

## DEPREM UNUTMA...UNUTTURMA

Sigortalanma oranında dünya ortalamasının üzerindeyiz. Peki bu yeterli mi? 17 Ağustos depreminin 15'inci yıldönümünde DASK'ın yeni hedefleri, beklentiler, yapılması gerekenler...

Zorun deprem sigortasının günlük maliyeti sadece 40 kuruş; ihmalinin bedeli ise çok ağır



**Güneş Genişletilmiş Kasko  
ile yola avantajlı çıkın!**



Gözünüz gibi baktığınız aracınız için artık endişelenmenize gerek yok! Trafikte tam koruma için **Güneş Genişletilmiş Kasko** yaptırın, yola avantajlı çıkın!

**GÜNEŞ SİGORTA**  
"Değerlerimizin Sigortası"



## Unutamadıklarımız

Atatürk 1881 yılında doğdu. Cumhuriyet 23 Nisan 1923'te ilan edildi. 15 Mayıs 1919'da Yunanlılar İzmir'i işgal etti. Atatürk 19 Mayıs 1919'da Samsun'a çıktı. Cumhurbaşkanlığına aday olan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan 5 Temmuz 2014'te Milli Mücadele ruhuna vurgu yapmak için Samsun'da miting düzenledi. 23 Temmuz 1919'da Erzurum, 4 Eylül 1919'da Sivas Kongresi düzenlendi. 9 Eylül 1922'de İzmir işgalden kurtuldu...

\*\*\*

20 Nisan 1924'te ilk anayasa yürürlüğe girdi. 11 Şubat 1925'te Kürt isyanı başladı. 25 Kasım 1925'de şapka inkılabı, 3 Kasım 1928'de harf devrimi yapıldı. 1938'de Atatürk vefat etti. 7 Ocak 1946'da Demokrat Parti kuruldu ve tek partili dönem sona erdi. 14 Mayıs 1950'de Demokrat Parti iktidara geldi, CHP dönemi bitti. 27 Mayıs 1960'ta darbe oldu ve asker yönetime el koydu. 17 Eylül 1961'de Başbakan Adnan Menderes idam edildi ve bu tablo Türk siyasi tarihinde kara bir leke olarak kaldı...

\*\*\*

12 Mart 1970'te muhtıra verildi, 12 Eylül 1980'te bir darbe daha oldu. Aradaki gelgitleri çok fazla anımsamasa da bu da Türk siyasi tarihinin ikinci büyük kamburu olarak kazındı hafızalarımıza. 1983 yılında Turgut Özal öncülüğünde Anavatan Partisi kuruldu. İlk seçimlerde tek başına iktidara geldi. Üst üste seçimler kazandı. Sonra Özal Köşk'e çıktı. 17 Nisan 1993'te vefat etti...

\*\*\*

1991 yılında ülke krize girdi. Bunun etkisi geçmeden 1994'te çok daha büyük bir kriz yaşadık. Kelimenin tam anlamıyla felaket yılıydı. "Daha büyüğü olmaz" deniliyordu ama oldu. 1998'de küçük çaplı, 2001'de ise cumhuriyet tarihinin en büyük krizi yaşandı; 25 banka battı, 50 binden fazla bankacı işsiz kaldı. Kurtarıcı olarak ABD'den Kemal Derviş geldi. İktidardaki üç parti krizin faturasını ödedi ve meclis dışında kaldı. 3 Kasım 2002'de yeni kurulan Adalet ve Kalkınma Partisi tek başına iktidara geldi. Üst üste seçimler kazandı. Türkiye'nin alışık olmadığı bir şekilde 12 yıl aralıksız, tek başına ülkeyi yönetti. 12 yıldır Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlığı yapan Adalet ve Kalkınma Partisi Genel Başkanı Recep Tayyip Erdoğan, 1 Temmuz'da ilk kez halk tarafından seçilecek olan cumhurbaşkanlığına aday olduğunu açıkladı...

\*\*\*

15 yıl önce 17 Ağustos 1999'da Marmara depremi oldu. Binalar 45 saniye sallandı ama yürekler 15 yıldır yanıyor. On binlerce ev yıkıldı, on binlerce insan yaşamını yitirdi. Ölenler öldü de kalanlar ne yapacaktı? 2000 yılında Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu tüzel kimlikli bir kamu kuruluşu olarak kuruldu. DASK kurulalı 14 yıl oldu ama hala evlerin sadece yüzde 36'sının deprem sigortası var...

## Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık  
ve Tic. A.Ş. adına

Kayhan Öztürk  
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni  
Bariş Bekar  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü  
Abdullah Çetin  
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü  
Sibel Köklü  
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Görsel Yönetmen  
Halil Günüş  
hgunes@akilliyasamdergisi.com

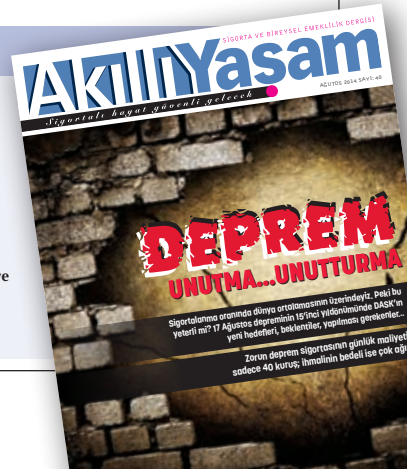
Editör  
Berrin Vildan Uyanık  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar  
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,  
Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (Fotoğraf)

Reklam Rezervasyonu  
Seda Uygun  
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 181 Eiser Han K: 8  
Harbiye / Şişli - İstanbul  
Tel: 0212.255.32.92-93-94  
Fax: 0212.238.72.07

Baskı: Bilnet Matbaacılık Biltur Basım Yayın ve  
Hizmet A.Ş. Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd.  
No. 16 Ümraniye / İstanbul Tel: 444 44 03  
Dağıtım: Yaysat A.Ş.





44



50



26



32



22

28

18

**Maddi hasarlı kaza sonrası ne yapmalıyız?**

Maddi hasarlı bir kaza durumunda ne yapmanız gerektiğini bilmeniz, hem sıkıntı yaşamamanızı hem de hasarınızı eksiksiz ve zamanında almanızı sağlar...

20

**Seyahat sağlık sigortasını unutuyoruz!**

TÜİK verilerine göre, 2013'te yurtdışına 8 milyon 11 bin 654 kişi seyahat etti. Aynı dönemde kesilen seyahat sağlık sigortası poliçesi sayısı ise 1 milyon 52 bin 862'de kaldı...

22

**Başarının anahtarı bilinçli çalışanların elinde**

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "Çalışımızın şirketimize adım attığı anla müşterimizin sisteme ilk katıldığı an bizim için çok önemli" diyor...

26

**"Sektör artık kronik hastalığından kurtulmalı"**

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan, sigorta sektöründeki kârlılığın devam edebilmesi için fiyat rekabetine girilmemesi gerektiğini vurguluyor...

28

**Deprem kendini hatırlattıkça poliçe sayısı artıyor**

17.6 milyon konutun 6.3 milyonu depreme karşı sigortalı. Selamet Yazıcı, 2017'de sigortalı konut sayısının 10 milyona ulaşacağını öngörüyor...

32

**15 soruda mali sorumluluk sigortaları**

İşveren ve mesleki sorumluluk sigortaları ile ilgili merak edilenler...

44

**"Şimdi size buradan bir uçan tekme atarım!"**

Ekonominin soğuk yüzünü ısıtan, şen kahkahalarıyla, tatlı esprileriyle seyirciyi ekrana kilitleyen Aslı Şafak'ın kendi yatırımlarını babaanne felsefesiyle yönettiğini biliyor muydunuz?..

50

**F Kasko ile yüksek ikinci el değeri**

Axa Sigorta'nın Ford Otosan işbirliğiyle Ford marka araç sahipleri için geliştirdiği genişletilmiş F Kasko ürünü, orijinal yedek parça ve işçilik garantisiyle araçların ikinci el değerini yüksek tutuyor...

54

**İnternette araştırıp sigortacıdan alıyorlar**

İnternet, sigortada da fiyat araştırması için en popüler platform. Sampo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, "Satın alma işlemi ise hâlâ ağırlıklı olarak acentelerinden ya da telefonla yapılıyor" diyor...

60

**Dümende zor dönemlerin kaptanı var!**

Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, "Eski dönemdeki sorunları büyük ölçüde giderdik, şimdi sıra özel ürünlerle bu butik şirketi pazarda tutundurmaya geldi" diyor...

62

**Ölümünü de koruyor dirimizi de**

Akdeniz Güvenlik'in müşteri portföyünde mezarlıklardan havalimanlarına, şantiyelerden stadyumlara yok yok...

## yazarlar



18

**Zeynep Turan**

CAT bonds al; deprem, kasırga olmasın diye dua et!

24

**Ali Savaşman**

Potansiyel BES müşterisine söylenmeyecek 13 şey!

48

**Dalkan Delican**

Geçici olamayan 2. Madde

58

**Musa Günaydın**

Eksper ve sovtaj takdiri



Yıllık aidatı peşin ödeyip  
bir kere bile spora gitmeyen arkadaş!  
**Ziraat Emeklilik'le  
sen de biriktireceksin.**



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı  
[www.ziraatemeklilik.com.tr](http://www.ziraatemeklilik.com.tr)

Ziraat Emeklilik'in sana özel planlarıyla bugün keyfini  
çıkardığın her anı emekliliğinde de aynen yaşayacaksın.



**Ziraat Emeklilik**

Geleceğiniz için daha fazlası

Siz de Ziraat Emeklilik acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerine uğrayarak %25 devlet katkısından yararlanıp daha fazla kazanabilirsiniz.

## Güneş Sigorta web sitesini yeniledi



Güneş Sigorta kurumsal web sitesi [www.gunessigorta.com.tr](http://www.gunessigorta.com.tr) güncel trendler ile tüketicilerin

eğilim ve ihtiyaçları dikkate alınarak yenilendi. Gerek tasarım gerekse içerik dizini olarak yenilenen web sitesi, ziyaretçilerine site içi dolaşımda kolaylık sağlarken, bilgiye pratik ve hızlı bir biçimde ulaşma imkanı sunuyor. "Duyarlı web tasarımı" ilkesiyle teknolojik araçlara uygun olarak hazırlanan site, kullanıcıları bilgisayar dışındaki cihazlardan gerçekleştirilen görüntülemelerde yaşanan sorunlardan da kurtarıyor. [www.gunessigorta.com.tr](http://www.gunessigorta.com.tr) bu özelliğiyle sadece değil, tablet ve telefon gibi internete bağlı tüm cihazların ekran boyutlarına uygun olarak kendini konumlandırabiliyor. Farklı cihazlara uyumlu yapısı sayesinde ziyaretçilere kolayca işlem yapabilme özgürlüğü sunan Güneş Sigorta kurumsal web sitesinde, iletişimin dinamik yapısı da tasarıma ve altyapıya yansıtılmış. Ürün sayfaları başta olmak üzere tüm menülerin sadeleştirildiği yeni web sitesinde ziyaretçiler online işlemlerle hasar işlemleri adımlarına da kolayca erişebiliyor.

## Yabancı uyruklu kişilere özel sağlık sigortası: FİT



0850 250 50 50 | [www.groupama.com.tr](http://www.groupama.com.tr)

Groupama  
Sigorta Groupama Türkiye



11 Nisan 2014'ten itibaren yabancı uyruklu vatandaşlara özel sağlık sigortası yaptırma zorunluluğu getirildi. Groupama Sigorta'nın ikamet izni için başvuran yabancı uyruklu kişilere özel geliştirdiği FİT Sağlık Sigortası, Türkiye'de yaşamak isteyen kişi ve ailesine kaliteli sağlık hizmeti güvencesi sağlıyor.

FİT Sağlık Sigortası, hastalık ya da kaza durumunda oluşabilecek muayene, tedavi ve bakım giderlerini

Groupama Sigorta farkıyla 7/24 güvence altına alıyor. Yatarak ve ayakta tedavi teminatları sunan FİT Sağlık Sigortası, yatarak tedavi giderleri konusunda anlaşmalı sağlık kurumlarında sigortalıdan katılım payı almıyor. Ayrıca limit de uygulamıyor. FİT Sağlık Sigortası ayrıca, anlaşmalı kurumlarda yoğun bakım gideri konusunda da limitsiz hizmet sunuyor. Anlaşmalı olmayan kurumlarda ise 20 bin lira limitli yatarak tedaviden yüzde 20 katılım payı alıyor. Üstelik anlaşmalı kurumlarda sadece pasaport ve sigorta kartını ibraz etmek yeterli.

## Axa'dan yeni uygulama



İşıl Akyol

Axa Sigorta'nın "Axa Yanımda" mobil uygulaması, "Axa Hesabım" vasıtasıyla müşterilere hayat dışı ve hayat/emeklilik portföylerini izleme, poliçe ve sözleşmeleri hakkında detaylı bilgiye her yerde ulaşma imkanı sağlıyor. Uygulama, aynı zamanda en yakın acente, anlaşmalı kurum arama, ilgi noktaları, acil yardım, hasar anında

yapılması gerekenler, ürün bilgileri gibi konularda da kullanıcılara yardımcı oluyor.

Axa Sigorta Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi İşıl Akyol, acentelerin de iş yükünü azaltan uygulamayla ilgili "Günümüzün teknolojik olanaklarını müşterilerimize sunarak memnuniyetlerini daha da artırmak istedik. Dijitalleşme alanındaki çalışmalarımız devam edecek" açıklamasını yaptı.

## Axa gönüllüleri yine kalpleri fethetti



Axa Sigorta, Kurumsal Sorumluluk Haftası'nı çalışanlarının ve tüm paydaşlarının yüksek katılımıyla kutladı. Axa'nın faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde aynı tarihlerde kutlanan Kurumsal Sorumluluk Haftası'nda Türkiye'deki "Axa Tüm Kalplerde" gönüllüleri, Darülaceze Huzurevi'nde kalan yaşlıları,

Hasan Tan Çocuk Esirgeme Kurumu'ndaki çocukları, Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'nı ve Yedikule Hayvan Barınağı'nı ziyaret etti. Bu arada, iyi sürücü tanımlamalarına uyan tüm sürücüler de "iyi sürücü" etiketiyle ödüllendirildi. Hafta boyunca ziyaretlerin yanı sıra birçok seminer, sergi ve tanıtım etkinliği düzenlendi. Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Cemal Ererdi, Kurumsal Sorumluluk Haftası'yla ilgili şu açıklamayı yaptı:

"Yaşadığımız global ve ekonomik ortamda, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri her zamankinden daha önemli hale geldi. Dünyada büyüklüğünü ve farkını kanıtlamış olan Axa Grubu, Türkiye'de de öncülüğünü ispat etti. İlkleri gerçekleştiren sorumlu bir sigorta şirketi olarak, bu başarıya katkı sağlamış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."



# ERGO

Yıllık  
**150 TL**'den  
başlayan primlerle!

## SGK'ının Reçetesi

### 1 X ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası\*

- Yıllık 150 TL'den başlayan çok uygun primlerle alınacak.
- İsteğe göre doğum teminatı eklenecek.
- Ücretsiz asistans hizmetlerinden faydalanılacak.

Yüzde 100 Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile özel sağlık kurumlarında SGK'nızdan faydalanırken fark ücreti ödemezsiniz. Böylece uygun primler karşılığında ayrıcalıklı sağlık hizmeti alırsınız.

**Sağlık endişelerinizi geride bırakmak için en yakın ERGO acentesine uğrayın!**

**Detaylı bilgi için:**

[www.ergoturkiye.com/yuzde100saglik](http://www.ergoturkiye.com/yuzde100saglik)

\* Sigortaya giriş yaş üst sınırı 55'tir.



**Bize Ulaşın: 444 0 466**

[www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com)

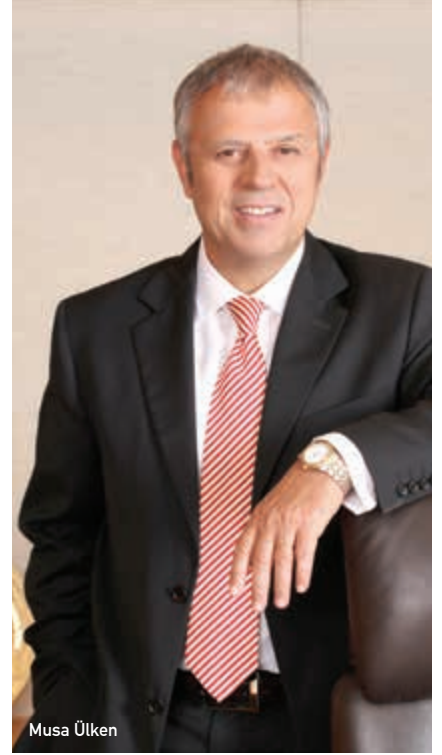
[f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [t](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye

## Yurtdışı seyahat sigortası sadece bir vize prosedürü değildir!



Türk vatandaşlarına vize uygulayan ülkelerin vize başvurusunda zorunlu olarak talep ettiği yurtdışı seyahat sigortasını Anadolu Sigorta'dan yaptırınlar, sadece zorunlu tutulan 30 bin Euro'luk sağlık teminatlarına değil; bagajın kaybolmasından tarifeli bagajların zarar görmesi, çalınması veya gecikmesine kadar tatil keyiflerini kaçırabilecek pek çok aksiliğe karşı da kendilerini koruyor. Yurtdışı seyahat sigortası, sadece tatil sırasında olabilecek riskler için değil, turla yapılan tatilin iptal olması ve aile üyelerinden birinin ölümü veya evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması gibi beklenmedik durumlara karşı da teminat altına alıyor. Sigorta teminatları arasında; sigortalının acil mesajlarının gerekli yerlere ulaştırılması ve ihtiyaç anında hukuki/kanuni işlemlerde kullanmak üzere borç olarak sigortalıya belirli bir miktar nakit para sağlanması hizmeti de yer alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, yurtdışı seyahat sigortasının yalnızca vize alınırken, mecburen yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmaması gerektiğini belirtti. Ülken, "Hangi amaçla olursa olsun yurtdışına çıkan sigortalılarımızı, seyahat masraflarıyla karşılaştırıldığında son derece cüzi kalan bir prim tutarı karşılığında, yurtdışında oldukları süre boyunca, başlarına gelebilecek pek çok riske karşı güvence altına alıyoruz" dedi.

Avrupa ülkeleri için yurtdışı seyahat sigortası yaptırmanın bedeli 8 güne kadar 5.6 Euro, 16 güne katarsa 10.24 Euro karşılığı Türk Lirası. Anadolu Sigorta, isteyen sigortalılara düşük ek bir prim karşılığında seyahat sırasında oluşabilecek ölüm ve sürekli sakatlık durumlarına karşı ferdi kaza teminatı da veriyor.



Musa Ülken

## Ray Sigorta'dan avantajlı yaz kampanyaları



Feridun Art

Ray Sigorta, yaz döneminde hem sigortalılarına hem de dağıtım kanallarına yönelik avantaj sağlayan kampanyalar düzenliyor. Ray Sigorta Pazarlama Direktörü Feridun Art, bu kampanyalarda iki tarafın da ihtiyaçlarını göz önüne aldıklarını belirtiyor. Nisan ayında Ray Plus Loyalty programına dahil olan sigortalılara konut, kasko, ferdi kaza ve sağlık ürünlerinde özel indirimler sağladıklarını hatırlatan Art, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Mayıs ayında da Anneler Günü'ne özel 20 yaş ve üzeri tüm kadın müşterilerimiz bireysel ürünlerdeki indirimlerden yararlandı. Yaz kampanyalarımıza haziran ayında da devam etti ve Babalar Günü'ne özel 25 yaş ve

üzeri erkekler için kasko, sağlık, konut ve ferdi kaza ürünlerimizde indirimler sağladık. Pazarlama stratejimiz doğrultusunda dağıtım kanalımızı özellikle motor dışı ürünlerde desteklemeyi sürdürüyoruz. Bu doğrultuda 1 Mayıs'tan itibaren konut poliçesi yaptıran tüm sigortalılarımıza yılda 1 kez kombi ve klima bakım hizmetini ücretsiz olarak veriyoruz. Hizmet verdiğimiz il sayısını artırıyoruz. Sigorta sektöründe son yıllarda dijital iletişim kanalı çok gelişiyor. Ancak sigorta hala araçlar vasıtasıyla satılan bir ürün. Kısa ve orta vadede bu sürecin fazla değişeceğini düşünmüyorum. Sigortalılarımıza sunduğumuz hizmetlerin gelişen dijital platformlara göre uyarlanması en önemli nokta olacaktır."



# EMEKLİLİK GÜNLERİNİZ İÇİN MUTLULUK BİRİKTİRİN

Siz de gelin Türkiye'nin ilk ve tek  
faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik'e katılın.  
Rahat bir emeklilik için %25 Devlet Katkısı ile  
mutluluğunuzu biriktirmeye bugünden başlayın.



Bank Asya Şubeleri  
0850 222 55 55  
asyaemeklilik.com.tr



Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik,  BANK ASYA iştirakidir.



## 'Koruma'da yüzde 50 büyüdü



BNP Paribas Cardif Türkiye ekibi, yılın ilk yarısının finansal değerlendirmesini yapmak üzere 26 Haziran 2014'te İstanbul Halıcıoğlu'ndaki Rahmi Koç Müzesi'nde bir araya geldi. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır'ın ev sahipliğinde verilen akşam yemeğine, şirketin üst düzey yöneticilerinden oluşan 64 kişilik ekip katıldı. Buluşmada, 2014 yılının ilk yarı finansal değerlendirmesinin yanı sıra gelecek hedefleri ve büyüme stratejileri paylaşıldı. Cemal Kışmır, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "2013 yılını başarılı bir grafikte tamamlamıştık. Bu yılın ilk

yarısında da büyümemizi başarıyla sürdürdük. Kurum olarak 2014 yılı için belirlediğimiz hedef ve stratejilerimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz. Koruma ürünlerinde yakaladığımız hızlı büyüme trendini 2014 yılının ilk yarısında da hem iş ortaklıkları hem de banka sigortacılığı kanallarımızda sürdürüyoruz. Ulaştığımız finansal sonuçlar da bu büyümenin göstergesi. Mayıs sonu itibarıyla şirketimizin koruma ürünlerindeki toplam büyümesi yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşerek brüt prim üretimimizi 120 milyon TL'nin üzerine taşıdı. Bu ivme özellikle banka sigortacılığı kanalında yılbaşından bugüne yüzde 80 seviyesine ulaşarak, BNP Paribas Cardif'i sektörün en hızlı büyüyen şirketi konumuna yükseltti."

Yemekte ayrıca geçen yıl şirket içinde inovasyon kültürü yaratmak amacıyla başlatılan "Cardif'in Yıldızları Ödül Programı" kapsamında, kârlılığa, verimliliğe ve sürdürülebilir başarıya katkı sağlayan başarılı projelerin sahiplerine ödülleri verildi.

## Allianz acentelerine ödül yağmuru



Arif Aytekin

Allianz Sigorta, acenteleriyle sürdürdüğü başarılı işbirliğini, keyifli organizasyonlar ve ödülleriyle pekiştiriyor. Acentelerin Allianz Sigorta'yla iş ortaklığının güçlendirilmesi ve motivasyonlarının yükseltilmesi amacıyla düzenlenen bu buluşmaların sonuncusu Antalya Cornelia Diamond Resort & SPA Hotel'de yapıldı. Yoğun katılımı gerçekleştiren Allianz Acenteler Toplantısı, ayrı bir heyecana da sahne oldu. Aralık, ocak ve şubat ayları boyunca yaptıkları üretime göre çekiliş haklarına sahip olan Allianz Sigorta acenteleri, noter huzurunda ve Milli Piyango yetkililerinin katılımıyla yapılan çekilişe katıldı. Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, çekilişin büyük ödülü olan Mercedes A180 AMG'yi kazanan acenteyi belirledi. Ödülü kazanan ise ERKA Sigorta Acenteliği oldu. Temel yaklaşımlarının acenteyeyle beraber kazanmak

olduğunun altını çizen Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da acentelerimizle birlikte büyümeye devam edeceğiz. Türkiye pazarındaki başarılarımızda acentelerimizin çabalarını çok önemsiyoruz" dedi.

Allianz Sigorta Loca Çekilişi'nde acentelere ayrıca 3 Apple Macbook Pro notebook, 5 Samsung Note3 + Gear cep telefonu, 5 Apple iPhone 5S cep telefonu, 10 iPad retina tablet ve 3 Samsung LED TV gibi hediyeler dağıtıldı.

## Allianz'ın kaptan acenteleri Bodrum'daydı

Allianz Türkiye'nin hayat ve emeklilik ürünlerinin satışında uzmanlaşmış "Kaptan Acenteleri"nin son rotası Bodrum oldu. Bodrum'un en güzel koylarından biri olan Akyarlar'da düzenlenen ve "Kaptanlarımızın Rotası Belli" sloganından yola çıkılarak kurgulanan geziye, 100'e yakın acente katıldı. Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Volker Stüven ve Grup Başkanı Barış Yılmaz'ın da katıldığı organizasyonun ikinci gününün toplantı kısmında yöneticiler, gelecek dönemle ilgili hedef ve stratejileri acentelere aktardı. Bu keyifli buluşmanın ikinci gününün öğleden sonraki konusu ise yelken sporcusu Tolga Pamir oldu. Asıl mesleği reklamcılık olduğu halde küçük bir tekneyle Atlantik Okyanusu'nu tek başına geçen ilk Türk olan Pamir, buradaki deneyimlerini acentelerle paylaştı. Aynı gece düzenlenen gala yemeğinde ise bu dönem içinde başarı gösteren acentelere "Performans Ödülleri" verildi.





# Zor anında hep yanında.

Kem gözden sakının, siz yine de hayatın tüm risklerini Ray Sigorta'ya bırakın.

*zor anında hep yanında...*

[raysigorta.com.tr](http://raysigorta.com.tr)

**RAY** **SİGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

## Türkiye İçin Emeklilik Vakti



Asya Emeklilik, “Türkiye İçin Emeklilik Vakti” kampanyasıyla yeni katılımcılara yüzde 25 devlet katkısının yanı sıra birçok avantajı bir arada sunuyor. 31 Ağustos 2014’e kadar Asya Emeklilik’ten bireysel emeklilik sözleşmesi yaptıranlar “Türkiye İçin Emeklilik Vakti” kampanyasıyla yüzde 25 devlet katkısının yanında, AsyaCard ile yapacakları BES ödemelerinde 250 TL’ye varan Asya Puan kazanıyor. Yine kampanyaya dahil olan herkes, AsyaCard kredi kartı aidatı ve Bank Asya hesap işletim ücreti ödemiyor. Sözleşme yapan katılımcılar bir yıl bo-

yunca internet, ATM, telefon bankacılığı ve Asya Cep şubelerinden para transferlerini ücretsiz yapabilirken konut ve taşıt finansmanı dosya masraflarında yüzde 50 indirim hakkı kazanıyor.

2 yıl önce kurulan ve bu süre içinde 203 bin katılımcıya ulaşarak sektörün 7’nci büyük emeklilik şirketi olan Asya Emeklilik’in Genel Müdürü Türker Gürsoy, “Katılımcılarımız, sunduğumuz avantajlarla bugünden kazanmaya başlayacak ve rahat bir emeklilik dönemi için tasarruf yaparak önemli bir adım atacaklar” dedi.

## ERGO ailesi ‘yaza merhaba’ dedi

ERGO Türkiye çalışanları ve aileleri “Yaza Merhaba” partisinde buluştu. ERGO Türkiye’nin 2013 yılı çalışmalarının değerlendirildiği ve 2014 hedeflerinin paylaşıldığı etkinlikte ERGO ailesi ve yöneticiler bir araya gelme fırsatı buldu. İstanbul Bahar Country’de gerçekleştirilen etkinlik “ERGO Day” karşılama bandosunun gösterisiyle başlayıp brunch ile devam etti. Brunch sonrasında ERGO Türkiye CEO’su Theo Kokkalas’ın konuşması ve tüm ERGO’luların interaktif katılımıyla keyifli bir sohbet toplantısı gerçekleştirildi. “ERGO Day”, animasyon ekibinin düzenlediği eğlenceli oyunlar, çocuklar ve yetişkinler için özel kurgulanmış etkinlikler, turnuvalar, sürpriz ikramlar ve barbekü partisiyle devam etti.



## BNP Paribas Cardif’te atama



Gökhan Özüm

Deneyimli isimlerle kadrosunu güçlendirmeye devam eden BNP Paribas Cardif’te İş Ortaklıkları Kanalı Satış ve Strateji Direktörlüğü görevine Gökhan Özüm getirildi. Özellikle koruma sigortalarında sektörün önemli oyuncular arasında yer alan BNP Paribas Cardif Türkiye, finans sektörünün yanı sıra otomotiv, perakende, kahverengi ve beyaz eşya sektörlerindeki iş ortaklarına da zengin ürün portföyü ve inovatif sigorta çözüm sağlayıcısı olarak hizmet veriyor. Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu Gökhan Özüm, New York State University’de ekonomi mastırı, Bab-

son College’da da MBA yaptı. Profesyonel kariyerine Anadolu Endüstri Holding’de finansal analist olarak başlayan Özüm, sonrasında Amerika’da finans ve emeklilik alanlarında Fidelity Investments, Putnam Investments gibi şirketlerde koordinatörlük, emeklilik planı analistliği ve emeklilik danışmanlığı görevlerini üstlendi. Türkiye’ye dönüşünün ardından 2006 yılında Garanti Emeklilik ve Hayat’a strateji, planlama ve ürün geliştirme müdürü olarak katılan Özüm, 2013 yılında ise 26 ülkede hizmet veren ABD’li hayat reasürans şirketi RGA Global Reasürans Türkiye’nin genel müdürü oldu. Gökhan Özüm, Temmuz 2014 itibarıyla BNP Paribas Cardif Türkiye ekibine İş Ortaklıkları Kanalı Satış ve Strateji Direktörü olarak katıldı.





En kolay sigorta  
parmağının ucunda!



Sigorta şirketlerinin karşılaştırmalı fiyatlarına ulaşın,  
size en uygun olanı seçin, 3 dakikada sigortalanın.

Sigortayeri'nden alınır!

12/13 03.020.B645-00

## ‘Düşünmeyi Öğreniyorum’ projesine destek



Eureko Sigorta; çalışanları, müşterileri ve iş ortaklarına yönelik başlattığı Öncü Gönüllüler Hareketi kapsamında Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nın (TEGV) “Düşünmeyi

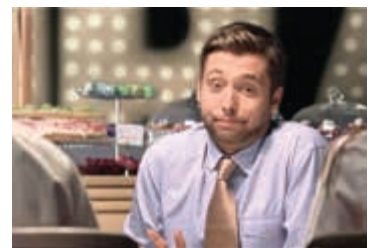
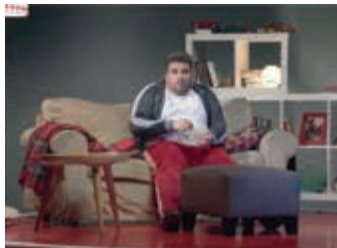
Öğreniyorum” projesine destek veriyor. İstanbul, Ankara ve Gaziantep’ten 14 Öncü Gönüllü’nün destek verdiği proje kapsamında 450’nin üzerinde ilköğretim çağındaki çocuğa ulaşıldı. TEGV’li çocukların öğrendikleri farklı düşünme tekniklerini kullanarak müze gibi yerlerdeki eserleri farklı bakış açılarıyla incelemesi hedefiyle düzenlenen proje kapsamında Miniaturk, Oyuncak Müzesi, Doğal Hayat Müzesi gibi farklı müzelere geziler düzenlendi, bazı ekipler de sinema keyfini yaşadı.

Eureko Sigorta Online Sigortacılık Program Koordinatörü ve Öncü Gönüllüler Yönetim Komitesi Başkanı Özlem Odar, gönüllülerin bu projeyi sahiplenerek organizasyona büyük destek verdiğini ve bu kadar fazla çocuğa ulaşmaktan çok memnun olduklarını belirtiyor. Odar, “Gönüllülük bizim kurum olarak sahiplendiğimiz ve çok önem verdiğimiz bir konu. İlk projemiz olan ve hem şirketimiz hem de çalışanlarımız tarafından gönülden sahiplenilen TEGV Düşünmeyi Öğreniyorum projesi gezi modülünü başarıyla tamamlamaktan memnuniyet duyuyoruz” dedi.

## Yaşam standardınızı düşürmeden de tasarruf yapabilirsiniz

Ziraat Emeklilik, yazılı ve görsel medyaya yönelik yeni bir reklam kampanyası başlattı. “Ziraat Emeklilik Biriktirir” konseptiyle üç farklı temada hazırlanan reklam filmleri, farklı müşteri profilleri üzerinden “harcarken de tasarruf yapılabileceği” mesajını veriyor. Ulusal televizyon kanallarında gösterime giren reklam filmleriyle eşzamanlı olarak radyo spotları, gazete ve dergi ilanları da yayınlanmaya başladı. Küçük birikimlerin öneme dikkat çeken reklam filmleri, izleyicileri yaşam standartlarından vazgeçmeden tasarruf yapmaya teşvik etmeyi amaçlıyor.

Ziraat Emeklilik Genel Müdürlüğü tarafından yapılan açıklamada, Ziraat Bankası’nın iştiraki olarak “Ziraat” markasının gücüne yakışır bir şekilde hayat sigortalılarının yanı sıra bireysel emeklilikte de öncü şirketler arasında yer edinme hedefi doğrultusunda yeni reklam kampanyasının başlatıldığı belirtildi. Öte yandan Ziraat Emeklilik, Temmuz 2011’de faaliyete başladığından bu yana sektörde yaklaşık 172 bin katılımcı sayısına ve 564 milyon TL’lik fon büyüklüğüne ulaştı.



# Hayatınızda fark yaratacak yenilikler, fırsatlar Deniz'de.

Türkiye'de bireyselden KOBİ'ye, ticariden yatırım bankacılığına kadar tüm faaliyet alanlarında her kesimi kucaklayan; tarımda, kamu projelerinde, eğitimde, denizcilikte ve sağlıkta denizin bereketini ülkesinin geleceğine taşıyan yenilikler, fırsatlar Deniz'de.

## Hayat Deniz'de güzel!



**DenizBank** 



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

[www.denizbank.com](http://www.denizbank.com) | 444 0 800





## O şimdi asil Genel Sekreter

Mehmet Kalkavan, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliği görevine asaleten atandı. Genel sekreter yardımcısı unvanıyla bu görevi de vekaleten yürüten Kalkavan, 1 Temmuz 2014 tarihi itibarıyla asil olarak göreve başladı.

Çalışma hayatına 1993 yılında Sigorta Denetleme Kurulu'nda başlayan Mehmet Kalkavan, başkan yardımcılığı da dahil olmak üzere kurulun çeşitli kademelerinde görev aldı. Kalkavan, 2009 yılında Hazine Müsteşarlığı'ndan ayrılarak Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nde (TSRŞB) genel sekreter yardımcısı olarak göreve başlamıştı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü mezunu Mehmet Kalkavan, yüksek lisansını Boston Üniversitesi'nde finans alanında yaptı. Aynı zamanda TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu), Güvence Hesabı, DASK, Sigorta Tahkim Komisyonu, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve Türk Loydu Vakfı'nda Yönetim Kurulu Üyesi olan Mehmet Kalkavan, evli ve iki kız çocuğu babası.



Mehmet Kalkavan

## TARSİM'de Yusuf Satoğlu dönemi

Tarım sigortalarının tanıtılması, yaygınlaştırılması ve üreticileri doğal afetlerden, risklerden koruyacak uygulamaların yürütülmesi gibi önemli görevler üstlenen TARSİM'in genel müdürü değişti. Bülent Bora'nın istifasıyla boşalan TARSİM Genel Müdürlüğü görevine, sigorta sektörünün yakından tanıdığı bir isim olan Yusuf Satoğlu atandı. 1968 Kayseri doğumlu Yusuf Satoğlu; ilk, orta ve lise eğitimi Kayseri TED Koleji'nde tamamladı. ODTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi'ni bitirdikten sonra Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde "Uluslararası Bankacılık" üzerine yüksek lisans yaptı. İş yaşantısına tekstil sektöründe başladı. 1993 yılında Aksigorta'da sigortacılık kariyerine başladı. 2003 yılına kadar çalıştığı Aksigorta'da kaza müdürüyken, Ankara Sigorta'nın Polis Bakım ve Yardım Sandığı tarafından satın alınması üzerine bu şirkete genel müdür olarak transfer oldu. 2008 yılında Ankara Sigorta'dan istifa etti ve Nippon Sigorta'da genel müdürü olarak göreve başladı. 1 Şubat 2013 tarihi itibarıyla da bu görevinden ayrıldı.



## Aon Benfield'in dümenine Ferhan Özay geçti

Aon Benfield Türkiye'de Servet Gürkan'ın 1 Temmuz'da emekli olmasıyla, CEO'luk görevini Genel Müdür Yardımcısı Ferhan Özay devraldı. 2006 yılından bu yana Aon Benfield'da görev yapan Özay, daha önce Garanti Sigorta ve İsviçre Sigorta'da üst düzey yönetici olarak çalışmıştı.



# ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



## Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

[www.ziraatsigorta.com.tr](http://www.ziraatsigorta.com.tr)



Ziraat Sigorta

# Maddi hasarlı kaza sonrası ne yapmalıyız?

**T**rafikteki araç sayısı her geçen gün artıyor. Büyük şehirlerdeki yoğun iş stresi araç sayısının artmasıyla

birleşince kazalar kaçınılmaz hale geliyor. İyi bir sürücü olsanız bile çoğu zaman sizden kaynaklanmayan kazalara karışmanız da mümkün. Diyelim ki bir kazaya karıştınız ve aracınızda sadece maddi hasarlı bir durum söz konusu. Böyle bir durumda neler yapmanız gerektiğini biliyor musunuz? İşte size böyle bir durumda hayatınızı kolaylaştıracak küçük ipuçları...

## Tutanak gerektiren ve gerektirmeyen durumlar

Öncelikle sadece maddi hasarlı kazalarda, kazaya karışan diğer araçların sürücü ya da sürücüleriyle hatanın kimde olduğuna dair ortak bir görüş birliğine varmanız gerekiyor. Bundan sonra ise ilk yapmanız gereken, taraflar olarak "Maddi Hasarlı Trafik Kazası Tespit Tutanağı"nı doldurmak. Kazaya karışan diğer sürücülerle anlaşamadığınız takdirde 155 veya kaza mahalli Jandarma bölgesiye 156 numaralı telefondan trafik zabıtasına haber vermeniz gerekiyor. Aşağıdaki durumlarda da kaza tespit tutanağı doldurulması gerekmiyor:

- Sürücü belgesiz motorlu araç kullanılıyorsa veya yetersiz sürücü belgesiyle motorlu araç kullanılıyorsa,
- Sürücüde yaş küçüklüğü varsa, yani 18 yaşından küçükse,
- Sürücüde alkol veya akıl sağlığı şüphesi varsa,

Maddi hasarlı bir kaza durumunda ne yapmanız gerektiğini bilmeniz, hem sıkıntı yaşamamanızı hem de hasarınızı eksiksiz ve zamanında almanızı sağlar...



- Kazaya karışan araçlardan biri veya daha fazlası kamu kurumlarına aitse,
- Kamu kurumlarına ait eşyada zarar meydana gelirse,
- Trafik kazasında sadece 3'üncü kişilere ait eşyalara zarar gelirse,
- Kazaya karışan araçlardan birinin veya birkaçının trafik sigortası yoksa (Yurtdışından gelen araçlar için düzenlenmiş Yeşil Kart (Green Card) belgesi de trafik sigortası yerine geçiyor),
- Trafik kazası ölüm ve/veya yaralanmayla sonuçlanmışsa... Yukarıdaki nedenlerle Maddi Hasarlı Trafik Kazası Tespit Tutanağı dolduramadığınız durumlarda yapmanız gerekenler şunlar:
- Kaza yerinde aracın konumunu değiştirmeden trafik polisini aramalı, kaza zaptı tutturmalı ve alkol raporu almalısınız.
- Kaza yeri jandarma sınırları içindeyse en yakın jandarma karakoluna haber vererek ifade vermeli ve görgü tespit tutanağı tutturmalısınız.
- Kazaya başka bir araç da karışmışsa o araca ait trafik policesinin fotokopisini ve sürücüsünün ehliyet ve ruhsat fotokopisini almalısınız.
- Araç çalışmıyor ve kasko

poliçenizin asistans hizmeti varsa çekici için asistans şirketini aramalısınız.

## Hasar ihbarı için gerekenler

Mümkün olan durumlarda araçlar kaza yerinden kaldırılmadan önce farklı açılardan fotoğrafları çekilmesi gerekiyor. Tutanakların bir suretinin fotoğraflarla beraber karşı tarafın veya kendi aracınızın trafik sigortası poliçesini tanzim eden sigorta şirketine veya kasko poliçesinden tazminat talep edilecekse aracınızın kasko sigortası poliçesini tanzim eden sigorta şirketine ulaştırılması gerekiyor. Kaza zaptı işleminden sonra aracı, anlaşmalı veya yetkili bir servise çekirtmelisiniz. Hasar ihbarını yapabilmek için aşağıdaki evrakları hazırlamanız gerekiyor:

- Poliçe fotokopisi,
- Kaza Tespit Tutanağı,
- Alkol raporu,
- İfade tutanakları, görgü tespit tutanağı,
- Sürücülerin ehliyet ve ruhsat fotokopisi,
- Hasara ait fotoğraflar,
- Rehinli ve ipotekli araçlarda bankadan alınacak resmi belgeler.





**Değer verdiğiniz  
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

[www.isiksigorta.com.tr](http://www.isiksigorta.com.tr)

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

# Seyahat sağlık sigortasını unutuyoruz!

TÜİK verilerine göre, 2013'te yurtdışına 8 milyon 11 bin 654 kişi seyahat etti. Aynı dönemde kesilen seyahat sağlık sigortası poliçesi sayısı ise 1 milyon 52 bin 862'de kaldı...

**A**ğustos ayına girdiğimiz şu günlerde bazılarımız tatile çıktı, bazılarımızsa çıkma planları yapıyoruz. Tatile çıkarken birçok şeyi bir arada düşünürüz. Mayomuzu aldık mı, aracımızın vergisi ödedik mi, kaskomuzun süresi geçti mi gibi sorulara yanıt ararız. Tatil öncesi aylarca hayali kurulan birçok şeyin yanında, yaşanabilme riski yüksek olan birçok olumsuzluğu ise hiç aklımıza getirmek istemeyiz. Doğal olarak kendimizi en özgür hissettiğimiz an olan tatilde tüm kaygılardan uzak kalmak isteriz.

Peki ya başımıza güneş geçerse, kulağımıza su kaçarsa, otelin yemeğinden zehirlenirsek ne olur? Tatilimizi hastane odalarında, doktor muayenahanelerinde geçirmek istemeyiz değil mi?

Uzmanlar, seyahate çıkanların yüzde 65'inin herhangi bir sebepten dolayı bir süre kendini hasta hissettiğini, yüzde 15'inde ciddi hastalık belirtileri ortaya çıktığını, yüzde 8'inin hastalık nedeniyle doktora gittiğini, yüzde 6'sının da seyahati yarım bırakıp geri dönmek zorunda kaldığını belirtiyor.

Bu risklere rağmen Türkiye'de yurtdışına seyahat eden tatilcilerin sadece yüzde 13-14'ü seyahat sağlık sigortası yaptırıyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2013'te yurtdışına çıkan kişi sayısı 8 milyon



11 bin 654 kişiden 1 milyon 52 bin 862'sinin seyahat sağlık sigortası yaptırdığını hatırlatıyor.

## Sağlığınız da bagajınız da güvence altında

Sigorta şirketleri, yurtdışı seyahatleri sırasında yaşanan acil hastalık ve/veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masraflarını, poliçelerde yazan limitler dahilinde teminat altına alıyor. Yurtdışında aniden hastalanma veya yaralanma durumunda; hastane, ameliyat ve tedavi masrafları ile ilaç masrafları 30 bin Euro'ya kadar limitle, acil dış tedavi giderleri ise 60 Euro'ya kadar karşılanıyor. Ayrıca yurtdışında aniden hastalanma veya yaralanma durumunda ambulans tarafından en uygun ve en yakın tıbbi merkeze transferi sağlanıyor. Seyahat sigortası ürünleri sayesinde acil sağlık sorunlarından bagaj kaybına kadar birçok kaygıdan uzak seyahat yapmak mümkün. 

11 bin 654'ken, aynı dönemdeki seyahat sağlık sigortası poliçe sayısı 1 milyon 52 bin 862'de kaldı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, son yıllarda gözle görülür bir artış olmasına rağmen seyahat sağlık sigortası poliçe sayısının yeterli düzeyde olmadığını belirtiyor. Gülen, 2012'de yurtdışına çıkan 6 milyon 273 bin 993 kişiden 904 bin 151'inin, 2013'te de 8 milyon



# VAKIFBANK WORLDCARD'LA UÇAK BİLETİ ALIRKEN WORLDPUANLARINIZ 3 KAT DAHA DEĞERLİ

Seyahatlerinizde Worldpuanlarınız 3 ile çarpılıyor,  
Worldcard'lılar 100 TL Worldpuan ile 300 TL'lik  
bilet almanın keyfini yaşıyor.



Örnek Hesaplama Tablosu

| Worldpuan                  | Uçak bileti                  |
|----------------------------|------------------------------|
| 50 TL değerinde Worldpuan  | 150 TL değerinde uçak bileti |
| 100 TL değerinde Worldpuan | 300 TL değerinde uçak bileti |
| 150 TL değerinde Worldpuan | 450 TL değerinde uçak bileti |

444 0 724 | vakifkart.com.tr



**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz



# Başarının anahtarı bilinçli çalışanların elinde



Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, müşteriyle ilk teması sağlayan çalışanların sistem için hayati öneme sahip olduğunu düşünüyor. Onaran, “Çalışanımızın şirketimize adım attığı anla müşterimizin sisteme ilk katıldığı an bizim için çok önemli” diyor...

**G**aranti Emeklilik, 19 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sisteminde (BES) katılımcı sayısı açısından lider konumda bulunuyor. Haziran 2014 sonu itibarıyla 817 bin katılımcısı sayısına ulaşan Garanti Emeklilik’in yönettiği fonların tutarı ise 5 milyar liraya yaklaştı. Bu da şirketin bir basamak atlayarak fon büyüklüğünde üçüncü sıraya yükselmesini sağladı. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, bu başarıyı çalışana ve müşteriye verdikleri önemle birlikte verimli çalışmaya bağlıyor. Onaran, BES için 40 milyonun üzerinde potansiyel katılımcı olduğunu düşünüyor. Sistemin katılımcılarına vaat ettiği kazancı “18 yaşında aylık 200 lira katkı payıyla dahil olan bir katılımcı 56 yaşında 500 bin liralık birikim yapabilir” sözleriyle özetleyen Cemal Onaran ile sistemdeki gelişmeleri ve Garanti Emeklilik’in başarısının sırrını konuştuk...

## En fazla katılımcı sayısına sahip şirket olmanızda Garanti Bankası’nın etkisi ne kadar?

Satışlarımızın neredeyse tamamı banka kanalıyla yapılıyor. Bizim acentelik sistemimiz yok. Garanti Bankası’yla çalışıyoruz. Bunun yanında Türkiye Finans ile de çok güzel bir iş ortaklığımız var. Banka kanalını BES satışları için çok iyi kullanan bir şirketiz. 19 şirketin

faaliyet gösterdiği bu sistemde en çok katılımcı sayısı bizde. Hayat tarafına bakıldığında ise yılbaşından bu yana yapılan yeni satışlarda ikinci sıradayız. Hayat sigortalarında sektör mayıs ayı sonu rakamlarına göre yüzde 16 küçüldü. Bizse yüzde 4 büyüdük.

### Hayat sigortaları neden küçüldü?

Hayat sigortalarında iki türlü satış var. Biri kredi ürünlerine dayalı olan satışlar. Bir de eğitim, işsizlik gibi birebir yapılan satışlar var. Yasal düzenlemelerle birlikte kredi talebi düşünce hayat sigortaları da küçüldü.

### Siz nasıl büyüdünüz?

Biz krediye bağlı ürünlerde azalma olunca diğer hayat ürünlerine yöneldik. Örneğin eğitim ve işsizlik gibi sigortalara ağırlık verdik.

### Katılımcı sayısında lidersiniz ama fon büyüklüğünde de buna paralel artış var mı?

İlk hedefimiz katılımcı sayısında lider olmaktı. Bunu da başardık. Tabii bunu yaparken fon tarafında da büyümeyi ihmal etmedik. Geçen yıl şubat ayında katılımcı sayısında liderliğe yükselince fon büyüklüğünde dördüncü sıradaydık. Ocak sonu itibarıyla o alanda da bir basamak yükselerek üçüncü olduk. Önümüzdeki süreçte fon tarafında da hızlı büyümeye sağlayacağız. Çünkü bizim gelir yaratacağımız alan fon büyüklüğü.

### Kişi başına ortalama katkı payı tutarı ne kadar?

Bu çok önem verdiğimiz ve yakından takip ettiğimiz bir veri. İki yıl önce kişi başına ortalama katkı payı tutarı 133 liraydı. Şimdi 200 liraya yükseldi. Bütün bunlar doğru satış modeliyle, devlet katkısının doğru anlatılmasıyla sağlandı. Hem içerdeki müşterilerin katkı paylarını artırmalarını hem de yeni girenlerin bütçeleri ölçüsünde

maksimum katkı payını ödemelerini sağlayarak başardık. Bu strateji de bizi bir basamak yükseltti.

### Hem lider olacak hem de sürekli sisteme yeni katılımcılar sağlayacak; bunu da kârlı bir şekilde yapacaksınız. Bunu nasıl başarıyorsunuz?

Elbette en etkili yöntem verimlilik. Geçen yıl yüzde 46 büyüdük ama insan kaynağı tarafına bakıldığında çalışan sayımız bir kişi bile artmadı. Mevcut elemanımızdan daha fazla nasıl fayda sağlarız, çalışanların operasyon maliyetini nasıl azaltırız, bunlara kafa yorduk. Örneğin, iPad ile satış biz başlattık.

### Bu yenilikler size nasıl katkı sağladı?

Ürünü müşteriye anlatırken 3 dakika içerisinde tüm operas-

yonları tamamlayabiliyoruz. Verimli satış yapıyoruz. Verimliliği kontrol edemezseniz bu işten para kazanmanız bugün için zor, yarın içinse imkansız. Para kazanamayan şirketlerde ise sıkıntı yaşanması kaçınılmaz.

### Bireysel taraf büyürken işveren katkılı katılımlarda beklenen ivmenin sağlanamamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sisteme bütün olarak bakıldığında o tarafta da büyümeye var aslında. 2010 yılında işveren katkılı satışların toplam satışlara oranı yüzde 3.5 civarındaydı. Bugünse yüzde 7.1'e yükseldi. Ancak elbette çok daha fazla büyümeye potansiyeli olan bir alan burası. Bence de bu oran daha yüksek olmalı. İşverenlerimize bu işin faydasını yeteri kadar anlatamadığımızı düşünüyorum. İşverenlerimiz

## SATIŞTA İYİ METOT, KÖTÜ METOT

Cemal Onaran, Garanti Emeklilik'in sadece müşterilerine değil, müşteriyle ilk temas eden çalışanlarına da çok önem verdiğini vurguluyor. Onaran, şirketinin çalışan, müşteri ve satış konusunda izlediği politikayı şöyle özetliyor: "Çalışanımızın şirketimize adım attığı anla müşterimizin sisteme ilk katıldığı an bizim için çok önemlidir. Çalışanlarımıza da müşterilerimize de büyük önem veririz. Her ikisiyle de uzun süreli işbirliği planlarız. Hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin uzun süreli yolculuklarının her anını ciddi anlamda planlarız. Çalışanın müşteriyle ilk temas noktası çok önemlidir. Sürekli müşteriye nasıl yaklaşmamız gerektiğine kafa yoruyoruz. Diyelim ki siz BES'i anlatırken müşteri 'Param yok' dedi. Farklı yöntemlerle onu nasıl ikna edebilirsiniz? Örneğin, cebindeki sigaray gösterip 'Bir sigara parası da ayıramaz mısınız' diyebilirsiniz. Bu bir satış metodudur.

Ama kötü bir metottur. Yine 'Eşime sorayım' dediğinde 'Delikanlı adamsın, eşime sormaya ne gerek var' demek de bir satış metodudur. O da kötü bir metottur. O müşteri satın salsı bile iki gün sonra sistemden çıkar. İşte bizde türlü soruların cevapları hazır. Mesela 'Eşime sormam lazım' diyen bir müşteriye satıcının 'Evet, bu tür önemli bir kararı eşinizle birlikte vermenizi çok doğru buluyoruz, ben de olsam aynısı yapardım' derse o müşteri ya eşiyi birlikte sisteme girer ya da girmez." Cemal Onaran, Garanti Emeklilik çalışanlarının müşterilerin bazılarını maille, bazılarını telefonla ulaşıp, bazılarını da bizzat ziyaret ederek iletişimi sürekli ve güçlü tutmaya özen gösterdiğini anlatıyor. Onaran, "Sistemden ayrılırken bile onlara iyi bir deneyim yaşatmak istiyoruz. Çünkü kötü ayrılırlarsa sadece şirketimize değil sisteme de zarar vereceklerdir" diyor.

## "HAYAT SİGORTASININ HAYATI ÖNEMİ İYİ ANLATILMALI"

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, şirketlerin ve basın elbirliğiyle hayat sigortalarının önemini vurgulaması gerektiğini düşünüyor. "İnsanların da artık hayat sigortası primlerine ekstra bir masraf olarak bakmaması gerekiyor" diyor Onaran, "Evimize, arabamıza verdiğimiz değeri ailemize, işimize, çocuklarımıza da vermemiz gerekiyor. Hayat sigortalarında ödenen küçük tutarlar bazen hayati öneme sahip olabiliyor. Geçen yıl hayat ve işsizlik sigortaları için 55 milyon, bu yılın ilk altı ayında ise 35 milyon TL ödeme yaptık. Bunlar ciddi rakamlar. İnsanların başına beklenmedik bir olay geldiğinde, vefat ettiğinde geride kalanlara umut oluyor. Primleri de o kadar küçük ki. Herkes ihtiyacına göre bu ürünlerden mutlaka almalı" diyor.

hâlâ bunu bir maliyet olarak görüyor. Oysa sadık çalışan yaratmak, çalışanları uzun vadeli şirkette tutmak için BES çok önemli hale geldi. Uluslararası firmalar BES'e eleman sirkülasyonunu azaltıcı, kurum sadakatini artırıcı bir ürün olarak bakıyor. Ama Türkiye'de o bilinci henüz yerleştiremedik. Nitekim önce kurumsal firmalar çalışanlarına işveren katkılı BES yaptırdı. Şimdi diğer büyük ticari firmalar sisteme dahil olmaya başladı. Yavaş yavaş KOBİ tarzı firmaların da artan ilgisini gözlemliyoruz.

**Üzerinde çalışılan zorunlu BES uygulamasının işveren katkılı girişlere faydası olur mu?**

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran  
"Geçen yıl hayat ve işsizlik sigortaları için 55 milyon, bu yılın ilk altı ayında ise 35 milyon TL ödeme yaptık" diyor.



Elbette olacak. Ben o sisteme "yarı zorunlu" diyorum. Çünkü giriş zorunlu olacak ama çıkış serbest. Bu sistemin çok büyük faydaları var. Yüzde 25 devlet katkısı sektöre büyük ivme getirdi. Ama potansiyeli düşündüğümüzde hâlâ bu sistemin yeteri kadar anlatıldığı- nı düşünmüyorum. Bana göre Türkiye'de 40-45 milyon kişilik potansiyel var. Peki sistem niye yeteri kadar büyümüyor? Yeteri kadar anlatamıyoruz da ondan. İyi anlatırsak, katılımcı zaruri durumlar haricinden sistemden çıkmayacaktır. Bu yüzden zorunlu katılım sistemi çok büyütecektir. İlk satış anı çok önemli. İlk aşamada ürün her yönüyle iyi anlatılırsa müşteri ya sisteme girmeyecektir, girdiğin-

de de zaten çıkmayacaktır. Onun için biz Türkiye'nin her yerinde aynı satış modelini kullanıyoruz. Eğer sen işin başında ürünü iyi anlatmadan sisteme dahil edersen o kişi bir süre sonra ya tahsilat sorunu yaşar ya da erken çıkar.

**100 liralık katkı payıyla da iyi bir emeklilik planı yapılabilir mi?**

Şimdi Türkiye'deki gelir durumunu iyi değerlendirmek lazım. 40 milyon potansiyel katılımcıdan bahsediyorsak bunun büyük bir bölümünün asgari ücret ya da onun biraz üzerinde gelir seviyesine sahip insanlardan oluştuğunu kabul etmemiz lazım. Diyelim ki 1.500-2 bin lira aylık geliri olsun.



Gelirinin yüzde 10'unu ayırsa iyi bir birikim yapılabilir. Tabii burada süre önemli. Ama önce küçük tutarlı ödemeyle sisteme dahil etmek de önemli. Ödeme gücü olanları sonra arayarak artırmalarını sağlayabiliyoruz. Mevcut duruma bakarak, 18 yaşında 200 lirayla sisteme giren bir kişinin 56 yaşında 500 bin lira para biriktirebileceğini tahmin edebiliriz.

### Fonların getirileri de çok tartışılıyor...

Burada elmayla armudu değil, elmayla elmayı karşılaştırmak lazım. Bunun bir tasarruf ürünü olduğu unutulmamalı. Uzun vadeli bakılması gerekiyor. 10 yıllık geçmişe bakıldığında bütün fonların ortalama getirisi yüzde 260 seviyesinde. Reel olarak bakıldığında ise yüzde 60 getiri var. Bunlar gayet iyi oranlar. Ancak Türkiye'de bir yıla bakarak değerlendirme yapılıyor. 2012 yılında fonlar iyi getirdi. 2013'te piyasalardaki dalgalanma getirileri düşürdü. 2014'te ise getiriler iyi. Bizim fonlarımıza bakıldığında, yılbaşından bugüne yüzde 9 getiri de var, yüzde 18 de... Hisse fonlarında ortalama yüzde 16'yı buluyor. Bu yıl bizim fonlarımızın getirisi sektör ortalamlarının üzerinde.

### Sandık ve vakıf paralarının BES'e aktarımı ne durumda?

Burada da büyük bir potansiyel var. 2015 yılı sonuna kadar geçiş süresi verildi. Biz de bu tür vakıf ve sandıklarla görüşüyoruz. Önemli olan aktarımlarla gelen müşterilerin sistemde uzun süreli kalmasını sağlamak.

### Bunun için ne yapılması gerekiyor?

Vakıflardan BES'e yapılacak aktarımları kalıcı kılmak için öncelikle iyi getiriler sağlamak lazım. İkincisi de hizmet tarafında eksiklikler olmaması lazım. İyi hizmet verilirse sistemde kalırlar.

Garanti Emeklilik, hobi kulüpleriyle müşterilerine ek fayda sağlayacak hizmetler veriyor.



### Sandıkların sayısı ne kadar?

Türkiye'de üyelerinin birikimlerini BES'e aktarabilecek 250 civarında sandık ve vakıf var. Bazılarında çok yüksek fonlar var, bazılarında ise daha az. Bunların büyük bölümü BES'e aktarım yapacak. Çünkü bu sistem üyeleri için çok büyük avantajlar sunuyor. Örneğin üyelerin, vakıftaki paralarını çektikleri takdirde gelir vergisi ödemeleri gerekiyor. BES'e aktardıkları takdirde ise sadece getiri üzerinden yüzde 3.75 gelir vergisi ödeniyor.

### Sistemin ilk 10 yılı tamamlandı. Bundan sonra emekli olanların sayısı artacak? Ömür boyu maaş ödemeli sistem neden hâlâ yok?

Bunun için gerekli yasal düzenlemeler yapıldı. Bizim için zorluk, mortalite (ölüm oranı) tablolarından kaynaklı belirsiz-

likten kaynaklanıyor. Şirketler agresif davranıp da böyle bir ürün çıkaramıyor. Biz insanlaların daha uzun yaşayacağını düşünüyoruz ama Hazine'nin belirlediği tablolarda daha kısa yaşayacağı öngörülüyor. Aradaki süre şirketler için sorun oluşturuyor. Bizim düşündüğümüz gibi olarsa şirketler çok büyük zararlar yazacak. Aradaki bu süreyi reasüre etmeye çalıştık ama reasürans şirketleri yanaşmıyor. Şirketler için de riskli bir durum oluşuyor. Bize sunulan tablolarda ortalama ömür 75 yıl olarak belirtiliyor. Bizse 83 yıl olarak kabul edilmesini istiyoruz. Hazine ile bu tablolar üzerinden görüşmeler sürüyor.

### Şu anda emeklilerin tercihi ne yönde?

Birçok alternatif var. Bazıları 10 ya da 20 yıl gibi süreli maaş istiyor. Bazıları "Bana aylık 1000 lira ver, içerideki param bitene kadar ver" diyor. "Bana içerideki param bitene kadar ayda 2 bin lira ver" diyenler de var...

### 19 BES şirketi varken katılımcılar neden Garanti Emeklilik'i tercih etmeli?

Bunun için iki önemli gerekçe var. İlki getiri anlamında ne sunuyorum ona bakmalılar. Yani müşterinin parasını nasıl değerlendiriyorum? İkincisi de hizmet ihtiyacım olursa en kısa zamanda ve en doğru şekilde hizmet alabiliyor mu ona bakmalılar. Biz ikisine de önem veriyoruz. Teknolojik anlamda yatırımlarımızı artırıyoruz. Avantaj yaratmak istiyoruz. Örneğin, hobi kulüplerimizle müşterilerimize ek fayda sağlayacak hizmetler veriyoruz.

# “Sektör artık kronik hastalığından kurtulmalı”



Koray Erdoğan

**S**igorta sektörünün 2013 yılı verileri, şirket sahipleri ve profesyonel yöneticilerin bir kısmında çok iyimser beklentilere yol açmıştı. Ancak 2014 yılının ilk dönemindeki gelişmeler bu iyimserliği biraz gölgelemiş benziyor. Ray Sigorta Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan ise sektörün 2013'teki kadar olmasa da bu yıl da büyüyeceğini öngörüyor. Erdoğan, “2014 yılının ilk çeyreğinde alınan sonuçlar, bazı sigorta profesyonellerinin çizdiği gibi çok kötümser bir tabloya işaret etmiyor. Poliçelerin seyrine bakıldığında, lokomotif branşlarda yılın ilk çeyreğinde halen artış var. Bu da önemli bir gösterge” diyor.

2014'te de kârlılığın devam edeceğine inanan Erdoğan, geçen yılki prim artış seviyelerine ulaşmanın ise

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan, sigorta sektöründeki kârlılığın devam edebilmesi için kronik hastalık haline gelen fiyat rekabetine girilmemesi gerektiğini vurguluyor...



mümkün olmayacağını öngörüyor. İşte bu noktada Erdoğan, sektör temsilcilerine yönelik çok önemli bir uyarıda bulunuyor: “Burada yapılabilecek en büyük yanlış, bir önceki yılın prim artış hızına ulaşmak için yeniden özellikle kasko branşında bir fiyat rekabetine girmek olacaktır. Ki bunu ilk çeyrekte biraz gözlemledik. Bu tutum maalesef sektörümüzün kronik hale gelmiş hastalığı ve halen de kurtulabilmiş değiliz.” Sigorta sektörünün artık daha yaratıcı olması gerektiğini vurgulayan Koray Erdoğan, aynı işleri yaparak farklı sonuçlar beklemenin yanlış olduğunu hatırlatıyor. Sigortacılıkta bilginin değeri-

nin halen anlaşılmadığını düşünen Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Uzun vadede hem elindeki hem de sosyal paylaşım ağlarındaki bilgileri etkin şekilde işleyen ve bu verilere göre müşteri ihtiyaçlarını, ürün yapısını, fiyatlama politikasını belirleyen şirketlerin başarılı olacağına inanıyorum. Kârlılık sadece teknik performansın bir sonucu değildir. Gider yönetim politikaları ve sağlıklı bir tahsilat yapısı da kârlılıkta çok önemli faktörler. Etkin bir gider yönetimi ve tahsilat politikası sağlıklı bir fiyatlama politikasıyla birleştiğinde, bu faktörlere sabrı da eklediğinizde mutlak surette başarı gelecektir.”

## REKABET NEREDEN BAŞLAMALI?

Enflasyon ve kur artışları hasar açısından önemli maliyet unsurları. Ancak sigorta sektörünün bunları fiyatlara yansıtılabildiğini söylemek mümkün değil. Nitekim Koray Erdoğan da “Sektör olarak bizim en büyük eksiğimiz bu” diyor ve şöyle ekliyor: “Rekabetin nereden başlaması gerektiğini bir türlü çözemedik. Bu maliyet unsurlarının mutlaka fiyatlama politikalarına yansıtılması gerekiyor. Aksi takdirde zarar yeniden kaçınılmaz hale gelecek. Biz Ray Sigorta olarak kur artışlarının etkisinin büyük olduğu iki branşta çok kontrollü gidiyoruz.”



**BNP PARIBAS CARDIF**  
**EMEKLİLİK**

| Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

# EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK'E GELİN, **%25 DEVLET KATKISI**  
AVANTAJINDAN YARARLANIN. YENİ NESİL EMEKLİLİKLE TANIŞMAK  
İÇİN SİZİ DE TEB ŞUBELERİ VE AJANTELERİMİZE BEKLERİZ.





# Deprem kendini hatırlattıkça poliçe sayısı artıyor



Türkiye'deki 17.6 milyon konutun 6.3 milyonu depreme karşı sigortalı. Her yıl ağustos ayında tazelenen acılar ve dönem dönem çeşitli bölgelerdeki sarsıntılar sigortalı talebini artırıyor. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, 2017'de sigortalı konut sayısının 10 milyona ulaşacağını öngörüyor...

**T**ürkiye'ye son yılların en büyük acısını yaşatan 17 Ağustos depreminin üzerinden 15 yıl geçti. Herkesin büyük bir acıyla

uyandığı o sabaha karşı binlerce ev yıkıldı, on binlerce insanımız hayatını kaybetti.

Deprem yol açtığı acı can ve mal kayıplarıyla sınırlı kalmadı. Geride kalan mağdurlar için tüm Türkiye seferber oldu. Herkes kendi çapında yardım eli uzattı, devlet de deprem vergileriyle evsiz kalanlar için konut inşa etti. O güne kadar çok fazla bilinmeyen deprem sigortası da artık ihtiyaç olarak görülmeye başladı. İşte o büyük depremin ardından kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) şimdi tüm dünyada örnek gösteriliyor.

Günlük hayatın koşuşturması içinde depremi unutsak da o dönem dönem

kendini bize hatırlatıyor. 24 Mayıs 2014'te Gökçeada yakınlarında, Ege Denizi merkezli yaşanan deprem korkuları tekrar gündeme getirdi. Kısa sürede zorunlu deprem sigortası talebinde büyük bir artış oldu. Depremin en şiddetli hissedildiği il olan Çanakkale'de, sadece 15 gün içinde sigortalılık oranı yüzde 3 arttı.

Peki Türkiye'de konutların ne kadarı sigortalı? DASK verilerine göre deprem sigortası yaptıranların sayısı her geçen gün artıyor. Bugün Türkiye'deki 17.6 milyon konutun 6.3 milyonu sigortalı.

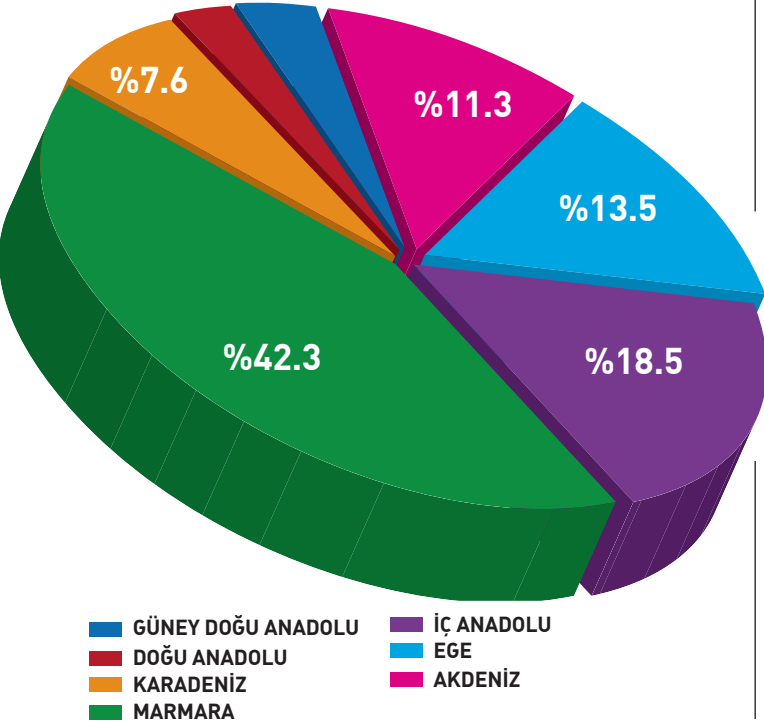
Oysa bu rakam 2012 yılında yaklaşık 4.8 milyondur. 2017 yılının sonuna kadar ise deprem sigortalı konut sayısının 10 milyona ulaşması bekleniyor. Uzun vadeli hedefse elbette Türkiye'deki bütün konutların depreme karşı sigortalı olması...

## En duyarlı bölge Marmara

Türkiye'de konutların sigortalı olma oranı illere ve bölgelere göre değişiyor. Örneğin Marmara Bölgesi'nde deprem sigortası yaptırılan evlerin oranı yüzde 45.3'ken, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yüzde 23.9'da kalıyor. DASK tarafından açıklanan



**BÖLGE VE İL BAZINDA ZORUNLU DEPREM SİGORTASI YAPTIRMA ORANI**



#### SİGORTALANMA ORANI EN YÜKSEK 10 İL

| İL        | KONUT SAYISI | SİGORTALI KONUT SAYISI | SİGORTALILIK ORANI | TOPLAM PRİM (TL) |
|-----------|--------------|------------------------|--------------------|------------------|
| YALOVA    | 79.590       | 48.745                 | %61,20             | 6.919.600        |
| BOLU      | 58.660       | 35.434                 | %60,40             | 5.213.442        |
| TEKİRDAĞ  | 264.840      | 148.348                | %56,00             | 12.146.048       |
| SAKARYA   | 194.190      | 96.652                 | %49,80             | 14.131.293       |
| İSTANBUL  | 3.682.450    | 1.725.418              | %46,90             | 219.125.474      |
| ÇANAKKALE | 126.590      | 58.340                 | %46,10             | 8.030.453        |
| EDİRNE    | 100.430      | 46.312                 | %46,10             | 2.973.192        |
| KOCAELİ   | 421.370      | 189.601                | %45,00             | 28.111.455       |
| ANKARA    | 1.525.130    | 665.474                | %43,60             | 32.390.913       |
| ANTALYA   | 610.140      | 255.551                | %41,90             | 24.881.746       |
| İZMİR     | 1.120.220    | 402.861                | %36,00             | 60.085.521       |

başka bir istatistiğe göre ise birinci derece riskli bölgelerdeki konutların yüzde 45.24'ü sigortalı. İkinci derece riskli bölgelerde bu oran yüzde 26.73'e düşüyor. Bu oranlar Türkiye geneline uyarlandığında konutların ortalama sigortalılık oranı yüzde 36 seviyesinde oluşuyor. Biz düşük olarak görsek de bu oran diğer ülkelere göre hiç de fena değil. Örneğin, ABD'nin deprem riski yüksek eyaletlerinden Kaliforniya'da konutların sigortalılık oranı sadece yüzde 15. Japonya'da ise son büyük deprem öncesine kadar sigortalılık oranı yüzde 23'tü. Depremden sonra yüzde 40'a yükseldi. Dolayısıyla Türkiye'deki oranın dünya ortalamasına göre düşük olduğunu söylemek mümkün değil. Hatta sürekli alınan tedbirler ve konut sigortasındaki zorunluluk nedeniyle yaşanan artışı sevindirici bulmak gerekiyor.

**"Deprem geçecek, hayat devam edecek"**

2000 yılında kurulan DASK,

Türkiye'de zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu bir kamu kuruluşu. "Deprem geçecek, hayat devam edecek" yaklaşımıyla, deprem sonrasında vatandaşların yaşamının kaldığı yerden yeniden güvenle devam edebilmesini amaçlıyor. Zorunlu deprem sigortası, deprem ve depremden kaynaklanan yangın, infilak, yer kayması ve tsunami risklerine karşı, sigortalı konut sahiplerine maddi güvence sağlıyor. İster oturulamaz durumda ister kısmi hasarlı olsun, bina zararını en hızlı şekilde tazmin ederek yaşamın normale dönmeye aracılık ediyor. DASK, zorunlu deprem sigortasının yaygınlığını birlikte çalıştığı sigorta şirketleri, bunlara bağlı acenteler ve banka şubelerinden oluşan dağıtım ağıyla artırıyor. Zorunlu deprem sigortası birey bazında mesken güvencesi sunarken, Türkiye için de bir teminat havuzu oluşturuyor.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, Türkiye'deki sigortalılık



Selamet Yazıcı

bilinci yeterli düzeyde olmasa da zorunlu deprem sigortasında bu durumun biraz farklı olduğunu altını çiziyor.

### Günlük 40 kuruşa sigorta

Ülkemizde sigortalılık bilincinin yeterli düzeyde olmadığı bir gerçek. Sigorta ürünleriyle olası risklere karşı önceden önlem almak, ekstra bir maliyet olarak düşünülüyor. Ancak zorunlu deprem sigortasında durum biraz farklı. DASK, kâr amacı gütmeyen bir kurum; zorunlu deprem sigortası da ticari değil sosyal bir amaca hizmet ediyor. Bu sebeple zorunlu deprem sigortasının yaygınlaşması için poliçe prim bedelleri de minimum düzeyde tutuluyor. Birinci derece deprem bölgesindeki betonarme bir binada yer alan 100 metrekairelik konutun yıllık zorunlu deprem sigortası bedeli 148 TL. Bu da ayda yaklaşık 12, günde ise 40 kuruşa denk geliyor. Bu yüzden, fiyat pahalılığı zorunlu deprem sigortası alımının önünde bir bariyer değil. Ama genel olarak Türk insanının deprem risk algısı düşük olduğu için zorunlu deprem sigortası yaptırmadığını söylemek mümkün. Bu durum

## HER KONUT SİGORTALANABİLİR Mİ?

Zorunlu deprem sigortası genel anlamıyla, belediye sınırları içinde kalan konutlara yönelik geliştirilmiş bir ürün. Türkiye'deki 17.6 milyon konut bu kapsamda değerlendiriliyor. Belediye sınırları dışında kalan köylerdeki konutlarsa kapsam dışında. Bunun yanı sıra kamu binaları, ticari ve sınai amaçlı kullanılan binalar, projesi bulunmayan ve mühendislik hizmeti görmemiş binalar da zorunlu deprem sigortasının kapsam dışında tutuluyor. DASK sigortacılık sistemiyle konutları güvence altına aldığı için, zorunlu deprem sigortası yapılacak konutun bulunduğu binada bazı özelliklerin bulunması gerekiyor. Dolayısıyla taşıyıcı

sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde tadilat yapılan veya zayıflatıldığı tespit edilen binalar ile taşıyıcı sistemi olumsuz yönde etkileyecek şekilde ilgili mevzuata ve projeye aykırı olarak inşa edilen binalara güvence verilmiyor. Ayrıca yetkili kamu kurumları tarafından yıkılmasına karar verilen binalar ile mesken olarak kullanıma uygun olmayan, bakımsız, harap veya metruk binalar da kapsam dışında tutuluyor. Bu tarz binalar için zorunlu deprem sigortası dışında başka önlemler çok daha öncelikli. Bu noktada, oturdukları binanın depreme ne kadar dayanıklı olduğunu bilmek ve takip etmek için konut sahiplerine önemli pay düşüyor.



haliyle zorunlu deprem sigortalılık oranlarına da yansıyor. Selamet Yazıcı, "Kapsamımızda bulunan 17.6 milyon konutun yüzde 36'sının yani 6.3 milyonunun zorunlu deprem sigortası var. Toprakların yüzde 96'sı çeşitli derecelerdeki deprem bölgelerinde bulunan bir ülkede bu oran çok daha fazla olmalı" diyor.

### Teminatlar oldukça geniş

Zorunlu deprem sigortasında azami teminat tutarı tespit edilirken yıkılan konutun arsa değeri hariç yeniden inşa edilmesinin maliyeti dikkate alınıyor. Sigortalının teminat tutarı, azami teminat tutarını

geçmemesi koşuluyla, konutların büyüklüğüne ve yapı tarzına göre belirleniyor. Bütün yapı tiplerinde 150 bin TL'ye kadar teminat sunuluyor. Zorunlu deprem sigortası poliçe bedeli, teminat altına alınacak konutun yapı tarzına, metrekaresine ve bulunduğu deprem risk bölgesine göre hesaplanıyor. Konutun bulunduğu deprem risk bölgesi Bayındırlık ve İskan Bakanlığı tarafından hazırlanan "Deprem Bölgeleri Haritası" esas alınarak belirleniyor. Bu haritaya göre Türkiye'de 5 risk bölgesi bulunuyor. Aynı özelliklere sahip konutların prim bedeli bu bölgelere göre değişiklik gösteriyor.



## Anadolu'yu karış karış geziyor

Zorunlu deprem sigortasının yaygınlaşması için DASK, pek çok çalışma hayata geçiriyor. Örneğin, poliçe yenilemesi yapan konut sahiplerine yüzde 20 indirim uygulanıyor. Bunun yanı sıra sigorta acentelerinin poliçe yenilemelerini takip etmelerini teşvik etmek amacıyla poliçe yenileme kampanyası düzenleniyor. Bu kampanya kapsamında yenilenen her 75 zorunlu deprem sigortası poliçesi için 200 TL değerinde hediye çeki verdiklerini hatırlatan Yazıcı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Zorunlu deprem sigortasının yaygınlaşması için sigortalılık ve depreme karşı hazırlıklı olma bilincinin artması gerekiyor. Kamuoyu araştırmamızda da gördük ki ülkemizde deprem risk algısı yeterli düzeyde değil. Bunu aşmak için Türkiye'nin bir deprem ülkesi olduğu gerçeğini anlatmamız gerekiyor. Biz de bu doğrultuda hedef kitlelere özel projelerimizle, paydaşlarımızla birlikte deprem risk algısını artırmayı hedefliyoruz.”

DASK, yerel yönetimlerle işbirliği içinde olmaya, yüz yüze iletişim kurmaya büyük önem veriyor. Yazıcı, “DASK Anadolu Buluşmaları” ile Türkiye'yi şehir şehir gezerek deprem riski, deprem hazırlıkları, zorunlu deprem sigortası ve kentsel deprem bilinci gibi pek çok konuda il yöneticilerine ve yerel bölge halkına bilgi verdiklerini anlatıyor. DASK, bu proje kapsamında ilk buluşmasını Balıkesir'de gerçekleştirdi. DASK yönetimi, bu buluşmaları başka illerde de sürdürmeyi planlıyor.

Öte yandan, “DASK Fay Hatları Tırı” ile 2009'dan bu yana 155 merkez gezilerek 312 bin kişiye zorunlu deprem sigortası anlatıldı, deprem eğitimleri verildi. Tırda bulunan deprem simülatörüyle katılımcılara deprem anını deneyimleme imkanı sağlayan



Merkezi Gökçeada yakınlarında olan son deprem, başta Marmara olmak üzere birçok bölgede zorunlu deprem sigortasına ilgiyi artırdı. Selamet Yazıcı, “Deprem en şiddetli hissedildiği illerden biri olan Çanakkale’de sigortalılık oranı depremden sonraki 15 günde yüzde 3 arttı” diyor.

DASK yetkilileri, depremden önce ve sonra yapılması gerekenleri de bire bir anlatıyor.

## Ödüllü yarışmalar sürüyor

DASK'ın kampanya ve faaliyetleri bunlarla da sınırlı değil. Türkiye'nin 81 ilinin tamamını kapsayan, zorunlu deprem sigortası seferberliği niteliğindeki “Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” yarışması da 2011'den beri devam ediyor. Yarışma kapsamındaki illerde bütün bir yıl boyunca zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırmak için pek çok yerel bilinçlendirme kampanyası düzenleniyor, deprem güvenceli hayat teşvik ediliyor. Yıl sonunda ise söz konusu şehirler; düzenlenen yerel bilinçlendirme kampanyaları, poliçe sayısındaki artış ve ulaşılan sigortalılık oranı olmak üzere üç farklı kritere göre değerlendiriliyor. Dereceye giren illere deprem çalışmalarında kullanılmak üzere 100 bin TL'ye kadar malzeme

yardımları yapılıyor. DASK olarak depreme karşı alınacak en önemli önlemin güvenli ve sağlam yapılar olduğuna inandıklarını vurgulayan Selamet Yazıcı, bu doğrultuda düzenledikleri yarışmanın ayrıntılarını da şöyle anlatıyor:

“Yine Türkiye’de ilk kez ‘Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması’ düzenliyoruz. Bu yarışmayla gelecekte binalarımızı emanet edeceğimiz inşaat mühendisliği öğrencilerinde deprem bilincini artırmayı ve depreme dayanıklı bina tasarımı becerisini geliştirmeyi amaçlıyoruz. Bu yıl beşincisini düzenleyeceğimiz DASK Kısa Film Yarışması’nın katılımcıları ise deprem olunca nereye gideceklerini anlatacak. Uluslararası platforma taşınan yarışmamıza Türkiye’nin yanı sıra deprem riski altındaki komşu ülkeler, Balkanlar ve İtalya dahil 21 ülkeden üniversite öğrencileri başvurabilecek.”

## EN DAYANIKLI BİNAYI KTÜ ÖĞRENCİLERİ TASARLADI



(KTÜ) Tweezers takımı kazandı. Takım üyeleri 10 bin TL’lik para ödülünün sahibi olurken üniversitelerine de deprem masası kazandı. İkincilik ödülünü Dokuz Eylül Üniversitesi aldı. Üçüncülüğe ise yine Karadeniz Teknik Üniversitesi’nden

Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarafından düzenlenen “Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması”nda dereceye giren takımlar belli oldu. Birinciliği Karadeniz Teknik Üniversitesi’nden

Portakule takımı layık bulundu. Karadeniz Teknik Üniversitesi Portakule takımı ayrıca, yarışmacıların oylarıyla “En İyi Yarışma Ruhu Ödülü”ne layık görüldü. “En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü”nü ise Düzce Üniversitesi’nden Grup 81 aldı. “En İyi Mimari Özel Ödülü” ile “En İyi İletişim Becerisi Ödülü” Orta Doğu Teknik Üniversitesi’nden Grup 33’ün oldu. Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması’na 26 üniversiteden 39 takım, tasarladıkları bina modelleriyle katıldı. İnşaat mühendisliği öğrencilerinden oluşan takımların Maslak’ta bir iş kulesi olarak tasarladıkları bina modellerinin, sarsma masası üzerinde farklı şiddetteki üç depreme karşı dayanıklılık performansı ölçüldü.

# 15 soruda mali sorumluluk sigortaları

İşveren ve mesleki sorumluluk sigortaları; asansör mali sorumluluk sigortası; tüpgaz, tehlikeli madde ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortaları, hayatınızı kabaşa çevirebilecek riskleri bertaraf ediyor...



**İ**nsan haklarındaki, çalışan haklarındaki iyileştirmeler, insanların her geçen gün bu haklarının daha çok bilincine varması, hak aramanın kolaylaştırılması, iş davalarının süresinin belirli sürelerde karara bağlanması koşulu...

Bu ve benzeri gelişmeler şirketlerin, işverenlerin çalışanlarına karşı artık çok daha duyarlı olması gerektiğini ortaya koydu. Peki işverenler bu sorumluluklarının ne kadar bilincinde? Hele de

ülkemizde sıklıkla yaşanan iş kazalarına karşı sorumluluklarını teminat altına almak için neler yapıyorlar?

İşte bu konuda da sigorta imdada yetişiyor. Pek çok konuda işveren ya da mesleki sorumluluk sigortası yaptırarak bu riskleri teminat altına alabilirsiniz...

## 1. İşveren mali sorumluluk sigortası nedir?

Bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesiyle bağlı ve Sosyal Güvenlik Kurumu Kanunu'na tabi çalışanların,

işlerini yaparken kendisine veya üçüncü şahıslara vereceği zararlar nedeniyle işverene düşen kanuni sorumluluğu teminat altına alan sigortadır.

## **2. İşçi, çalıştığı yerde meslek hastalığına yakalanırsa işveren sorumluluk sigortasından faydalanabilir mi?**

Meslek hastalığı teminat dışında kalan haller arasında yer alıyor. İstenirse ek teminatla poliçeye dahil edilebiliyor.

## **3. İşveren sorumluluk sigortası zorunlu bir sigorta mıdır?**

Hayır, isteğe bağlı bir sigortadır ve zorunlu değildir.

## **4. Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortasının teminat kapsamı nedir?**

Sigortalının bizzat kendisinin veya yanında çalıştırdığı kişiler ile aile efradının, bir kaza sonucu üçüncü şahıslara verecekleri bedeni ve maddi zararları poliçede belirtilen limitlere kadar teminat altına alır.

## **5. Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortasında kimler "üçüncü şahıs" sayılmaz?**

Sigortalı gerçek kişiye bir hizmet veya vekalet ilişkisiyle bağlı olanlar,



aile efradı (sigortalının eşi, evlat edindikleri, sigortalıyı evlat edinenler, sigortalıyla birlikte oturmaları halinde kardeşleri, damatları, gelinleri ve kendisi tarafından bakılan sair akrabaları, sigortalının eşinin usul ve furuu ile kardeşleri) ile sigortalı tüzel kişinin sınırsız sorumlu ortakları ve yetkili kişileri üçüncü şahıs sayılmıyor.

## **6. Asansör mali sorumluluk sigortasının teminat kapsamı nedir?**

Ticari binalarda veya konut binalarında bulunan asansörlerde meydana gelebilecek kazalar nedeniyle üçüncü kişiler tarafından ileri sürülecek tazminat taleplerini belirli limitlere kadar teminat altına alır.

## **7. Asansörün kapasitesinin üzerinde kullanılması sonucu oluşan hasarlar karşılanır mı?**

Ticari binalarda veya konut binalarında bulunan asansörlerde taşıma kapasitesinin aşılması sebebiyle meydana gelen zarar ve ziyanlar teminat dışında kalıyor.

## **8. Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortasını kimlerin yaptırmaması gerekir?**

Likit petrol gazını (LPG) depolayan, tüplere dolduran, doldurtturan, nakleden, doğrudan doğruya veya yetkili bayileri kanalıyla tüketiciye satan ve bu faaliyetlerinden dolayı ruhsat almak zorunda olan LPG şirketleri yaptırmak zorundadır.

## **9. Tüpgaz bayisinde yaşanan patlama sonucunda komşu binada meydana gelen hasarı tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası karşılar mı?**

Likit petrol gazı firmalarının kendi markaları altında doldurdıkları veya doldurttukları ve yetkili bayileri aracılığıyla ya da doğrudan pazarladıkları tüplerin kullanılmak üzere bulunduruldukları yerlerde infilak etmesi veya gaz kaırması sonucu (kusurları olsun veya olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlar bu sigortadan karşılanabiliyor. Ancak kullanım haricinde satılmak üzere yetkili bayilerde bulunan tüplerin infilak etmesi veya gaz kaırması sonucu (kusurları







olsun veya olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlar tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası kapsamına giriyor.

#### 10. Tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasını yaptırmak zorunlu mudur?

Yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanlar yaptırmak zorundadır.

#### 11. Tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasına ait primler nasıl belirleniyor?

Hazine Müsteşarlığı bu sigortayla ilgili limitlerin yer aldığı bir tarife ve talimat yayınlıyor.

#### 12. Tüpgaz ile tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortası arasındaki farklar neler?

Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası, likit petrol gazı (LPG) tüpleyen firmaların doldurdukları veya doldurttukları ve yetkili bayileri vasıtasıyla veya doğrudan doğruya tüketiciye intikal ettirdikleri tüplerin kullanılmak üzere bulundukları yerlerde infilakı, gaz kaçırmayı, yangın çıkarması sonucu (kusurları olsun veya olmasın) verecekleri bedeni ve maddi zararlara karşı

sorumluluklarını temin ediyor. Tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası ise yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanların bu mesleki faaliyetleri nedeniyle, bu maddelerin doğrudan doğruya neden olduğu olaylar sonucu kusurları olsun olmasın üçüncü kişilere verecekleri bedeni ve maddi zararlara karşı sorumluluklarını temin ediyor.

#### 13. Hekimler (doktorlar) için mesleki sorumluluk sigortası zorunlu mudur?

5947 sayılı "Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" 30 Ocak 2010 tarih ve 27478 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Bu kanunun 8'inci maddesi ile 1219 sayılı "Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun"a eklenen ek madde 12 ile hekimler için mesleki

sorumluluk sigortası yaptırmaya zorunluluğu getirildi. "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, Tarife ve Talimatları" da 21 Temmuz 2010 tarih ve 27648 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi.

#### 14. Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk (hekim sorumluluk) sigortası neleri teminat altına alıyor?

Bu sigorta sözleşmesiyle, 1219 sayılı kanunun ek 12'nci maddesi çerçevesinde, serbest ya da kamu veya özel sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışan tabipler, dış tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanların, poliçede belirtilen mesleki faaliyeti ifa ederken;

- Sözleşme süresi içinde meydana gelen olay sonucu doğan ve sorumluluk hükümleri uyarınca tazmini sözleşme süresi içinde ya da sonrasında talep edilen zararları,
- Sözleşme yapılmadan önce veya sözleşme yürürlükteyken meydana gelen bir olay nedeniyle, sadece sözleşme süresi içinde sigortalıya karşı doğabilecek talepler,
- Bu zarar veya taleple bağlantılı yargılama giderleri teminat altına alınıyor.

#### 15. Hekim mesleki sorumluluk sigortasının primleri nasıl belirleniyor?

Bu sigortanın primleri, 21 Temmuz 2010 tarih ve 27648 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimatı"na göre belirleniyor. 



# FINANSJOB

[www.finansjob.com](http://www.finansjob.com)

**Bankalar, Sigortalar,  
Yatırımcı Kurumlar,  
Elemanı Bulmak İçin  
Hemen İlan Verin**

**AÇILIŞA ÖZEL 20 GÜN  
ÜCRETSİZ İŞ İLANI  
VERME İMKANINI  
KAÇIRMAYIN!...**



**FINANS, BANKACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARIYER PORTALI AÇILDI**



# CAT bonds al; deprem, kasırga olmasın diye dua et!



**Zeynep Turan Stefan**  
znptrn@gmail.com

Son yıllarda artan kasırga, deprem, tsunami gibi felaketler küresel sigorta sektörünü yeni arayışlara itiyor. Bu doğrultuda geliştirilen katastrofik risk tahvilleri, tıpkı “sigortanın da sigortalanması” mantığında olduğu gibi “riskin gerçekleşme riskini” yatırıma konu ediyor...

**A**rtan nüfus, değerlenen gayrimenkuller ve özellikle afet bölgelerinde görülen kontrolsüz yerleşme beraberinde, sigortalı olsun veya olmasın yükselen hasar maliyetlerini getiriyor. Bu maliyet aslında sigortanın sosyal faydasının önemini de gösteriyor. Özellikle sigortasız olan hasarların tazmin sorumluluğu hükümet tarafından vergilerle karşılanmaya çalışılıyor ve olası bir düzensizliğin engellenmesi için, Van depreminde de gördüğümüz gibi, hasar gören ve DASK sigortası olmayan konutlar için tazminat garantisi veriliyor. Rekabet kurallarının dışında olan bu uygulamayla sigortalılar bir nevi cezalandırılıyor ancak bu sayede sosyal düzen sürdürülmüş oluyor.

Sigorta piyasasını olumsuz etkileyen bu gibi uygulamalara ek olarak hasar maliyetlerinin büyüklüğü de giderek artıyor. Buna karşılık klasik yatırım opsiyonlarıyla elde edilen getiri azalmaya devam ediyor. Sigorta şirketleri ve reasürör firmalar arasında yatırım benzeri bir ilişki olmakla birlikte büyük tutarlı hasarlar söz konusu olduğunda, reasürör fiyatlamayı ve üstlenmek istediği riski sigortacı aleyhine değiştirebildiğinden sigortacının elde etmeyi planladığı kâr düşüyor. Ayrıca kayıpların büyüklüğü nedeniyle sigorta şirketleri, üstlendikleri riskleri ve risklerin yer aldığı bölgeleri sınırlama yolunu seçiyor. Bu da geleneksel yatırım araçları kullanıldığında kârlılığı olumsuz etkileyen diğer faktörler olarak karşımıza çıkıyor.

## Risk bazlı teminat ürünü

Bu olumsuz ortamda yatırım opsiyonlarının sigortacılar için çeşitlendirilmesi, geleneksel reasürans programlarına ve devlet desteklerine alternatif olabilecek risk bazlı teminat ürünlerinin geliştirilmesi ihtiyacını doğurdu ve yeni bir sermaye piyasası yatırım ürünü oluşturuldu. “Risk bazlı teminat” olarak adlandırabileceğimiz bu yatırım ürünü, sigorta şirketleri için reasürans, sigortalılar içinse sigorta teminatının bazı özelliklerini bünyesinde bulunduruyor. İşte CAT tahvilleri (CAT bonds), bu yeni yatırım seçenekleri içerisinde şu anda en popüler olanı. Tahviller adını katastrofik risk (catastrophic risk) kavramından alıyor. Katastrofik tanımı; fırtına, deprem, hortum gibi doğal veya büyük terör saldırıları gibi insan yapımı olan ve ciddi finansal kayıplara neden olan ancak önceden tahmin edilmesi zor olan olayların taşıdığı riskler için yapılıyor. CAT tahvilleri piyasasının oluşumunu hazırlayan ise 1990’lı yıllarda meydana gelen Andrew fırtınası ve Northridge depremi oldu. 1992 yılı ağustos ayında meydana gelen Andrew kasırgasında meydana gelen 30 milyar dolarlık kaybın sadece 15.5 milyar doları sigortalıydı. Hasarla alakalı ödemeler sigorta şirketlerinin sermaye yapılarını olumsuz etkiledi ve rezerv gerekliliğinden dolayı penetrasyon oranlarını düşürdü. Sermaye krizi sonrasında 11 sigorta şirketi iflas



etti.

1994'te meydana gelen ve Los Angeles'ın Northridge bölgesini etkileyen 6.7 büyüklüğündeki depremde ortaya çıkan 30 milyar dolarlık zararın da sadece 12.5 milyar doları sigortalıydı. Deprem sonrası bu riske verilen teminatlar dramatik bir şekilde düştü ve piyasa küçüldü. Sigorta piyasasına asıl darbe ise 1995 yılı Kobe depreminde yaşandı. 147 milyar doları bulan hasar maliyetinin sadece 4.1 milyar doları sigortalıydı. Bu gelişmeler ve sonrasında reasürans piyasasında yaşanan çalkantılar sigortacılığı çok olumsuz etkiledi. O dönemde sigorta şirketleri primlerinin yüzde 54'ünü reasürans şirketlerine aktarıyordu ve bu durum büyük bir finansal sıkıntıyı beraberinde getirdi. Bu olumsuz etki sadece hasarın olduğu branşla da sınırlı kalmıyor. Yüksek maliyetli katastrofik hasarların öncelikle o hasar branşı dışındaki sigortalar için gerekli sermayeyi düşürdüğü, sonrasında reasürans piyasalarını etkilediği tespit edildi.

### Sistem nasıl işliyor?

Bu ürünün yatırımcılarla buluşabilmesi için yatırım bankaları veya sigorta brokerları özel bir reasürans ürünü tanımlıyor ve sponsor bir şirket bulabilmek için sermaye piyasasına sürüyor. Tahvile konu olan katastrofik risk gerçekleşmediği müddetçe, genellikle bir yıl olan yatırım sürecinin sonunda, elde edilmesi taahhüt edilen gelir

Tahvil için belirtilen katastrofik riskin gerçekleşmemesi durumunda yatırımcı belirlenen faizle birlikte anaparasını geri alıyor. Riskin gerçekleşmesi durumunda ise yatırımcılardan elde edilen kaynaklar hasarın tazmin edilmesi için kullanılıyor ve yatırımcılara herhangi bir ödeme yapılmıyor.

yatırımcıya ödeniyor. Menkul kıymetleştirme (sekürütizasyon) olarak adlandırılan bu süreç sayesinde sigortacılar sermaye piyasalarında geniş yatırım imkânlarına kavuşuyorlar.

Yatırım ürünü olarak CAT tahvillerinin bilinirliğinin az olması, konu olan katastrofik riskin gerçekleşme olasılığının tahmin edilememesi ve tahvillerin işlem hareketlerinin takip zorluğu CAT tahvillerinin şimdilik sahip olduğu olumsuz özellikler. Az biliniyor olmasına rağmen yatırımcıların ortak oldukları riskle ilgili değerlendirme kabiliyetlerinin artması ve piyasadaki getirinin yükselmesi durumunda CAT tahvil piyasasının büyük bir potansiyele sahip olduğu ve ürün çeşitliliğinin yaratıcılıkla sınırlı olduğu belirtiliyor.

CAT tahvillerinin işleyişi genellikle şu şekilde oluyor. Öncelikle bir sigorta şirketi belli bir bölgede sigortaladığı varlıkların değerlerinden oluşan bir portföy oluşturuyor. Bu portföyün finansal yeterliliğini sağlayabilmek için önünde iki yol var: Reasürans şirketlerini devreye sokarak riskinin belli bir bölümünü komisyon karşılığı devredebilir veya bir CAT tahviline sponsor olarak bu riski yatırımcıya aktarabilir. Bir yatırım bankasının yardımıyla tahvilin piyasaya sunulabilmesi için bir SPE (special purpose equity - özel amaçlı sermaye fonu) oluşturuluyor. Tahvili alan yatırımcı, LIBOR oranıyla birlikte, genelde yüzde 3 ile 20 arasında değişen oranlarda bir kupon bedeli ödüyor. Tahvili alırken belirtilen katastrofik riskin gerçekleşmemesi durumunda yatırımcı belirlenen faizle birlikte anaparasını geri alıyor. Riskin gerçekleşmesi durumunda ise yatırımcılardan elde edilen kaynaklar hasarın tazmin edilmesi için kullanılıyor ve yatırımcılara herhangi bir ödeme yapılmıyor. Örneğin bir Türk sigorta şirketi, Ayamama Deresi bölgesinde sele karşı sigortaladığı varlıklarla ilgili bir CAT tahvili oluşturabilir ve bir yıl içerisinde tahvilde belirtilen özelliklere sahip bir sel olmaza belirtilen getiriyi yatırımcısına öder. Eğer sel gerçekleşirse yatırımcılardan topladığı fonlarla kendisine iletilen hasar taleplerini karşılar.

### Katrina'yla 4 milyar dolara ulaştı

Katastrofik riskle ilgili ilk deneyisel ürünler sigorta devi AIG ve reasürör Hannover Re tarafından piyasaya sürüldü. Bu tahvillerle ilk işlemlerse 1992 yılında Chicago Ticaret Odası'nda (CBOT) yapıldı. 1998 ve 2001 yılları arasında yaklaşık 1 milyar dolar olan piyasa büyüklüğü, 11 Eylül'de yaşanan terör saldırısının ardından ikiye katlandı. 2006 yılında yaşana Katrina kasırgası sonrasında tahvillerin piyasa büyüklüğü 4 milyar dolara ulaştı.

Tahvillerin en önemli özelliği, "sigortanın da sigortalanması" mantığındaki gibi tahvile konu olan riskin gerçekleşme riskinin yatırıma konu olabilmesi. Örneğin 2003 yılında Citi Group, katastrofik tahvil piyasasındaki olası bir kriz sonucunda ortaya çıkacak zararın tazmin etmek için bir istikrar tahvili piyasaya sürmüştü. İnsan yapımı katastrofik hasarlar da CAT tahvillerine konu olabildiğinden denetim firmalarının veya sigorta şirketlerinin taşıdığı sistematik riskin finansal kayba dönüşebilmesi riskinin dağıtılabilmesi için bir tahvil oluşturulması gerektiği de akademisyenler tarafından belirtilen diğer bir fikir.





## AIG'den KOBİ'leri rahatlatacak yeni ürün

Sigorta devi AIG, KOBİ'ler için kurumsal varlıklarını koruyabilecekleri, piyasadaki diğer sigorta ürünlerinde bulunmayan özellikler içeren yeni bir ürün geliştirdi. "Property Performance" (Varlık Performansı) olarak adlandırılan yeni ürün, doğrudan ve dolaylı tüm hasarlarla birlikte sigortalıya Avustralya, Kanada, Avrupa, Güney Amerika ve ABD'de uluslararası riskleri için teminat sağlıyor. AIG yetkilileri, ürünün yaygınlaşmasıyla birlikte dünya üzerinde farklı bölgeleri de teminat kapsamına almayı planladıklarını açıkladı. Üründeki asıl yenilikçi özellik, teminat altına alınan risk gerçekleşir ve sigorta sahibinin operasyonları kesintiye uğrarsa teminata konu olacak asıl değer (brüt kâr veya brüt gelir) müşteri lehine en avantajlı sonuçlanacak şekilde belirlenmesi. Hasar anında toplam tutarın yüzde 50'sine varabilen avans şeklinde ödenmesi ve şirket sistemlerinin ayakta tutulabilmesi için gereken acil nakit yardımının sağlanması gibi süreçler de müşteri lehine daha kolay hale getirildi. Poliçeden ayrıca, yangın alarm sistemi, asgari depolama gereklilikleri ve duman detektörü gibi güvenlik önlemlerini zorunlu kılan kloz çıkarıldı. Teminat kapsamı siber risk, tam kapsamlı hırsız-



lık teminatı, çevreye verilen zarar, zarar gören ekipmanların tamamen yenilenmesi gibi "update to green" (yeşile dönüştürmek) olarak adlandırılan faaliyetleri kapsayacak şekilde genişletildi. "Property Performance" poliçesi ayrıca, AIG'nin çok talep gören hasar önleme servisi tarafından sunulan hizmetlerden yararlanma ayrıcalığı sağlıyor.

## Elektrikli araçlar için asistans hizmeti geliştirildi



Karbon emisyonunun azaltılması, daha sürdürülebilir çevresel etkinin sağlanması ve enerji tasarrufu gibi etkenlerle hibrid ve elektrikli araçların geliştirilmesi sürecinin hızlandırılması hem kullanıcılar hem de

teknik destek sağlayacak ekipler için yeni ürün ihtiyacını ortaya çıkardı. Normal araçlara göre daha yüksek voltlu bir motora sahip olan yeni nesil elektrikli araçlar, geleneksel türdeki dizel ve benzinli araçlara göre daha fazla teknik aksam riski taşıyor. Bu riskin engellenebilmesi için Europ Assistance ve TÜV'ün İtalya operasyonları özel bir eğitim düzenledi. Eğitim ayrıca hibrid ve elektrikli araçların kullanımıyla ilgili yasal düzenlemeler, araçların teknik detayları, olası tamiratlarda dikkat edilmesi gereken hususlar gibi konuları da kapsıyor.

## İngiliz sigortacılar başkanlarını seçti

İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) başkanlığına Paul Evans getirildi. Axa Birleşik Krallık CEO'su Paul Evans, Tidjane Thiam'ın iki yıllık görev süresinin bitmesinin ardından ABI başkanlığına getirildi. 2012 yılı ekim ayından bu yana Axa Birleşik Krallık CEO'su olan Evans, aynı zamanda Axa Life'in da CEO'luğunu yürütüyor.

Atamanın ardından Evans, Tidjane Thiam'ın iki yıllık başarılı görev süresinin ardından bu önemli göreve layık görül-



Paul Evans

mesinin kendisini çok onurlandığını, ABI'nin sigorta sektöründeki değişimin lideri olacağına olan inancının tam olduğunu açıkladı. Evans ayrıca, sigorta sektörünün İngiliz ekonomisinin gelişiminin ana dinamiklerinden biri olduğunu; yarattığı istihdamın, insanlara sağladığı faydanın ve sigortalıların karşılaşılabilecekleri risklere karşı sağladığı korumanın vazgeçilmezliğinin altını çizdi.

## Finansal risk, özel emeklilik sistemini tehdit ediyor



İspanya'da özel emeklilik sistemine katılımcıların sayısı yıllar geçtikçe azalıyor. Ülkede 10.1 milyon kişiye düşen katılımcı sayısı, 2013 yılına göre yüzde 2.5, 2012 yılına göre ise yüzde 6.5 oranında düşüşe işaret ediyor.

Düşüşün ana nedeninin finansal piyasalardaki belirsizliği gidermek için tercih edilen diğer bir sigorta türü olan PPA'daki (Planes de Previsión Asegurados) talep artışı ve emeklilik fonlarının genelinde ortaya çıkan sermaye kaybı olduğu belirtiliyor. Nitekim özel emeklilik poliçesine sahip olanların giderek azaldığı 2012 ve 2013 yıllarında PPA sigortası sırasıyla yüzde 127.5 ve yüzde 41.27 oranında artış gösterdi. İspanyalılar tarafından tercih edilen yıllık ödeme miktarlarına bakıldığında ise katılımcıların yüzde 88.78'inin yıllık 900 Euro ve altında prim ödemesi yaptığı görülüyor. Bu oranın yüzde 75.98'inin yıllık ödediği prim ise 300 Euro'nun altında. Katılımcıların sadece yüzde 3.98'i yatırım için yeterli eşik değeri sayılan yıllık 3 bin Euro'luk ödeme yapıyor. Genel toplama bakıldığında, sosyal güvenlik sistemindeki katılımcıların 2013 yılında yüzde 0.46 oranında azaldığı görülüyor. Buna karşılık yıl içerisinde yapılan tazminat ödemeleri aynı döneme göre yüzde 3.52 oranında artış gösterdi.



## E-imzalarınız güvence altında



ACE, elektronik imzayla ilgili yenilikçi sigorta ürününün lansmanını yaptı. Müşterilerini ve müşterilerinin iş ortaklarını elektronik imza kullanımından doğan risklere karşı korumayı amaçlayan ürünle, değişen regülasyonlardan dolayı ortaya çıkan teminat ihtiyaçları da karşılanıyor.

ACE, özellikle teknik altyapı yetersizlikleri yüzünden risk altında bulunan müşterilerine bu ürünle teminat sağlıyor. Şirket, bilgisayar kaynaklı risklerle ilgili daha kapsamlı hizmetleri müşterilerine ulaşturmaya devam edeceğini açıkladı.



## ABD, nihayet iklim değişikliklerini ciddiye alıyor gibi

Amerikalı şirketler için iklim değişikliklerinin yarattığı maliyet artık diğer ekonomik risklerle beraber değerlendiriliyor. Amerikan Hazine Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, önümüzdeki 25 yıl içerisinde hortum ve fırtınaların maliyetinin 35 milyar dolara ulaşacağı, tarım istihdamının bu nedenle yüzde 14 değer kaybedeceği, özellikle mısır ve buğday üreticilerinin maliyetlerinin iklimsel değişikliklerden etkilenen kesimlere göre daha büyük olacağı belirtildi. Sıcak hava dalgalarının yıl açtığı zararlarla birlikte 12 milyar dolara varan elektrik maliyetinin ortaya çıkacağı da öngörülüyor. Amerikan yönetimine Beyaz Saray'da sunulacak değerlendirme raporunun sonrasında şirketlerle de paylaşılması bekleniyor.



Politikacılar arasında iklim değişikliklerinin önemine dikkat çekme ve çalışan raporda, ülke yönetiminde iklimsel risklere halen daha yeterli önemin atfedilmediği, bunun nedeninin ise çözüm yollarının maliyetinin yüksekliği olduğu belirtildi.

Amerikan Reasürans Birliği Başkanı Frank Nutter, iklimsel değişikliklerin etkilerinin sektörel projeksiyonlarda dikkate alınması gerektiğini ve bu durumun berabere etkin bir risk analizini getirdiğini düşünüyor. Yakın zamanda bu riske dikkat çekmek için Başkan Barack Obama tarafından önerilen yeni emisyon yasası ABD Ticaret Odaları Birliği ve Amerikan Konfederasyonları tarafından, yarattığı yüksek maliyet nedeniyle boykot edilmişti. Ancak sektörde hâkim olan görüş, yasanın onaylanarak gerekli önlemlerin alınacağı yönünde.



## MetLife'tan çocuklara özel yeni bir ürün



MetLife, yeni ürününü "Save the Children" organizasyonu ile birlikte tanıttı. "Protect Junior" olarak adlandırılan bu ürün, 15 yaş altı çocuklara sahip olan genç aileleri korumayı amaçlıyor.

Bu projede işbirliği yapılan Save the Children ise 1919 yılından bu yana faaliyet gösteren bir sivil toplum örgütü. Yıllardır sivil toplum inisiyatifinin çeşitli organizasyonlarıyla çocukların ve çocuk haklarının savunulması için önemli çalışmalar yapıyor. Çocuk sağlığının risk altında olduğu bölgelerde anne ve çocuk sağlığıyla ilgili bilinçlendirme faaliyetleri yürütüyor.

Protect Junior, küçük çaplı tedavilerde birlikte, diş tedavilerini ve ciddi çocuk hastalıklarını da teminat altına alan ürün. Ayrıca teminat altındaki çocuğun anne ve/veya babasının ani vefatı

durumunda yaşam standartlarının korunmasını da teminat altına alıyor. Bu önemli teminatın yararlanabilmek için belirlenen teknik değerlerin yıllık olarak inceleneceği ve gerekli görülen durumlarda değiştirilebileceği belirtildi. Poliçe, sigortalının 21 yaşına kadar yürürlükte kalabilecek.

Protect Junior, medikal tedaviyle birlikte sigortalının ailesine, gerekli gördükleri durumlarda psikoterapi desteği, evde özel ders alınması gibi hizmetleri de sağlıyor. Aslında bu ürün, sigorta talep eden ailenin ihtiyaçlarına ve taleplerine göre şekillendirilebiliyor. Ailenin ihtiyaçlarına göre tazmin edilme dereceleri ve dolayısıyla prim bedelleri belirleniyor.

MetLife, Protect Junior ürününün oluşturulması aşamasında Nielsen aracılığıyla online bir araştırma yaptı. Yaşları 30 ve 55 arasında değişen 1000 ebeveynle yapılan görüşmelerde ailelerin ihtiyaçları ve çocuklarının gelecekleri hakkındaki beklentileriyle ilgili tespitler belirlenmeye çalışıldı. Araştırmada, ebeveynlerin çocuklarıyla ilgili öncelikli kaygılarının yüzde 62 ile ihtiyaçlarının karşılanması, yüzde 52 ile ciddi bir hastalık sahibi olmaları olduğu tespit edildi. Bu kaygıları, yüzde 38 ile otomotiv kazaları, yüzde 33 ile de spor müsabakalarındaki yaralanmalar takip etti. MetLife, Protect Junior ürününü hem geleneksel satış kanalları olan acenteleriyle hem de direkt satış kanalı olan internet sitesi üzerinden müşterilerine sunacak.



## Patrick Raaflaub masanın öbür tarafına geri döndü



Reasürans devi Swiss Re, İsviçre finansal piyasalar düzenleyici kurumu FINMA'nın CEO'su Patrick Raaflaub'u, CRO (Üst Düzey Risk Yöneticisi) ve Yönetim Kurulu Üyesi unvanlarıyla bünyesine kattı. Swiss Re Yönetim Kurulu Üyesi Walter B. Kielholz atamayıla ilgili yaptığı açıklamada, Raaflaub'un FINMA'daki başarılı çalışmalarını Swiss Re'de de yürüteceğine olan inançlarının tam olduğu vurguladı. Kielholz, Raaflaub'un düzenleyici kurumdaki çalışmalarından

dolayı Swiss Re'nin yapısını çok iyi tanıdığı ve bu atamayla masanın karşı tarafına geçmiş olduğunu belirtti.

Patrick Raaflaub, 2009 yılından bu yana FINMA'nın CEO'luğunu yürütüyordu. FINMA öncesinde ise Swiss Re'nin İtalya operasyonlarında finanstan sorumlu yönetici (CFO), Avrupa ve Asya bölgelerinde finanstan sorumlu yönetici ve son olarak Swiss Re Grubu sermaye yönetiminden sorumlu yönetici olarak görev almıştı. Swiss Re ailesine 1994 yılında St. Gallen Üniversitesi'ndeki doktorasını bitirdikten sonra katılan Raaflaub, 1965 doğumlu ve İsviçre vatandaşı.



## Generali'ye deneyimli pazarlama yöneticisi



Mario Greco

İtalyan sigorta devi Generali, Isabelle Conner'in Grup Pazarlama Yöneticisi olarak atandığını duyurdu. Conner, Generali markasının gelişimi ve koordinasyonunun yanı sıra grup içerisinde müşteri ilişkileri yönetim stratejisinin uygulanmasından sorumlu olacak.

Generali Group CEO'su Mario Greco, bu atamayla ilgili yaptığı açıklamada, Conner'in kariyerindeki uluslararası deneyimlerin Generali tarafından müşterilerine sunulmak istenen benzersiz sigortacılık tecrübesine büyük katkıda bulunaca-



Isabelle Conner

ğına inancını dile getirdi. Greco ayrıca, Conner'in sorumluluklarının Generali'nin müşterilerini her şeyin merkezine koyduğu stratejisi için çok önemli olduğunu vurguladı. Uluslararası deneyimleriyle ön plana çıkan Conner'in, Generali ailesine katılmadan önce

Zurich, ING, Deutsche Bank gibi önemli finans gruplarının Avrupa ve Amerika operasyonlarında önemli görevler aldığı belirtildi.

## VIG, Donaris'te kontrolü ele almak istiyor



Vienna Insurance Group (VIG), Moldova'da faaliyet gösteren Donaris Group'un kalan yüzde 6.21 hissesini de satın almak için çalışmalara başladı. Daha önce şirketin yüzde 94'lük hissesini alan Vienna Insurance Group, bu sayede kontrolü tamamen ele almak istiyor. Ocak ayının sonunda Donaris'in yüzde 94'lük payı VIG tarafından satın alınmış ve bu işlem düzenleyici kurum tarafından da onaylanmıştı.

1998 yılında kurulan Donaris Group, Moldova'nın başkenti Kişinev'de faaliyet gösteriyor. Elementer branşta 1.5 milyon Euro prim geliri elde eden şirket, kârlılığını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41.34 oranında artırmıştı. Pazar payı yüzde 10.62 olan Donaris, Moldova pazarının elementer branşta dördüncü büyük şirketi. Dağıtım kanalı olarak acente örgütlenmesine ağırlık veren şirket, bankasürans kanalında da faaliyet gösteriyor.



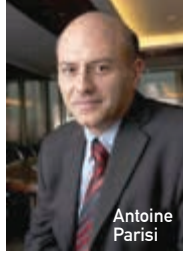
## Zurich, Rusya operasyonlarını satıyor

Zurich Grubu, Rusya'daki elementer branş faaliyetlerini 30 milyon dolar karşılığında, bu ülkede faaliyet gösteren yerel brokerlik ve yatırım şirketi Olma'ya satacağını açıkladı. Satış işleminin 2014 yılın son çeyreğinde tamamlanması bekleniyor. İsviçreli sigorta grubu tarafından yapılan açıklamada, satış işleminin 300 milyon dolarlık tahmini zararı azaltacağı, ancak bu durumun hissedarların payına etkisinin çok az olacağı belirtildi.

Zurich Grubu'nun Rusya'daki bireysel portföyü 1.2 milyon kontrat ve 220 milyon dolar büyüklüğünde. Ürün gamında kasko, ferdi kaza ve üçüncü şahıs gibi sigortalar bulunuyor. Ağırlıklı olarak KOBİ'lerden oluşan müşterilere acenteler, iş ortakları ve direkt satış kanallarıyla ürün satılıyor.

Rusya'daki satışın, Zurich Grubu'nun 2014-2016 yılları için belirlenen stratejisine uygun olarak yapıldığı açıklandı. Grup yetkilileri, Rusya pazarının beklentilere uygun gelişme göstermediğini, bu yüzden yeni yatırım alternatiflerini değerlendirmek istediklerini belirttiler. Zurich Insurance Group CEO'su Mike Kenner, bu satışın hem Olma Group hem de Zurich Insurance Group'un stratejilerine uygun olduğunu ifade etti.

## Europ Assistance, Axa'dan CEO transfer etti



Europ Assistance, Antoine Parisi'nin Eylül 2014'ten itibaren CEO olarak atanacağını duyurdu. Sigorta ve asistans hizmetlerinde ciddi bir uluslararası deneyime sahip olan Parisi, bu göreve atanmadan önce Axa Grubu'nda çalışıyordu.

Paris Üniversitesi'ndeki aktüerlik eğitiminin ardından MBA diploması da alan Parisi, Axa Grubu'na 1992 yılında katılmıştı. Gruptaki son görevi ise Axa Solutions CEO'luğu idi. Parisi, ağırlıklı olarak Belçika ve Fransa'da çalıştı.

## Avrupa'ya 10.8 milyar dolarlık kötü hava darbesi



AON tarafından hazırlanan tespit raporuna göre soğuk hava dalgaları, şiddetli sağanak yağmurlar ve fırtınaların Avrupa Birliği

ülkelerine maliyeti 10.8 milyar doları buldu. Ağır hasarların yüzde 53'ü (5.75 milyar dolar) Batı Avrupa bölgesinde kaydedildi. Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde ise can kayıplarının daha fazla olduğu belirtildi. Yaklaşık 100 kişinin kötü hava koşulları nedeniyle yaşamını yitirdiği açıklandı. Raporda ayrıca, bölgede son 120 yılın en şiddetli yağışlarının Güneydoğu Avrupa bölgesinde gerçekleştiği, Sırbistan ve Bosna'da sellere sebep olduğu ve 80 kişinin yaşamını yitirdiği, 3 bin evin hasar gördüğü belirtildi. Bosna'da aşırı yağışların neden olduğu nehir taşkınlarıyla 100 bin kişi evsiz kalmıştı. Ciddi sayıda kamusal malın, şehir altyapılarının ve tarım alanlarının zarar gördüğü bölgede hasarların tazmin edilme süreci halen daha devam ediyor. Toplam ekonomik kaybın ise 4.5 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.

Batı Avrupadaki hasarların büyüklüğü diğer bölgelerle kıyaslandığında çok ciddi görünmüyor. Ancak özellikle Almanya, Fransa ve Belçika'daki hasarlar, bölgedeki refah seviyesinin yüksekliğinden dolayı yüksek düzeyde. 145 kilometre hızla esen rüzgârdan dolayı özellikle otomotiv sahiplerinin ciddi hasarlarının olduğu belirtiliyor. Güneybatı Fransa'daki Bordeaux, Cognac, Languedoc gibi bölgelerde ise ciddi tarımsal hasarların ortaya çıktığına, bölge ekonomisinin önemli girdisi olan üzüm bağlarının ve dolayısıyla serap üretiminin zarar gördüğüne dikkat çekiliyor. Fransa Sigorta Şirketleri Birliği tarafından yapılan açıklamada, bölgede 363 bin hasar ihbarının yapıldığı, tahmini hasarın 900 milyon Euro'ya (1.25 milyar dolar) ulaşabileceği, Almanya ve Belçika'daki hasarların da dâhil edilmesiyle toplam hasarın 2 milyar Euro (2.75 milyar dolar) olacağı belirtildi.

## Reasürörlere bir darbe de Moody's'ten

Standard & Poors ve Fitch'in ardından Moody's de reasürans piyasasının görünümünü "negatif" olarak belirledi. Yapılan açıklamada, önümüzdeki 12-18 aylık dönemde fazla kapasite, farklı sermaye güvencesi sağlayan rakipler, artan muadil ürünler ve düşük faiz oranları gibi olumsuz koşulların reasürörler üzerinde ekstra baskı oluşturacağı belirtildi. Moody's ayrıca, sektörün günümüzde 1990'lı yıllarında olduğu gibi şirketler arası konsolidasyona açık olduğunu, ancak günümüzde reasürörlerin sermaye yönetiminde önceki dönemlere göre daha başarılı olduğunu belirtti. Solvency II gibi bütün piyasaları kapsayan düzenlemelerin reasürans piyasaları için de önemli bir risk olduğunu belirten uzmanlar, piyasa dengelerinin büyük oyuncular aleyhine bozulabileceğinin altını çiziyor. Bu koşullar altında katastrofik riskler haricinde reasürans taleplerinin azalacağı ve reasürans piyasası iş planlarının bu durumdan olumsuz etkileneceği öngörülüyor. Reasürans piyasasındaki bu yeni yapının beraberinde low-cost reasürans ürünlerini getirdiği, daha dar kapsamlı ürünlerle maliyetin daha efektif yönetileceği de dikkat edilmesi gereken diğer bir husus. Reasürans piyasasının olumsuz etkilendiği Katrina kasırgası öncesi fiyatlarla karşılaştırıldığında piyasanın halen daha normale dönmediği, yeni jenerasyon ürünlerin bu duruma olumlu katkıları olacağı düşünülüyor. Bununla birlikte cat bonds gibi yeni ürünlerle daha az maliyetli sermaye sağlanması veya niş piyasaların keşfedilmesi gerekliliği Moody's uzmanlarının fikir birliği sağladığı konular oldu.





# VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, telekomunikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, glerine g katıyor.



V E R U S A  
H O L D İ N G



VERUSATURK  
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIęI



ACISELSAN  
ACIKTANIM BELKULUŞU SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM  
ÇELİK



INNATED  
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH®

Eski Büyükdere Cd. Ayazaęa Yolu İ Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE

Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr



Ekonominin soğuk yüzünü ısıtan, şen kahkahalarıyla, tatlı esprileriyle seyirciyi ekrana kilitleyen Aslı Şafak'ın kendi yatırımlarını babaanne felsefesiyle yönettiğini biliyor muydunuz? Ya da babası, merhum gazeteci Tayyar Şafak'ın bir inat uğruna parti kurma hikayesini...

**B**u ayki ünlü konuğumuz, ekonomi ekranının gülün, güldüren, düşündüren yüzü Aslı Şafak. Bloomberg HT'de hafta içi her gün "Günden Kalan" programını sunan Şafak, sıra dışı bir ekonomist. Programı sürprizlere açık; herkes onun ve konuğunun ne söyleyeceğini merak ediyor. Bazen Seba Tümervari bir kahkaha, bazen Mehmet Ali Birandvari bir gaf, bazen de Reha Muhtarvari bir ters köşe... Sözüünü esirgemiyor ama yüzü hep gülüyor. Şafak'ın espri yüklü ama bilgilendirici, doyurucu programı özel bir hayran kitlesi kazanmış durumda. Üstelik her gün artan bir



"Şimdi size burdan bir uçan tekme atarım!"

hayranlık bu...

Aslı Şafak'ı, bir değil her programı sonrasında sosyal medyayı sallarken görmeye alıştık artık. Seyircileri evinden, işyerinden, ofisinden koparıp başka bir aleme götürüyor; sert, ağdalı, ekonomi konularında 'tatlı' hava estiriyor.

Öyle ya, kaç kişi canlı yayınlanan bir programda, reklam arasında kabak tatlısı yer, üstüne döker, sonra konuğuna dönüp "Bu leke nasıl çıkar" diye sorar? Kim programı kapatırken konuğuna "Haftaya sana mum lekesi nasıl çıkar, fasulyeyi bir gece önceden ıslatalım mı gibi sorularla

geleceğim" diye veda eder? Zor, çünkü bütün bunlar özgüven, yaratıcılık, cesaret ister. Bir yerlerden bir şeyleri klonlamak yerine kendi tarzını yaratmak, hele böylesine ciddi, politikadan ekonomiye siyasi ve sektör aktörlerinin gözlerini önünde sert, önemli, hata payı sıfır bir konuyu kıvrımlı cümlelerle yumuşatmak kaç kişinin haddine? "Bak bu kalp elektrosu, bu da pasta" benzetmesi yapmak hem de anında kimin aklına gelir? Bu espri yüklü zeka karşısında Şafak'a "talk show, stand-up yap" diye teklif götürenlere hak vermemek elde mi?..



**Önce bilmeyenler için biraz hikayenizi anlatır mısınız? Parlamento muhabirliğinden ekonominin gülen yüzüne geçiş nasıl oldu? Sizi Londra'dan buraya getiren cazibe neydi? Nasıl keşfedildiniz?**

TRT Ankara'da işe başlamıştım. Ardından TRT'nin temsilcisi olarak Londra'ya gittim. Çeşitli yerlere yazılar yazıyor, gündem yoğun olduğu zamanlarda da özel yayınlar yapıyordum. Sonra BBC Türkçe'den bir arkadaşım aradı ve "Bloomberg Türkiye kuruluyor ve ekonomi bilen birini arıyorlar" dedi. Yıl 2010, ben 1998 gibi ekonomiyi bırakmışım. Aradan 12 yıl geçmiş, unutmuşumdur diye düşünüp olumsuz cevap vererek telefonu kapattım. Ancak 10 dakika sonra, Bloomberg International'ın Londra'daki binasına gitmek çok havalı bir şey gibi geldi. Çünkü İngiltere'de televizyona çıkmak o kadar zor ki. Hele de Bloomberg gibi bir yerde televizyona çıkmanın havası bambaşka. Arayan arkadaşıma geri dönüp "Tamam, olabilir" dedim. Bu konuşmanın yarım saat sonrasında Kerem Alkin ve o zamanki genel müdürümüz Suavi Doğan beni aradı. Yani yarım saat içinde her şey halloldu. "27 Ocak 2010'da yayına başlıyoruz" dediler. Birkaç deneme yayınından sonra da program başladı. Neden beni tercih ettiklerine gelince; hem ekran deneyimi olacak, hem piyasa bilecek, hem ekonomiden

anlayacak hem de bunları ekranda anlatabilecek birini istemişler ve BBC Türkçe'deki arkadaşıma sormuşlar. O da beni tavsiye etmiş. Konuşmamızın ardından 15 gün sonra Londra'da yayınlara start verdik. Ardından enteresan bir şekilde "Ne zaman Türkiye'ye gelecek", "Getirsenize" diye talepler gelmeye başlamış. 1-2 ay sonra "Türkiye'yi düşünür müsün" diye sordular. Londra'da ekrana çıktıktan dört ay sonra İstanbul'daydım. Yani her şey o dört ayın içinde olup bitti.

**Devre Arası'ndan Günden Kalan'a geçiş nasıl oldu?**  
O dönemde Ahu Özyurt

ayrılmıştı ve benden Levent Oğuz'la beraber "Devre Arası" programını yapmamı istediler. "Tamam" dedim ve Levent Oğuz'la burada tanıştım. Ondan çok şey öğrendim. Altı ay boyunca öğlenleri iki saat "Devre Arası" programını yaptık. Evet yapıyorum ama bu ben değil gibiydi. Sanki Londra'daki kız tatlı tatlı anlatıyor, daha bir analiz yapıyor, yorum ve espri katıyordu. Bir şey eksikti. O zamanki genel yayın yönetmenimiz Kerem Alkin'in 17.30-18.00 arasında yarım saat programı vardı. Sonra da Ali Çağatay ana haberi devralıyordu. Gittim Alkin'e büyük bir







cüretle, “Ya hocam bu yayın politika-sında, bu yayın akışında bir şey eksik” dedim ve şöyle devam ettim: “Siz erkeksiniz, neredeyse herkes erkek, böyle çok sıkıcı. Ya siz şu sizin yarım saatinizi bana verseniz, biz oraya haber öncesinde birazcık daha günü toparlayan, biraz daha günün sözü, kim kazandı kim kaybetti, günün adamı gibi bir şeyler yapsak, günü komik komik özetlese, seyirciyi rahatlatırsak, sonra ana habere devretsek daha doğru olmaz mı?” Sağ olsun Kerem Hoca beni kırmadı ve “Bir düşünüyem” dedi. Aradan 15-20 gün geçtikten sonra bir pazar günü de “Aslıcığım hala istiyor musun o programı” dedi. “Tabii ki istiyorum hocam” deyince “O zaman senindir” dedi. Hemen editörüm Canan Özdan ve arkadaşlarımızla akışı hazırladık. Seyirci çok sevince “Yarım saat yetmiyor, hadi bunu bir saat yapalım” dediler. O da yetmedi, 17’de başlayıp 18.45’e kadar sürmeye başladı. Şimdi artık program oturdu, seyirci de interaktif olarak katılıyor. Aile gibi olduk; seyirci talep ediyor, biz de yerine getirmeye çalışıyoruz. Çocukları doğuyor, araba alıyorlar, ev

alıyorlar, bize lokumları geliyor. Sanırım aileden biri gibi oldum. Aslında en çok istediğim şey de buydu.

### **Ekranda bu kadar başarılı olunca, başka teklifler geliyor mu?**

Sormayın, öyle teklifler geliyor ki... Talk show, stand-up yapmamı teklif edenler çok oldu. Tarz olarak çok uygun olduğumu düşünüyorum. Ama “Kadın erkek talk show yapan çok var, çok da başarılılar” diye reddediyorum. Aslında şu anda yaptığım iş de kolay değil. İnsanların korktuğu, anlamaktan çekindiği, anlamaya yanaşmadığı konuları çok basite indirgemeniz, bunu yaparken de o işin terminolojisinden uzaklaşmamanız gerekiyor. Üstelik bunu bir de eğlenceli hale getirmelisiniz. Çünkü saat diliminiz onu gerektiriyor. Tabii burada ince bir çizgi var. Ekonomiyi iyi bilmeniz, aynı zamanda seyirciyi çok iyi tanımanız gerekiyor. Bir taraftan da kendinize çok güvenmelisiniz. Ama aynı şekilde çok da mütevazı olmalı ve korkmalısınız. Çünkü onun bir adım ilerisi sululuğa, cıvıklığa kayabilir ya da farkında olmadan haddiniz aşabilirsiniz. Ekran bunları asla affetmez. Zaten bizim de buna hiç hakkımız yok.

### **Programa nasıl hazırlanıyor-sunuz? Bu süreci de biraz anlatabilir misiniz?**

Sabah saat 11.00-11.30 arası işe geliyorum. Erken geliyorum çünkü, buranın havasını ve insanların çok seviyorum.

Herkesin ne söylediğini, ne konuştuğunu duymaya çalışıyorum. Bu ekrana hakim olmayı beraberinde getiriyor. Araştırma ekibiyle yakından çalışıyorum, gerçekten çok değerli insanlar. Sonrasında Cüneyt Başaran’la program öncesi bir araya gelip görüş alverişi yapıyoruz. Ama öyle söylendiği gibi saatlerce yapmıyoruz; 2 dakikada anlaşıyoruz. Çok otomatik bağlandı. Editörüm Canan’la da birbirimizin gözüne bakıp o ortamda ne konuşuluyorsa, akşam afişte ne olacak, kim ne dedi, hepsini anlıyoruz. Bir daha cümle kurmamıza gerek kalmıyor. Muhabirlerle de sürekli iletişim halindeyim. Editörümle beraber yayın akışını hazırladıktan sonra saat 15 gibi makyaja iniyorum ve makyajımı kendim yapıyorum. 7 veya 10 dakika sürüyor. Saçım da kendim ilgileniyorum. Eğer dalgalı olacaksak arkadaş yapıyor. Tabii kendi adıma söyleyeyim, öyle sanıldığı gibi saatlerce sürmüyorum. Çünkü ben çok sıkılıyorum. Büyük ihtimal bu muhabirlik geçmişimden kaynaklanıyor. Aslında ben kolumu sıvayıp çıkmak istiyorum. “Şuramdan güzel görüneyim, şunu da şöyle yapayım” gibi bir kaygım gerçekten yok. Tabii güzel göründüğüm zaman çok mutlu oluyorum. Yayında söyleyeceklerimle ilgili de önceden hiçbir hazırlık yapmıyorum. Her şey o anda oluyor. Sadece gün boyu çalıştığım ve araştırdığım için bütün bilgiler önümdedir. Bir de çok titizim. Benden önceki arkadaşım programını bitirmeden 7 dakika önce muhakkak sandalyeme

otururum. Mutlaka arkadaşlara, rejiye laf atarım. Sadece kendimden sorumlu değilim. Yönetmenimin beni orada görüp rahat etmesi gerekir. Tabii ekibime karşı böyle bir sorumluluğum var.

### **Konuklarınızı nasıl seçiyorsunuz? Eğer konuğunuz gelmezse bir B planınız var mı?**

Bu pek olmuyor ama herhangi bir aksilik halinde nazımın geçeceği insanlar mutlaka var. Bizi asla kırmıyor, iki elleri kanda da olsa geliyorlar. En kötü olasılıkta birkaç telefon bağlantısı, birkaç haber araya koyarak bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Hep bir B planımız oluyor. Tabii bir de yedekli çalışıyoruz. Haber anlamında da konuk anlamında da. Konularımızı nasıl seçiyoruz? Konuklarımızın çoğu fiks zaten. Belli günlerde belli konuklarımız geliyor. Onun dışındakilerde gündeme bakıyor ve ona göre seçiyoruz.

### **Şimdiye kadar en çok keyif aldığınız konuklar kimler?**

Benim için özel dört konuk var ama diğerlerini üzmemek için isim vermeyeyim. Onlarla sohbet etmekten çok keyif alıyorum. Dördü de farklı farklı alanlarda o şovu çıkarabileceğim kişiler. Evet, burada bir şov var. Tamam, bilgi de yorum da var ama hepsinin damarı ayrı. Hangi damardan hangisiyle, hangi sonucu alacağımı çok iyi biliyorum. Seyirci de artık bunu çok iyi öğrendi zaten. Mesela Taner Berksoy'la bir tecrübemi paylaşmadan geçemeyeceğim. İtiraf etmem gerekirse "Perşembeleri Taner Berksoy gelecek" dediklerinde "Eyvah!" demiştim. Taner Hoca'dan çok korkuyordum, çok ciddi duruyor ya. "Allah" dedim, ya beni beğenmezse, ya bilgimi zayıf bulursa. Koskoca, yılların Taner Berksoy'u. Karizmatik adam. İlk bir ay birbirimize alışma süreciyle geçti. O beni çok hızlı buluyordu. Sonra o bir ayın sonunda başka bir televizyon programına

gitmiş, geldiğinde bana "Ya ne kadar sıkıcılarım" dedi. O ağır, ciddi görümlü adam şimdi o kadar çok gülüyor ki... Birlikte çok eğleniyoruz.

### **Programlarınızda çok dobrasınız. Bu konuda nasıl tepkiler alıyorsunuz?**

Bazen televizyonda seyirciye, Twitter'da takipçilerime kızınca "Yine bu kadın çıldırmış" diyorlar. E ama artık bana yarın borsanın kaçla açılacağını da sormayın değil mi? Bu kadar yıldır beraberiz. Sürekli izleyicimiz olarak bana bu soruyu sorarsanız ayıp olmaz mı? Tabii bunu tatlı tatlı söylemek de var, "Şimdi sana bir uçan tekme atarım, bu ne ya" demek de... Allahtan bunu söylediğim zaman kızmıyorlar, hatta "Uçan tekmelerinizin hastasıyız Aslı Hanım" diyorlar. Bunu gerçek sanan varsa da ona cevabım

şudur: "Bu neyin kafasıdır kardeşim?"

### **Şahsi yatırımlarınızı nerede değerlendiriyorsunuz? Hisse alıyor musunuz mesela?**

Dışarıdan bakıldığında çok sofistike görünebilirim ama içimde bir babaanne yaşıyor. Evet, bayağı içime babaanne kaçmış gibi yaşıyorum. Yatırım konusunda çok korkağımdır. Çünkü bu parayı çok kolay kazanmıyorum. Öyle büyük miraslara da konmadım. Dolayısıyla benim param herkesinki kadar değerli. Eğer param varsa gayrimenkul alır ya da bankada mevduatta değerlendiririm. Bugüne kadar forex oynamadım, işlem yapmadım. Borsaya hiç girmedim. Zaten bu işi yaparken doğru bir şey olduğunu düşünmüyorum. Etik değil. Hayatım boyunca tek bir hissem bile olmadı.

## **"DAVULU DELEN JAGUAR PARTİSİ'Nİ BABAM KURMADI"**



Aslı Şafak'ın babası Tayyar Şafak da ünlü bir gazeteciydi. Tayyar Şafak'ın adı bir dönem "Davulu

Delen Jaguar Partisi" ile birlikte anılmış, hatta bu partinin kurucusu olduğu söylenmişti. Bu söylentinin asılsız olduğunu belirten Aslı Şafak, gerçeğini şöyle anlatıyor:



"1986 yılında ara seçimler yapılacaktı. Babam da o zamanlar Bulvar Gazetesi'nin Ankara bürosunu yönetiyor. Aynı zamanda köşe yazarı. Rahmetli Turgut Özal, 'Barajı kaldırıyorum' deyince babam, benim yanımda Mustafa Taşar'ı arayıp 'Böyle bir şey olabilir mi? O zaman bugünden yarına hemen herkes istediği gibi partiyi kurar, seçime girer' dedi. Özal'ın bunu solun oylarını bölmek için yaptığını biliyordu tabii. Taşar da 'Tamam herkes kursun, ne olacak'

deyince babam kızdı ve 'Tamam o zaman, biz de parti kuruyoruz' dedi. Gazeteci arkadaşlarıyla birlikte 'Büyük Vatan Partisi'ni (BVP) kurdular. Amblemini de Türkiye haritasının ortasında bir sandık ve üzerinden sandığa oy atan bir el şeklinde tasarladılar. Büyük Vatan Partisi o seçimlerde kendi çapında büyük başarı elde etti ve yüzde 1.5 oy aldı. O zamanın parasıyla 25 liraya kurulmuştu. Bu para da sadece kayıt, ikametgah gibi bürokratik işlemler için harcanmıştı. Her gün TRT'de 1 dakikalık konuşma hakkına rağmen çok iyi oy almıştı. Bu bir gazetecilik başarısıydı ve o yıl birçok ödülleri aldı. Seçimlerden sonrada protesto amacına ulaşıldığı için de hemen kapatıldı. İşte o dönemde Zeki Küçükberber de Özal'ın 'davulcu damadı' Asım Ekren ve Zeynep Özal'a hediye edilen Jaguar'ı hiciv etmek için 'Davulu Delen Jaguar Partisi'ni kurdu. O da protesto amacıyla kurulduğu için BVP ile karıştırıldı."

# Potansiyel BES müşterisine söylenmeyecek 13 şey!



**Ali Savaşman**  
Sandler Training

Bireysel emeklilik sistemine ilgi arttı. Talep artışı doğal olarak bu sistemi pazarlayanların elini kolaylaştırdı. Ancak görüşme aşamasında yapılan hatalar “büyük balıkları”, hatta çok isteklileri bile kaçırabiliyor...

**S**on zamanlarda sıkça karşılaştığım ve dikkatimi çeken bazı konulara ayna tutmak için, bu ayki yazımı bireysel emeklilik sistemine (BES) yeni katılımcılar eklemek için yapılan görüşmelerde kaçınılması gereken “13 şey”e ayırdım...

1. Randevu almak için aradığınızda lütfen “Tamamen yeni bir sistem hakkında sizi bilgilendirmek istiyorum” demeyin. Çünkü 2003’ten beri sistemde olanlar korkuyor.

2. Randevu alabilmek için “Şirketimizin fonları son 5 yılda en çok kazandıran fonlardır” demeyin, Sermaye piyasası mevzuatına göre suç işlediğiniz gibi, müşteri adayı sizden somut bir belge istediğinde verememek gibi bir sıkıntı yaşıyorsunuz.

3. Müşteriye BES’i anlatırken lütfen “2013’ten itibaren devlet de desteklemeye başladı” demeyin. Çünkü gerek Hazine Müsteşarlığı, gerek SPK gerekse Maliye Bakanlığı’nda 1999 yılından beri bu konuda insanüstü çaba gösteren dostlarımızı kızdırırsınız. Hatta size derler ki “Eskiden devlet daha çok destekliyordu”. Nedenini de bir zahmet siz bulun artık.

4. BES ile ilgili bir metafor kullanacaksanız lütfen bundan bir “kumbara” olarak bahsetmeyin. Çünkü kumbaranın kilidini açmak ve içindeki paraları almak için az uğraşmadık.

5. Lütfen “Biz giriş aidatı olarak 110 TL alıyoruz” demeyin. Devamını da anlatın ki önümüzdeki 10 yıl boyunca başına neler geleceğini bilsin.







6. Müşteri adayı “Devlet katkısını ne zaman alırım” diye sorduğunda “3 yıl sonunda alırsınız” diye kestirip atmayın lütfen. Zira 3 yıl sonunda sadece yüzde 15’ini alabiliyor.
7. Lütfen artık “Çıkarsanız 2 yıl boyunca devlet katkısından yararlanamazsınız” demeyin. Zira geçen ay tarih oldu.
8. Lütfen müşterinizin fonlarını yönetmeye kalkmayın, altından kalkamayacağınız duruma gelebilirsiniz. Unutmayın fon dağılımı tercihi yapamayan müşteri adaylarına sadece standart fon teklif edebiliyorsunuz. Diğer taraftan fonların dağılımını yönetmek sermaye piyasası mevzuatına göre yatırım danışmanlığı olarak tanımlanıyor ve “Sermaye Piyasası İleri Düzey Yetki Belgesi” sahibi olan en 5 yıl para ve sermaye piyasalarında tecrübeli olanlar bu işi yapabiliyor.
9. Müşterinin gelir düzeyi, gelecek beklentileri, tasarruf alışkanlıkları, mevcut sosyal güvenlik durumu gibi bilgileri edinmeden mümkünse herhangi bir teklifte bulunmayın. Belki de “büyük balığı” masada bıraktınız.
10. Fon ile emeklilik fonu arasındaki farkı, sermaye piyasası aracının

ne olduğunu ve emeklilik fonlarının içeriğini tam olarak öğrenmeden, ayrıca devlet katkısının nerede ve kim tarafından işletildiğini bilmeden mümkünse satış görüşmelerine gitmeyin. Zor durumlarda kalabilirsiniz.

11. Bireysel emeklilik planlarınızdan her hangi birini almak için “Emeklilik Sözleşmesi Teklif Formu” düzenlemeye hazır olan müşterinize lütfen “Hadi şimdi de poliçenizi düzenleyelim” demeyin. Size hayat sigortalarıyla ilgili hoş olmayan bir hikayeyi hemen anlatmaya başlayacaktır. Bu arada prim de ödemiyoruz değil mi?

12. En önemlisi “Buradaki birikimleriniz asla haciz edilemez” demeyin, doğrusunu bir bilenden öğrenin.

13. Müşteri adayına cayma hakkından bahsetmezlik etmeyin ki hoş geldin araması esnasında cayma hakkını kullanmak istemesin.

### Ne yapmalı?

“Onu yapma bunu yapma, peki ne yapalım” dediğinizi duyar gibiyim. İşte birkaç ipucu:

- ✓ Önce müşteri neyi öğrenmek istiyor onu öğrenin.
- ✓ Sadece müşterinin sorduklarına cevap verin gereksiz bilgi verip aklını karıştırmayın.
- ✓ Müşteri adayı sormasa da bilgi formundaki bilgilerin üzerinden geçin ve en önemlisi nasıl bir emeklilik planladığını öğrenin. Ardından da bunu nasıl finanse etmeyi düşündüğünü sorun.



# F Kasko ile yüksek ikinci el değeri

Axa Sigorta'nın Ford Otosan işbirliğiyle Ford marka araç sahipleri için geliştirdiği genişletilmiş F Kasko ürünü, orijinal yedek parça ve işçilik garantisıyla araçların ikinci el değerini yüksek tutuyor...

**A**xa Sigorta - Ford Otosan işbirliğiyle hayata geçirilen 'F Kasko' poliçesi yaptırımları birçok avantaj bekliyor. F Kasko kapsamındaki araçların tamir ve bakım hizmetleri Ford yetkili servislerinde, konusunda uzman Ford teknisyenleri tarafından yapılacak. Ayrıca F Kasko kapsamında yapılan tüm işlemlerde orijinal yedek parçalar kullanılarak Ford güvencesi ve kalitesiyle yapılan tüm onarımların işçilik ve parça garantisi bulunacak. F Kasko kapsamında Ford yetkili servislerinde yapılan onarımların Ford standartlarına uygun şekilde yapılması sayesinde bu araçların ikinci el değerinin diğer araçlarla kıyaslandığında daha yüksek olması bekleniyor.

Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Cemal Ezerdi, bu işbirliğini şöyle değerlendirdi: "Türkiye'nin en büyük sigorta şirketi Axa olarak Türkiye'nin otomotiv liderlerinden Ford ile Ford marka tutkunlarının otomobilleri için tam güvence sunan yepyeni bir ürün yaratmanın gururunu yaşıyoruz. F Kasko sahipleri, piyasadaki diğer kasko poliçelerine göre birçok avantaja sahip olacak. İşte bu yüzden tüm Ford kullanıcılarını Axa Sigorta'dan F Kasko sahibi olmaya davet ediyorum."



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün de Türkiye'nin lider otomotiv şirketi olarak, Ford marka araçları tercih eden kullanıcılara en iyi hizmeti vermek için çalışmalarını sürdürdüklerini vurguladı. Yenigün, F Kasko'nun sunduğu avantajlara da şöyle dikkat çekti: "Yetkili servislerimizde üretici standardında onarım kriterleri, orijinal yedek parça ve eğitilmiş teknisyenler tarafın-

dan bakım ve onarım gören araçlarımız ilk günkü gibi yeniliğini koruyor ve daha yüksek ikinci el değerine sahip oluyor. Müşterilerimizin, güvenlik testlerinden en yüksek puan almış Ford araçlarını ilk günkü güven içerisinde kullanmaları bizim için son derece önemli. İşte Axa Sigorta'yla birlikte geliştirdiğimiz F Kasko'nun bu güveni daha da perçinleyeceğine inanıyoruz."

## F KASKO'NUN AVANTAJLARI

F Kasko ile 2.500 TL'ye kadar olan hasarlarda, ekspere gerek kalmadan hızlı bir şekilde aracın onarımı Ford yetkili servislerinde tamamlanıyor.

- ✓ Binek otomobillerin hasar sebebiyle serviste geçirdiği sürede müşteriler Ford konforundan mahrum bırakılmıyor, Ford marka ikame araçlar sunuluyor. Ticari araçlarda da yine Ford markası öncelikli olmak üzere ikame araç temin ediliyor.
- ✓ Önümüzdeki dönemde düzenlenecek kampanyalarla F Kasko sahiplerine birçok sürpriz avantaj sağlanacak.

# 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](http://www.assistline.com.tr)

# ASSIST LINE

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



# Eksper ve sovtaj takdiri



**Musa Günaydin**  
Sigorta Eksperi  
musagunaydin@gmail.com

Transit ticarete konu bir emtianın hasar sürecinde sigortalılar hasarlı malların sovtaja bırakılmasını pek istemiyor. Bu durumda da devreye sigorta eksperinin takdiren bir sovtaj değeri belirlemesi giriyor...

**G**ümrüklü sahalardaki sigortalı emtianın hasar görmesi durumunda hurda değerinin belirlenmesi bazı zorlukları ortaya çıkarıyor. Bir hasarın zarar ziyan tespitinden sonra eğer ortada bir hurda veya ticari değerini kaybetmiş emtia varsa bu mallar tabii ki çöpe atılmayıp, teklif usulü sovtaj veya geri dönüşüm firmaları tarafından değerlendirilerek ekonomiye kazandırılıyor. Bahsettiğimiz hasarlı mallar elbette sadece hurda haline gelmiş emtiayı kapsamıyor. Çoğu zaman sigortalılar ticari amaçla ithal ettikleri veya yurtiçinden satın aldıkları malları, hasar küçük de olsa ticari vasıflarını

kaybettiği gerekçesiyle kabul etmeyip, sigorta şirketlerinden tazminatlarını isteyebiliyor. Örneğin kapağı çizilmiş bir buzdolabı, orijinal ambalajları ıslanmış, yırtılmış, markalı giyim eşyaları bu kapsamda ticari değerini kaybettiği gerekçesiyle reddedilebiliyor. İşte burada arta kalan emtia da yukarıdaki firmalara teklif edilerek en yüksek değer üzerinden toplam hasar tazminatının azaltılması sağlıyor.

Gümrüklü sahalardaki emtianın nasıl sovtaja konu edildiğinden önceki yazılarımda bahsetmeye çalışmıştım. Bu yazımda ise yine gümrüklü sahada olup da biraz daha farklı bir durum olan transit ticarete konu emtianın hasarından bahsetmek istiyorum.

Transit ticarete sovtaj konusu

Transit ticaret, özetle bir ülkeden satın alınan emtianın başka bir ülkeye satılması anlamına geliyor. Türkiye dışında bir ülkeden mal alıp, Türkiye'ye hiç uğramadan başka bir ülkeye satış yapılabildiği gibi, Türkiye'ye getirilip başka bir ülkeye de satış yapılabiliyor. Özellikle Türkiye'ye gelip de başka bir ülkeye gönderilecek emtianın hasar sürecinde sigortalılar hasarlı malların sovtaja bırakılmasını yani sigorta şirketine teslim etmeyi pek istemiyorlar. Tabii onlara hak vermemek de elde değil. Örneğin malların acil gönderilmesini bekleyen önemli bir alıcının varlığı, bir sonraki geminin ise neredeyse iki hafta sonra olması, hasarlı emtianın ayrılması için gerekli uzun gümrük bürokrasisi, nakliye rezervasyonu, döviz transferleri değişiklikleri gibi pek çok prosedürün sil baştan ele alınması gerekiyor. Bu baskı altındaki sigortalı da "Hasarım ödensin ancak ben hasarlı emtiayı size vermek istemiyorum" diyebiliyor. Ancak tabii böyle bir durum da sigorta açısından mümkün olmuyor. Çünkü hasarı ödeyen sigorta şirketi halefiyet prensibi gereği o malın sahibi oluyor.

İşte bu gibi sıkışık durumlarda devreye sigorta eksperinin takdiren bir sovtaj değeri belirlemesi giriyor. Genellikle sigortalıyla mutabakat sağlanarak hurda fiyatının belirlenmesinden sonra tazminat ödemeleri bu değer düşülerek yapılıyor. Böylece hem sigorta açısından sigorta şirketinin hakları korunmuş oluyor, hem de mal sahibi firmanın uzun bürokrasi nedeniyle maddi ve zaman kayıplarının önüne geçiliyor.

Elbette sigorta eksperinin takdiri sadece gümrüklü sahalarda meydana gelen hasarlarda karşımıza çıkmıyor. Örneğin, trafik kazası sonrası hasar görmüş yaş sebze meyvelerin bozulma ve tam zayı olma riski karşısında veya sovtaj çalışması gerektirmeyecek düşük değerlerdeki sovtaja konu emtianın değerinin takdir edilmesinde de kullanılabilir. Elbette sovtaja konu bir değer kıymeti takdir edilirken, bunun sigortacının ve sigortalının haklarına halel getirmeden gerçekçi temellere dayanması gerekiyor.

# HADI YA!

KASKO VE TRAFİK  
SİGORTASI  
YAPTIRIRKEN  
BİZDEN MUTLAKA  
TEKLİF ALIN.  
SONRA PİŞMAN  
OLMAYIN!



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr





# İnternette araştırıp sigortacıdan alıyorlar



Murat Dişçi

**S**on dönemdeki araştırmalar, pek çok sektörde olduğu gibi sigortacılıkta da internet tabanlı ve müşteri odaklı uygulamaların gittikçe popüler olmaya başladığını gösteriyor. Özellikle “search & save” konseptiyle çalışan çoklu fiyat platformları, fiyat elastikiyeti yüksek bireysel ürün gruplarında müşteriler tarafından çokça tercih ediliyor. Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, sigortacı seçiminde alışlagelmiş birkaç markayla kıyaslama yapma anlayışının yerini hızlı ve dijital medya üzerinden yapılan geniş kıyaslamalara bıraktığını belirtiyor. Fiyat araştırmasında internetin hızla en popüler platform haline geldiğini hatırlatan Dişçi, “1998 yılında fiyat araştırmalarında yüzde 10 olan internetin payı 2012’de yüzde 80’in

İnternet, sigortada da fiyat araştırması için en popüler platform. Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, “Satın alma işlemi ise hâlâ ağırlıklı olarak sigorta acentelerinden ya da telefonla şirketten yapılıyor” diyor...



üzerine çıktı. Ancak satın alma işlemi, yüzde 60 gibi yüksek bir oranla hâlâ ağırlıklı olarak profesyonel sigorta acenteleriyle yapılıyor. Telefonla doğru- dan şirketten yapılan alımların oranı da hayli yüksek” diyor. Dişçi’ye göre yeni dünyada “fiyata internette bakılsa da poliçe sigorta acentesinden satın alınıyor” gibi bir durum söz konusu. Murat Dişçi, Sompo Japan’ın da Japonya ve Türkiye dahil faaliyet gösterdiği bütün ülkelerde teknolojiyi yoğun olarak kullanmakla birlikte sigortalılarına acenteleri aracılığıyla hizmet veren bir grup olarak ön plana çıktığını hatırlatıyor.

## “İstikrarsız şirketten uzak durun”

Murat Dişçi, Sompo Japan Sigorta’nın gerçek anlamda sigortacılık konuşan, müşteriye güven ve danışmanlık verebilen acentelerle çalışmak

istediğini dile getiriyor. Bu doğrultuda verdikleri eğitimlerde ürün ve uygulamaları anlattıklarını, Sompo Japan acentelerine daha çok kazandıracak, onları büyütecek çalışmaları paylaştıklarını vurguluyor.

Sompo Japan olarak başta kasko ve trafik olmak üzere bütün ürünlerde belli bir iddiası olan, sürekli yeni ürün ve kampanya üreten dinamik bir şirket olduklarını belirten Dişçi, “Bu yıl da tüm ürünlerde büyümek için sürekli yeni teşvikler, kampanyalar, ürün ve uygulama revizyonları yapıyoruz. Bütün bu çalışmalarımızı müşterilerimiz ve acentelerimizle paylaşıyoruz” diyor.

Dişçi, acentelerin ve müşterilerin çalışacakları şirketi belirlerken dikkatli ve rasyonel davranmaları gerektiğine de şöyle dikkat çekiyor: “İstikrarsız sonuçlar üreten şirketlerden ya da şirketi tam olarak nereye götürdüğü konusunda fazla fikri olmayan yönetimlerin başında bulunduğu yapılardan olabildiğince uzak durmalarında fayda var. Çünkü günün sonunda şirket içinde yaşanan karmaşa onlara da problem olarak yansıcaktır.”





Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

# Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgundem'den öğrendi

## Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için  
[www.finansgundem.com](http://www.finansgundem.com)



TÜRKİYE'NİN  
FİNANS MERKEZİ



## Geçici olamayan 2. Madde



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün sektör duyurusu, yeni bir soruna da sorunlar yumağına yol açmaya aday. Örneğin, BES'teki birikimlerini alıp ihtiyacını karşıladıktan sonra kalan parası için yeniden sözleşme yapmak isteyen müşterilerin durumu ne olacak?..

**O**kurlarımız hatırlayacaktır; geçen ay Geçici 2. Madde'nin yarattığı/yaratacağı sorunlardan bahsetmiştik. Yazımızı "Bakalım, şimdi ne yapacaklar? Geçici maddeleri başka geçici maddeler mi takip edecek merak ediyorum" ifadeleriyle sonlandırmıştık.

Ve 9 Temmuz 2014 tarih Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün sektör duyurusu ile bu merakımızı gidermiş olduk. Sektör duyurusunu okumak isteyenler, [www.egm.org.tr](http://www.egm.org.tr) adresindeki "Mevzuat" bölümüne bakabilir. Bu duyuruyla sektörde bir sorun/sorunlar yumağına hazırlıklı olmak lazım. Neden mi?

Örneğin, bireysel emeklilik aracı olarak çalışıyorsunuz. Bir müşteriniz acil bir ihtiyacı için birikimlerini almak istedi. İşlemini yaptınız. Birikimlerini müşteriye ödediniz. Bu arada acil ihtiyaç ortadan kalktı ve müşteri "Artan tutarı ne yapayım" diye sordu!

Sektör duyurusuna kadar BES aracı şöyle yanıt verirdi: "Yeni bir BES sözleşmesi yapalım. Birikim yapmaya devam edin. Gördüğünüz üzere bir gün ihtiyacınız olduğunda can simidi görevi görüyor."

Ancak malum sektör duyurusuna rağmen aracı işlemi bu yönde yaparsa, hem aracının hem de emeklilik şirketinin başı derde girebilir.

Ya da aracı "Artan birikim tutarını biz almayalım, başka bir emeklilik şirketinden kendine BES yaptır" derse, bu sefer diğer emeklilik şirketinin başı derde girebilir. Özellikle komisyon ödenmişse "yaptırımlar" ile karşılaşmak için tüm koşullar yerine getirilmiş olabilir mi?

Peki bu nasıl takip edilebilir? Bir BES müşteri adayına, daha önce BES yaptırap yaptırmadığı, birikimlerini alıp almadığı, aldıysa ne zaman aldığı, yeni BES sözleşmesine bu birikimden para aktarıp aktarmayacağı gibi soruların sorulması mı gerekecek?

Ya da bu müşteriye "Hayır, sana BES yok" mu denilecek? Müsteşarlığın "veriyorum" dediği devlet katkısı tutarının tamamı için 10 yıl ve 57 yaş sınırı olduğunu sağır sultan bile duydu. Bir problem olarak var edilen Geçici 2. Madde'nin bu sektör duyurusuyla devam ettirilmeye çalışılmasını anlamak mümkün değil!

Sağlıcakla kalın...







# Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler  
Sektörle ilgili son gelişmeler  
Kim nereye transfer oldu?  
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)





# "Sigorta gelire değil riske ortak"

**T**ürkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, sigortanın gelire değil riske ortak olduğunu ifade etti. Hisarcıkloğlu, yaptığı açıklamada son yıllarda Türkiye'de en fazla gelişim sağlayarak, dikkatleri üzerine çeken sektörlerden birinin de sigortacılık olduğunu belirtti. Gelecekte insanları hangi risklerin beklediğinin bilinmediğine dikkati çeken Hisarcıkloğlu, son olarak Balkanlarda yaşanan sel felaketinin sigortanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha hatırlattığını bildirdi. Sigortanın, kaybolan canları geri getirmediğini ama maddi zararları karşılayarak, ülke ekonomisinin zarar görmesini, geride kalanların daha fazla acı çekmesini önlediğini belirten Hisarcıkloğlu, bu nedenle her şey yok olduktan sonra değil, olmadan

Balkan ülkelerindeki sel felaketlerini hatırlatan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, "Sigorta bilincini toplumumuzun her ferdine yaymakta kararlıyız" dedi...



önce tedbirin alınması gerektiğini vurguladı. Cumhuriyetin kuruluşunun 100. yılında, ortak hedef olan 500 milyar dolarlık ihracata hep birlikte üreterek ve çalışarak ulaşılacağına inancının sonsuz olduğunu anımsatan Hisarcıkloğlu, şunları kaydetti: "Ama bu hedeflere ulaşmak için gerekli adımları da atmak ve büyümek, büyümek için kullandığımız tüm kaynak ve maliyetleri de garanti altına almak ve olabilecek risklere karşı

önlem almak zorundayız. Sigorta tam bu noktada ortaya çıkıyor ve gelirimize değil, riskimize ortak oluyor. Ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlıyor. Bizler, yeni nesillerimizi çok iyi yetiştirmeli, geçmişte yaşanan acı tecrübeleri de göstererek, alacakları riskleri minimize edecek alternatifleri onlara iyi öğretmeli ve bunu hafızalarına işlemeliyiz. İşte bu nedenle, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak sigorta bilincini toplumumuzun her ferdine yaymakta kararlıyız." ©



# Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



[http:// www.borsagundem.com](http://www.borsagundem.com)



# Dümende zor dönemlerin kaptanı var!

Euro Sigorta; isim yorgunluğu, sermaye yapısı, yönetim şekli gibi sorunları aşmak için yeniden yapılandı ve unvanını Ege Sigorta'ya dönüştürdü. Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, "Eski sorunları büyük ölçüde giderdik, şimdi sıra özel ürünlerle bu butik şirketi pazarda tutundurmaya geldi" diyor...



Kadir Şimşek

**Önce isterseniz unvan değişikliğinden başlayalım. Buna neden gerek duyuldu?**

Euro Sigorta'ya geldiğimizde bazı sıkıntılar vardı. Önce bu sıkıntıların ne olduğunu tespit ettik. İletişime önem vermeye başladık. Bir sigorta şirketi için müşterileri iletişimde olmak çok önemli. Bazen müşteriye "Hasarınızı ödemiyorum" demek cevap vermemekten çok daha evla olabiliyor. Bu tür sorunları kısa sürede çözdük. Şimdi 7/24 çalışan çağrı merkezimiz herkese cevap veriyor. Şu an itibariyle bakıldığında belki de sektörün en az şikayet alan şirketlerinden biriyiz. Burada önemli olan sigortalının mağdur olmaması. Bu yüzden hasar ödeme süreçlerinde de hassasız.

**İletişimsizlik sorununu çözdükten sonra neler yaptınız?**

İletişim kanallarını açtıktan sonra acentelere el attık. Şirketin varlıklarını sömüren, aktiflerini azaltan acentelerle yollarımızı ayırıp yeniden yapılandırdık. 470 acenteye yollarımızı ayırdık. Yerine 450 yeni acente açtık. Daha önce büyük şehirlerin işimizdeki ağırlığı yüzde 60-70 seviyesindeydi. Bunu tersine çevirip;



**E**uro Sigorta, bir dönem sektörün en çok konuşulan şirketlerinden biriydi. Sermaye yapısından yönetim anlayışına, pirim üretim çeşitlenmesinden hasar ödeme süreçlerine birçok konuda eleştirilere maruz kalıyordu. E tabii çok konuşulup çok tartışılınca kamuoyunda adı epey yıpranmıştı. Üstüne bir de "adı bizi anımsatıyor" diye bir sigorta şirketi tarafından dava açılınca Euro Sigorta için adeta her şey yeniden başladı. "Sigorta sektörünün Yılmaz Vuralı" olarak anılan ve zor durumdaki şirketleri son dakikada toparlamasıyla

bilinen Karadenizli Kadir Şimşek genel müdür olarak atanınca işte tüm bu olumsuzluklar fırsata çevrilmeye başladı. Yönetim anlayışı değiştirildi, iş süreçleri yeniden belirlendi, sermaye artırıldı, teknolojiye yatırım yapıldı, şirketin unvanı "Ege Sigorta" olarak yeniden belirlendi...

Şimdi Ege Sigorta'nın tek bir hedefi var: Butik bir sigorta şirketi olarak ayakta kalmak ve özel ürünlerle pazarda tutunabilmek. Şirketteki bu değişimi, yeni planları Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek ile konuştuk...



İstanbul, Ankara ve İzmir'in ağırlığını yüzde 15 -20 seviyelerine indirdik. Tüm Anadolu'ya yayılan bir şirket haline geldik. Artık hemen her ilçeye gittiğinizde Ege Sigorta acentesi görebilirsiniz.

Üretimin ağırlığını da benzer şekilde kaydırdık. İstanbul'daki hasar frekansını düşürdük. Hasarın primlere oranı azaldı. 2012 yılında hasar pirim oranı yüzde 68'ken şu anda yüzde 28 seviyelerine geriledi. Bu da şirketin kârlılığını olumlu etkiledi. Sadece iki üç yıl içerisinde bu noktaya gelebilmek çok önemli. Bölgelerimizi de revize ettik. Yeni bölge müdürlükleri kurduk ve onları daha fazla yetkilendirdik. Amacımız acenteye, sigortalıma daha yakın olma idi.

### **Sadece trafik sigortası yapan bir şirket olarak anılıyordunuz. Bu durum değişti mi?**

Evet, ben göreve geldiğimde trafik ağırlıklı bir şirketti. Trafik portföyünün oranı yüzde 85-90 arasındaydı. İki buçuk yıl içerisinde bu oran yüzde 55'e geriledi. Şu anda özellikle uzmanlaştığımız konu koltuk mesuliyet sigortaları. Sektörde bu poliçelerin yüzde 60'ını Ege Sigorta üretiyor.

### **Patronun Ege Sigorta'dan beklentisi ne?**

Sermayedarın beklentisi, şirketin çok büyütülmeden kârlı bir hale getirilmesiydi. Yani patronumuz butik, kârlı ve sürdürülebilir bir şirket olsun istiyor. Sermaye açığımız vardı, onu da tamamladık.

### **Euro Sigorta'nın adıyla ilgili bir dava açılmıştı. Şu anda hangi aşamada?**

Devam ediyor. Yargıtay'da. Henüz kaybetmiş değiliz. Ama zaten Euro Sigorta ismi yorulmuştu. Sektörde ne kadar güzel şeyler yaparsanız yapın algı öyle hemen değişmiyor. Kendi



Kadir Şimşek, koltuk mesuliyet sigortaları poliçelerinin yüzde 60'ını Ege Sigorta'nın ürettiğini söylüyor.

aramızda, acentelerimizle konuşup görüşerek isim değişikliğiyle ilgili bir araştırma yaptık. Ankete katılanların yüzde 75'i isim değişikliğinden yanaydı. "Ege Sigorta" isim hakkı bizdeydi. Ankette de beğenilince bu isimle devam etme kararı aldık. Yeni bir logo hazırlattık ve tescil ettirdik.

### **Sizin bu şirketteki ikinci döneminiz. İlkinde niye gitmiştiniz?**

İlk geldiğimde şirketin geleceğiyle ilgili bir strateji sıkıntısı vardı. Geçmiş tecrübelerimden yola çıkarak yönetim şekliyle ilgili

değişiklikler yapmak istedim. Ancak bu konuda patronla aramızda bazı anlaşmazlıklar oldu ve ayrıldım. Ancak sonra patron da gördü ki bu işin farklı bir raconu var; profesyonelleri dinlemek gerekiyor. Tekrar çağırdı ve geldim. Şimdi iyi çalışıyoruz. Patron şirkete daha fazla inanıyor. Pozitif etkilerini gördükten sonra tavrını değiştirdi. Sigorta şirketlerinde bugün alınan kararların etkisi hemen görülüyor. Şimdi 2012 yılında aldığımız kararların sonucunu görüyoruz. Özellikle hasar frekansımız önemli ölçülerde düştü.

## **"YÖNETİCİLERİN SAHAYA İNMESİ GEREKİYOR"**

Kadir Şimşek, sigorta sektöründeki en büyük sorunun yöneticilerin sahaya inmemesi olduğunu düşünüyor. Şimşek, "Aslında saha bize çok güzel veriler sunuyor. Rakamları, istatistikleri, her şeyi oradan alıyoruz. Sektördeki fiyat rekabetinden dolayı şirketlerin canı yanıyor. Rekabete karşı değilim ama acımasız olunca sonuçları acayip etkiliyor" diyor.

Kadir Şimşek'in sektördeki sorunların çözümü için önerdiği formül ise şöyle: "Öncelikle sigorta şirketlerinin maliyet odaklı yönetime geçmesi gerekiyor. Her sektörde bir maliyet hesabı vardır. Ürünün maliyeti bellidir. Üzerine belli bir

kâr marjı koyup satarsınız. Maliyetten kaçma şansınız, en fazla düşürebileceğiniz fiyat oranı yüzde 5-10 ile sınırlıdır. Ama bizim sektörde maalesef maliyet hesabı yapmadan fiyat veren şirketler var. 'Bu fiyatları neye göre verdiniz' diye soruyorum, cevap yok. Oysa sektörde maliyetler sürekli artıyor. Genel giderler artıyor, hasar maliyeti artıyor ama fiyatlar düşüyor. Bu durumu ekonomi lisansı ile anlamak mümkün değil. Peki bu rekabet nereye kadar gidecek? Yönetici arkadaşlarımızın bunu iyi düşünmesi, sahaya iyi algılamaları gerekiyor. Bunu yaptıklarında sigortacılığın hiç de zor bir iş olmadığını görecekler."

# Ölümümüzü de koruyor dirimimizi de

Akdeniz Güvenlik, yaklaşık 500 bin kişinin istihdam edildiği özel güvenlik sektörünün önde gelen şirketlerinden biri. Müşteri portföyünde mezarlıklardan havalimanlarına, şantiyelerden stadyumlara yok yok...



**S**on yılların en hızlı büyüyen ve istihdam rekoru kıran sektörlerin başında özel güvenlik geliyor. Bu alanda yapılan yasal düzenlemelerin ardından hızla büyüyen özel güvenlik, hizmet sektörünün en önemli alanlarından biri haline geldi. Kamu ve özel sektörde güvenlikçi olarak çalışanların sayısı 500 bin kişiye yaklaştı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesindeki Türkiye Özel Güvenlik Hizmetleri Meclisi verilerine göre, Türkiye'deki faaliyet gösteren her 100 firmadan 0.3'ü özel güvenlik hizmetleri sektöründe faaliyet gösteriyor. Özel sektörde faaliyet gösteren firmaların vergi



öncesi kârlarının yüzde 0.1'ini özel güvenlik hizmetleri sektörü karşılıyor. Her bin liralık kurumlar vergisinin 4 lirasını, gelir vergisinin de 1 lirasını özel güvenlik hizmetleri sektörü

ödüyor. Akdeniz Güvenlik de bu sektörün en büyük şirketlerinden biri. Şirketin bir başka özelliği de hala Borsa İstanbul'da özel güvenlik sektörünün ilk ve tek temsilcisi olması. 2012



Necmeddin  
Şimşek

yılında halka açılan Akdeniz Güvenlik'in hisselerinin istikrarlı seyir izlediği gözleniyor. Akdeniz Yatırım Holding'in iştiraki olan Akdeniz Güvenlik, kamu ve özel sektöre hizmet veriyor. Şirket, birçok kamu kuruluşunun güvenliğini sağlıyor. Sektörün yerel sermayeli en büyük şirketi olan Akdeniz Güvenlik, üniversitelerden adliye binalarına, elektrik dağıtım şebekelerinden telekomünikasyon merkezlerine birçok kamu ve özel sektör kuruluşuna hizmet veriyor. Aynı zamanda park ve bahçelerden metrobüs ve tramvay işletmelerine, spor tesislerinden alışveriş merkezlerine hayatımızın bir parçası haline gelen mekan ve araçlara da fiziki güvenlik hizmeti sağlıyor.

### Sporun da güvenliğini sağlıyor

Akdeniz Güvenlik Yönetim Kurulu Başkanı Necmeddin Şimşek, her biri farklı uzmanlık gerektiren bu alanlarda güvenlik hizmeti verdiklerini belirterek fiziki güvenliği otomasyon sistemleriyle entegre edip, kent güvenlik yönetim sistemleri kurarak bir anlamda "güvenlik ihracatı" da yaptıklarını söylüyor. Şimşek, son olarak, sektördeki en büyük ihaleler-

Akdeniz Güvenlik'in en önemli özelliklerinden biri Borsa İstanbul'da özel güvenlik sektörünün ilk ve tek temsilcisi olması. 2012 yılında halka açılan Akdeniz Güvenlik'in hisselerinin istikrarlı seyir izlediği gözleniyor.

den biri olan Devlet Hava Meydanları İşletmesi'nin 59.9 milyon liralık güvenlik ihalesini kazandıklarını anımsatarak "Böylece ciromuz 200 milyon liranın üzerine çıktı. Akdeniz Güvenlik bir süre önce hizmete açtığı 25 metrelik bilgisayar kontrollü ve beş kulvarlı modern atış poligonuyla sektörde dev bir adım daha attı. Şirketimiz bu özelliğiyle sektörde tek olmanın avantajına da sahip oldu" diyor. Geçen yıl Adana ve Mersin'de yapılan, 24 ülkeden 4 bine yakın sporcunun katıldığı 17'nci Akdeniz Oyunları'na güvenlik ekipmanları sağlayan şirket,

ayrıca bu organizasyonda bin 181 personeliyle de özel güvenlik hizmeti verdi. Akdeniz Güvenlik, Fenerbahçe Şükrü Saraçoğlu Stadı, Fenerbahçe Spor Kulübü Tesisleri ve Kasımpaşa Recep Tayyip Erdoğan Stadı'nı da koruyor. İstanbul'daki park ve bahçelerin güvenliğini motorlu ekipler ve eğitilmiş köpekler kullanarak sağlayan Akdeniz Güvenlik'in bünyesinde 10 bin kişi istihdam ediliyor.

### Libya'ya mobese sistemi kurdu

Şimşek, Akdeniz Güvenlik'in pilot ortağı olduğu Akdeniz Teknoloji Savunma Sanayi A.Ş. aracılığıyla elektronik güvenlik hizmetini de fiziki güvenliğe entegre ettiğini de söylüyor. Bu çerçevede Libya Bingazi'de şehrin ana meydanlarını ve caddelerini 24 saat mobese kamera güvenlik sistemleriyle denetim altında tuttuklarını vurgulayan Şimşek, "Libya'nın ilk Kent Güvenlik Yönetimi Sistemi'ni kurduk, bu alandaki çalışmalarımız başka kent ve ülkelerle sürecek" diyor. Şirket, Bağdat'ta Arap bankalarına, ülkeye gelen Türk işadamlarına ve Türk şirketlerinin şantiyelerine koruma hizmeti sundu. 

## MALİ SORUMLULUK SİGORTASI ZORUNLU

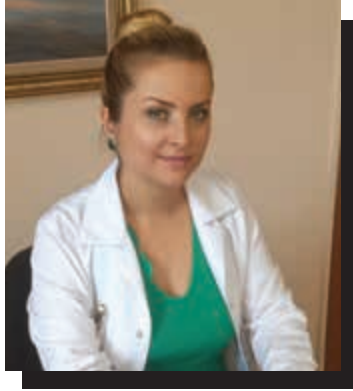
Akdeniz Güvenlik, diğer birçok şirket gibi işyeri sigortası, özel sağlık sigortası gibi sigorta ürünlerini kullanıyor. Bir de elbette şirketin yasal olarak yaptırmak zorunda olduğu "mali sorumluluk sigortası" var. 5188 sayılı Özel Güvenlik Hizmetlerine Dair Kanun'un 21'inci maddesine göre sektörde yer alan şirketler bu sigortayı yaptırmak zorunda.

Mali sorumluluk sigortası kapsamında özel güvenlik görevlilerinin üçüncü

kişilere verebileceği zararların tazmini düzenleniyor. Ancak sektör yetkilileri bu düzenlemenin eksik tarafları olduğunu düşünüyor. Gereçekleri de şu şekilde: "Özel güvenlik personelinin çalıştığı şirket, özel güvenlik hizmeti satın alan şirket ve özel güvenlik personeli sigorta kapsamı dışında bulunuyor. Söz konusu sigorta sadece üçüncü şahıslara yönelik. Oysa ABD ve Avrupa'da sigortayla ilgili mevzuat tüm tarafları kapsıyor."



# Her yaşta sağlıklı cilt mümkün



**Yard. Doç. Dr. Zahide Eriş**  
Şişli Florence Nightingale Hastanesi  
Dermatoloji Uzmanı



Güneşin zararlı ışınlarından korunun, cildinizin temizliğini ve bakımını doğru araçlarla yapın, sigara içmeyin, stresten uzak durun, yeterli miktarda su tüketin ve en önemlisi sağlıklı beslenin...

**G**ünlük yaşamınızda uygulayacağınız alışkanlıklarla cildinizin daha genç ve sağlıklı olmasını sağlayabilirsiniz. İşte kendinizi hiç de zorlamadan atabileceğiniz bazı önemli adımlar...

## Güneş ışınlarından korunun!

Devamlı güneş maruziyeti güneş lekelerini artırır, cildin çabuk yaşlanmasına yol açar ve cilt kanserleri oluşumunu tetikler. Bundan dolayı güneşten korunmak cilt açısından çok önemlidir. Güneşin direkt etkisinin en yoğun olduğu saatler olan 10:00 ile 16:00 arasında zorunlu olmadıkça güneşte kalmamak gerekir. Koruyucu giysiler giyinmek gerekir.

## Cildinize iyi bakın!

Cildi günlük temizlemek bile cildimizi rahatlatacaktır. Cildimiz için banyoda sıcak yerine daha ılık suyu tercih etmeliyiz. Sert sabunlardan uzak durmak gerekir. Cilde hasar vermeyecek ürünlerle ve yumuşak hareketlerle tıraş olunmalıdır. Banyodan sonra kuruyan cilde, cilt tipine uygun nemlendirici uygulamak ve ayrıca günlük güneş koruyucu içerikli nemlendiriciler uygulamak gerekir.

## Sigara sağlığa zararlıdır!

Sigara cildinizin çabuk yaşlanmasına yol açar. Sigara içmek küçük kılcal damarları daraltarak cildin ihtiyacı olan maddelerin ve oksijenin daha az oranda cilt hücrelerine ulaşmasına yol açar.





Cildin yapısını ve elastisitesini sağlayan kollajen ve elastine zarar verir.

### Stresi kontrol altına alın!

Stres cildi daha hassas ve akne gibi cilt hastalıklarına yatkın hale getirir. Sağlıklı bir cilt için stresten uzak durmak gerekir.

### Bol miktarda su tüketin!

Vücudumuzun büyük bir kısmı sudan oluşmaktadır. Cildin elastisitesi, parlaklığı için nem çok önemlidir. Nem ihtiyacımızı kahve, çay gibi içecekler çok az oranda karşılar. Günlük bol su tüketilmelidir ki cildimizin nem ihtiyacını karşılayabilelim.

### Sağlıklı beslenin!

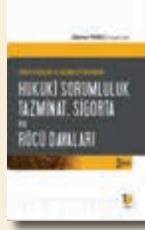
Sağlıklı beslenmek hem cildimizin hem bizim iyi hissetmemizi sağlar. Meyve, sebze ve protein açısından zengin kaynaklardan beslenmek gerekir. Özellikle C vitamininden zengin, sağlıklı yağlar ve karbonhidrattan fakir beslenmek cildin daha genç görünmesini sağlar. Yediklerimiz cildin genç görünmesini sağlarken aynı zamanda hastalıklarla savaşmamızda bize yardımcı olacak vitamin ve mineralleri sağlar. Uygun ve sağlıklı besinleri tüketmek, özellikle C vitamini içerikli besinler genç ve canlı bir cilde sahip olmamız



için düşündüğünüzden daha önemlidir.

- **Balık:** Balıkta bulunan DHA ve EPA yağları cilt hücreleri için çok önemlidir.
- **Zeytinyağı:** Yemekte zeytinyağı kullananların daha az kırışıklıklara sahip olduğuna dair bazı çalışmalar vardır.
- **Sebze:** Antioksidan, C vitamini, E vitamini, beta karoten ve daha birçok ihtiyacımız olan madde sebzelerde mevcuttur. Ispanak, lahana gibi sebzeleri tüketmek cilde faydalıdır.
- **Baklagiller:** Baklagiller zengin lif, magnezyum ve protein içerirler. Cilt yaralarını onarmak için bunlara ihtiyacımız vardır.
- **Meyveler:** Yabanmersini, böğürtlen ve karpuz C vitamini zengin meyvelerdir. Meyveler antioksidanı bol besinlerdir. Elma, kiraz, hurma, üzüm, bal kabağı, kavun, mango, nar gibi zengin içerikli meyveler cildimizin beslenmesine ve nemlenmesine yardımcı olur. Kollajenin yapılıp yapılıp engelleyen şekerden uzak durmak, şeker ihtiyacımızı meyve şekerlerinden karşılamak gereklidir.
- **Bal:** Bal yara iyileşmesinde etkin rol oynar. Yara, yanık, bası ve diyabete bağlı oluşan yaraların iyileşmesinde etkili olabileceği çalışmalarda gösterilmiştir. Diyetle kullanımının yanı sıra cilt yüzeyine uygulanan balda faydalıdır. Balın antioksidan, antienflamatuvar ve nemlendirici özelliği vardır.





### Trafik Kazaları ve Taşımacılıktan Doğan Hukuki Sorumluluk, Tazminat, Sigorta ve Rücu Davaları

Zekeriya Yılmaz  
Adalet Yayınevi  
1768 sayfa

Yargıtay üyesi Zekeriya Yılmaz'ın kaleme aldığı "Trafik Kazaları ve Taşımacılıktan Doğan Hukuki Sorumluluk, Tazminat, Sigorta ve Rücu Davaları" kitabının ilgili kanunlardaki değişiklikler doğrultusunda güncellenen üçüncü baskısı yayınlandı. Kitapta göze çarpan belli başlı konu başlıkları şöyle sıralanıyor:

- ✓ Trafik kazaları nedeniyle hukukî sorumluluk, tazminat, sigorta ve rücu davaları
- ✓ Karayolu taşımacılığından ve uluslararası eşya taşımacılığından doğan hukukî sorumluluk, tazminat, sigorta ve rücu davaları
- ✓ Motorlu araçlarla ilgili olarak öngörülen zorunlu malî sorumluluk sigortaları ile isteğe bağlı olarak yapılabilen sigorta türleri
- ✓ Karayoluyla yolcu ve yük taşımacılığında yaptırılması zorunlu olan sigortalar
- ✓ Hemzemin geçitlerde meydana gelen trafik kazaları ve demiryollarında meydana gelen tren kazaları nedeniyle Devlet Demir Yolları'nın sorumluluğu ve tazminat davaları
- ✓ Trafik kazalarında imalatçının (yapımcının) sorumluluğu



### Sigorta Tahkim Komisyonu Nezdinde Tahkim Uygulaması

Av. Erkan Özcan  
Seçkin Yayıncılık  
166 sayfa

Alternatif yöntemlerle uyuşmazlıkların çözümü, son yıllarda pek çok ülkenin kanun koyucularının gündeminde. Alternatif uyuşmazlık çözüm yollarının amacı yargı sistemiyle rekabet etmek olmadığı gibi, yargısal yollara başvurma imkanını ortadan kaldırmak da değil. Devlete ait yargı yetkisinin mutlak egemenliğine zarar verilmeksizin, uyuşmazlıkların daha basit ve kolay çözümü ve bu surette adaletle olan inancın pekiştirilmesi amaçlanıyor. Ceza hukuku alanında benimsenen uzlaşma, özel hukuk alanında benimsenen arabuluculuk, idare hukuku alanında benimsenen kamu denetçiliği (ombudsmanlık) kurumları bu amaçlara hizmet ediyor. İşte bu kitap da sigorta hukukunda yaşanan uyuşmazlıklarla ilgili her geçen gün etkinliği artan ve artmaya da devam edeceği anlaşılan Sigorta Tahkim Komisyonu'nu ele alıyor. Komisyonun yapısı, işleyişi, başvuru şekli, uyuşmazlık hakem kararları ve gerekli diğer konulara açıklık getiriyor. Kitabın konu başlıkları "Kasko Poliçesinden Doğan Uyuşmazlıklara İlişkin Kararlar", "Zorunlu Trafik Sigortasından Doğan Uyuşmazlıklar" ve "Diğer Sigorta Poliçelerinden Doğan Uyuşmazlıklar" şeklinde sıralanıyor.



### Hasar Kontrol

Denise Hamilton  
Martı Yayınları  
528 sayfa

Maggie Silver, önemli müşterilere sahip bir halkla ilişkiler şirketine başarılı olmak için elinden geleni yapmaktadır. Ancak karşısına hiç ummadığı bir müşteri çıktığında işler karışır. Henry Paxton, Güney Kaliforniya'nın önemli bir devlet adamı olmasının yanı sıra Maggie'nin lisedeki en yakın arkadaşı Annabelle'in de babasıdır.

Paxton'ın yardımcılarının birinin şüpheli ölümüyle başlayan skandallar zincirini örtbas etmekle görevlendirilen Maggie, yıllar sonra tekrar bu ailenin sırlarla dolu hayatına müdahil olur. Genç kadın, bir yandan lise yıllarında Annabelle ile arkadaşlıklarını bitiren anılarının istilasına uğrarken, diğer yandan uzun zaman önce zihninde yer etmiş bir parfüm kokusuyla sırlar kapısının anahtarına ulaşacaktır.

Hasar Kontrol, heyecan ve gerilim yüklü kurgusuyla birlikte, arkadaşlık bağları ve insanın skandallara olan dinmek bilmeyen merakını irdeleyen sürükleyici bir kitap.



# SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI



**Seyahat Sağlık Sigortası ile  
hem yurt içi hem yurt dışı  
seyahatleriniz Groupama  
güvencesinde!**

- 7/24 Asistans Hizmeti
- Acil durumlarda yurt içi ve yurt dışı  
Tıbbi Tedavi Teminatı
- Kayıp Bagaj Teminatı
- Ücretsiz Ambulans
- Tıbbi Bilgi Danışmanlık



# ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850  
[www.anadolusigorta.com.tr](http://www.anadolusigorta.com.tr)

## İŞYERİNİZE HANGİ TEHLİKENİN GELECEĞİ BELLİ OLMAZ.

Siz en iyisi, Anadolu Sigorta'dan İşyeri Paket Sigortası yaptırın.  
Yangından hırsızlığa, su baskınından cam kırılmasına kadar  
her türlü tehlikeye karşı işinizi güvence altına alın.