa bir süre önce değişen ve Genel Müdür olarak Ramazan Ülger'in atandığı Groupama, 2013 yılı strateji toplantısını İstanbul Point Otel'de gerçekleştirdi. Şirketin 2013 hedeflerinin aktarıldığı ve her

birimin bu hedefler için alacağı aksiyonlarını paylaştığı toplantıda tüm birimler için ortak bir hedef belirlendi: Sürdürülebilir kârlılık...

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger'in başkanlığında tüm şirket yöneticilerinin katıldığı toplantıda, çapraz satışın yanı sıra ekibin sahada daha çok bulunması konuları ile birlikte şirket çalışanlarının diyaloglarını geliştirmek amacıyla çeşitli kararlar alındı. Ülger, toplantıda hedefleriyle ilgili şunları söyledi:

"Groupama'nın en önemli özelliklerinden biri, sahada aktif bir şirket olmasıdır. Üst yönetim olarak bölgelerimizle birlikte acentelerle yakın ilişkilerimizi sürdürmeye devam edeceğiz. 2013'te oto sigortası dışındaki branşlarda da büyümeyi hedefliyoruz. Ayrıca çapraz satış olanaklarını geliştirmek için de projeler üreteceğiz. Emeklilikte ise 2013, tüm sektör gibi bizim için de uyum ve gelişimi sürdürme yılı olacak"

MetLife'in hedefi ilk 5

MetLife çalışanları "Yeniliğin Mimarları" konseptiyle Sapanca'da bir araya geldi. Sektördeki yeniliklerin değerlendirildiği, şirketin strateji ve hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, hem emeklilik hem de hayat tarafında sektörde ilk 5 içinde yer almak istediklerini vurguladı. Toplantının birinci gününde satış ekibi için Ritim Toplantısı düzenlendi ve satış performansları değerlendirilerek 2013 yılı satış hedefleri belirlendi. Toplantının ikinci gününde ise bölüm direktörleri yaptıkları işleri ve hedeflerini anlattı.



Deniz Yurtseven

Yeni BES kanunuyla ilgili tüm hazırlıkları tamamladıklarını açıklayan Deniz Yurtseven, yeni dönemin mimarlarının MetLife çalışanları olacağını altını çizdi. Yurtseven, "Hem sigorta hem de emeklilik tarafında ilk 5 içinde yer almak istiyoruz. Bu hedefe çalışanlarımızla hızlı bir biçimde ulaşacağız. Şu anda kaza branşında emeklilik ve hayat şirketleri arasında zaten lider konumdayız. Bu toplantımız yeni dönemin başlama vuruşu olacak" dedi. Toplantıda bireysel emeklilik mevzuatındaki yeni gelişmelerle ilgili detaylı bilgilendirme ve sunumlar yapıldı. Ayrıca şirkette 5, 10, 15 ve 20'nci yılını dolduran çalışanlara plaket verildi.

Euler Hermes'e en iyi ödülü



Özlem Özünür

Küresel ticari kredi sigorta devi Euler Hermes, Global Finance tarafından 2012 yılının "En İyi Ticari Kredi Sigorta Şirketi" seçildi. Dünya çapında 163 ülkede, şirket yöneticileri, bankacılar ve yatırımcılar için aylık olarak yayınlanan, dünyanın saygın iş ve finans dergilerinden Global Finance, Euler Hermes'i "En İyi Risk Yönetimi Kurumları" kategorisinde değerlendirmeye aldı. Euler Hermes Grup Yönetim Kurulu Başka-

nı Wilfried Verstraete, müşteri odaklı hizmet ve yaklaşımlarının dünya genelindeki meslektaşları tarafından fark edilmesinin bir onur olduğunu belirterek "Ticari kredi sigortası, işletmelerin en doğru müşterilerinin belirlenmesinde ve şirket faaliyetleri için gerekli nakit akışının korunması ile sürdürülebilirliğinin sağlanmasında çok değerli bir finansal yönetim aracı" dedi.

Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özünür, "Euler Hermes ticari kredi sigortasında yüzde 34.9 pazar payı ve 50'den fazla ülkedeki faaliyetleriyle liderliğini devam ettiriyor. Kapasite, inovasyon, fiyatlandırma ve finansal güvenilirlik gibi kriterlerin esas alındığı bu yarışmada birinciliği elde etmek, bizi ve tüm Euler Hermes çalışanlarını gururlandırdı" dedi.

**Neye değer verdięinizi,
niye değer verdięinizi
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.

ERGO

ERGO Sigorta Müşteri Hizmetleri: **444 0 466**

ERGO Emeklilik ve Hayat Müşteri Hizmetleri: **444 37 46**

www.ergoturkiye.com



/ergoturkiye

Güneş Sigorta Facebook'u da sigortaladı

Güneş Sigorta, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek 7 Ocak'ta başlattığı yeni uygulaması "Güneş Sigorta Facebook Sigortası" ile site kullanıcılarının "Hesabım tanımadığım kişilerin eline geçer, anılarım kaybolursa" endişesine son veriyor. Uygulamaya katılanlar hesaplarını, 1 yıl boyunca ücretsiz olarak Güneş Sigorta güvencesi altına alabiliyor.

Facebook kullanıcılarına hesaplarını, üye oldukları ilk gün itibarıyla arşivleyerek koruma imkânı sunuyor. Kullanıcılar ayrıca Güneş Sigorta Facebook Sigortası'na ait bir de sertifikaya sahip oluyor.

Türkiye'de 32 milyon Facebook kullanıcısı olduğunu ve bu rakamın ülkemizi dünya sıralamasında 7'nci sıraya taşıdığını belirten Güneş Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Arzu Tan, "Sosyal ağlar artık hemen hemen herkesin günlük hayatının ayrılmaz bir parçası haline gelmiş durumda. Yaşamımızın en özel anlarını bu ağlar aracılığı ile sevdiklerimizle paylaşıyoruz. Bu da hepimizde, hesabımızın tanımadığımız kişilerce ele geçirilmesi ve o güne kadar yapmış olduğumuz tüm paylaşımlarımızın yani anılarımızın kaybolması ihtimaline karşı bir korku yaratıyor. Bu nedenle Güneş Sigorta olarak, Facebook kullanıcılarına özel, hem hesaplarını güvence altına alabilecekleri hem de eğlenceyi yaşayabilecekleri bir uygulama geliştirdik" diyor. Uygulama, hesabın ele geçirilmesini engelleyemiyor ancak böyle bir durumda karşı karşıya kalındığında kullanıcılara anılarına yeniden kavuşma imkânı sunuyor. Akıllı Yaşam olarak Arzu Tan'a bu uygulamanın detaylarını sorduk.

Akıllı Yaşam: Facebook üzerinden ürün satmayı planlıyor musunuz?

Arzu Tan: Kısa vadede böyle bir planımız bulunmuyor. Ancak hepimizin bildiği üzere tüketici eğilim ve ihtiyaçları oldukça hızlı



Arzu Tan



gelişiyor, değişiyor, çeşitleniyor. Bu nedenle uzun vadede sosyal medya için böyle bir ürün geliştirmeyi veya Facebook üzerinden ürün satmayı yasal zemin izin verdiği oranda düşünebiliriz.

Uygulamaya katılan kullanıcıların verilerini nerede, nasıl saklayacaksınız?

Uygulamaya katılan kullanıcıların profillerine ait içerikler, sosyal medya ajansımızın sunucuları üzerinde saklanacak. Uygulamaya katılanlar, süreç tamamlandığında bir dijital arşive sahip olacaklar. Profilini kaybeden kullanıcılar ise bilgilerine, email adreslerini

girerek yaratacakları tek kullanımlık PIN ile facebooksigortam.com üzerinden erişebilecekler.

Verilerin güvenliğini siz nasıl sağlayacaksınız?
Bilgilerin en güvenli şekilde saklanabilmesi için veriler, SSL sertifikalı sunucularda tutulacak ve hem veri tabanı hem de dosyalar yedekli şekilde barındırılacak.

Uygulama, profilin hacklenmesini de önleyebiliyor mu?

Uygulamamız, profilin ele geçirilmesini engelleyemiyor ancak böyle bir durumla karşı karşıya kalındığında kullanıcılara anılarına yeniden kavuşma imkanı sunuyor.

Bu uygulamayı geliştirmekteki amacımız neydi? Güneş Sigorta'ya ne gibi katkıları olacağını düşünüyorsunuz?

Sosyal ağlar artık hemen hemen herkesin günlük hayatının ayrılmaz bir parçası haline gelmiş durumda. Yaşamımızın en özel anlarını bu ağlar aracılığı ile sevdiklerimizle paylaşıyoruz. Bu da hepimizde, hesabımızın tanımadığımız kişilerce ele geçirilmesi ve o güne kadar yapmış olduğumuz tüm paylaşımlarımızın yani anılarımızın kaybolması ihtimaline karşı bir korku yaratıyor.

Güneş Sigorta sosyal medya stratejisi nedir?

Sosyal medyayı, sadece bir pazarlama aracı olarak değerlendirmeyip, takipçilerimizle çift taraflı bir iletişim içinde olduğumuz bir ortam olarak görüyoruz. 2013 yılı dijital iletişim stratejimizi de bu doğrultuda belirledik. Facebook ve Twitter hesaplarımızda takipçilerimizin ilgisini çekebileceğini düşündüğümüz sanattan spora, müzikten seyahata birçok alanda içerik paylaşıyoruz. 2013 yılında birbirinden farklı uygulamalarla takipçilerimizle çok daha yakın iletişim içinde olmayı planlıyoruz.

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 telefonu ile 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®

CPP'den risklere tam koruma

Kişilerin cüzdanlarındaki tüm kartları çalınma ve kaybolma riskine karşı güvence altına alan CPP, Kart Koruma Planı'nın mevcut teminatlarını genişletti. Telekom ve finansal sektörün birleşmesi ile birlikte mevcut ürününü yeni çağın ihtiyaçları doğrultusunda yenileyerek gasp ve kapkaç durumunda cep telefonu ve ziynet eşyaları ile PIN ve "Türkiye'de ilk defa" Mobil NFC ile yapılacak işlemleri de teminat altına alıyor. Tüm bunlardan bağımsız olarak CPP'nin sunduğu 7/24 limitsiz ve ücretsiz olarak sunulan acil medikal, çekici ve çilingir hizmetleri de kişilerin hayatlarını kolaylaştırıyor. Kart Koruma Planı ile sundukları mevcut teminatları genişleterek yenilerini eklediklerini belirten CPP Türkiye Ülke Müdürü Selnur Güzel şunları söyledi: "Finansal sektör ile telekom sektörünün birleşmeye başladığı günümüzde CPP olarak bu vizyonla ürün ve hizmetlerimizi şekillendirerek müşterilerimize sunuyoruz. Biz de Kart Koruma Planı ürünümüz ile kişilerin kartla ilgili endişeleri-



Selnur Güzel

ne ek olarak cep telefonu ve ziynet eşyası gibi değerli eşyalarının gasp veya kapkaç yoluyla başkalarının eline geçmesinin durumunda destek olurken PIN ve gelecekte daha da artacağını düşündüğümüz Mobil NFC ile yapılacak işlemlerde teminat altına alacak tam bir koruma sağlamayı amaçlıyoruz."

Eureko Vale Ankara'da



Eureko Sigorta'nın başlattığı Eureko Vale uygulaması İstanbul'un ardından Ankara'da da hizmete girdi. Bu hizmet kapsamında bireysel kasko ürünü sahibi Eureko müşterilerinin yürür durumdaki hasarlı araçları, istenilen adresten teslim alınıp Eureko Vale servislerinde yapılan onarım sonrası istenilen adrese teslim

ediliyor. Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri, Eureko Vale ve ikame araç uygulamalarıyla müşterilerin hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini vurguluyor. Utkueri, "Eureko Sigorta olarak hedefimiz, en iyi hasar hizmeti veren sigorta şirketi olmak. Bunun için satış ve satış sonrasında olduğu gibi hasar anında da yenilikçi uygulamalarımızla müşterilerimizin her an yanındayız. Eureko Vale hizmetini ücretsiz sunarak tüm müşterilerimizin bu rahatlıktan yararlanmasını sağlıyoruz. İstanbul ve Ankara'da yaşayan kasko ürünü sahibi müşterilerimizin yararlanabildiği bu hizmeti önümüzdeki dönemde diğer illerde de başlatmayı hedefliyoruz" diyor.

TSB'den zam açıklaması

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), son zamanlarda basında da yer alan, trafik sigortası primlerinde meydana gelen artışlara açıklık getirdi. Son altı yılda zorunlu sigorta ürününde şirketlerin her yıl zarar açıkladığını ve bu zararın giderek daha da arttığını belirten TSB Başkanı Recep Koçak, son altı yılda trafik sigortalarındaki zararın 2,8 milyar TL olduğunu söyledi. "2012 yılının ilk dokuz ayında ortaya çıkan 652 milyon TL tutarındaki zarar, trafik sigortasının sürdürülebilirliği açısından, başta prim artışı olmak üzere bazı önlemlerin alınmasını kaçınılmaz kılmıştır" diyen Koçak, trafik sigortasından alınan primlerle oluşturulan havuzdaki tutarların, ödenen tazminatlar ve yapılan giderlere yetmediğine dikkat çekti. "Trafik sigortasında tahsil edilen her 100 TL karşılığında sigorta şirketleri, 105 TL tazminat, 30 TL tutarında genel gider ve acente komisyonları gibi masraflar olmak üzere toplamda 135 TL gidere katlanmaktadır" diyen Koçak, yedek parça ve tamir fiyatlarındaki artışlar, kazalardaki tedavi giderlerinin SGK tarafından ödenmesine yönelik yapılan değişikliklerin, trafik sigortası priminin artışına neden olan unsurlar arasında olduğunu belirtti.



Recep Koçak

YATIRDIĞINIZ HER 100 LİRAYA +25 LİRA!

Türkiye biriktiriyor, ödülünü alıyor! Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan istisnasız herkesin yatırdığı paraya %25 Devlet Katkısı ekleniyor.*
Yani yatırdığınız her 100 lira, 125 lira oluyor.



100 ^{TL} 'ye	25 ^{TL}
200 ^{TL} 'ye	50 ^{TL}
400 ^{TL} 'ye	100 ^{TL}
800 ^{TL} 'ye	200 ^{TL}



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ
BİRIKTİRDİKÇE KAZANDIRAN SİSTEM

*Bir takvim yılı içinde, yıllık brüt asgari ücretin %25'ine kadar Devlet Katkısı elde edilebilecektir.

www.bireyselemekliliksislemi.info



Finans Emeklilik'te nöbet değişimi



Sigorta sektöründe CEO seçimi oldukça önemli... Yabancı şirketlerin pazara aktif olarak girmesiyle birlikte bir dönem yabancı CEO dönemi yaşanmaya başlamıştı. Ancak geçen yıl sonlarına doğru bu ivme değişti. Yerli CEO'lar atanmaya başladı. Biz de bu durumu 'CEO'larda normale dönüş başladı' diyerek geçen ayki sayımızda haberleştirmiştik. Malum üç şirketin CEO'luğu yabancılardan yerli yöneticilere geçmişti... Geçen ay bunun tersine bir gelişme oldu. Finans Emeklilik'in,

Finansbank'tan satın alan ABD'li Cigna, Finans Emeklilik'e yabancı bir genel müdür atadı. Finans Emeklilik yeni genel müdürü artık Amerikalı David Fike oldu. Şirketin kurucu Genel Müdürü olan Ajlan Sözütek ise Genel Müdür Vekili olarak çalışmaya devam edecek. David Fike daha önce Cigna Uluslararası Sağlık Yaşam ve Kaza Pazarlama Başkanı olarak görev yapıyordu. Böylece 17 emeklilik şirketinin ikisinde (diğeri ING) yabancı CEO görev yapıyor.

Güneş bu kez Mardin'den doğacak

Acente toplantılarını geçen yıl genel eğilimin dışında Güney'de değil de Trabzon'da yapan Güneş Sigorta, bu yıl Mardin'e gidecek. Sigorta şirketleri acente toplantıları artık geleneksel hale geldi, şirketler her yıl acentelerini toplayarak geçmiş yılın muhasebesini, gelecek yılın planlarını tartışır. Sigorta şirketleri acentelerden beklentilerini ve hedeflerini dile getirirken, acenteler de varsa şikayet ve isteklerini dile getirirler bu toplantılarda... Bu tür toplantılar da genellikle Akdeniz veya Ege'deki tatil beldelerinde yapılıyor. Genellikle de Antalya ve Bodrum tercih edilen gözde yerler arasında yer alıyor. Sektördeki bu eğilimi geçen yıl Güneş Sigorta bozdu. Şirket Geleneksel Acenteler Toplantısı'nı, "Gücünüzü Güneş'ten Alın" konsepti ile 7-10 Haziran tarihlerinde Karadeniz'in incisi Trabzon'da yaptı. Bu uygulama sektörde



bir ilk oldu. Çünkü Trabzon'da bugüne kadar acente toplantısı yapılmamıştı. Doğal olarak bunun devamının gelip gelmeyeceğini merak ettik ve Genel Müdür Serhat Süreyya Çetin'e 2013 yılında acenteler toplantısının nerede yapılacağını sorduk. Çetin, geçen yıl Trabzon'da yaptıkları ve sektörde bir ilk olan bu uygulamanın bu yıl da devam edeceğini söyledi ve "Önemli bir aksilik veya sorun çıkmazsa bu acenteler toplantısını Mardin'de yapacağız" dedi. Şirket yetkilileri de şimdiden organizasyon için hazırlıklara başladı. Mardinlilere duyurulur... Birçok acente bu durumdan memnun olsa da Mardin acenteleri olaya nasıl yaklaşır tahmin etmek hiç de zor değil.

Yapı Kredi'ye dört talip var

Dört sigorta şirketi Yapı Kredi Sigorta'nın satışı ile ilgileniyor. Geçen ayın en önemli konusu Hürriyet Gazetesi'nde yer alan bir haberd. Haberde Generali Assicurazioni'nin CEO'su Mario Greco Yapı Kredi Sigorta'yı almak üzere resmi girişimlerde bulunduklarını açıkladı. Bu açıklama ile birlikte Yapı Kredi Sigorta'nın hisseleri yükseldi. Bu haber Generali sözcüsü tarafından yalanlandı. Generalli Sözcüsü Yapı Kredi Sigorta için teklifte bulunmayacaklarını ve şirketin satış sürecinde yer almayacaklarını açıkladı. Daha sonra Yapı Kredi Sigorta sürecin devam ettiğini bu açıklamayla duyurdu: "Bankamızın sahip olduğu Yapı Kredi Sigorta A.Ş. ve Yapı Kredi Emeklilik A.Ş. hisseleri ile ilgili stratejik alternatiflerin değerlendirilmesi ve sigorta alanındaki faaliyetlerimizin yeniden organize edilmesi ile ilgili süreç devam etmekte olup, söz konusu çalışmalara ilişkin kamuya açıklanması gereken bir husus bulunmamaktadır." Bu açıklamadan sonra Reuters bir haber geçti. Bu habere göre Japon Dai-ichi, Sompo Japan, Allianz ve Zurich Insurance, Yapı Kredi Sigorta'nın satışıyla ilgileniyor. Herkes gibi bizim de kafamız karıştı. Bakalım bu ay bu konuda ne tür gelişmeler olacak...

KOBİ'lere özel müşteri temsilcisi KOBİ ÜMİT Deniz'de!

Türkiye'de bir ilk! Esnafın sağ kolu KOBİ ÜMİT. Yani Deniz'in Ürün ve Müşteri İlişkileri Temsilcisi. Esnaf işinin başından ayrılmasın, KOBİ ÜMİT bankacılık işlemlerini tek telefonla halletsin.

KOBİ'lere hayat Deniz'de güzel!

EFT
ve havale
ücretsiz*



KOBİ ÜMİT
444 0 804

DenizBank 

www.denizbank.com | 444 0 804

* EFT ve havale işlemleri için işlem başına limit 10.000 TL olup günlük toplam üst sınır 50.000 TL'dir.

Tarım sigortasında çiftçi kazançlı

Tarım sektöründe sigortalılık oranı hızla artıyor. Hasar/prim oranı çiftçinin lehine. 2012 yılında üreticilerden toplanan prim miktarı 234 milyon lira iken üreticilere 255 milyon lira hasar ödendi. Sigortalı alanlardaki artış ise yüzde 31...

Sigortacılık açısından önemli bir potansiyel içeren sektörlerden biri de tarım. Bir tarım ülkesi olarak anılan Türkiye’de tarım sigortalarının çok ilgi gördüğünü söylemek zor. İstatistikler özellikle Batılı ülkeler ve Türkiye’nin tarım potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda tarım sigortalarının istenilen seviyede olmadığını gösteriyor. Ancak yıllar itibariyle büyüme oldukça hızlı... Yapı Kredi Sigorta yetkililerine göre Türkiye’de yıllar itibariyle sektörümüzde tarım sigortaları konusunda olumlu yönde gelişmeler gözlemleniyor. Ülkede üretilen özellikli tarım ürünlerinde ve bu ürünlerin yetiştirildiği bölgelerde ortalama sigortalılık oranının, alan bazında yüzde 15 ila 20 arasında olduğu tahmin ediliyor. Yapı Kredi Sigorta uzmanları, ülkemizdeki sigortaya olan ilginin, bilincin ve sigortalılık oranlarının düşüklüğü ve hatta kimi zorunlu sigorta dallarında bile yüzde 25’ler seviyesinde olması göz önünde

bulundurulduğunda, tarım sigortalarında ulaşılan seviyenin ümit verici olduğuna işaret ediyorlar.

Nitekim Tarım Sigortaları Havuzu (TAR-SİM) verilerine göre 2012’de devlet destekli tarım sigortalarında, son derece başarılı sonuçlar elde edildi. TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ramazan Kadak, sistemin sürekli büyüyen ve gelişen bir yapı içinde olmasında; her geçen yıl giderek genişleyen teminat yapısının, tanıtım faaliyetlerinin, devlet desteğinin ve ilgili tüm tarafların payının olduğuna dikkat çekiyor. Kadak, tüm bu çabalar sonucu Çiftçi Kayıt Sistemi’ne (ÇKS) kayıtlı ekili alanların 2012’de yüzde 7,9’a ulaştığını vurguluyor.

Police sayısı yüzde 26 arttı

Tarımda sigortalı ekili alanların artışına paralel olarak police sayıları da artıyor. Geçtiğimiz yıl tarım sigortalarında elde edilen üretim ve hasar verilerine baktığımızda

sigortalı alanların yüzde 31’lik artışla, 12 milyon dekarı aştığı görülüyor. Tarsim verileri police sayısının ise bir önceki yıla oranla yüzde 26’lık bir artışla 750 bin adede ulaştığını gösteriyor.

Özellikle sigortalanan seraların adedinde yüzde 122’lik ciddi bir artış yaşandı. 2012’de Bitkisel Ürün Sigortası ve Sera Sigortası branşlarının yanı sıra sigortalanan küçükbaş hayvanların adedinde de bir önceki yıla göre yüzde 381 oranında artış yaşandı. Sistemin zamanla üreticiler tarafından daha fazla benimsendiğini belirten Kadak primlerdeki artışı da şöyle açıklıyor: “2012 yılında üreticilerden toplanan prim miktarı 234 milyon lira iken üreticilere 255 milyon lira hasar ödendi. Bu tablo, sistemin kar amacı taşımayan bir yapıya sahip olduğunun, açık bir göstergesidir. Sistemin yaygınlaşması ile ilgili çalışmalarımıza, 2013 yılında da ara vermeden devam edeceğiz.”

Neden tarım sigortası?

Tarım sigortalarının en önemli amacı tarım sektörünü desteklemek. Tarım sigortalarının ana işlevi, iklim koşullarından ve meteorolojik doğal afetlerden dolayı oluşacak hasarları karşılamak, sürdürülebilir tarımı desteklemek, üreticilerin bitkisel ürünleri ve çiftlik hayvanlarına doğal afetler ve risklere karşı sigorta teminatı sağlamaktır.

Peki tarım sigortaları ile hangi ürünler ya da hangi çiftlik hayvanları sigorta kapsamına alınabilir? Tarım sigortaları ile üreticilerin bitkisel ürünleri ve çiftlik hayvanları, sera yapı malzemeleri, içindeki teknik donanım ve serada yetiştirilen bitkisel ürünler, süt ve besi sığırları, damızlık koyun ve keçi ile damızlık koç ve tekeler, çeşitli kümes hayvanları ve su ürünleri kapsamında sinarit, kırmızı bantlı mercan, sivriburun karagöz gibi ürünler sigortalanabiliyor.

Hangi riskler sigortalanıyor?

Tarım sigortalarında teminatlar ürün bazında farklılık gösteriyor. Örneğin bitkisel ürün ve seralar için dolu, fırtına, hortum, yangın, deprem, heyelan, sel ve su baskını, don, doluya bağlı kalite kaybı, taşıt çarpması, heyelan, kar ve dolu ağırlığı (sera), sel ve su baskını teminatları veriliyor. Hayvanlar için ise genel şartlarda yazılı istisnalar dışında kalan, her türlü hayvan hastalıkları ve gebelik, doğum veya cerrahi müdahale, her türlü kazalardan, yılan ve böcek sokması, zehirli çayır otları ve yeme bağlı zehirlenmeler, vahşi hayvan saldırısı, her türlü doğal afetler ve güneş çarpmaları, yangın ve infilak sebebiyle meydana gelen, ölüm ve mecburi kesim riskleri ile teknik şartlar çerçevesinde süt sığırları için yavru atma riskleri hayvanların cinsi ve durumu değerlendirilerek sigorta kapsamına alınabiliyor. Meyvelerde, don riskinin neden olduğu miktar kaybı teminat kapsamında değerlendiriliyor, bahçenin evre olarak meyve bağlama dönemine girmesinden sonra ise don teminatı başlıyor.

Primler nasıl belirleniyor?

Bitkisel ürünlerde primler, özellikle tarlanın/ bahçenin ilgili üretim sezonundaki mahsul değerinin, bulunduğu ilin, ilçenin, köyün risk durumuna göre değerlendirilmiş fiyat oranlarına göre değişiklik gösteriyor. Kısaca, sigortalanacak alan ve verimi ile ürün birim fiyatı dikkate alınır. Farklı gruplardan olmaları sebebiyle, meyveler ve tahıllar arasında ciddi prim farklılıkları göze çarpıyor.

Konuyu Yapı Kredi Sigorta uzmanlarından aldığımız bir örnekle açıklayalım: Vişne ve buğday farklı gruptan bitkisel ürünlerdir. 10 dekar buğday için prim hesaplamasında; 1 dekardan ortalama 500 kilo buğday elde edildiğini ve bu elde edilen 500 kilo buğdayın satış bedelinin ise 0,53 lira/kilo olduğunu varsayalım. 10 dekarlık bu buğday tarlası için oluşan prim ortalama 45-50 liradır. Elbette bölgelere göre primlerin değişkenlik gösterdiğini belirtmek gerekiyor. Aynı şekilde 10 dekar vişnelik için hesap yapacak olursak, bir dekar vişne bahçesinde ortalama 30 adet vişne ağacı olduğunu, bir adet ağaçtan 25 kilo vişne elde edildiğini düşünelim ve 1 kilo vişne satış bedelinin de bir lira olduğunu varsayalım. Buna göre oluşacak prim de bölgelere göre değişkenlik göstermekle birlikte, bu örnekte 750-800 lira arasında hesaplanabilir. Bu iki ürün arasındaki farklılığa etken olarak, "don teminatı" nı örnek gösterebiliriz. Zira don ve doluya bağlı kalite kaybı teminatı sadece meyveler için verilen bir teminatır.

En bilinçli üretici Egeli çiftçi
Türkiye'de tarım sigortalarında üreticiler tarafından ödenmesi gereken sigorta priminin bir kısmını devlet karşılıyor. Bu oran genellikle yüzde 50 olmakla birlikte devlet tarafından ürün bazında

değerlendiriliyor. Devlet prim desteğinden, Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı üreticiler yararlanabiliyor. Tarım sigortalarında yıllara göre adet, bedel ve prim artışları göze çarpıyor. Örneğin bir önceki yıla göre 2011 yılında poliçe adedinde yüzde 58'lik, sigorta bedelinde yüzde 75 ve prim üretiminde yüzde 138'lik bir artış olduğu görülüyor. Ülke geneline bakıldığında, en çok sigorta yaptıran bölgeler arasında Egeli çiftçilerin ilk sırada geldiği görülüyor. Ege'yi, Çukurova, Marmara ve İç Anadolu Bölgesi izliyor. Primler ise geçmiş yıllara ait veriler analiz edilerek, prim hesabı yapılacak ürüne, riskin nerede, hangi sıklıkla, ne kadar zarar aldığı ile ilişkilendirilerek hesaplanıyor. Dolayısıyla, daha önce poliçe yapılmamış veya az oranda yapılmış, hasar almamış ya da az almış bölgelerde prim oranları düşük oluyor. Bunun yanı sıra bakanlık belgelerine (hastalıklardan arılık gibi) sahip olan ve ilk defa sigorta yaptıran işletmelerde primler düşük çıkıyor.

Neden Yapı Kredi Sigorta?

Yapı Kredi Sigorta, tarım sigortalarında öncü ve aktif şirketlerden biri. Şirket yetkilileri bu durumu Yapı Kredi'nin yurt çapına yayılan şube ağına çiftçilerin kolayca ulaşabilmesi ve üreticinin sigorta konusunda her türlü teknik desteği alabilmesi ile açıklıyorlar.





2012 hasarı 65 milyar dolar

Swiss Re'nin ilk tahminlerine göre 2012'de doğal ve insan hatasından kaynaklı felaketlerin sigortacılar faturası 65 milyar dolara ulaşacak. Toplam 11 bin kişinin hayatına mal olan doğal felaketlerin tek başına sigortacılar maliyetinin 60 milyar dolar olması bekleniyor. 2012'nin ilk yarısını hasarsız geçiren sigortacılar, ikinci yarıda ABD'deki Sandy Kasırgası ile kuraklığın yol açtığı en az 140 milyar dolarlık ekonomik kayıptan kaynaklı ciddi hasarla karşılaştılar. Toplam 65 milyar dolara ulaşması tahmin edilen sigortalı hasarların bir önceki yıla göre oldukça ılımlı olması bekleniyor. Nitekim sigortacılar 2011'de son 10 yılın hasar ortalamasının üzerine

çıkarak deprem gibi büyük felaketlerden dolayı toplam 120 milyar dolarlık hasar ödemişti. Swiss Re Başekonomisti Kurt Karl, "Sert hava koşulları dünyanın pek çok bölgesini etkilemeye devam ediyor. Sigorta insanların yaşamlarını geri getirmese de pek çok insan ve işyeri, tıpkı ABD'de olduğu gibi sigortadan finansal rahatlamaya güvenebilir" diyerek sigortasızlığın riskleri artırdığına dikkat çekiyor. 2012'deki en büyük hasarları sıralayan



Swiss Re, en büyük 5 felaketin de ABD'de olduğuna dikkat çekiyor. Özellikle Sandy Kasırgası'nın nüfusun yoğun yaşadığı bölgeleri vurmasının kayıpları artırdığına ve felaketin yol açtığı fiziksel hasarın 20-25 milyar doları bulduğuna dikkat çekiliyor. Sandy'nin ardından gelen sert kuraklığın ise yaklaşık 11 milyar dolarlık hasara yol açtığı hesaplanıyor.

Kazaların yükü kadınlarda



Yeni Avrupa Birliği Cinsiyet Direktifi, Aralık 2012 itibarıyla uygulamaya girdi. Buna göre Avrupalı sigortacılar artık sigortalama kriterleri arasında cinsiyet ayırımına yer veremeyecek. Uygulamanın kimi sigorta branşlarında primleri artırarak müşteriler için daha fazla sigorta maliyeti yaratması bekleniyor. Örneğin, kasko branşında erkekler göre daha az prim ödeyen 25 yaşın altındaki genç kadın sürücülerin primlerinde yüzde 40 artış bekleniyor... AB'nin cinsiyet ayırımını yasaklayan

uygulaması, Belçikalı bir tüketici birliğinin farklı prim uygulamalarını mahkemeye taşımasıyla gerçekleşti. Cinsiyetin sigortalıların hasar taleplerinde önemli bir değişken olduğunu ve kadınların erkeklerden daha az kaza yaptığını savunan sigortacılar bu uygulamayı eleştiriyor. Ancak anlaşılan bu uygulamadan onlar da memnun kalacak. Nitekim düşük faiz

oranları ve ekonomik durgunluktan olumsuz etkilenen Avrupalı sigortacılar için primlerin artması iyi olacak. En büyük prim artışı ise gençlere yönelik kasko pazarında bekleniyor. Çünkü hasar geçmişi olmayan genç kadın ve erkek sürücüler arasında kadınlar daha az prim ödüyor. Artık primler eşitleniyor. Bu ayarlama yoğun rekabetten dolayı çok fazla artış yaratmasa da daha ziyade kadın sürücülerini etkilemesi bekleniyor.

Öte yandan, bireysel emeklilik alanında da erkeklerin daha kısa ömürlü olmasının onlara daha kısa sürede daha fazla maaş alma olanağı yaratması bekleniyor. Bu arada, uluslararası sağlık sigortacısı iki şirket IMG ve Integra Global şimdiden prim ayarlamasına gittiler ve aynı hizmetler için daha fazla prim belirleme yöntemini seçtiler. Cinsiyet faktörünün ortadan kaldırılmasının yan etkilerinden biri olarak telematik olarak adlandırılan sigortalara ilginin artması bekleniyor. Bu sigorta türünde sigortacılar, arabaya yerleştirdikleri aletlerle sürücülerin davranışını ölçüyor ve sürücünün cinsiyetinden bağımsız olarak ne kadar riskli sürdüğüne göre prim belirliyorlar. Sağlık alanında ise cinsiyet ayırımının ortadan kaldırılmasının özellikle sigortalıların sağladığı annelik faydalarında olması bekleniyor. Bu alanda da risk dağıtıldığı için genel olarak sağlık sigortası yaptıran herkesi etkileyecek.

Primlerdeki artış ılımlı

The Marsh Risk Management Global Insurance Index'e göre 2012'nin dördüncü çeyreğinde küresel sigorta oranları Sandy Kasırgası'na rağmen oldukça ılımlı kaldı. Küresel sigorta brokeri ve risk yönetim şirketi Marsh, dördüncü çeyrekte sigorta endeksinin 100.9 puandan 101.2 puana çıktığını açıkladı. Bu artış hem 2011 hem de 2012'nin üçüncü çeyreğine göre oldukça düşük kaldı. Yenilemelerdeki artış ortalama yüzde 1.2 oldu. Üçüncü çeyrekte bu oran yüzde 1.4 olmuştu. Konut sigortalarındaki artış da ortalamayı etkilemedi. Ticari ve mesleki sigorta branşlarında da yıllık yüzde 2.2 yenileme artışı oldu. Bu artış özellikle bölgesel ekonomilerdeki belirsizlikten etkilenen ABD,

Avrupa ve Avustralya'da sorumluluk sigortalarında hissedildi. Mars ABD Risk Uygulamaları ve Uzmanlıkları Birimi Başkanı Dean Klisura, "Sandy Kasırgası bazı sigortacıları ciddi kayıplara uğrattı. Ancak bu felaketin pazarı değiştiren bir olay olmasını beklemiyoruz. Sigortacıla-

rın sermaye durumları iyi ve çoğu 2013'te kapasitelerini düşürmeyecek" dedi. Öte yandan uluslararası sağlık sigortası primlerindeki artış oranı da düşük kaldı. Uluslararası sağlık sigortacısı Bupa, 2013 yılı prim artışlarını açıkladı. Son beş yıldaki en düşük prim artış oranını açıklayan Bupa'yı

diğer sigortacıların da takip etmesi bekleniyor. Nitekim Bupa'nın en büyük distribütörlerinden olan Globalsurance, diğer pek çok tedarikçinin de artış oranlarını düşük tuttuğunu açıkladı. Prim artış oranlarının düşük kalmasının sağlık sektöründeki enflasyon düşüşünden ve yoğun rekabetten kaynaklandığı tahmin ediliyor. Bupa'nın varlığı özellikle Asya bölgesinde hissediliyor.



Havacılıkta tazminatlar azaldı

Havayolu şirketlerinin sigorta taleplerinin 1991 yılından bu yana ilk defa 2012'de 1 milyar doların altına düştüğü açıklandı. Danışmanlık firması Ascend'e göre geçen yıl kaza ve ölüm oranlarının düşmesinden dolayı havacılık alanında sigorta hasar ödemeleri 980 milyon dolar civarında gerçekleşecek. Bu rakam 2010'a göre 300 milyon dolar daha az hasar anlamına geliyor. Ödenen poliçe tutarları ise 2012'de 1.8 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Hasar taleplerinin azalmasının bu yıl poliçe fiyatlarında düşüşe yol açması bekleniyor.

KBC'den küçük ama önemli satış

Piyasa değeri açısından Belçika'nın en büyük banka ve sigorta grubu KBC Groep, aralık ayı sonunda Nova Ljubljanska Banka'daki (NLB) yüzde 22 hissesini 2.8 milyon euro'ya satmak için Slovenya hükümetiyle anlaştığını açıkladı. Bu satışın en önemli özelliği, AB otoritelerinin gerekli kıldığı son elden çıkarma operasyonlarından biri olması. Nitekim KBC, 2008-2009 finansal kriz dönemindeki kurtarma operasyonunda AB'den 7 milyar euro kredi almıştı. KBC tarafından yapılan açıklamaya göre bu satış KBC'nin sermayesine önemsiz bir etki yapacak. Ancak son çeyrek sonuçlarına 100 milyon Euro gibi negatif bir etki söz konusu

olacak. KBC, hala hisselerinin bulunduğu Antwerp Diamond Bank, KBC Bank Deutschland ve KBC Banka'nın Sırbistan birimi için alıcı bulmak zorunda. Grup kısa bir süre önce Rusya'da sahip olduğu Absolut Bank'ı 1 milyar euro'ya satmıştı.





Reactions dergisinin kasım sayısındaki habere göre ABD’li sigorta şirketlerinin yöneticilerinin en büyük korkusu, sayıları gün geçtikçe artan yasal düzenlemeler. Konut ve kaza sigortası alanında faaliyet gösteren şirketlerin

Japon fonlarının hedefi: İstikrarlı ama düşük gelir

yöneticilerinin yeni düzenlemelere dair endişeleri Barack Obama’nın yeniden başkan seçilmesiyle arttı. ABD Konut Kaza Sigortacıları Birliği’nin (PCI) yıllık toplantısında konuşan PCI CEO’su David Sampson’a göre polişe hacmindeki artış milli gelirle doğrudan ilişkili. İlk 9 ayda yüzde 1.7 GSYH (gayri safi yurtiçi hasıla) artışını oldukça zayıf bulan Sampson, Kongre önlem almazsa vergilendirmede önemli artışlar olacağı,

sermaye kazançları üzerindeki verginin yüzde 15’ten 20’ye, kâr paylarındaki vergi oranının da yüzde 40’a yaklaşacağı konusunda uyarılarda bulundu. Sigorta yöneticileri, ekonomideki düzelmenin sektöre yardım edeceği konusunda hemfikir. Ancak düşük tutulan faiz oranları, ekonomik durgunluk ve dolayısıyla sigortaya talep düşüşünün sektöre zarar vermesinden korkuyorlar.

Günde 170 aile tazminat alıyor

Britanya Sigortacılar Birliği ABI tarafından son açıklanan veriler, Britanya’da her gün 170 ailenin hayat, kritik hastalıklar ve gelir koruma gibi sigortalarıyla sigorta şirketlerinden destek aldığını ortaya koyuyor. Bu veriler, ölüm, ciddi hastalıklar ya da sakatlanma gibi olayların sonucunda ortaya çıkabilecek finansal zorluklarla baş etmelerinde bireyler için sigortacılığın hayati rolünü ortaya koyuyor. ABI raporuna göre 2011’de Britanya’daki sigortacılar her gün 6.7 milyon sterlin ödedi ve bu tutar yaklaşık 170 birey ve aile arasında paylaştırıldı. En fazla hasar ödemesi ise yaşam, kritik hastalıklar ve gelir koruma poliçelerine yapıldı. Yine ABI verileri, 2011’de hayat sigortası poliçesi başına 46 bin sterlin yani ortalama yıllık ücretin 2.5 katı ödeme yapıldığını ortaya koyuyor. Hayat sigortası hasar taleplerinin yüzde 97’si ödendi. Diğerleri ise sahte talep ya da gerekli tıbbi bilgiyi sağlayamadıkları için reddedildi. Kritik hastalıklar için poliçe başına ortalama 59 bin sterlin ödendi. Talepler-

rin yüzde 92’si karşılandı. Önceki yıllarda yaklaşık yüzde 80 olan bu oranın yüzde 92’ye ulaşmasının ABI’nin yayınladığı rehberle sağlandığı açıklandı. Gelir koruma sigortalarında ise 2011’de Britanyalı sigortacılar çalışamayacak durumda olanlara ortalama 5 yıllık (260 hafta) süre için poliçe başına yıllık 14 bin sterlin ödedi. ABI’nin tasarruf ve

koruma sigortalarından sorumlu yöneticisi Stephen Gay, sigorta şirketlerinin geçerli tüm hasar taleplerini ödemek istediğini ve hasar talepleri karşısında tazminat ödeme oranını artırmak için çalıştıklarını söyledi. Gay, bu oranı artırmak için poliçe koşullarının ve teminatlarının açık, anlaşılır ve basit olması; müşterilerin de doğru bilgi vermesi gerektiğini vurguladı.



Dexia çözülüyor

Belçika hükümeti tarafından kamu-laştırılan Belfius Bank NV, Avrupa Birliği otoriteleri-nin onayladığı ve Dexia SA'nın büyük kısmını gevşetecek olan yeniden yapılanma planının bir parçası olarak bundan sonra asıl işi olan bankacılık

ve sigortacılığa odaklanacak. Avrupa Komisyonu, Dexia Grubu'nun düzenli bir şekilde çözülmesini onayladı. Grubun iştiraki Dexia Municipal Agency'nin satılması, şimdi de Belfius'un yeniden yapılanması bu planın birer parçası olarak görülüyor. Dexia hissedarları, aralık ayı sonunda şirketin sermayesinin Belçika ve Fransa



hükümetleri tarafından 5.5. milyar euro artırılarak faaliyetlerine devam etmesi yönünde oy kullandı. AB'nin onayıyla Dexia, 85 milyar euro'luk devlet garantisi alacak ve iki hükümet tarafından sermayelendirilmiş olacak. Hissele-ri neredeyse tamamen değer kaybeden banka, 2012'nin üçüncü çeyreğinde 1.23 milyar euro zarar açıklamıştı.

Zurich hedefe odaklandı

İsviçreli sigorta devi Zurich, sigorta dışı faa-liyetlerinden çıkış stratejisinin bir parçası olarak Birleşik Krallık'taki faaliyetlerini devrediyor. Zurich Insurance Group tarafından 27 Aralık'ta yapılan açıklamaya göre şirketin Birleşik Krallık'taki şirketi The Eagle Star Insurance Group, genel sigorta işlerini RiverStone Insurance (UK) Limited'e devrediyor. Zurich ve RiverStone arasında yapılan reasürans anlaşmasına göre Eagle Star'ın genel sigorta portföyün-deki fayda ve riskler RiverStone'a devredili-yor. Eagle Star'ın portföyündeki riskler 1940'lardan 80'lere kadar yazılan poliçeler-deki asbest, hava kirliliği ve sağlık gibi riskleri kapsıyor. Zurich bu anlaşma ile 273 milyon dolarlık yükümlülüğün devredilme-sini ve 340 milyon dolarlık sermayenin 2 yıl içinde serbest bırakılmasını beklediğini açıkladı. Bu anlaşma Zurich'in 2015 yılına kadar 1,5 milyar dolarlık sermaye yaratma hedefinin bir parçası.

Petrol şirketlerine yeni kural

Kuzey Denizi'nde sondaj yapan petrol şirketlerine yeni sigorta kuralları geldi. 1 Ocak'tan itibaren yürürlüğe giren kurallara göre petrol devleri artık sondaj yapma lisansı almadan önce petrol sızıntılarının verdiği zararı karşılayabilecek "finansal sorumlulu-ğa" sahip olduklarını kanıtlamaları gereki-yor. Yeni kurallar özellikle BP'nin Meksika Körfezi'ndeki platformundaki 20 Nisan 2010'da başlayan ve 3 ay durmadan denizde yaşanan en büyük çevre felaketinden sonra gündeme gelmişti. Bu felaket sonrasında BP'nin ana yurdu Britanya'da Enerji ve İklim Değişikliği Birimi düzenlemelerin yeniden gözden geçirilmesini talep etmişti ve 2011'de bir rapor hazırlanmıştı. BBC'nin verdiği habere göre Birleşik Krallık

Enerji Bakanı John Hayes geçen aralık ayında petrol şirketlerinin çevrenin korunması için en yüksek önlemleri almaları gerektiği vurgulanmıştı. Nitekim hazırlanan yeni rehber ışığında sınır ötesinde faaliyet gösteren firmalar yol açabilecekleri herhangi bir zararı karşılayacak durumda olduklarını göstermeleri gerekiyor. Hazırlanan rehbera göre mevcut sigorta kapsamı büyük ölçüde çoğu şirket için uygun olmakla birlikte, daha tehlikeli sularda arama yapan şirket operasyonları için daha kapsamlı sigorta kullanılmasını öneriyor. WWF gibi çevreci örgütlere göre artırılan sigorta kapsamı gelecekte çevreye



verilecek hasarları önleme konusunda pek de yardımcı olacak bir düzenleme değil çünkü sigorta kazanın verdiği zararları hafifletmeye yönelik kazaları engelleyebile-cek ise tedbirler her koşulda yeterli olmayacak. Çevreci örgütlere göre bunun için en iyi yöntem petrole bağımlılığın ve dolayısıyla tehlikeli sondaj faaliyetlerinin azaltılması olacak.

Aviva iki planın daha satışını durdurdu

Uluslararası kulis haberlerinin de yer aldığı globalsurance.com haber sitesinde yer alan 12 Aralık tarihli bir yazıya göre Aviva PLC'nin Singapur'daki tedarikçisi

Aviva Ltd iki sağlık planının satışını durdurdu. Şubat ayından itibaren satışı durdurulacak olan IdealMedical ve Global Health uluslararası sağlık sigortası planlarını kapsayan bu gelişmeden 5 ila 10 bin kişinin etkileneceği tahmin ediliyor. Öte yandan Singapur'da partner olarak çalışan Bupa International ve Raffles Health Insurance (RHI), Aviva müşterilerini transfer etmek için planları farklı primlerle sunacağı söyleniyor. Aviva geçen ekim ayında da Global LifeCare planlarının yenilemesini



durdurmuştu. Habere göre bu durum Aviva'nın sağlık sigortalarını yeterince iyi fiyatlandıramamasından ve bunun sonucunun şirketin finansal sonuçlarına negatif yansımalarından kaynaklanıyor olabilir. Globalsurance'a göre bu durum sadece Singapur'da değil, tüm dünyada geçerli poliçeleri için de söz konusu olabilir. O yüzden Globalsurance, Aviva'dan uluslararası sağlık sigortası poliçesi olan kişi ve kurumların acentelerini arayarak poliçelerinin devamlılığı hakkında bilgi almasını öneriyor.

2012'nin baş sorunu düşük faizler

Sigortacılar için 2012'nin en önemli olaylarını tespit eden Reactions dergisi, listenin en başına "yeni bir yatırım normu"nu koydu. Büyük hasarlar olmamasına rağmen poliçe fiyatlarındaki artışa dikkat çeken dergi, bunun sebebini düşen faizler ve düşük verimli yatırım ortamıyla açıklıyor. Sigortacıların artık kârlı ürünler üretmeye başlamaları gerektiği sinyalini veren Reactions yazarları, bu durumu "yatırımın yeni normları" olarak tanımlıyor. Londra merkezli Reactions dergisi, 30 yılı aşkın zamandır sigorta ve reasürans piyasasının nabzını tutuyor.

Yeni adı: Tenet Sompō

Japonya'nın en köklü ve en büyük sigorta gruplarından Sompō Japan Insurance'ın Singapur'daki iştiraklerinden Sompō Japan Insurance (Singapore) Pte. Ltd. ile Singapur'un yerli şirketlerinden Tenet Insurance Company Ltd. birleşti. Birleşmeden doğan şirket 1 Ocak 2013'ten itibaren Tenet Sompō Insurance adıyla faaliyete başladı. Aslında Sompō Japan sigorta grubunun bir üyesi olan Tenet Insurance, 1957'den beri Singapur'da faaliyet gösteriyor ve piyasada bireysel ürünlerinin yanı sıra KOBİ sigortaları gibi ticari sigortaları ile biliniyor. Birleşme her iki şirketin ürün gamını geliştirmesini sağlarken

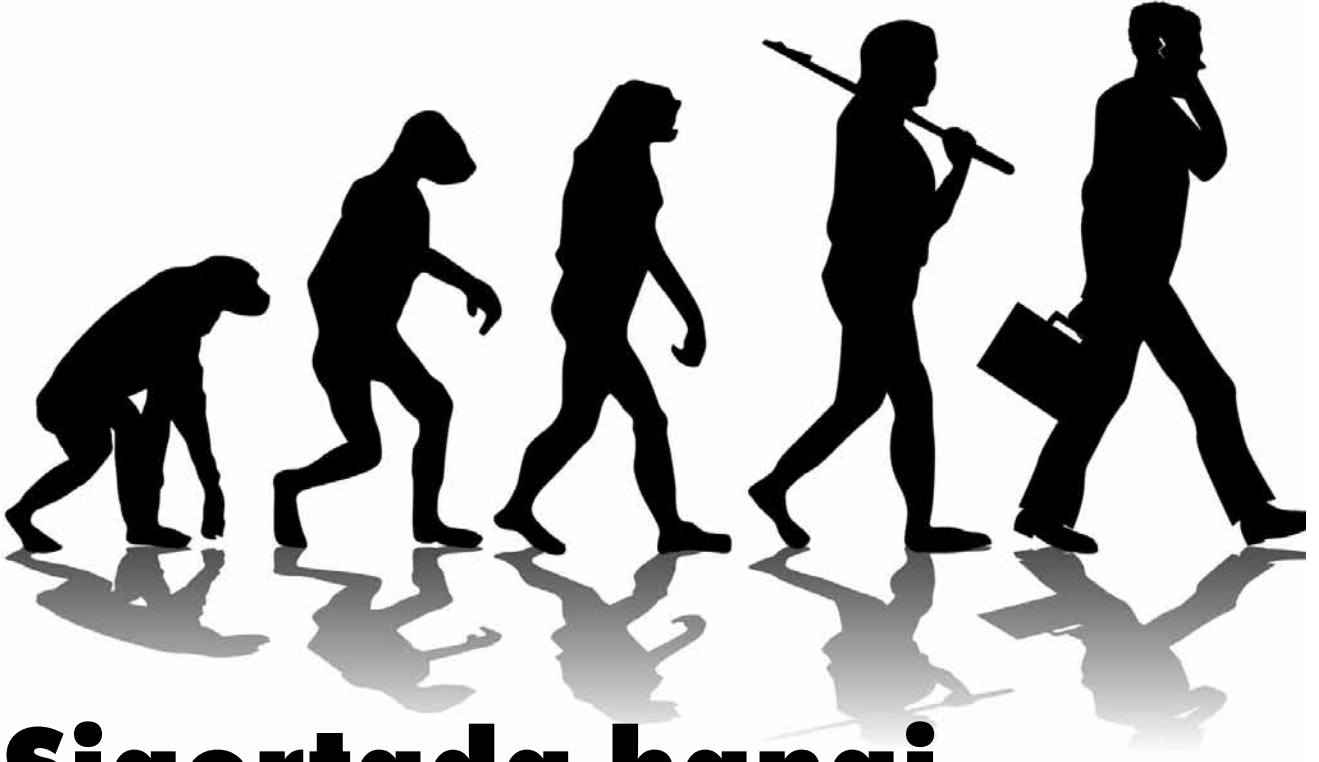
Sompō'nun Singapur pazarındaki varlığını güçlendirecek. Nitekim bu birleşme Sompō Japan Singapore'un prim üretiminde pazar payını yüzde 3 artırarak, yeni şirketi Singapur'un hayat dışı sigorta şirketleri arasında ilk 10'a yerleştiriyor. Standard & Poor's bu birleşmeden Sompō Japan Insurance (Singapore) Pte. Ltd.'nin etkileneceğini duyurdu. S&P yaptığı açıklama ile firmanın yeterli finansal durumunu korumasını ve birleşmeden kaynaklı risklerin minimum düzeyde olmasını beklediği yazdı. S&P tarafından verilen Sompō Japan'ın kredi reytingi ise A+.



Rahat Bir Emeklilik İçin Akıllı Hamle

Emeklilięinizde alışma hayatınızdaki standartlarınızı srdrebilmeniz için avantaj sağlayan BES'te, şimdi yepyeni ve daha avantajlı bir dönem başladı! Bu yeni dönemde % 25 devlet katkısı başta olmak üzere daha pek çok avantaj hakkında bilgi almak için sizi **Bank Asya şubeleri**'ne bekliyoruz!





Sigortada hangi evredesiniz?

Ülkeler gibi bireylerin de gelişmişlik düzeyi sigorta kullanımıyla paralellik gösteriyor. Genç yaşta can sağlığıyla başlayan temel sigorta ihtiyacı, yaş ilerledikçe ev, kasko, hayat ve sorumluluk sigortalarına kadar uzanan çeşitli evreleri kapsıyor. Peki siz hangi evredesiniz? Sigorta için ne kadar bütçe ayırmak gerekir?

Sigorta, en temel anlamda risklerin gerçekleşmesi sonucu doğabilecek zararları gidermek için kullanılan mali bir araç olarak tanımlanabilir. Mal varlığından finansal varlıklara, bireyin kendisine ve yakınlarına gelebilecek bedensel zararlardan mesleki sorumluluklara kadar hayatın hemen her alanında karşılaşılabilecek riskler sigortayla teminat altına alınabiliyor. Sigortanın bir toplumda ne kadar yaygın olarak kullanıldığı ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin ölçümünde bir

kriter olarak kullanılıyor. Bu kriter elbette bireyler için de geçerli. Nitekim sigorta ürünlerinin kullanımı bireyin varlığı ve mesleki gelişiminin yanı sıra bilinç düzeyiyle de doğru orantılı olarak artıyor, daha sofistike ürünler işin içine giriyor. Sağlıkla başlayan sigorta evreleri mal sigortalarından sorumluluk sigortalarına kadar farklı aşamaları kapsıyor uzanıyor. Bu sigorta evreleri aynı zamanda yaşamınızın hangi evresinde hangi sigortaya ihtiyacınız olduğunu da gösteriyor. Peki siz sigorta kullanımının hangi

evresindesiniz? Sigorta uzmanlarının katkısıyla ücretli çalışan ve yalnız yaşayan genç yaşta bir bireyden yola çıkarak yaşam evrelerine göre sigorta ihtiyaçlarını analiz ettik...

Birinci evre: Sağlık sigortası

Genç ya da yaşlı, bir insanın hayatında karşılaşılabileceği en büyük risklerden biri sağlıkla ilgili. Dolayısıyla öncelikle bir kişinin sağlığıyla ilgili karşılaşılabileceği riskleri teminat altına alması için sigorta yaptırması gerekiyor. Sağlıkla ilgili minimum olarak;

ameliyat olma, uzun süreli tedavi gerektirecek kritik bir hastalığa yakalanma ve hastanede yatma risklerinin karşılanması zorunlu. Nitekim ayakta tedavi, muayene ve ilaç masrafları ‘cep’ten zorlanmadan karşılanırken, 500 bin lirayı aşan bir ameliyat ya da yoğun bakım masrafı herkesin bütçesinde önemli hasarlar yaratabiliyor. Bu nedenle bireylerin en azından yatarak tedavi teminatlarını içeren bir sağlık sigortası yaptırmaları gerekiyor. Böylece göğüsleyemeyeceğiniz riskleri sigortayla teminat altına almak mümkün.

Bilindiği gibi sadece yatarak tedavi teminatı veren sigorta poliçeleri ayakta tedaviyi kapsayan poliçelere göre çok daha ucuza alınabiliyor. Yatarak teminatlı poliçe fiyatları hiçbir rahatsızlık yaşamamış gençler için ortalama 300-400 TL. Ayrıca, örneğin kanser, kalp krizi, inme gibi acil ya da kritik hastalıklar için 20 bin TL limitli sağlık poliçelerini 10 TL’ye, 40-50 bin TL limitli ve sadece yatarak tedavileri kapsayan sigorta poliçelerini ise yıllık 250 TL’ye dahi almak mümkün.

İkinci evre: Konut sigortası

Sağlıktan sonra sigorta açısından ikinci sırada gelen önemli risk ise sahip olduğunuz mal varlıklarına gelebilecek zararlar. Temel risklerden korunmak için mutlaka konut sigortası

ve zorunlu olan DASK yaptırmak gerekiyor. Nitekim klasik konut sigortalarının büyük kısmı fırtına, sel, deprem gibi doğal afetlerin yanı sıra yangın, hırsızlık ve su basması gibi beklenmedik risklere karşı da teminat veriyor. Sadece ev sahipleri değil kiracıların da konut sigortası yaptırarak varlıklarını teminat altına almaları mümkün. Üstelik konut sigortalarının primleri sanıldığı kadar yüksek değil. Örnek vermek gerekirse birinci derecede deprem bölgesinde yer alan bir konutun sigorta primleri 80 liraya kadar düşebiliyor. Ortalama bir ev için kapsamlı teminatları ise yaklaşık 200-250 TL’ye almak mümkün. Bu teminatların yanı sıra acil tıbbi yardım, asistance gibi hizmetlerden de yararlanmak mümkün.

Üçüncü evre: Bireysel emeklilik
Yalnız yaşayan ve genel sağlık sigortası olan bireyimiz ücretli bir işte çalışıyor. Devletin sağladığı sosyal güvenlik sistemlerinin (emeklilik) yeterli olmadığı bilinen bir gerçek. Bu kişi emekli olduğunda, sosyal güvenlik sisteminden alacağı emeklilik geliri kesinlikle mevcut yaşam standardını sürdürmesi için yeterli olmayacak. Dolayısıyla bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olması gerekiyor. Bu aşamada alacağı BES planının aylık katkı payının gelirinin yüzde 5’inden

360 derece sigorta ürünleri

- * Tüm aile bireyleri için sağlık sigortası
- * Orta vadeli finans ihtiyaçlarını karşılamak için birikimli hayat sigortası (çocuğunun kolej masrafları ya da alınacak evin peşinatı için)
- * Ferdi kaza sigortası
- * Riskleri karşılamak için kritik hastalık teminatı
- * Riskleri karşılamak için hayat sigortası
- * Emeklilik dönemi için (uzun vadeli) BES
- * Ücretli olarak çalışanlar için işsizlik sigortası
- * Yönetici olarak çalışanlara yönetici sorumluluk sigortası
- * Oturulan ev için konut sigortası, ev sahibi ise DASK:
- * Araç varsa kasko ve trafik sigortası

aşağıda olmaması da gerekiyor.

Örneğin 1.500 TL net maaşla çalışan bu genç bireyin bireysel emeklilik için ayda en az 75-100 TL ayırması gerekiyor.

Dördüncü evre: Birikimli hayat sigortası

Bireyimiz yalnız yaşamaya devam ediyor, ancak gelecek planları arasında





5-10 yıl içinde bir ev satın almak da bulunuyor. Evi banka kredisiyle almak istese bile, bankalar evin tamamını kredilendirmeyecek, en azından ev bedelinin yüzde 25'ine ihtiyacı var. Bu sermayeyi biriktirmek için birikimli hayat sigortası yaptırabilir. Ödeyeceği prim ise almak istediği ev ya da yatırım yapmak istediği konunun (iş kurmak da isteyebilir) büyüklüğüne göre değişecek. Sigorta şirketleri geleceğe yönelik projeksiyonlarla tahmini birikim değerlerini söyleyebiliyorlar.

Beşinci evre: İşsizlik sigortası

Bireyimiz bir işte çalışıyor. Çok ciddi bir rahatsızlığa yakalanırsa özel sağlık sigortası bulunuyor. Evi sigortalı, bir yandan da birikimli hayatta parası birikiyor. Ancak beyaz yakalılar için

işsizlik ciddi bir problem. Eğer işsiz kalırsa tekrar iş bulması aylar sürebiliyor. Kendi geliriyle orantılı bir işsizlik sigortası yaptırmalı. İşsizlik sigortalı, kişinin altı ay boyunca maaşını ödüyor. Böylece hiç değilse altı aylık işsiz kalmak (en azından finansal açıdan) hissedilmiyor.

Genelde anlaşmalı bankalar aracılığıyla sunulan işsizlik poliçelerinin çoğu işsizlik, kaza veya hastalık sonucu iş göremezlik durumlarında devreye giriyor.

Örneğin, gelir koruma poliçelerinde aylık ortalama 15 TL'lik taksitlerle 1 yıllık prim ödemesi karşılığında, işsizlik riski gerçekleşirse 6 ay boyunca 500-750 lira işsizlik maaşı almak mümkün. Bazı şirketler aylık 2-3 bin TL'ye kadar yıllık ödeme yapabiliyor.

Altıncı evre: Ferdi kaza sigortası

Bireyimiz evlenmeye karar verdi ya da yaşamını biriyle paylaşmaya başladı. Yani artık yaşamında kendisi dışında birisi daha var. Bu kişinin de sağlık sigortası ve yukarıda sayılan diğer sigortalara eklenmesi gerekiyor. Nitekim bireylerden birinin olmaması durumunda, sigorta duygusal boşlukları kapatamaz ama finansal boşlukları kapatabilir. O yüzden söz edilen sigortalının yanı sıra mutlaka ferdi kaza sigortası yaptırmayı gerekiyor. Ferdi kaza sigortası olası bir kaza sonucu sigortalının vefat ya da sürekli sakatlık risklerini bir yıl süreyle güvence altına alan bir sigorta türü. Ferdi kaza sigortası da düşük maliyetli bir poliçe. Ortalama bir rakam vermek gerekirse ölüm ve sakat kalma teminatı 25 bin

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta

TL, tedavi teminatı 1.000 TL olan yıllık bir ferdi kaza poliçesini 50-60 TL'ye, 250 bin liralık ölüm ve sakatlık teminatı ile 5 bin liralık tedavi teminatını 300 TL'ye satın almak mümkün.

Yedinci evre: Yeni gelen birey için birikimli hayat

Aileye yeni bir üye (çocuk) geliyor. Neyse ki çiftimizin sağlık sigortası ile doğum masrafları karşılanacak. Ancak yeni gelen aile bireyinin eğitimi ve gelecekte gittikçe artan okul masrafları nasıl karşılanacak? Doğumdan itibaren birikim yapmak her yeni anne-babanın ileride hayatını rahatlatacak bir önlem. Bunun için birikimli hayat sigortası en elverişli ürün. Birikimli hayat sigortaları, birikim teminatının yanı sıra vefat ve maluliyet risklerini de kapsayan, en az 10 yıllık prim ödemesi sonunda



sigortalı ya da lehtarına toplu para veya dönemsel gelir ödemesi yapan, orta vadeli bir yatırım aracı. Eğer dördüncü evrede birikimli hayat sigortası yaptırmadıysanız şimdi tam zamanı.

Sekizinci evre: Kasko ve trafik sigortası Aileye çocukların katılımı ile ulaşım sorunu ortaya çıktı. Artık daha çok yere, daha konforlu gitmek gerekiyor. O yüzden araç kullanmak bir zorunluluk haline geldi. Ancak kasko ve zorunlu trafik sigortalarını da yaptırmalı. Trafik sigortası poliçeleri zorunlu. Kaza durumunda karşı tarafa verilebilecek zararları, araç işleteninin sorumluluğu çerçevesinde karşılıyor. Kasko sigortası ise sigortalının kendi aracında gerçekleşen hasarı teminat altına alıyor. Araç alımları, bireylerin gelir ve beklentilerine göre bağlı olarak ikinci evrede de gerçekleşebiliyor.

Dokuzuncu evre: Sorumluluk sigortası Sağlığı, evi, arabası güvenceye olan bireyimiz işlerini de güvenceye almak istiyor. Kendisine ait bir işyeri var ya da çalıştığı şirkette yöneticilik yapıyor. Verdiği kararlardan ötürü şirketin ya da üçüncü şahısların uğrayacağı zararlara, şirket hakkında açılacak tazminat davalarına karşı sorumluluğu var. Ticaret Kanunu da bunu öngörüyor. Bu yüzden mutlaka yönetici sorumluluk sigortası yaptırmayı gerekiyor.



"Geleceğinizi erken yaşta planlayın"

Erman Dinçel
Detay Eğitim Kurucu
Ortağı ve Yöneticisi

Ortalama beklenen yaşam sürenizi öğrenerek, bu yaşam süresinin sonuna kadar elde edeceğiniz emeklilik kazancını belirlemek, bu kazancı sağlayacak birikimi yapabilmek için emekliliği planlamak önemli. Geleceğinizi planlarken sadece para değil sağlığınızı, emeklilik yaşamınızdaki hobinizi, sosyal faaliyetinizi de planlamak önemli. Bu anlamda sorulabilecek en doğru sorular ise nerede, kiminle, hangi birikimle, hangi sağlıkla, nasıl yaşayacağım olacaktır. Özetle, emeklilik hayatınızın nasıl olacağını düşünmeniz önemli. Bireysel emeklilik planına karar verirken ise kendimize öncelikle şu soruları sormalıyız: Ne kadar ödeme yapmalıyım? Ne kadar birikim yapmalıyım? Hangi fonu almalıyım? Emekli olduktan sonra hangi emeklilik imkanını kullanmalıyım? Bu sorulara cevap olarak üç adet farklı model ve en az 30 farklı yaklaşım bulunabilir. Aslında bireysel emeklilik yaşamın her evresinde önemli. BES bir sigorta değil, onu başlı başına veya tek başına ele almalı ve 18 yaşından 56 yaşına kadar planlayarak para biriktirmeli kişi.



"Her türlü sigorta için gelirin yüzde 10'u yeterli"

Tansel Birol
ST Emeklilik Kurucu Ortağı

İnsanlar hayatlarının her döneminde sigorta yaptırmalı, sigorta ile birikimlerini güvence altına almalı. Ev aldığı evini, araba aldığı arabasını mutlaka sigorta ile teminat altına almalı. Çok yaygın olan bir sözü burada tekrarlayacağım. Hiç birimiz sigorta yaptırmayacak kadar zengin değiliz. Yıllardır para biriktirerek sahip olduğumuz her şeyimizi sigorta ettirmemiz lazım çünkü sigorta primleri gerçekten verdiği teminatlara göre oldukça düşük. Bunlardan yararlanmamız lazım. Sadece maddi varlıklarımızı değil sağlığımızı, gelecekte rahat etmeleri için çocuklarımızı da sigorta kapsamına almalıyız. Ferdi kazadan hayat sigortasına, taşıt sigortasından konut sigortasına kadar her türlü sigorta ihtiyacımızı aylık gelirimizin yüzde 10-15'i ile güvence altına alabiliriz. Yeni dönemde bireysel emeklilik de önemli. Yeni BES yasası ile artık BES ürünleri satılan değil satın alınan, müşteri tarafından talep edilen ürünler haline geldi. Biz de görüşmelerimizde müşterilerimize şu soruyu soruyoruz: "Hangi yatırım aracında yüzde 25 getiri garantisi var?"

ALISVERISTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



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



SMS

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'ia açık, geçerli ve asıl kredi kartı olmayan ve 1 - 30 Kasım 2012 tarihleri arasında asıl 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, katılımı 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 ilk 40.000 kişi ile sınırlıdır.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Londra'dan sigortacılara tavsiyeler

Dünya finans ve sigortacılığın merkezi Londra'dan Türkiye sigorta pazarı nasıl görünüyor? Bunu en iyi Muzaffer Aktaş söyleyebilir. Sigortacılığın duayenlerinden Aktaş, hem sektörün sorunlarını hem de çözüm önerilerini Akıllı Yaşam'a anlattı...

Küresel reasürans ve sigorta brokerlik şirketi Willis Group'un Ortadoğu ve Afrika bölgesinden sorumlu yöneticisi Muzaffer Aktaş, geçen eylül ayında Lloyd's'un ilkini düzenlediği Türkiye Sigorta Günü'ne konuk oldu; Türkiye'nin sigortacılar için sunduğu fırsatları değerlendirdi, pazarın potansiyeline dikkat çekti. Özellikle sigortasız ev ve araçların fazlalığına değinen Aktaş, ticari tarafta ise son 20-25 yılda İstanbul Boğazı'nın altından geçecek hızlı tren gibi projelerle mega inşaat ve taahhüt risklerinin arttığını vurguladı. Muzaffer Aktaş, bu doğrultuda artık brokerler ve reasürans şirketlerinin Türkiye pazarında daha büyük roller alacaklarını savunuyor. Aslında Aktaş'a göre pazarın büyümesinin önünde hiçbir engel yok; sigortacıların kendisinden başka... "Türkiye sigorta sektöründe 'üzüm üzüme baka baka kararır' atasözü geçerli" diyen Aktaş, şirketlerin pazar payı kaybetmemek adına birbirini takip etmesinin sektörü karsılaştırdığını savunuyor. Ancak bunun da çözümü var. İşte Aktaş'ın son birkaç yıldır kâr edemeyen sigortacılara tavsiyesi: Doğru fiyatlı ürün, doğru hasar yönetimi ve dikkatli yatırım...

Akıllı Yaşam: Sizce 2012, Türkiye ve dünya sigortacılık sektörü açısından nasıl bir yıldır? Muzaffer Aktaş: Sigortacılık, fon yaratan en büyük mali sektörlerden biri. Hatta bankalar kadar fon yaratabilen bir sektör. 2012 dünya sigortacılık sektörü açısından kötü bir yıl olmasına rağmen sigortacıların kârı bir önceki döneme göre artış gösterdi. Zaten sigorta kâr etmesi zorunlu bir sektör. Çünkü sigortacılık yatırım kaynağı yaratıyor. Toplanan primler çok yüksek tutarlara ulaşıyor. Ünlü yatırımcı Warren Buffet'in da dediği

gibi "En ucuz kredi sigorta şirketlerinden temin edilen kredidir"... Hasar karşılığında sigorta şirketlerinden elde edilen tutarlar faizsiz elde edilen bir kredi olarak görülür. Sigorta şirketleri tarafından toplanan primlerde görülen bir artış aynı zamanda şirketler tarafından yapılabilecek yatırımın tutarında da artış anlamına gelir. Sigorta şirketlerinin kâr edebilmesi için iki tür gelir söz konusu. Biri teknik gelir, diğeri ise yatırım geliri. Bu iki gelirin her zaman artı değerde olması söz konusu olmayabilir. Ancak bu gelirlerden birinin mutlaka artı değerde olması gerekir. Türkiye sigorta sektörü son yıllarda sürekli zarar ediyor. Oysa bu sektörün zarara tahammülü yok. Çünkü sigorta şirketlerinin kâr etmesi, hissedarlarına temettü verebilmesi ve sermaye artırımını yapması gerekiyor. Sigorta şirketinin mali yönden sürekli büyümesi ve güçlenmesi şart. Kâr edemeyen bir sektör büyüyemez, yatırımcı çekemez. Türkiye piyasasında sigorta şirketlerinin kâr elde etmemesi için hiçbir sebep yok. Çünkü primler artan oranlarda toplanıyor. Bu primlerle akıllıca yatırımlar yapılması ve katma değer yaratılması gerekiyor. Yatırım kârıyla birlikte şirketler tarafından teknik kârlılığın sağlanması da dikkat edilmesi gereken diğer bir husus. Teknik kârın şirketin mali yapısındaki ağırlığının çok olması iyi bir gösterge değil. Ancak mali yapı içerisinde olumlu etkisini de göz ardı etmemek gerekiyor. Teknik kârın yüksek olması fiyatlamasının yanlış yapıldığı anlamına geliyor. Türkiye gibi sigorta bilincinin henüz yayılmadığı, sigortanın hâlen satılan değil satın alınan bir ürün olarak görüldüğü ülkelerde fiyatlamasının özellikle kişisel sigortalarda düşük tutulması gerekiyor. Ancak bu durum trafik gibi

zorunlu sigortalarda geçerli değil. Yeri gelmişken paylaşmak isterim; trafik sigortaları uzun süreli poliçelerdir. Bu poliçelerin ne zaman hasar getireceği bilinmez. Bu bakımdan zorunlu sigortalarda rekabete girip bu branşlarda zarar etmek kabul edilebilir bir durum değildir. Türkiye'de DASK sayesinde evlerin sigortalanma oranı yüzde 25'e yükseldi. Ancak bu oran yetersiz. Bunların yüzde 15'i sadece DASK poliçesine sahip, konut poliçesine sahip değil. Öncelikle bu kesimin konut poliçesi de edinmesi gerekiyor. Hiç sigortaya sahip olmayan yüzde 75'lik kısım ise en az yüzde 25'i kolaylıkla poliçe sahibi yapılabilir. İşte bu platformda sigorta şirketlerinin rekabet etmesi gerekiyor. Bu alanda prim düşürülerek sigortalanmayan kesim sigorta sahibi haline getirilmeli. Yani ürünler çekici hale getirmeli ve fiyat konusunda rekabet edilecekse bu alanda edilmeli. DASK fevkalade bir sigorta ürünü, dünyaya örnek olan bir kurum. DASK, Türkiye'de 2000 yılında uygulanmaya başladı. Ardından birçok ülke DASK'ın bir benzerini uygulamak için çalışmalara başladı. DASK'ın ülkemizde uygulanması büyük övünç kaynağı. Kuruluş aşamasındaki çabalarından dolayı Hazine Müsteşarlığı'nı, Milli Reasürans'ı ve Dünya Bankası'nı takdir etmek gerekiyor. Alanında iyi bir uygulama olduğu için uluslararası birçok platformda dile getiriliyor.

Türkiye'de 2012'de yapılan düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Her şeyden önce Hazine Müsteşarlığı çok iyi bir performans sergiledi. Bütün sigorta mevzuatı ciddi şekilde ele alındı ve son 50 yılda yapılan çalışmalardan elde edilen kazanım 10 yıla sığdırıldı. Bu anlamda Hazine



Muzaffer Aktaş, Willis Group
Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Sorumlusu

“Türkiye, sigorta bilincinin henüz yayılmadığı, sigortanın hâlen satılan değil satın alınan bir ürün olarak görüldüğü bir ülke. Bu yüzden fiyatlamasının özellikle kişisel sigortalarda düşük tutulması gerekiyor. Ancak bu durum trafik gibi zorunlu sigortalar için geçerli değil...”

Müşterilerimizin Türkiye sigorta sektörünü son derece destekleyici bir tutuma sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Sizce 2013, Türkiye ve dünya sigortacılık sektörü için nasıl bir yıl olacak?

2013’ün çıkış noktası 2012 yılında yapılan hatalardan ders almak olmalı. Bununla birlikte artık kâr elde etmeye önem verilmesi gerekiyor. Burada tasarrufa değinmekte yarar görüyorum. Örneğin İngiltere piyasasını incelediğimizde, tasarrufun ön plana çıktığını görüyoruz. Türkiye’de ise israf her iş kolunda karşımıza çıkıyor. İsrafın kontrol altına alınması sigorta şirketlerinin kâr edebilmesine de yardımcı olacaktır. Kâr elde eden şirket hissedarlarını memnun edecek ve elde ettiği kârın bir kısmını sermayesine katarak finansal açıdan daha güçlü hale gelecektir. Bunların yapılmaması sigorta şirketlerinin büyüyememesi anlamına geliyor.

Sigortacılık, çok büyük sermayelerin oluşturulabileceği, yüksek kârların elde edilebileceği bir sektör. Ama maalesef Türkiye’deki sigorta şirketleri bankaların hegemonyasında kaldıklarından yeteri kadar büyüyemedi. Bankalar da sigortacılığın büyük bir finansal kaynak olduğu ayrımına varabilmiş değil. Bu yüzden sigorta şirketleri yeteri kadar büyüme gösteremiyor. Ancak 2013’te özellikle sigorta şirketi olan bankaların bu alanda farklı bir anlayış, farklı bir yaklaşım göstereceklerini düşünüyorum.

Önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinin üç unsura önem göstermeleri gerekiyor. Bunların biri üretim. Tabii doğru fiyata ve kâra geçecek bir üretim. İkinci unsur, hasar yönetimi. Hasarın çabuk ödenmesi şirket açısından çok önemli. Aynı zamanda çok olumlu bir reklâm yapılmış oluyor. Sigorta şirketinin adının yüceltilmesi adına doğru hasarın hızla ödenmesi büyük önem taşıyor.

Üçüncü unsur ise yatırımların kârlı bir şekilde yapılması. Yatırım kararlarının risk algısı uyarınca alınması ve elde edilebilecek azamı gelirin elde edilmesi sigorta şirketinin finansal yapısının daha sağlıklı olmasını sağlayacak ve büyümesine hız kazandıracaktır. Artık Türkiye’deki hiçbir sigorta şirketinin zarar etmeye tahammülü yok. Sürekli zarar eden bir sigorta şirketi hissedarları açısından kabul edilebilecek bir yatırım değildir. 2013’te de sigorta şirketleri mutlaka kâra geçmenin yollarını arayacaktır. Bunu gerçekleştirebilmek için israftan kaçınacak, şirket içi verimliliği artırmaya çalışacak, elde ettikleri primleri doğru yatırımlarla değerlendireceklerdir.

Solvency II düzenlemelerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Solvency II, sigorta şirketlerinin mali yapısı açısından büyük öneme sahip. Ancak ha-

zırlık dönemi ne yazık ki ekonomik krize denk geldi. Kriz döneminde sermaye artışı yapmak zorlaştı ve paranın doğru değerlendirilmesi daha önemli hale geldi. Dolayısıyla bu koşullar Solvency II'nin hayata geçirilmesini biraz geciktirdi. Ancak Avrupa sigorta sektörü Solvency II düzenlemelerinin faydalarını kabul ediyor ve düzenlemeleri mutlaka hayata geçirecektir. Burada da Hazine Müsteşarlığı'nı takdir etmemiz gerekiyor. Bu konuda Avrupalı şirketlerin yüzde 60'ından önce davranarak hazırlıklara başladılar.

*Avrupa sigortacılık sektörüne göre değerlendir-
diğimizde sizce bir doygunluğa ulaşıldı mı?*
Sigorta sektörü ekonomiyle birlikte büyür. Ekonomide süregelen olumsuz bir dönem sigorta sektörüne de olumsuz etkileyecektir. Ancak ekonomide hiçbir unsur çalışmasa dahi sigorta çalışmaya devam eder. Örneğin, kriz dolayısıyla kapanan bir fabrikanın sigortası devam eder. Ancak üretim faaliyetlerinin azalmasından dolayı sigorta bedeli düşürülerek poliçe devam ettirilir.

Avrupa sigortacılık sektöründe büyüme yüksek olmasa da kârlılık oranının yüksek olduğunu görüyoruz. Bunu neye bağlıyorsunuz?
Öncelikle doğru fiyat uygulandığını görüyoruz. Hasar gerçekleştiği zaman fiyatların hemen arttığı görülüyor. Sigorta şirketleri rekabeti bilinçli bir şekilde yapıyor. Bununla birlikte sigorta, alınması zorunlu bir ürün. Fiyatlar artmasına rağmen sigorta ürünleri tercih ediliyor.

2013 yılında reasürans fiyatlarında olası bir artış bekliyor musunuz?
Reasürans piyasasında Türkiye'ye uygulanan fiyatlamaları yüksek buluyorum. Ancak bu durum arz/talep dengesinden kaynaklanıyor. Türkiye ekonomisi ve dolayısıyla sigorta sektörü büyüme kaydediyor. Ancak bu büyümeyi destekleyecek bir reasürans



fiyatlaması ne yazık ki piyasalardan temin edilemiyor. Deprem riskinden dolayı fiyatlar sürekli artış gösteriyor.

Avrupa sigorta sektörünün gelişme süreci ile Türkiye sigorta sektörünün halen devam eden gelişme süreci arasında bir paralellik var mı?
İki piyasa arasında doğal olarak çok farklılık var. Avrupa'da yerleşik sigorta şirketlerinin Türkiye'deki potansiyeli görerek piyasaya giriş yapması çok yerinde bir karar. Ancak piyasaya giriş yapan aktörler, sektörün sahip olması gereken potansiyeli yakalamasında etkili olamadı. Birçok sigortacılık branşında halen atılması gereken adımlar söz konusu. Bu bağlamda sektörün sahip olduğu potansiyeli harekete geçiremediklerini söyleyebiliriz. Yine Avrupa sigorta sektöründe sahip oldukları bilgi birikimini Türkiye'de uygulamadıklarını da...

Türkiye sigorta sektöründe sürekli dile getirilen kârsızlık, prim bedellerinin düşük olması, haksız rekabet gibi nedenleri daha ne kadar konuşacağız? Sizce bu da bir süreç mi?

Aslında Türkiye sigorta sektöründe "üzüm üzüme baka baka kararır" atasözü geçerli. Sektörde bir şirketin izlediği politikayı izlemek, pazar payı kaybetmemek adına benzer hareket etmek bizi bu noktaya getirdi. Ancak bu bir süreç ve mutlaka çözümü bulunacaktır. Kârsızlık hissedarları mutlaka harekete geçirecektir. Eğitime önem verilmesi ve sek-

tör bilgisine sahip satış kadrosunun oluşturulması, bu kısır döngüden çıkılabilmesi için gerçekleştirilecek diğer aksiyonlar olacaktır.

Türkiye sigorta sektöründeki büyüme daha çok zorunlu sigorta branşlarında gerçekleşiyor. Bunun nedeni nedir?

Bunun öncelikli nedeni, sigorta şirketlerinin şirket içi eğitime yeterince önem vermemesi ve nitelikli satış kadrolarına sahip olmaları. Üretime yeterince önem verilmiyor. Satış departmanlarına yeterince kalifiye eleman alınmıyor. Bütün bunlar da sektördeki büyümenin daha çok zorunlu sigorta branşlarında gerçekleşmesine neden oluyor.

Sizce Türkiye'de sigortacılık neden hak ettiği yerde değil?

Birçok nedeni olmakla birlikte; gelir düzeyi, sigorta sahibi olmanın öneminin yeterince anlatılmaması, iyi satış elemanlarının eksikliği sektörün hak ettiği yere varmasına engel oluyor. Sigorta şirketlerinin satış kadrosunda şu bilincin yerleştirilmesi gerekiyor. Sigorta ürününün neden alınması gerektiği satış personeli tarafından ifade edilebilmeli. Sigorta ürününün alınma gerekliliği müşteri bilinci beklenilmeden satış elemanı tarafından ifade edilebilmeli. Sigorta sektörü çalışanlarının, özellikle de satış personelinin öncelikli görevi, sigorta ürününün gerekliliğine inanmak ve müşterisini de buna inandırmaktır.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKIDIR.



Seyahat, sigortalıya güzel

Küçük primlerle büyük teminatlar sunan seyahat sağlık sigortalarını yaptırmak artık çok daha kolay. İnternette ya da SMS ile poliçe almanız, tüm seyahatinizi, hatta kayak keyfinizi bile küçük primlerle sigortalatmanız mümkün...

Yurtdışına tatil, iş ya da okuma amaçlı seyahat edenlerin sayısı hızla artıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 2011'de seyahat sağlık sigortası yaptıranların sayısı ikiye katlanarak 750 bini aştı. 2012 yılı ocak-kasım dönemine ait veriler ise seyahat sağlık sigortasına sahip sigortalı sayısının 1 milyon 324 bine ulaştığını gösteriyor. Yıl sonuna kadar sigortalı sayısının 2011'e göre ikiye katlandığı açıklanırsa sürpriz sayılmamalı...

İnternet üzerinden uçak bileti ve seyahat sağlık sigortası satan aracı şirket Enuygun.com'un verilerine göre seyahat sağlık si-

gortası alan her 4 kişiden biri yurtdışına tatile gidiyor. Güncel verilerle geçen yıl 300 binden fazla kişinin yurtdışına giderken seyahat sağlık sigortası yaptırdığı tahmin ediliyor. En fazla gidilen yerler ise Kıbrıs, Frankfurt, Londra ve New York.

Yurtdışı seyahat sağlık sigortaları gidilecek ülkeye göre değişmekle birlikte, vize başvurusunda başta Avrupa ve ABD olmak üzere çoğu ülke sigorta talep ediyor. Sigortalar seyahat ve gezi boyunca önemli risklere karşı koruma sağlıyor. Bu teminatların başında yaralama ve hastalık sebebiyle tıbbi tedavi ve hastanın nakli, taburcu olduktan sonra geri dönüş masrafları, ölüm durumunda

cenaze masrafları, tıbbi danışmanlık ve organizasyon ile acil mesajların iletimi gibi hizmetler bulunuyor. Bunun dışında tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri, turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali ve kayak gibi daha kapsamlı teminatlar ek prim karşılığında alınabiliyor. Ancak riskli sporlar için her sigorta şirketi teminat vermiyor. Öte yandan, bazı şirketler riskli sporlar için lisanslı sporcu olmayı şart koşarken bazıları da kayak gibi sporları normal bir kaza riski yerine koyarak ayrıca özel bir teminat vermiyor.

Seyahat sigortası sanıldığı kadar pahalı değil

Ülke	Teminat	Genel Teminatlar	Ortalama Primler			
			7 gün	1 ay	3 ay	1 yıl
AB ülkeleri	30.000 euro	Tıbbi tedavi, nakil, geri dönüş, cenaze masrafları, medikal bilgi ve organizasyon, acil mesajların iletimi	15 TL	40 TL	70 TL	95 TL
ABD ve diğer ülkeler	50.000 TL	Tıbbi tedavi, nakil, geri dönüş, cenaze masrafları, medikal bilgi ve organizasyon, acil mesajların iletimi	20 TL	50 TL	90 TL	123 TL

Kaynak: Veriler sigorta şirketlerinin ortalama primlerinden hesaplanmıştır.

Örneğin Anadolu Sigorta, yurtdışı seyahat sigortası alanlara seyahatlerinde kayak veya snowboard için özel teminatlar sunuyor. Bu teminatlar gerek kaza gerekse malzemeler için geçerli. Sigortalılar kaza geçirip yaralandıkları takdirde sağlık kuruluşundaki tıbbi tedavilerini 30 bin euro'ya kadar teminat kapsamında güvence altına alabiliyor. Ayrıca tarifeli uçuş esnasında, check-in işleminden geçmiş kayak ve snowboard ekipmanlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumlarında da 350 euro'ya kadar tazminat garantisi-ne sahip oluyorlar.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, sundukları yurtdışı seyahat sigortası hizmetiyle sigortalıları sadece acil sağlık problemlerine karşı değil, bagajlarının kaybolmasından tur ile yaptıkları seyahatin iptaline kadar tatile çıkarken keyiflerini kayıracabilecek risklere karşı güvence sağladıklarını vurguluyor. Bir nevi tatil keyfini de sigortaladıklarını söyleyen Oğuz, "Sigortalılarımız düşük ek bir prim karşılığında, seyahat sırasında oluşabilecek ölüm veya sürekli sakatlık gibi risklere karşı ferdi kaza teminatını da ekleyebiliyor" diyor.

Prim düşük, teminat yüksek

Seyahat sigortalarının primleri, teminat altına aldığı risklere göre oldukça düşük. Nitekim Avrupa'da bir haftalık tatil için 30 bin euro hasar limitli genel teminatları kapsayan bir seyahat sağlık sigortasını 15 TL'ye (6-7 euro) almak mümkün. Aynı teminat AB dışı diğer ülkeler için 50 bin TL'ye çıkarken prim de 20 TL (8-9 euro) oluyor. Süre uzadıkça prim değişiyor. 3 aylık seyahat sigortası primi iki farklı bölge için 60 ve 70 TL. 1 yıllık seyahat sigortası ise yine Avrupa için 100, ABD ve diğer ülkeler için 130 TL'ye yaptırılıyor. Yaklaşık iki katı prim ödeyerek daha kapsamlı,

örneğin kayak, snowboard gibi nispeten riskli sporları da teminata dahil etmek mümkün. Bu teminatlar aynı zamanda tarifeli uçuşlarda kayak takımlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi riskini de kapsıyor.

Satın alması çok kolay

Seyahat sağlık sigortaları artık internet üzerinden ya da cep telefonlarıyla da kolayca satın alınabiliyor. Online olarak sigorta şirketinin ya da aracı şirketlerin web sitelerinden alınan seyahat sağlık sigortası poliçeleri, vize başvurularında yazıcıdan alınan bir çıktıyla kullanılabilir.

Bazı şirketler bunu bir adım ileri taşıyarak telefonlar aracılığıyla da satış yapmaya başladı. Örneğin Aksigorta, Wings kredi kartı sahibi müşterileri için seyahat sağlık sigortasını cep telefonundan satın alınır hale getirdi. Wings kredi kartıyla yurtdışı seyahati için uçak bileti satın alan, Wings Lounge'lara giriş yapan ya da çağrı merkezi aracılığıyla mil kullanan Akbank müşterileri, kendilerine gönderilen SMS tekliflerini onaylayarak "Wings - Seyahat Sağlık Sigortası" ile seyahatlerini Aksigorta'dan sigortalayabiliyorlar. Öte yandan konsolosluklar, yurtdışı teminatlı sağlık sigortasını da kabul edebiliyor. Özel sağlık sigortası poliçesi olan sigortalılar, ek prim karşılığında sigortalarına yurtdışı teminatını da ekleyebiliyorlar.



Seyahat sigortası satın alırken...

Yurtdışı seyahatinizde kafanız rahat olsun istiyorsanız, daha sonra pişman olmamak için ve beklenmedik bir sorunla karşılaşmamak için sigortanızı alırken aşağıdaki noktalara dikkat edin. Unutmayın, ucuz sigortaların kapsamı genelde kısıtlıdır. Bu yüzden düşük prim ödemek adına teminatları sınırlandırmayın. Eğer yılda birden fazla seyahat ediyorsanız tek seyahatten ziyade yıllık çok seyahatli sigorta yaptırarak maliyeti düşürebilirsiniz...

1. Sigorta sözleşmenizin şartlarını dikkatlice okuyun. Özellikle sağlıkla ilgili beklenmedik durumlarda, sigortanın kapsadığını düşündüğünüz bazı şeyler sigorta planına dahil olmayabilir ve tatilde zor durumda kalabilirsiniz.
2. Her ne kadar birbirine benzer görünse de şirketlerin seyahat sağlık poliçeleri farklılık gösterebilir. Özellikle sağlık, yardım ve destek hizmetlerini karşılaştırın.
3. Sigorta planlarını incelerken seyahatinize başlamadan önceki kapsamını da dikkate alın. İyi bir seyahat sigortası kaza, hastalık, hamilelik, acil ev kazaları, kötü hava koşullarından kaynaklı seyahat iptali ve kesintisi ihtimallerini kapsamalıdır.
4. Sigortanızın kazalar ya da hastalık sonucu ortaya çıkan her türlü acil sağlık masraflarını karşılamasına dikkat edin. Bazı sigorta planları dış rahatsızlıklarını da kapsayabiliyor. Ayrıca sigortanızın 24 saat acil yardım ve hizmet sunmasına özen gösterin.
5. Özellikle yasal yardım sistemi olmayan ülkelere seyahatlerinizde, bireysel kaza durumlarında tazminat ve hasar talebi için yasal masraflarınızı sigortalatın. Bir mülke zarar vermekle suçlanma ihtimaline karşı kişisel sorumlulukları teminat altına alduğundan emin olun.
6. Yapmayı düşündüğünüz kayak, jet-ski gibi nispeten riskli sporlar sonucu karşılaşılabileceğiniz sorunları ek primlerle teminat altına alın. Ayrıca çoğu sigorta şirketi alkol ya da ilaçlardan kaynaklanan kazaları kapsamadığını unutmayın.
7. Tatile giderken konaklanacak mekanların sigortalarının olup olmadığını da dikkat etmek gerekiyor...

Sağlık sigortaları artık daha avantajlı

Özel sağlık sigortası yaptıranlar artık ödedikleri primlerin yüzde 15'ini vergiden indirebilecek. Üstelik bu vergi avantajından poliçede yer alan eş ve çocuklar gibi diğer aile üyeleri de yararlanabilecek. İşte yeni vergi avantajının detayları... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Türkiye'de Ocak-Ekim 2012 döneminde sağlık sigortası yaptıranların sayısı 2 milyon 320 bini aştı, poliçe sayısı ise bir milyon 230 bin. Bu veriler 75 milyona yakın insanın yaşadığı Türkiye için çok düşük ve nüfusun sadece yüzde 3'ünün özel sağlık sigortası yaptırdığını gösteriyor. Kısacası sağlık sigortalarında penetrasyon oranı oldukça düşük. Öte yandan sigortalı sayısı her yıl yüzde 10 gibi bir orarla, yavaş da olsa artıyor. Bunu hem sigortalı sayısından hem de prim üretiminden izlemek mümkün.

2012'nin ilk 10 ayında prim üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 1.8 milyar TL'ye ulaştı. Bu artışta son dönemde artan alternatif ürün seçeneklerinin önemli bir katkısı olduğu biliniyor. İşte şimdi bunlara bir de ekstra vergi avantajı eklenmiş oldu. Özel sağlık sigortalarında yeni düzen-

lemeyle vergi indirimi 10 puan artırıldı. Sağlık sigortası yaptıranlar daha önce ödedikleri primin yüzde 5'ini, yıllık asgari ücretle sınırlı olmak kaydıyla gelir vergisinden düşebiliyorlardı. Yeni düzenlemeyle 1 Ocak 2013'ten itibaren bu oran, yine asgari ücretle sınırlı kalmak kaydıyla yüzde 15'e çıkarıldı. Yani vergi indirimine esas olan toplam tutar yine bir yıllık asgari ücret toplamını geçemeyecek.

İsterseniz bu avantajı birkaç örnekle açıklayalım... Aylık brüt geliri 1.000 TL (yıllık 12 bin TL) olan bir kişi yeni yasaya göre ödediği prim üzerinden yüzde 15 vergi avantajından faydalanabilecek. Bu ücretin tabi olduğu vergi diliminin yüzde 15 olduğu düşünülürse, yıllık olarak toplam brüt maaşın yüzde 15'ine kadar vergi avantajından faydalanılabilir kısmı (12 bin X yüzde 15) 1.800 TL olacak. Eğer sigortalının

yıllık ödediği prim tutarı 1.000 TL ise 150 TL vergi iadesi alabilecek.

Tüm aile bireyleri yararlanabiliyor
Sigortalılar, ödedikleri primin bir kısmını bu teşvikle geri alarak poliçesine daha az para ödemiş olacak. Ayrıca bu vergi avantajından sadece kendisi değil poliçede yer alan eş ve çocuklar gibi diğer aile üyeleri de yararlanabiliyor. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan, yeni düzenlemeyle poliçe sahiplerinin maaşından daha az vergi kesintisi yapılacağına dikkat çekiyor. Darcan, tüm vergi mükelleflerinin hem kendileri hem de aileleri için yaptırdıkları poliçelerde vergi avantajından faydalanabileceğini vurguluyor. Bunu bir örnekle açıklarsak aylık brüt geliri 2.000 TL olan bir kişi kendisi ve ailesi için aylık 300 TL prim ödüyorsa eskiden bunun yüzde 5'ine karşılık gelen 100 TL vergi matrahından

indirilirken, yeni uygulama ile yüzde 15'ine karşılık gelen 300 TL, yani primin tamamı vergi matrahından indirilebilecek. Ancak vergi indirimine konu olan tutar, söz konusu tarihte geçerli olan yıllık asgari ücret tutarını geçemeyecek. Vergi avantajından yararlanabilmek için ödemelere ait kredi kartı ekstreleri veya tahsilat makbuzlarını ibraz etmek yeterli. Ödeme yaptığınıza dair bu belgelerden birini ve poliçenizin bir fotokopisini muhasebecinize teslim etmeniz gerekiyor.

Çalışan kesim için daha avantajlı

Vergi teşviklerinin her dönem sigortalı sayısının artışına pozitif etki yaptığı bir gerçek. Bu değişikliğin iyi ve doğru bir biçimde anlatılması ile özellikle çalışan kesimin özel sağlık sigortasına katılı-

mında artış görülebileceğini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, bunun da sektöre ivme kazandırabileceği görüşünde. Güneş Sigorta Sağlık Sigortaları Teknik Müdürü Emine Yılmaz da bu yeni teşvikin de özellikle satış safhasında sigortacıların işini kolaylaştıracağını, sigortalıların daha kolay karar vermesine yardım edeceğini düşünüyor.

Öte yandan bazı sektör temsilcileri bu vergi teşvikinin etkisinin sınırlı olacağını görüşünde. Örneğin AXA Sigorta Direktörü (Banka Finansal Kurumlar, Hayat-Sağlık-Emeklilik Satış ve Müşteri Hizmetleri) ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Şeyda Ata, halen yatarak tedavi içeren planların büyük fiyat avantajına sahip olmasına rağmen yeterli talep görmediğini hatırlatıyor. "Sigortalanma-



ma nedenleri arasında yer almadığı için vergi indiriminin talepte artış sağlamasını beklemiyoruz" diyen Ata, bu avantajın daha ziyade kurumsal sağlık sigortası satışlarında ve hayat sigortalarında hissedileceğini savunuyor.



"Daha az vergi kesintisi olacak"

Banu Darcan / Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Aylığının 150 lirasını sağlık sigortası primini ödemek için ayıran bir gelir vergisi mükellefi, eskiden bunun 50 lirasını vergiden düşebiliyordu. Şimdi ise primin tamamını yani 150 lirayı vergiden düşebilecek. Vergi avantajı, ücretlinin kendisi, eşi ya da çocukları için yaptırdığı sağlık, hastalık ve ferdi kaza sigortası için ödediği primlerin bir kısmının, o ay ödeyeceği gelir vergisi tutarından düşülmesiyle oluşuyor. Sigortalı, ödediği primin bir kısmını bu teşvikle geri alıyor ve sigorta poliçesine daha az para ödemiş oluyor. Bir başka deyişle yeni düzenlemeyle poliçe sahiplerinin maaşından daha az vergi kesintisi yapılıyor.



"Sektöre ivme kazandırabilir"

Metin Oğuz / Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Bu uygulamayla özellikle çalışan kesimin özel sağlık sigortasına katılımında artış görülebilir. Bu değişikliğin iyi ve doğru bir biçimde insanlara anlatılması durumunda sigortalı sayısını artırmasını ve sektöre ivme kazandırmasını umut ediyoruz. Ücretli olarak çalışan ancak ekonomik olarak özel sağlık sigortasını bir lüks olarak gören kesim, vergi avantajının primlerde oluşturduğu bu olumlu gelişme neticesinde özel sağlık sigortası yaptırmaya yönelebilir. Vergi indirimi oranının artırılmasının gelecek dönemlerde de özel sağlık sigortacılığına olumlu katkılar getireceğine inanıyoruz.



"Çok büyük etkisi olmaz"

Şeyda Ata / AXA Sigorta Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi

Bu vergi avantajının sağlık sigortası satışlarına çok büyük etki yapacağını düşünmüyoruz. Örneğin, yatarak tedavi planları ayakta tedavi planlarına göre büyük fiyat avantajına sahip olmasına rağmen beklenen düzeyde talep görmüyor. Dolayısıyla sağlık sigortalılarının satışının artması için fiyatın değil "bana bir şey olmaz" mentalitesinin değişmesi gerektiğini düşünüyoruz. Mevcut durumda söz konusu avantajın daha çok hayat sigortaları açısından önem taşıdığını söyleyebiliriz. Vergi indiriminin sağlık sigortasına fark edilir düzeyde bir yansıma yaratacağına inanmıyoruz. Belki grup sigortası yaptıran ya da yaptırmayı düşünen KOBİ'lerde az da olsa etkilenme olabilir.



"Satışlara yardımcı olacak"

Emine Yılmaz / Güneş Sigorta Sağlık Sigortaları Teknik Müdürü

Yeni uygulamanın yürürlüğe girmesiyle sigortalı, kendisi, eşi ya da çocukları için yaptırdığı sağlık ya da ferdi kaza poliçesi için ödediği primlerin bir kısmını, o ay ödeyeceği gelir vergisi tutarından düşülmesi suretiyle geri almış olacak. Bu durumda mevcut sigortalılar, ortalama sağlık enflasyonunun yüzde 8 ile yüzde 10 arası olduğu enflasyona bağlı yapılabilecek olası prim artışlarından etkilenmemiş ve poliçe yenileme kararlarını daha kolay vermiş olacaklar. Bu avantajın sisteme yeni katılımcı sayısından artış yaratacağını ve satışta da önemli bir argüman olacağını düşünüyoruz.

Ben Simavi'yi sattım, Aydın Doğan da beni

1965'e kadar imzasız sonrasında kendi imzasıyla yazdı. Türkiye'nin en uzun süreli köşe yazarı Hasan Pulur'a 50 yıllık basın hayatını sorduk. "Ayşe Arman başarılı ama bunun yanında çok başarısız yanları da var" diyen Pulur, basından son dedikoduları da bizlerle paylaştı.

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyaşamdergisi.com

Çağlayan'da, son 60 yılda dört defa yer, dört defa da sahip değiştiren Milliyet gazetesinin binasındayız. Gazete kokulu katlardan geçiyoruz, odadan içeriye giriyoruz. O hiç yüzünden ek-silmeyen tebessümü; yılların izini taşıyan o çizgiler; Türkiye'nin en kritik dönemeçlerine şahit olmuş gözler; daktilo tuşlarıyla akraba olmuş o eller tam karşımızda. Konuşurken tatlı dilli, yazarken sivri... İnsan, meraklandırıran tondaki konuşmasıyla fetheden; gazetecilerin hocası, ağabeyi, mesleğimizin ustası Hasan Pulur'u dinliyoruz. Sorularımızı sıraladıkça cevaplar geliyor arka arkaya, hem de nükteleriyle, anılarıyla. Üstelik çok az kişinin bildiği, hatta hiç bilinmediği hatıralar bunlar. Çünkü o derya gibi, 'Olaylar'da onda, 'İnsanlar' da...

Onu anlatmaya söz yetmez diyoruz ve artık sözü, Akıllı Yaşam'ı ofisinde ağırlayan, hayatı tüm gerçekleriyle, nefesleri kesen kalemiyle 50 yıldır köşesine taşıyan Hasan Pulur'a bırakıyoruz.

Sizce Fenerbahçe'nin hali ne olacak?

Fenerbahçe çok büyük badireler atlattı, halen de atlatıyor. Fenerbahçe Türkiye Cumhuriyeti'ne benzer. Aykut Kocaman takımı şampiyon yapmayacak ama Aykut'un değerini hakikaten Fenerbahçe

tarihi bilecek. Kendisi biraz soğuk bir adamdır. Mesela bir oyuncu gol atar, Fatih Terim olsa havalara zıplar. Okuryazar ve az rastlanır birisidir, futbol akademisyenidir. Bildiğim kadarıyla babasının bir dershanesi var ve bu yüzden okumayı yazmayı seven biridir.

Aziz Başkan için ne diyorsunuz?

Mahkeme kararına bağlı, çünkü bazı suçlardan dolayı yönetici olamıyor.

Babıali'den 'medya'ya geçilen sürecin tanığı-sınız. Bu süreçte neler hissettiniz?

Babıali teknik olarak çok değişti. Ben Babıali'ye geldiğim zaman bu gördüğünüz gazetelerin başlıkları elle yazılırdı, sadece dizgi makineleri vardı. Bu çok apayrı bir teknikti. Sonra ofset sistemine geçildi, şimdi de bilgisayar... Evet, teknik anlamda çok şey değişti ama değişmeyen tek bir şey oldu o da gazete yönetimi. Yani yönetim kafası değişmedi. Bundan 10 sene önceki tirajlara bakın bir de şimdi ki tirajlara bakın. Bunu kimse düşünmedi, "Gelsin paralar" dedi, herkes. Sonrasında ise ilanlar ve siyasi nüfuz geldi. Ondan sonra da "Gazete okunmuyor" dendi. Sen okunacak gazete mi yaptın ki "gazeteler okunmuyor" diyorsun. Tabi burada da siyasi bir takım komplolar var. Türkiye'de Türk basını



Fotoğraflar: Ozan Güzelce

her yere para yatırdı ama eğitime para ayırmadı. Küçük gazetelerden bahsetmiyorum ama büyük gazeteler yılda bir kere çalışanlarını bir yere gönderip kurs açabilir ve orada gazeteci yetiştirebilir. Ama sorun şurada, gazeteciliği bir meslek olarak kabul etmediler. Ben Babıali'ye ilk geldiğim zaman, babalar işsiz, güçsüz, avare çocukları patronlara götürür, "Al bunu gazeteci yap" derlerdi. O zihniyet biraz değişti ama bu yüzden çok yanlışımız var. Ben o dönemde yine Milliyet Gazetesi'nde çalışıyordum.



1968 yılında bir toplantı yapıldı, toplantıda Ercüment Karacan ve Abdi İpekçi yeni alınacak kadrolarla ilgili konuşuyorlardı. Ben şöyle dedim; 100 liraya üç adam alacağınız, bir adam alın ki adam gibi adam olsun. Hem foto muhabirlik yapsın, hem resimaltı yazsın, yani gerçekten her işi yapabilen bir gazeteci olsun. Eskiden gazetecilik muhalifti, artık muhalif diye bir şey kalmadı. Çünkü herkese araba, ev, villa verile verile gazetecinin o muhalif tarafı kalmadı. Ancak o süreçte bayan gazeteciler çoğal-

maya başladı. Bizim zamanımızda bayan gazeteci sayısı çok azdı. Şimdi bakıyorum da gerçekten çok iyi bayan gazeteciler var ve şunu da belirtiyim kadınlığını bu sektörde iyi anlamda kullanırsa bayanlar çok başarılı olabilirler.

Peki, Ayşe Arman bu anlamda sizce nasıl bir örnek...

Geçenlerde bir gazetede kadro yapılırken, “Magazin kadrosu kim olacak, yazıları kim yazacak?” demediler, “Ayşe’nin yerine kim

olacak?” dediler. Ayşe artık müessese haline, bir kurum haline gelmiş. Ayşe Arman başarılı ama bunun yanında çok başarısız yanları da var. Ama yine de ben kendisini severim.

Siz Milliyet Gazetesi ile özdeşleşen yazarlardan birisiniz, neredeyse bütün medya patronları ile çalıştınız, sizin kafanızda patron imajına en çok kim uydu?

Mesleğe Son Saat Gazetesi’nde başladım sonra Havadis Gazetesi, Vatan, Milliyet,



Editörümüz Berrin Vildan Uyanık ve arkadaşımız Celalettin Kafesoğlu, usta gazeteci Hasan Pulur ile birlikte...

Eskiden gazetecilik muhalifti, artık muhalif diye bir şey kalmadı. Çünkü herkese araba, ev, villa verile verile gazetecinin o muhalif tarafı kalmadı.

Hürriyet ve Güneş Gazetesi. Sonra tekrar Milliyet'e geldim ve hala buradayım... Öncelikle medya patronlarını 'bugünlere taşıyan mı, teslim alan mı?' diye ayırmak lazım. Eski Babıalı'nın patronları yazarlar takımındandır. Ali Karacan, Yunus Nadi gibi... Onlar bu meslekten geldiler. Şimdiki patronlar meslekten değil sermayeden geldiler. Türkiye'ye ilk gelen yabancı gazeteci, Yeni Sabah Gazetesi Safa Kılıçlıoğlu'dur. Ali Naci Karacan Milliyet Gazetesi'ni kurarken sermayeyi karısının mücevherlerini Cumhuriyet Sandığı'na rehin vererek bulmuş. O şartlarda öyle bir para kredi falan yok. Bu örneği çok vermişimdir, eğer bizim başladığımız yıllarda bu plazalar falan olsaydı tüm Babıalı'yi içine doldurup bir katı da boş kalırdı. Ben bunları söylediğim için kızarlar ve pek sevilmem bu yüzden. Kısacası insanlara yatırım

yapılmıyor. Herkes kendine yatırım yapıyor, kim patron olmuşsa yatırımı kendine yapıyor ama mesleğe yatırım yok. Bir kere dışarıdan sermaye gazeteğe gelir mi gelir, ben buna 'hayır' demiyorum ama yeter ki o sermaye gazeteyi yayın politikasıyla yönetsin. Yoksa yabancı sermaye Financial Times, Le Monde, New York Times'da da vardır gelebilir. Bir şirket statüsü içerisinde parasını koyar, hissesini alır, temettüsünü alır gider. Ama bizde durum böyle değil.

Siyasilerle bir gazetecinin ilişkisi nasıl olmalı?
Siyasilerle gazeteci ilişkisi olmalı ama bir ölçü çerçevesinde olmalı. Öncelikle 'abi' muhabbetlerinden vazgeçilmesi lazım. Konuşma şekline dikkat edilmesi lazım. Şimdi ise sağ olsunlar, "N'aber abicim" edebiyatı gidiyor ve angaje oluyorlar. O zamanlar bizim patronlarımız da gazeteci

olduğu için biz bütün bunlara dayandık. Şimdi ise maalesef taraf tutan gazeteciler var. Ben o yüzden sürekli karşı çıkıyorum.

Siyasi Rasim'e ne oldu?

Siyasi Rasim 12 Marta demokrasiye geçince artık senin burada yerin yok dedik.

Peki, salı günleri Ortaköy Bebek Bar'da iş dünyasından isimlerle bir araya geliyorsunuz, bu toplantılarda neler konuşuyorsunuz, kimler katılıyor?

Salı toplantılarının ortaya çıkış hikâyesi çok çocukçadır. Rahmetli Yılmaz Çetiner, ben ve Mehmet Barlas Bebek Bar'a gidelim, orada toplanalım dedik. Her Salı sürekli gitmeye başladık. Sonra bir baktık ki kadro da giderek genişlemeye başlamış. En sonunda kadro genişledi, biz dışarıda kaldık... Toplantılarımıza ara sıra Vehbi

Zamanınız Kazançla Dolsun!



444 9 BES
237
vakifemeklilik.com.tr
facebook.com/VakifEmeklilik
twitter.com/Vakif_Emeklilik

Geçen her saniye, geleceğiniz için bir yatırım!

Vakıf Emeklilik Bireysel Emeklilik Planları ile küçük birikimleriniz, güvenli bir geleceğe dönüşsün.

Küçük birikimler yarını belirler

Vakıf Emeklilik

Koç da katılırdı. Yine bir gün geldi, hava karlı ve soğuk, Vehbi Bey gitmek istedi, o sırada Yılmaz (Çetiner), “Ağabey ben seni göndereyim” dedi. O zamanlar şoförün adını hatırlamıyorum ama Vehbi Bey şoförün adını sormuştu. Atıyorum İsmail, yola çıktıklarında şoföre sürekli, “Oğlum ekmek kaç lira?” diye sormuş. Şoför “20 lira” demiş, “Hım, ekmek çok pahalalmış” demiş Vehbi Bey. Yine sürekli arabadan inene kadar ekmek kaç para oğlum diye sormaya devam etmiş Vehbi Bey. Tam İstinye sırtlarına çıktıklarında Vehbi Bey arabadan inmiş ve inerken şoföre çıkarmış ve “Al oğlum 20 lira bu ekmek parası” demiş. Vehbi Bey beni severdi ve sık sık da davet ederdi. Vehbi Bey yine bir gün bizi Gürbüz Barlas ile borsa lokantasına davet etti. Dışarı çıktı ve Vehbi Bey’in şoförü Sadık da oradaydı. Vehbi Bey Sadık’a “Oğlum nirdesinn?” dedi. Sadık, “Efendim buradayım” diye cevap verince Vehbi Bey de, “Evladım yemek yedin mi? Burada anafor yemek var niye gelmiyorsun?” dedi... Vehbi Bey’i ben çok severim, kendisinin insan ilişkileri çok iyidir, halka iniktir. Rahmi Bey’i de çok severim ama en çok Semahat Arsel’i severim.

Mehmet Barlas sizin çok eski kadim dostunuz hem bu kadar sıkı dost olup hem de köşe yazılarınızda sürekli atıştığınız bir isim. Bu nasıl oluyor anlatabilir misiniz?

Biz bu konuda Mehmet ile birlikte ilişkilerimizi çok ayırmışızdır. İş başka dostluk başkadır bizim için. Bizim aramızda ‘sen onu yazdın, ben bunu yazdım’ kavgası hiçbir zaman olmamıştır.

Peki, son dönemlerde Mehmet Barlas ve Ertuğrul Özkök arasında ki atışmayı nasıl yorumluyorsunuz?

Burada biraz zarif olmak lazım. Biz Mehmet ile çok kapıştık ama asla birbirimizi kırmadık. Hatta ilk baskıdan sonra yazılarımızı alıp birbirimize götürdük, “Bak ben bunu yazdım, sen bunu yazdın” diye... Tabi kimse kimsenin yazısına müdahale etmedi. Bak ‘ben bunu yazdım, sen bil’ dedik.



“1965’e kadar imzasız yazdırdılar bana, sistem öyle. Sonra imza sahibi oldum.”

Babıali’de bugüne kadar çalıştığınız hangi patronu kendinize daha yakın buluyorsunuz?

Biri Aydın Doğan, diğeri de Erol Simavi’dir. Ben zamanında Erol Simavi’yi

sattım (Hürriyet’ten Güneş’e transfer), Aydın Doğan da beni sattı (gülüyor)... (Milliyet gazetesinin satışı) Erdoğan Demirören’e gelince eski dostumuz, ama gazete patronluğunu yeni tanıyoruz.

Gazetecilik dışında yapmak istediğiniz bir meslek var mıydı?

Çocuk doktoru olmayı çok istedim. O zamanlar bir doktorun Anadolu’da ki maceralarını anlatan bir kitap okumuştum, çok etkilenmiştim ve işte o zaman çocuk doktoru olmayı çok istemişim. O zamanlar olgunluk sınavı vardı ve bitirmek gerekiyordu ancak ben geçemedim. Onun dışında ise başka bir mesleği hiç düşünmedim. Doktor olamayınca gazeteci oldum.

İlk sigorta ile ne zaman tanıştınız? Özel sigortalarla aranız nasıl?

10 yıldır Yapı Kredi Sigorta’dan özel sağlık sigortam var, çok para veriyorum. Bugüne kadar sigorta hiç aksamadı ve sınırsız yaptım. Bunların dışında yine Yapı Kredi Sigorta’dan evim de sigortalı. Bugüne kadar sigortalarım ile ilgili hiçbir pürüz yaşamadım. Rahmetli eşimin de yine Yapı Kredi Sigorta’dan özel sağlık sigortası vardı. İlk başsağlığı da Yapı Kredi’den geldi. İnsanlar sigortayı ilk başta boşa giden para olarak görürler çünkü ne hasta olmuşsunuz, ne evinizde yangın çıkmıştır ne de

evinizi su basmıştır. Ama işte ihtiyacınız olduğu anda sigortanın ne kadar kıymetli olduğunu anlarsınız. Bu arada benim oğlum ve torunlarımın da özel sağlık sigortası var, yani ailecek sigortalıyız...

5'TE 5



AXA SİGORTA 5. KEZ TÜRKİYE'NİN EN BEĞENİLEN SİGORTA ŞİRKETİ!

İş ve ekonomi dünyasının en prestijli dergilerinden Capital'in gerçekleştirdiği oylamada bu sene de 1. seçilerek, üst üste 5. kez "Türkiye'nin En Beğenilen Sigorta Şirketi" olduk.

Bizi bu ödüle layık gören yöneticilere, bizi bu başarıya taşıyan acentelerimize, çalışanlarımıza ve 5 milyondan fazla poliçeye sahip AXA'nın değerli müşterilerine teşekkür ederiz.

0 850 250 99 99 / www.axasigorta.com.tr



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Insurance for every stage of life

Insurance can be defined as a form of financial instrument which transfers the cost of potential loss to another entity in exchange for monetary compensation. Everyone goes through different stages in life. You might be just in the beginning of your career or in the mid of your life. In which stage you are in your life does not matter, every risk, from finance to possessions, or from health to business can be insured. Insurance usage of people is parallel to their personal development level just as development of countries parallel to their insurance usage. It starts with basic insurance products such as health and property and casualty and continues with more complicated products such as

liability insurance as the person gets older. Without a doubt, the most important risk to be insured is health in the first stage. A health insurance should cover serious illness, inpatient and long-time treatment at least. The second stage of insurance is to protect your home and furniture against any accident and earthquake. In the third stage, the person should have individual pension plan for a comfortable retirement. Fourth stage is the life insurance as a way to save some money for future mortgage. Fifth



stage is unemployment insurance to cover your possible unemployment period for 6 months at least. Liability insurance is another sophisticated insurance product in your mid-age period.

Health insurance becomes more advantageous



Private health insurance owners can have 15 percent direct tax return over their insurance premiums since January 2013. Furthermore, non-earning suppose and children's insurance premiums can be included to the tax return. The new tax incentive will be limited with 15

per cent of annual gross minimum wage which equals to 1.800 TRL for 2013. According to the Insurance Association of Turkey (TSB), there are 2 million 320 thousand people who have private health insurance in Turkey. Although these figures are not sufficient comparing to Turkey's population of 74 million, health insurance penetration is rising by 10 per cent each year. Regarding to the new tax incentive, the number of the insured is expected to rise as health insurance has become more advantageous for waged earners and tax payers.

A new CEO for Finans Emeklilik

It is very important to choose a CEO in insurance business as if offers sophisticated products. When international companies entered the market foreign CEOs were popular. This trend has been shifted the other way around. However, native CEOs have become popular as three insurance companies appointed local managers last year. Most recently, a foreign manager has been appointed to Cigna's Finans Emeklilik. David Fike is the new General Manager of Finans

Emeklilik. And Ajlan Sözütek, former General Manager, will work as Deputy General Manager of the company. David Fike's former position in Cigna was Chief Marketing Officer of Cigna International Health Life and Accident. As it is known, global health service and insurance company Cigna acquired 51 per cent of Finans Emeklilik from Finansbank and formed a joint venture partnership with the bank to market life and pension products in Turkey.

Babacan joins the BES

The new regulations of the individual pension system, known as Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), were explained in a press meeting with the participation of Deputy Prime Minister Ali Babacan. He said that he did not participate to BES until now but he and his wife would join BES in January 2012.

Ali Babacan pointed out that the number of participant of BES is 3.1 million and the size of BES funds has grown by 20 billion TRL. He argued that the number of participants is still not sufficient comparing to other countries and the size of Turkish economy. Babacan reminded the total of accumulated funds equals to 2.2 per cent of the country's gross national product. However he said that many citizens are expected to join the BES in the coming years. Babacan reminded the importance of the

government support to the system, as the government will add 25 TRL to the system for every 100 TRL invested by the participant. The maximum government support for BES payment will be 3.000 TRL for each participant in 2013 regarding to the minimum wage. Babacan emphasised that the government would allocate 1.25 billion TRL budget for BES payments in 2013 which means at least 5 billion TRL is expected to be paid by BES participants. On the other hand, if a participant leaves the system before three

years he or she will have to leave the government contribution behind and it will be necessary to stay in the system at least 10 years and until 56 years of age.



Recommendations from London

How is Turkish insurance market seen from London? The only person who can answer this question is Muzaffer Aktaş, Willis Group's Managing Director for the Middle East and Africa. As an insurance doyen of Turkish market, he was the guest of Lloyd's Turkey Insurance Day in London in the last September. He explained the opportunities and potentials offered by rapidly growing Turkish market both on commercial and individual sides. He pointed out the big rate of uninsured houses and cars, on the other hand growing new mega projects' risks such as the high-speed railway project under the Bosphorus. That's why he believes that insurance brokers and reinsurance companies will play bigger roles in Turkey's market.



Aktaş believes that there is no obstacle in front of market growth except the insurers themselves in Turkey... He argues that companies follow each other at any price in order to gain market share and it makes the market unprofitable. However there is a solution he recommends to insurers. Aktaş argues that the right price and

product, and the right risk management with careful investment would be best solution for all insurance companies who suffer from losses.

"Insurance companies should take care of three components in 2013. One of them is production but it is possible with the right price and profitable products. Second element is the damage management. It is important to pay the damage quickly because it is a positive advertisement for the company. ... Third component is the profitable investment", he said. Aktaş also believes that the insurance companies should keep the individual products' prices low where insurance penetration is low like Turkey, but it is not true for mandatory insurances like traffic insurance.

The fastest company of BES

Asya Emeklilik is the first and only interest-free individual pension company in Turkey. It opened for business in May 2012 with the support of Bank Asya which is also one of the leading companies of interest-free banking sector in Turkey. All personal pension plans of Asya Emeklilik consist of the investment instruments based on interest-free funds. The funds only include sukuk and other similar instruments, the stocks in conformity with the criteria of participation index, the profit-loss accounts and the gold funds. Asya Emeklilik now operates with three individual pension plans and four pension investment funds, and offers the pension investment opportunity to participants who have different income and risk perceptions. Although it is the youngest BES company in the market, the number of its participants

has grown rapidly and reached to 35 thousands with 21 million TRL funding capacity.

Ercüment Korkut, General Manager of Asya Emeklilik says “We enter the market to grow it, not to share it”. In fact, Asya Emeklilik has become the first company in terms of the number of new participants for the last 6 months.

“We set out as the first and the only interest-free pension company. Individual pension companies has taken long way. But there has always been a missing part of it. It was this part that we wanted to fulfill. Our aim is to grow existing market” Korkut, said. Ercüment Korkut believes that the number of BES participants will grow rapidly with the support of new regulations and the BES system will be grow more stable.



Ercüment Korkut

It protects the data while insurance protects it

Ithinka Information Technologies is a young and dynamic IT company providing network and systems support. It opened for business in November 2010 but its operations already exceeded Turkey's borders. It has customers in Europa, Middle East and Middle Asia.



“Information technologies are the most important support for companies and their management requires expertise. Those companies who want to meet these requirements should invest in IT”, Sabit Burak Göçöglü, Managing Partner of itthinka, said. He emphasised that itthinka offers IT management and support services with lower cost than companies themselves. Ithinka also protects the customer's data against any kind of risks. Therefore it acts as an insurer of IT system and data. On the other hand the company uses a comprehensive insurance to protect its technical equipment, even the mobile ones. “It makes us feel relieved to know that we could start where we leave in case of any accident or damage” he said.

Four bids for Yapı Kredi

One of the most important news of last month was that there were four companies who interested in Yapı Kredi's sale. It was said that Mario Greco, CEO Generali Assicurazioni, announced their effort to buy Yapı Kredi Sigorta. With this announcement Yapı Kredi's share rose. However Generali spokesperson denied the information and said there was no such bid. Afterwards, Yapı Kredi Sigorta announced that the sale process continues for Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik. After this news Reuters announced that Japan Dai-ichi, Sampo Japan, Allianz and Zurich Insurance are interested in the sale of Yapı Kredi Sigorta.

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

Sonunda Babacan da BES'e giriyor

BES'teki yeni uygulamaların tanıtım toplantısına katılan Ali Babacan, hem kendisinin hem de eşinin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılacağını açıkladı.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) mevzuatında yapılan değişiklikler 2 Ocak'ta Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın katıldığı bir basın toplantısıyla tanıtıldı. Toplantıda bir konuşma yapan ve sonrasında gazetecilerin sorularını yanıtlayan Ali Babacan, şu ana kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) faydalanmadığını belirterek, "Ben ve eşim BES'e gireceğiz" dedi.

BES'de yeni bir dönemin başlangıcı olarak kabul edilen değişikliklerin anlatıldığı basın toplantısına ekonomi yönetimi ve sektör temsilcileri büyük ilgi gösterdi.

Başbakan Yardımcısı Babacan'ın yanı sıra ekonomi bürokrasisinden Hazine Müşetşarı İbrahim Halil Çanakçı, Hazine Müşetşar yardımcısı Burhanettin Aktaş, Hazine Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, sektör adına Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Recep Koçak, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) Başkanı Mehmet Bostan ve TSB BES ve Hayat Komitesi Başkanı Mete Uğurlu toplantıya konuşmacı olarak katıldı.

Babacan toplantıda yaptığı konuşmada, temellerini 2003'te attıkları BES'te 3,1 milyon katılımcı olduğunu ve 20 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşıldığını hatırlattı. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye ekonomisinin büyüklüğüne göre gelinen noktanın yeterli olmadığını anlatan Babacan, özel emeklilik sistemlerinde biriken toplam fonun GSMH'nın yüzde 2,2'sine denk geldiğini belirtti.

Yeni yasal düzenlemelerle BES'in yepyeni bir çerçeveye kavuştuğunu kaydeden Babacan, özellikle devlet katkısına işaret ederek, "Önümüzdeki süreçte BES'e çok sayıda vatandaşın katılmasını, fonların çok daha hızlı büyümesini ve iç tasarruflarda



da nispi bir artışın sağlanmasını bekliyoruz. Böylece Türkiye'nin makroekonomik yapısının, tasarruf açığının azaltılması yönünde de yeni sistem bize önemli kazanımlar getirecek" dedi.

Katkıda üst sınır 3 bin TL

BES'e katılımcılar tarafından ödenen katkı paylarının yüzde 25'i tutarındaki bir meblağın katılımcıların hesaplarına devlet tarafından yatırılacağını, yani vatandaşın BES'e yatıracağı her 100 lira için devletin de 25 lira katkı payı yatıracağını ve bunun izleyen bir iki ay içinde hemen yapılacağını aktaran Ali Babacan, "Yani 100 liranın yanına konan 25 lira da aynı 100 lira gibi yıl içinde nemalandırılacak" dedi.

Babacan devlet katkısına konulan üst sınıra da dikkat çekti. Düzenlemeye göre bir katılımcının alacağı devlet katkısı tutarı, brüt asgari ücret tutarının yüzde 25'ini aşmayacak ve asgari ücret artış oranında bu sınır da artacak. "2013 için devlet katkısı

tutarının üst sınırının 3 bin lira olduğunu görüyoruz. 2014 için yeni asgari ücret tespit edildiğinde devlet katkısı da ona paralel olacak. Yani her yıl güncellenen bir sistemden bahsediyoruz" diyen Babacan, eskiden uygulanan vergi indiriminden katılımcıların ancak 3'te 1'inin yararlandığına yeni sistemde ise vergi mükellefi olup olmadığına bakılmaksızın herkesin otomatik olarak faydalanabileceğine işaret etti. Yeni sistemi "anlaşılması ve takip edilmesi çok daha kolay" olarak tarif eden Babacan, çok daha geniş kitlelerin ulaşabileceği bir teşvik mekanizmasına geçildiğini, katılımcıların makbuz saklamaları ve ibraz etmeleri gibi işlemlere de gerek kalmayacağını belirtti.

Devlet 1 milyar 250 milyon ayırdı

Devlet katkısı için 2013 bütçesine 1 milyar 250 milyon liralık ödenek koyduklarını belirten Babacan, "Eğer tahminden daha da öte başvuru olursa, bu ödeneğin daha

yüksek seviyelere çıkarılması mümkün olabilecek” dedi. Babacan, zaruri sebeplerle sistemden erken çıkmak durumunda olan katılımcılar için de bazı kurallar getirdiklerini ifade ederek, şunları anlattı: “Sistemde 3 yıldan az kalıp ayrılan vatandaşlarımız, yüzde 25’lik devlet katkısı kısmını maalesef sistemde bırakmak zorunda kalacaklar. Vatandaşlarımızın kendi cebinden yatırdığı para nemasıyla beraber kuşkusuz her an çekilebilir. Sistemde 3 yıldan 6 yıla kadar kalıp daha sonra çıkmak zorundan kalan vatandaşlarımız da devlet katkısı kısmının yüzde 15’ini çekebilecekler. Sistemde 6 ile 10 yıl arasında kalan vatandaşlarımız devlet katkısının yüzde 35’ini alabilecek. 56 yaşını doldurmayıp sistemde 10 yıl kalıp ayrılanlar devlet katkısının yüzde 60’ını çekebilecek. Sistemde en az 10 yıl kalan ve 56 yaşını dolduran vatandaşlarımız da devlet katkısının tümünden yararlanabilecekler. Devlet katkısı vatandaşlarımızın hesabına yatıyor, onu görebiliyor ama yüzde 25’lik devlet katkısının ne zaman, nasıl kullanılabileceği bazı kurallara bağlı.”

Performansa dayalı kesinti

Babacan, 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren fonlarda performansa dayalı kesinti uygulamasının başlatılması için ilk adımların atıldığını da ifade etti. “Fonlardan yapılan kesintilerin performansa dayalı olarak değişmesi fon getirilerinin arttırılmasını da teşvik edecek” diyen Babacan, yeni dönemde emeklilik yatırım fonlarıyla katılımcılara sağlanan katma değer de giderek yükseleceğini beklediklerini kaydetti. BES’teki yeni uygulamaların tanıtım toplantısında konuşan TSB Başkanı Recep Koçak “Emeklilik döneminizde refah düzeyinizin düşmesini istemiyorsanız, küçük tutarda ödemeler olsa bile gelin hemen bireysel emeklilik sistemine katılın” şeklinde çağrı yaptı. GSMH’deki tasarruf oranının

yüzde 17’ye gerilediğine dikkat çeken Koçak, “BES tasarrufların arttırılmasında en önemli araçlardan biridir. Düşük gelir seviyesinde olan vatandaşlarımız da dahil olmak üzere tüm kesimlere etkin ve güvenilir bir tasarruf imkanı sağlamaktadır” dedi.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) Başkanı Mehmet Bostan ise bireysel emeklilik sisteminde 3 milyon katılımcıyı aştıklarını ve 20 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaştıklarını belirterek, “BES kurulduğu günden bu yana büyümesine devam etmektedir. 2012 yılında sistemdeki toplam fon büyüklüğü bir önceki yıla göre yüzde 40’lık bir oran ile büyümüştür. Katılımcı



Mehmet Bostan,
EGM Başkanı

sayısında ise yüzde 17’lik bir artış yaşanmıştır” diye konuştu.

BES’te katılımcıların yüzde 70’inin 25 ile 44 yaş arasında bir dağılım gösterdiğini ifade eden Bostan, aslında katılım profilinin hedeflere uygun olduğunu söyledi. Katılımcıların yüzde 55’inin para biriktirmek, yüzde 26’sının ise emeklilik dönemlerinde ek bir gelir elde etmek amacıyla sisteme girdiğini anlatan Bostan, “Toplam fon varlıklarının gayri safi yurt içi hasılaya oranına baktığımızda OECD’de ağırlıklı ortalamanın yüzde 70 mertebesinde olduğunu görüyoruz, Bizde bu oran yüzde 2’ler düzeyindedir. Bu da bize sektördeki potansiyeli göstermektedir” diye konuştu.

Yeni BES neler getiriyor?

- 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren katkı paylarının yüzde 25’ine karşılık gelen tutar devlet katkısı olarak hesaba yatırılacak.
- Devlet katkısı bir takvim yılı içinde yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25’i ile sınırlı olacak.
- Birden fazla hesabınız devlet katkısı için belirlenen üst limit tüm hesaplarınızın toplamı için geçerli olacak.
- Sisteme dahil olan herkes devlet katkısından faydalanabilecek. Katkı payları sizin adınıza Emeklilik Gözetim Merkezi’ne bildirilecek ve devlet katkısı ödemeleri hesabınıza yatırılacak.
- Devlet Katkısı ödemeleri mevcut bireysel emeklilik sözleşmenizin alt hesabında ayrı olarak takip edilecek.
- Devlet katkısına hak kazanmak için sistemde en az 3 yıl kalmak gerekiyor. 3 yılın sonunda devlet katkısının yüzde 15’i, 6 yıldan sonra yüzde 35, 10 yıl sonunda yüzde 60 ve 56 yaşından sonra 10 yıldan fazla kaldığınızda tamamına hak kazanacaksınız.
- Önceden sisteme dahil olanlar daha kısa sürede devlet katkısına hak kazanacaklar. 3-6 yıldır sistemde olanlar 1 yıl, 6-10 yıldır sistemde olanlar için 2 yıl daha az bekleyecekler.
- 29 Mayıs 2012 tarihinde BES hesabı olan, ancak 29 Haziran 2012-29 Haziran 2014 tarihleri arasında birikimlerini alarak hesabını sonlandıran katılımcılara, yürürlükteki ya da yeni açtacakları bireysel emeklilik hesapları için 31 Aralık 2014’e kadar devlet katkısı ödenmeyecek.
- 1 Ocak 2013’ten itibaren vergi matrahından indirim sona erdi. Ancak işverenler tarafından ödenen katkı payları Kurumlar Vergisi matrahından indirilebilecek çünkü işveren katkı paylarına devlet katkısı ödenmeyecek.
- İşverenler tarafından doğrudan gider olarak indirilebilecek tutar brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek kaydıyla çalışanın aylık brüt ücretinin yüzde 15’ine çıkarıldı.
- Çalışanlar adına ödenen katkı paylarına hak kazanma süresinin (vesting) üst limiti 5 yıldan 7 yıla çıkarıldı.
- 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren bireysel emeklilik hesaplarına ödenen katkı payları üzerinden yönetim gideri kesintisi azami yüzde 2 oranında alınabilecek.
- Yeni sistemde fon işletim gideri kesintisi oranları maksimum para piyasası fonları için yıllık yüzde 1,09, kamu ve özel sektör fonları için yüzde 1,91 ve hisse fonları için yüzde 2,28 olacak.
- Yaptığınız sözleşmeden ilk 60 gün içinde cayma hakkı var. Cayma tarihindeki birikiminiz, fon toplam gider kesintisi haricinde yapılan kesintiler eklenerek 10 iş günü içinde iade edilecek.
- 29 Ağustos 2012 tarihinden itibaren ayrılan katılımcıların stopaj hesaplamaları ödenen katkı değil sadece getiri üzerinden yapılıyor.
- 2013’ten eski olan hesapların başka bir şirkete aktarımı için 1 yıl geçmesi gerekiyor. 1 Ocak 2013 ve sonrasında açılan hesaplar ancak 2 yıldan sonra başka bir şirkete aktarılabilir.

BES'in en hızlı, en iddialı şirketi

Sektörün hem en genç hem de ilk ve tek faizsiz oyuncusu Asya Emeklilik'in Genel Müdürü Ercüment Korkut, "BES'e mevcut pastayı bölüşmek için değil büyümek için girdik" diyor. Asya Emeklilik, 2013 sonuna kadar 100 bin katılımcıya ulaşmayı hedefliyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Asya Emeklilik, Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi olarak sektörde yeni bir kulvar açtı. Bank Asya iştiraki olarak 2012'nin ikinci yarısında BES'e (Bireysel Emeklilik Sistemi) katılan Asya Emeklilik, sektörün en genç oyuncularından biri. Buna rağmen faaliyete geçmesinin ardından 6 aylık dönemde 35 bin 409 katılımcı sayısını ulaştı. Fon büyüklüğünde ise 21 milyon lirayı aştı. Böylece Asya Emeklilik, 17 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe yeni katılımcı sayısı açısından ilk sıraya yerleşti.

Asya Emeklilik Genel Müdürü Ercüment Korkut, BES'teki mevcut pastayı bölüşmek için değil büyümek için sektöre girdiklerini söylüyor. BES sözleşmesi satışına başladıkları andan itibaren net yeni satışlarda ilk 5 içinde olmayı hedeflediklerini vurgulayan Korkut ile hem bireysel emeklilik sistemini hem de Asya Emeklilik'in büyüme planlarını konuştuk...

Akıllı Yaşam: Asya Emeklilik'in kuruluş amacı nedir?

Ercüment Korkut: Sektörün ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi olarak yola çıktık. Bireysel emeklilik şirketleri Türkiye'de önemli bir yol kat etti. Ancak hep eksik bir parça vardı. İşte biz bu parçayı tamamlamak istiyorduk. Hedefimiz mevcut pastayı paylaşmak değil daha da büyümek.

Başlangıç süreci nasıl gidiyor?

Mayıs ayının ikinci yarısında faaliyete başlamıştık. İlk 6 ayımızda sektörde "ilk" olarak değerlendirebileceğimiz birçok başarılı

sonuç elde ettik. 35 bin 409 katılımcı, 41 bin 80 de sözleşme sayısına ulaştık. Bireysel emeklilik sistemi 2003 yılının ekim ayından bu yana uygulanıyor. O tarihten bu yana BES şirketlerinin ilk 6 aylarında ne kadar satış yaptıklarına bakıp karşılaştırdık. Bu anlamda 35 bine ulaşan ilk bireysel emeklilik şirketinin Asya Emeklilik olduğunu gördük. Bu da önemli bir ilke imza attığımızı gösteriyor. Aynı anlamda 41 bin sözleşmeye ulaşan ilk şirket de yine biziz. Bu yola çıkarken bir hedef belirlemiştik...

Neydi bu hedefiniz?

Faaliyete başladığımız andan itibaren net yeni satışlarda ilk 5 içerisinde olmayı hedeflemiştik. İlk 6 ayı değerlendirdiğimizde görüyoruz ki bu hedefimizinim oldukça üzerinde başarı göstererek net yeni satışlarda da liderliği yakalamış görünüyoruz. Tabii bu rakamları anlamlı kılan bir etken de BES'teki yeni gelişmeler...

Bu gelişmeler sektörü nasıl etkileyecek?

2013, bir anlamda değişim ve maliyetlerin de önemli ölçüde gözden geçirilmesi gereken bir yıl olacak. Biz başarıyı tek dağıtım kanalımız olan 210 civarında Bank Asya şubesi ve 80 kişilik Asya Emeklilik personeliyle yakaladık. 210 şubeli dağıtım kanalıyla 80 personelle söz konusu rakamlara ulaşan ilk bireysel emeklilik şirketi de yine biz olduk. Çünkü ilk 5'te yer alan bireysel emeklilik şirketlerinin bu başarıya daha fazla personel ve 500'ün üzerinde şubeyle ulaşabildiğini görüyoruz. Bu başarı hepimize ait. Hedefimiz aynı başarıyı 2013 yılında da devam ettirmek. Bu konuda

inancımız tam. Tabii dağıtım kanalımız olan Bank Asya'nın şube ağı da genişlemeye devam ediyor. Şu anda 250'ye ulaştı. Bu şubelerde hizmet veren 370 lisanslı aracı arkadaşımız var.

Satış ekibini artıracak mısınız?

2013 sonuna kadar hem Bank Asya'da hem de bünyemizde bizim için çalışan arkadaşların sayısını 600'e çıkarmayı hedefliyoruz. Böylece daha etkin ve yaygın hizmet verecek yapıya kavuşacağız. Bu anlamda ilk 6 ay hedeflerimize ulaştığımız için 2013 yılı hedeflerimizi de büyüttük. Amacımız 2013 sonu itibarıyla 100 bin katılımcıya ulaşmak. Bu konuda devletimiz de BES sistemine ciddi destekler veriyor.

Sözü açılmışken, yeni destek sistemini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Önceki sistemde devlet vergi avantajıyla BES'e destek oluyordu. Ama desteğin şekli itibarıyla vergi avantajı maaşlarımıza iade olarak işliyordu. Bu da söz konusu paranın harcanmasına vesile oluyordu. Katılımcı belki bunu istemeden yapıyordu ama yatırılan katkı payının yüzde 25-35'e kadar olan kısmı bir şekilde harcanıyordu. Ayrıca bu avantajlı durum sadece vergi mükelleflerine hitap ediyordu. Dolayısıyla bu hesaba göre 74 milyonluk Türkiye'de BES'in ulaşabileceği potansiyel 17 milyonla sınırlanmış oluyordu. Şimdi ise sistem 18 yaşından büyük herkese hitap eder hale geldi.

Sizce Türkiye'deki potansiyel nasıl, BES katılımcı sayısı ne kadar?

Sistemin potansiyeli, bizim hesabımıza

göre 40 milyonun üzerine çıktı. Bu ciddi bir potansiyel. Dediğimiz gibi, biz BES'in eksik kalan bir parçasıyız. Mevcut pastadan pay almaktan ziyade onu büyütmek istiyoruz. Şu anda 35 bin katılımcımızın yüzde 95'i aşkın kısmı BEŞ'e ilk defa girenlerden oluşuyor. Mevcut durumda katılımcı sayısı 3 milyondan fazla olan bir sistemden bahsediyoruz. Asya Emeklilik kurulduktan sonra bizi tercih eden ve başka şirketlerden gelenler de oluyor. Fakat bunlar minimum düzeyde. Daha çok yeni katılımcı alıyoruz sisteme. Hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz. 2013 yılında yeni sistemle birlikte katılımcı sayısında önemli bir artış bekliyoruz. Aynı zamanda tahsilatlarda istikrar sağlanmasını da...

Eski sistemden kaynaklanan sorunlar ortadan kalkacak mı?

Eskiden bazı teknik sorunlar çıkıyordu. Makbuzların iade edilmesi, vergi teşvikinden yararlanılması veya yararlanılmaması gibi durumlar vardı. Katılımcıların sadece yüzde 35'i vergi teşvikinden yararlanabiliyordu. Yeni sistemde ise devlet, yıllık 12 bin liraya kadar ya da brüt asgari ücretin tavanına kadar, yıl içerisinde kendi belirleyeceği zamanda kendi adına katkı payı yatıran herkesin ikinci hesabına, başka bir işleme gerek duyulmaksızın yüzde 25'i kadar tutarı yatıracak. Aslında bu gayet basit ve anlaşılır bir sistem.

2013 yılında sistemdeki katılımcı sayısı konusunda öngörünüz nedir?

Bütün bu gelişmeler ışığında sistemdeki katılımcı sayısının 4 milyonun üzerine çıkacağını öngörüyoruz. Bu da yüzde 30 büyümeye anlamına geliyor. Yeni katılımcıların da etkisiyle fon tutarında ise yüzde 25 büyümeye bekliyoruz. Asya Emeklilik olarak bizim hedeflerimizse çok daha yüksek. Katılımcı sayısında yüzde 200 büyümeye hedefliyoruz. Sektör bizim kadar hızlı büyü-

2013, bir anlamda değişim ve maliyetlerin de önemli ölçüde gözden geçirilmesi gereken bir yıl olacak.



Ercüment Korkut,
Asya Emeklilik
Genel Müdürü

yüyemez. Bilindiği gibi katılımcıların sisteme dahil olduktan sonra vazgeçme hakkı var. Bu süre 30 günden 60 güne çıktı. Bizim sektörümüz bence halka açık şirketlerden daha şeffaf. Artık sektörümüz haftalık olarak “real time” (gerçek zamanlı) izlenebilecek. Bireysel emeklilik sistemi olarak bu noktaya gelmiş olacağız.

Fon yönetiminde nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Biz fonlarımızı grubumuz dışında, farklı bir şirkete yönettiriyoruz. Bu konuda işe başlarken bir ihale sürecimiz olmuştu. Bu süreçte bize en uygun olduğuna inandığımız ERGO Portföy Yönetimi'yle anlaştık. Fonlarımızı onlar yönetiyor.

Neden kendi bünyenizde bir portföy yönetim şirketiniz yok?

Fonlarımızı bizim yönetip yönetmeyeceğimiz konusundaki karar Bank Asya'ya ait. Araacı kurum kuruldu ve bunun fizibilitesi yapıldı. Emeklilik şirketleri kartopu etki-

sine sahip şirketler. Özellikle ilk yıllarında katılımcı sayısında ve şirket değerinde belli bir yere gelseler de fon tutarında büyüklüğe ulaşmak zaman alıyor. Bank Asya da bunun fizibilitesini yapıyor. Uygun gördüklerinde bunun kararını vereceklerdir. Bu bizim vereceğimiz bir karar değil.

Fonlarınızda İslami kriterlere göre faiz yok. Bu süreç nasıl işliyor? Örneğin, fetva alıyormusunuz?..

Ben ve arkadaşlarım profesyonel yöneticileriz. Bank Asya'nın önceliği ve prensibi, bir ürün katılım bankacılığına uygun değilse o alana girmemektir. Zaten bu kadar geç kalınmasının da sebebi de İslami kriterlere uygun bir sistemin daha önce olmayıştı. Malum 2008'in ocak ayından itibaren portföylerde tahvil-bono bulundurma zorunluluğu ortadan kalktı. BES ilk çıktığında devlet tahvili-bono bulundurma zorunluluğu vardı. Bu zorunluluk kalktıktan sonra Bank Asya da BES şirketi kurmayı gündemine aldı. Bank Asya'nın çıkardığı diğer bankacılık ürünleri gibi burada da karar veren bir “komisyonumuz” var. O komisyondan geçmeyen hiçbir ürünü çıkarmıyoruz. Bu anlamda da önceliğimiz kâr değil, ürünlerin İslami kurallara uygun olması...

Bu komisyon kimlerden oluşuyor?

Dr. Hayrettin Karaman ve İshak Emin Aktepe'den (Türkiye'de fetva vermeye yetkili olarak görülen hocalar) oluşuyor. Aslında biz de hizmet verirken Bank Asya ile aynı kriterleri esas alıyoruz. Özellikle hisse senetleri konusunda oluşmuş belli prensipler var. Bu prensipleri zaten tek başlarına

hocalarımız belirlemiyor. Pek çok kurul tarafından daha önce onaylanmış durumdalar. Örneğin, Dow Jones veya diğer bilinen endekslere baktığımızda oradaki kriterlerin artık yüzde 1'lik farklarla, üç aşığı beş yukarı aynı olduğunu görüyoruz. Tabii bunu hisse senetleri için söylüyorum. Diğer ürünlerde uygulama daha basit aslında. Mesela devletin sukuk ihracını ele alalım. Bu ürün belli hassasiyetleri olan kişi ve kurumlara satılacağı için, zaten devlet belli kurullardan geçirip ondan sonra çıkarıyor. Bu yüzden bizden daha geniş bir şekilde kabul görmüş durumda. Diğer katılım bankalarının heyetleri tarafından da kabul görmüş. Aynı şekilde altın da artık konvansiyonel bir yatırım aracı. Biz diyoruz ki “Gelin asgari tutara yani 12 bin liraya kadar olan altınınızı bizden alın”... Sebebi ise hiçbir yerin 100 altına yüzde 25 teşvik ya da 25 altın vermemesi. Biz veriyoruz. Sistemin son derece basit bir mantığı var. 100 altınınız var ve devlet BES sisteminde buna dayalı fon için de destek vermiş oluyor. Şimdi biz de diğer emeklilik şirketleri gibi bu sürecin içerisindeyiz ve tamamlanmasını bekliyoruz.

Fonlarınız hakkında biraz daha ayrıntılı bilgi verebilir misiniz? En çok hangileri tercih ediliyor?

Türkiye'deki fonların yaklaşık yüzde 75'i doğrudan sabit getirili menkul kıymetleri içeriyor. Sabit getirili olmayan fonların içerisindeki sabit getirileri de sayarsak bu oran yüzde 80'in üzerine çıkıyor. Bu fon yapısını tek bir şirket olarak veya yatırımçı profili açısından değiştirmek kolay bir iş değil. Tahvil ve bonoyla rekabet edebileceğimiz sukuk ürünümüz var. Zaten fonlarımızın çoğunu sukuk enstrümanları oluşturuyor. Tabii hisse senetlerine dayalı fonlar da önemli bir yer tutuyor. Hatta hisse senedi fonlarımızın oranı yüzde 25'le sektör ortalamasının üzerinde...



HAYATINDA BAŞROL SEN MİSİN?



Hayatınızda sizin için değerli olan her şey, sizin varlığınız ile anlamlı.
Biz, Aura ile bu anlamı sigortalıyoruz...



www.raysigorta.com.tr



444 4 729

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



facebook.com/RaySigorta



twitter.com/Ray_Sigorta



Emeklilik fonlarında yeni dönem

Bugün sermaye piyasalarının ve özellikle uzun yıllardır eksikliği hissettiğimiz kurumsal yatırımcıların gelişmesinde en önemli araç BES fonları olacak. İşte portföy yönetimi sektörünün gerçek performansı.

Alp Keler / Ak Portföy Genel Müdürü

2013 yılından itibaren Bireysel Emeklilik Fonları'nda yeni bir dönem başlıyor. Bu dönemin en büyük yeniliklerini; yüzde 25 devlet katkısı, altın fonu gibi yeni ürünler, giriş komisyonları, fon yönetim ücretleri düşüşü gibi azalan maliyetler ve kurumsal desteklerin artması (kurumların vergi matrahından düşme avantajı) olarak sıralayabiliriz. BES'in gelişimi, Türkiye ekonomisine ve sermaye piyasalarına ciddi katkı yaratacaktır. Yüzde 12'lere kadar gerileyen tasarruf oranlarının artırılmasına yönelik olarak hükümet son dönemde yeni birçok uygulama (bireysel emeklilik fonları devlet katkısı, mevduat stopaj düzenlemesi, altın mevduatı ve zorunlu karşılık uygulaması vs) getiriyor. Bu uygulamalar içerisinde BES ön plana çıkıyor. Bugün sermaye piyasalarının gelişmesinde ve özellikle uzun yıllardır eksikliğini hissettiğimiz kurumsal yatırımcıların gelişmesinde de en önemli araç BES fonları olacaktır. Halen ülkemizde bireysel hisse senedi yatırımcısının sayısı yaklaşık olarak bir milyonun altındadır. Son on yılda Türkiye ekonomisi ve İMKB çok iyi bir performans göstermesine karşın bu rakam maalesef artmadı. BES fonları ve kurumsal yatırımcılar aracılığıyla, bireysel yatırımcıların İMKB'ye erişimi sağlanacak ve bu şekilde gelişen Türkiye ekonomisinin büyümesinden daha fazla pay alabileceklerdir görüşündeyim. Emeklilik fonları bu kadar hızla gelişirken, bu fonları yöneten portföy yönetimi sektörünün bugüne kadar olan performansı nasıldır? Portföy yönetimi sektörü kıstas getirilerin üzerinde katma değer yaratmış mıdır? Aşağıdaki analiz ile emeklilik fonlarının performanslarında portföy yönetim şirketlerinin katkısını gerçekçi bir şekilde ölçmeyi ve performans ölçümünde standardizasyonun sağlanması yolunda bir açılım yapmayı hedefledik. Bu analizde; portföy yönetimi sektörünün gerçek anlamda performansını ölçmek için brüt getiriler

kullanıldı. Brüt getiriler kullanılmasındaki temel neden ise emeklilik fonu yönetim ücreti ve/veya giriş komisyon oranlarının emeklilik şirketleri tarafından belirleniyor olmasıydı. Portföy yönetim şirketleri tüm dünyada olduğu gibi benchmark (kıstas) getiriler üzerinde performans sağlamayı hedefledikleri için yapıldı.

Analizin sonuçları:

Portföy yönetimi sektörü, emeklilik fonları yönetiminde katılımcılara kısa ve uzun dönemde katma değer yaratarak bu konuda beklentileri fazlasıyla karşılıyor.

Portföy yönetimi sektörü, her fon tipinde benchmark (kıstas) getirilerin üzerinde katma değer yaratmıştır. Uzun dönemde yaratılan katma değer gözle görülür şekilde artıyor.

Uzun dönemde sektörün brüt performanslarda fon adedi bazında başarı yüzdesi çok yüksek. Bu oran bazı fon tiplerinde yüzde 100'e kadar ulaşıyor. Emeklilik fonlarının benchmark'a göre getirileri

Metodolojiye dair...

Portföy yönetimi sektörünün gerçek anlamda performansını ölçmek için brüt getiriler kullanıldı. Ağırlıklı brüt getiri ve ağırlıklı benchmark (kıstas) getiri için fonların ilgili dönemlerdeki ortalama büyüklükleri kullanıldı. Veriler Rasyonet'ten alındı. Rasyonet'te benchmark getirileri olmayan fonlar analize dahil edilmedi. Esnek fonlar genelde hisse senedi taşımayan Gelir Amaçlı Esnek Fonlar ve Esnek Fonlar olarak ikiye ayrıldı. 2012 yılı içerisinde kurulan fonlar analize dahil edilmedi. Bir fon kurulduğu yıla denk gelen dönem aralığına dahil edilmedi. Emanet Likit fonlar bu analizde ele alınmadı. Benchmarkı olmayan esnek fonların sadece benchmark kullananları analize dahil edildi. Önceden benchmarkı olmayan ve sonradan benchmark tanımlayan fonlar (ya da tam tersi) benchmarkları oldukları dönemlere dahil edildi. Analize konu olan zaman aralığı 31/12/2012 tarihinde bitmektedir.

2012 yılı özellikle hisse emeklilik fonları açısından çok başarılı bir yıl oldu.

Portföy yönetimi sektörü her fon tipinde benchmark (kıstas) getirilerin üzerinde katma değer yarattı. Uzun dönemde yaratılan katma değer gözle görülür şekilde artıyor. Sektörün genelinde olumlu bir performans olmasının yanı sıra eğer her fon türünde benchmark üzeri getiriye göre en başarılı yüzde 50'lik dilime giren fonların performansı incelenirse, yaratılan katma değer oldukça yüksek olduğu gözükmemektedir.

Başarı yüzdesi: Sektörde benchmark üzerinde getiri sağlayan emeklilik fonu oranları
Her fon türünde kıstas üzerinde getiri sağlayan fon sayısı incelendiğinde, sektörün genelinde çok yüksek bir başarı sağlandığı görülüyor. Bu başarı

oranı uzun dönemde bazı fon tiplerinde yüzde 100'e kadar çıkıyor.

2012 yılı özellikle hisse emeklilik fonları açısından çok başarılı bir yıl oldu. Yönetilen 22 emeklilik hisse fonu da kendi kıstas getirilerinin üzerinde bir performans gösterdi. Hisse fonları, kıstas getirilerinin üzerine yüzde 16,24 ile yüzde 0,62 arasında bir katma değer yarattılar.

Her fon türünde elde edilen en düşük ve en yüksek getiriler

Analizin sonuçlarından biri de riski daha yüksek olan fonlarda (hisse ve esnek) ilgili dönemlerde en düşük ve en yüksek getiriler arasındaki farkın artıyor olmasıdır.

Emeklilik Fonlarının Benchmark'a (Kıstas) Göre Getirileri

Hisse Fonlar			
Dönem	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Benchmark Getiri	Fark
2012	57,35%	48,26%	9,09%
Son 3 yıl	57,76%	46,29%	11,48%
Son 5 yıl	80,17%	46,56%	33,61%
Esnek Fonlar			
Dönem	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Benchmark Getiri	Fark
2012	26,71%	24,73%	1,98%
Son 3 yıl	39,66%	38,08%	1,58%
Son 5 yıl	93,45%	61,27%	32,19%
Gelir Amaçlı Esnek Fonlar			
Dönem	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Benchmark Getiri	Fark
2012	10,53%	10,51%	0,02%
Son 3 yıl	28,99%	27,82%	1,17%
Son 5 yıl	77,31%	74,56%	2,75%
Kamu İç Borçlanma Fonları			
Dönem	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Benchmark Getiri	Fark
2012	14,99%	15,31%	-0,32%
Son 3 yıl	34,18%	33,10%	1,08%
Son 5 yıl	90,44%	87,70%	2,74%
Likit Fonlar			
Dönem	Ağırlıklı Brüt Getiri	Ağırlıklı Benchmark Getiri	Fark
2012	8,79%	8,39%	0,40%
Son 3 yıl	26,33%	24,60%	1,72%
Son 5 yıl	65,30%	62,08%	3,22%

Her Fon Türünde Elde Edilen En Düşük ve En Yüksek Getiriler

Hisse Fonlar			
Dönem	Asgari Getiri	Azami Getiri	Fark
2012	48,54%	63,81%	15,27%
Son 3 yıl	40,55%	74,55%	34,00%
Son 5 yıl	57,44%	112,84%	55,40%
Esnek Fonlar			
Dönem	Asgari Getiri	Azami Getiri	Fark
2012	10,16%	37,90%	27,74%
Son 3 yıl	16,32%	52,38%	36,05%
Son 5 yıl	54,77%	140,81%	86,03%
Esnek Fonlar			
Dönem	Asgari Getiri	Azami Getiri	Fark
2012	4,74%	22,11%	17,37%
Son 3 yıl	26,05%	37,78%	11,72%
Son 5 yıl	69,75%	96,87%	27,13%
Kamu İç Borçlanma Fonları			
Dönem	Asgari Getiri	Azami Getiri	Fark
2012	11,89%	17,54%	5,65%
Son 3 yıl	28,18%	44,42%	16,24%
Son 5 yıl	80,66%	102,50%	21,85%
Likit Fonlar			
Dönem	Asgari Getiri	Azami Getiri	Fark
2012	6,37%	9,35%	2,98%
Son 3 yıl	21,51%	27,75%	6,24%
Son 5 yıl	54,57%	67,53%	12,97%

2012 Hisse Emeklilik Fon Getirileri

Fon	Brüt Getiri	Benchmark Getiri	Fark
Fon 1	63,81%	47,57%	16,24%
Fon 2	61,84%	47,70%	14,13%
Fon 3	61,44%	47,67%	13,76%
Fon 4	61,19%	47,56%	13,63%
Fon 5	58,91%	47,57%	11,33%
Fon 6	58,67%	47,56%	11,12%
Fon 7	57,90%	47,58%	10,32%
Fon 8	57,55%	47,56%	9,99%
Fon 9	57,21%	47,60%	9,61%
Fon 10	56,83%	47,60%	9,22%
Fon 11	52,05%	43,19%	8,85%
Fon 12	61,39%	52,69%	8,69%
Fon 13	59,87%	51,85%	8,02%
Fon 14	55,07%	47,60%	7,46%
Fon 15	54,67%	47,70%	6,97%
Fon 16	59,51%	52,80%	6,71%
Fon 17	58,76%	52,81%	5,95%
Fon 18	58,33%	52,80%	5,53%
Fon 19	50,29%	47,09%	3,21%
Fon 20	49,67%	47,56%	2,11%
Fon 21	49,19%	47,56%	1,64%
Fon 22	48,54%	47,91%	0,62%



Kaybetmeyi öğrenmeyen kazanamaz

Satış sürecinin sonunda elde edeceğiniz olumlu sonuçlar kaç tanedir? Bunlar nelerdir? Gelin beraber fikir yürütelim... Ali Savaşman / Sandler Training

Aslında bu sorunun cevabı satış nasıl tanımladığımızla ya da satış sürecine olan bakış açımızla doğrudan ilgilidir. Zira satış sürecini alıcı ve satıcı arasında bir mücadele olarak görüyorsanız o zaman sizin için tek bir olumlu sonuç vardır: "Satışı kapatmak" ya da diğer bir ifade ile müşteriden EVET cevabını almak.

Ancak satış faaliyetini sundukları ürün ya da hizmetle alıcının ihtiyaçlarının karşılamasına yardımcı olmak şeklinde uygulayanlar için ise iki tane olumlu sonuç vardır: "Satışı kapatmak" ya da "Dosyayı kapatmak!" Satış profesyonelleri sonuçlarla ilgilidir ve bu davranışları onları satış mesleğinde en üst seviyeye getirmiştir. Genelde satış temsilcileri satış teknikleri hakkında pek çok şey öğrenmeye hevesliyken, bu teknikler hakkındaki tutumlarını değiştirmeyi es geçerbler. Bu yüzden de öğrendikleri tekniğe uygun bir davranış sergilemekten ya çok zorlanır ya da vaz geçerbler. Geçmişten gelen duygu, düşünce ve inançlarımızdan oluşan olumsuz tutumumuz olumluya dönmediği müddetçe, öğrendiğimiz tekniği rahatça uygulama şansımız olmayacaktır. Bugüne kadar oluşturduğu tutuma aykırı davranmak, sonunda başarılı olacağını bilse bile, insana zor gelir. Evet doğru davranışlarımız tutumumuzu değiştirecektir, ama bunu sadece cesaretli olanlar yapabilir.

Peki neden cesarete ihtiyaç duyarız? Normal olarak ürün ya da hizmetimize ihtiyaç duymayanların sayısı, ihtiyaç duyanlardan daha fazla olacağı için alacağımız HAYIR cevapları da daha fazla olacaktır. Peki siz alacağınız bu HAYIR cevaplarının yaratacağı psikolojik sıkıntılara zihinsel olarak hazır mısınız? Alacağınız kaçınıcı HAYIR cevabından sonra hevesiniz kırılacak ve aramayı bırakacaksınız?

Yapılan araştırmalar neticesinde genelde alacağı HAYIR cevabını duymamak için satış temsilcilerinin o can alıcı soruyu sormayı erteledikleri ya da hiç sormadıkları tespit edilmiştir. Eğer EVET cevabını bir ZAFER olarak nitelendiren satış temsilcilerinden seniz, doğal olarak alacağınız HAYIR cevabını da mağlubiyet olarak göreceksiniz ve mağlup olmaktan kaçacaksınız.

Eğer bir satış yöneticisi iseniz, geçtiğimiz ay elemanlarınızın bu şekilde kaç tane müşteri adayını zaman kaybettiğini lütfen söyley misiniz? Ya da siz satış temsilcisi arkadaşım, acaba HAYIR cevabını duymaya cesaret edemediğin, bir ümit, bir gün gelir benden alırdıye sonuçlandıramadığın kaç tane satış görüşmen var? İsterseniz her iki grup için de olayı basitleştirelim, geçtiğimiz ay kaç görüşme yapıldı, kaç tane EVET ve kaç tane HAYIR cevabı aldınız?

A evet sizi duydum, size çoğunlukla "Biz bunu tekrar düşünelim" diyorlar. Peki kaç tanesi size gerçekten geri dönüyor ya da siz kaç tanesini geri arayıp cevabınız nedir diye soruyorsunuz? Yoksa aslında bu cevap kaçamak bir cevap mı? Hem onlar hem de sizin için. Zira satış yöneticinize vereceğiniz "Müşteri adayını düşünüyordum arayıp kararını bildirecek" cevabı, HAYIR cevabından daha az yıpratıcı, değil mi?

Halbuki satış bir sonuç alma süreci olarak algılayan satış temsilcileri için sadece sonuç vardır. Onlar alacakları HAYIR cevaplarının daha fazla olmasına hazırlıklıdır. Bunun kendisi ile ilgili olmadığını, ürün ya da hizmete müşteri adayının ya ihtiyacı olmadığını ya da bütçesi olmadığını ortaya çıkarmış ve müşteri adayını diskalifiye etmiştir. Aynen sancısı ve bütçesi olan müşteri adaylarını değerlendirdiği gibi yapmıştır bunu. Onun bir sistemi vardır ve bu sistemi istisnasız olarak uyguladığında sonuç elde ettiğini görmüştür. Aldığı EVET cevapları sistemin çalıştığına işaret ederken, aldığı HAYIR cevaplarını analiz ederek, bu cevabın kendi yetersizliğinden kaynaklanması durumunda hangi alanda becerilerini geliştirmesi gerektiğini irdelleyecek kadar da objektiftir.

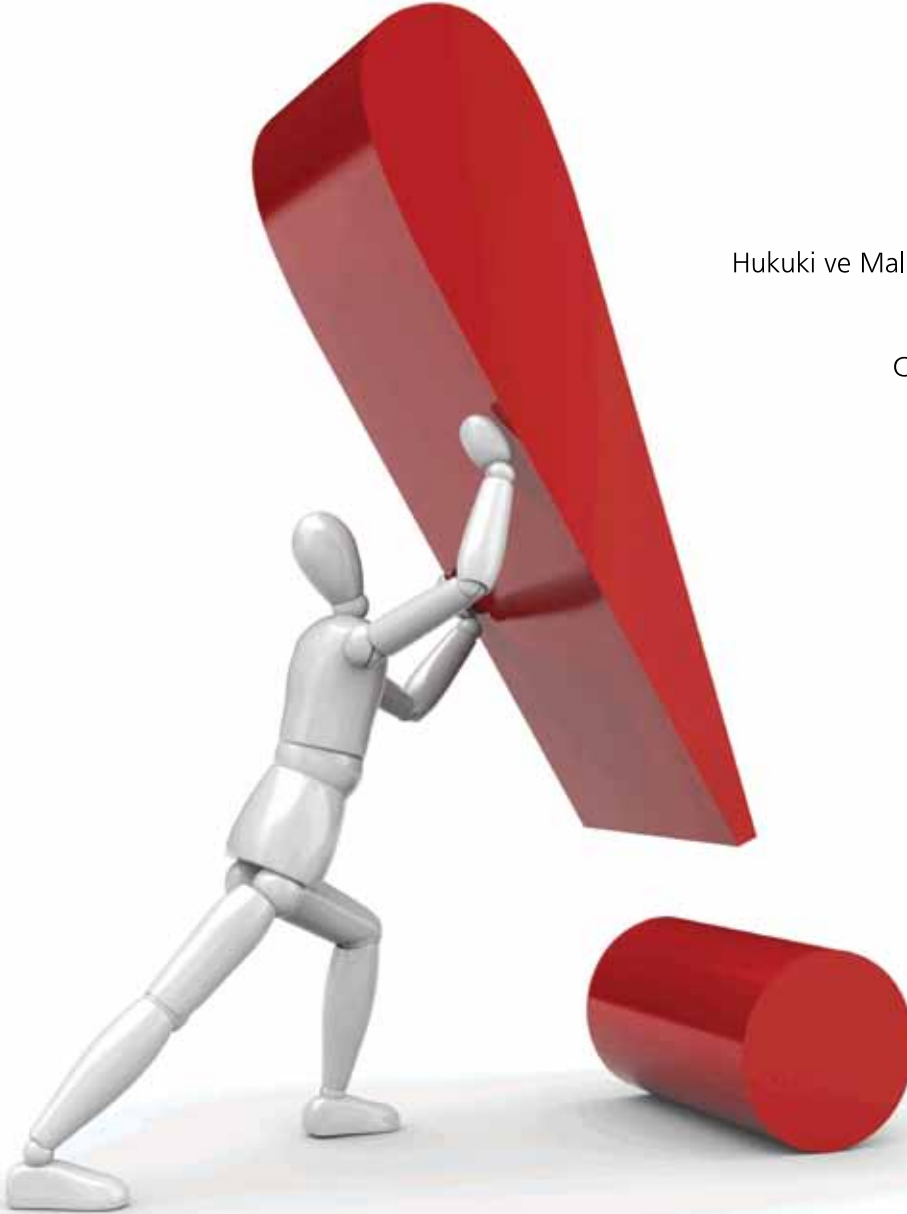
Acaba siz HAYIR cevabına ne kadar hazırsınız? Kaybetmeyi nasıl karşılıyorsunuz? Bunun için müşteri adayını ya da ekonomik koşulları mı bahane ediyorsunuz? Yoksa kabahatin sizde olduğunu düşünüp, kendinizi nasıl değiştirmeniz gerektiğini mi sorguluyorsunuz?

HAYIR cevabını kabullenmek cesaret ister, zira değiştirmeniz gerektiği gerçeği ile sizi yüzleştirir.

Yapılan araştırmalar neticesinde genelde alacağı HAYIR cevabını duymamak için satış temsilcilerinin o can alıcı soruyu sormayı erteledikleri ya da hiç sormadıkları tespit edilmiştir.

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.

Liberty ayağa kalktı; Şimdi koşma zamanı

Liberty Mutual Insurance Grubu, yeni girdiği pazarlarda önce kendini hissettiriyor, sonra da atağa kalkıyor. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, “Oto ve yangın sigortalarına yoğunlaşacağız. Hedefimizde bireyler ve küçük işletmeler var” diyor...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Liberty Sigorta, Türkiye sigorta pazarına Şeker Sigorta'yı satın alarak 2006 yılında girmişti. Sektörün eski ve deneyimli yöneticilerinden Ragıp Yergin'i Genel Müdür olarak atayan şirket, yeniden yapılanmasını tamamladı ve son üç yıllık süreçte aktif acente sayısını 150'den 550'ye çıkardı. Acente ve ürün yapısını yenileyen Liberty Sigorta, geçen yıl 160 milyon liralık prim üretimine ulaştı. Peki bu süreçte neler değişti? Ragıp Yergin, öncelikle müşteri odaklı çalışan ve çalışan herkesin kendisini müşteri yerine koyduğu bir sigorta şirketi olduklarını vurguluyor. Liberty Sigorta, kısa vadede yüzde 1.5-2 pazar payına ulaşmayı hedefliyor. Orta vadeli hedef ise yüzde 5 pazar payına ulaşmak. Yergin, bu süreçte yeni satın almalar da olabileceğinin sinyalini veriyor. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin'e büyüme stratejilerini, planlarını ve sektöre dair beklentilerini sorduk...

Akıllı Yaşam: Liberty için 2012 nasıl geçti?
Ragıp Yergin: Prim üretimi açısından daha önce planladığımız hacme ulaştık. Karlılığımızı etkileyen ana konu trafikteki ilave yükler oldu. O anlamda bizim için sürpriz yok. 2012 bizim için önemli bir yıl oldu. Hem sistem değişikliğine gittik hem de markamızın tanıtımını yaptık.

Halen kaç acenteye çalışıyorsunuz?
750 civarında acentemiz var. Bunların 550'sinin aktif olduğu bir noktaya geldik.

Aktif acente demek o acentenin yoğun iş yaptığı şirketlerden biri haline gelmek demek. Bu sayı 2009 sonlarında 150'ye kadar düşmüştü. Sonraki süreç, kaydettiğimiz hızlı büyüme acentelerin bize olan güvenini gösteriyor.

Liberty, Türkiye'de büyümeye ne kadar istekli bir şirket?

Liberty olarak bu pazarda büyüyeceğiz. 2012 yılını 160 milyon liralık prim üretimiyle kapattık. 2013'te 225 milyon TL prim üretimi hedefliyoruz. 2014'te ise yüzde 1.5-2 pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz.

Genel anlamda Liberty'nin büyüme stratejisi nedir?

Üyesi olduğumuz Liberty Mutual Insurance Grubu'nda şöyle bir inanç var: Gittiğin ülkede önce ayağa kalkacaksın, sonra da kendini göstereceksin. Daha sonra yeni bir yatırım yapacaksın. Türkiye'de 2014'te başa baş noktasına gelmeyi planlasak da 2013 bizim için önemli. Gerek acente gerekse ürünleriyle daha rahat büyüyen bir şirket olacağız. Liberty, kaynaklarını bu büyüme planlarına göre ayırıyor.

Bu ne anlama geliyor?

Liberty, şu anda 28 ülkede faaliyet gösteriyor. Son olarak İrlanda, Rusya, Ekvador gibi ülkelere girdi. Çin'de 5 yıl önce bir eyalette vardık. Şimdi 4 eyalette varız. Çin'de her bir eyalet bir ülke gibi büyük. Nüfusu 100 milyon civarı olan eyaletlerden

bahsediyoruz. Genelde Liberty, her yıl 1-1.5 milyar dolar arası satın alma bütçesi ayırıyor. 2013 yılında yaptıklarımız bizi bu listeye dahil edecek. Bu listeye girecek olmamız bizi heyecanlandırıyor. Bu demek değil ki söz konusu paranın tamamı buraya yatırılacak. Ama Liberty'nin genel politikasında yani büyüme planlarında satın alma anlayışı var. İspanya'da 4, Portekiz'de de 2 şirketi satın alarak büyüyen bir şirketten bahsediyoruz.

Yani Türkiye'de de satın almalar olacak...

Evet, ama bunun için anlamlı bir hacme ulaşmamız lazım. Bunun için ilk anlamlı hacim yüzde 1.5-2'lik pazar payı. İkinci anlamlı hacim ise yüzde 5'in üzerinde pazar payına ulaşmak. Bu pazar payına ulaştığınızda o ülke için orta ve uzun vadede iyi bir duruma gelmiş oluyorsunuz.

Bu süreçte hangi alanlara yoğunlaşacaksınız?

Liberty için bulunduğu ülkede ilk 10 şirket yer arasında yer almak çok önemli. Türkiye'de oto, konut, işyeri sigortalarında varız. Yani oto ve yangın sigortalarında yoğunlaşıyoruz. Sağlık, hayat yok. Kısa vadede olmayacak da. Bunlar olmadan da yüzde 5 pazar payına ulaşabiliriz.

Oto, konut ve işyeri sigortalarında büyüyeceğinizi söylediniz. Bunları biraz açar mısınız?

Bireyler, küçük işletmeler yani esnaf ile KOBİ'leri hedef pazar olarak belirledik. Sistem değişikliğimiz öncesinde esnaf ve

KOBİ paketlerimiz yeterli değildi. Şu anda yelpazeyi tamamladık. Ürünler hazır, acente yapımız hazır.

Sizde yenileme oranları nasıl?

Yenileme oranları çok önem verdiğimiz bir konu. Her alanda buna bakıyoruz. Çünkü müşterinin sende kalması önem taşıyor. Bizde bu oranlar kaskoda yüzde 60'ın, trafikte ise yüzde 55'in üzerinde. Ancak bunlar bizim için düşük oranlar. Çünkü bu alanlarda hala büyüyüyoruz. Ürün sayısına baktığımızda da işin başındayız. Sistem değişikliğini mart ayında yaptık. Oto dışı ürünlere mart ayından sonra girdik.

Hep acentelerden bahsettik. Bankalarla çalışmayacak mısınız?

Dünyada bankada olduğumuz ülke yok gibi. Bazı yerlerde çok küçük çaplı da olsa bankayla çalışıyoruz. Ama etkin değiliz. Liberty, kalıcılığa önem veren bir şirket. Biz uzmanlığa önem veriyorsak acenteleri önemseriz. Acente ile bankaların ürün satması çok farklı. Bu yüzden en büyük dağıtım kanalımız acenteler.

Bankacıların sigorta satmasına karşı mısınız?

Hayır, bana "Bankacılar ne satсын?" diye sorarsanız cevabım şöyle olur: Bankacılar standart ve zorunlu ürünlerin dışına çıkmamalı... Çünkü sigortacılık uzmanlık isteyen ve çok değerli bir iş. Basit bir ürün olsa bile yanlış satılır ve mutsuz müşteri yaratılırsa kötü sonuçlar doğurur. Biz Liberty olarak sektöre girdiğimiz 2006 yılından bu yana acentelerle çalışıp acente dışına çıkmıyorsak, aracının yaptığı işi önemsemediğimizden ve doğru yaptığına inandığımız içindir. Acente daha çok ilgileniyor, hesap veriyor, muhatap oluyor...



"Aşırı hız yapan bu şirkette kalamaz"

Liberty'nin merkez ofisinden başlayarak faaliyet gösterdiği bütün ülkelerde kullandığı sloganı şöyle: "Biz herkese saygı ve ağırbaşlılıkla yaklaşıyoruz." Ragıp Yergin bunun anlamını şöyle açıklıyor: "Çalışan, iş ortağımız, müşterimiz, acentemiz, herkese bu şekilde yaklaşıyoruz. Müşterilerimize uygun ürünleri ulaşılabilir fiyatlarla, standart ve iyi bir hizmetle sunarız. Bu süreçte herkesin katılımı teşvik ederiz. Liberty, sorumluluk sahibi bir şirket olarak tanınıyor. Biz bunun gereğini iki türlü yerine getiriyoruz. Birincisi, örneğin bizden kasko poliçesi alan müşterimiz için Türkiye'nin her yerinde doğru, güvenilir, standart hizmet vermeyi taahhüt ediyoruz. Bu hizmeti de acente, müşteri ayrımı yapmadan veriyoruz. Bizim için tüm acentelerimiz eşittir. Hiçbir şekilde emniyet şeridinde giren, aşırı hız yapan üyemiz olmasını isteriz. Bir çalışan düşünün, inanılmaz başarılı ama şirket kültürüne uymuyor. Burada kalamaz. Bir acente düşünün, gayet büyük, gayet kârlı ama şirket kültürüne uymayan yönleri var. Yine bizim şirkette kalamaz. Herkes müşterisine açık ve şeffaf olacak, kendini onun yerine koyacak. Bu da 220 Liberty çalışanı ile 750 acentenin aynı yaklaşımda olmasıyla mümkün. Bunlara iş ortaklarını da dahil ediyoruz."

Liberty'nin 5 yıllık planlarında neler var?

Evet, planlarımızı 5 yıllık belirliyoruz. Bu plan çerçevesinde faaliyetlerimiz devam ediyor. O plana göre 2014 yılında başa baş noktasına geleceğiz. Liberty, Şeker Sigorta'yı satın aldığı anda yüzde 2 pazar payı olan bir şirketi devralmıştı. Ama o pazar payının daha sonra yüzde 0.5'e kadar indiğini gördük. Sisteminin, acente yapısının, ürün kompozisyonunun değiştiğini gördük. Böyle bir dönem geçirdik. Bizim açımızdan yeni bir şirket kurmak gibi oldu. 2014 yılında başa baş noktasına ulaşmak bu anlamda önemli.

Sizce 2013 yılı sektör açısından nasıl geçer?

Beklentileriniz nedir?

Bana göre kolay bir yıl olmayacak. Ama geçen yıla göre çok umutlu bir yıl olacak. Çünkü birçok konu daha iyi ve anlaşılır hale geldi. Özellikle trafik branşında düzelme bekliyorum. Maliyet yönetiminde düzelmeler olacak. Bedeni hasarların daha iyi yönetileceğini düşünüyoruz. Diğer taraftan sektörde konsolidasyon işaretleri var. Bu da sağlıklı gelişme olarak değerlendirilebilir.



BES'e devlet eli değdi

BES'e önemli değişiklikler geldi. En önemlileri devlet katkısı, düşen kesintiler ve getiriden alınacak stopaj olacak. İşte detaylar...

Sinan Metin / BES Uzmanı

2012 yılında bireysel emeklilikte çok önemli üç şey oldu: (1) Anaparadan alınan stopaj uygulaması getiriden alınmaya başladı. (2) Yeni BES yönetmeliği yayımlandı. Sistemdeki kesintiler azaldı. (3) BES'teki vergi teşviki kaldırıldı. Devlet katkısı uygulaması getirildi.

Bu üç değişiklik kamuoyunda sistemin daha popüler olmasını sağladı ve BES'e dahil olmayı ertelemler için açık bir davet oldu. Özellikle devlet katkısının katılımcıların sisteme olan ilgisini ve bağlılığını emeklilik dönemine kadar canlı tutacağı gözüküyor.

2013 bütçesinde devlet katkısı için 1,25 milyar lira ayrıldı. Bu da demek oluyor ki; 2013 senesinde bireysel emeklilik sisteminde 5 milyar lira katkı payı ödenmesi bekleniyor.

İsterseniz devlet katkısını biraz daha yakından, sizden gelen sorular ışığında inceleyelim.

Devlet katkısı nedir?

Katılımcı hesabına katkı payı ödemesi yapar. Ödenen katkı paylarının yüzde 25'i oranında devlet tarafından katılımcının emeklilik hesabına ödeme yapılır. İşte devletin yaptığı bu ödeme tutarına devlet katkısı denir. 1 Ocak 2013 tarihi sonrasında katılımcıların yaptığı katkı payı ödemeleri için hesaplama yapılacaktır. Devlet katkısı hesaplanırken sadece Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan katılımcılar adına ödenen ve şirket hesaplarına nakden intikal etmiş olan katkı payı ödemeleri dikkate alınır.

Ödemelerimi kredi kartıyla yapıyorum, ne zaman hesabıma geçer?

Ödemelerinizi kredi kartı ile yapıyorsanız devlet katkısının hesaplanması için katkı payının nakten şirket hesaplarına intikal etmiş olması gerekiyor. Bu sebeple blokaj süresine dikkat etmek gerekecek. Kredi kartı ile Aralık ayında ödediğiniz katkı payı için devlet katkısını bir sonraki yıl limitinden

kullanabilir ve geçen senenin limitini kullanmamış olabilirsiniz.

Devlet katkısı limiti var mı?

Devlet katkısı tutarına ilişkin üst sınır katılımcı bazında uygulanacak. Birden fazla sözleşmeniz var ve aynı dönemde tüm sözleşmelerinize katkı payı ödediniz. Ödediğiniz toplam katkı payı tutarı için hesaplanan devlet katkısı tutarı, ilgili ayda sözleşme başına ödenen katkı payının ağırlığına göre sözleşmelerinize dağıtılacak. Bir takvim yılı içinde ödenen ve devlet katkısı hesaplamasında dikkate alınacak katkı payı tutarı, yıllık brüt asgari ücret kadardır.

2013 yılı brüt asgari ücret toplamı: 12.000 TL

Bu durumda; bir katılımcı için hesaplanacak 2013 yılı maksimum devlet katkısı tutarı

$12.000,60 \text{ TL} \times 25\% = 3.000,15 \text{ TL}$ olacaktır.

Devlet katkısı hesaba ne zaman geçer?

Devlet katkısı, katkı payı ödemenizi izleyen 3 ay içinde şirketiniz tarafından emeklilik hesabınıza aktarılır.

Hangi ödemelere devlet katkısı hesaplanacak?

Burada dikkat edeceğimiz konu düzenli katkı payı, ek katkı payı ve başlangıç kapitali gibi ödemelere devlet katkısı alınabilecek. Ancak giriş aidatı için yapılan ödemeler, şirketçe katılımcı hesabına yapılan ceza ödemeleri, emeklilik şirketleri ya da diğer ilgili kurumlar tarafından ek fayda kapsamında yapılan ödemeler devlet katkısı hesabında dikkate alınmayacak.

Vakıf veya sandık üyesiyim. Birikimlerimi BES'e aktardığım tutar için devlet katkısı alır mıyım?

Vakıf ve sandıklardan aktarılan tutarlar, devlet katkısı hesaplamasına dahil edilmiyor. Başka şirketten aktarımla gelen tutarlar, devlet katkısı hesaplamasına dahil edilmiyor.

Devlet katkısı, katkı payı ödemenizi izleyen 3 ay içinde şirketiniz tarafından emeklilik hesabınıza aktarılır.

Patronumuz biz çalışanları için BES yaptı. Devlet katkısına hakkımız var mı?

İşveren grup emeklilik sözleşmesinden hak kazanılarak birikim transferi yoluyla aktarılan tutarlar devlet katkısı hesaplamasında dikkate alınmıyor.

Geçen yıl sonunda BES yaptırdım. Ödemem yıllıktı. 2013 yılına denk gelen katkı payı ödemelerim için devlet katkısı alır mıyım?

Devlet katkısı hesaplaması 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren yapılan katkı payı ödemeleri için geçerli. 2012 yılında, 2013 yılındaki vadelere ilişkin yapılmış katkı payı ödemeleri için devlet katkısı hesaplanmıyor.

Eşim ve çocukların kendi adlarına bireysel emeklilik sözleşmeleri var. Ama ödemeyi ben yapıyorum.

Devlet katkısı nasıl olacak?

Eş ve çocuklarınızın BES hesabına limitler dahilinde devlet katkısı ödemesi yapılacaktır.

Ev hanımıyım, vergi mükellefi değilim. Devlet katkısından faydalananak mıyım?

Devlet katkısı için vergi mükellefi olmanız gerekmiyor. BES sözleşmenizin olması ve sizin o sözleşmenize ödeme yapmanız yeterli.

Sistemden çıkarsam, tekrar girdiğimde devlet katkısı almaya devam eder miyim?

29 Mayıs 2012 tarihi itibarı ile sistemde bulunan sözleşmesini ya da sözleşmelerini 29 Haziran 2012 ve 29 Haziran 2014 tarihleri arasında birikimlerini alarak sonlandıran katılımcılar için 31 Aralık 2014 tarihine kadar yapılan katkı payı ödemeleri için devlet katkısı hesaplaması yapılmayacaktır.

Devlet katkısına ve getirisine hak kazanma konusunda sınırlar var mı?

1 Ocak 2013'ten sonra sistemde geçirilen süre 3 yıldan az ise devlet katkısı ve getirisini alamaz. Sistemdeki süre 3 ile 6 yıl arasında ise yüzde 15; sistemdeki süre 6 ile 10 yıl arasında ise yüzde 35; sistemdeki süre 10 yıl ve üzerinde ise yüzde 60'ına hak kazanılıyor. 56 yaşını dolduran ve sistemde en az 10 yıl kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin tamamına hak kazanacak

Devlet katkısı ve getirilerinin tamamına nasıl hak kazanabilirim?

Emeklilik, vefat ve maluliyet durumlarında, devlet katkısı ve getirilerinin tamamına hak kazanılabiliyor.

Devlet katkısı üzerinden vergi ödeyecek miyim?

Sistemden ayrılırken hak ettiğiniz devlet katkısından değil ama getirisi üzerinden vergi ödemesi yapıyorsunuz. Bu vergi için oran anapara ödemeniz için geçerli olan vergi oranı ile denktir.

Devlet katkısı hesabımda bulunan tutar haczedilebilir mi?

Devlet katkısı tutarı ve getirileri haczedilemez, rehin edilemez, iflas masasına dahil edilemez.

2013'ten önce bireysel emeklilik sistemine girdim.

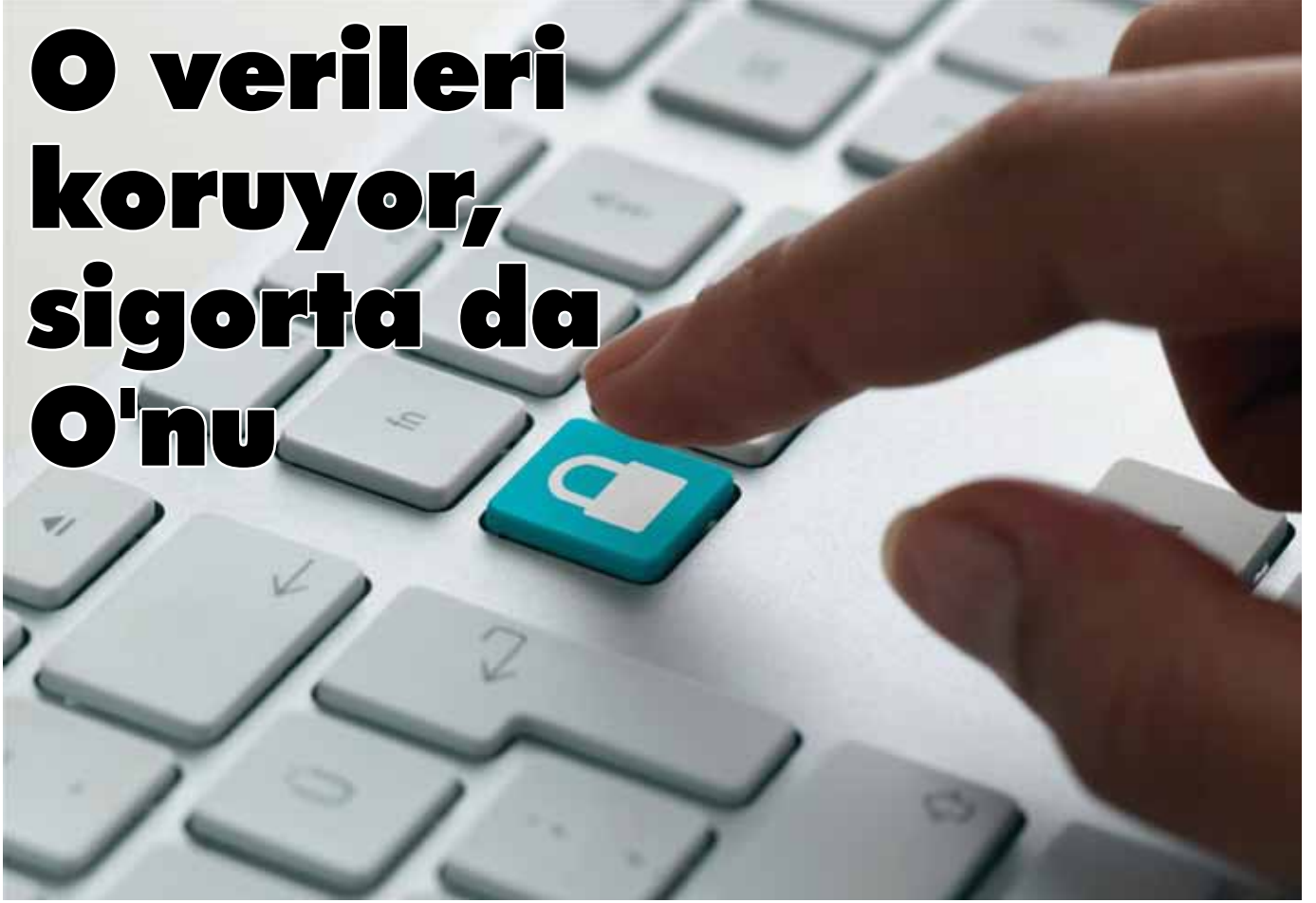
Bu süre devlet katkısı hak kazanma süresinde dikkate alınacak mı?

Evet, 1 Ocak 2016 tarihine kadar sistemden ayrılmanız durumunda, 2013 yılından önce geçirdiğiniz süreye bağlı olarak devlet katkısı hak kazanmanıza esas süreye süre eklemesi yapılacaktır.

Buna göre 3 yıldan fazla 6 yıldan az zamandır sistemde olanlar 1 yıl, 6-10 yıldır sistemde olanlar için 2 yıl, 10 yıldan fazla zamandır sistemde olanlar için 3 yıl ilave edilir.



O verileri koruyor, sigorta da O'nu



Yeni nesil teknoloji şirketi ithinka şirketlerin sürekliliğinin garantisi olan verileri koruyor, ithinka'yı ise kapsamlı bir sigorta. ithinka Yönetici Ortağı Sabit Burak Göçoğlu, "Kaldığımız yerden devam edebileceğimizi bilmek bizi rahatlatıyor" diyor. **Burak Taşcı** / btasci@akilliyasamdergisi.com

Ithinka Bilgi Teknolojileri, genç ve dinamik bir teknoloji şirketi. Başta Oracle teknolojileri olmak üzere veri ambarı danışmanlığı, iş zekası ve raporlama uygulamaları, sistem yönetim çözümleri, yazılım geliştirme, CRM danışmanlık hizmetleri ve stratejik dış kaynak sağlama itnika'nın verdiği hizmetlerden bazıları. 2010 yılı sonunda kurulan bu yeni nesil teknoloji şirketi şimdiden yurtdışına açılmış durumda. Türkiye merkezli ithinka Avrupa, Ortadoğu ve Orta Asya

bölgelerinde yazılım ve teknoloji danışmanlığı hizmeti de veriyor. "Bilgi teknolojileri, şirketlerin ana faaliyetlerinin yürütülebilmesi için en önemli destek birimidir ve yönetimi önemli bir uzmanlık gerektirir. Bu konudaki ihtiyaçlarını karşılamak isteyen şirketler kalifiye personel, altyapı, donanım, yazılım gibi pek çok alanda yatırım yapmak zorundalar" diyen ithinka Kurucu Ortağı Sabit Burak Göçoğlu, yüksek maliyetli bu yatırımlarda ithinka'nın müşterilerine

7/24 yerinde ve uzaktan danışmanlık ve dış kaynak sağlama hizmetleri ile destek olduğunu söylüyor. Şirketlerin yüksek maliyetlerle kendi bünyelerinde barındırabilecekleri uzmanlıkları çok daha düşük maliyetle sağladıklarına işaret eden Göçoğlu, ithinka'nın özellikle bankacılık, bilişim, üretim, lojistik ve sağlık gibi sektörlerde çok sayıda firmaya dış kaynak kullanımı hizmeti verdiğini ifade ediyor. Özellikle de kritik sistemlere sahip orta ve büyük ölçekli işletmeler ithinka'nın müşterilerini oluşturuyor. Şirketin en popüler ürünleri veritabanı ve sistem yönetimi hizmetleri. Oracle, Microsoft ve HP'nin partner şirketi olan ithinka özellikle iş zekası ve veri ambarı danışmanlığı çerçevesinde şirketlerin

en değerli varlıklarından biri olan bilgi sistemlerinin bakımını ve korumasını yapıyor.

En büyük risk, veri kaybı

Özetle, ithinka'nın faaliyetleri, son 20 yıldır iş dünyasının vazgeçilmez bileşenlerinden biri haline gelen verileri yönetmek, korumak ve iş sürekliliğini sağlamak olarak sıralanabilir. "Günümüzde şirketlerin, bilgi teknolojileri departmanlarını meşgul eden en önemli konulardan biri veri patlamasıdır, daha doğrusu eldeki mevcut verileri kullanarak ortak bir strateji geliştirme ve bu stratejileri çeşitli alanlarda hayata geçirebilmektir" diyen Göçoğlu beklenmeyen durumlara karşı şirketlerin bilgi sistemlerini ve verilerini korumasının önemine dikkat çekiyor.

Dünyaca ünlü araştırma şirketi Gartner'ın verilerini referans gösteren Göçoğlu, ciddi bir sistem arızası ya da bir felaket yaşayan şirketlerin yüzde 43'ünün hemen kapandığına, 3'te 1'inin ise iki yıl içinde faaliyetlerini durdurmak zorunda kaldığına işaret ediyor. Göçoğlu bu yüzden sistemlerin çalışır durumda olması, felaket merkezlerinden ve/veya veritabanı yedeklerinden en kısa sürede geriye dönüşün sağlanmasının hayati önem taşıdığını vurguluyor. İşte bu yüzden ithinka da verdiği hizmet ile bir anlamda işletmelerin IT sistemlerinin sağlıklı bir şekilde devam etmesi için sigorta işlevi görüyor.

"Kaldığımız yerden devam edebiliriz" "Teknoloji ürünlerinin yüksek maliyetli ürünler olması bizim işimizde sigortanın önemini bir kat daha arttırıyor" diyen Sabit Burak Göçoğlu, ithinka'nın geniş kapsamlı bir paket



Sabit Burak Göçoğlu

sigorta ile olası risklere karşı sigortalandığını belirtiyor. Başta ofiste bulunan teknik donanımın güvenliğini yaşanabilecek her türlü kazaya ve aksiliğe karşı garanti altına alan kapsamlı bir sigorta kullandıklarını söyleyen Göçoğlu, ayrıca mobil hizmet veren donanım ve teknik malzemelerimizde her türlü olaya karşı sigorta güvencesi altında olduğunu vurguluyor. Göçoğlu, "Tüm ekip olarak karşılaşabileceğimiz bir kaza veya felaket durumunda, işimize kaldığımız yerden devam edebileceğimizi bilmek bizi rahatlatıyor" diyor.

Hedef: yeni projeler ve ekibi büyütme
Henüz 2 yıllık bir geçmişi olsa da ithinka hızla büyüyen bir şirket. ithinka Kurucu Ortağı Sabit Burak Göçoğlu, "2013 yılında uzman olduğumuz alanlarda hizmet ağıımızı yurtiçi ve yurtdışında genişletmeyi hedefliyoruz" diyor. ithinka'nın hedefinde yeni ve uzun soluklu projelerle birlikte ekibini de büyütme yer alıyor. "Ekibimizi büyütme, uzmanlık alanlarımızı çeşitlendirmek ve müşterilerimizdeki

"Beklenmedik bir durumda şirketlerin IT altyapısının kullanılamaz hale gelmesi çok büyük kayıplara yol açıyor. Biz de bu tür kayıpları önlemek için şirketlerin iş sürekliliğini sağlayan IT sistemlerini korumaya alıyoruz."

verimliliği arttırmak, partnerlerimiz ile birlikte sağlam iş birliklikleri kurmak bizim için önemli hedeflerden birkaçı" diyen Göçoğlu, her yıl üniversiteli gençlere stajyer olarak ithinka'da yer açtıklarını ve mezun olduktan sonra da onlara uzmanlaşmak istedikleri konularda iş imkanı yaratmak için üniversitelerle iş birliği yaptıklarını söylüyor.

"Üniversitelerdeki genç beyinlerin Türkiye'nin IT konusunda gelişimi için çok önemli bireyler olduğuna inanıyoruz" diyen Göçoğlu hem staj imkanları hem de sundukları fırsatlarla ithinka olarak bu konuda hassasiyet gösterdiklerini sözlerine ekliyor.



**İstanbul:
Ara Güler
Fotoğraflarını İlk
Kez Öyküleriyle
Anlattı**

*Ara Güler
İlke Yayınevi
118 sayfa*

Ara Güler'in İstanbul fotoğrafları özel bir basımla kitaplaştırıldı. Point Hotel'in fotoğraf koleksiyonundan oluşturulan albümde otelin Taksim'deki ilk otelinde misafirlerine İstanbul'un ruhunu yansıtabilmek için kullandığı ve bizzat Ara Güler tarafından yerleştirilen fotoğraflar yer alıyor.

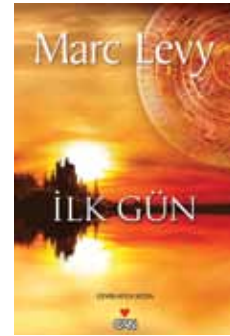
Albümün giriş yazısında, tarih boyunca Roma, Bizans ve Osmanlı gibi İmparatorluklara başkentlik yapmış olan İstanbul'u 'deli saraylı'ya benzeten Ara Güler, İstanbul'u kendi tarihinin bütün renklerini üzerine giyinmiş bir deli saraylı olarak tarif ediyor. İstanbul'un kaçınılmaz olarak büyük bir metropole dönüşmesi karşısında Ara Güler'in, anları ölümsüzleştirdiği İstanbul fotoğrafları çok daha büyük anlam kazanıyor. Bu özel fotoğraf albümünde yer alan her bir fotoğrafın yanında, Ara Güler'in kaleminden, o fotoğrafın hikâyesini okuyabileceğiniz metinlere de yer veriliyor.



**Mezopotamya
Ekspresi: Bir Tarih
Yolculuğu**

*Cengiz Çandar
İletişim Yayınları
640 sayfa*

Mezopotamya Ekspresi, Cengiz Çandar'ın Filistin'deki gerilla kampından Cumhurbaşkanlığı danışmanlığına uzanan maceralarla örülü ve kırk yıla yayılan bir tarih yolculuğunu anlatıyor. Kitapta Çandar'ın tanıştığı, yoldaşlık ettiği, tarihe damga vuran birçok fikir ve eylem insanının portresini bulmak mümkün. "Geçmişten geleceğe tarih içinde yolculuk yaptığım Mezopotamya Ekspresi'ne Lübnan'da, Beyrut'ta bindim sayılır. Beni, Irak Kürt lideri, daha sonra Irak tarihinin seçilmiş ilk cumhurbaşkanı olacak olan Celal Talabani ile Beyrut'ta Suriyeli Kürtler tanıştırdı. Ben de yıllar sonra Irak Kürt liderini, Türkiye'nin Cumhurbaşkanı ile tanıştırdım" diyen Çandar, Ortadoğu'daki bazı tarihi olayların perde arkasını da ele alıyor. Mezopotamya Ekspresi, Cengiz Çandar'ın, rastlantılar kadar ısrarın da şekillendirdiği tutkulu yaşam serüvenindeki anılarını, deneyimlerini ve öğrendiklerini çarpıcı bir şekilde bir araya getiriyor.



İlk Gün

*Marc Levy
Can Yayınları
Çeviren: Ayça
Sezen
421 Sayfa*

Fransa'nın en çok satan yazarı seçilen ve okurları dünyada 25 milyonu aşan Marc Levy bu kez birbirinin devamı niteliğinde olan iki yeni macerayla Türkiye'de okurla buluşuyor. Dünyanın uyandığı ilk güne ve gökyüzünde yıldızların belirdiği ilk geceye atıfta bulunan Levy, iki astrofizikçinin sıra dışı dünyası ve dur durak bilmeyen arayışlarını anlatırken, herkese pay edilebilecek kadar büyük ve lezzetli pastayı da unutuyor: Aşk!

Yeryüzü ve gökyüzünün ilk işaretlerini ararken yolları kesişen Adrian ve Keira, 15 yıl aradan sonra göz göze geldiklerinde iki şeyin eskimediğini keşfettiler: Birbirlerine ve bilime olan tutkulu aşkları! Etiyopya'nın yüksek dağlarından, Kuzey Ural'ın donmuş göllerine uzanan benzersiz ve masalsi bir macera... Marc Levy, İlk Gün ile başlayan bu unutulmaz destanı İlk Gece ile tamamlıyor.



**Stratejik Karar
Kitabı:
Stratejik
Düşünme İçin
Elli Model**

*Mikael Krogerus ve
Roman Tshappeler
Çeviri: Eda Dürüst
Brandage Yayınları
177 sayfa*

Avrupa'nın en çok satan iş dünyası kitaplarından, Stratejik Karar Kitabı, Türkiye'de de Pandora'nın en çok satan edebiyat dışı listesinde ilk 10'a girdi. Her gün aynı sorularla yüzleşiyoruz: Ne istiyorum? Ve onu nasıl elde edebilirim? Nasıl daha mutlu yaşar ve daha verimli çalışırım? Karar Kitabı, en çok bilinen (zaman yönetimi için Eisenhower Matrisi) en az bilinen ama aynı derecede kullanışlı olana

(İsviçre Peyniri Modeli) kadar, işletme yüksek lisans derslerinde ve başka alanlarda kullanılan en iyi elli karar verme modelini tek bir kitapta topluyor. Hatta kitap, okura öğrendiği her şeyi nasıl hatırlayacağını da gösteriyor. Karar kitabı, ister bir sunum hazırlamak ister kendinizi daha yakından tanımak için olsun, sorularınızı basitleştirmekte ve doğru karara doğru adım atmanızı sağlamakta okura önemli bir rehber sunuyor.

Bank Asya ile Güven Altında Büyüsün!



Altın birikimleriniz
Bank Asya'da güven
altında çalışsın, çalışarak
değerlenmeye ve
büyümeye devam etsin.
Altın Kabul Günü'müze
gelin, altınlarınızı güvenli
ellerde büyütün.



ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Bahsi geçen %15 indirim, poliçe şartları kapsamında 35 yaş ve altı için 31.01.2013 tarihine kadar geçerlidir.