



'NİN SESİ

OCAK-ŞUBAT 2013 SAYI: 366

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yayın Organı



37. Genel Kurul'da Çetin Nuhoğlu UND Başkanı oldu

İstanbul Yeşilköy WOW Otel'de düzenlenen UND 37. Genel Kurulu'nda 2001-2007 yılları arasında Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan Ömer Çetin Nuhoğlu, yeniden Yönetim Kurulu Başkanı oldu. 500'den fazla dernek üyesinin katıldığı Genel Kurul'da, dernek organlarının 20. dönem temsilcileri seçilirken, yeni döneme ilişkin birlik ve beraberlik mesajları verildi.

AYIN KONUSU

Hakan Dursun:

Ergo Hayat ve Emeklilik
Kadıköy Bölge Müdürü

"UND üyeleri, BES tasarruflarını
özel ürünümüzle değerlendiriyor"

BAKİŞ AÇISI

Hasan Sert:

Tüm Sanayici ve İş Adamları
Derneği Başkanı

"Sanayi tesislerindeki artış lojistik
sektörünü daha da geliştirecek"

RÖPORTAJ

Mustafa Açıkgöz:

Mersin Gümrüklü Antrepocular
Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
MEGAD, Mersin'deki
antrepocuların sesi olacak



**“UND üyeleri,
BES tasarruflarını özel
ürünümüzle değerlendiriyor”**

Ergo Hayat ve Emeklilik acentesi Evrim Sigorta'nın, BES branşına adım atarak UND ile iş birliği gerçekleştirdiğini belirten Ergo Hayat ve Emeklilik Kadıköy Bölge Müdürü Hakan Dursun, bu proje ile UND üyesi firmaların çalışanlarının BES alanında tasarruflarını değerlendirme şansı elde ettiklerini söylüyor.

HAKAN DURSUN

Ergo Hayat ve Emeklilik Kadıköy Bölge Müdürü

Ergo Hayat ve Emeklilik önde gelen acentelerinden biri olan Evrim Sigorta'nın, BES branşına adım atarak UND ile iş birliği gerçekleştirdiğini söyleyen Ergo Hayat ve Emeklilik Kadıköy Bölge Müdürü Hakan Dursun, böylece UND üyesi firmaların çalışanlarının, Evrim Sigorta'nın sunduğu ürün ile Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) alanında tasarruflarını değerlendirebileceklerini ifade ediyor. Projeyle sunulan fırsatların bununla sınırlı kalmadığını, dernek üyelerinin eşlerini ve çocuklarını da bu sisteme dâhil etme imkânına sahip olduklarını vurgulayan Dursun, acentelerine gelen taleplerin ve acentelik almak için kendilerine yapılan başvuruların arttığını altını çiziyor. BES ile ilgili mevzuatta yapılan yeni düzenlemelere de değinen Dursun, giriş aidatları, yönetim gider kesintileri ve fon işletim kesintilerinin tavanının belirlenmesiyle, kişilerin belirledikleri birikimlere daha kısa sürede ulaşmalarının sağlandığını belirtiyor. Dursun, yeni düzenlemeyle ayrıca devletin toplam birikimden yüzde 15 kesmek yerine, sadece oluşan getiriden stopaj uygulaması ile çıkışlarda esneklik sağlandığını ifade ediyor.

Bireysel emeklilik satışına diğer emeklilik şirketlerinden geç başladınız. Bu durum sizi nasıl etkiledi?

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) yeni doğmuş bir bebeğe benzetiyorum. Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu, 28 Mart 2001 tarihinde kabul edilerek 7 Nisan 2001 tarih ve 24366 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı ve ilgili kanun, yayım tarihinden 6 ay sonra 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe girdi. 27 Ekim 2003 tarihinde ilk emeklilik planlarının tasdiki ile emeklilik şirketleri faaliyete başladı. Ergo Emeklilik ve Hayat ise, emeklilik branşında çok yeni bir şirket. 2008 yılı sonunda ruhsat alarak yapılanma sürecini geçirdikten sonra, 2010'da yapılan iş planı ile kat edeceğimiz yolu daha da netleştirdik. Bu süreci dağıtım kanallarımızın yapılanması, eğitimleri ve organizasyonları ile geçirdik. Aynı zamanda Ergo çatısı altında marka lansmanımızı yaptık. Yeni yapılanmamıza

rağmen güncel rakamlar ile 150 milyon TL'yi aşan fon miktarına ve 40 bini aşkın sözleşme adedine ulaştık. Bu satış adetleriyle önümüzdeki yıl büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Türkiye'deki gelişim sürecini değerlendirir misiniz?

2003'ten bu yana aktif olan bu tasarruf sisteminin, 10 yılı geride bırakmasına rağmen halen emekleme aşamasında olduğunu düşünüyorum. 11 lisanslı firma ile yola çıkıp şu an itibarıyla 17 emeklilik şirketine ulaşan bir yapıdan bahsediyoruz. Emeklilik şirketlerini, kesinlikle geç kalmış olarak görmüyorum. Pastadan pay almak isteyen yatırımcıların dikkatini çeken bir coğrafya ve nüfus potansiyelimiz var. Bu yatırımların gelecek yıllarda artarak devam edeceği kanaatindeyim. Sisteme giren katılımcıların veya dâhil olmayan potansiyel katılımcıların henüz sisteme yeni alışma sürecinde olduğunu söyleyebilirim. Rekabet gittikçe artıyor ve şirketler müşterilerini ellerinde tutmak adına kaliteyi ön plana çıkarmak zorunda. Bir katılımcı, 10 yıl önce sisteme girse dâhi, mevzuat gereği, sistemde kaldığı yıl ve biriktirdiği tutar ile birlikte bir diğer şirkete geçiş yapabilir. Dolayısıyla yeni kurulan veya kurulacak şirketler, sisteme yeni katılımcı alabilecekleri gibi mevcut katılımcıları da kendi bünyelerine katarak büyüyebilir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yapılan yeni düzenlemeleri anlatır mısınız?

Mevzuatta yapılan yeni düzenlemeler ile sisteme katılan tasarruf sahiplerine uygulanan giriş aidatları, yönetim gider kesintileri ve fon işletim kesintilerinin tavanı belirlenerek hedeflenen birikimlere daha kısa vadede ulaşmaları amaçlandı. Bunun yanında "emeklilikte reform" diyebileceğimiz ve daha önce sisteme girmeye çekinen kişilerin rahatlıkla dâhil olabilmelerini sağlayan "birikimlerden stopaj kesintisi" yerine, "getiriden stopaj" ilkesi benimsendi ve uygulamaya koyuldu. Örneğin, eski mevzuata göre 100 bin TL birikimi olup da sistemden 10 yıl ve 56 yaş kriterinden evvel ayrılan bir katılımcı



Diğer şirketlerden sizi ayıran özellikler nedir? Müşteri sizi neden tercih etmeli?

Ergo, dünyaca ünlü ve köklü bir şirket olan Munich Reasürans'ın (Munich-Re) çok büyük bir markası. Munich-Re, Ergo'nun reasürörlüğünün yanı sıra, Türkiye'deki birçok büyük sigorta şirketinin Reasüransı olma rolünü de üstleniyor. Ergo, güçlü sermaye yapısı ile Türkiye'de yatırıma devam etmeyi ilke edinmiş bir şirket olarak, uzun yıllar ekonomiyeye katkıda bulunmayı hedefliyor. Ergo Emeklilik ve Hayat olarak uzmanlık alanımız sigorta. Herhangi bir başka faaliyet alanımız olmamakla birlikte, sadece sigorta işiyle aktif olmanın ayrıcalığıyla hizmet veriyoruz. Dağıtım kanalı olarak sadece acentelerimiz ve direkt satış örgütümüz ile çalışıyoruz. Şirketin yatırım yaptığı alan, başta acentelerimiz olmak üzere, direkt satış örgütümüzden oluşuyor. Biliyoruz ki, acentelerimize destek olduğumuz ölçüde iş birliğimiz devam ediyor. Şirket olarak, müşterilerimizi ön planda tutarak farklılaşmayı ve büyümeyi hedefliyoruz.

parasını alıp çıkmak istediğinde, devlet yüzde 15 stopaj uyguluyor ve katılımcı 85 bin TL ödeme alabiliyordu. Şimdi ise devlet, toplam birikimden yüzde 15 kesmek yerine, sadece oluşan getiriden stopaj uygulaması ile sistemi rahatlatarak çıkışlarda esneklik sağladı. Bu durum tabii ki müşterilerin lehine oldu. Eğer bir emeklilik firması, çıkışlar bu kadar kolaylaştırılmışken müşterisini kaybetmek istemiyorsa, çok kaliteli ve tutarlı bir hizmet anlayışını benimsemesi gerekiyor.

Peki bu düzenlemelerin müşteriler için avantajları nedir?

Bu uygulamaların tümünün müşterilerin lehine düzenlenmesi ile öncelikle katılımcıların orta ve uzun vadede pozitif yönlü hareketi kolaylaşıyor. Bu durum ayrıca devletin gelir kaynaklarını maksimize etmesini sağlıyor. Emeklilik şirketlerinde toplanan paralar ile devletin piyasaya arz ettiği kâğıtlar satın alınıyor ve mevcut cari açıkların buradaki kaynak ile kapatılması hedefleniyor. Tahminime göre, şu an 20 milyar TL'yi aşan bireysel emeklilik toplam fonu, 2023'te 350-400 milyar TL arasında bir rakama ulaşabilecek. Bu da ekonomimizin pozitif göstergesi için müthiş bir kaynak yaratılacağı anlamına geliyor. Hiçbir yatırım enstrümanında olmayan ve BES'te 100 TL tasarruf yapan katılımcılara 25 TL devlet katkısı olması mantığının, bize gelen talepleri olağanüstü artıracığı bir gerçek. Bunu değerlendiren şirketler ve acentelerimiz, kısa sürede portföylerine büyük katkı sağlayacak.

Düzenlemeler, tüketici tarafından nasıl karşılandı?

Şu an gerek acentelerimize gelen talepler, gerekse acentelik almak için bizlere yapılan başvurular artıyor. Bunda bireysel emeklilik sistemine olan devlet katkısının büyük rolü var. Sistemin geçmişte sadece 10 yıl olmasına rağmen, gerek TV'deki kamu spot'larının, gerekse şirketlerin yaptığı reklamların tabana yayılması sonucu her kesimde bir farkındalık oluştu. Bunun yanında eski mevzuata göre sadece devlete bağlı bir kurumdaki sigortalı kişilere vergi avantajı sağlanırken; şimdi sigorta kurumuna prim ödemeyen kişilere dâhil yüzde 25 devlet katkısı uygulanıyor. Örneğin ev hanımları veya iş bulamamış katılımcılara da yüzde 25 katkı sağlanıyor. Bir katılımcının ödediği her 100 TL'ye devletin 25 TL katkıda bulunması sayesinde sisteme yeni giriş yapan herkese ek katkı sağlanıyor. Bu olumlu gelişmeleri gören potansiyel katılımcılar ise bu avantajlardan faydalanmak için başvuru yapıyor.

Yeni düzenlemeler ile BES'in yeni hedef kitlesini nasıl tanımlarsınız?

BES'in hedef kitlesi tabii ki tüm tasarruf sahipleri. Yaşam standardını gelecekte düşürmek istemeyen, tasarruflarını devlet katkısının imvesiyle etkin bir enstrümanda kullanarak büyümek isteyen, devletten hak edilecek emeklilik maaşına ek katkı yaparak refah içinde bir dinlenme hayatı isteyenlerin tümü bu sisteme dâhil oluyor. Aynı zamanda çocuğunun ileride oluşabilecek eğitim masrafları veya birikim ihtiyacını düşünen katılımcılarımız da yine bize başvuru yapıyor.

Ergo Emeklilik olarak, yeni BES ile nasıl bir büyüme bekliyorsunuz?

Ergo Hayat ve Emeklilik olarak 2012 yılını iş planımızın üzerinde tamamladık. Ancak 2013'te bizleri çok zor bir yılın beklediğini biliyoruz. Çünkü rekabet üst düzeyde olacak ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmayan firmalar ne yazık ki ivme kaybedecek. Ergo ve Anadolu Bölge Müdürlüğü ekibi olarak, acentelerimiz ve müşterilerimizi uzun vadede destekleyerek yıllar boyu süren iş birliğine imzamızı atıyoruz. Bu memnuniyet de bize daha çok acente ve daha çok müşteri getiriyor. 2013 büyüme hedeflerimizi, geçen yıl gerçekleştirdiğimiz BES adet, fon ve Risk Hayat üretimlerimizin yaklaşık yüzde 40 üstü olarak belirledik. Hedef stratejimizi oluştururken acentelerimizin potansiyelini göz önünde bulundurduk. İş planlarımızdaki rakamları, acentelerimizin

iş planlarına da yansıtık ve paralel parametrelerle ilerledik. Sahip olduğumuz ortak hedef için birlikte hareket ediyoruz.

Şirketiniz bu sürece nasıl hazırlandı?

Şirketimiz her türlü değişime hızlı adapte olabiliyor. Ekibimiz için de aynı şeyi söyleyebilirim. Biz ne kadar iyi olursak, iç dinamiklerimiz o denli kuvvetli olur ve bunu acentelerimize yansıtabiliriz. Gerek BES mevzuat değişikliklerinin sahaya yansımada, gerekse bu değişikliklerin acente ya da müşteri kanadındaki pozitif etkileriyle birlikte artık şirket olarak çok daha geniş bir alan oluşturduğumuz farkındayız. Her bir acentemiz, BES branşında hizmet vererek kendisine ve portföyüne çok daha fazla değer katıyor. Biz Ergo olarak yaşadığımız tecrübe ve gözlemleri, dağıtım kanallarımıza aktararak onların çok hızlı yol kat etmelerini sağlamaya çalışıyoruz. Özellikle sadece elementer branşta hizmet veren acentelerimiz, BES ile müşterilerinin yatırım ihtiyacını ve Hayat poliçeleri ile mevcut riziko ihtiyaçlarını yüzde 100 karşılamaları gerektiğinin farkında. Çünkü mutlaka rakip şirketlerden portföylerine BES ve Hayat ile ilgili sözleşmeler veya poliçeler yapıyor. Bu durum ise onların elementer portföy geleceğini tehdit ediyor. BES ve Hayat satan diğer şirketler, sadece bununla kalmıyor; sağlık, kasko, trafik, işyeri, konut gibi poliçelerin de teklifini vererek aynı kişiye satış yapmak istiyor. Dolayısıyla BES ve Hayat tekliflerini mevcut portföye sağlayarak rakip firmalara ya da acentelere bu fırsatı vermemek gerekiyor. Bu mantık ile hızla tüm dağıtım kanallarımızı bilinçlendirmeye çalıştık. Kendileri de sahadan aynı geri bildirimleri bizimle paylaşıyor.

Evrin Sigorta ile yapmış olduğunuz UND Grup BES anlaşması ile ilgi bilgi verir misiniz?

Evrin Sigorta, Ergo elementer şirketimiz gibi, Ergo Hayat ve Emeklilik'in çok saygın ve önde gelen acentelerinden biri. Evrin Sigorta'nın elementer branştaki tecrübesini ortak bir kararla BES branşına da taşıma kararı aldık ve bunu UND projesi ile hayata geçirdik. Evrin Sigorta'nın müşterilerine çok özel ve ayrıcalıklı yaklaşımıyla, çok kaliteli ve hızlı hizmet verdiğini artık sektörde herkes biliyor. Biz de Ergo Emeklilik olarak bu pozitif göstergeleri; öncelikli olarak müşterilerimize, acentemizin kârlılığına ve Ergo'nun portföyüne kazandırmak adına ortak bir girişimde bulunduk ve bunun lansmanını da geçtiğimiz dönemde yaptık. Buna göre; UND üyesi firma çalışanları, Evrin Sigorta'nın sunduğu bu özel ürün ile BES alanında tasarruflarını değerlendirebilecek. Aynı zamanda çalışanlar, eşleri ve çocuklarını da bu sisteme dâhil edebilecek. BES plan sahipleri, özel olarak Ergo Portföy Yönetimi tarafından takip edilecek ve gerekli bilgiler aktarılacak.

Evrin Sigorta'nın satış potansiyelini ve iş akış durumunu nasıl görüyorsunuz?

Evrin Sigorta, sektörde uzun yıllardır verdiği hizmet ve müşteri odaklı anlayışı ile her alanda ön planda yer alıyor. Firmamız, ekip bilincinin oluşması, yeni projeleri ilk ve uzun vadeli şekilde hayata geçirme prensibiyle hareket etmesi ve müşteri hedef odaklı anlayışı ile



eminim daha uzun yıllar büyümesini sürdürecektir. Elementerdeki tecrübe ve potansiyelini emeklilik alanında da kullanmasıyla, bu branştaki boşluğu da çok iyi değerlendiriyor. Tüm ekibimiz verimlilik ve kârlılığa katkıda bulunmak için çalışıyor. Her zaman kendimizi daha fazla geliştirmek, acentemize daha fazla katkıda bulunmak ve verimliliğimizi artırabilmek için çalışacağız. Çünkü biliyoruz ki eğer biz yaptığımız işe tam anlamıyla sahip çıkarsak, acentemizin işi sahiplenmesi o ölçüde artar.

Son olarak Evrin Sigorta'yla olan iş paylaşımınızı değerlendirir misiniz?

Evrin Sigorta ile Ergo Emeklilik iş birliği çok yakın bir tarihe dayanıyor. Ancak her adımda birlikte hareket ediyoruz. Çünkü bu entegrasyonu gerçekleştirdiğimizde, Evrin Sigorta ve Ergo Emeklilik'in çok daha üretken olduğunun farkındayız. Süreç içinde yaşayabileceğimiz handikapları belirleyerek önceden önlemlerimizi almaya çalışıyoruz. Ayrıca oluşabilecek aksaklıklar karşısına hızlı şekilde aksiyon alarak ilerlemeye çalışıyoruz. Bölge bazında üstlendiğimiz Evrin Sigorta'nın personel eğitimleri, saha organizasyonları, iş planlamaları, tanıtım ve satış sonrası operasyonel takipleri dâhil olmak üzere tam olarak bir takım çalışması yapıyoruz. Üretimdeki yansımalarını da olumlu yönde alıyoruz. Yeni mevzuatın katılımcı adayları üzerindeki etkisi ve başvuruların artması ile sahadan çok olumlu geri dönüşler alıyoruz.