

Sigorta ve BES'de

2012 Stratejileri

**Ahmet Genç: Karsızlığın
bahanesi kalmayacak!**

2011

**Şirket yöneticilerinin
2012 beklentileri...**

**"İş yerinize tam güvence,
tam koruma!"**



İŞYERİ EKSTRA PAKET SİGORTASI

Huzur içinde yalnızca işinize odaklanın.
Çünkü Güneş Sigorta onlarca farklı riski
tek poliçede üstleniyor, işinize tam güvence,
tam koruma sağlıyor.

GÜNEŞ SİGORTA

"Değerlerimizin Sigortası"

www.gunessigorta.com.tr

KONUT POLİÇENİZ EVİNİZİ KORUYOR...

YA SİZİ!

Işık Sigorta
Konut Poliçeleri
Şimdi
İşsizlik Teminatlı.





EDİTÖR

Yeni yıl yeni umutlar

Yeni yılın ilk dergisini çıkarırken Halk Sigorta Genel Müdürü Veli

Bal'ın ölüm haberini aldık. Allah rahmet eylesin. Yakınlarına sabırlar versin.

2011 birçok olumsuz gelişmeye sahne oldu ama bu ölüm haberinin sektör için en üzücü olduğu söyleyebiliriz. Çünkü ölümden ötesi yok.

Bu kötü haberi alınca geçen yıla bakmak doğrusu pek de içimden gelmedi. Bu ölümlü dünyada sigorta sektörü geçen yıl nelerle uğraştı, bütün enerjisini neye harcadı? Hangi alanda başarılı oldu, hangi alanlarda olamadı? Sahi bunların bir önemi var mı? Ya da olmalı mı?..

2011'de sektör için kârsızlık yine en önemli konuydu. Haksız rekabet, ek sermaye ihtiyaçları, karşılıklar, tarifeler en önemli gündem maddeleri oldu. Koca bir yıl bunları konuşmakla geçti. El değiştiren, yer değiştiren şirketleri ve yöneticileri, şirketlerin ve yöneticilerin başarısızlıklarını ya da başarılarını da konuştuk, tartıştık...

Bu yıl da sektör paydaşlarıyla benzer konuları konuşmaya, tartışmaya devam edeceğiz. Karşılıkların gevşetilmesi sektör yöneticilerini biraz rahatlatacak ama nereye kadar?

İşte aklımıza ilk gelen 2011'in gelişme ve olayları...

Yılın el değiştirenleri: Deniz Emeklilik, Fiba Sigorta
Yılın satışı: Fiba Sigorta
Yılın yer (bina) değiştirenleri: Liberty, ERGO, Eureko, Generali
Yılın yorulanı: Çetin Alanya
Yılının bırakanı: Ertuğrul Bul

Yılın deneyimli: Giray Velioglu
Yılın yenisi: Refik Berkol
Yılın en çok konuşulana: Kârlılık ve karşılıklar
Yılın en tartışılana: ERGO Sigorta
Yılın umudu: Sigorta Dükkanım
Yılın bilgisi: Cemal Ererdi
Yılın en kârlısı: Yapı Kredi
Yılın en kârsızı: ERGO Sigorta
Yılın yeni genel müdürleri: Serdar Gül, Orhan Arıkcı, Serhan Süreyya Çetin, Niyazi Koçak, Korhan Gürakan, Özlem Özün, Refik Berkol, Levent Şişmanoğlu, Lutz Bauer
Yılın gideni: Muhittin Yurt
Yılın yönetici okulu: SDK
Yılın en çok yönetici alanı: HDI
Yılın en çok yönetici atayanı: HDI
Yılın şaşırtanı: Ziraat Sigorta
Yılın en sorumlusu: Anadolu Sigorta
Yılın BES'te büyüyen: Garanti
Yılın en büyük BES şirketi: AHE
Yılın sürprizi: Sompo Japan Sigorta
Yılın yenileri: Signa, Kuru, Neova
Yılın bıraktıranları: Enis Talaşman, Thomas Baron, Erhan Özsertel, Nüzhet Atabek, Şaban Çağırın
Yılın en son geleni: Recep Duray
Yılın en yenisi: Cemal Kışmır
Yılın en çok üzeni: Veli Bal
Yılın ürünü: Moral Destek Sigortası
Yılın örücüye çıkanı: Ankara Sigorta, Işık Sigorta
Yılın geleni: Sompo Japan
Yılın gideni: New Life Yaşam Sigorta
Yılın transferi: Yılmaz Yıldız, Mehmet Aydoğdu
Yılın şirket arayanları: ACE Group, Chartis, Gothaer
Yılın başkanı: Mustafa Su

Umarım 2012, 2011'i aratmaz, iyi yıllar

Barış Bekar
akilliyaşam@finansgundem.com

Haberler

14

15

62

BES Özel

45

Sektör Solvency II'yi tartıştı

TSRŞB'nin misafirlüğünde gerçekleşen Solvency II panelinde yerli ve yabancı sigortacılar düzenlemeleri ve Türkiye'ye etkisini tartıştı, fırsatları değerlendirdi.

Sektörün motoru hayat sigortaları

Hayat branşında teknik karlılık yılın 9 ayında 176 milyon 22 bin lira oldu.

Sigortaya yılda 220 bin dolar ayırıyor

Bilişim teknolojileri alanında outsourcing sunan lider firmalardan olan UNite BT, işyeri sigortasına yılda 120 bin dolar, çalışanların özel sağlık sigortasına 180 bin lira ayırıyor.



BES pupa yelken

2011 yılında bireysel emeklilik sektörü beklentilere paralel büyüme gösterdi. Önceki yıla oranla büyümenin yüzde 16'yı bulacağı ve katılımcı sayısının 2.7 milyon kişiye çıkacağı tahmin ediliyor.

Cigna'dan '55+ Hayat Sigortası'

AvivaSA'dan hayata destek

Şekerbank pazarcıyı BES'leyecek

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
akilliyaşam@finansgundem.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@finansgundem.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

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

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa
Takeshi Fukumoto

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

İndeks

ACE Group Europe / Andy Hollenberg, Ak Sigorta / Uğur Gülen, Allianz, Anadolu Sigorta / Mustafa Su / Levent Sönmez, Anadolu Hayat Emeklilik / Mete Uğurlu, Atradius Türkiye / Selda Eke, AvivaSA / Meral Eredenk, Axa Sigorta / Cemal Ererdi, Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (CEA) / Michaela Koller, Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) / Gabriel Bernardino, Cigna Hayat Sigorta / Refik Berkol, Coface Sigorta / Belkis Alpergun, Doğal Afet Sigortalı Kurumu (DASK), Denizbank / Hakan Ateş, Deniz Emeklilik / Deniz Yurtseven, Euler Hermes Türkiye / Özlem Özün, Garanti Emeklilik / Yasemen Köne, Güneş Sigorta / Serhat Süreyya Çetin, Groupama / Eray Dağlı, HDI Sigorta / Orhan Arıkcı, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü / Ahmet Genç, Hazine Müsteşarlığı / Burhanettin Aktaş, ING Emeklilik / Jetse de Vries, Işık Sigorta / Recep Koçak, Muhittin Yurt, Liberty Sigorta / Hanzade Aytaçlı, Munich Re, Nippon Life, Sigorta Dükkanım / Ertuğrul Bul, Sigortacılık Genel Müdürlüğü / Ahmet Genç, Şekerbank / Halit Haydar Yıldız, TOBB, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) / Mustafa Aydınçelebi, UNite BT / Malkoç Süalp, Yapı Kredi Sigorta / Ayşe Türkölmez, Zurich Sigorta / Lutz Bauer.

Kapak 30	2012'de sektörü neler bekliyor? 2011'i yüzde 15 reel büyüme ile kapatması beklenen sigorta sektöründe büyüme 2012'de hız kesecek. Yöneticiler 2012'den umutlu ancak karlılık hala önemli bir risk.		Life Style  Tiyatroda bir genel müdür Coface Sigorta Genel Müdürü Belkis Alpergun
26	Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç: Karsızlığın bahanesi kalmayacak! Son yıllarda yüksek karşılık ayıran sektörde karşılıklar gevşetiliyor.		64
35	Ticari sigortalar KOBİ'lerle büyüyecek 2011'in ilk 9 ayında yüzde 77 artan ticari sigorta primleri sektörün en hızlı büyüyen branşı.		Söyleşi 42
Dünya Ekranı 18	Büyüme 2013'e kaldı Küresel reasürans devlerinin 2012 beklentilerine göre sektörü bekleyen en büyük risk artan belirsizlik. Sigortacılar tanıdıkları müşteriyi sever Genç işçilere ucuz kasko Obama yaptı, sigortacılar geliştiriyor Greenberg, ABD'ye karşı		58 "Farklı değerler yaratmak şart" HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı'ye göre her şey fiyat ve karlılık değil. "Sigorta yaptırmayacak kadar zengin değilim" yaptırdım" Kimi sinemaseverlerin "Türkiye'nin Juliette Binoche'ü" olarak tanımladığı Lale Mansur ile yeni projeleri, oyunculuk ve sigorta üzerine keyifli bir sohbet...
Analiz 40	Teknik kar marjıyla dikkat çekiyor Yapı Kredi Sigorta'da 2011 yılı net kar beklentisi yüzde 23 artışla 52 milyon lira olacağı yönünde. Serap Kaya ile Borsa Analiz...		37
Yazarlar		Executive Summary	
16 25	Kayhan Öztürk - Sigorta Kulisi Trajikomik bir alacak meselesi Ertuğrul Bul Takım yıldızı		45 There will be no excuse for unprofitability 2012 strategies The growth is left to 2012
55	Alp Keler, Ak Portföy GM il bazında tasarrufların BES'e oranı		Her ay 6 Vitrin 66 Gündemdeki kitaplar

Anadolu Sigorta'dan evlere servis tahlil

Anadolu Sigorta, ayakta tedavi teminatına sahip olan tüm sigortalıları için Medilab işbirliği ile ücretsiz laboratuvar ve görüntüleme hizmeti başlattı. Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen uygulama kapsamında, sigortalılar, MR, BT gibi yüksek ücretli görüntülemelerle, tahlil, endoskopi, kolonoskopi, biyopsi, EEG, ultrasonografi ve Doppler gibi işlemler için hiçbir katkı payı/ücret ödemiyorlar. Sigortalının talebi halinde laboratuvara götürüp getirecek ücretsiz özel araç tahsis ediliyor. Evde yapılabilecek

tahliller için de sigortalının talebi halinde evine uzman gönderiliyor ve gerekli numuneler evde alınabiliyor. Laboratuvar ve/veya görüntü-



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su, "Hizmet kalitesini en üst seviyede tutmayı amaç edinen Anadolu Sigorta, gelecekte de benzer yenilikçi uygulamalarla öncü pozisyonunu korumayı hedefliyor" diyor. İlk etapta İstanbul'u

me sonuçları ise sigortalıya e-posta veya kargo yoluyla yine ücretsiz gönderiliyor. Çalışanlarına grup sağlık sigortası

yaptıran işyerleri de aynı hizmetlerden faydalanabiliyorlar. Bu uygulamanın Türkiye'de bir ilk olduğuna dikkat çeken kapsayan bu hizmetin kısa sürede Ankara ve İzmir başta olmak üzere diğer kentlerde de yaygınlaştırılması planlanıyor.

Zurich Sigorta KOBİ paketini yeniledi

Zurich Sigorta, küçük ve orta boy işletmeleri, faaliyet alanlarına özel, olası risklere karşı koruyan "KOBİ Sigorta Paketi"ni yeniledi. Bir işletmenin karşılaşılabileceği riskleri tek bir poliçede toplayan KOBİ Sigorta Paketi, işletmeleri klasik yangın sigortasının yanı sıra işletmelerin iş alanına özel olası riskleri ile çalışanlarına ve 3. şahıslara karşı sorumluluklarını da teminat altına alıyor. Türkiye'nin kalkınmadaki dinamik gücü olan işletmele-

rini KOBİ Sigorta Paketi ile desteklediklerini belirten Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz Bauer, "KOBİ Sigorta Paketi ile müşterilerimizi ve



işletmelerini, karşılaştıkları risklere karşı güvence altına alarak onların sürdürülebilir üretim yapmalarını hedefliyo-

ruz" dedi. Zurich Sigorta'nın yenilediği KOBİ Sigorta Paketi, çevre kirliliği teminatından emniyet suistimaline çalışanların başına gelebilecek kazalardan hukuki uyuşmazlığa bir dizi güvenceyi bir arada sunuyor. Paket kapsamında, KOBİ'lere mali müşavirlik hizmeti, tıbbi yardım, kongre ve fuar hizmeti, eğitim danışmanlığı, concierge hizmetleri ile bilgi hattı ve bilgisayar destek hizmetleri gibi özel asistans hizmetleri de sunuluyor.

Filmini yönetirken sigortayı tanı

İletişim stratejisi kapsamında sosyal medyaya yatırım yapan Allianz, resmi Facebook sayfasında izleyenleri eğlendirirken bilgilendirmeyi hedefleyen 'Allianz ile Kendi Türk Filmini Yarat' uygulaması başlattı. Bu uygulama ile Facebook kullanıcıları nostaljik Türk filminin yönetmenliğini üstleniyor, aşk hikayesini istedikleri gibi kurgulayabiliyorlar. Türk filmlerinin klasikleşen diyaloglarıyla bezeli filmi yönlendiren



kullanıcılar filmi izlerken hayatta karşılaşılabilecekleri riskleri de görerek sigorta bilincine sahip oluyor. Örneğin "Fakir ama Zengin" isimli filmde Nalan ve Ferit'in romantik ama dramatik öyküsüne yön verenler hayatta karşılarına çıkabilecek risklere karşı Allianz'ın farklı sigorta ürünleri hakkında da bilgi alabiliyorlar. "Allianz ile Kendi Türk Filmini Yarat" uygulamasına Allianz Türkiye'nin Facebook sayfasını beğenen herkes katılabilir.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

**VAKIFBANK
SARI PANJUR'DA!**



Güneş Sigorta sonuçlardan memnun

Güneş Sigorta 2011 yılı üçüncü çeyrekte teknik karlılığını yüzde 159 arttırarak 11.5 milyon lira net kar elde etti. Böylelikle Güneş Sigorta, 2011 yılının ilk 9 ayında prim üretimini 2010 yılının aynı dönemine göre yüzde 7,3 arttırarak 537 milyon liraya, teknik karlılığını ise yüzde 159 arttırarak 11.5 milyon liraya çıkardı. Güneş Sigorta'nın üçüncü çeyreği önemli bir karla kapattığını belirten Serhat

Süreyya Çetin, "Stratejimize bağlı olarak şirketimizin üretimini karlı ürünlere odaklayarak artış ve büyüme yönelimini sürdürüyoruz. Karlı branşlarda üretim hedeflerimiz doğrultusunda muhtelif kaza branşında yüzde 82, mühendislik branşında yüzde 27, nakliyat branşında yüzde 19, yangın branşında yüzde 14, ferdi kazada ise yüzde 42 oranında artış sağlamayı başardık" şeklinde sonuçları değerlendirdi. Akılcı

stratejilerinin, son bir yıldaki yoğun mesailerinin ve takım çalışmalarının meyvelerini vermeye başladığını vurgulayan Çetin, "İlk üç çeyrek itibarıyla hem prim üretiminde hem de karlılıkta hedeflerimize rahatlıkla ulaştığımızı söyleyebilirim. Aynı zamanda aldığımız bu sonuçların enerjisi ile acentelerimiz ve çalışanlarımızla bununla da yetinmeyecek, bu eğilimi devam ettirerek yılın son çeyreğinde prim üretimimizi



Serhat Süreyya Çetin

ve karlılığımızı daha üst seviyelere çıkaracağız" diye konuştu.

DASK artık internette

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) sigortaları artık internet üzerinden yapılabilecek. 20 sigorta şirketinin bireysel ürünlerini tek çatı altında toplayarak tüketicilere online hizmet sunan sigortadukkanim.com bir ilki gerçekleştirerek DASK sigortasını online ve farklı ödeme alternatifleriyle internette satışa sundu. DASK poliçe primi sigortadukkanim.com'da 5 adımda hesaplanabiliyor ve tapu bilgileri eklenerek poliçe online olarak satın alınabiliyor, satın alınan poliçenin çıktısı alınarak gerektiğinde tapu daireleri gibi kamu kuruluşlarında kullanılabiliyor. Poliçe priminin ödemesi de online yapılabiliyor. sigortadukkanim.com Genel Müdürü Ertuğrul Bul konuya ilişkin olarak "Tüm



ülkenin üzüntü ile karşıladığı doğal afetlere karşı bilinçli olmak ve gerekeni yapmak her kurumun ve vatandaşın toplumsal sorumluluğudur. Biz de sigortadukkanim.com olarak zorunlu olan DASK sigortasının daha kolay ve kısa zamanda yapılması için yeni bir hizmet sunmaya karar verdik. Zaman yetersizliğinden dolayı ihmale gelmeyecek kadar önemli olan bu konuyu kullanıcılar nezdinde ulaşılabilir ve kolay kılmak için tüm çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi. Sektörün önde gelen 20 sigorta şirketinin bireysel ürünlerini tek çatı altında toplayarak tüketicilere online hizmet ile sunan sigortadukkanim.com tekliflerin hem içeriklerini hem de fiyatlarını karşılaştırabilme imkanı sunuyor.

Groupama'ya yeni bölge müdürü

Groupama'nın, Antalya Bölge Müdürlüğü'ne Eray Dağlı atandı. Eray Dağlı, toplam 17 bölge müdürlüğü olan Groupama'nın Antalya Bölge Müdürü olarak görev yapacak. Eray Dağlı, 2006 - 2010 yılları arasında Aviva Sigorta İstanbul Bölge Müdürlüğü Acenteler Birimi'nde, Kasım 2010'dan bu yana ise şirketin Antalya Bölge Müdürlüğü'nde acentelerden sorumlu yönetici olarak görev yapıyordu. Farklı banka ve sigorta şirketlerinde 10 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Dağlı, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu.



Eray Dağlı

SORU GELECEKSE EN İYİ CEVAP ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye'nin halka açık
ilk ve tek emeklilik şirketi
Anadolu Hayat Emeklilik,
katılımcılarını gururlandırmaya,
ülkemize kazandırmaya
devam ediyor.

EGM 02.12.2011 verilerine göre
570.813 katılımcı sayısı

**En Çok
Tercih Edilen
Bireysel
Emeklilik Şirketi**

EGM 02.12.2011 verilerine göre
3.023.667.886 TL fon büyüklüğü

**Fon
Büyüklüğünde
Lider**

HAYMER 31.10.2011 verilerine göre
2.010.280.242,34 TL hayat
matematik karşılıkları

**Hayat Sigortalı
Fonlarında
Lider**

30.09.2011 tarihi itibarıyla
5.648.367.258 TL aktif büyüklüğü

**Aktif
Büyüklüğünde
Lider**

30.11.2011 tarihi itibarıyla 19 fon

**En Fazla
Fon Alternatifi**

EGM 02.12.2011 verilerine göre
2.033 adet emekli

**Emekli
Sayısında
Lider**



2

1



3

Soru gelecekte
Cevap:



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE
BANKASI

Işık Sigorta hedefe ulaştı

Işık Sigorta, 2011'in ilk 9 ayında 2010'un aynı dönemine göre yüzde 20 oranında büyüyerek 100,942 bin liralık prim üretimi

gerçekleştirirken 4.256 bin lira kar açıkladı. Işık Sigorta'nın ilk dokuz aylık mali sonuçlarını değerlendiren Genel Müdür



Recep Koçak

Recep Koçak, "yıkıcı boyutlara varan fiyatlandırmalar ve sigorta tekniğine aykırı rekabetin dışında kalarak" geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 büyümeye kaydettiklerini açıkladı. Şirketin prim üretiminde kasko ve trafik branşı üretim artışı bir önceki yılını aynı dönemine göre yüzde 9

artarken bu iki branş dışındaki branşlardaki artış oranı yüzde 34 olarak gerçekleşti. Branşlar bazında en fazla üretim artışı yüzde 103 ile ferdi kaza branşında gerçekleşti.

Koçak, "Dengeli ve karlı portföy yapısı, doğru risk seçimi, etkili hasar kontrolü ve verimlilik esaslı stratejilerimiz sayesinde yılın üçüncü çeyreğinde portföy dağılımı açısından istediğimiz sonuçlara ulaştık. Bundan sonra branşlar bazında dağılımı motor dışı branşlar lehine daha da artırarak sağlıklı, sürdürülebilir ve sonuçları öngörülebilir büyümeyi gerçekleştirmek hedefindeyiz" şeklinde konuştu.

Liberty'den Van'a yardım

Liberty Sigorta Ailesi, Kızılay'ın Hürriyet Evleri Kampanyası'na Liberty Sigorta olarak 50 bin lira, Liberty Sigorta acenteleri olarak 16.484 lira, Liberty Sigorta çalışanları olarak ise 8.839 lira olmak üzere toplam 75.323 lira bağışlayarak önemli bir dayanışma sergiledi. Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan Liberty Sigorta Pazarlama Direktörü Hanzade Aytaçlı "Liberty Sigorta olarak biz 'İnsanların daha güvenli ve daha emniyetli hayatlar yaşamasına yardım etmek' misyonumuz doğrultusunda Türkiye'de 'Güvenli Yaşam' kültürünü yerleştirmek için çeşitli önleyici çalışmalara

destek verirken, sosyal sorumluluk ve topluma hizmet değerlerimiz doğrultusunda böylece yıkıcı bir deprem

felaketi nedeniyle zor günler yaşayan Van'a destek olmak üzere hemen harekete geçtik" diye konuştu.



Hanzade Aytaçlı,

Erkan Aydoğan,

Selen Semiz

Sigorta Bilgi Merkezi Yönetmeliği'nde değişiklik

Hazine Müsteşarlığı'nın "Sigorta Bilgi Merkezi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"i 3 Aralık 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelik ile 9 Ağustos 2008 tarihli "Sigorta Bilgi Merkezi Yönetmeliği"nin başlığı "Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliği", "Sigorta Bilgi Merkezi" ibaresi de "Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi" olarak değiştirildi. Yönetmeliğe göre, merkezin karar organı yönetim komitesi olacak ve yönetim komitesi üyeleri, 3 yıl süreyle görev yapacak. Yönetim komitesi, alt bilgi merkezleri arasında koordinasyonu sağlayacak, gerekli görülmesi halinde Merkez nezdinde iktisadi işletme kurulmasına karar verecek ve iktisadi işletmenin faaliyet alanları ile işlemlerinin mahiyetini tespit edecek, merkezin görevlerinin yerine getirilmesi için gereken kararları alacak ve merkez bütçesini onaylayacak. Merkez müdürü Müsteşarlığın uygun görüşü üzerine, yönetim komitesince atanacak. Trafik Sigortaları Bilgi ve Gözetim Merkezi (TRAMER), merkeze bağlı bir alt bilgi merkezi olarak çalışacak.

SPK'dan İMKB şirketlerini etkileyen devrim gibi karar
SPK ve İMKB başkanları Borsagundem.com'a konuştu

Borsa Gündem
17 Kasım 2011 Perşembe 15:15
İMKB100: 35.997 DİS: 11.906 EUR: 2.4400
İMKB30: 86.521 DAX: 5.913 USD: 1.5115

Son Olaylar
14:50 Yunanistan'da vergi kaçakçı 60 milyar €
14:50 Van'da şiddetli deprem
14:40 Dolar 1.5150 seviyesine çıktı
13:55 'Hisse senedi alma kültürü gelişmedi'
13:45 Sıngur'da büyük rezerv bulundu

Diğer Piyasalar
Yunanistan'ın bütçe açığı yüzde 11 arttı
Yunanistan'ın ocak-ekim döneminde bütçe açığı 20.10 milyar euro oldu

Yabancıların ilgi gösterdiği hisseler
İMKB'de işlem gören ve yabancı saklamasında bulunan hisseler
- Yatırımcılar gelişen pazarlara kayıyor
- Nuh Çimento hisseleri işleme kapatıldı
- Yatırımcılar karamsar
- Avrupa'da gerilim artıyor
- Teyvik spekülasyonu dulan düştü
Günün favori 10 hissesi
İMKB'de işlem gören ve gün içerisinde yükselmesi beklenen hisseler

BORSA VERİLERİ
PIYASA EKRANI
HİSSE TAKİBİ
Haberleri sitenize ekleyin

Altın ve gümüşe yatırım yapanların ödülü.

Hisse senedi alma kültürü gelişmedi'
SPK Başkanı Emel Koçak'a göre, ülkemizde hisse senedi alma kültürü çok yaygın değil.

Günün önemli şirket haberleri
İç Bankası, BTK, Enka, Şişecam başta olmak üzere günün önemli şirket haberleri

Önce siz öğrenin

Hepsi ve daha fazla için
www.borsagundem.com

- Kardemir'de kılıçlar çekildi
- Hangi şirket ne kadar kâr açıkladı?
- Spekülatörler hangi hisselerde işlem yapıyor?
- Kendi kâğıtlarında işlem yapan patronlar kimler?

Kulis

Hisse önerileri

Şirket haberleri

Aracı kurum raporları

Neden düştü?

Neden yükseldi?

Dış piyasalar

Emtia piyasalarındaki son gelişmeler

Döviz piyasaları

Makro ekonomi

Teknik analiz

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası

Borsa verileri

Piyasa ekranı

Hisse takibi

- İMKB operasyonunun perde arkasını
Türkiye Borsagündem'den öğrendi

- İMKB'nin yeni başkanı kim olacak?
Adayların isimlerini ilk Borsagündem yazdı

- Turkcell genel kurulunda neler oldu?
Türkiye Borsagündem'den takip etti

Borsa Gündem

Sektör paydaşları zirvede buluştu

Doğu Karadeniz Sigorta Acenteleri Derneği'nin (TÜSİD) 8. Sigorta Acenteleri Zirvesi 2-4 Aralık tarihlerinde Trabzon'da gerçekleştirildi. Zirveye, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkan Yardımcısı Mustafa Aydınçelebi ve acenteler katıldı.

Zirveye ev sahipliği yapan TÜSİD Başkanı İbrahim Sertel, ilk zirvenin de Trabzon'da gerçekleştirildiğini hatırlatarak bunun gururunu yaşadıklarını ve her sene başka bir ilde gerçekleşmesini umut ettiğini söyledi.

Zirvede konuşan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, branş bazında hayat dışı sektör prim üretiminin aylık rakamlarına dikkat çekerek en fazla büyüyen branşın mühendislik branşı olduğunu, diğer sigorta branşlarındaki oranların istenilen oranlarda artırılamadığını belirtti. Türkiye'nin ekonomik büyüklüğünün dünyada 16'ncı, fakat sektörün büyüklüğünün 36'ncı sırada yer aldığını ifade eden Çetin, "Arada çok büyük bir fark var. Bu fark aynı zamanda potansiyel olarak nereye gelebileceğimizi gösteriyor. Yaşadığımız sorunların en büyük nedeni; yeterli büyüklüğe ulaşamamamız ve bu dev potansiyelin küresel şirketler için çok cazip olması. Bu durum ne yazık ki pazar payının ve cironun karlılıktan öte bir anlam ifade etmesine yol açıyor. Pazar payı ve pasta çok hızlı büyümüyor. Bu nedenlerin sonucunda da fiyata dayalı rekabet sorununu yaşıyoruz" diye konuştu.

Türkiye'de küreselleşmenin en yoğun yaşandığı sektörün sigortacılık sektörü olduğunu vurgulayan Çetin, sözlerine şöyle devam etti; 'Biliyorsunuz sigortacı-



lık yapma şekli son beş yıl içinde çok hızlı bir şekilde değişti. Geldiğimiz noktada ne yazık ki bindiğimiz bisiklet bizi bir yere götürmüyor çünkü zayıflama bisikletine biniyoruz. Tekerlekleri yok, çeviriyoruz çeviriyoruz, hep birlikte çok çalışıyoruz, müşterilerimize iyi hizmet vermeye çalışıyoruz, iyi satış pazarlama yapıyoruz ama bir yere ulaşamıyoruz. Çünkü bisikletin tekerlekleri yere bağlanmış durumda. Yarattığımız iş sadece sermayeleri eritmek ve bütün bu başarılı çalışmalar sonucunda hak ettiğimizi alamamak şeklinde gerçekleşiyor. Bizim artık sektör olarak bisikleti unutup elektrikli arabaya binmemiz lazım. Sigorta sektörü bundan sonra artık elektrikli arabayı düşünmeli. Yokuş aşağı inerken şarj olmalı, yokuş yukarı geldiği zaman yokuşun başında kalmamalı, hızlı bir şekilde önündeki tüm engelleri aşmalı."

Sektöre dair değerlendirmelerde bulunan Çetin, sektörün kurtuluşu için en büyük fırsatın Solvency II olduğuna dikkat çekti. Çetin, "Solvency II' nin temelinde

sermaye yeterlilik kriterleri bütünü olsa da, o sermayeyi korumak ve heba etmemek için her şeyi 'sermayeyi düşün' mesajı vererek, yapmamızı öngörüyor" dedi.

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç ise konuşmasında Hazine olarak benimsenen çalışmaların sektörün önünü açmayı hedeflediğini belirterek, "Mevzuat altyapısını tamamladığımızı düşünüyorum. Bundan sonra yapılacak değişikliklerin hepsi Hazine'nin internet sayfasının 'Mevzuat Taslakları' bölümünde yer alacak. Bu alanda yapılan değişikliklerle ilgili herkesin kişisel görüş bildirme şansı da var" dedi. Zirvenin son konuşmacısı TÜSAF Başkan Yardımcısı Mustafa Aydınçelebi ise sektörün yaşayabilmesi için acentenin yaşayabilmesi gerekiyor mesajını vererek, "Sigorta şirketlerinden de acenteleri yaşatabilecek operasyonlar bekleniyor" dedi.



**Finans sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?

İlginç bankacı hikayeleri

En düşük faizli kredi nereden alınır?



**Ziraat Bankası'nda
bir gecede 11 genel müdür
yardımcısı değişti**
Türkiye finansgundem'den öğrendi

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

TRT genel müdürlüğüne talip bankacı kim?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

Denizbank'ı kimler istiyor?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

**Sigorta sektöründeki son gelişmeler, yönetici transferleri,
atamalar, şirketlerin kapsamlı bilanço analizleri...**
www.financegundem.com'da

Hepsi ve daha fazla için
www.financegundem.com

Gündem

Finans Kulis

Bankacılık

Emlak/Mortgage

Sigorta/BES Hayat

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

Finans Gündem

Sektör Solvency II'yi tartıştı

TSRŞB'nin misafirliğinde gerçekleşen Solvency II panelinde yerli ve yabancı sigortacılar düzenlemeleri ve Türkiye'ye etkisini tartıştı, fırsatları değerlendirdi.

Sigortacılar Solvency II düzenlemelerini tartıştı. Avrupa Birliği'nde Solvency II (sermaye yeterliliğı) ile ilgili yasal düzenlemelere yönelik 'Avrupa Sigorta Piyasasındaki Anahtar Yasal ve Düzenleyici Gelişmeler ile Gelecek Döneme İlişkin Türk Sigorta Sektöründeki Fırsatlar' konulu panel, 2 Aralık 2011'de tarihinde Türkiye Sigorta ve Reasürans şirketleri Birliği (TSRŞB) ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

TSRŞB Başkanı Mustafa Su ve Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş'ın açılış konuşmalarını yaptığı panele Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (CEA) ve Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) gibi Avrupa'dan sigorta sektörünün temsilcileri de katıldılar.

TSRŞB Başkanı Mustafa Su, açılış konuşmasında Solvency II'nin sunduğı şeffaflık ile daha iyi risk yönetimi, finansal kaynakların daha makul dağıtılması, sigorta gruplarının daha iyi denetlenmesi ve nihai tüketicinin daha iyi korunmasının öngörüldüğünü

vurguladı. Krizin Türkiye'de sınırlı düzeyde kaldığını, bu dönemde poliçe sayılarının arttığını, sigorta alanında faal gelişmeler olduğunu ve tabana yayılmanın devam ettiğini söyleyen Aktaş ise, şirketlerin Solvency II'ye uyumluluğı üzerine detaylı çalışmalar yaptıklarını kaydetti.

Avrupa Birliği sigorta piyasasındaki yeni gelişmelerin tartışıldığı panelin ilk oturumunda CEA Genel Sekreteri Michaela Koller'in moderatörlük yaptı. Avrupa Komisyonu İç Pazar ve Hizmetler Genel Müdürlüğü Sigortacılık ve Emeklilik Birimi Başkanı Karel Van Hulle sigorta sektöründe risk konusunun hayati önem taşıdığını ve Solvency II'nin sigorta piyasasında bir geçiş dönemi etkisi yaratacağını söyledi. Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Otoritesi (EIOPA) Başkanı Gabriel Bernardino, düzenlemelerde en büyük zorluklardan birinin iç denetim ile ülkeler arasında uyum olduğuna dikkat çekti ve bütün üye devletlerin aynı dili konuşması için çalışmaların sürdüğünü vurguladı.

Tüketici bilinçlendirilmeli

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu'nun moderatörlüğünde gerçekleşen ikinci oturumda ise dünya sigorta piyasasındaki gelişmeler ile Türkiye'deki hayat ve emeklilik piyasasına dair beklentiler değerlendirildi. Aviva Europe Baş Aktüeri Matt Saker, Allianz Hayat Branşı Strateji Geliştirmeden Sorumlu Başkan Volker Stüven ve Eureko Sigorta'yı temsilen Jan Nijssen'in konuşmacı olarak katıldığı oturumda yönetişimin önemini vurgulayan Nijssen Türkiye'nin iyi yönetişim konusunda hızla ilerlediğini ve çok aşama kaydettiğini ifade etti. Stüven ise uzun vadede istikrarlı ürünler ile hükümetin vergi teşvikinin yanı sıra tüketicinin bilinçlendirilmesi gerektiğine işaret etti.

Son oturumda ise "Türkiye pazarında yeni dağıtım kanalları oluşturulabilir mi?" sorusu üzerine hayat dışı branşta gelişmeler ve Türkiye üzerine tartışıldı. Dağıtımın yerel piyasanın gelenekleri, kültürü ve tarihiyle alakalı olduğunu vurgulayan AXA Brüksel Merkez Müdürü Sandra Ratovonarivo, dağıtım kanalını çeşitlendirmek için bankasüransın kullanılabilirliğine dikkat çekti. Türkiye'nin Solvency II'ye yakın olduğunu savunan Ergo International Başaktüeri Donald Gambardella ise, dağıtım konusunda bir pazarda işleyen mekanizmaların başka pazarlarda işleyemeyebileceğine dikkat çekti.

Sigorta sektöründeki yasal düzenlemelerin ve sektörün Türkiye'deki durumunun masaya yatırıldığı panelde ayrıca felaketlerin sektöre etkisi, denetim ve risk yönetimi konularına da değinildi.



Sektörün motoru hayat sigortaları

Hayat branşında teknik karlılık 2011'in 9 ayında 176 milyon 22 bin lira oldu. "Sektöre hayat branşı hayat veriyor" diyen TSRŞB Başkanı Mustafa Su, hayat branşı olmadan sektörün teknik karlılığı ulaşmasının mümkün olmadığını söyledi.



Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) tarafından açıklanan verilerine göre sektör 2001 yılı 9 aylık dönemde hayat dışında toplam 10 milyar 526 milyon 36 bin lira, hayatta ise 2 milyar 108 milyon 178 bin lira olmak üzere toplamda 12,6 milyar lira prim üretti. Prim üretimi 9 ayda yüzde 22,6 oranında artış gösterdi. Yılın 9 ayında hayat dışında 44 milyon 64 bin lira teknik zarar açıklayan sektör, hayat branşında 176 milyon 22 bin lira, genel toplamda da 131 milyon 957 bin lira kar elde

etti.

Diğer yandan hasar ödemeleri, hayat dışı 5 milyar 629 milyon 926 bin 799 TL, hayatta 1 milyar 153 milyon 849 bin 655 olmak üzere, toplamda 6 milyar 783 milyon 776 bin 454 TL oldu. Bireysel emeklilikteki artış oranı ilk 9 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24,84 olurken, kaskoda ilk 9 ayda 1 milyar 851 milyon 170 bin lira hasar ödendi.

İlk 9 aylık verileri bir basın toplantısı ile değerlendiren Birlik Başkanı Mustafa Su, sektöre "hayat" branşının hayat

verdiğini, hayat branşı olmasa sektörün teknik karlılığı ulaşmasının mümkün olmadığını belirtti. Su, "Hayatı çıkardığımız zaman hayat dışında sektörde sorunların devam ettiğini görüyoruz. Sağlıkta bir miktar ilerleme kaydettik ama özellikle trafik ve kaskoda sonuçların giderek daha da kötüleştiği ortaya çıkıyor" diye konuştu.

Sektörün zararlarda dibe vurduğunu vurgulayan Mustafa Su, "Artık sermayedarlar işe el koymaya başladılar. Özsermaye karlılıkları yerde sürünüyor. 2012 ve müteakip yıllarda eğer dünya ve Türkiye'de öngörülme bir gelişme olmadığı takdirde, karlılık yönünden daha iyi geçeceği varsayılabilir" diye konuştu.

Sektörün zararının büyük oranda fiyatlandırmadan kaynaklandığına değinen Su, "Şu anda ucuz satıyoruz. Üstlendiğimiz riske karşı almamız gereken primi almıyoruz. Bu trafik gibi zarar ettiğimiz branşlarda da geçerli yangın gibi kar ettiğimiz branşlarda da geçerli" dedi.

Kaskoda sektörün hala düzenli zarar açıkladığını ancak düzenli geri gidiş olduğunu söyleyen Mustafa Su, usulsüzlükleri de değerlendirdi. Kaskoda kaza

tespit tutanağına sektörün iyi niyetle girdiğini, ancak bunun sektöre hasar frekanslarında artış olarak yansıdığını ifade eden Su, "Kaskoya 9 ayda yaklaşık 2 milyar lira para ödendi. Bunun yüzde 10'u usulsüz olsa, her sene bu sektörden sırf kaskodan 200 milyon lira dışarı gidiyor demektir" şeklinde konuştu.

Krizde ilk vazgeçilecek kalem "Kriz zamanları kişilerin de kuruluşların da bence sigortaya daha fazla sarılmaları gereken zaman. Çünkü kişilerin başlarına bir şey geldiğinde kriz zamanında yerlerine koyma şansı azalıyor. Ama maalesef benim izlenimim tam tersi oluyor" diyen Su, kriz zamanlarında ilk vazgeçilen kalemin sigorta olduğunu söyledi. Toplumda sigorta bilincini yeterli düzeyde olmadığını işaret eden Su, "Çok iyi yetişmiş diye gördüğümüz toplum kesimlerinde dahi sigorta yaptırmanın faydaları tam içselleştirilmiş değil. Hala yaptırıyor ama yıl sonunda başına bir şey gelmediği takdirde adeta üzülebiliyor. Kriz zamanlarında tüketicinin harcamalarında ilk kısacakları listesinde belki başta sigorta yer alıyor" diye konuştu.



Trajikomik bir alacak meselesi

Sektörün durumu ortada. Bilançolardan basın ilişkilerine, reklam yönetiminden sosyal sorumluluk projelerine birçok başarılı işin yanında eleştirilere çok açık, tartışılacak konular da var. Şimdi size bu olaylardan çok da bağımsız olmayan bir gazeteci ile sektör yöneticisi arasındaki ilişkiyi aktaracağız.

Olay oldukça komik. Aslında komik değil trajikomik demek gerekiyor. Olayı bir süredir biz de yakından izliyoruz. Ancak mahkemelik olduğunu ya da ‘mahkemeye taşınacağını’ duyunca aktarmak istedik. “İki kişi arasındaki ilişkiden size ne” diyebilirsiniz ama olay öyle değil. Herkesi hatta kamuoyunu ilgilendiren bir tarafı var. Olayın taraflarından biri, sigortayla ilgili haberler yapan, sektörün adına bütçeler ayırdığı (dikkat edin adına diyorum çalıştığı kuruma değil) bir isim. Diğer tarafta ise sektörün en eski yöneticilerinden biri var. Bunun için de konu kulis sayfalarına taşınacak kadar önem taşıyor. Çünkü sektörün basınla ilişkilerinin ne aşamaya geldiğini göstermesi açısından örnek bir olay. En azından biz öyle görüyoruz. Olayı aslında bildik bir hikayeyle özetlemek mümkün. Hani iki adam konuşuyormuş. Biri “Şu gelen kediye bakar mısın? İki tane gözü var. Nasıl da parlıyor” demiş. Yanındaki, önce bu sözleri söyleyene tersçe bir bakmış sonra da “Be adam, anlattıklarını hangisini düzelteyim? Birincisi gördüğün kedi değil köpek. İkincisi gelmiyor, gidiyor. Gördüğün de gözü değil g... O da iki değil bir tane...” İsimlere girmeyeceğiz. Çünkü bizi ilgilendirmiyor. Olayı anlatmaya devam edelim...

Bu gazeteci meslektaşımız, bir şirketin yöneticisinden hatırı sayılır miktarda borç para istiyor. Şirket bütçelerinden aldığı para yetmiyor, genel müdürlerin kendi

hesaplarından da borç para istiyor. Ne kadar mı? 3-5 bin değil, 50 bin liranın üzerinde. Yönetici ısrara dayanamıyor ve eskiden gelen ilişkilerine güvenerek bu parayı veriyor...

Buraya kadar her şey normal. Gel zaman git zaman bayağı bir süre geçiyor. Yönetici parasını istiyor. Gazeteci arkadaşımız vermiyor. “Abi durumun sıkışık, idare et” diyerek epey bir zaman kazanıyor. Muhtemelen paranın geri istenmeyeceğini düşünüyor. Ama yönetici kaptırdığı parayı geri almakta kararlı. Bir süre sonra direkt istemekten sıkıldığı için araya araçlar koyuyor. Para yine ödenmeyince bu kez mahkeme kozunu kullanıyor. Mahkeme sözünü duyunca borçlu arkadaş panikliyormuş...

Hikayenin sonunda ne mi oldu? İnanın biz de bilmiyoruz. Merak da etmedik. Ya mahkemeye gitti ya da mahkeme korkusuyla para ödendi. O tarafı bizi ilgilendirmiyor. Bizi ilgilendiren, bir yöneticiden borç para alan bir gazetecinin sektörlle ilgili nasıl haber yapacağı? Ya da o yöneticinin çalıştığı şirketle ilgili nasıl tavır alacağı? Yoksa haber yapmanın gerçekten önemi yok mu?



İşte sektörün basınla ilişkilerinin durumu bu. Bazen bize soruyorlar “Neden sigorta dergisi çıkardınız” diye. Bu tür ilişkiler içerisinde olan o arkadaşla yıllardır “Sen neden sigorta haberleri yapıyorsun” diye sormayanlar bize soruyor. Neden mi? Bu tür ilişkilere girmediğimiz için olsa gerek. Biz de elimizden geldiği kadar yanıtlamaya çalışıyoruz.

Erhan Özsertel, ‘Koru’ yolunda

SBN Sigorta eski Genel Müdürü Erhan Özsertel, Koru Sigorta yolunda. Sigorta çevrelerinde konuşulanlara göre Koru Sigorta Genel Müdürlüğü için ön görüşmeler yapılmış bile. 1987 yılında Pamukbank’ta müfettiş yardımcısı olarak iş hayatına başlayan Erhan Özsertel, 1990’dan itibaren Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu’nda çeşitli görevlerde bulundu. Özsertel, 1997 yılından itibaren

Türkiye Genel Sigorta’da mali ve idari işler genel müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu. Bir dönem Şeker Sigorta genel müdürü olarak görev alan Özsertel son olarak SBN Sigorta genel müdürüydü. Buradan istifa eden Özsertel’in Bursa’da 50 dönüm arazi aldığı ceviz yetiştireceği söyleniyordu. Anlaşılan Özsertel, organik tarım işini bir süre daha ertelemek zorunda kalacak.

Satışa aracılık mı ediyor?

Mapfre Genel Yaşam Sigorta'nın eski genel müdürü Muhittin Yurt'u tanımayan yoktur. Daha önce kurumdan ayrılış nedenleri ve işsizlik sürecinde neler yaptığına ilişkin bazı haberler yapmıştık. Bu ay da Muhittin Yurt'u izlemeye devam ettik ve ilginç bilgilere ulaştık... Bize gelen bilgilere göre Muhittin Yurt, Sema Cingililoğlu'nun sigorta şirketiyle flörtte. Malum Cingililoğlu'nun iki sigorta şirketi var. Biri Demir Sigorta diğeri ise Demir Hayat Sigorta. Muhittin Yurt da eskiden bu şirketlerde yöneticilik yapmış bir isim... Ancak sektörde konuşulanlara göre bu flört genel müdürlük ya da yöneticilik için değilmiş. Yoksa Muhittin Yurt bu şirketleri satın mı alacak? Hayır. Türkiye'de yöneticilik yapan birçok genel müdürde bir şirket satın



Muhittin Yurt

alacak kadar para olmadığını herkes bilir. Bazılarında varsa da Yurt'ta o kadar yoktur. Bunun için de öyle bir satın alma söz konusu değil. Ancak Muhittin Yurt'un bir fonla görüştüğü ve bu şirketlerin satışına aracılık edeceği söyleniyor. Ne diyelim, umarız Yurt bu yeni girişiminde başarılı olur ve sektöre geri döner.

Deniz Emeklilik'te görüş ayrılığı

MetLife, bir DenizBank iştiraki olan Deniz Emeklilik'i 162 milyon euroya satın alarak Türkiye pazarına girmişti. Metlife, Deniz Emeklilik'i satın almakla kalmayıp DenizBank'la da hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin dağıtımını, pazarlamasını ve satış için 15 yıllık hayat sigortası ve bireysel emeklilik acenteliği sözleşmesi imzalamıştı. Yine hatırlanacağı gibi Metlife, Deniz Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven'le yola devam kararı almıştı... Ancak sigorta çevrelerinde konuşulanlara bakılırsa satın alma işleminden kısa

bir süre sonra şirketin üst düzey yöneticileri konusunda görüş ayrılığı yaşanmış. MetLife, terfi alması gereken bir yöneticiyi Deniz Emeklilik'e genel müdür olarak atamak

Malum Deniz Yurtseven, DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş'in hem genç hem de başarılı bulduğu yöneticilerden. Hakan Ateş sahip çıktığı için de Metlife



Deniz Yurtseven

istiyormuş. Ancak bankayla 15 yıllık acentelik sözleşmesinden dolayı bu değişimi yapamıyormuş.

bu değişimi bir türlü hayata geçiremiyormuş. Bakalım bu kriz önümüzdeki dönemde nasıl çözülecek?

Bu da eşit ücrete eşit iş!

Geçen ayın en önemli gündem maddelerinden biriydi 'eşit işe eşit ücret' uygulaması... Bu çerçevede sigorta sektörü için oldukça önemli bir kurum olan Sigorta Denetleme Kurulu'nda çalışan murakıpların da maaşlarında güncellemeler yani düşüşler olmuştu.

Bilindiği gibi yeni düzenlemeyle kamuda 'uzman' olarak değerlendirilen herkes eşit ücret alacaktı. Meğer kamuda iki türlü uzman varmış. Asıl haksızlık da bu noktada kendini gösteriyormuş. Nasıl mı? Ünvani uzman olanların bazıları akşama kadar ofiste çalışırken, bazıları da şirketleri denetime gidiyormuş. Şimdi denetime giden uzman murakıplar "eşit işe eşit ücret" kavramının "eşit ücrete eşit iş" olarak uygulanmasını istiyorlarmış. Yani çalışma koşullarının diğerleri gibi ofis ortamında olması ve dışarıya denetime gitmemeleri gerektiğini savunuyorlarmış!

Bu çerçevede sigorta sektörü için oldukça önemli bir kurum olan Sigorta Denetleme Kurulu'nda çalışan murakıpların da maaşlarında güncellemeler yani düşüşler olmuştu. Bilindiği gibi yeni düzenlemeyle kamuda görev yapan ve 'uzman' olarak değerlendirilen herkes eşit ücret alacaktı. Meğer kamuda iki türlü uzman varmış. Asıl haksızlık da bu noktada kendini gösteriyormuş. Nasıl mı? Ünvani uzman olanların bazıları akşama kadar ofiste çalışırken, bazıları da şirketleri denetime gidiyormuş. Şimdi denetime giden, ofiste durmayan ama uzman olarak değerlendirilen murakıplar "eşit işe eşit ücret" kavramının "eşit ücrete eşit iş" olarak uygulanmasını istiyorlarmış. Yani çalışma koşullarının diğerleri gibi ofis ortamında olması ve dışarıya denetime gitmemeleri gerektiğini savunuyorlarmış!

Her eve gerekli bir sigorta: Yuvam

Türkiye’de ev sigortalarına ilgi oldukça az. Gelişmiş ülkelerde evlerin yüzde 50’den fazlası sigortalanırken, Türkiye’de bu oran yüzde 15 civarında. Yapı Kredi Sigorta’nın Yuvam ürünüyle birçok teminatı çok uygun fiyatlarla almak mümkün...

Türkiye’de sigorta yaptırmaya konusundaki bilinç maalesef çok yüksek değil. Birçok alandaki sigortalılık oranı gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük. Örneğin, gelişmiş ülkelerde yüzde 50 seviyelerinde olan ev sigortası penetrasyonu Türkiye’de yüzde

15’leri bile geçemiyor. Ülkemizde 15 milyonun üzerinde sigortalanabilir konut var. Buna karşılık sigortalı ev sayısı ise sadece 2 milyon civarında. Zorunlu deprem sigortası da bu kapsamda değerlendirilse bile toplam poliçe sayısı 3.5 milyona ancak ulaşıyor. Peki ev sigortalarına ilginin az

olmasının nedenleri neler? Ana neden, bilgisizlik ve güvensizlik. İnsanlar evlerinde meydana gelebilecek hasarların çok düşük primlerle teminat altına alınabileceğini bilmiyor. Teminat kapsamı genişledikçe ödenecek prim artsa da araç sigortalarına göre çok daha düşük tutarlarla ev ve içindeki eşyaları risklere karşı koruma altına almak mümkün.

DASK’tan farklı

Ev sigortalarının DASK (Doğal Afet Sigortaları Kanunu) ile karıştırılması da bir başka sorun. Nedense DASK yaptıranlar, ev sigortasına gerek olmadığını düşünüyor. Malum DASK yani zorunlu deprem sigortası, zorunlu bir sigorta. Deprem ve deprem sonrasında binalarda oluşabilecek yangın, infilak gibi hasarları teminat kapsamına alıyor. Ev sigortaları ise çok daha geniş bir yapıya sahip... Hem

DASK’ın kapsamında olmayan birçok teminatı hem de DASK’ın kapsama almadığı eşyaları teminat kapsamına alıyor. DASK ise sadece bina için düzenleniyor ve evin inşaat maliyetini ödüyor. Oysa ev sigortalarıyla bina ve eşyalar için yangın, komşu ve kiracı sorumluluk, dahili su, sel ve su baskını, fırtına, duman gibi teminatlar poliçe kapsamında sunuluyor. Ek teminatlarla kapsam çok daha genişleyebiliyor. Unutulmaması gereken asıl önemli nokta ise bu teminatlara ufak primlerle sahip olunabileceği... Türkiye’de DASK yaptıranların tamamı ev sigortası yaptırmıyor. Arada yaklaşık 1.5 milyon civarında fark var. Yani fazladan 1.5 milyon DASK poliçesi mevcut. Bu da her DASK poliçesi yaptıranın ev sigortası yaptırmadığını net olarak ortaya koyuyor. Yapı Kredi Sigorta, sigortalılara DASK poliçesiyle birlikte primi



Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioglu, “Yuvam poliçesi satın alanlara duman dedektörü hediye ettiklerini, böyle hasar önleyici projelerle sigortalıları bilinçlendirmeye çalıştıklarını” söyledi.

Yuvam poliçesinin avantajları

Yuvam, paket bir poliçe... Uygun primlerle geniş bir teminat yelpazesi sunuyor. Bina ve eşyalarınızı, sorumluluklarınızı sürekli güvence altında tutuyor, ayrıca asistans hizmetleri sağlıyor. Asistans hizmetleri kapsamında çilingir, su ve elektrik tesisatı gibi kapsamı çok geniş ihtiyaçlarınızı ücretsiz olarak karşılarken, dilerseniz otel, uçak gibi rezervasyonlarınızı yaptırıp bilgilendirme hizmetlerinden de yararlanabiliyorsunuz. Yuvam poliçesiyle fotoğraf makinesi, laptop gibi elektronik cihazlar da teminat kapsamına alınıyor.



çok yüksek olmayan, ancak koruma anlamında çok yetenekli poliçeleri de almalarını tavsiye ediyor. Son yaşanan deprem, sel gibi doğal felaketlerde de tecrübe edildiği gibi sigorta zengin değil, aslında fakir işi olmalı. Çünkü hali vakti yerinde olanlar kaybettikleri bu değerleri çok daha kısa zamanda yerine koyabiliyor. Ancak mali açıdan bu kadar şanslı olmayacak kişilerin sigortaya daha fazla rağbet etmeleri gerekiyor. Aslında verilen teminatlarla ödenen primler karşılaştırıldığında, çok düşük meblağlarla sıkıntı yaratabilecek bu risklerin kolaylıkla teminat altına alınabildiği görülüyor. Ev sigortalarında teminatlar oldukça geniş. Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Emin Selim Fenercioğlu, “Sigortalılarımızın hasar anında mağdur olmaması, tüm teminatlara yüksek sayılmayan primlerle ulaşabilmesi ve varlıklarını koruyabilmesi amacıyla birçok teminatı bir arada, paket olarak sigortalılarımıza sunuyoruz” diyor.

Yapı Kredi Sigorta, genel olarak bina ve eşyaların sigortalarında klasik yangın poliçelerinde yangın, komşu ve kiracı sorumluluk, dahili su, sel ve su baskını, fırtına, duman, araç çarpması, cam kırılması, asist hizmetleri, enkaz kaldırma ve hukuksal koruma gibi teminatları poliçe kapsamında sunuyor. Yapı Kredi Sigorta’nın Yuvam poliçesiyle de benzer teminatlar veriliyor. Gerek fiyat, gerek asist hizmetleri gerekse de üçüncü şahıs sorumluluk, elektronik cihaz, hukuksal koruma gibi ek teminatlar sigortalıya avantaj sağlaması açısından farklılık gösterebiliyor. Teminat farklarının yanı sıra asıl önemli olan hasar anında sigorta şirketlerinin tavrı. Fenercioğlu, “Yıllardır sigortalılarına en üst düzeyde hizmet vermeye çalışan şirketimiz, hasar sırasında da her zaman onların yanında olmuştur” diyor. Bu arada Yapı Kredi Sigorta, Yuvam poliçesi alanlara duman dedektörü hediye ediyor. 2011 yılında başlayan bu kampanya 2012’de de sürecek.

Teminat tutarı	
Bina	100.000 TL
Eşya	50.000 TL
DASK’a tabi 100 metrekarelik bir konut için net primler	
Deprem alınması halinde;	
1. derece deprem bölgesi için	450.10 TL
2. derece deprem bölgesi için	404.28 TL
3. derece deprem bölgesi için	353.52 TL
4. derece deprem bölgesi için	333.78 TL
5. derece deprem bölgesi için	326.02 TL
Deprem alınmaması halinde	320.25 TL



Ev sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli?

Sadece ev sigortası için değil tüm sigorta ihtiyaçlarımızı karşılar-ken de teminat kapsamına çok dikkat etmeliyiz. Son yıllarda sigortalılar lehine bu konularda önemli düzenlemeler yapıldı. “Bilgilendirme Formu” bu konuda sigortalılar için önemli bir referans kaynağı niteliğinde. İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte artık şirketlerin poliçelerindeki teminatlar kolayca kıyaslanabiliyor. Sigortalılar, en azından en çok hasar meydana getiren deprem, dahili su, sel ve su baskını ile hırsızlık teminatlarının poliçelerinde olup olmadığına bakabilirler.



Büyüme 2013'e kaldı

Küresel reasürans devlerinin 2012 beklentilerine göre sektörü bekleyen en büyük risk artan belirsizlik. Gelişmiş piyasalardaki borç krizi, düşük faiz oranları ve 2011'in ağır felaket bilançosu hem sigortacılar hem de reasürans piyasalarını bekleyen sorunlar olarak sıralanıyor. İşte küresel reasürans devlerinin yeni yıl beklentileri...

Sigorta sektörünün nabzını tutan reasürans devleri hazırladıkları yılsonu raporlarıyla 2012/13'e dair beklentilerini, sektörü bekleyen riskleri ve fırsatları değerlendirdiler. Swiss Re tarafından yayımlanan "Küresel Sigorta Araştırması 2011 ve 2012/13 Görünümü" raporuna göre ekonomi yavaşlarken düşük faiz oranları ve euro borç krizi sigortacıların karlılığını ve varlıkları olumsuz etkileyecek faktörler olarak ön plana çıkıyor. Rapordan çıkan sonuçlara göre sigorta sektörü, finansal krizin başladığı döneme göre sermaye tabanını çok daha yüksek bir seviyede ve başarılı bir şekilde onarsa da büyük felaketlerden kaynaklanan kayıplar ve düşük yatırım verimliliğinin bu yılki karlılığı düşürmesi bekleniyor. Diğer yandan gelişmiş piyasalardaki zayıf ekonomik büyüme hayat ve hayat dışı

primlerdeki genişlemeyi sınırlandıracak. Fakat elementer branşlardaki karlılık, piyasaların sertleşmesini takiben 2012 sonundan itibaren tekrar iyileşecek. Hayat ve hayat dışı alanlardaki primlerin büyümesi ise 2012'de artacak, 2013'de ise daha da gelişecek. Yükselen piyasalardaki büyümenin 2012'de yüzde 7 ile 9 oranlarında olması beklenirken Swiss Re ekonomistleri sektördeki asıl büyümenin 2013'de hissedileceği görüşünü savunuyorlar. Swiss Re'nin raporu açıkladığı Economic Forum'da konuşan Başekonomist Kurt Karl'a göre sigorta sektörü mevcut ekonomik ve siyasi ortamda üç ana zorlukla karşı karşıya kalacak: Düşük hazine bonusu gelirleri, euro borç krizi ve yükselen piyasalarda yükselen enflasyonla yavaşlayan büyüme... Swiss Re raporuna göre düşük yatırım gelirleri, yüksek tedbir maliyetleri ve düşük iş

hacminin yanı sıra daha külfetli sermaye gereksinimleri, kısa vadede kriz öncesi karlılığa dönüşü engelleyecek. Munich Re analistleri de benzer şekilde sigorta sektörünün önündeki en büyük zorluğun Avrupa ve ABD'deki borç krizleri, düşük fazi oranları ve yaşanan ağır doğal felaketler olarak sıralıyor. Bölgesel ve sektör bazlı büyüme alanlarını belirleyen Munich Re analistlerine göre sigorta sektörü genel olarak düşük faiz oranlarından etkilendi. Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Ludger Arnoldussen'e göre yatırım çeşitliliği her zamankinden daha fazla önem kazanırken yatırım gelirlerinin azalmasından dolayı poliçe yenileme görüşmelerinde fiyatlandırmaya özel olarak önem vermek gerekiyor. Mevcut krizin, finansal istikrarı korumanın politikacılar için önemli bir görev olduğunu gösterdiğini söyleyen Arnoldussen, bu



Beklentilerden satır başları

- 2012'de büyüme zayıf olsa da 2013'den itibaren sektör uzun vadeli büyüme trendine geri dönecek
- Sigorta sektörünün sermaye onarımı 2007 yılına göre daha iyi.
- 2011'de yaşanan felaketler şimdiden reasürans fiyatlarına yansdı.
- Hayat sigortasındaki büyüme 2012 ve 2013'de iyileşecek ancak düşük faiz oranları karlılığı olumsuz etkileyecek
- Yükselen piyasalar büyümenin motoru olmaya devam edecek ve 2012'de daha fazla liberalleşecek.

doğrultuda şeffaflığı hedefleyen Solvency II'nin Avrupa sigorta piyasası için doğru bir adım olduğunu ve piyasa düzenlemelerinin geliştirilmesi gerektiğini vurguluyor.

Avrupa hala durgunluğun eşiğinde

Makro ekonomik tahminlere gelince... Swiss Re ekonomistlerine göre 2011'de yaşanan ilk düzelmelerin ardından sermaye piyasaları hafifçe sarsılırken euro bölgesi ve ABD hala durgunluğun eşiğinde geziniyorlar. Yükselen piyasalarda da büyüme az da olsa yavaşlıyor. Faiz oranlarında ise özellikle Almanya ve ABD'de iki yıl daha faiz oranlarının düşük seviyelerde seyredeceği öngörülüyor. Ancak 2013 yılı sonunda faiz oranlarında bir artış bekleniyor. Bugün ekonomik açıdan Avrupa'daki en büyük riskin siyasi gelişmelerden kaynaklandığını bunun da ülkelerin yükümlülüklerini yerine getirmemesine ve hatta Avrupa Para Birliği'nden çıkışlara yol açabileceğinin altını çizen Swiss Re Başekonomisti Kurt Karl, "Bu riski ABD'deki büyümeyi destekleyip açığı azaltacak makul mali düzenlemeleri engelleyen siyasi çıkmazlarla ilişkili risksler yakından izliyor. Bu iki ana bölgedeki durum, uzun süreli yavaş büyüme, düşük enflasyon ve düşük faiz oranları riskini artırıyor" diyor. Karl'a göre gelişmiş ekonomilerdeki enflasyon riski için hala birkaç yıl zaman var ancak zayıf

büyüme mali güçlenmeyi zorlaştırıyor, borç düzeyini azaltmak için kasıtlı olarak enflasyonun teşvik edilmesi eğilimi güçleniyor. Gelişmiş piyasalardan çok da ayrı olmayan yükselen piyasalarda ise enflasyon yükselirken büyümenin yavaşlaması bekleniyor.

Büyüme yavaş olacak
2011 yılı sadece afetzedeler için değil hiç şüphesiz sigortacılar için de büyük kayıpların yaşandığı bir yıl oldu. Swiss Re raporuna göre ABD ve Avrupa'da yaşanan zorlu makro ekonomik ortam ılımlı bir prim artışına sebep olacak. Nitekim 2013 yılında ekonomik koşullar iyileştikçe, gelişmiş piyasalarda gerçek prim artış oranı da hızlanacak ve 2012'de yaklaşık yüzde 1 düzeyinden 2013'te yüzde 3'e çıkacak. Yükselen piyasaların ise aynı dönemde yüzde 7 ila 9 arasında gerçek prim artış oranlarını yakalaması öngörülüyor. Sigorta branşlarına bakarsak, hayat branşında 2010'da kısa bir düzelme yaşayan primler 2011'de tekrar düşüş yaşadı. Swiss Re raporuna göre prim artışının 2012'de düzelmesi beklense de tüketiciler ve işverenleri etkileyen zayıf ekonomi yüzünden bu artışın cansız olacak. Ancak 2013'den itibaren büyümenin yavaşça artması ve uzun vadeli büyüme trendine girmesi bekleniyor. Diğer yandan 2011'nin ilk yarısındaki felaketlerden ortaya çıkan kayıplar bu yıl karları



düşürürken reasürans oranlarının sertleşmesine yol açtı. Büyük hasar taleplerinin şimdiden yenilenen sözleşmelere yansımalarını söyleyen Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Arnoldussen, Avustralya ve Yeni Zelanda'da doğal afet prim fiyatlarının ortalama yüzde 40-50 oranında arttığını, ABD ve Latin Amerika'da ise fiyat artışlarının yüzde 10'larda olduğunu söylüyor.

Yükselen piyasalar daha fazla liberalleşecek

Sigorta branşlarına bakarsak, Swiss Re raporuna göre 2011 yılında hayat sigortası branşı Çin ve Hindistan'daki düzenlemelerden kaynaklı olarak yükselen piyasalarda yavaşladı. Ortadoğu ve Latin Amerika'da ise sağlıklı büyüme sağlandı. 2012 ve 2013'de uzun vadeli gerçek büyüme oranlarının yüzde 8 civarında olması bekleniyor. Hayat-dışı branşlar ise yükselen piyasalardaki istikrarlı ekonomik büyümeden olumlu etkilenmeye devam etti. Artan

araba sahipliği ve sürekli altyapı harcamaları sigorta talebini artırdı. Ayrıca Asya'daki bir dizi doğal felaketin risk algısında bilinçlenmeyi artırmaya ve şirketlerin sigorta korumasına yönelmesine yardım etmesi bekleniyor. Bu yüzden ticari, araç, sağlık ve bireysel kaza branşlarının yanı sıra mühendislik, tarım ve kefil sigortalarında güçlü bir artış bekleniyor. Swiss Re analistleri yükselen piyasaların 2012'de de küresel sigorta sektörünün büyüme motoru olmasını bekliyor. Tahminler hayat sigortası primlerinin 2012 ve 2013'te yüzde 8, hayat dışı primlerde ise yüzde 7-9 oranında artacağı yönünde. Öte yandan küresel sigorta devleri için iyi bir haber var... Çin, Hindistan ve Rusya gibi bazı anahtar bölgelerde sigorta sektörünün daha fazla liberalleşmesi ve bu sayede küresel piyasalara daha fazla eklenmesi bekleniyor. Beklentileri özetlemek gerekirse reasürans devlerinin 2012'den olmasa da 2013 yılından umutlu oldukları görülüyor.

İflasın eşliğinden dönüş

Avrupa'nın ikinci büyük tur operatörü İngiltere merkezli Thomas Cook zor günler yaşıyor. 170 yıllık tarihi şirket omzundaki borç yükünü azaltmak için 20'ye yakın banka ile görüşüyordu. 22 Kasım'da şirket 100 milyon sterline daha ihtiyacı olduğunu itiraf edince hisseleri yüzde 75 değer kaybetti. The Economist'in yorumuna göre şirketin bu başarısızlığının arkasındaki en büyük sebep, seyahat acenteleri işlerini internete taşıırken Thomas

Cook'un son birkaç yıldır acentelere büyük paralar harcaması oldu. Ancak uzmanlara göre Thomas Cook iflas etmek için fazlasıyla büyük bir şirket ve bankaların riske atamayacak kadar alacakları bulunuyordu. Nitekim beklendiği gibi Aralık ayı başında şirkete Nisan 2013 sonuna kadar ödenmek üzere 200 milyon sterlinlik kurtarma kredisi verildi. Tüm bu olaylar Thomas Cook tatilcilerini de endişelendirdi. Her ne kadar şirket müşterilerinin rezervas-



yonlarına güvence verse de Cook'tan sadece uçak bileti alan müşterilere ATOL (Havayolu Seyahati Organizatörleri Lisanslama Kurumu) programı ile korunmayacakları için uygun bir seyahat

sigortası almaları tavsiye ediliyor. Tatilciler için finansal bir koruma olan ATOL, üyesi olan bir tur operatörü iflas ederse müşterilerinin ödedikleri parayı kaybetmemelerini garantiye alıyor.

Bisikletçilere de sigorta

Britanya Sigortacılar Birliği ABI, sigortasız yola çıkmanın çok büyük hasarlara yol açabileceği konusunda bisikletçileri uyardı. Bir kazada yaralanan ya da kazaya sebep olan bisikletçilerin binlerce dolarlık tazminatla karşı karşıya kalabileceğini hatırlatan ABI, sayısı artan bisikletçileri sigorta yaptırmaya davet ediyor.

Nitekim 1990'ların sonlarına göre sayıları yüzde 20 artan bisikletçilerin kazaya karışma oranları da artıyor. İngiltere Ulaştırma Dairesi verilerine göre 2011'in ilk yarısında bisikletli kazaların oranı bir önceki yılın ilk yarısına göre yüzde 12 arttı.

Primlere gelince... Yollarda motorlu araçlara göre daha savunmasız olan bisiklet sürücülerinin bir kazaya sebep olma riski de daha düşük. Dolayısıyla primleri de daha düşük hesaplanıyor. Bisikletlilere özel kasko sigortalarının yıllık primleri 30-40 sterlin olarak hesaplanıyor.



Woodford'dan işe iade davası

Olympus'ta sular durulmuyor. Olympus Corp'un eski CEO'su Michael Woodford başlattığı kampanya ile şirketin yönetim kurulunu istifaya çağırırken işini geri istiyor. Aralık ayında Reuters'e yeni bir yönetim kurulu toparlamaya başladığını açıklayan Woodford, mevcut yönetimi yeni kurul toplantısının yapılacağı şubat ayına kadar devirme konusunda büyük hissedarlarla da lobi yapıyor. Kulislere ise Woodford'un 92 yıllık Japon şirketini Amerikalı bir sağlık grubuna satma girişiminin bir parçası olduğu yönünde konuşuluyor. Diğer yandan Olympus'un ana hissedarlarından bir kısmı sallanan gemiden kaçmaya başladılar. Goldman Sachs gibi yabancı büyük yatırımcılar yönetim kurulunun ayrılmasını isterken yerli yatırımcılar Olympus'u destekliyorlar. Kısa bir süre önce Olympus'un en büyük hissedarı olan Nippon Life Insurance Co, hisselerini yüzde 5'e indirse de Olympus'u desteklemeye devam edeceğini açıkladı.

Sigortacılar tanıdıkları müşteriye sever

Her sigortacının rüyası müşterisi hakkında olabildiğince fazla bilgi edinmekse sadakat kartları bunun için biçilmiş kaftan. Nitekim dünyaca ünlü iktisat fakültesi London School of Economics öğrencileri, hazırladıkları bir proje ile bunu kanıtladılar. Bir grup öğrenci bitirme ödevini sadakat kartlarının sigorta primlerine etkisi üzerine yaptı. Seçilen kart ise Britanya'nın en büyük perakendecisi Tesco oldu. Öğrencilerin bir kısmı Tesco'dan kasko sigortası yaptırmak için henüz hiç kullanılmamış Tesco Clubcard'larının numaralarını kullandılar ve yüzde 1 indirim

aldılar. Öte yandan yine aynı öğrenciler aynı bilgilerle ancak oldukça sık kullanılan Clubcard'ların numarası ile kasko için başvurdıklarında yüzde 18'e kadar indirim alabildiler. Her ne kadar Tesco sadakat kartlarını nasıl kullandığını açıklamaya niyetli olmasa da insanların özel yaşamları ve zevkleri hakkında ufak da olsa bilgiler veren bu kartları farklı iş kollarını geliştirmek için kullandığı aşikar. Örneğin bu sayede köpek maması almaya başlayan bir müşteriye evcil hayvan sigortası ya da kilit alan bir müşteriye ev sigortası önerebiliyor. Ya da daha az alkol

tüketen bir müşteriye kaskoda indirim yapmaktan çekinmiyor. Uzmanlara göre iş kolları finansal hizmetlere de uzanan Tesco'nun sadakat kartları sayesinde gelenek-

sel sigortacıları geride bırakması işten bile değil.



Genç işçilere ucuz kasko

İngiltere parlamentosu gençleri araç kullanmaktan soğutan yüksek kasko primlerine çözüm arıyor. BBC'nin haberine göre Parlamento'da İşçi Partisi vekillerinin sunduğu öneri 17-24 yaşlarındaki genç çalışanlar için "sadece işe gidip gelmeyi kapsayan" kasko seçeneğinin gençlerin daha fazla işe girmesine ya da okula devam etmesine yardımcı olacağı öngörülüyor.

İşçi Partisi'ne göre yüksek sigorta primleri, yüksek tren biletleri ve otobüs hizmetlerindeki

kesintilerle birleşince gençleri ulaşımdan soğutuyor. Ancak iş ya da okul gibi belirli rotalar için ucuz kasko uygulanırsa hem sigortacıların geç saatlerde yapılan kazalarla ilgili endişelerine hem de gençlerin derdine çare olabileceği savunuluyor. "Sigorta firmaları belirli saatlerde sigorta koruması sağlayan daha ucuz ürünler sunarak sorumluluk sahibi gençlere yardım edebilirler" diyen İşçi Partisi milletvekillerinden gölge ulaştırma bakanı John Woodcock bu sayede bir milyondan fazla işsiz gencin önündeki engellerden birini kaldırmak istediklerini söylüyor. İşçi Partisi vekilleri yeni ürünleri destekleyen eğitimler sayesinde gençler arasında yollarda risk bilincinin de artırılabilceğini savunuyorlar. Britanya Sigortacılar Birliği (ABI) sözcüsü gençleri yollara kazandıracak her türlü öneriye sıcak baktıklarını dile getirir de "yollarda çok sayıda gencin öldüğünü" bu yüzden de

gençlere uygulanan primlerin yüksek olduğunu dile getiriyor. Bu öneriyi "ilginç" bulduklarına dair yorumlar yapan sigorta sektörü temsilcileri uygulamada sağlıklı sonuç alınabileceğinden şüpheliler. Çünkü 25 yaş altı sürücülere uygulanan yüksek primler bu yaş grubunun karıştığı çok sayıda trafik kazasından kaynaklanıyor.

Swiss Re CEO'su ayrıldı

Swiss Re Yönetim Kurulu, 12 Aralık'ta yaptığı bir açıklama şirket CEO'su Stefan Lippe'nin şirketten ayrılmaya karar verdiğini kamuoyuna duyurdu. Erken emekli olan Lippe'nin yerine kimin geleceği henüz belli değil. Yönetim Kurulu Başkanı Walter Kielholz, neredeyse 30 yıldır şirkette çalışan Lippe'nin kararından üzüntü duyduklarını açıkladı.



Obama yaptı sigortacılar geliştiriyor

Obama'nın sağlık reformu yasasının temel değişiklikleri 2014'ten önce uygulamaya geçmeyecek ancak ABD'li sigortacılar şimdiden hazırlıklarını yapıyorlar. Medicare (yaşlılar için sağlık sigortası) ve Medicaid (yoksullar için sağlık sigortası) adı verilen planlar ile yaşlılar özel sigorta şirketlerinden sigorta koruması alabiliyorlar.

Yeni sağlık yasası ile herkesin sağlık sigortası alması, alamayanların sigortalarının ise devlet tarafından desteklenmesi öngörülüyor. Kongre Bütçe Dairesi reformun devlete maliyetinin 10 yıl içinde 940 milyar dolara ulaşacağını hesaplıyor. Bu bütçe elbette sigorta şirketlerinin iştahını kabartıyor ve şimdiden çoğu şirketin



sağlık sigortalarına yatırım yapmalarını sağlıyor. Sağlık sigortası devi Cigna 3.8 milyar dolara HealthSpring'i alacağını açıkladı, kamu sağlık programlarında lider olan Humana geçen yıl iki, WellPoint ise bir sağlık sigortası firması satın aldı. Sektöre dair en büyük beklentilerden biri de özellikle

savaş sonrası doğan nüfusun emeklilik çağına ulaşması ile sigorta sahipliğinin büyük oranda artması. Daha fazla insan sağlık sigortası aldıkça sigorta şirketlerinin gelirleri de artacak. Ancak yasanın getirdiği bazı önlemler ile karlılıkları da azalacak. Örneğin bazı önemli tetkik ve tedavilerin daha önce hastalığı

olmasına bakılmaksızın herkesi kapsaması zorunluluğu getirilecek. İşte bu yüzden sigorta şirketleri bir yandan da hizmetlerini geliştirebilecekleri alanlara yatırım yapıyorlar. Örneğin Aetna geçen yıl bir sağlık bilgi teknolojisi firmasını, Humana ise bir sağlık kliniği zincirini satın aldı. Böylelikle şirket bir yandan tedavi edecek diğer yandan masrafları ödeyecek. Sektörün en büyüğü olan UnitedHealth Group ise OptumHealth şirketi ile bir doktor grubunu yönetiyor. Uzmanlara göre sigortacıların sağlık hizmetlerine girişi ile hastaneler ve sigortacılar arasındaki çıkar çatışması ortadan kalkarken, hastane hizmetleri daha etkin hale getirilebilecek.

Greenberg, ABD'ye karşı

Amerikalı sigorta şirketi American International Group'un (AIG) eski yöneticisi Maurice Hank Greenberg'in şirketi Starr International, 2008 yılında hükümetin AIG'nin yönetimini devralmasının "anayasaya aykırı" olduğu gerekçeyle 25 milyar dolarlık dava açtı. Bugün 86 yaşında olan Greenberg, 2005'te AIG'ye el konan kadar şirkette yaklaşık 40 yıl yöneticilik yapmıştı.

Starr International ayrıca, ABD Bölge Mahkemesi'nde ABD Merkez Bankası'nın (FED) New York'taki temsilciliğine karşı da dava açtı. New York FED, hükümetin AIG'in yönetimini devraldığını zaman

şirkete 85 milyar dolar tutarında kredi hattı açmıştı. Bir dönem yüzde 12 ile AIG'nin en büyük hissedarlarından Starr International, hükümetin AIG'nin yüzde 80 hissesini devraldığını ve hissedarların onayını almaksızın federal kredilere yüzde 14.5 "cezalandırıcı" faiz uyguladığını ve Goldman Sachs gibi AIG'nin ticari ortaklarına "gizli kurtarma" sağlamayı umduğunu iddia etti.

Starr International'ın avukatı David Boies, "hükümetin finansal aciliyet durumunda bile mülkiyet haklarını ve hissedarları ayaklar altında çiğnemek için yetkili kılınmadığını" ifade etti. ABD



Hazine Bakanlığı'nın finansal istikrardan sorumlu müsteşarı Tim Massad ise konuyla ilgili olarak "Hükümet AIG'ye yardım etti ve tüm küresel finansal sistemin erimesini önlemek için AIG'nin iflasını durdurmuştu.

Takım yıldızı

Şirketlerde, spor kulüpleri gibi yıldız takımları değil ama takım yıldızları olursa başarı geliyor. **Ertuğrul Bul**



Şirketlerde, spor kulüpleri gibi yıldız takımları değil ama takım yıldızları olursa başarı geliyor. Başarılı takımın içinden yıldızlar çıkıyor ve yükseliyorlar. Başarısızlık önce lidere, sonra da takımına olumsuz etki yapıyor. İstenilen başarıyı yakalayamayan takımın lideri öncelikle bu sonuçtan olumsuz etkilenir ancak hemen ardından da takımın neden başarısız olduğu değerlendirilir ve yeni gelen lider tarafından içeride takımın başarısız olmasına neden olduğu düşünülen kişi ve süreçler revize edilir. Şirketlerin performansını etkilediğini düşündüğüm hususlardan bir tanesi de, liderin öncelikleri farklı olduğundan veya konuya ilişkin birikimi olmamasından dolayı bazı alanları boş bırakmasının, bu boşluğu dolduran ekip üyelerince, biraz da aşırı güvenle, lider ile liderlik yarışına girilmesi ve asıl odağın mali sonuçlar yerine iç mücadele-ye dönüşmesidir.

Yönetimsel açıdan, hiç kimse mükemmel değildir. İnsanların birbirlerinden farklı yetkinlikleri vardır. Yetkinlik: Bir kişinin veya organizasyonun temel gücünü yansıtan mevcut bilgi ve beceri bileşimidir.

Farklı yetkinliklere sahip kişilerin şirket içerisinde doğru pozisyonlanması şirketi başarıya taşır.

Doğru yetkinliklerdeki insanların bir araya gelmesi ile yönetim ekibi şekillenir. Ancak, biraz kariyer hırsı, biraz sonuçlarda istenen başarının sağlanamaması ve/veya “daha iyisini yapabiliyordim” özgüveni ve bu konuda şirket içi iletişim yapabilme atmosferinin varlığı ile ekip içerisinde bir üst pozisyonda bulunan kişilerin yönetimsel becerilerindeki zayıflıklar dillendirilmeye başlanabilir.

Örnek: Bir yönetici, çeşitli nedenlerle ekip arkadaşlarına “fazla” inisiyatif bırakmış olabilir. Doğada hiçbir şey boş kalmıyor. Ekibin bir veya birkaç üyesi bu yönetimsel boşluğu yetkinlikleri ile doldurur. Bu ilgili tüm taraflar için iyi bir şey. Belki de kendilerine söz konusu boşluk bırakılmasa bu konudaki yetkinlikleri o denli ortaya çıkma imkanı bulamayacakken, böyle bir imkan bulur.

Bu durum zaman içerisinde boşluğu dolduranlarda, “Aslında ben bu işi yapabiliyorum, Yöneticiliği de çok daha iyi yapabilirim” şeklinde fazla özgüven yaratır. Şirket yönetiminde hedef saptığı için iç çatışmalar,

güç mücadeleleri şirket sonuçlarından daha fazla zaman almaya başlar. Sonuçta da şirket mali tablolarında negatif etkiler ortaya çıkmaya başlar.

Negatif sonuçların devamlılığı Yönetim Kurulu’nun dikkatini çeker ve zamanı geldiğinde Yönetim Değişikliğine gidilir.

Çok önemli bir nokta; yönetim değişikliklerinde yönetim kurullarının bakış açıları ile ekibin bakış açısı genelde farklıdır. Ekip doldurduğunu düşündüğü boşluklardan hareketle boşalan koltuğa kendisinin getirileceğini umarken genelde sonuç bu şekilde olmaz. Çünkü yönetim kurulu ekibi de bu başarısızlığın sorumlularından gördüğü için ekip dışından bir atama yapar.

Sonuç olarak yeni gelen yönetici bir önceki ekip ile yollarını ayırıp kendi ekibini kurmadıysa bile bir öncekinden farklı olarak ekip arkadaşlarına sağladığı fazla inisiyatifi kullandırmadığında, bu boşluğu daha önce doldurma iddiasındaki ekip üyeleri afallar ve asla kendisinde olmaması gerekirken aldığı bu ilave sorumluluktan yoksun kaldığı için mutsuz olarak genellikle kurumla yollarını ayırır.

Ben bu durumun yönetimlerde farklı farklı kademelerde sıklıkla yaşandığını düşünüyorum. Ekip üyelerinin yöneticilerinin başarılı olmadığı durumlarda kendilerine yeni kariyer fırsatları çıkacağı beklentisi ile çıkılan yolculuklar hep hüsrana sonlanır. Yöneticileri kritik ederken, sizin bu kritik etme yetisine büyük ihtimalle o yöneticinizin bilerek/bilmeyerek size bıraktığı boşluğu, yetenek ve yetkinlikleriniz de kullanarak doldurmaktasınız. Eğer yöneticiniz o boşluğu size bırakmamış olsaydı büyük ihtimalle o yetkinliğinizi kullanma konusunda bu denli boş alan bulamayacaktınız.

Kariyer fırsatlarının en fazla ortaya çıktığı zamanlar yöneticilerinizin ve şirketinizin başarılı mali sonuçlara ulaştığı dönemlerdir. Eğer yöneticiniz, ekibin verdiği destek ile, başarısından dolayı daha üst pozisyonlara yükseliyorsa onun da referansı ile sizlerin yeni açılan pozisyonları değerlendirme olasılığınız çok yüksektir. Ancak başarılı takım içerisinde yıldızlar çıkartabilir. Bakınız Bayan Voleybol Milli Takımı ve yıldızlarına...

www.ertugrulbul.com

Ancak başarılı takımlar içerisinde yıldızlar çıkartabilir. Bakınız Bayan Voleybol Milli Takımı ve yıldızlarına...

Karsızlığın bahanesi ortadan kalkacak!

Son yıllarda yüksek karşılık ayıran sektörde karşılıklar gevşetiliyor. “Yöneticiler şikayet ediyordu biz de yumuşatıyoruz” diyen Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç yeni uygulama ile sektör yöneticilerinin karsızlık söylemindeki bahanenin ortadan kalkacağını söylüyor. **Barış Bekar** / akilliyasam@finansgundem.com

Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç'i bu kez Trabzon'da yakaladık. Doğu Karadeniz Tüm Sigorta Acenteleri Derneği (TÜSİD) tarafından Güneş Sigorta sponsorluğunda Trabzon'da düzenlenen Sigorta Zirvesi'nde konuşma yapan Ahmet Genç'i yakalamışken sigorta sektörü ile ilgili son gelişmeleri konuştuk. Malum sektörde son yıllarda en çok konuşulan konu olan ve sektör yöneticilerinin karsızlığın bir numaralı nedeni olarak gördüğü 'karşılıklar'ın gevşetilmesi gündemde. Böylece son yıllarda zarar eden şirketlerin bilançoları olumluya dönecek. Bu uygulama son yıllarda yüksek karşılıkları hesaplayarak büyüme stratejisi izleyen şirketleri olumsuz, diğerlerini ise olumlu etkileyecek. Aslında bu konuda sektörde bir fikir birliği yok. Biz de bu konuları Ahmet Genç'e sorduk...

Akıllı Yaşam: 2011 yılı sektör açısından nasıl geçti?

Sektör büyüyor. 2011 yılının ilk dokuz ayında yüzde 22 büyüdü.

Ya karlılık?

Karlılıklarda sorun var. Sektör yöneticileri bunu da ayrılan karşılıklara bağlıyor.

Karşılıklarda bir yumuşama olacağı ve sektörde bilançoların düzeleceği söyleniyor. Sektör buna göre hazırlıklarını yapmışken ya da bunun bedelini ödemişken yumuşatma kararı nasıl çıktı? Karşılıkların trendini analiz ettik. 2006 sonu ve 2010 sonunu kapsayacak, 5 yıllık bir analiz yaptık... Muallak tazminat karşılığına



baktığımızda, yaklaşık olarak söylüyorum, primler yüzde 46, ödenen hasarlar yüzde 42 artmış. Buna rağmen karşılık oranları yüzde 110 artmış. Buradan şunu çıkarıyoruz; biz 2008'de karşılık metodunu değiştirmeden önce eksik karşılık ayrılabilirdi ama bu sefer de, yaptığımız analizlere baktığımızda, biraz fazla karşılık ayırttığımızı gördük. O nedenle Hazine Müsteşarlığı'nın web sayfasında karşılık oranlarının düşürülmesine yönelik teklifimizi görüşlere açtık.

Düzenli karşılık ayıranlar ve buna göre karlılığı yakalamayı başaranlar için bu uygulama yılın son üç ayını kapsarsa cezalandırılmış olmuyorlar mı?

Şöyle örnek vereyim, davalık dosyalar var, birçok şirket Hazine Müsteşarlığı Sigortacı-

lık Genel Müdürlüğü'ne gelerek 'muallak dosyalardan kaynaklanan davalar var. Şirketler davaların yüzde 25'ini kazanıyor ama karşılıklarını davanın ilk açılış tutarından ayırıyorlar. Şirketler, "bu karşılık oranları gerçeği göstermiyor, burada bir haksızlık var" şeklinde söylemlerde bulunmaya başladılar. Biz de şimdi diyoruz ki, taslağı web sayfamıza koyduk, görüşlere açtık, taslakta hesaplama yaparsın, duruma göre bunları karşılıktan indirebilirsiniz ama yüzde 15'i geçemez. Tavanı yüzde 15 olarak belirledik. Bize gelen örnek şirketlerin de karşılıklarda yüzde 20'den aşağı yok. Yani bu adil bir düzenleme diye düşünüyorum. Bu düzenleme 2011 sonunda durumu düzeltecek. İstanbul'da görüştüğüm bazı yöneticiler endişelerini dile getirdiler. "Üç

dönem neticeler parlak değilken birden bire dördüncü dönem parlak bir netice alınacak o da anormal olmayacak mı, onun yerine bu uygulamayı 1 Ocak'ta devreye girsin" dediler. Senelerdir bu yükümlülüğü gevşetelim denirken şimdi de deniliyor ki yılsonu olmasın 2012'de olsun. Biz yılsonuna uygulayalım istiyoruz. Bunun, herkese karlılık açısından pozitif yansıyacağı kesin. Orada ciroya oynayan ya da oynama-yan diye bir şey olmayacak çünkü uygulama karlılıkla alakalı. Zaten öyle bir durum varsa da görüşler gelecektir sitede herkese açtık.

Rekabete nasıl yansıyacak?

Şimdi herkes kendi durumunu daha iyi analiz edecek. Karşılık ayırdıkları için mi bilançolar negatif yoksa gerçekten iş yapış şekilleri ile mi ilgili onu görecekler.

Sadece bu uygulama için ilk dokuz ayda karsız alanlarda küçülenler boşuna mı bu kadar bedel ödemiş olacaklar?
Ben öyle düşünmüyorum.

Talep sektörden mi geldi?

Sektörden talep gelmedi, dediğim gibi kendi yaptığımız analizleri gördüğümüz için fazla ayırtıyoruz diye düşündük. Bu sektör bir türlü kar etmiyor diye şikayet ediyorlardı. "Bankacılıkta yüzde 15'lerde öz kaynak karlılığı var bizde ise yüzde 5" diyorlardı. Biz de hadi buyurun size yüzde 15 diyerek

karlılığın yolunu açıyoruz. 2012'nin Mart ayında neticeler ortaya çıkar. Bakalım o zaman ne yazacaksınız merak ediyorum çünkü hep karsızlık yazıyordunuz.

Bu uygulama yılın son üç yanı kapsayacak mı?

Olabilir. Görüşler ağırlıklı olarak öyle gelirse ona göre bakarız.

2012'de yabancılar gelmeye devam eder mi?

Türkiye'de sigorta pazarında Avrupa'nın en büyük 20 grubunun 13-14 tanesi zaten var. O yüzden yeni gelişler sınırlı olur. Belki bir tane daha Japon yatırımcı gelir. Somp'o'nun oradaki rakiplerinden biri bu pazara girebilir. Japon ve ABD sigorta sektöründen yabancı yatırımcılar pek gelmedi, hep Avrupa piyasasından ya da Körfez'den yatırımcılar geldi. Belki bir iki tane ABD'li ya da Japon şirket gelebilir.

Türkiye'ye gelen büyük şirketlerin buradaki küçük pazar payları ile kalacağını düşünüyor musunuz? O şirketler orta vadede böyle kalır mı yoksa dünyadaki konumlarına uygun pozisyonlara gelmek için ilk 5, ilk 10 şirketlerini satın almayı ya da onlarla birleşmeyi düşünebilirler mi?

Şu anda pazarda olan bazı şirketlerin hayat dışında olanların hayat veya emeklilik şirketi arayışı içerisinde olduğunu biliyoruz. Bazılarının da pazar payı küçük şirketleri almış ama ilk 5 şirketten satın alma planları yapmak istediğini biliyoruz. Öyle 4 veya 5 şirket var. Onlar uygun zamanı bekliyorlar.

Prim üretimi operasyonel giderlerinin altında kalan şirketler var. Siz Hazine olarak buna müdahale edemiyor musunuz? Bu sağlıklı bir yapı mıdır?

İşin o noktasında Hazine sermaye yeterliliğine bakıyor. Bir şirket sermaye yeterliliğini

tutturuyor ve de müşteri şikayetlerini çözüyorsa gerisine bakmıyoruz. Sermaye yeterliliğini tutturuyorsa yani kasasına gerekli parayı koyuyorsa şirketin zarar etmesi biraz kendi sorunu...

2012'de ne tür düzenlemeler olacak?

Acenteler Yönetmeliği çıkacak, biraz gecikti ama görüşleri de topladık. Bu sene EVSAP'la uğraştık, yani Dünya Bankası ve IMF bizim durumumuzu analiz etti. Yani biz bir sınavdan geçtik ve 28 temel prensibin 19'unda tam uyumlu veya büyük ölçüde uyumlu çıktık. Dokuzunda ise kısmen uyumlu çıktık. Uyumsuz olduğumuz hiçbir uygulama yok. Bu çok güzel bir şey, kalan 9'unda ise zaten ufak tefek konular yüzünden böyle çıktı. Bana göre bu konuların 4 veya 5 olması gerekiyordu. Uluslararası standartlara uygun olup olmadığımızı kontrol ettiler. Düzenleme veya denetim ayağında bulunan uluslararası



prensiplerin incelenmesi tüm gelişmiş ülkelerin yaptırdığı bir inceleme. Bunlardan bir tanesi, corporate governance (kurumsal yönetim), 27 numaralı prensip sahtekarlıkla mücadeleyi kapsıyor. Bu sadece müşteri ile şirket arasındaki sahtekarlıkları değil sigorta şirketlerinin yöneticilerinin de şirketle ilgili sahtekarlıklarını da kapsıyor. Ayrıca acentenin, eksperin, hepsinin dahil olduğu bir sistem. Bunları Yanlış Sigorta Uygulamaları adı altında topladık. Mahkeme kararı ile hüküm giymeden kimseye sahtekar diyemiyorsunuz. O nedenle Yanlış Sigorta Uygulamaları mevzuatını yayınladık.

Şirketlerin öz kaynaklarındaki

düşüş dikkat çekti...
2009 veya 2010 yılında toplam öz kaynaklarda bir düşüş var. Onun nedeni de Aksigorta'nın Sabancı Holding iştiraklerini dışarı çıkarması. Oradan 2 milyar lira öz kaynak azalması oldu. Bölünme operasyonu oldu. Aşağı yukarı birkaç sene önce de aynı şeyi Genel Sigorta yapmıştı. Orada da Çukurova hisseleri vardı.

Peki bu hep böyle mi olacak? Zarar etse dahi sermaye getirince dur denmeyecek mi?
Serbest piyasa ekonomisi... vatandaş ucuza sigorta alıyorsa, hasar olduğunda hasarı ödeniyorsa şirketlerin parasını biz mi düşüneceğiz. Ama oradaki ince nokta şu; niye trafik sigortasında tam serbestliğe geçilmiyor çünkü geçtiğimiz anda bizim yerli küçük şirketlerimiz batabilir. Bu tür gözetmelerimiz oluyor.

DASK'ın havuz sistemindeki değişiklik ile ilgili gelişme var mı?
Bununla ilgili düzenleme Meclis'te yenileniyor. İlkbaharda çıkacak. Orada gene 5'er yıllık ihale ile verme düzeni devam ediyor. Ama sektör kendisi bir özel şirket kurarsa bununla ilgili esneklik olacak.

Şirketlerde 'mevcut yasaya göre bir hazırlık yaptık şimdi

hazırlık yapmayanlara kıyak oluyor' gibi bir eleştiri var...
Bunun bir başka kaynağı da vergi ayağı. Şimdi maliye test IBNR'ı diye bir şeyi kabul ediyor. Şöyle anlatayım; diyelim A şirketinin AZMM yöntemleri ile hesapladığı karşılık 150 lira. Maliye bunu gider saymıyor. Biz ticari bilanço açısından gider sayıyoruz, "Hesabını böyle yapacaksınız" diyoruz. Maliye gider yazılan için "150'nin 150'sini kabul etmem, test IBNR'ına göre olanı kabul ederim o da 100 lira. 100 lira için indirirsin kalan 50 liranın vergisini de verirsin" diyor. Sektör kaç zamandır hem daha fazla karşılık ayırıyoruz hem de vergisini veriyoruz diye konuşuyordu. Bu 50 liralık farkı yeni düzenleme ile aşağı çektik.

Bu tür kararlar sektör yöneticileri ile birlikte mi alınıyor?
EVSAP geldiğinde sigorta şirketleri ile de görüştü. Bazı sigorta şirketlerinin yöneticileri mevzuat hazırlama sürecinde kendilerine yeterince danışılmadığını belirttiler. Oysa biz her şeyi TSRŞB'den görüş alarak yapıyoruz. Ama onlar görüşlerin şirketlere teker teker sorulmasını istediler. Biz Birlik'in gönderdiğini var sayıyoruz. Ama bazı genel müdürler "Taslaklardan haberimiz yok" diyor. O zaman biz de web sayfamıza koyduk. TSRŞB'den itirazlar oldu ama doğrusu bu...

Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili değişiklikler bekleniyor...
Bu konuda bir gelişme var mı?
Türkiye ekonomisi son yıllarda düşük enflasyon, düşük faizle gidiyor. Temel sorun bu. Bu sistem vakti zamanında kurulurken emeklilik şirketi diye bir tür icat edildi. Emeklilik şirketi diye bir ruhsat çıkarıldı. Halbuki hayat ruhsatının içinde olması bana göre yeterliydi. Sistem kurulurken de çok fazla aracı var. Dört beş çeşit türü var. Niye zorluyoruz onu da anlamıyorum. Bir kere Avrupa'da bireysel emeklilik, hayat sigortacılığının içerisinde yer alıyor. İkinci konu bu bir fon yönetimidir zaten sigorta değil. Avrupa'da hayat sigortacılığı içinde emeklilik fon yönetimi diye bir alt branş var orada yürütülüyor. Bunlar önemli ayrıntılar ama geçti. İrat Sigortaları var. Bu şu demek; nereden gelirse gelsin, kaynağı ne olursa olsun sizin birikmiş bir paranız var. Getirdiniz 100 bin lirayı şirkete verdiniz ve aylık emekli maaşı şeklinde size geri ödenmesini istiyorsunuz. Esas kritik nokta bu. Şu anda BES'ten emekli olanlar genellikle toplu para alıyor. Şirketler çeşitli ve uygun annuity (yıllık ödenek) ürünlerini şimdilik sunmuyorlar. Sunabilen birkaç şirket var. Yeni yılda bazı vergisel düzenlemeler olacak.



SPK'dan İMKB şirketlerini etkileyen devrim gibi karar
SPK ve İMKB başkanları Borsagundem.com'a konuştu

Borsa Gündem
17 Kasım 2011 Perşembe 15:15
İMKB100: 35.947 DİS: 11.906 EUR: 2.4400
İMKB30: 84.521 DAX: 5.913 USD: 1.5115

Son Olaylar
14:50 Yunanistan'da vergi kaçakçı 60 milyar €
14:50 Van'da şiddetli deprem
14:40 Dolar 1.5150 seviyesine çıktı
13:55 'Hisse senedi alma kültürü gelişmedi'
13:45 Sığırın'da büyük rezerv bulundu

Diğer Piyasalar
Yunanistan'ın bütçe açığı yüzde 11 arttı
Yunanistan'ın ocak-ekim döneminde bütçe açığı 20.10 milyar euro oldu

Yabancıların ilgi gösterdiği hisseler
İMKB'de işlem gören ve yabancı saklamasında bulunan hisseler
- Yatırımcılar gelişen pazarlara kayıyor
- Nuh Çimento hisseleri işleme kapatıldı
- Yatırımcılar karamsar
- Avrupa'da gerilim artıyor
- Teyvik spekülasyonu dulan düştü
Günün favori 10 hissesi
İMKB'de işlem gören ve gün içerisinde yükselmesi beklenen hisseler

BORSA VERİLERİ
PIYASA EKRANI
HİSSE TAKİBİ
Haberleri sitenize ekleyin

Altın ve gümüşe yatırım yapanların ödülü.

'Hisse senedi alma kültürü gelişmedi'
SPK Başkanı Emel Koçak'a göre, ülkemizde hisse senedi alma kültürü çok yaygın değil.

Günün önemli şirket haberleri
İş Bankası, BTİK, Enka, Şişecam başta olmak üzere günün önemli şirket haberleri

Önce siz öğrenin

Hepsi ve daha fazla için
www.borsagundem.com

- Kardemir'de kılıçlar çekildi
- Hangi şirket ne kadar kâr açıkladı?
- Spekülatörler hangi hisselerde işlem yapıyor?
- Kendi kâğıtlarında işlem yapan patronlar kimler?

Kulis

Hisse önerileri

Şirket haberleri

Aracı kurum raporları

Neden düştü?

Neden yükseldi?

Dış piyasalar

Emtia piyasalarındaki son gelişmeler

Döviz piyasaları

Makro ekonomi

Teknik analiz

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası

Borsa verileri

Piyasa ekranı

Hisse takibi

- İMKB operasyonunun perde arkasını
Türkiye Borsagündem'den öğrendi

- İMKB'nin yeni başkanı kim olacak?
Adayların isimlerini ilk Borsagündem yazdı

- Turkcell genel kurulunda neler oldu?
Türkiye Borsagündem'den takip etti

Borsa Gündem

2011

Sektörü neler bekliyor?

2011'i yüzde 15 reel büyüme ile kapatması beklenen sigorta sektöründe büyüme 2012'de hız kesecek. Yöneticiler 2012'den umutlu ancak karlılık hala önemli bir risk olarak görülüyor. Çözüm önerisi ise doğru riske doğru fiyat. İşte sektör temsilcilerinin 2012'den beklentileri ve büyüme stratejileri...

Türkiye'de sigorta sektöründe büyüme sürse de ekonomik potansiyele bakıldığında bu büyüme tatmin edici değil. Çünkü Türkiye ekonomik büyüklük olarak dünyanın en büyük 16 ekonomisi arasında olmasına karşın sigorta sektöründeki büyüklüğe bakıldığında ise 36'ıncı sırada yer alıyor. Türkiye'de kişi başına prim üretimi 109 dolar. Yaklaşık 10 milyar dolar prim üretimi olan sektörün 2010 yılı sonu itibariyle gayri safi yurt içi milli hasılaya oranı ise yüzde 1.28. Sigorta sektöründe prim üretimi gelişmiş ülkelere göre hayli düşük. Ancak manzara böyle olsa da büyük bir potansiyel taşıyor. Yabancı yatırımcıların bitmeyen ilgisi ve sektördeki büyüme rakamları ise bunun en büyük göstergesi.

Karlılığın tartışıldığı bir dönemde sektördeki büyüme iyi ama yetersiz. Çünkü sigorta sektöründeki büyüme ekonomik büyümenin üzerinde. Bazı rakamlara kabaca göz atıldığında sektörünü durumu daha net ortaya çıkıyor. Örneğin 1990 yılında sektörün prim üretimi 847 milyon dolar iken öz kaynakları toplamı 263 milyon dolar civarındaydı. Sektörün GSYİH oranı ise yüzde 0.56'ydı. 2000 yılında prim üretimi 2.8 milyar dolara çıkarken öz kaynakları toplamı ise 717 milyon dolara yükseldi. GSYİH oranı ise yüzde 1.06 oldu. 2010 yılında ise prim üretimi 9.4 milyar dolara öz kaynakları toplamı ise 4.8 milyar dolara çıktı. GSYİH'ya oranı ise 1.28'e yükseldi. Yani sigorta sektörü ekonomiden daha hızlı büyüdü. 1990

yılında prim üretimi öz kaynakların üç katı iken 2000 yılında ise prim üretimi öz kaynakların 4 katına çıktı. Sektör bu öz kaynaklar ile iki katı daha prim üretimi yapabilir. Sigorta sektörünün 2011 yılının ilk dokuz ayında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21,27 oranında artarak 12.6 milyar liraya ulaştı. Sektör yöneticileri bu rakamları memnuniyetle karşılıyor. Büyüme rakamlarını oldukça sevindirici bulduğunu söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Bu durum reel büyüme trendinin devam ediyor olması, sektörün büyümesi, sigorta penetrasyonunun artması ve gayri safi milli hasıla içerisindeki payının da 1-2'lerden yukarı çıkması anlamını taşıyor" diyor.

2011'deki Sigorta prim üretimi 109 milyar TL ile 2010'den yüzde 12.4'e düşerken genel sorumluluk branşındaki artışın yaklaşık yüzde 13 olduğuna işaret ediyor. "Sigorta sektöründeki büyümenin lokomotifinin yılın ilk yarısında olduğu gibi genel zararlar branşı oldu" diyen Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak sağlık, kara araçları, nakliyat, kara araçları sorumluluk, yangın ve doğal afetler branşlarındaki büyümeye dikkat çekiyor.

Prim üretimi anlamında en fazla büyüme 2011'de yine sağlık ve kasko sigortalarında gerçekleşti. Bu durumun iç piyasadaki otomobil satışlarının olumlu etkisinin bir sonucu olduğuna işaret eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sağlık sigortalarında ise sosyal güvenlik sistemi içerisindeki yeniden yapılanmanın özel sağlık sektörünü ve özel sağlık sigortalarını olumlu etkilediğini belirtiyor. Gülen diğer alanlardaki gelişmeleri şöyle değerlendiriyor:

"Diğer taraftan 'ihtisas sigortaları' dediğimiz özellikli alanlarda ve tarım sigortalarında da ciddi bir büyüme söz konusu oldu. Yine nakliyat, trafik ve yangın sigortaları da iki haneli diyebileceğimiz bir büyüme kaydetti. Tüm branş alanlarında ihtisas sigortaları dahil olmak üzere - işsizlik, mortgage sigortaları gibi - önemli bir büyüme gösterdi." Yılsonu büyüme rakamlarına gelince... Yöneticilerin

Prim üretimi

	2010/ 9	2011/ 9
Hayat	8.679	10.526
Hayat dışı	1.620	2.108
Toplam	10.299	12.263

*milyon TL

Dağıtım kanalları (hayat dışı) (%)

	2010/9	2011/9
Merkez	7.38	7.17
Acente	68.68	67.74
Banka	13.07	13.85
Broker	10.88	11.34

tahminleri hayat dışı primlerin 13-13,5 milyar liraya ulaşacağı, nominal büyümenin ise yüzde 20-25 düzeyinde olacağı yönünde. Ancak reel büyümenin yüzde 13-15 aralığında olması bekleniyor.

2012 beklentisi: Yüzde 8-9

2011 yılı için hal böyle iken sektör yöneticileri 2012 yılında da sektörde büyüme trendinin devam etmesini ancak reel büyüme hacminin 2011 yılına göre çok daha düşük kalmasını bekliyorlar. "2012'de bu yılki büyümelerin olmayacağı belli" diyen Axa Sigorta CEO'su Cemal Ezerdi bunun öncelikle otomobil satışlarından ve insanların gelirlerinin azalmasından etkileneceğini ancak yurtdışındaki krizin de etkili olacağını söylüyor. Türkiye genelinde ekonominin soğumaya başlayacağına dair beklentilerin olduğunu ve büyümenin yüzde 3-4 civarında olacağına dair beklentilerin olduğunu hatırlatan Ezerdi, "Biz her zaman ekonominin üzerinde, 5 puan daha fazla büyürsek görevimizi iyi yapmış oluruz" diyor. 2012 yılında büyümenin

Yöneticilerin yıl sonu tahminleri hayat dışı primlerin 13-13,5 milyar liraya ulaşacağı, nominal büyümenin ise yüzde 20-25 düzeyinde olacağı yönünde. Ancak reel büyümenin yüzde 13-15 aralığında olması bekleniyor.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'e göre her ne kadar üçüncü çeyrekte büyüme yüzde 15'e gerilese de söz konusu rakamlar sigortacılık sektörünün doğru yolda olduğunu gösteriyor. Büyümede etkili olan branşları değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez ise 9 aylık dönemde oransal olarak en yüksek

büyüme sağlayan branşın genel zararlar olduğuna işaret ediyor. "Üçüncü çeyrek sonunda bu branştaki artış yüzde 56.2 olurken, hastalık sağlık branşı yüzde 20.4, kara araçları 19.9, nakliyat 17.6, kara araçları sorumluluk 14.4, yangın ve doğal afetler branşı yüzde 13.2 oranında büyüdü" diyen Sönmez, yılın ilk yarısında yüzde 19.8 oranında büyüyen



Tek fiyat politikası güdüyoruz

Cemal Ererdi
AXA Holding Yönetim Kurulu
Başkanı ve CEO

2012’de AXA olarak daha iyi kâr elde edeceğimizi öngörüyoruz. Sektörün operasyonel maliyeti ortalama yüzde 12 iken bizde bu oran yüzde 5’lerde. Biz sektörün en büyük şirketi olarak rakiplerimize göre operasyonel maliyetlerimiz düşük olduğu için yüzde 7 daha kârlı çalışan bir şirketiz. Biz kâr ediyoruz ama bu sonuçlar yıllardır yapılan yatırımların sonucu. Rakiplerin yaptığını yapmıyoruz. Yapamadığını yapıyoruz. Asıl konu bu. Kimse yangın sigortası yapmazken, biz yangın sigortalarında pazar yapımızı yüzde 8’den 16’ya çıkardık. Bizim bu alandaki ağırlığımızı gören ya da oto sigortalarında eli yanan şirketler yangın sigortalarına yönelince biz bu alanda frene bastık. Şimdi de herkes trafikten çıkıyor. Biz trafik sigortalarına yöneliyoruz ve kâr ediyoruz. Bizim en önemli özelliğimiz disiplinimiz. Hiçbir şirkette tek fiyat politikası yoktur. Bizim ürünlerimiz her yerde aynı fiyata satılır. Bizim acente sistemimiz çok güçlü ve kararlarımızı beraberce aldığımız önemli bir iş ortağıımız.

göreceli olacak devam edeceğini ancak oransal olarak düşeceğini söyleyen Uğur Gülen ise büyümenin bankacılık ve finans sisteminin kredi verme iştahı ile doğrudan ilişkili olduğunu savunuyor.

“Türk sigorta sektörünün şu an gerek mevzuat gerekse sektörel uygulamalarıyla kulvar değiştirdiğinin altını çizmek lazım. Bu çalışmalar sayesinde önümüzdeki dönemin sigortacılık sektörü açısından daha da

verimli geçmesi için herhangi bir engel bulunmuyor” diyen Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin’e göre ekonomideki büyümenin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine dair güçlü emareler görülüyor ve sigortacılık sektörü ekonomik gelişmeye kıyasla daha da hızlı bir büyüme gerçekleştirecek.

Karsızlığın çözümü...

Bu yıl çoğu sigorta şirketini zarara sürükleyen kıyasıya fiyat rekabetine gelince;.. “Özellikle yaşanan ekonomik krizlerin de psikolojik baskısı altında son yıllarda yaşanan fiyat rekabeti, sigorta sektörünü teknik karlılığın her geçen gün azaldığı bir rekabet ortamına sürükledi” diyen Recep Koçak, prim fiyatlarındaki rekabetin komisyonlara da yansımaları ve risk fiyatlandırmalarının

gerçekçi olmamasının sigorta şirketlerinin karlılıklarını olumsuz yönde etkilediğini söylüyor. Sektör yöneticileri bu yıl fiyat rekabetinin daha düşük yoğunluklu olsa da devam edeceği görüşünde birleşiyorlar. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez sektörde yaşanan fiyat rekabetinin 2012 yılında ‘doğru riske doğru fiyat’ eksenine kaymasını ümit ettiğini belirtiyor. “Doğru riske doğru fiyatlama yapılması durumunda, 2012 yılında sürdürülebilir ve kârlı büyümenin mümkün olabileceğini düşünüyoruz. Rekabet yıkıcı ve hesapsız olursa, şirketlerin teknik sonuçlarına ve karlılıklarına olumsuz yansımaları, hatta varlıklarını dahi tehdit etmesi kaçınılmaz olacaktır” diyen Sönmez, en önemli unsurun bir riskin olması



Hedefimiz istikrarlı büyüme

Levent Sönmez
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Rekabetin sağlıklı, yapıcı ve hizmet odaklı olması umuduyla 2012 yılında 2011 yılına oranla teknik karlılık ve üretimi artırarak tüm branşlarda kara dayalı bir büyüme olmasını bekliyoruz. Sigortalılarımızın ihtiyaçları ve beklentilerini doğru analiz ederek bu ihtiyaçlara uygun yeni ürünler geliştirilmesi ve var olan ürünlerimizin yapılandırılmasını hedefliyoruz. Böylece en üstün hizmet anlayışımızı sürdürmeyi ve tüm müşteri segmentlerimizde yer alan sigortalılarımıza daha da kaliteli hizmet verirken sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme amaçlıyoruz. Reel olarak büyümenin 2012 yılında da yaşanacağı düşünmekle birlikte hedefimiz karlılıkla desteklenmiş istikrarlı bir büyüme ortamı yakalamaktır. Üretimi arttırabilmek adına belirlenen ürünlerde müşterilerimize yönelik çeşitli kampanyalar düzenlemeyi planlıyoruz. Ayrıca şirketimiz bünyesinde yapılan araştırma ve geliştirme çalışmaları sonucunda yeni ürün ve hizmetler oluşturmak da hedeflerimiz arasında yer alıyor.



Niş alanlara odaklanacağız

Uğur Gülen
Aksigorta Genel Müdürü

Önümüzdeki dönemde Aksigorta’nın hedefi, sektörün gelişimine katkıda bulunurken hem pazar payını hem de karlılığını daha da yükseltmektir. Mevcut kanallarımızı daha da güçlendirerek büyümeyi devam ettireceğiz. Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun devreye girmesiyle birlikte sorumluluk sigortaları başta olmak üzere ihtisas sigortaları alanlarının Aksigorta’nın niş büyüme alanlarından biri olmasını hedefliyoruz. Ortağımız Ageas’ın küresel deneyimlerinden ve ülke deneyimlerinden yola çıkarak, farklı ve yeni ürün uygulamalarını Türkiye’ye taşıyacağız. 2012 yılında yine sektörün ilk 3 şirketi içinde olarak; müşteri tarafından aranan, sigorta poliçesi son derece güvenilir, hizmet kalitesini her gün arttırmayı hedefleyen, çalışanlarıyla, acenteleriyle, paydaşlarıyla geleceğe dönük, karlılık içerisinde büyüme hedefinde, sigortacılığı daha saygın ve daha etkin bir hale getirme gayreti ve anlayışında olacağız.

gereken prim ile fiyatlandırılması olduğunu savunuyor.

Öte yandan “Rekabetten korkmamak gerekli. Rekabet beraberinde daha nitelikli ve kaliteli hizmeti de getiren ve hizmet çıktısının yükselmesini sağlayan çok önemli bir tetikleyicidir. Fiyat rekabeti de bu rekabetin bir parçasıdır” diyen Uğur Gülen, rekabetin teşvik edilmesinin sistemi daha sağlıklı ve daha dinç bir hale getireceğini savunuyor.

Sektörde fiyat rekabetinin en fazla yaşandığı branşlar olan oto sigortaları ve sağlık sigortaları aynı zamanda teknik zarar üreten yani karlılığı olumsuz etkileyen branşların da başında geliyor. “Pazar payı yarışındaki sigorta şirketleri fiyata dayalı rekabete odaklanıyorlar ve maliyetler yükselirken, teknik kârlılık azalıyor” diyen Levent Sönmez yine de 2012’de bu alanlarda küçülme yaşanmasını beklemediklerini vurguluyor.

Peki bu alanlarda nasıl kara geçilir? Sektör temsilcilerinin bu konuda farklı önerileri bulunuyor. Yöneticilere göre fiyata dayalı rekabeti bir kenara bırakarak doğru riske

İlk 9 ayda büyüme yüzde 22.6 oldu

Branşlar	2010-9 (TL)	Toplamdaki payı (%)	2011-9 (TL)	Toplamdaki payı (%)	Değişim
Kaza	436.991.323	4.24	502.425.570	3.98	14.97%
Hastalık/Sağlık	1.233.176.975	11.97	1.473.433.880	11.66	19.48%
Kara Araçları	2.247.663.411	21.82	2.736.441.784	21.66	21.75%
Raylı Araçlar	343.033	0.00	418.334	0.00	21.95%
Hava Araçları	25.046.990	0.24	27.876.403	0.22	11.30%
Su Araçları	74.257.676	0.72	79.920.592	0.63	7.63%
Nakliyat	222.843.745	2.16	265.899.528	2.10	19.32%
Yangın ve Doğal Afetler	1.423.004.433	13.82	1.639.890.168	12.98	15.24%
Genel Zararlar	717.232.150	6.96	1.111.524.322	8.80	54.97%
Kara Araçları Sorumluluk	1.879.881.349	18.25	2.164.334.623	17.13	15.13%
Hava Araçları Sorumluluk	23.967.675	0.23	26.954.855	0.21	12.46%
Su Araçları Sorumluluk	520.108	0.01	185.114	0.00	-64.41%
Genel Sorumluluk	266.574.167	2.59	309.037.156	2.45	15.93%
Kredi	23.224.704	0.23	41.209.722	0.33	77.44%
Emniyeti Suistimal	8.833.977	0.09	7.409.760	0.06	-16.12%
Finansal Kayıplar	65.473.438	0.64	98.319.109	0.78	50.17%
Hukuksal Koruma	30.471.130	0.30	39.091.035	0.31	28.29%
Destek	0	0.00	1.664.551	0.01	0.00%
Toplam Hayat Dışı	8.679.506.286	84.27	10.526.036.506	83.31	21.27%
Hayat	1.620.492.257	15.73	2.108.178.215	16.69	30.09%
Genel Toplam	10.299.998.543	100.00	12.634.214.722	100.00	22.66%

doğru fiyat politikası güdülmesi ve bu politikanın hizmetler ile desteklenmesi karsızlık sorununu çözebilir. Diğer yandan Uğur Gülen’e göre teknik rezervlerin

normale çekilmesiyle bu branşlar da bir süre sonra kar üretebilirler. 2010 ve 2011 yılında hayat dışı şirketlerin yarısının zarar ettiğini vurgulayan Koçak,



Karlı alanlara odaklanacağız

Serhat Süreyya Çetin
Güneş Sigorta Genel Müdürü

Güneş Sigorta olarak büyük bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçerek stratejik hedeflerimiz doğrultusunda karlı ve güçlü bir şirket olarak ilerlemeyi sürdürüyoruz. 2012 yılı itibarıyla de karlı olduğumuz branşlara odaklanmaya devam etmeyi, banka sigortacılığının üretimimizdeki payını artırmayı ve büyük bir aile olarak paydaşlarımızın gücünü ve gelirlerini artırarak mevcut yapımızı ve pazardaki konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz. 2011 yılına yönelik belirlediğimiz “Pazardaki Konumun Güçlendirilmesi ve Karlılık” stratejimize bağlı olarak şirketimizin üretimini karlı ürünlere odaklayarak artış ve büyüme yönelimini sürdürüyoruz. Karlı branşlarda üretim hedeflerimiz doğrultusunda muhtelif kaza branşında yüzde 82, mühendislik branşında yüzde 27, nakliyat branşında yüzde 19, yangın branşında yüzde 14, ferdi kaza da ise yüzde 42 oranında artış sağlamayı başardık. 2011’in son çeyreğinde ise bu büyüme oranlarını daha da yüksek seviyelere çıkarmayı hedefliyoruz.



Yüzde 20 büyüme hedefliyoruz

Recep Koçak
Işık Sigorta Genel Müdürü

2012’de üretim yaptığımız her branşa karlılık hedefliyoruz. Sektörümüzün üretiminin ağırlıklı olarak gerçekleştiği kasko ve trafik branşlarında 2011 Kasım sonu itibarıyla şirketimizin büyüme oranı yüzde 6,7 oldu. Bu iki branş haricindeki branşların büyüme oranı ise aynı dönemde yüzde 33,7 olarak gerçekleşti. Branşlar bazında büyümedeki stratejimiz 2012 yılında da aynı şekilde devam edecek. Dengeli ve karlı portföy yapısı, doğru risk seçimi, etkili hasar kontrolü ve verimlilik esaslı stratejilerimiz sayesinde portföy dağılımı açısından istediğimiz sonuçlara ulaştık. Bundan sonra branşlar bazında dağılımı motor dışı branşlar lehine daha da artırarak sağlıklı, sürdürülebilir ve sonuçları öngörülebilir büyümeyi gerçekleştirmek hedefindeyiz. Hedeflerimiz ulaşmadaki en önemli satış kanalımız ise acentelerimiz olacak. Şirketimize 2011’de yüzde 20 büyüme hedefi koymuştuk, hedefimiz yüzde 100’e yakın bir oranda gerçekleştirildi. 2012 yılı için büyüme hedefimiz yine bu seviyelerde olacak.

“Poliçe sayısı arttığı halde primlerin azalması, hasar maliyetlerinin ve genel giderlerin artması, şirketlerin rezervlerini eriterek, şirket mali yapılarını bozuyor. Risklerin doğru hesaplanması, yıkıcı boyutlara varan fiyatlandırmalardan uzaklaşılması, sigorta tekniğine aykırı rekabetin kontrol altına alınması halinde 2012 yılının karlı bir şekilde sonuçlanması hayal olmayacaktır” diyor.

Öte yandan 2012 yılı için sektörün önündeki en büyük riskin karşılık olduğunu vurgulayan Çetin’e göre şirketlerin bu sorunu aşmak için rekabetin odağını hizmet kalitesine kaydırılması gerekiyor.

“Biz fiyat odaklı rekabetin dışında kalmaya, doğru risk analizi yaparak doğru fiyatı vermeye, standart fiyat aralıklarını korumaya özen gösteriyoruz” diyen Çetin’e göre fiyat odaklı rekabetin kısa sürede tüketici için

faydası varmış gibi görünse de uzun vadede tüketiciye de fayda sağlamıyor. Çünkü hasar ödemelerinin zamanında ve eksiksiz yapılabilmesi için şirketlerin finansal açıdan güçlü olması gerekiyor. Hangi alanlarda büyüme bekleniyor? Sektör yöneticilerinin büyük kısmı 2012’de prim üretimi artışının hemen her branşta ama özellikle trafik, kasko, DASK ve yangın branşlarında hissedileceği görüşünde hemfikirler. Bu beklentinin en büyük nedeni ise ülke ekonomisinin ve dolayısıyla tüketicimin büyümesi...

2012’de rekabetin daha sağlıklı ve hizmet odaklı olmasını bekleyen Levent Sönmez, bu yıl 2011 yılına oranla teknik kârlılık ve üretimi arttırarak tüm branşlarda kâra dayalı bir büyüme gerçekleşmesini bekliyor. Öte yandan “2012 yılında sigorta sektöründe büyümesini beklediğimiz branşlar, 2011 yılında büyüyen

branşlara paralel olacaktır” diyor Recep Koçak, önümüzdeki dönemlerde özellikle ferdi kaza ile mesleki ve diğer sorumluluk branşlarında ciddi artışlar gerçekleşeceğini öngörüyor. Koçak’a göre bu branşlara ait yeni ürün ve teminat geliştirmeler artacak, pazardan pay alma, pazarı büyütme çabaları bu yönde ilerleyecek. 2011’e ait 9 aylık rakamlara göre sorumluluk branşı Türkiye’de şu an en hızlı gelişen sigorta ürünü olmaya devam ediyor. Sağlık branşında hasar/prim oranlarının kötü seyretmesi sebebiyle belirli bir azalma olacağı öngörülüyor.

Dünya piyasaları Türkiye’yi nasıl etkiler?

Hiç şüphesiz 2011 yılı sigortacılar için pek iyi bir yıl olmayacak ve bu da bilançolara olumsuz yansıtacak. Bunun en büyük sebebi hemen her kıtada yılın ilk yarısında yaşanan felaketler oldu. Önce Yeni Zelanda’da yaşanan deprem felaketi, ardından Japonya’daki deprem ve tsunami, Avustralya’da sel, Amerika’daki hortum felaketleri derken son olarak Tayland’daki selin faturasının ağır olması bekleniyor. Elbette bu felaketlerin gelecek dönem için en büyük etkisi dünya reasürans piyasalarına yansımaları olacak. Şimdiden felaketlerin olduğu bölgelerde sözleşme yenilemelerine kimi zaman yüzde 40-50’yi bulan fiyat artışlarını yansıtan reasürans şirketleri diğer bölgeleri de etkilemeye başladılar. Levent Sönmez, “Maalesef 2011’deki felaketlerin reasürans fiyatlarında yukarı yönlü bir baskı oluşturduğunu görmekteyiz. Öyle ki, bu baskı hasar olan bölgelerle sınırlı kalmayıp tüm dünyaya, bu arada ülkemize de reasürans maliyetlerini yukarı çekme yönünde bir eğilim beklentisi şeklinde yansımaktadır” diyor. Reasürans piyasalarının aynı sıra Türkiye’nin Van ve Bingöl depremleri ile Rize’de gerçekleşen sel felaketlerinden de etkileneceğini söyleyen Çetin, bu hasar yükünün mutlaka önümüzdeki dönemde şirketlerin reasürans anlaşmalarını etkileyeceğini ve maliyetleri artıracığını söylüyor.

Öte yandan reasürans piyasalarından kaynaklanan bu maliyet artışlarının iç piyasadaki sigorta sözleşmelerine ve 2012 yılında yapılacak sigorta poliçelerine de yansıtacağını ancak Türkiye açısından çok büyük bir maliyet artışına neden olmayacağını savunan Gülen’e göre 50-60 milyon dolarlık bir kayıp yaşanacağı Van depremi de benzer şekilde maliyetleri fazla etkilemeyecek. Dünyada meydana gelen büyük doğal afet zararlarına rağmen reasürans piyasalarının hala yeterli kapasiteye sahip olduğunu söyleyen Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak da benzer şekilde düşünüyor. Koçak, “Türkiye sigorta sektörü açısından bakıldığında, yeterli sermayeye sahip reasürörlerin mevcut büyük deprem riskinden tedirgin olmalarına rağmen 2011 yılında sağladıkları mevcut reasürans kapasitelerini önümüzdeki yenileme döneminde de sağlayacakları ve fiyatların mevcut fiyatlar seviyesinde oluşacağı konusunda bir görüş ortaya koydukları görülüyor” diyor.

Branşlara göre teknik karlar

Branşlar	2010-9	2011-9	Teknik karlılık 2011-9	2010-9’a göre artış
Kaza	189.602.239	129.057.204	26.04%	-31.93%
Hastalık/Sağlık	46.483.891	23.252.030	1.63%	-49.98%
Kara Araçları	-229.547.159	-169.399.669	-6.52%	-26.20%
Raylı Araçlar	-30.227	470.894	112.56%	1657.87%
Hava Araçları	851.952	-2.704.216	-12.94%	-417.41%
Su Araçları	4.856.738	10.119.415	13.04%	108.36%
Nakliyat	43.532.077	71.430.420	28.20%	64.09%
Yangın ve Doğal Afetler	71.121.460	107.651.946	7.07%	51.36%
Genel Zararlar	-7.801.429	4.213.407	0.42%	154.01%
Kara Araçları Sorumluluk	-220.541.920	-236.773.742	-11.72%	-7.36%
Hava Araçları Sorumluluk	34.870	-654.059	-2.91%	-1975.71%
Su Araçları Sorumluluk	9.205	85.873	46.39%	832.93%
Genel Sorumluluk	-8.721.744	-2.201.193	-0.75%	74.76%
Kredi	11.235.388	-2.517.094	-6.07%	-122.40%
Emniyeti Suistimal	2.493.180	-351.945	-5.26%	-114.12%
Finansal Kayıplar	-281.936	8.332.511	8.52%	3055.46%
Hukuksal Koruma	26.293.193	17.362.262	48.33%	-33.97%
Destek	0	67.080	4.03%	0.00%
Toplam Hayat Dışı	-70.410.223	-44.064.720	-0.44%	-37.42%
Hayat	178.496.236	176.022.238	8.59%	-1.39%
Genel Toplam	108.086.014	131.957.518	1.10%	22.09%

Ticari sigortalar KOBİ'lerle büyüyecek

2011'in ilk 9 ayında yüzde 77 artan ticari sigorta primleri sektörün en hızlı büyüyen branşı. Büyüyen ihracat, yeni Ticaret Kanunu ve firma bilgilerine erişimin kolaylaştırılmasıyla ticari alacak sigortalarının çok daha hızlı büyümesi bekleniyor.

Ticari sigortalar, 2011'in ilk 9 ayında en fazla büyüyen sigorta branşı oldu. Türkiye Sigorta ve Reasürans Birliği (TSRŞB) verilerine göre prim üretimi 2011 yılının ilk 9 ayında bir önceki yıla oranla yüzde 77 oranında büyüdü ve 41.2 milyon liraya ulaştı. Yine aynı dönemde kredi sigortasının toplam prim hacmi içerisinde payı yüzde 0.1 seviyesinden 3 misli artarak yüzde 0.3'e ulaştı. Hasar prim oranı ise TSRŞB verilerine göre ilk 6 ay için yüzde 28 oranında gerçekleşti. Kredi sigortası pazarının Türkiye'de büyük bir potansiyeli-ne sahip olduğunu söyleyen Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özuner, 2011 yılsonu itibarıyla Eximbank dahil ticari sigortaların yaklaşık 35 milyon euroya ulaşmasını öngördüklerini söylüyor.

Toplam prim hacmi içindeki payı düşük olsa da ticari alacak sigortaları büyüme potansiyeli oldukça yüksek. Nitekim sektörde faaliyet gösteren üç şirket bu büyüme potansiyelini en verimli şekilde değerlendirmek için yatırımlarına hız verdiler. Bu doğrultuda ticari sigorta şirketleri finans ve ilaç gibi küresel piyasalara eklenen ve hali hazırda bu sigortayı kullanan sektörlerden ziyade başta artan ihracat yapan firmalar olmak üzere küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) odaklanıyorlar.

İhracat riski

Türkiye'nin ihracatının Kasım 2011 itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 20 oranında arttığına işaret eden Atradius Türkiye Yöneticisi Selda Eke, "Bu büyüme



oranın kredi risklerinin yönetimini de içerecek şekilde daha iyi bir risk yönetimi politikası ile desteklenmesi zorunludur" diyor. İhracatın yüzde 77'sinin açık hesap usulü yapıldığını vurgulayan Eke, "akreditif yapılan satışlar tüm ihracatın yüzde 11'i seviyesinde. Bu aradaki farkın teminat altına alınması gerekiyor" diyor.

Ticari sigortalar açısından yurtdışındaki gelişmeleri değerlendiren Coface Sigorta Genel Müdürü Belkis Alpergun ise Türkiye'nin ticaret partnerlerindeki

gelişmelerin şirketleri daha fazla sigorta yaptırmaya yönlteceğini vurguluyor: "Yurtdışında, Türkiye'nin önemli ticari ortakları olan Avrupa, Ortadoğu ve K. Afrika ülkelerinde risk görünümünün daha negatif hal aldığı görüldü. Özellikle Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde ortaya çıkan siyasi gelişmelerin ödeme performansına olumsuz etkileri gözlemlendi. Ekonominin durgunluk içinde bulunan ve borç krizini aşmaya çalışan Avrupa ülkelerinde finansal yapısı zayıflayan



Hedefimiz ihtiyaç olan tüm noktalara ulaşmak

Belkis Alpergun
Coface Sigorta GM

Yeni yılda hedefimiz hizmetlerimizi sadece büyük şehirlerde değil ihtiyaç duyulan tüm noktalara ulaştırmak. Bu hedef doğrultusunda, Bursa ve İç Anadolu'da bölge temsilcilikleri kuruldu. Bu temsilcilikler sadece müşterilerimize hizmet vermek için değil aynı zamanda sektörleri bilgilendirmek amacıyla da konumlandırıldı. Bu yapının ticari alacak sigortası pazarının büyümesine de katkı sağlayacağı görüşündeyiz. Ayrıca, gelişmiş ekonomileri daha sert vuran küresel finansal krize paralel olarak ihracatçı şirketlerin daha bakir pazarlar arama stratejileri ile çalışmaya başladıklarını biliyoruz. Bu yüzden ticari alacak sigortasının yanı sıra firmalara ticari bilgilendirme ve alacak yönetimi hizmetleri de sunuyoruz. Coface olarak gelişen Türk ekonomisinin ihtiyaçlarına cevap vermek üzere risk ölçümü, ticari bilgi erişimi, müşterilere sunulan hizmetlerin kapsamının geliştirilmesi konularında projeler geliştiriyoruz.



Büyüme planımızda KOBİ'ler var

Özlem Özuner
Euler Hermes Türkiye GM

Türkiye pazarının çok ciddi bir büyüme potansiyeline sahip olduğuna ve 2014 sonunda 70 milyon euro prim üretim rakamına ulaşacağına inanıyoruz. Bu nedenle bağlı bulunduğumuz grup Türkiye'yi; Çin, Brezilya, BAE ve ABD'nin California bölgesinin dahil olduğu en cazip 5 pazardan biri olarak değerlendiriyor. Aynı nedenle, Türkiye'de ciddi yatırımlar yaparak, hızlı ama dikkatli bir şekilde büyümeyi hedefliyoruz. Planlarımız kapsamında ayrıca, bölgesel yapılanmaya gitmek, yani satış politikalarını bölgelere göre belirlemek ve kendi şube ağıımızı kurmak da yer alıyor. Dağıtım kanallarımızın rakiplerimizinkinden biraz daha farklı olmasını bir avantaj olarak görüyoruz. KOBİ'ler Türkiye için büyüme planımızda önemli bir yere sahip. İtalya'da olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'lerin kredi sigortası uygulamasını hızlı şekilde benimseyeceğini ve bu sistemden çok faydalanabileceklerini düşünüyoruz.



Acentalık görüşmelerimiz devam ediyor

Selda Eke
Atradius Türkiye Yöneticisi

Atradius, Türkiye pazarında istikrarlı bir şekilde büyüyor ve aynı şekilde önümüzdeki dönemde de benzer bir büyüme oranına ulaşmayı hedefliyor. Halihazırda devam eden acentalık ilişkimizin dışında, bazı bankalarla acentalık görüşmelerimiz devam ediyor. Kredi sigortası ürününün çeşitli "yapılandırılmış finansman araçlarından" biri olarak finansal kuruluşlar tarafından daha fazla kullanılacağını öngörmekteyiz. Bankalar sadece dağıtım kanalı olarak değil aynı zamanda ürünü kullanarak yaratacakları finansman imkanları ile de bu konuda büyümeye katkıda bulunacaklardır. Ürünümüzün kullanımına dönük yeni boyutlar kazandırmaya da önem veriyoruz. Müşteri Portföy Analizi adı altında bir uygulama ile şirketlerin risk yönetim sistemlerini destekleyecek ve yatay ve dikey olarak ürüne dönük çalışmaları ölçebilecekleri bir hizmeti de başlattık. Şirketler, böylelikle risklerini izleyebilecekler.

şirketlerin borçlarını ödeyemeyerek neden olduğu kayıpların giderek arttığı izleniyor."

Yeni yasa...

Ticari sigortalar için bir diğer önemli fırsat ise yeni Türk Ticaret Kanunu'nun getirdiği değişiklikler olacak. Yeni kanunla birlikte şeffaflığın artmasını bekleyen sektör temsilcileri bunun finansal veriye erişimi kolaylaştıracağını ve şirketlerin risk algısını artıracaklarını düşünüyorlar. Nitekim sektör yöneticilerine göre ticari alacak sigortalılarının büyümesinin önündeki en büyük engellerden biri de şirket bilgilerine erişim. Yeni kanun ile bunun bir nebze olsun aşılması bekleniyor. Belkis Alpergun'a göre

neredeyse bir banka gibi gayri nakdi risk üstlenen bu kuruluşların söz konusu ticari bilgilere ulaşabilmesi, risk alma biçimlerinin mevcut düzene uygunluğu açısından da önem taşıyor. Diğer yandan Avrupa'daki borç krizinin de ticari sigortalı etkilemesi bekleniyor. "Yunanistan, Portekiz ve İtalya gibi bazı ülkelerin 2011 yılı içerisinde kriz evveli iflas/temerrüt seviyelerine yaklaşması beklenirken, yüksek temerrüt ortamının bir müddet daha devam edeceği beklenmektedir" diyen Eke'ye göre bu belirsizlik durumu da gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kredi sigortalılarının önemini artırmaya yardım edecek.

Büyümeye devam

Sektör yöneticilerinin ticari sigortalarda büyüme beklentileri de bu hızlı yükseliş trendine paralel olarak artıyor. Bu potansiyele dikkat çeken Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özuner, 2014 yılı sonunda sektörün iki katı büyüyerek 70 milyon euro prim üretim rakamına ulaşacağını öngörüyor. Diğer yandan Gayrisafi Milli Hasıla (GSMH) düzeyi ve uluslararası ticaret konusundaki beklentilerin ticari ürün ve hizmetlerin hacmini belirlediğini söyleyen Selda Eke, "Uluslararası ticaret hacmi 2010'da yüzde 12,4 artarak kriz öncesi düzey olan 4 trilyon dolara geri döndü. Mevcut ekonomik görünüm içerisinde,

dünya ticaretinin 2011 ve 2012'de yüzde 6 oranında büyüyeceğini öngörüyoruz" diyor. Dünya ticaretindeki büyümeye paralel olarak ticari riskin tüm ülkelerde az ya da çok artacağı bir dönem yaklaştığını söyleyen Belkis Alpergun, finansal yapısı güçlü şirketlerin bu süreçleri bir fırsat olarak kullanarak bu dönemde daha fazla büyüme sağlayacağını vurguluyor. "Bu nedenle önümüzdeki dönemde riski analiz ederek kredi limitleri yolu ile ihracatçıları bilgilendiren Ticari Alacak (Kredi) Sigortası şirketlerine yönelen talebin daha da artacağı öngörülmüyor" diyor. Bu artışın ise büyük ölçüde KOBİ'lerden kaynaklanması bekleniyor.

Sigorta yaptırmayacak kadar zengin değilim



Aslında o bir balerin ama biz onu sinemadaki cesur, biraz da aykırı rolleriyle tanıdık. 30'lu yaşlardaki bizler onu Şener Şen ile birlikte rol aldığı Amerikalı filmdeki cesur rolüyle, Meral Oğuz ile birlikte başrolünü paylaştığı ve 1992'de Altın Portakal'da En İyi Kadın Oyuncu ödülünü aldığı "Düş Gezginleri" ile fark ettik. 2001'de "O da beni seviyor" ve 2002'deki "Karşılaşma" filmleri ile sinemadaki başarılı kariyerine devam etti. Televizyonda ise "Nasıl evde kaldım", "Çatısız kadınlar", "Şaşıfelek çıkmazı", "Gece yürüyüşü" ve "Hatırla sevgili" gibi dizilerde oynadığı rolleriyle televizyon izleyicilerinin gönlünde taht kurdu. Bir yandan da "Olağan Mucizeler" gibi başarılı tiyatro oyunlarında rol aldı. Evet, Lale Mansur'dan bahsediyorum. Kimi sinemaseverlerin "Türkiye'nin Juliette Binoche'u" olarak tanımladığı Mansur, oyunculuğu dışında aktivist kimliği ile de tanınıyor. Oynadığı roller gibi Anayasa'dan Kürt sorununa, çevre sorunlarından işçi

"Türkiye'nin Juliette Binoche'u" olarak tanımlanan Lale Mansur'u sinema ve televizyondaki cesur ve çoğu zaman aykırı rolleri ile tanıyoruz. Şu sıralar "Bir ömür yetmez" dizisinde oynayan başarılı sanatçı ile yeni projeleri, oyunculuk ve sigorta üzerine keyifli bir sohbet yaptık... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@finansgundem.com

hareketine kadar pek çok konuda görüşlerini dile getirmekten çekinmedi.

30 yıldır ünlü orkestra şefi Cem Mansur ile birlikte olan Lale Mansur'u Arnavutköy'deki evinde ziyaret ettik. Hem yeni projeleri hem de sigorta üzerine keyifli bir sohbet yaptık...

Bu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

Lale Mansur: Yeni başlayan 'Bir ömür yetmez' dizisi ile uğraşıyorum. 'Başka dilde aşk' filmi yapan ekibin yarattığı bir dizi... Bu dizi aslında 'Başka dilde aşk'ı yaparken ortaya çıktı. Mert ve ben de, oyuncular da arada hiç olmazsa üç senede bir dizi yapmak zorundayız çünkü bankaya gidiyorsunuz sizi birisi görüyor "Aa oyuncu-

luğu bıraktınız mı" diye soruyor. Her gece bir yerde oyununuz olsun fark etmiyor, bu yüzden dizi yapmak zorundayız. İyi bir proje bulmak da kolay değil. Böyle ilginç bir kişilik zor, o yüzden bu dizi benim için şahane oldu, rolümü çok sevdim. Dizinin oyuncularını da çok iyi... Ezgi Mola, Özkan Uğur, Ahmet Rıfat Şungar var... Çok keyifli bir set oldu.

Oynayan dizilerle ilgili ne düşünüyorsunuz?

Kendim de bu yıl dizi yaptığım için tabi ki dizileri seyredivorum. Bir iki tane iyi dizi var ama gerisini korkunç buluyorum. Geçen yıldan mesela 'Canım Annem' dizisi çok sempatik bir diziydi, 'Muhteşem Yüzyıl' ilginç bir dizi... Mesela 'Bir Ömür Yetmez'



iki sene devam edecek. Aslında televizyonla aram çok iyi değil, daha çok haberlere bakıyorum. Çünkü daha okuyacak o kadar kitabım var ki... Zaten sivil toplum örgütleri içinde çalışıyorum. Televizyon dışında Açık Radyo'da Ömer Marda'yı dinliyorum. Tartışma programlarını sevmiyorum. Çünkü çoğu birbirilerine bağırarak ve problem çıkarmak üzerine kurulu...

Sinemada yeni projeleriniz var mı?
Var tabi... En son Halit Ergenç ile çektiğimiz 'Misafir' diye bir film vardı tam üç yıl bekledik. Bazen hemen olabilecek bir şey o kadar uzayabiliyor ki... Onun için her iş bittikten sonra artık tam motor demeye yakın şu proje diye söyleyebiliyoruz.

Peki dizilerin bu kadar popüler olması sinemaya ve tiyatroya olan ilgiyi azalttı mı?
Bence azaltmadı. Geçenlerde Beyoğlu'nda bir oyuna gittim yine tıklım tıklım doluydu. Diziler, tiyatro merakı olan birini tatmin edecek bir şey değil. Sinema tarafında da çok iyi filmler çıkıyor, bence gerçekten çok başarılı yönetmenler var. Özellikle "Bir Zamanlar Anadolu'da" bana kalırsa Türkiye de bugüne kadar

çekilmiş en iyi film.

Balerinlik geçmişinizden biraz bahsedelim..

18 yaşında mezun oldum ve mezun olduğum sene baş balerin oldum, beni bırakamadılar. Ben küçükken folklor yapacağım derdim yapardım, piyano çalacağım derdim çalardım. Onu da yapacağım bunu da yapacağım her şeye zıplıyordum. Meraklıyım, hepsini yapmak istiyordum. Balerinliğin nereden çıktığı konusunda hiçbir fikrim yok... Sekiz yaşındayken bir gün 'Ben balerin olacağım' dedim ama hiç ciddiye almadılar beni. Sonra konservatuar sınavlarına girdim ve kazandım. Bu sefer öğretmenler ciddiye almaya başladı ve sonra iş ciddiye bindi. 14 yaşındayken devlet opera balesinde elemana ihtiyaç vardı ve orada her tarafta vardım. Mesela Kuğu Gölü'nde benim boyumda bir dansçının dans edebileceği rolleri oynadım.

Neden baleyi bıraktınız?

Baleyi bırakma noktasına geldiğimde Cem, Londra'ya taşınmıştı. Müzik direktörü olarak Oxford orkestrasının başına geçti. Bale de iki gün yap sonra Londra'ya git gibi bir

meslek değil, bütün hayatınızı ona adanmanız lazım. Ben de 'En fazla 10 sene dans edebilirim, o zaman şimdi bırakayım ve başka bir şey bulayım' diye düşündüm. Yani herkesin 60 yaşında sorduğu "ben kimim hayattan ne istiyorum" sorusunu ben daha o zaman sordum. O yıl bütün bu soruları yanıtlayabilmek için psikoterapiye gittim ve onun da yardımıyla kendime 'Ben niye oyunculuk yapmıyorum' diye düşündüm. Bu noktaya gelene kadar bin tane iş düşündüm. Çok doğru bir şey seçmişim, çok keyifli, gerçekten niye herkes oyunculuk yapmıyor bunu da anlamış değilim.

Oyunculukta oldukça başarılısınız birçok ödülünüz var. Bu başarınızı neye bağlıyorsunuz?
Olağan Mucizeler diye bir oyun oynamıştık. Sonra onu İngilizce olarak Edinburg'da da oynadık. Sabah bir uyandım Edinburg'dayım ve İngilizce oyun oynuyorum. Nasıl bir paniğe kapıldım. Hangi cesaretle buraya geldim, ben ne yapıyorum, neredeyim diye düşündüm. Bir rüya görüyorum, o rüyanın peşinden koşuyorum aklım sonra başıma geliyor. Gerçekten o gün akşama kadar kendimi zor toparladım. Bunu

bu kadar büyütecek bir şey yok, ölüm yok ya ucunda dedim. Tabi bunu yapabilmek için Londra'da kraliyet tiyatrosunun ses hocasıyla çalıştık, diksiyon için. Örneğin bir ay İngilizce diksiyon üzerinde çok çalıştım. Ama sadece çalışmakla olmuyor, bunu zevkle yaptığım için, bana istemediğim bir iş verin bakın ne oluyor. Haftalarca sürünür.

Nasıl bir ailede büyüdünüz?
Babam generaldi. Üç tane de ağabeyim var. Birbirini çok seven bir anne baba, sevildiğini çok iyi bildiğiniz bir ortam ve bizi destekleyen insanların arasında büyüdüm. Kardeşler arasında da öyle bir çekişme yoktu. Çok keyifli bir ortamdı. Annemin olağanüstü bir sesi vardı, alaturka da opera da söylerdi. Babam opera ve klasik müziği çok severdi. Abimler jazz, pop dinlerlerdi. Yani çeşitli müzik türlerinin olduğu bir ailede yetiştim.

Kendinize idol olarak gördüğünüz biri var mı?

Susan Sontag, kendisi yazar ama fark etmez.

Abiniz Şanar Yurdatapan siyasetle yakından ilgili, düşünce suçuna karşı bazı girişimleri

vardı. Sizin siyasetle aranız nasıl?
Şanar'ın düşünce suçuna karşı bir girişim olarak başlattığı bir hareketti bu. Düşünce bazında şiddet önermeyen, yasaklanan makaleleri topluyorduk, basıyorduk. Böyle başladı bu iş. Önceleri Yaşar Kemal vardı, Orhan Pamuk vardı. Binlerce kişiydik, sadece o kişilerin mahkemede isim söylemesi bile 8 ay gibi bir süre aldı. Sonra akıllandık 8'er kişilik gruplar halinde yapmaya başladık. Hoşlanmadıkları bir şey söyleyince hemen içeri alıyorlardı. Aynı karpuz seçer gibi insanları içeriye alıyorlardı. Buna karşı biz de 'aynı suç işliyoruz o zaman hepimizi alın' dedik. Bin kişiden fazlaydık. Sinemacısı, reklamcısı, gazetecisi, oyuncusu... Yok yoktu gerçekten. O sıralarda 1 yıl hapis istemi ile yargılanıyorduk. Bu savaşın burada bitmesi lazım. Bu ülkenin geçmişi ile yüzleşmesi gerekiyor. Her şey sürülmüş halının altına bir takım ezberletilen şeyler asla doğru değil.

Kendinize yakın bulduğunuz bir siyasi parti var mı?

Nerede... Keşke olsa. Hiçbir zaman olmadı. Mesela CHP, onlara günahımı bile vermem. Bir şey yapmıyorlar ki, bir şey yapsalar değerlendireceğim. Gerçekten öyle bir parti yok. Herhangi bir hareket varsa ve bir ümit görüyorsam o zaman içine girip çalışıyorum. En son bir buçuk sene önce taş atan çocuklar için bir grup oluştur-

duk orada faal olarak çalışıyordum. Geçen kış yeni anayasa platformu ile çalışıyordum. Kars'a da, Van'a da gittim, bir sürü sivil toplum toplantılarına katıldım.

Doğa ve çevre sorunlarıyla da ilgileniyorsunuz...

Bana göre biz bu gezegende yaşayan canlı türlerinden biriyiz. Her şey bizim için değil. Bence doğada yaşayan en kötü cins biziz. Güney Afrika'da Cape Town'da içinde çeşitli balık türleri ve yırtıcı hayvanlar



olan bir akvaryum vardı. En son oradan çıkarken dünyadaki en tehlikeli tür diye bir şey yazmışlar ve bir ayna var, o aynada kendinizi görüyorsunuz. Ben de aynen böyle düşünüyorum. Bana kalsa doğa için bir sürü şey yaparım. Mesela Greenpeace üyesiyim ama aktif olarak katılamıyorum. Hem taş atan çocuklar için hem anayasa için hem doğa için bir şeyler yapmaya kalkarsanız size

deli derler. Onun için bazı şeyleri gizli yapmalısınız. Maalesef hala vejetaryen olamadım.

Emekli olmayı düşünüyor musunuz?

Hayır düşünmüyorum. Oyunculuk öyle bir meslek ki aklın başındaysa, sıhhatin yerindeyse ömrünün sonuna kadar devam edebilecek bir meslek, dansçılık gibi bir şey değil. İstanbul ve Londra arasında gidip geliyoruz. Belki İstanbul'a ulaşılabilir bir yerde,

ve çok memnunuz. Sağlık sigortası çok önemli çünkü her şey çok pahalı. Gidiyorsunuz bir MR çekirtmeye kalkıyorsanız dünyanın parası tutuyor. Paranız yoksa mahvolursunuz. Sigorta yaptırmamak için çok zengin olmak lazım. Gerçekten çok önemli bir şey. Cem ve ben sigortalarımızı zaten zamanında yaptırdık. İyi ki yaptırmışız. Ancak bazı arkadaşlarımdan sigorta şirketleri ile ilgili ciddi sorunlar yaşadığını biliyorum. Mesela çok acil bir durum var, hastaneye gidiyorlar ama hastane hala provizyon derdinde. Bunun gibi birçok sorun yaşanabiliyor. Zaten en utanç verici olan şeyler hastanelerde yaşanan olaylar bence. Mesela anneme bir hastanede haftada bir AIDS testi yapmışlar bir iki doktor arkadaşına sordum nedir bu diye duyunca delirdiler. Faturayı şişirmek için gerekli gereksiz testler yapıyor. Bu tür problemlerin hastanelerde yaşanması gerçekten çok acı ve korkunç.

Sanatçıların sette başlarına bir kaza gelmesi durumunda özel sigortalar yaptırılıyor mu?

Amerika'da çekilen bir film de prodüktörümüz Mine Vargı idi. Film süresince Mine başımıza herhangi bir kaza gelmesi durumunda herkesi sigortaladı ilk defa orada görmüştüm. Ondan sonra başka hiçbir yerde duymadım bu tür sigortaların yapıldığını.

ekip biçtiğim minik bir yer olsa iyi olurdu. Hayal dersiniz böyle bir hayalim var.

Sigorta ile aranız nasıl özel sigortalarınız var mı?

Eşim Cem'in ve benim Özel sağlık sigortam var. Evimizin ve arabamızın da sigortaları var. Devlet memuriyetinden gelen emekli maaşım olduğu için BES yaptırmadım. Ancak onun dışındaki tüm sigortalarım var



Yapı Kredi Sigorta		
Şirket verileri		
Son fiyat (TL)		12,80
Hedef fiyat (TL)/Yükselme pot. (%)		17 TL % 33
Hisse sayısı (bin adet)		80.000
Piyasa değeri (milyon USD)		561
Halka açıklık oranı (%)		6
Günlük ort. İşl. Hac (USD)		363,755
Cari F/K		21,39
Cari PD/DD		2,96
Özet bilanço (mn TL)	2010/12	2011/09
Dönen varlıklar	724	769
Nakit ve nakit benzeri varlıklar	291	215
Finansal varlıklar	158	274
Esas faaliyetlerden alacaklar	216	218
Duran varlıklar	178	178
Finansal varlıklar	148	148
Maddi varlıklar	10	8
Toplam aktifler	902	947
K. Vadeli borçlar	562	580
Esas faaliyetlerden borçlar	90	85
Sigortacılık teknik karşılıkları	427	449
U. Vadeli borçlar	10	21
Sigortacılık teknik karşılıkları	6	9
Özsermaye	330	346
Özsermaye karlılığı	14%	14%
Aktif karlılığı	5%	5%
Gelir tablosu (mn TL)	2010/09	2011/09
Hayat dışı teknik gelir	454,1	548,6
Kazanılmış prim.	401,9	491
Brüt yazılan primler (+)	522,7	643,1
Hayat dışı teknik gider (-)	420,6	510,9
Gerçekleşen hasar	320,8	378,8
Teknik bölüm dengesi-hayat dışı	33,6	37,6
Yatırım gelirleri	59,5	66,4
Yatırım giderleri (-)	53,8	60,7
Diğer faal. gelir/gider(-)	0,7	6,1
Dönem net karı/zararı (-)	37,3	42,6
Prim üretimi/aktifler	63,70%	67,90%
Teknik kar marjı	6,40%	5,90%
Kazanılmış prim/H.Dışı teknik gelir	%88,5	89,50%
Gerçekleşen Has./H.Dışı teknik gider	76,30%	74,10%
Gerçekleşen has./Kazanılmış prim	79,80%	77,10%

Teknik kâr marjıyla dikkat çeken hisse

Sağlık sigortalarında lider olan Yapı Kredi Sigorta'nın 2011 yılının 3'üncü çeyreğinde net karı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33,6 yükselerek 7,23 milyon lira oldu. 2011 yılı net kar beklentimiz yüzde 23 yükselerek 52 milyon lira olacağı yönünde.

Hayat dışı alanında yüzde 6,1 pazar payına sahip olan Yapı Kredi Sigorta'nın 2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde prim üretimi yüzde 23 artış ile 643 milyon liraya ulaştı. Yapı Kredi Sigorta hayat dışı branşta yüzde 6,1 pazar payı ile 5'inci sırada yer alıyor. Şirket sağlık sigortası branşında ise yüzde 17,4'lük pazar payı ile sektör lideri konumunda. 2011 yılı Eylül sonu itibariyle Yapı Kredi Sigorta'nın prim üretimi yüzde 23 artışla 643 milyon TL'ye ulaştı. Prim üretiminde bir önceki yıla göre yaşanan artışta, özellikle genel zararlar, yangın ve doğal afetler sağlık branşlarında alınan sonuçlar etkili oldu.

Prim dağılımında ise sağlık payı yüzde 40, kara araçları yüzde 18 ile en büyük paya sahip. Şirketin 2011 yılı ilk 9 ayında sağlık branşında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 24,4 artarken, kara araçları branşında üretilen primlerde yüzde 5,4 artış görüldü. Genel zararlar branşında yüzde 38 ve genel sorumluluk branşında yüzde 40,7 oranında artış dikkat çekiyor.

Diğer faaliyet gelirleri de karlılığı etkiledi

Yapı Kredi Sigorta'nın 2011 yılı ilk 9 aylık hasar/prim oranı bir önceki yılın aynı döneme göre yaklaşık 3 puan azalarak yüzde 79,8'den yüzde 77,1'e geriledi. Öte yandan şirketin 2011 yılının 3'üncü çeyreğinde net karı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33,6 yükselerek 7,23 milyon lira oldu. Böylece 2011 yılını ilk 9

aylık net dönem karı 2010 yılının aynı dönemine göre yüzde 14,2 artarak 42,6 milyon liraya ulaştı. Şirketin 9 aylık hayat dışı teknik

Fiyat performansı		
İMKB rölatif	1 ay	-9%
	3 ay	1%
	12 ay	12%
US\$	1 ay	-12%
	3 ay	-4%
	12 ay	-24%

karı ise yüzde 11,9 artarak 37,6 milyon lira seviyesine ulaştı. Ancak 2010 yılı 9 aylık dönemde yüzde 6,4 olan teknik kar marjı, 2011 9 aylık dönemde yüzde 5,9 seviyesine geriledi.

Şirketin ilk 9 aylık dönemde net karını olumlu etkileyen diğer faktör (net) diğer faaliyet gelirlerinin 6,1 milyon liraya ulaşmasıdır. (2010/9A:681 bin lira) bu artışın nedeni ise kapalı ve fesih acente bakiyeleri sonucu elde edilen 3,18 milyon liralık gelirdir.

Önerimiz endekse paralel getiri

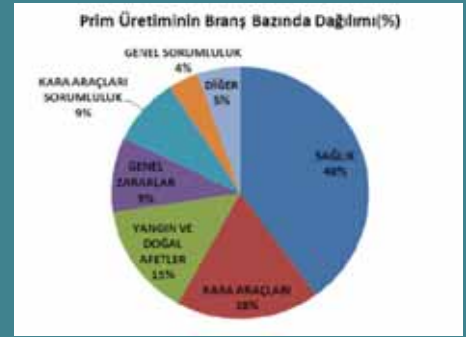
Yapı Kredi Sigorta, cari rakamlara göre hesapladığımız 21,39x F/K, 2,96x PD/DD piyasa çarpanları ile işlem görüyor. PD/DD rasyosu sektör ortalamasının üzerinde ancak karlılık oranları sektörün (İMKB'de işlem gören) oldukça üzerinde bulunuyor.

Yapı Kredi Sigorta'nın 2011 yılı 9 aylık verilere göre ortalama özkaynak karlılığı yüzde 14,34 iken, sektör (hayat dışı) 2,76 ortalama özkaynak karlılığına sahip. Şirketin hayat dışı teknik kar marjı ise yüzde 5,85

olup sektör (yüzde 1,05) ortalamasının oldukça üzerinde. Hisse, İMKB ile kıyaslandığında son bir ayda borsanın yüzde 9 altında son üç ayda ise yüzde 1 üzerinde performans gösterdi.

2011 yılı net kar beklentimiz, 2010 yılı karına oranla yüzde 23 yükselerek 52 milyon lira olacağı yönünde. Şirket için 2011 yılı tahmini rakamları ile hesaplamış olduğumuz piyasa çarpanları ise 19,6x F/K, 2,9x PD/DD düzeyinde. Yapı Kredi Sigorta için hedef 17,00 lira olup yüzde 33 potansiyeli ile önerimiz endekse paralel getiridir.

Branşlar	Eylül 2011 prim üretimi	Eylül 2010 prim üretimi	Değişim (%)
Sağlık	256.927.547	206.548.067	24,40%
Kara araçları	116.269.088	110.265.120	5,40%
Yanfin ve Doğal afetler	93.495.639	74.166.452	26,10%
Genel zararlar	60.872.861	44.118.659	38,00%
Kara araçları sorumluluk	56.338.851	45.472.621	23,90%
Genel sorumluluk	24.405.742	17.349.932	40,70%
Diğer	34.789.442	24.778.445	40,40%
Toplam	643.099.170	522.699.296	23,00%



	Prim üretimi (mn TL)	Teknik kar (mn TL)	Net kar (mn TL)	F/K	PD/DD	F/pirim	Özsermaye karlılığı
2008	632	48	54	6,5	1,2	0,6	17,7
2009	608	-23	-12	-	3	1,4	-4,11
2010	758	47	43	26,5	3,4	1,5	12,89
2011 (T)	950	63	52	19,6	2,9	1,1	15,23
2012(T)	1.050	71	54	19,1	2,5	1	15,25

Sigorta şirketleri Hayat dışı	Bin TL		Cari Piyasa Çarpanları			2011/9 Aylık	
	Piyasa değeri	Net kar (son 4.çeyrek)	Özsermaye	F/K	PD/DD	Ortalama özkaynak karlılığı	Teknik kar marjı
Aksigorta	462.060	19.644	386.138	23,52	1,2	5,24%	1,42%
Anadolu Sigorta	395.000	38.287	728.422	10,32	0,54	4,78%	0,44%
Aviva Sigorta	714.000	48.574	48.899	-	14,6	-	-
Güneş Sigorta	267.000	7.436	264.591	-	1,01	-	2,97%
Ray Sigorta	197.315	2.148	53.326	91,85	3,7	4,30%	0,06%
Yapı Kredi Sigorta	1.024.000	47.864	346.445	21,39	2,96	14,34%	5,85%
Hayat dışı toplam/ortalama	3.059.375	51.934	1.827.821	58,91	1,67	2,76%	1,05%

Sigorta şirketleri hayat

Anadolu Hayat Emeklilik	867.000	65.101	433.057	13,32	2	14,82%	9,24%
-------------------------	---------	--------	---------	-------	---	--------	-------

Telefondan basit ürünler satan dev

ACE Şirketler Grubu, 2009'dan bu yana Türkiye'de. İki yıllık sürece havayı kokladı ve kalmaya karar verdi. ACE Group Europe Kıdemli Başkan Yardımcısı Andy Hollenberg, büyüme stratejilerini tek cümleyle özetliyor: "Niş pazarlarda, basit ürünlerle uzaktan satış yapacağız..." **Emel Coşkun** / ecoskun@finansgundem.com

Dünyanın en büyük yangın ve sorumluluk sigortası şirketlerinden ACE Group'un Türkiye birimi 2 yıldır sessiz sedasız büyüyordu. Ancak ACE European Group'a bağlı olarak faaliyet gösteren Türkiye ofisinde bu aylarda büyük bir hareketlilik var. Bir yandan şirketin belkemiğini oluşturan çağrı merkezinin kapasitesi artırılıyor, bir yandan da potansiyel iş ortaklarıyla görüşmelere hız veriliyor. ACE Şirketler Grubu'nun bu hareketliliği, ACE Group Europe Kıdemli Başkan Yardımcısı Andy Hollenberg'in kasım ayı sonundaki İstanbul ziyaretiyle daha da hız kazandı. "Yeterince test çalışması yaptık ve başarabileceğimizi gördük. Kaza ve sağlık sigortalarını satmak için burada uyguladığımız modelin işe yarayacağına ikna olduk" diyen Hollenberg'e göre, neredeyse sıfırdan başlayan şirket için şimdi atılıma geçme zamanı. Niş pazarlarda basit ürünlerle büyüyeceklerini söyleyen Hollenberg'e, Türkiye'deki büyüme stratejisinin detaylarını sorduk...

Türkiye'ye gelirken motivasyonunuz ve beklentileriniz nelerdi?
ACE nispeten genç bir grup.



Daha yeni 25'inci yılımızı kutladık. Ancak kendimizi global bir sigorta şirketi olarak konumlandırıyoruz. Bu açıdan sadece az sayıda şirketin doğal olarak küresel olduğunu düşünüyoruz. Halen 53 ülkede varız. Zamanla bünyemize yeni ülkeler katıyoruz. Milyarlarca dolarlık varlığımız var ve oldukça güçlü bir grubuz. Çokuluslu şirketleri kapsayan pek çok iş yapıyoruz. Her zaman olabildiğince çok ve bizim için anlamlı

yerlerde olmak istiyoruz. Yani her zaman büyümeye bakıyoruz. Benim kişisel olarak Türkiye'ye gelme kararının alınmasında payım olmadı. Ancak Türkiye'nin pazarın önemli bir parçası, bir çeşit kapı işlevi göreceğinin bilincindeyiz.

Sizce Türkiye'nin avantajları neler?
Türkiye harika bir ülke. Eğitimli genç nüfusu, orta sınıfın büyümesinde itici güç görevi

üstleniyor. Sigorta penetrasyonunu henüz çok yüksek değil. Bu da potansiyelin çok yüksek olduğunu gösteriyor. 2009'da buraya geldik, Ebru Görtan'ı ülke yöneticimiz olarak atadık. Çok küçük bir ekiple işe başladık. Neredeyse sıfırdan büyümeye başladık. Hasar hattında işe başladık ve geçen yıl bireysel ürünlere ağırlık verdik. Bu daha ziyade benim ilgi alanım. Sanırım burada başarılı bir iş kuruyoruz. Türkiye'nin büyük bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyoruz. Gittikçe büyüyen bir ülke. Geçen gün eşim "Türkiye'nin milli gelirine bak" diyordu. Yaklaşık yüzde 9 büyüyor. Bir de euro bölgesine bakın... İşimiz açısından ben Türkiye'nin gelecekte bu pazarda önemli bir konuma geleceğini düşünüyorum.

İki yıldır Türkiye'desiniz. Beklentilerinizin ne kadarına ulaşabildiniz?
Benim işim ferdi kaza ve sağlık sigortaları. Buradaki ofiste iki hatta çalışıyoruz. Hasar sigortaları ile kaza ve sağlık sigortaları. Hasar sigortalarından pek anlamam ama bildiğim kadarıyla orada işler iyi gidiyor. İşimizin yüzde 90'ı hasar

sigortalarından oluşuyor. Kaza ve sağlık sigortalarına gelince -ki bu alanda çok daha detaylı konuşabilirim- bu alanda henüz bu yıl faaliyete başladık. Doğrudan pazarlama kanallarıyla insanlara ürünlerimizi satıyoruz. Bireysel kaza ürünleri satıyoruz. Yani bir trafik kazası geçirdiğinizde size tazminat veriyoruz. Henüz Türkiye’de yok ama aynı zamanda bir seyahat sigortası ürünümüz var. 2011’de öncelikle burada başarılı olup olamayacağımızı görmek istedik. İkinci amacımızsa altyapımızı kurmak ve büyümeye başlamaktı. İş ortaklarımızla birlikte yeterince test çalışması yaptık ve başarabileceğimizi gördük. İşler iyi gidiyor. Örneğin, ekim ayında 5 bin poliçe sattık. Potansiyel ortaklarımızla aralıksız görüşüyoruz.

Hangi kanallarla büyüyeceksiniz? Öncelikli kanallarımız telefon ve web gibi uzaktan pazarlama kanalları olacak. Bu alana yatırım yapacağız.

Hazine istatistiklerine göre Türkiye’de bu kanallardan yapılan satışların yüzde 70’ine itiraz ediliyor. Bu alanda sizdeki iptal oranları nedir?

Bugüne kadar bir problem yaşamadık. Ancak bir şey söylemek için çok uzun zaman geçmedi. Ancak satış sürecinde iki farklı adım var. Telefondaki kişi ürünü almayı kabul ederse satışa devam edersiniz. Müşteri-

den para almaya başladığınız nokta tam da aramayı satışa dönüştürdüğünüz noktadır. Bizde aramaları satışa dönüştürme oranı yüzde 90 civarında. Bu çok iyi bir oran. Ay sonunda iptal sayısı çok az. Belki birkaç tane... Burada önemli olan, ilk yılın sonunda ne olacağı. İlk poliçelerin yenilemesi yine ocak ayında olacak. Bazı rakiplerimizin yenileme döneminde müşterilerinin yüzde 40-45’ini kaybettiklerini biliyoruz. Bizim bundan çok daha iyisini yapacağımızı umuyoruz.

Bu başarıyı nasıl açıklıyorsunuz? Satış sürecimizde oldukça dikkatliyiz. Müşteri temsilcilerinin okuduğu metinleri yazan uzmanlarımız var. Dolayısıyla müşterinin ne aldığını anladık-

çin hizmetlerimizin müşteri odaklı olması çok önemli. Sigorta ürünü satmaktan ziyade müşteriye doğru düzgün hizmet vermekle ilgileniyoruz.

Diğer hangi alanlarda fark yaratacağımızı düşünüyorsunuz? Kaza ve sağlık branşında yeni ürünlerimizle fark yaratacağız. Şu an 6 yeni ürünümüz için devletten onay bekliyoruz. Bunlar genelde çok basit ürünler ama çok özel ihtiyaçlara yönelikler. Örneğin, bir kaza ya da hastalık sonucu ameliyat olmanız gerekiyor. Bu durumda “ameliyat koruma” ünümüzle size hastane masraflarını doğrudan ödemek yerine belirli bir tutarda tazminat ödüyoruz. Siz bu parayı hastane masraflarınız, gelir koruma, bebek

Aslında yapmamız gereken, belirli niş bir alandaki müşterilere hitap eden ürünleri öğrenmek. Potansiyel iş ortaklarımız ellerindeki verilerle belirli şeyleri yapan müşterileri tespit edebilir. Biz biliyoruz ki bu insanlar örneğin belirli bir yere seyahat etmekten hoşlanıyor. Dolayısıyla biz de onlara özel bir seyahat sigortası sunabiliriz.

Ne tür iş ortakları arıyorsunuz? Özellikle web platformu üzerinde çalışacağımız ortaklar arıyoruz.

Hangi şirketlerle görüşüyorsunuz? Mevcut iş ortaklarımızla ilgili daha fazla bilgi veremiyorum. Ancak ne tür iş ortakları aradığımızı söyleyebilirim.



“Biz tipik olarak acente kanalıyla satış yapmıyoruz. Çünkü sadece ürün tedarikçisi olmak istemiyoruz. Uzaktan pazarlamada, veribankası yönetiminde, iş ortaklarımızla yükselmek istiyoruz.”

Andy Hollenberg, ACE Group Europe Kıdemli Başkan Yardımcısı

ğından emin oluyoruz. Diğer firmalarsa genelde şöyle diyor: “Merak etmeyin, istediğiniz zaman iptal edebilirsiniz.” Biz bu tarz satış yapmayız. Biz sigorta ürünü satıyoruz, müşterinin aldığı ürünü iyice anlamasını sağlıyoruz. Satış sürecimiz çok iyi. Bu alanda bir uzmanımız var. Çağrı merkezi ekibiyle çalışıyor, tüm satış süreçlerini dikkatlice gözlemliyor, çağrılarını dinliyor, müşteri temsilcilerini denetliyor. Bizim

bakımı ya da istediğiniz bir alanda kullanabiliyorsunuz. Başka hangi ürünleriniz var? Şu an satmaya başladığımız fatura koruma ürünümüz bulunuyor. Başınıza kötü bir şey gelirse devreye giriyor. Kanser hastalığına karşı cinsiyete göre belirlenen sağlık ürünümüz var. Bilet iptal ürünümüz bile var. Örneğin biletini satın aldığınız konsere gidemediniz. İptal edebiliyorsunuz.

Bizim aradıklarımız, iş ortakları aracılığıyla ellerindeki veritabanından aldıkları değeri maksimuma çıkarmak isteyen ya da bu yolla maksimum müşteri sadakatini hedefleyen şirketler. Örneğin, dünya çapında en büyük iş ortağımız American Express’tir. American Express ile yakın bir işbirliğimiz var. Bizi kendi müşterilerine tanıtıyorlar ve böylece satış yapmamız ya da mesaj göndermemiz çok daha kolay oluyor.

Dolayısıyla sadık müşterileri olan iyi tüketici şirketleri arıyoruz. Örneğin fatura koruma ürünümüzde, bu alanda hizmet veren şirketler bizim ortağımız olabilir.

Yaygın acente ağı olan şirketlerle de ilgileniyor musunuz?

Biz tipik olarak acente kanalıyla satış yapmıyoruz. Çünkü sadece ürün tedarikçisi olmak istemiyoruz. Uzaktan pazarlamada, veribankası yönetiminde, iş ortaklarımızla çalışma alanında yükselmek

Eğer bir sigorta şirketi satın alırsanız acente ağı ile ne yapacaksınız?

Geçmişte acente ağı olan şirketler satın aldık ve onlarla çalışmaya devam ettik. Bizim planlarımıza uydukça bu bir sorun oluşturmaz.

Türkiye’de çoğu sigorta şirketi banka kanalına sahip. Siz de bankacılık kanalı için bir işbirliği arayışında mısınız?

İşbirliği konusunda pek çok şirketle görüşüyoruz. Bu şirketler, birlikte çalışarak müşterilerine

zamanda ise yılda 25 milyon dolar yani 40 milyon TL’lik prim üretmeyi ve dolayısıyla ilk 20’nin içinde olmayı hedefliyoruz. 2012, daha fazla müşteri ve gelir yaratmaya çalıştığımız, daha fazla iş ortağı aradığımız bir yıl olacak. İyi ortaklar bulmamız, yatırım yapmamız gerekiyor.

Bu konuda belirli bir yatırım miktarı var mı?

Henüz bir rakam çıkarmadık. Yıl sonunda yatırım miktarımız belli olur sanırım. Önümüzdeki fırsatlara göre bütçe ayırabiliriz.

Avrupa’ya göre Türkiye’de yatırım yapmanın daha ucuz olduğunu söyleyebilir misiniz? Hiç sanmıyorum. (Gülerek) Bu hafta bir restorana gittik ve bana Londra’dan hiç de ucuz gelmedi...

Neden tele-pazarlama ve internete odaklanıyorsunuz? Acentelerden daha mı ucuz?

Acenteler pahalıya mal olabilir. Çünkü onlara yatırım yapmak gerekiyor. Acenteleri yönetmek de zordur. Kontrol etmek zorunda olduğunuz çok fazla insan var. Oysa tele-marketing’de hepsi bir merkezde. Satış görüşmelerini kontrol edebilirsiniz. Çağrı merkezinde olanları kolaylıkla takip edebileceğimiz bir sistemimiz var. Ben acente sistemine karşı değilim. Daha yeni, iki yıl önce ABD’de büyük bir acente ağı olan, yüz yüze satış yapan Combined Insurance şirketini satın aldık. Ama bu özellikle tercih ettiğimiz bir yöntem değil.

Sattığımız ürünler için de daha uygun sanırım...

Evet, işte bu yüzden basit ürünleri tercih ediyoruz. Karmaşık ürünleri tele-marketing yoluyla satamayız. Bazen acente üzerinden de iş yapıyoruz. Ancak çoğu acente bizim ürünlerimizi satmakla vakit harcamak istemiyor. Çünkü primleri düşük. Örneğin, acentelerin sattığı bazı poliçelerde prim bin liralara bulurken, bizimkilerde on liralarda. Dolayısıyla acenteler bu işten fazla para kazanamıyor.

Türkiye pazarındaki pozisyonunuzu nasıl tanımlıyorsunuz?

Biz hala öğrenme aşamasındayız. Örneğin, kadınlara yönelik kanser ürünümüz için belirli bir yaş ve gelir düzeyindeki kadınları hedefliyoruz. Seyahat sigortası için uluslararası seyahat etmek isteyenleri, öğrencileri hedefleyeceğiz. Türkiye’de pek çok insan yurtdışına İngilizce kursuna gidiyor. Ürüne göre değişiyor ama genelde 30 yaş üstü insanlar hedef kitlemiz. Bazen 50 yaş üstü de olabilir ama Türkiye’de bu yaş grubu fazla değil. Yaşayarak göreceğiz. Bizim en büyük avantajımız pazarlama kanalımız, doğrudan müşteriye ulaşmamız ve sigorta poliçesi yazımı konusundaki yaklaşımımız. Bu yüzden kendimizi sigorta şirketi olarak tanımlıyoruz. Riskleri iyi anlama ve onlara uygun poliçe hazırlama konusunda çok iyiyiz. Yangın, nakliye, ferdi kaza ya da seyahat sigortalarında detaya iniyor ve doğru risk için doğru fiyatı belirliyoruz.



istiyoruz. Örneğin, Vodafone gibi şirketlerin müşterilerine ürün satmak istiyoruz.

Şirket satın alma planınız var mı?

Bizim iş modeline uyan potansiyel satın alımlarla ilgileniyoruz.

değer katabileceğimizi düşündüğümüz şirketler ve herhangi bir sektörde faaliyet gösteriyor olabilirler.

Yeni yılda hedefleriniz neler?

50 bin adet bireysel poliçe satıp 5-7 milyon liralık prim üretmek istiyoruz. Beş yıldan daha az

The growth is left to 2013

The environment for the insurance industry remains very challenging but a more positive outlook is expected particularly after 2012, Swiss Re said.

Swiss Re's latest publication "Global insurance review 2011 and outlook for 2012 and 2013", pointed that the insurance industry has successfully restored its capital base to a higher level compared to the beginning of the financial crisis. On the other hand large catastrophic losses and low investment yields will lower profitability this year, and weak economic growth in the mature markets will constrain life and non-life premium expansion. But non-life profits will improve again after markets harden,

probably late next year. Premium growth for both life and non-life will grow in 2012 and further increase in 2013. Growth in emerging markets for both the life and non-life industries is expected to be in



the range of 7-9 percent for 2012. Munich Re, also points 'uncertainty' as a biggest challenge for re/insurers.

Munich Re names the "sovereign debt crisis in Europe and the USA, a sustained phase of low interest rates and heavy natural catastrophe burdens," as well as general uncertainty in the re/insurance markets as

posing "significant challenges for insurers and reinsurers." "Our prudent investment strategy is now proving its

worth; investment diversification is more important than ever," noted Ludger Arnoldussen, member of Munich Re's Board of Management. Emerging markets are expected to remain reliable growth engines in the global insurance markets. Life insurance premiums are projected to recover and grow at around 8 percent in 2012 and 2013, while non-life insurance will increase by 7 to 9 percent in real terms. There is also good news for global companies... Swiss Re's economists expect ongoing liberalisations in key markets, such as India, China, and also Russia. Collectively, these liberalisation measures will further hasten the globalisation of emerging insurance markets.

The engine of the sector is life insurance

Life insurance companies produced 176.2 million TRL technical profits for the first 9 months of 2011. Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB) announced that total premium production of the sector was 10 billion 526 million TRL in non-life insurance and 2 billion 108 million TRL in life insurance segment for the first 9 months of 2011. Premium production rose

by 22,6 percent in the same period. The sector announced 44 million 64 thousands TRL loss in non-life segment while 176 million 22 thousands TRL profit was produced in life segments. Together, the sector produced 131,9 million TRL profit. On the other hand, damage payment was 5 billion 629 million TRL in non-life segments and 1 billion 153 million TRL in

life segments. Saying "Life segment gives life to the sector," TSRŞB President Mustafa Su, points that it was not possible to produce technical profitability without life segment. "We still see there are problems in non-life segments. We have improved the situation in health insurance but the situation gets worst especially in traffic and auto insurance".



It is a giant tele-markets simple products

A global property and casualty insurer, ACE Group's Turkey unit was growing quietly for the last 2 years. But there is a rush recently.... On the one hand the capacity of its call centre was improved; on the other hand meetings with potential partners were carried out. This rush gained speed with the visit of Andy Hollenberg, ACE European

Group Regional Senior Vice President, Accident & Health, and his team. Regarding to coming to Turkey, Andy Hollenberg said: "We think ourselves as a global insurance company. We work in 53 countries and are adding the countries all the time. We always want to be in as many places as make sense for us. So, we are

always looking to expand and Turkey is a great place to be. It has many young and educated people and a growing middle-class. We do business across property and casualty lines. We just started our personal consumer insurance business,. Hollenberg pointed that ACE's business model was proved to work in Istanbul: "In 2011 we really wanted to do 2 things, one was to prove that actually we could make it work here in Turkey and the other was to really get the infrastructure set up so we can grow significantly going forward. And they've done it. In 2011 they have done enough testing with some business partners of ours to prove that it really would work here." Explaining the new products of

ACE, Hollenberg said that they would be simple product: "We have 6 new products; all products are usually very simple. For example if you need a surgery, then we pay you money to cover the cost related to your surgery." Regarding to ACE's growth strategy in Turkey Hollenberg said: "Primarily we'll sell our specialized products with distance marketing, tele-marketing and the web." Regarding to any potential partners in Turkey, Hollenberg also said: "We are always looking for potential acquisitions that fit with what we are trying to do. We are talking to a number of organizations about partnering. These are companies where we believe that by working together we can add value to their customers."



Andy Hollenberg

220.000 USD budget for insurance

Unite BT is a leading outsourcing company specialized in information technologies, particularly in human resources. Unite BT is also one of the rare companies that pay for private health insurance for its 300 employees. It has also a comprehensive fire insurance. Unite BT has 220.000 USD insurance budget per year. "Although there is no special

insurance for outsourcing, insurance is important to us and makes us feel secure" said Malkoç Süalp, Unite BT CEO. Working with several sectors and companies, Unite BT has operations in 17 cities. Saying, "We only do outsourcing", Malkoç Süalp, Unite BT CEO argues that Turkey has the great potential and growth rate in outsourcing market.

Attracts with its technical profit

Yapı Kredi Sigorta is a leading company in health insurance with 17,4 market share and 5th in non-life insurance market with its 6,1 market share. Yapı Kredi Sigorta's premium production increased to 643 million TRL (23 percent increase) for the first 9 months of 2011. Yapı Kredi Sigorta's, net profit rose by 33,6 percent to 7,23 million TRL in the third quarter of 2011. Net profit for 2011 is

expected to rise by 23 percent to 52 million TRL. The increase was mostly resulted from general damage, fire and natural disasters and health segments. In the distribution of premiums, health (40 percent) and auto insurance (18 percent) have the biggest shares. Health insurance premiums rose by 24,4 percent while auto insurance rose by 5,4 percent.

There will be no excuse for unprofitability

General Director of General Directorate of Insurance of the Undersecretariat of Treasury, Ahmet Genç said: “Managers were complaining and we loosen the capital requirements, so there will be no excuse for unprofitability.”

Stating that there is a problem with profitability, Genç said: “We analyzed the figures for last 5 years and found out that

premiums rose by 46 percent, the damage increased by 42 percent but capital adequacy rose by 110 percent. Then we prepared a draft on loosening the capital requirements and opened it to different point of views on our web site”.

Obviously, the most popular subject discussed in the sector was “loosening the capital adequacy” recently. With the

help of loosening the capital requirements, most companies will have positive results in their balance sheets as early as 2011.

Arguing that this regulation would fix the problem at the end of 2011, Genç said: “We want to get it into practice for 2011 results. It is for certain that this positively affects everyone.”



2012 strategies

Turkish insurance market grows but this growth is not sufficient comparing to its economic potential. Sector managers forecast that the insurance sector will reach 15 percent real growth in 2011 but the growth will slow down in 2012.

Sector managers welcome the growth as total premium production rose by 21,27 percent to 12,6 billion TRL for the first 9 months of 2011. Uğur Gülen, Aksigorta General Manager, said: “This situation means that real growth continues, insurance penetration increases and the sector’s share in GDP climbs up from 1-2 percent.” According to Serhat Süreyya Çetin, General Manager of Güneş Sigorta, although the real growth fell back in Q3, figures show that the sector is in the right path. Interpreting the Q3 results, Levent Sönmez, Deputy Chief Executive of Anadolu Sigorta said: “The biggest growth is in ‘General Losses’ segment with 56.2 percent which is followed by health insurance and land auto insurance.”

For the first 9 months, the biggest growth in premium production is in health and auto insurance segments comparing to the same

period of 2010. According to sector managers this was a result of reconstruction in the health system and rising automobile sales in domestic market. Sector representatives expect 20-25 percent nominal growth and 13-15 percent real growth in 2011. That means 13-13,5 billion TRL premium production in non-life segments. Although sector managers are positive about this year, they expect 8-9 percent growth rate, as economy will slow down in 2012.

Apart from growth rates, unprofitability still remains as the most important risk for the insurance companies. Therefore they are going to follow slightly different paths against unprofitability in the sector. For example Anadolu Sigorta will focus on stable growth supported with new products and better quality services; Aksigorta will grow in niche areas of growth such as specialized insurances with the help of its partner, Ageas’s experience; Işık Sigorta will focus on profitability in its operating areas with the help of its agency network; and Güneş Sigorta will focus on profitable areas and expand its banking channels.

Credit insurances will grow with SMEs

Credit insurance was the fastest growing segment of the insurance market with 77 percent growth for the first 9 months in 2011. Özlem Özünler, General Manager of Euler Hermes Turkey, expects 35 million euro premium production in 2011. There are 3 companies, Coface, Atradius and Euler Hermes, operate in credit insurance market in Turkey. The growth rate is expected to continue as national export volume grows and the new Trade Law helps companies’ transparency. In fact, sector managers say that they will focus on small and medium enterprises rather than big finance companies in the new year.

Although it covers a small share in total Premium production (0.3%), credit insurance has a big growth potential according to sector managers. Özünler, expects that the sector will reach 70 million euro premium production by 2014.

The growth is parallel to expectations

The growth in the Individual Pension System (BES) was parallel to expectations. As of November 18, 2011, the number of participants has grown by 15 percent and the fund size grown by 17 percent comparing to 2010. It is expected that 2.7 million contracts would be in force and the fund would rise to 14.6 billion TRL at the end of 2011. Welcoming the predicted growth in the sector, managers expect the growth to continue in 2012... It is expected that over 3 million participant (15 percent

rise) will have BES contacts and the size of the fund is to rise by 20-25 percent to 18 billion TRL. Meral Eredenk, AvivaSa Emeklilik General Manager, said "The fastest growing segment in BES is noncontributory group contracts. As of October 2011, there was 30 percent rise in both the number of contracts and in the investment fund. We expect the growth will be the same this year in 2012."

Sector managers name a few factors that help the growth of BES; raising awareness among

the public, increased need for BES products, and most importantly tax incentive. The sector's positive expectation for 2012 is also a result of a new direct tax incentive which will be in force in 2012. Sector managers also expect other regulations with the draft which will also allow distance marketing as it opens the door to internet sale. Another important driving force for the growth will be tax regulations which will facilitate



the transfer of the funds managed by foundations. Jetse de Vries, General Manager of ING Emeklilik, expects 2 million more individual will join to BES in 10 years.

"It is necessary to create different values"

Orhan Arıkçı, General Manager of HDI Sigorta, suggest that everything should not be about price or profitability. Arıkçı argues that social responsibility projects are a good tool for companies which enable them to create a positive image out of its operations. Arıkçı said: "As HDI Sigorta, we are not going to be such company which is known with tariffs, prices, competition, products, profit or loss."

HDI Sigorta is a representative of one of the biggest insurance groups in Germany, HDI-Gerling International Holding AG. Talanx bought İhlas Sigorta in 2006 and restructured its operations. Lastly, Orhan Arıkçı was appointed as a new

country manager in July 2011.

Arıkçı grew up in Switzerland where he studied on insurance and management, and started to work in insurance sector.

In the last five years prior to joining Talanx Group, he worked as a Senior Business Consultant and Solution Manager Insurance for the consulting firm CSC Switzerland. Working in different positions in the insurance sector for 25 years, now he uses his experience for HDI Sigorta.

He strongly believes in that Turkish insurance market will



grow but he argues that insurance companies should pay more attention to social responsibility projects along with profitability. According to Arıkçı, damage payments define the companies' good or bad service in the eye of customer and he asks, "But if there are customers with no loss how they could know us?" He replies: "social responsibility projects".

The sector discusses Solvency II

Insurers discussed Solvency II regulations in a panel, "Key Legal and Regulatory Developments in European Insurance Market and the Future Opportunities in Turkish Insurance Sector," hosted by Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB).

Speaking at the panel Karel Van Hulle, Head of Unit for Insurance and Pensions, European Commission, pointed that risk management is vital in insurance business and Solvency II will create a transition period for insurers.

BES pupa yelken

Bireysel emeklilik sistemindeki (BES) büyüme, beklentilere paralel. 18 Kasım itibariyle BES, 2010 yılına göre katılımcı sayısında yüzde 15, fon büyüklüğünde ise yüzde 17 büyüdü. Yıl sonunda katılımcı sayısının 2.7 milyon, fon büyüklüğünün ise 2010 yılına göre yüzde 22 oranında artarak 14.6 milyar lirayı geçmesi

bekleniyor. Sektör yöneticilerinin 2012 beklentileri mevcut şartların sürmesi halinde sektördeki büyümenin devam edeceği yönünde... Katılımcı sayısının yüzde 15 artarak 3 milyonu aşması; fon büyüklüğünün ise yüzde 20-25 büyüme ile 18 milyar liranın üzerine çıkması bekleniyor.



Şirketlerin 2012 stratejileri BES'te büyüme beklentileri paralel

Şekerbank pazarcıyı BES'leyecek Cigna'dan '55+ Hayat Sigortası' AvivaSa'dan hayata destek

Yazar: Alp Keler İl bazında tasarrufların BES'e oranı

Büyüme, beklentileri boşa çıkarmadı

2011 yılında bireysel emeklilik sektörü beklentilere paralel büyüme gösterdi. Önceki yıla oranla büyümenin yüzde 16'yı bulacağı ve katılımcı sayısının 2.7 milyon kişiye çıkacağı tahmin ediliyor. **Berrin Vildan Uyanık / buyanik@finansgundem.com**

En yalın anlatımı ile para biriktirme sistemi olarak tanımlanan ve insanların tasarruf etmesine aracılık eden bireysel emeklilik sistemindeki (BES) büyüme beklentilere paralel. 18 Kasım itibarıyla 2010 yılına göre katılımcı sayısında yüzde 15, fon büyüklüğünde ise yüzde 17 büyüyen sektörde yıl sonunda katılımcı sayısının 2.7 milyona ulaşması bekleniyor. Fon büyüklüğünün ise 2010 yılına göre yüzde 22 oranında artarak 14.6 milyar lirayı geçmesi bekleniyor. 2012 yılında sistemde mevcut şartların sürmesi halinde sektördeki büyümenin devam etmesi bekleniyor. 2012 sonunda katılımcı sayısının yüzde 15 artış ile 3 milyonu aşması; fon büyüklüğünün ise yüzde 20-25 oranında artarak 18 milyar TL'nin üzerine çıkması bekleniyor. Malum BES'te firma sayısı artıyor, ürünün bilinirliği artıyor, ürüne duyulan ihtiyaç artıyor. Bu gelişmeler de katılımı hızlandırıcı faktörler olarak öne çıkıyor. Bunun yanında vergi teşviki ile ilgili bir düzenleme sektörü olumlu yönde çok derinden etkiliyor. Dünyadaki kriz dalgasına rağmen, ülkemizdeki ekono-



mik gelişmelerin olumlu seyrettiğini gördüklerini söyleyen AvivaSa Emeklilik Genel Müdürü Meral Eredenk, 2012'nin özellikle sisteme katılımı teşvik edici yasal düzenlemeler ve fonların çeşitlenmesi açısından önemli gelişmelerin olacağı bir yıl olacağını vurguluyor. Eredenk, "Türk halkının BES'e yönelik ilgisi ve farkındalığının da arttığı dikkate alındığında 2012, sistemin yakaladığı büyüme ivmesini hız kesme-

den devam ettireceği bir yıl olacak diyebiliriz" diyor. İşverenler de keşfetti Eredenk'e göre kurumsal katılımcılar oldukça önemli. "Küresel kriz nedeniyle ara verilen kurumsal katılımların 2011 yılı içinde aktive olduğunu büyük bir memnuniyetle görüyoruz" diyen Eredenk, "Çünkü BES'te en hızlı büyüyen müşteri segmentini işveren katkılı grup sözleşmeleri oluşturuyor. 2011 Ekim ayı sonu itibarıyla son 12 ayda

işveren katkılı grup planlarında hem yeni sözleşme sayısında hem de tüm portföyün yatırıma yönlendirilen katkı payında yüzde 30 artış olduğunu görüyoruz. Önümüzdeki yıl da büyümenin devam edeceğini ve artışın yine yüzde 30'lar dolaylarında olacağını tahmin ediyoruz" diyor. Bilindiği gibi 2012'de Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun bazı maddelerinde değişiklik yapılması tasarlanıyor. Hazine

Müşteriarlığı tarafından iletişimi yapılan taslağın 4'üncü maddesinde sisteme dahil olmak için emeklilik sözleşmesi "imzalanır" yerine "akdedilir" ifadesi kullanıldı. Bu ifade ile uzaktan satışa imkan veren sözleşme süreçlerinin de önü açılmış olacak. Satışın kademeli yapılarak etkinliğini artıracak olan bu esneklik, emeklilik ürünleri hakkındaki farkındalığın artması ile telefonda satış sürecini de yüz yüze satış sürecine düşük maliyetli bir seçenek haline getirecek. Diğer önemli bir yenilik kıymetli maden fonlarının veya farklı portföy yapılarına sahip fonların kurulumunu mümkün kılması olacak. Bu sayede hem mevcut müşteriler için yatırım alternatifleri artacak hem de faizde duyarlı müşteri segmentlerine uygun tasarruf çözümleri üretilebilecek. Zorunlu hallerde kısmi ödemeye ilişkin düzenlemenin de hem ürünün satışını kolaylaştıracak hem de sistemden (emekliliğe hak kazanım öncesi) çıkışları azaltacak düşünülüyor.

Vakıf paraları potansiyel
2012'de yürürlüğe girmesini beklenen en önemli gelişme ise vakıfların kontrolündeki fonların BES'e aktarımını kolaylaştıracak vergi düzenlemeleri ve bu aktarımlar için önceden belirlenen sürenin uzatılması. Bu da BES fon büyüklüğüne de önemli ölçüde

yansıyacak. Bu aktarımlarda başarılı olan şirketlerin fon bazındaki pazar payları da önemli ölçü değişecek. Vakıf aktarımları ile birlikte gündeme gelen irat ödemeli sigortalar (anüiteler), risk unsurunu da içerdikleri için geri ödeme döneminde müşteri için daha fazla seçenek oluşturacak. Vakıf aktarımlarına ivme kazandırmanın yanı sıra bir birikim ürünü olan emeklilik planlarına da tamamlayıcı bir ürün olarak müşterilere sunulabilecek. Ayrıca 2012'de doğrudan teşvik yerine vergi avantajının daha şeffaf hale getirilebilmesi ve birikimlere dahil edilmesi için teşvik tutarının ayrı bir emeklilik hesabında tutulması gündemde. Yasa değişikliği gerektiren bu uygulamanın katılımcı başvurusunu gerektirmeyen (otomatik olarak aktive olan) bir şekilde düzenlenmesi da beklenen

önemli uygulamalar arasında. Hükümetten bu yıl bireysel emeklilik ile ilgili önemli açıklamalar geldiğini söyleyen Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne Ekim ayı içinde açıklanan 2012 programında, tasarrufun teşvik edilmesi üzerinde çok durulduğunu ve bu konudaki en önemli önlemlerden birinin de BES'in yaygınlaştırılması olacağını anlatıldığını vurguluyor. Dolayısıyla devlet tarafında da sisteme daha fazla katılımcı çekilmesi için gerekli vergisel hususlar gibi bir takım yasal düzenlemelerin hayata geçmesi bekleniyor. Böyle bir durumda BES'teki büyüme tahminlerin çok daha üzerinde olabilir. Bu yıl yeni katılımların yavaşlaması için çok önemli bir sebep olmadığını vurgulayan Köne, BES'e katılımın ekonomik gelişmelerden

bağımsız gerçekleştiğini ifade ediyor. Köne, "Sektörün ilk büyük krizi yaşadığı 2009 yılında bireylerin kriz döneminde güvence arayışlarının arttığı için katılımların da arttığını gördük"

İşveren desteği sürecek
Peki işveren katkılı bireysel emeklilik sözleşmelerinde büyüme sürecek mi? 2010 yılında yüzde 29, 2011 yılında ise yüzde 39,8 oranında büyüyen işveren katkılı planların, önümüzdeki yıl 2011'e paralel bir şekilde büyüyeceğini tahmin ediyor. BES'e ilginin artmasının en önemli nedenlerinden biri olan vergi avantajı ile ilgili düzenlemelerin de bu yıl yapılması bekleniyor. Bu konuda hükümetin bir yasa taslağı üzerinde çalıştığını söyleyen Köne, "Bu doğrudan teşvik olmasa da belki vergi avantajının kullanılmasının

Katılımcı sayısı 3 milyona yaklaştı

Emeklilik Şirketi	Katılımcı sayısı	Toplam fon tutarı	Katkı payları tutarı	Emekli sayısı
Aegon Emeklilik ve Hayat	53.890	112.346.539	99.566.927	5
Allianz Hayat ve Emeklilik	63.914	548.001.116	443.946.070	306
Anadolu Hayat Emeklilik	570.813	3.023.667.886	2.572.309.389	2.033
Avivasa Emeklilik ve Hayat	418.277	2.947.261.559	2.445.111.350	370
BNP Paribas Cardif Emeklilik	85.271	436.767.630	385.545.921	78
Deniz Emeklilik ve Hayat	53.710	86.976.740	85.724.954	
Ergo Emeklilik ve Hayat	22.148	88.976.927	89.887.493	3
Finans Emeklilik ve Hayat	60.891	102.614.231	100.306.384	
Garanti Emeklilik ve Hayat	528.029	2.317.159.393	2.014.593.916	39
Groupama Emeklilik	84.432	617.797.458	515.650.001	177
Ing Emeklilik	174.540	770.672.575	653.708.703	21
Vakıf Emeklilik	197.997	860.614.990	737.003.691	123
Yapı Kredi Emeklilik	300.363	2.294.610.404	1.976.312.683	589
Ziraat Hayat ve Emeklilik	26.162	44.259.273	44.243.389	
Sektör toplamı	2.640.437	14.251.726.721	12.163.910.869	3.744

kolaylaştıracak veya kullanılan vergi avantajının tüketim yerine sistemde tasarrufa yönlendirecek bir sistem olabilir” diyor. Köne, bu mekanizmaların herhangi birisinin hayatımıza girmesiyle sistemdeki fon büyüklüğünü önemli ölçüde artacağını ifade ediyor.

Garanti Emeklilik 2011 yılında (18 Kasım itibarıyla) katılımcı sayısında 15,3, fon büyüklüğünde ise yüz de 24,9 büyüdü. Gelecek yıl da benzer büyüme rakamlarına ulaşmayı planlıyor. Bu yıl hem katılımcı sayısında, hem de fon büyüklüğünde en fazla büyüme sağlayan şirket olduklarını söyleyen Garanti Emeklilik Genel Müdürü Yasemen Köne, “Bizim işimizin satış kadar önemli bir diğer ayağı da satış sonrası hizmetler. Biz müşteri-

lerimizle uzun vadeli ilişkimizin her döneminde beraberiz. Bu nedenle üretim rakamlarına yansıyan büyümenin yanı sıra, müşteri memnuniyetini yine hedefimizin odağında tutmak suretiyle satış sonrası hizmetler faaliyetlerimizi de yoğunlaştırmayı hedefliyoruz” diyor.

2011 yılsonunda sektördeki toplam fon büyüklüğünün 18 milyarı aşacağını ön gördüklerini söyleyen ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries, “Yılbaşında 2 milyon kişiyi aşacağı tahmin edilen katılımcı sayısında şu an 2.627.625 kişiye zaten ulaşılmış durumda. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde BES’in bilinirliğinin daha da artarak, 2 milyon kişinin daha sisteme dahil olacağını tahmin ediyoruz” diyor.

Ürünler çeşitleniyor

Bu yıl içerisinde, özellikle tasarrufun ve işveren grup emeklilik planlarının vurgulanmasının büyümede etkili olacağını vurgulayan Jetse de Vries, şunları söylüyor: “2011 yılı şirketimiz için de emeklilik planlarımızı çeşitlendirdiğimiz ve daha geniş kitlelere ulaşılarak fon büyüklüğümüzü artırdığımız bir yıl oldu. Ayrıca BES müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik olarak kullanmaya başladığımız Net Tavsiye Skoru sistemi sayesinde de katılımcılarımızın sorunlarına anında yanıt vererek ve önlemlerimizi güçlendirerek, sistemden çıkışları azaltmış olduk”. 2012’de herkesin ortak beklentisi devletin düşük tasarruf oranına dikkat çekmesiyle ve geleceğe yatırım aracı olarak BES’e işaret

etmesiyle sisteme olan ilginin daha da artması. Fonların çeşitlendirilip, uzun dönem getirilerin ön plana çıkarılması, vergi avantajının daha iyi anlatılması ve tanıtılması da BES’e katılımı hızlandırabilir. Bilindiği gibi şu anda katılımcıların sadece yüzde 30’u vergi avantajını kullanıyor. Öncelikle vergi avantajının ne olduğunun anlatılması ve bu avantajın kullanılması gerekiyor. Katılımcıların çoğu hem fonlar hem de vergi avantajı gibi konularda daha açık ve net bilgilendirme talep ediyor. Tam olarak anlamadıkları, uzun dönem getiri faydasını tam olarak göremedikleri bir sistemde de katılımcılar daha fazla kalmak istemiyor ve ilk maddi ihtiyaç halinde hemen çıkış için başvuruyorlar. Sektörün en



“Sağlıklı büyüme önemli”

Meral Erenden
AvivaSa GM

Sahip olduğumuz en önemli kaynak ana bankasürans kanalımız, direkt satış gücümüz ve en önemli yetkinlik ise banka sigortacılığı ve doğrudan satış yönetim becerilerimiz. Bu kaynak ve yetkinlikleri en verimli şekilde kullanarak rekabet gücümüzü pekiştireceğimize inanıyoruz. Acente kanalımız için yaptığımız geliştirme projeleri sayesinde hem finansal danışmanlarımıza alternatif bir kariyer yolu hem de sektördeki elementer acentelerin müşterilerine daha komple çözümler sunmalarını sağlayacağız. İşveren katkılı grup planlarındaki üstünlüğümüzü de sürdürmeye devam ederek büyüme hedeflerimizi gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Ayrıca CRM alanındaki çalışmalarımızı ve müşteri ilişkilerimizi derinleştiriyor olacağız. AvivaSA 2012’de de kârlılık içinde büyümeye devam edecek. Ancak bizim için önemli olan ne pahasına olursa olsun büyüme değil, sağlıklı büyümedir. Doğru müşteriye doğru ürünü sunmak hem müşteri memnuniyetini hem kârlılığımızı hem de sağladığımız sosyal faydayı artırıyor.



“Düşük maliyetle verimli satış yapacağız”

Yasemen Köne
Garanti Emeklilik GMY

Biz banka sigortacılığı yapan bir şirketiz ve bunu da sektöre örnek uygulamalar ile gayet iyi başarıyoruz. Gelecek yıllarda da bildiğimiz işe konsantre olmaya devam edeceğiz. Yıllardır sektörün en fazla yeni satış yapan şirketi olarak belli bir tempoya ulaştık ve bu bizim için uzun vadede sürdürülebilir bir tempo. Amacımız, operasyonel süreçlerde ilave verimlilik sağlamak çünkü burada önemli bir rekabet avantajı elde edebileceğimizi düşünüyoruz. Hükümet bireysel emeklilik sistemine ivme kazandırabilmek amacıyla 2012 programında yeni mevzuat düzenlemeleri gerçekleştireceğini açıkladı. Bu çalışmalar hız kazanacak diye düşünüyorum. Vakıflar ile ilgili yeni düzenlemelerin ise 2012 yılında çıkabilir ve aktarım süresinin uzatılmasını da dahil yeni fırsat pencereleri açılabilir diye bekliyoruz. Bu durumda, aktarıma henüz hazır olmayan birçok vakıf ve sandığın da bireysel emeklilik sistemine katılmak için sıraya gireceğini tahmin ediyoruz.

büyük sorunu şimdilik bu... Bu yaygın eğilimi engelleyebilmek için de BES insanlara, küçük tutarlarda da olsa her ay ayrılacak minimum bir katkı payı ile yani az parayla birikim yapabilecekleri bir plan olarak lanse edilmesi gerekiyor. BES'in çocukların eğitimi gibi, kısa dönem değil de uzun dönem ihtiyaçlara yönelik bir birikim sistemi olduğu anlatılmalı diyor ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries, BES'te müşteri odaklılık yaklaşımının da şirketler tarafından giderek daha da çok benimsenmekte olduğunu belirtiyor. Yani katılımcılarla satış sonrasında da iletişimin devam ettirilmesi, birikimleri hakkında birebir güncel bilgi verilmesi, daha erişilebilir hizmetler sağlanması ile kaliteli hizmetler

sayesinde mevcut katılımcılar tarafından yakın veya tanıdıklara da tavsiye edilmesi yoluyla sisteme daha yeni katılımcılar kazandırılabilir. Ayrıca işveren katkılı grup emeklilik planları konusunda da işverenlerin bilinçlenmesiyle sektörde grup planlarında yüzde 80 artış gerçekleşti. Bütün bu hızlandırıcı faktörlere karşın, katılımı yavaşlatan, kesintiler gibi caydırıcı sebepler de var. Aslında bu faktörün arkasında da yine aynı "çok sıkıyırısam alırım birikimi" düşüncesi var. BES halen ihtiyaç halinde biriken paranın alınabileceği bir sistem gibi algılanıyor. Bu da uzun dönemde avantaj sağlayan BES'in önemini gölgeliyor. Yine vergi avantajının anlaşılması ve kullanılmaması da BES'e katılım hızını gölgeliyor.

Katılımcıların çoğu hem fonlar hem de vergi avantajı gibi konularda daha açık ve net bilgilendirme talep ediyor. Tam olarak anlamadıkları, uzun dönem getiri faydasını tam olarak göremedikleri bir sistemde de katılımcılar daha fazla kalmak istemiyor ve ilk maddi ihtiyaç halinde hemen çıkış için başvuruyorlar.



"Sürekli yenilik yapıyoruz"

Jetse de Vries
ING Emeklilik GM

Önümüzdeki yıl müşteri odaklılık çerçevesinde, ürünlerimizi geliştirirken, satış kanallarımızı genişletmeye, acentelerimizle birlikte büyümeye, bankasürans tarafını güçlendirmeye yoğunlaşacağız. Büyüme stratejimizin temel noktası müşteri olacak. Bu odak noktasından yola çıkarak, ürün yelpazemizi genişletmek ve tüm süreç ve hizmetlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmek yoluyla büyüyeceğiz. 2012'de acente kanalımızı genişletmek, yeni satış ortaklıkları kurmak, ürün yelpazemizi, müşterilerimizin ve kanallarımızın ihtiyaçları doğrultusunda yenileme hedeflerimiz bulunuyor. Doğrudan teşvik mekanizmasının devreye girmesini bekliyoruz. Bireysel emeklilikte doğrudan vergi sistemine geçilirse vergi teşviği maaşlara yansıtılmak yerine sistem içinde birikerek emeklilik döneminde hak edilmesinin önü açılacak. Bu da teşvik uygulanan katkı payı tutarının harcanması yerine, mevcut birikime eklenerek, daha yüksek bir tutarın sistemde değerlendirilmesini, fon birikiminin artmasını sağlayacak.





Sadece Kocaeli ili en yüksek yüzdeli ilk 10 şehir ve BES büyüklüğü sıralamasında ilk 10 şehir içerisinde yer alıyor.

İl bazında tasarrufların BES'e oranı

Nispeten küçük ekonomiye sahip şehirlerde yaşayanlar BES'e daha çok ilgi gösterirken bankalardaki tasarruf mevduatlarının daha yüksek yüzdesini BES içerisinde değerlendiriyorlar **Alp Keler / Ak Portföy GM**

2010 yılı sonunda Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre Türkiye'de yerleşik kişilerin tasarruf mevduatı yaklaşık 241 milyar TL seviyelerinde. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre de aynı dönemde Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Türkiye'de yerleşik kişilerin toplam fon büyüklüğü ise yaklaşık 12 milyar TL olarak gerçekleşti. Bu iki büyüklüğün illere göre dağılımı ve birbirlerine olan oranı verdiğimiz tablodan izlemek mümkün.

Tasarruf mevduatına göre BES'e en yüksek yüzdeyi ayıran ilk 10 şehir; Şırnak, Kocaeli, Mardin, Bilecik, Batman, Sakarya, Gaziantep, Siirt, Bolu, Diyarbakır olurken, en az yüzdeyi ayıran 10 şehir ise Ardahan, Iğdır, Tunceli, Çankırı, Erzincan, Kırşehir, Sivas, Kastamonu, Yozgat ve Muş oldu.

Bu iller arasında Şırnak yüzde 9.76, Kocaeli yüzde 7.99, Mardin yüzde 6.98 ile ilk 3 sırada yer alırken son üç sırada ise sırasıyla yüzde 2.21, yüzde 2.34 ve yüzde 2.43 ile Ardahan, Iğdır ve Tunceli yer alıyor.

Dikkat çekici noktalardan birisi de en yüksek yüzdeli ilk 10 şehir içerisinde sadece Kocaeli'nin BES büyüklüğü sıralamasında da ilk 10 şehir içerisinde yer alması.

Tasarruf mevduatına göre BES'e en az yüzdeyi ayıran 10 şehir içerisinde yer alan ise Ardahan, Iğdır ve Muş BES büyüklüğü sıralamasında da son 10 şehir içerisinde yer alıyor.

İller Tasarruf mevduatına göre sıralandığında da sadece Kocaeli şehri (BES büyüklüğü ve yüzdesi açısından ilk 10'da olan) ilk 10 içerisinde bulunuyor. İlk 10'da yer alan İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya gibi büyük şehirlerde ise tasarruf mevduatına göre BES'in oranının nispeten az olduğu gözlemleniyor.

Şehirler tasarruf mevduatına göre sıralandığında da Ardahan ve Muş illeri (BES büyüklüğü ve yüzdesi açısından son 10'da olan) son 10 içerisinde yer alıyor. İlgi çekici bir nokta olarak en yüksek BES yüzdesine sahip il olan Şırnak'ın (%9.76) tasarruf mevduatı sıralamasında 77. sırada yer alması.

Bu veriler ışığında büyük şehirlerde yaşayan bireylere nazaran nispeten küçük ekonomiye sahip şehirlerde yaşayanların BES'e daha çok ilgi gösterdikleri ve bankalardaki tasarruf mevduatlarının daha yüksek yüzdesini BES içerisinde değerlendirdikleri söylenebilir.



İl il tasarrufların BES'e oranı

Şehir	Tasarruf Mevduatı	BES	BES/Tasarruf Mevduatı
Şırnak	103.544	10.101	9,76%
Kocaeli	3.577.946	285.930	7,99%
Mardin	275.326	19.226	6,98%
Bilecik	341.739	23.209	6,79%
Batman	202.210	13.211	6,53%
Sakarya	1.169.656	71.793	6,14%
Gaziantep	1.723.526	105.696	6,13%
Siirt	101.568	5.912	5,82%
Bolu	580.399	32.785	5,65%
Diyarbakır	922.651	51.725	5,61%
Nevşehir	435.372	24.281	5,58%
Düzce	419.677	22.937	5,47%
Adıyaman	342.222	18.666	5,45%
Adana	6.469.171	352.163	5,44%
Ankara	26.368.120	1.413.245	5,36%
Erzurum	531.985	28.000	5,26%
Antalya	7.866.495	412.923	5,25%
Bursa	7.790.311	407.697	5,23%
Eskişehir	2.394.906	124.569	5,20%
Kilis	68.130	3.516	5,16%
İstanbul	94.738.558	4.819.496	5,09%
Hatay	2.715.368	137.005	5,05%
Tekirdağ	2.487.250	125.217	5,03%
Muğla	4.271.947	214.605	5,02%
Mersin	4.512.328	224.886	4,98%
Kütahya	670.306	33.243	4,96%
Denizli	3.118.302	150.381	4,82%
Şanlıurfa	592.622	28.391	4,79%
Afyonkarahisar	969.425	46.344	4,78%
İzmir	21.125.776	990.972	4,69%
Amasya	507.276	23.383	4,61%
Rize	508.060	23.204	4,57%
Manisa	2.727.181	124.067	4,55%
Trabzon	1.689.336	76.335	4,52%
Samsun	2.345.831	105.037	4,48%
Çanakkale	1.397.488	62.465	4,47%
Aksaray	463.123	20.542	4,44%
Bayburt	56.011	2.479	4,43%
Artvin	318.835	14.109	4,43%
Kahramanmaraş	737.048	32.421	4,40%
Hakkari	107.416	4.706	4,38%

Şehir	Tasarruf Mevduatı	BES	BES/Tasarruf Mevduatı
Konya	2.614.154	112.775	4,31%
Yalova	574.790	24.424	4,25%
Kayseri	2.241.453	95.168	4,25%
Toplam	213.174.838	10.919.242	5,12%
Ordu	996.068	41.963	4,21%
Gümüşhane	118.230	4.968	4,20%
Edirne	1.389.841	57.969	4,17%
Osmaniye	431.175	17.914	4,15%
Zonguldak	1.970.810	81.327	4,13%
Aydın	3.339.901	137.175	4,11%
Malatya	1.000.294	41.071	4,11%
Karaman	370.302	15.170	4,10%
Çorum	802.656	32.839	4,09%
Elazığ	656.033	26.314	4,01%
Van	407.860	16.256	3,99%
Karabük	506.641	20.154	3,98%
Isparta	1.122.161	44.627	3,98%
Niğde	445.838	17.234	3,87%
Tokat	662.352	25.544	3,86%
Kırıkkale	361.479	13.632	3,77%
Bitlis	126.278	4.700	3,72%
Balıkesir	3.704.272	135.074	3,65%
Kırklareli	1.310.549	46.437	3,54%
Giresun	825.715	28.645	3,47%
Uşak	1.061.452	35.897	3,38%
Bingöl	117.735	3.931	3,34%
Ağrı	247.122	8.197	3,32%
Kars	288.884	9.316	3,22%
Bartın	572.261	17.959	3,14%
Burdur	612.868	19.187	3,13%
Sinop	434.822	13.608	3,13%
Muş	114.939	3.493	3,04%
Yozgat	456.045	13.092	2,87%
Kastamonu	707.632	20.240	2,86%
Sivas	973.015	27.757	2,85%
Kırşehir	385.528	10.907	2,83%
Erzincan	361.495	10.058	2,78%
Çankırı	255.546	6.694	2,62%
Tunceli	260.524	6.328	2,43%
İğdır	155.385	3.643	2,34%
Ardahan	126.196	2.792	2,21%

Şekerbank pazarcıyı BES'leyecek

Şekerbank, Türkiye'nin dört bir yanında yoğun emek sarf ederek hizmet sunan pazarcıların ihtiyaçlarına özel 'Pazara Bereket Paketi' ürününü sundu. Paket kapsamında krediden sigortaya, POS'tan çek defterine kadar hem pazarcıların hem de pazarda alışveriş yapan müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik birçok ürün bir arada sunuluyor.

Pazar esnafının geç vakitlere kadar çalışması ve yüksek tutarlarda nakit para taşımasından hareketle hazırlanan paket kapsamında kapkaça karşı özel sigorta da bulunuyor. 'Pazara Bereket Paketi'nden yararlanan pazarcılar dilerlerse bu sigorta kapsamına tezgahlarından alışveriş yapan müşterilerini de dahil edebilirler. Yine paket kapsamında, aylık ücret ödmeden POS makinesi kullanabi-

liyorlar. Pazarcı esnafının günlük kazancının, en güvenli şekilde alınıp hesaplarına yatırılmasını sağlayan Nakit Taşıma Hizmeti de, paket kapsamında sunulan güvenlik odaklı ürünlerden bir diğeri. Pazarcı esnafına ayrıca, bireysel emeklilik sistemine katılma imkanı sağlayan Üreten Emeklilik ve çek defteri gibi ürünler de sunuluyor.

Yeni ürünü değerlendiren Şekerbank İşletme ve Tarım Bankacılığı GMY Halit Haydar Yıldız, "Şekerbank olarak Anadolu Bankacılığı misyonumuz çerçevesinde hizmetlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmaya önem veriyor ve



Ali Haydar Yıldız
(ortada)

üreten kesimlere desteğimizi daha geniş bir tabana yayıyoruz. Bu kapsamda pazar esnafımıza ilk kez Şekerbank elini uzatıyor" şeklinde konuştu.

Cigna'dan '55+ Hayat Sigortası'

Türkiye'de yaklaşık beş ay önce faaliyete başlayan Cigna Hayat Sigorta, ana şirketi Cigna'nın yurtdışı pazarlardaki deneyimlerini yeni ürünleriyle Türkiye pazarına taşıyor. Cigna Hayat Sigorta "55+ Hayat Sigortası" ile sorgusuz ve onay garantili olarak 55-80 yaş arasındaki herkesi sigortalamayı hedefliyor. Cigna'nın yeni sigorta ürününde 55-80 yaş aralığındakiler sağlık durumları ne olursa olsun sorgusuz sualsiz sadece bir telefonla onay garantili olarak 55+ Hayat Sigortası planına kabul ediliyor. Ürünün dikkat çeken özellikleri arasında; evrak gerektirmeyen başvuru prosedürü, bir telefonla anında sigorta olanağı, prim tutarının hep aynı kalması, kredi kartına 12 taksit imkanıyla ödeme kolaylığı ve kişilerin sevdikleri için yaptırabilecekleri her ek poliçede indirim imkanı yer alıyor. Türkiye için bir ilk olma özelliği taşıyan yeni ürünün reklam yüzü ise yılların deneyimli spikeri Bülend Özveren. 200

yılı aşkın tecrübe ve bilgi birikimiyle Cigna'nın Türkiye sigorta pazarını yepyeni ürünlerle tanıştıracaklarını belirten Cigna Hayat Sigorta CEO'su S. Refik Berkol, "55 yaş üstü kişilerin de sigorta gibi temel ve medeni bir koruma programına sahip olmak istemeleri, bu kişilerin en doğal haklarıdır. Türkiye'de bunu onay garantili olarak ilk ve tek biz mümkün kılıyoruz" diye konuştu.



Refik Berkol

AvivaSA'dan hayata destek

AvivaSA, "Hayat Desteğim" adıyla her yıl yenilenebilecek hayat sigortası ürününü piyasaya sundu. Hayat Desteğim poliçesi sahipleri hem vefat hem de kanser, kalp krizi, kalp kapak cerrahisi, aort cerrahisi, koroner arter by-pass graft cerrahisi, organ nakli, böbrek yetmezliği, koma, inme, körlük, ciddi yanıklar, MS, kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet durumlarına karşı güvence alıyorlar.

Müşterilerine üç farklı seçenekle sunulan Hayat Desteğim'in birinci paketinde 2.500 liralık vefat ve 25 bin liralık tehlikeli hastalıklar teminatı verilirken ikinci paket 5 bin lira vefat ve 50 bin liralık tehlikeli hastalıklar teminatı veriyor. Üçüncü paket ise vefat halinde 7.500 lira, tehlikeli hastalıklar için ise 75 bin lira güvence sağlıyor. Prim tutarının yaş, cinsiyet ve teminat tutarına göre belirlendiği AvivaSA Hayat Desteğim sigortasını, 18-55 yaş arasındaki müşteriler, telefonda sağlık beyanı yaparak hemen satın alabiliyor. Hayat Desteğim poliçesi 65 yaşına kadar her yıl otomatik olarak yenilenebiliyor.

Kaskoyla yollarda rahatım

Yaklaşık 2 yıldır araç kullanıyorum çünkü arabayı hem işim hem de sosyal yaşam için İstanbul'da vazgeçilmez olarak görüyorum. Arabamı alır almaz kaskomu yaptırdım, 2 senedir güvenle İstanbul sokaklarında geziyorum. Birkaç defa kaza yaptım fakat ufak kazalar için kaskoyu kullanmamayı tercih



Halim Demirci / Elektrik Teknikeri

ediyorum böylelikle yıllık primlerimde aşırı bir artış gerçekleşmiyor. Kasko dışında şu anda özel başka bir sigortam yok. İşyerinin sağlık sigortasından faydalaniyorum ama ileride BES yaptırmayı düşünüyorum. Bu konuda biraz daha detaylı araştırma yaparak kullanan kişilerden tavsiye alacağım, hem sistemin sunduğu avantajlar hem de şirket seçiminde...

Sağlığım benim için önemli

Özellikle sağlığım benim için çok önemli. O yüzden hem ayakta hem de yatarak tedaviyi kapsayan özel sağlık sigortam var. Yaklaşık 3 yıldır özel sağlık sigortası yaptırıyorum. Yaşım genç olmasına rağmen maalesef 2 kez ameliyat olmak zorunda kaldım. Özel bir hastanede profesyonel ellerde en iyi koşullarda bu ameliyatlar gerçekleşti ve tek kuruş para vermeden hastaneden çıktım. Tüm bunlar yaptırdığım sağlık sigortası sayesinde oldu. Sigortadan çok memnunum. Hayatta gerçekleşebilecek bir takım aksiliklere karşı önceden önlem almak için sigorta yaptırmak çok rahatlatıcı bir duygu. Sağlık dışında yeni arabamız için kasko da yaptırdık. Böylelikle İstanbul trafiğinde güvende hissediyoruz.



Aslihan Saraçoğlu / Program Yapımcısı

Evim benim için önemli

Özel sigorta konusunda özellikle ev sigortalarımı mutlaka yaptırıyorum. Ev benim için önemli çünkü daha önce kötü bir hırsızlık olayı yaşadım. Elbette sigorta hırsızın girmesini engellemez ancak yine de kendimi daha güvende hissediyorum. Üstelik bu sayede hem ev eşyalarımı koruyorum hem de istemeden komşulara verebileceğim



Yasemin Ateş / Gazeteci

zararları teminat altına almış oluyorum. Örneğin geçen sene bir gün sular kesik olduğu için bir musluğun açık kaldığını anlamamışım ve alt komşuma su sızdı. Sigorta şirketim tüm zararı karşıladı. Herhangi bir gerilim yaşamadan sorunsuz bir şekilde zarar karşılandı. Evim sigortalıyken kendimi daha güvende hissediyorum.

Sigortam yok çünkü...

Çalıştığım işyerinden dolayı genel sağlık sigortam var ancak ayrıca sigorta yaptırmaya gereği duymuyorum. Bugüne kadar henüz ciddi bir rahatsızlık geçirmedim. Elbette Türkiye'de sağlık sistemi ideal değil ama geçirirsem de bu sigortadan karşılanabilir diye düşünüyorum. Belki ileride özel sigorta düşünürüm. Özel sigortalardan sadece yaptığım işten dolayı şirketimiz özel bir seyahat sigortası yaptırıyor. Gittiğimiz ülkelerde dinlenme sürelerinde başımıza bir şey gelirse bu sigortadan karşılanıyor. Henüz gerek olmadı ama bunun çok faydalı bir sigorta olduğuna inanıyorum çünkü hiç bilmediğiniz bir ülkede başınıza her şey gelebilir.



Dinçer Yokuş /Kabin Görevlisi

“Farklı değerler yaratmak şart”

HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkçı, günümüzde her şeyin fiyat ve karlılık olarak görüldüğünü, ancak bu tablonun böyle devam etmeyeceğini savunuyor. Arıkçı, “Bir şirketin iyi ya da kötü hizmet verdiği hasar sürecinde ortaya çıkar. Hasarı olmayanların şirketle ilgili düşüncelerini ise iş dışında yapılan farklı değerler belirler” diyor.

Bariş Bekar / akillicasam@finansgundem.com



HDI Sigorta, Almanya'nın en büyük sigorta gruplarından Talanx'ın Türkiye'deki temsilcisi konumunda. İhlas Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarına giren Talanx Grubu, Türkiye operasyonlarını yeniden yapılandırdı. Son dönemde HDI Sigorta'nın yaptığı transferler kadar Genel Müdür Orhan Arıkçı'nın sektöre yönelik açıklamaları da dikkat çekiyor...

Orhan Arıkçı, İsviçre doğumlu. Sigortacılık ve işletmecilik okuduktan sonra İsviçre'deki sigorta şirketlerinde çalışmış. Sigorta sektöründeki yurtdışı uygulamaları iyi biliyor. Şimdi oralardaki tecrübesini HDI Sigorta için kullanıyor.

Arıkçı'nın Türk sigorta sektörünün büyüyeceğine inancı tam. Ancak sigorta şirketlerinin büyüme ve karlılığa olduğu kadar sosyal sorumluluk projelerine de ağırlık vermesi gerektiğini düşünüyor. Arıkçı'ya göre, bir sigorta şirketinin iyi hizmet verip vermediği hasar dönemlerinde ortaya çıkar. “Yıllardır müşterimiz olan ama hiç hasarı olmayan bir müşteri bizi nasıl tanıyacak ki” diye soruyor. İşte sosyal

sorumluluk projeleri, bu soruya verilebilecek en önemli alternatif yanıtlardan biri...

Orhan Arıkçı ile HDI Sigorta ve Türk sigorta sektörünün durumunun yanı sıra sosyal sorumluluk projelerinin önemini konuştuk...

Önce sosyal sorumluluk projeleriyle başlamak istiyorum. Bu projelerin önemi nedir?

Biz sigorta sektörünün alışılmış katı kurallarından sıyrılmak istiyoruz. Yaratıcı ve inovatif uygulamalarla statik, kuralcı ve muhafazakâr olan sektöre hareket getirmeye çalışıyoruz. Bunun için de sosyal sorumluluğumuzu geliştirmek istiyoruz.

Şirketlere ne tür faydalar sağlıyor?

Her şeyden önce iyi bir işveren oluyorlar. Şirketlerin faaliyet alanları dışında da olumlu anılmasını sağlayan etkinliklerin artı değeri çok daha fazla olabiliyor. Örneğin bir sigorta şirketi sokak hayvanları için özel bir proje yürütüyorsa, bu sigortacılık dışında bir iştir. Ve tüketicinin beğenisini artıran bir faaliyettir.

Türkiye'deki müşterilerin şirket tercihinde bu tür yaklaşımlar sizce ne kadar önemli?

Müşteri kazanma açısından birçok ülkede şirketler üzerinde olumlu bir algı yarattığını söyleyebilirim. Ama Türkiye'de henüz böyle bir algı olduğunu söylemek mümkün değil. Bir sigorta şirketinin “Nasıl ek değer yaratabilirim” diye düşünmesi gerekiyor. Yine çalışanların hepsinin şirketinden memnun olması da tüketiciye ulaşmanın bir yolu olabilir. Kısacası bir sigorta şirketi faaliyet gösterdiği pazarda ek değerler yaratmalı.

Siz HDI Sigorta olarak sigortacılık faaliyetleri dışında da bilinen bir şirket mi olacaksınız?

HDI olarak bu pazarda sadece tarifelerle, fiyatlarla, rekabetle, ürünlerle, kar ya da zararlarla anılan bir şirket olmayacağız. Bir sigorta şirketi için önemli olan elbette çok prim üretilip az hasarla yılı kapatmaktır. Ama sadece bu yeterli olmamalı. Bunların dışında da değer yaratan bir şirket olacağız. Bence her şirketin ticari başarısının dışında bir ek değer yaratması lazım. Karşımızdaki

insana ne tür mesaj vermek istiyoruz? Benim elemanımın bir hasar karşısında müşteriye sadece rakamla, hasarıyla ya da şirkete kazandırdığı parayla değerlendirmesi lazım. O durumdaki insanı daha duyarlı bir şekilde anlaması lazım. Müşterinin de “Bu sigorta şirketi bana sadece ticari maksatla yaklaşmıyor; beni anlıyor, benim gibi düşünüyor” demesi lazım.

Yani kurumsal imaja katkı yapacak çalışmalar olarak görüyorsunuz...

Elbette bir imaj beklentimiz var. Sigorta faaliyetleri dışında yaptıklarımızla da anılmak istiyoruz. Sadece ucuz tarife geliştiren, acente üzerinden iletişim kurulabilen bir ticari kurum olarak görülmek istemiyoruz. Müşterilerimize de farklılık yaratan bir anlayışla yaklaşmak istiyoruz.

Bunun için neler yapıyorsunuz?

Bu kısmı da çıkarabilir miyiz sizin için de uygunsanız... Tesadüf olarak algıların istemiyorum. Bedensel Engelliler Derneği ve Bolluca ile çalışmalar başlattığımızı belirtebiliriz. Oraya bir konteynır koyduk. Yardımlar sadece bu konteynırla sınırla kalmayacak. Önümüzdeki dönemde gerekli ihtiyaçlara göre yardımlara devam edeceğiz. Bolluca’da karşılaştığımız görüntü bizi oldukça üzdü. Biz de duyarsız kalmadık. Benzer sosyal sorumluluk çalışmalarımız devam edecek.

Bu çalışmalara şirket çalışanları da katılıyor mu? Yardımlar parasal destek şeklinde mi oluyor?

Çoğu çalışanlarımızın katılımıyla yürütülüyor. Şirket olarak büyük paralar harcadığımız projeler değil. Örneğin, çalışanlarla birlikte hafta sonları Bolluca’daki sokak köpeklerini beslemeye gidiyoruz. Bedensel engellilerle ise şirket merkezinde bir toplantı yaptık. HDI Gönüllüleri oluştu.

Çalışanlar da yardımda bulunuyor. Van Depremi için de çalışmalar yaptık. Eskiden doğum günlerinde, bayramlarda çalışanlara çikolata veriyorduk. Artık böyle yapmayacağız. Çalışanlar adına Bedensel Engelliler Vakfı’na bağışta bulunacağız..

Bu tür çalışmalar şirketleri ayırtırmada çok etkili oluyor mu?

Ben şuna inanıyorum: Sigortacılık, sigorta poliçesinin satıldığı yerde başlar. Bizim negatif etkilendiğimiz alansa hasar anıdır. Hasar durumunda bir şirketin iyi ya da kötü hizmet verdiği, ödeme sürecinde ortaya çıkar. Bir müşterinin hasarı olduğunda sizinle ilgili imaj kafasında oluşur. Yıllardır müşterimiz olan ama hiç hasarı olmayanlar bizimle ilgili nasıl bir algıya sahip olacaklar? Bana göre bu soru çok önemli. Burada farklı hizmet kalitesi, şirketin daha insancıl, daha sosyal olması önem taşıyor. Artık klasik sigortacı anlayışının dışına çıkıp farklı imajlar yaratabilen, insanların şevkle çalışmak isteyeceği şirketler ön plana çıkıyor. Bulduğumuz noktada her şey fiyat ve karlılık olarak görülüyor. Ancak bu böyle devam etmeyecek. İnsanlar bilinçleniyor. Hizmet kalitesine önem veren, sadece fiyat ve tarife üzerinden şirket tercih etmeyen bir müşteri kitlesi oluşuyor. Biz bunları hedefliyoruz.

Peki siz nasıl bir yöneticisiniz?

Ekip çalışmasını çok severim. Buradaki insanların her birinin şirkete büyük katkısı var. Bizim katılımcı yönetime ihtiyacımız var. Bana göre çalışan herkesin katkı yapmasına izin verirsiniz şirketi daha iyi yönetirsiniz. Monolog yerine diyalog ortamı oluşur. Biz konuşuyoruz, dinliyoruz, hepsinden önemlisi de paylaşıyoruz. Bu klasik bir yönetim mi? Bir genel müdür olarak elbette ki bazı sorumluluklarım var. Sorumluluğu ben alıyorum. Sorumlulukları

paylaştırarak işten kaçamam. Öyle bir anlayışım da yok.

Sigortacılık deneyimini yurtdışında edinmiş bir yönetici olarak Türkiye’deki sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk sigorta sektörünün hiç de kolay olmayan bir dönemde olduğunu söyleyebilirim. Hala potansiyelden bahsediyoruz. Türkiye olağanüstü büyüyen bir ekonomi. Yıllardır genç bir nüfustan bahsediyoruz. Ama bu hızı sigorta sektöründe elde edemiyoruz. İstedğimiz gelişme maalesef yok. Zor bir dönem, zor bir pazar bunu kabul etmek lazım. Ama düzelecek. Ben bu konuda çok pozitifim. Türkiye ilerliyor. Şu anda sektör zor bir dönemden geçse de büyüyecek. Hep zarar yazan bir sektör olmayacak.

Bunun için neler yapılmalı?

Bana göre şirketler biraz daha ortak hareket edip dayanışma yaparsa iyi bir adım atılmış olur. Sadece müşteriyi memnun etmek adına trafikte sürekli zarar yazan, ucuz tarife uygulanan bir sistem olmamalı. Şirketlerin hizmet kalitesini artırıp başarılı olacakları bir sistem kurması lazım. Bu yönde çalışmalar yapılmalı. Her poliçenin bir maliyeti var. Biraz daha farklılık yaratıp sektörü büyütebiliriz. Şimdiye kadar ulaşamadığımız potansiyele ulaşabiliriz. 75 milyonluk nüfusta sigortadan yararlanan çok az bir kitle var. Sigortayla tanışmayanlara ulaşmak için tarife odaklılıktan çıkmamız gerekiyor. Pahalı ürünün de cazibesi, doğal olarak alıcısı vardır. Ama müşterinin bunun karşılığını alması lazım. Orta vadede bunlar düzelecek.



“Yöneticiler duyarlı olmalı”

Orhan Arıkcı, Avrupa’daki sigorta yöneticiliğinin daha fazla dayanışma ve ekip çalışmasına dayandığını vurguluyor. Ardından da HDI Sigorta’da yaşanan yönetim değişikliği konusunda şunları söylüyor:

“Yönetimin çalışanlara açık bir diyalog ve paylaşım sağlaması çok önemli. Avrupa’da insanların unvanları ön plana çıkmıyor. Çalışanların şirkete daha fazla katkı vermesi, daha fazla sorumluluk alması yöneticinin elinde. Yani çalışanı kazanmak da yöneticinin sorumluluğu altında. Bunu kazandıktan sonraysa yetki ve sorumluluk çerçevesinde bir ekip çalışması yürütülmesi gerektiğine inanıyorum.

HDI Sigorta’nın hedefleri neler?
Biz Türkiye pazarına kısa vadeli planlar için gelmedik. Talanx uzun vadeli düşünen bir grup. Türkiye’de başarılı olamamak gibi bir şansımız yok. Bu süreci bir dönemeç olarak görüyoruz. Doğru kararlarla sektörün çok büyüyeceğine inanıyoruz. İyi gidiyoruz ama daha gidecek çok yol var. Biz sektör dışında çok başarılı ya da çok başarısız bir şirket değiliz. Sektörün durumu neyse bizimki de o. HDI, Talanx Grubu için önemli bir yere sahip olacak. Çünkü Türkiye çok stratejik bir pazar.

Talanx dünyada büyük bir şirket olmasına rağmen Türkiye pazarında büyüklüğüne uygun



bir satın alma yapmadı. HDI Sigorta’yı nasıl büyültmeyi düşünüyorlar?

Büyümenin iki kanalı var. Biri organik diğeri ise inorganik. Kendi başımıza doğru kararlar alırsak başarılı olup para kazanırız. Ama uygun fırsat olursa bu pazarda yeni şirket alma gibi imkanları da değerlendiriyoruz. Stratejik olarak bize değer katacak bir şirket olursa satın alabiliriz.

Talanx’ın yurtdışındaki faaliyet alanlarıyla Türkiye’de odaklandığınız alanlar aynı mı?

Talanx’ın aldığı bazı kararlar var. Örneğin, sağlık sigortası bizim ilgi alanımızda değil. Endüstriyel işler yapmıyoruz. Bazı stratejik kararlar aldık. Ama bunlar değişebilir. Gerektiğinde farklı kararlar alabiliriz.

Sizce sektörün en büyük sorunu nedir?

Hem karlılık hem de haksız fiyat

rekabeti. Çünkü her hizmetin bir maliyeti var. Maliyetleri kurtarıp kar etmek zorundayız. Bunun önündeki engelse haksız rekabet. Tüketici bilinçli olarak sigortalanırsa haksız rekabet de ortadan kalkar. Müşteri sadece fiyat odaklı karar vermemeli. Bu konuda özellikle acentelere önemli görevler düşüyor.

Türkiye sigorta sektörü hangi alanlarda daha hızlı büyüyebilir?
Türkiye’de her alanda büyüme olur. Biz trafik ve kaskoda fazla büyümüyoruz. Ama motor dışı alanlarda ne kadar büyüsek oran küçük kalıyor. Pazar payını daha çok kasko ve trafik belirliyor. Bu alanlardaki büyümeyi sınırlı tuttuğumuzda paydaki küçülmeyi telafi edemiyoruz. Oysa sektör için gerçek potansiyel kasko ve trafik dışındaki branşlarda. Bir de çoklu poliçesi olan müşterilerin sayısını artırmak lazım.

Mesela müşterilerin yüzde kaçında tek poliçe var? Ya da yüzde kaçında sadece trafik sigortası var? Bunları iyi analiz etmeliyiz.

Sektörü nasıl bir 2012 yılı bekliyor?

Sektör olarak sadece 2011’de yaptığımız hataları yapmadığımız ya da daha az hata yaptığımız takdirde 2012 karlı ve başarılı bir yıl olur. 2011 gerçekten bir dönemeçti ve geçiş yılı olarak geride kaldı. Biz karlı büyümeyi hedefliyoruz. Sektör bazı yönlere ortak karar verirse karlılık başlar. Burada en büyük pay ise şirketlere düşüyor. Şirketler arwasında biraz daha kaynaşma ve stratejik işbirlikleri olursa daha iyi bir yıl olur. Tabii müşteri açısından da sigorta bilinci ni artırmak lazım.

5 soruda Zorunlu Deprem Sigortası

Zorunlu Deprem Sigortası, meskenlere yönelik olarak oluşturulan bir sigorta ürünü. Bu sigorta, teminatı Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan ancak poliçe üretimi yetkili sigorta şirketleri ve acentelerince yapılan zorunlu bir sigorta. Deprem meskenlerde neden olduğu maddi hasarlara karşı teminat sağlar.

Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) neleri kapsar?

Deprem, deprem sonucu yangının, infilakın ve yer kaymasının sigortalı binalarda doğrudan neden olacağı maddi zararlar teminat altına alınır. Bunlar bina için temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar ve yapının benzer nitelikteki tamamlayıcı kısımlarında meydana gelen zararlardır.

Zorunlu Deprem Sigortasında tazminat nasıl ödenir?

Evleri depremden hasar gören ve ZDS poliçesi bulunan vatandaşların, zararlarının en kısa zamanda giderilebilmesi için DASK Çağrı Merkezine veya DASK'ın İnternet sitesine ya da ZDS poliçesini DASK adına düzenleyen sigorta şirketi veya acentesine başvurmaları yeterli.

Ev eşyaları deprem riskine karşı sigortalabilir mi?

Evet. Eşyalarınızın toplam bedeli üzerinden yapılan yangın sigortası ile eşyalarınızı poliçe üzerinde belirtilen risklere karşı (yangın, hırsızlık, sel ve su baskınları gibi) teminat



altına alırken deprem riskini ilave teminatla poliçenize dâhil edebilirsiniz.

Evimin değeri ZDS poliçesinde yer alan sigorta bedelin-den daha yüksekse, teminatsız kalan kısım için sigorta alabilir miyim?

Alabilirsiniz. Eviniz için alacağınız yangın poliçesine, deprem teminatı ekleterek teminatsız kalan kısım için de deprem teminatı sağlayarak bir hasar halinde tüm zararınızı karşılayabilirsiniz.

Zorunlu Deprem Sigortasında hangi haller teminat dışında kalır?

Enkaz kaldırma masrafları, kar kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti, alternatif ikametgah ve işyeri masrafları, mali sorumluluklar ve benzeri diğer bütün dolaylı zararlar;



Her türlü taşınır mal, eşya ve benzerleri; Ölüm dahil olmak üzere tüm bedeni zararlar; Manevi tazminat talepleri; Deprem ve deprem sonucu oluşan yangın, infilak, tsunami veya yer kaymasının dışında kalan hasarlar; Belirli bir deprem olayına bağlı olmaksızın binanın kendi kusur ve özellikleri nedeniyle zamanla oluşan zararlar.



Malkoç Süalp

“Verdiğimiz hizmetler şirketlerin asıl işlerine odaklanmalarını ve rakipleri karşısında avantaja geçmelerini sağlıyor.”

Ağırlıklı olarak hizmet ve finans sektörü ile çalışan UNite BT, kendisini “Türkiye’de bilişim sektörünü dış kaynak kullanımı (outsourcing) ile tanıştıran firma” olarak tanımlıyor. 1998 yılında kurulan şirketin Türkiye’de 17 şehirde operasyonu ve 81 şehirde uzaktan destek hizmeti bulunuyor. “Faaliyet alanımız sadece outsourcing” diyen UNite BT CEO’su Malkoç Süalp, dış kaynak kullanımını “İşletmelerin, uzmanlık alanlarına girmeyen konuları, uzmanlaşmış firmalar aracılığı ile gerekli kalite standartlarına uygun bir biçimde dışarıdan alarak, kendilerinin ise

Sigortaya yılda 220 bin dolar ayırıyor

Bilişim teknolojileri alanında outsourcing sunan lider firmalardan olan UNite BT, işyeri sigortasına yılda 120 bin dolar, çalışanların özel sağlık sigortasına 180 bin lira ayırıyor. “Faaliyet alanımıza özel sigorta yok” diyen UNite BT CEO’su Malkoç Süalp, sigorta sayesinde tüm risklere karşı güvende hissettiklerini söylüyor.

rakipleri karşısında rekabet avantajı sağlayan faaliyetlere odaklanmalarını sağlayan bir yönetim stratejisi” olarak tanımlıyor. “Türkiye’de 20–25 yıl öncesine kadar outsourcing kullanımı diye bir kavramdan bir sektör olarak söz etmek mümkün değildi. Özellikle 90’lı yıllarla birlikte maliyetleri aşağı çekme baskısı ve yavaş gelişen ekonomi outsourcing’e hızlı bir ivme kazandırmaya başladı” diyen Süalp’e göre rekabetçi ortam işletmeleri yeniden şekillendirirken onların özellikle ana faaliyet alanlarında uzmanlaşmaları hayati önem kazandı. Süalp, “Verdiğimiz hizmetler şirketlerin asıl işlerine odaklanmalarını ve rakipleri karşısında avantaja geçmelerini sağlıyor. İşletmeler için rekabet ve maliyet avantajı gibi kavramların giderek önem kazandığı günümüzde outsourcing pazarının öneminin daha da arttığını söylemek gerekir” diyor.

3 ayda 10 bin bordro
Outsourcing pazarının Türkiye’de dünya ortalamasının üzerinde bir büyüme hızını yakaladığını söyleyen Süalp, bilgi teknolojilerinden muhasebeye, bordrolamadan güvenlik hizmetlerine, araç kiralamadan catering’e kadar pek çok alanı outsource etme trendinin giderek yaygınlaştığını söylüyor. Süalp’e göre Türkiye’de dış kaynak kullanımı yeterince bilinmemesi ve operasyonel maliyetlerin ise henüz yeterince dikkate alınmaması sektördeki gizli potansiyeli barındırıyor. Bu potansiyel ise özellikle insan kaynakları (İK) alanında kendisini gösteriyor. Avrupa’da şirketlerin dış kaynak kullanımı talebinin ağırlık merkezini İK birimlerindeki bordrolama operasyonları oluşturduğunu söyleyen Unite BT CEO’su Malkoç Süalp, Türkiye’de de pazarın benzer şekilde ilerleyeceğine inanıyor. O yüzden şirketin Logo Yazılım ile birlikte

geliştirdiği son ürünü PayNRoll, şirketlere insan kaynakları alanında önemli bir destek sunuyor.

“Türkiye’nin ilk ve tek servis odaklı otomatikleştirilmiş bordrolama yönetim hizmeti olan PayNRoll şirketlerin tüm bordrolama süreçlerini dış kaynak kullanımı yöntemiyle çözen ve şirketlere de maliyet ve zaman kazandırmayı hedefleyen bir projedir” diyen Süalp, PayNRoll sayesinde insan kaynakları birimlerinin en iyi oldukları işlere odaklanarak, şirketin stratejik öncelikleri doğrultusunda değer yaratabilmelerine olanak sağladığını söylüyor.

Süalp, 2011 yılında pilot uygulamasına başladıkları PayNRoll’un şirketlere sağladığı faydayı şöyle anlatıyor: “Bordrolama dahil İK birimlerindeki operasyonel işleri outsource eden firmalar maliyeti azaltmada yüzde 61, bilgi ve beceriye direkt ulaşmada yüzde 71, yeni teknolojiye ulaşmada yüzde 48, kaliteyi artırmada yüzde 64 ve İK ekiplerinin iş yoğunlunu azaltmada yüzde 41 avantaj sağlıyor.”

Yoğun talep gören PayNRoll şimdiden 1000 çalışanın bordrolarının hazırlanmasında kullanılıyor. 2010 yılında satış rakamları 12.8 milyon liraya ulaşan UNite BT, 2011 yılının ilk 8 ayında 9 milyon liralık satış yaptı. 2012’de PayNRoll projesine odaklanmayı hedeflediklerini söyleyen Süalp, “PayNRoll projesi için 2011 pilot yıl olarak geçti. Asıl faaliyetimiz 2012 yılında başlıyor olacak. Pilot olarak başladığımız ve imzaladığı-

mız sözleşmeler ile birlikte 2012 yılının ilk çeyreğinde ulaşmayı hedeflediğimiz rakam 10.000 bordro” diyor.

Faaliyet alanına özel sigorta yok Sigorta kullanımına gelince... İnsan kaynakları ile yakından ilgili bir şirket olarak UNite BT çalışanlarına özel sağlık sigortası yaptıran nadir şirketlerden birisi. Nitekim 300 kişilik personelinin özel sağlık sigortası için her yıl 180 bin lira ödenek ayırıyor. Özel sağlık sigortasının çalışanlarına verdikleri değer bir göstergesi olduğunu söyleyen Malkoç Süalp, “Sigorta, çalışanlarımızı motive eden bir araç. Çalışanın özel sağlık sigortası varsa şirketin kendisini önemseydiğini düşünüyor, şirketine daha fazla güveniyor, bağlılığı daha yüksek oluyor. Güven ve bağlılığın dışında bu durum personeli motive ettiği için verimlilik anlamında bile katkı sunuyor diyebiliriz” diyor.

Henüz UNite BT’nin faaliyet

gösterdiği alana özel bir sigorta olmadığını da söyleyen Süalp, “verdiğimiz hizmetler kapsamında kullanabildiğimiz bir sigorta tanımı yok” diyor. Ancak UNite BT’nin kapsamlı işyeri sigortası bulunuyor. “Sigorta önemseydiğimiz bir konu” diyen Süalp, işyeri sigortası için yılda 120 bin dolarlık bütçe ayırdıklarını söylüyor. “İşyeri sigortamızın olması yangın, doğal afet, hırsızlık gibi tüm risklere karşı güven içinde olduğumuz hissi veriyor. Sigortanın faydasını elbette bu tür bir risk ile karşı karşıya kaldığımız zaman göreceğiz” diyen Süalp, bu sayede akşamları rahat uyuduklarını da söylüyor.

Rakamlarla Unite BT

Kuruluş yılı	1998
Faaliyet alanı	Dış kaynak kullanımı
En popüler ürünü	PayNRoll
Çalışan sayısı	300
Referanslar	Superonline, Digitürk, Merkez Bankası, Finansbank, IBM ve Siemens
2010 satış rakamı	12.8 milyon TL
2012/3 aylık satış hedefi	10.000 bordro



Keşanlı Ali'nin Madam Olga'sı

“İş benim için hayatın amacı değil” diyen Coface Sigorta Genel Müdürü Belkis Alpergun her daim kendi ile barışık bir yönetici. İş yaşamında olduğu kadar sosyal yaşamında da başarılı bir isim. Tiyatrodan müziğe aileden dostlarına kadar hayatında yok yok...

Belkis Alpergun, Coface Sigorta'nın Genel Müdürü. Çalıştığı şirketi

Türkiye'de bir numara yapan isim. Finans sektörü için oldukça eski bir isim. Eski Pamukbanklı da denilebilir. Çünkü Ocak 1997'de Pamukbank'ta mevduat ve bankacılık hizmetleri bölüm yöneticiliği yapan Alpergun daha sonra Pamuk Factoring genel müdürlüğüne atanmıştı.

Alpergun, orta öğrenimini ABD Wilmington Friends School'da tamamladı. Boğaziçi Üniversitesi İdari İlimler Fakültesi İşletme bölümünü 1982 yılında bitirdi. Aynı yıl Arthur Andersen & Company, İstanbul ofisinde denetim uzmanı olarak göreve başladı. 1987 yılında Pamukbank Genel Müdürlüğü'nün çeşitli birimlerinde yönetici olarak görev aldıktan sonra faktoring sektöründe çalıştı. Şimdi de sigorta sektörünün önemli oyuncularından biri olan Coface Sigorta'nın dümenindeki isim. Alpergun kendi ile barışık bir yönetici. Aldığı eğitimden midir yoksa çalıştığı kurumlardan

midir bilinmez ama her daim güler yüzlü hoş sohbet yöneticilerden...

Peki, Alpergun için iş ne ifade ediyor? Nasıl bir yönetici? “İş benim için hayatın amacı değil aracı” diyen Alpergun bugüne kadar iş hayatının kendisine kazandırdıklarını ve elde ettiği tecrübeleri, profesyonel hayatın keyfini çıkarmak için kullanıyor. Bunun için de her daim keyifli bir çalışma ortamını tercih ediyor. Keyifli iş ortamının tabii ki disiplinsizlik anlamına gelmediğini belirtmek lazım...

“Kendimi bu dengeyi kurabilmiş yöneticilerden biri olarak görüyorum” diyen Belkis Alpergun, iş arkadaşlarının kendisi için ne düşündüklerini ise şöyle özetliyor: “Beraber çalıştığım iş arkadaşlarım sanırım benim için en çok ‘açık’, ‘pozitif enerjili ama beklentileri olan bir yönetici’ tanımlarını kullanıyorlardır. Ayrıca, benimle yakın ilişki kurabildikleri için gerek eğitim gerekse sosyal hayatları ile ilgili destek alabileceklerini çok net biliyorlardır. Sonuçta bizim



işimiz aslında tam olarak insan. İlişki yönetimi hayatımızın iş ve özel bölümlerinde artık doğal bir parçamız. Hatta belki de başarılı olmamız gereken en önemli özelliğimiz olmalı,” diyor.

İki büyük oyunda yer aldı Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun her ne kadar çalışmayı sevse de işkolik de değil. Öncelikleri arasında vakit ayırması gereken bir ailesi var. “Ailem, tabii ki benim için öncelikli. Eşim, çocuklarım ve dostlarım, tam da bu sıralamayla, hayatımın işten kalan kısmında severek vakit ayırdığım kişiler” diye özetleyen Alpergun, aynı zamanda kendine de yatırım yapmayı, pozitif kalmayı ve keyifli işlere imza atmayı seven bir yönetici.

Müzik en büyük hobisi. Bunun içerisinde dinlemenin yanı sıra seslendirme yapmayı da seviyor. Örneğin, 2009 yılında “Show

Business Women” isimli bir dinletiyi gerçekleştirdiklerini ifade eden Alpergun, müzik gibi sporun da beden ve zihin disiplini, konsantrasyon ve kontrol gücü açısından önemli olduğunu düşünüyor. Bu nedenle bir süredir pilates yapıyor. Tatil konusunda Alpergun'un yaz tercihi Bodrum Aktur ve Alaçatı. Çocuklarının okul tatillerine uygun tarihlerde yani yılda iki kez tatil yapıyor. Her kış da bir kayak tatili yapmaya özen gösteriyor. Alpergun'un en az bilinen bir özelliği de tiyatro. Tiyatroya şirket içi eğitim diye başlasa da artık hayatında önemli bir aktiviteye dönüşmüş. Tiyatronun Coface çalışanları olarak kendileri için her yıl daha çok şey öğrendikleri, öğrendikçe daha çok zevk aldıkları geleneksel bir hale dönüştüğünü belirten Alpergun, “İşin açıkçası aldığımız övgüler de bizi yüreklendirdi ve 3 tane büyük oyun sahneye koyduk”



Alpergun, ailesi ile doğum gününü kutlarken



Coface ekibi ile yılbaşı partisinde



Keşanlı Ali Destanı'nda selam verirken



Alpergun kayak tatilinde...

diyor. Coface çalışanları ilk yıl en amatör halleriyle bile “Lüküs Hayat”ı sahneledi. Daha sonra “Oyun Karıştı”yı, geçen yıl da “Keşanlı Ali Destanı”nı... “Medeni cesaretle her rolü inanın büyük bir zevkle oynadım” diyen Alpergun, “Ama ilk olduğu için belki, Lüküs Hayat’ın her zaman ayrı bir yeri vardır” diyor. Peki, bundan sonra hangi oyunları oynayacaklar? Yeni oyun tamamen bambaşka bir özelliğe sahip. Çünkü bu yıl Coface Sigorta’nın 5’inci yılı ve şirket bünyesinde sanat ruhu her geçen gün büyüyor. Aralarında yazarlık yeteneği olan

arkadaşlarının da olduğunu belirten Alpergun, “Bu yılki oyunumuzu çalışan bir arkadaşımız yazdı. Oyunun adı ‘The Düello’ ve 2 perdelik absürt bir komedi” diyor. Ne denir ki? Coface çalışanlarına başarı dilemekte ve kutlamaktan başka... Alpergun için iş dışındaki hayat spor, tatil ve tiyatro ile de sınırlı değil. Şan derslerine fırsat buldukça devam eden Alpergun, bunun yanına bu yıl piyanoyu da eklediğini söylüyor. Peki, üst düzey bir kadın yönetici olarak moda ile arası nasıl acaba? Sormadan edemedik. Mümkün

olduğunca modayı takip ettiğini söyleyen Alpergun, moda konusunda şunları söylüyor: “Ama her zaman önceliğim kendi zevkime, vücut yapıma, ten rengime uygun giysileri seçmek. Modanın yanı sıra kişilerin

stilllerinin olması gerektiğine inanıyorum.” Son olarak Alpergun tipik bir Aslan burcu. Kendisinin liderlik, titizlik, aktif yapı ve gözlem yeteneklerini burcu ile ilişkilendirmek pekala mümkün.



Küresel Pazarlama Yönetimi

Beta Yayınevi
572 sayfa

21.yüzyıla damgasını vuran küreselleşmenin belki de en derinden etkilediği alanların başında pazarlama geliyor. Yaşanan değişimlere paralel olarak pazarlamanın her alanına küresel bakma ve küresel boyutlarda düşünme ihtiyacı doğdu. Bu alandaki gelişmeler sonucunda küresel pazarlama kavramının uygulamada ve teoride önemi her geçen gün daha da artıyor. 2008 finansal krizinin etkilerinin hala hissedildiği ve rekabetin çok daha sert olduğu şu günlerde özellikle Türkiye gibi dış pazarlara açılma hamlesi içinde olan ülkeler için konuyla ilgili uygulamacılara rehber olacak çok sayıda kaynağa ihtiyaç duyuluyor. Nitekim "Küresel Pazarlama Yönetimi" de bu ihtiyacı bir nebze olsun karşılamak için kaleme alındı. On üniversiteden 15 öğretim üyesinin bir araya gelerek hazırladığı kitap kendi alanının en kapsamlı çalışmalarından birini oluşturuyor.



Sadakat Söylenceleri

T. Keiningham, T. Vavra, L. Aksoy, H. Wallard
Çeviri: G. Günay, S. Peker
Rota Yayıncılık
270 sayfa

Yazarları arasında bir dönem Koç Üniversitesi'nde ders veren Lerzan Aksoy'un da bulunduğu kitap, müşteri sadakati kavramını masaya yatırıyor. Yazarlar kuşku götürmez sanılan, iş dünyasında önemli olanın yalnızca müşteri sadakati olduğuna ilişkin söylenceyi 53 klişe önerme çerçevesinde irdeliyorlar. Sadakat Söylenceleri, "Tüm işletmelerin bir numaralı hedefi müşteri sadakati olmalıdır", "İşletmeler yeni müşteri edinmeye çalışmak yerine onları elde tutmaya çaba göstermelidir", "Daha sadık müşterilere sahip şirketlerin pazar payı her zaman daha büyük olacaktır", "Yeni müşteri edinmenin maliyeti, var olan müşteriyi elde tutmanın maliyetinin 5 katıdır" gibi kutsal kabul edilmiş sadakat uygulamalarının hangi koşullarda geçerli olduğunu anlatıyor. Bu kuralların her durumda uygulandığında şirkete ne kadar zarar vereceğini de gösteriyor.



Şahane Hatalar

Heather McElhatton
Çeviri: Dilek Belirgen Cenkçiler
A.P.R.I.L. Yayınılık
640 sayfa

Başrolünde okurun olduğu ve 150 farklı son içeren "Şahane Hatalar", dünyada bilinen adıyla macera tüneli türünün yetişkinler için hazırlanan bir versiyonu. İlk defa Türkçe yayımlanan bu türde okurun tercihleri kitabın ve tabi okurun hayatının seyrini belirliyor. İlk bölümün sonunda önüne bir yol ayrımı çıkan okur, her bölümün sonundaki tercihleriyle roman kahramanının yani kendisinin hayatındaki seyri belirliyor. Kitabı okurken bazen hiç beklemediğiniz bir yere ulaşabilir ya da tam tersine kendinizi daha önce olduğunuz yerde bulabilirsiniz. Yazar McElhatton'a göre iyilikler her zaman ödüllendirilmiyor ve bazen hatalı kararlar, şahane olayların başlangıcı olabiliyor. "Her yolculuğun sonunda başa dönüp tekrar başlayın, unutmayın, herkes ikinci bir şans hak ediyor" diyor McElhatton'un kitabında yüzden fazla farklı hayat sizi bekliyor.

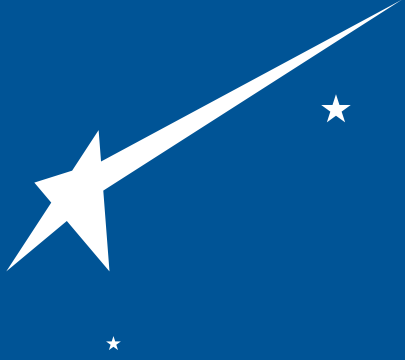


Kaos

Jan Paçal
Bencekitap Yayınevi
325 sayfa

Gazeteci Jan Paçal, "Masal Bekçisi" adını verdiği üçlemenden oluşacak fantastik romanın ilk kitabı olan "Kaos"u TÜYAP Kitap Fuarı'nda okuyucuyla buluşturdu. Yerli fantastik edebiyatın son ürünü olan Kaos, Masal Bekçisi'nin tarih ve boyutlar arasında yaptığı yolculuklar ile adalet, özgürlük ve eşitlik uğruna verilen kadim mücadelenin hikayesini anlatıyor. Üçlemenin ilkini oluşturan Kaos'ta, Masal Bekçisi kötülüğe yenik düşmek üzere olan dünyayı kurtarmak için, seçilmiş çocuğu arayışı

konu ediliyor. Kılıç ve kalkanlardan uzay gemilerine kadar geniş bir hayal gücünün eseri olan roman yediden yetmişe her okurun ilgisini çekecek nitelikte. Fantastik öğeler içeren roman, kadim çağ Anadolu'su ile bugünün İstanbul'u arasında geçen iyilik ve kötülüğün ebedi savaşını edebi bir dille geçmiş ve bugünün değişmeyen kavramlarıyla anlatıyor. Uzun yıllar gazete, dergi ve televizyonlarda görev yapan Paçal'ın hedefi serinin yurtdışında da basımını sağlayarak yabancı okurlarla buluşturmak.



Bank Asya'dan, yola çıkanlara yönünü gösteren KOBİ Bankacılığı: **Çobanyıldızı**

Türkiye çok büyük. Daha da büyüyecek.
"Ülkem büyüdükçe ben, ben büyüdükçe ülkem büyür"
diye yola çıkanların artık bir rehberi var.
Çobanyıldızı. Türkiye'nin yeni nesil KOBİ Bankacılığı.
Hedefinizi büyütme ve yeni başarılar yaşamak için...



Bıçkın Genç Çiziği
0^{TL}

Anadolu Sigorta kaskosu ile her zaman kazanırsınız!

Kaskosu olanlara ücretsiz Mini Onarım Hizmeti.*

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

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

444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr