

Sigortacıların akıl hocaları

**Sigorta dünyasına akıl
veren konuşmacılar**

**Popüler konuşmacıların
özellikleri ve özgeçmişleri**

Kim kaç liraya konuşuyor?

**Avrupalı yöneticilere sigorta zor
Ömür uzadıkça sigortacıların riski artıyor
Acenteleri kızdıran genel müdür**

**En tehlikeli sürücüler Erzurumlu erkekler
Kesintiler yeni BES'i nasıl etkileyecek?
Sigortacılar semt pazarlarına çıktı**

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G

 VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

 ACISELSAN
ACIPANAN SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

 ataenerji

 ALDEM
ÇELİK

 INNOTED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

 ANELTECH

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

**“Önce sağlık” diyorsanız
Yakamoz Sağlık Sigortası
daima yanınızda!**



Sağlığım her şeyden önce gelir diyenlere özel paketimiz **Yakamoz Sağlık Sigortası** ile kendinizi güvence altına alın, özenli sağlık hizmetlerinin ayrıcalığını yaşayın.

GÜNEŞ SİGORTA
“Değerlerimizin Sigortası”



EDİTÖR

İkinci gündem!

Herkesin bir görünen bir de görünmeyen gündemi var. Çünkü şeffaflık bize özgü bir durum değil. Nedense şeffaf olmayı, olduğumuz gibi görünmeyi bir türlü beceremiyoruz. Mevlana boşuna dememiş “Ya olduğun gibi görün, ya görüldüğün gibi ol” diye. Ama bunu yapacak insan sayısı o kadar az ki...

Akıllı Yaşam’ı rakiplerinden farklı kılan bir yönü var. Bazılarının bunu zaten fark etmiştir. Ama bir kez daha fark etmeyenler için yazalım istedim. Çünkü birçok kişinin kör olduğu, gerçekleri görmediği ya da görmezden geldiği bir ortamda bazı konuları sürekli yazmak gerekiyor... Bizim farkımız, tek bir gündemimizin oluşu. Asla bir ikinci gündemimiz olmadı. Tek derdimiz haber yapmak, keyifli bir ortamda çalışmak, sektörün tanınmasına aracılık etmek, sektörün paydaşlarıyla bir araya gelerek sorunlarını dinleyip, aktarmak...

Elbette çalışırken, iş yaparken para kazanmak da önemli. Sonuçta hayatın bir de o gerçeği var.

Ama biz asla kalemimizi para kazanma amaçlı kullanmadık. Bu tür işlere alet olmadık. Bu türde eğilimi olanları yakından izledik, güldük, kınadık. Doğru bildiğimiz her şeyi yazmayı görev edindik. Sadece haber yaptık. Bu süreçte gerektiğinde kavgaya da ettik. Ama asla ikinci bir gündemimiz olmadı.

Bu süreçte yanlışlar yapmadık mı? Hatalarımız olmadı mı? Elbette olmuştur. Gazetecilik yapıyorsanız, istemeseniz de bundan sonra da olmaya devam edecektir.

Ama şu konudan hep emin olduk. Birilerini rahatsız edecek bir haber yaptığımız da tek amacımız haber yapmaktır. Yani yazılmasının ana nedeni, olayın haber değeri taşımasıydı. Böyle de olmaya devam edecek. Yani sektörle ilgili ne yazarsak yazalım, hangi haberi kovalarsak kovalayalım, haber yaparken de yazarken de kafamızda ikinci bir gündem asla olmadı, olmayacak. Herkese eşit mesafede olduk. Amacımız sadece ve sadece gazetecilik yapmak; kimseden korkmadan, kimseye ayrıcalık yapmadan...

Bunları neden mi yazıyorum? Gündemleri farklı olan meslektaşlarımız yine kendilerini göstermeye başladı da ondan. Çalıştıkları kurumlarda haberlerine, demeçlerine bugüne kadar hiç yer vermedikleri yöneticileri tam sayfa haberlere konu etmeye başladılar. Bu meslektaşlarımıza ayrıcalık yapmayı görev edinen TSREŞB Genel Sekreteri de 2013 bütçesinden pay almaları için ikna turlarına başladı. Hem de ekim ayında, yani 2012’nin bütçesi bitmeden...

İnsanın sadece “el insaf” diyesi geliyor. Sahi ne aceleniz var? Yangından mal mı kaçınıyorsunuz? Birlik orada, bütçe elinizde, meslektaşımız da yerinde duruyor. Ne diyelim, Allah kafasında ikinci bir gündemle dolaşanlardan bizi korusun.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Celal Kafesoğlu, Eleftheria Pappa, Murat Soral

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alişan 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 Büyükdere/ İstanbul

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

26

42

58

62

Sigortanın yıldızları

Kimi tiyatrocu, kimi ekonomist, kimi satışçı... Sigorta dünyasının popüler konuşmacılarının uzmanlıkları farklı ama amaçları ortak: verimliliği artırmak

Sigortacılar pazara çıktı

Sigortacılar pazarcıları keşfetti

En tehlikeli sürücüler Erzurumlu erkekler

Liberty Sigorta 81 ilin risk karnesini çıkardı

Sigortalı “yaşam iksiri”

İksir Resort Town, Kastamonu Daday’da 50’nin üzerinde aktivitesi ve doğal güzellikleriyle sigortalı “yaşam iksiri” sunuyor.

Söyleşi

56

42

“Hataların faturasını ödüyorum”

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, “ne pahasına olursa olsun büyüme” kaygısının sigorta sektörüne büyük zarar verdiğini düşünüyor.

Hayatım tiyatro, tek garantim BES

Tiyatronun Çehov tadındaki genç yeteneği Erkan Yavuz ile keyifli bir sohbet.....



Dünya

20

Sigorta fiyatları az da olsa arttı

Avrupalı yöneticiler sigorta bulmakta zorlanıyor

Bu satış Groupama’ya yaradı

Britanyalı kaskoculara izleme

EIOPA’dan Solvency uyarısı

Ömür uzadıkça sigortacıların riski artıyor

Yazarlar

16

32

40

54

64

Yeni birliğin yeni yönetim kurulu üyeleri

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

Bir sigorta şirketi nasıl kâr eder?

Zeynep Turan

Alıcı-satıcı dansı

Ali Savaşman

Kesintiler yeni BES’i nasıl etkileyecek?

Dalkan Delican

Bireysel emeklilik caizdir

Sinan Metin

Sonbahara enerji girmenin 18 formülü

Burcu İnce

Her ay

Vitrin

Executive summary

Gündemdeki kitaplar

NURTEN HANIM İÇİN
ALTIN MEVDUAT

SEYFİ BEY İÇİN
BİRİKİMLİ MEVDUAT

NURİ BEY İÇİN
VADELİ MEVDUAT

ARZU HANIM İÇİN
YATIRIM FONLARI

CENGİZ İÇİN
İNTERNET MEVDUAT



EKONOMİNİN KAHRAMANLARI

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

**EKONOMİNİN
KAHRAMANLARI**

Eczanelere özel sigorta

AXA Sigorta, sağlık sisteminde önemli rol oynayan eczaneleri de koruma altına alıyor.



Eczanelere özel olarak hazırlanan ürün, uygun fiyatı ve birden çok riski teminat altına alan modüler yapıyla diğer poliçelere göre avantajlı bir seçenek olarak öne çıkıyor. AXA Sigorta'nın "Eczanem Paket Sigortası", sadece faaliyet konusu emtia ve demirbaşları değil eczanenin bulunduğu bina, yapılan dekorasyon ve kasa dahil sigortalıya ait her türlü varlığı da güvence altına alıyor. Eczanem Paket Sigortası'nda yangın, sel, su baskını, dahili su riskleri, hırsızlık gibi teminatların yanı sıra deprem ek teminatı da yer alıyor.

AXA Sigorta'nın eczaneler için varlıklar

dışında her türlü riski de düşünerek hazırladığı üründe, raf devrilmesinden taşınan paraya gelen zararlara, grev, lokavt, terör kaynaklı zararlardan arızaya bağlı ilaç bozulmasına kadar oldukça geniş bir güvence ağı oluşturulmuş durumda. AXA Sigorta bu ürünle sadece riskin gerçekleşmesi sonucu işyerinde meydana gelen fiziki zararları karşılamakla kalmıyor, bu zararlar sonucu oluşabilecek iş kayıplarının karşılanmasına da belli bir oranda destek oluyor. Hatta alternatif işyeri teminatıyla yangın ve benzeri olaylar sonrası kullanılamaz hale gelen eczanelerde onarım tamamlanıncaya kadar geçici olarak kullanılan işyerlerinin masraflarını da limitler dahilinde karşılıyor. Sigortalının modüler olarak kendi risklerine uygun olarak yapılandırabildiği Eczanem Paket Sigortası'yla işletmeler, gerek çalışanlarına gerekse üçüncü şahıslara karşı ortaya çıkabilecek sorumluluk riskleri için de koruma altına alınıyor.

'Süper Kobim' güvencesi

Mapfre Genel Sigorta'nın yeni ürünü "Süper Kobim", Kobi'leri her konuda güvence altına alıyor.

Yeni ürünle ilgili bilgi veren Mapfre Genel Sigorta Yangın ve Oto Dışı Kaza Grup Müdürü Vedat Basan, "Yangın, deprem, sel, su baskını, hırsızlık, elektronik cihaz ve makine kırılması, cam kırılması, işveren mali mesuliyet, üçüncü şahıs mali mesuliyet, emniyeti suistimal, taşınan para, ferdi kaza gibi farklı ve kapsamlı teminatları tek bir paket poliçede buluşturan Süper Kobim, Mapfre Genel Sigorta tarafından, Kobi'lerin beğenisine sunuluyor" dedi. Özellikle satışa yönelik ticari faaliyette bulunan Kobi'lerin ihtiyaçlarına göre hazırlanan Süper Kobim

Ticari Paket Sigortası'nın Kobi'lerin sadece işlerine konsantre olarak daha verimli çalışabilmeleri için onları güvence altına aldığını vurgulayan Basan, "Ürün, ekonomiye yön veren Kobi'leri hasar öncesinde ve sonrasında geniş kapsamı ile koruyarak faaliyetlerine en kısa sürede devam edebilmeleri için birçok farklı teminat ve asistans hizmetini de içinde barındırıyor" diye konuştu.



'Yılın şirketi' oldu



Yavuz Ölken

AXA Mbask, Consulting & Business dergisi tarafından 2011'den sonra 2012'de de Azerbaycan'da "Yılın Sigorta Şirketi" seçildi. AXA Mbask CEO'su Yavuz Ölken, bu ödülü kazanma gerekçelerini şöyle açıklıyor:

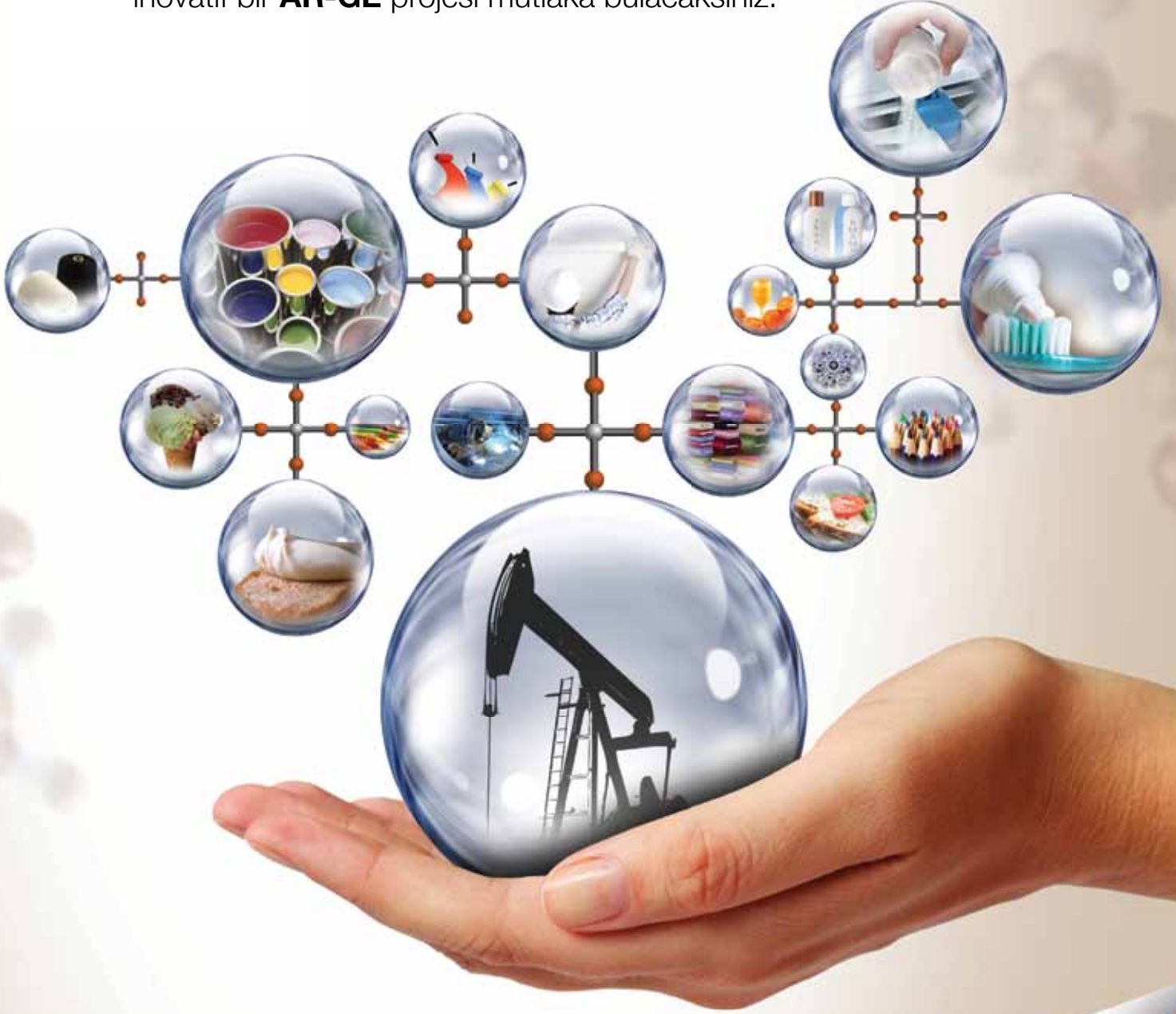
"AXA MBask olarak ilk faaliyet yılımızda BT (bilgi teknolojileri) altyapısı ve tüm değişim programları için yaklaşık 1 milyon dolarlık yatırım yaptık. Tüm çalışanlarımızı kurum kültürü, değişim, müşteri odaklı yaklaşım gibi birçok konuda eğitimlerle sürekli destekledik. Bu değişim ve gelişim sürecinde AXA Sigorta'nın Türk Sigorta sektöründeki deneyimlerinden de gereken her alanda faydalandık, faydalanmaya devam ediyoruz."

AXA Grubu, gelişmekte olan ülkelere faaliyetlerini artırma stratejisi doğrultusunda Ekim 2010'da, Azerbaycan'da 19 yıldır faaliyet gösteren Mbask'ın hisselerini satın alarak bu pazara girmişti. Ocak 2011'de de şirketin unvanı AXA Mbask olarak değiştirilmişti. AXA Mbask, yeni unvanıyla ilk yılında yüzde 45 büyümeye kaydetti. Ölken, yaklaşık 13 milyon AZN (Azerbaycan Yeni Manatı) prim üretimine ve yüzde 6.7 pazar payına ulaştıklarını vurguluyor.

40 yıllık birikim, ileri teknoloji yüksek kalitenin buluşma noktası

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

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



Tekne ve yatın lideri de Anadolu Sigorta



Levent Sönmez

Anadolu Sigorta, tekne ve yat sigortalarında ki güçlü pozisyonunu koruyor. TSREŞB'nin yedi aylık verilerine göre, tekne ve yat sigortalarının dahil olduğu "su araçları" branşında üretilen yaklaşık 77 milyon 650 bin TL'lik primin yüzde 42.18'sine karşılık gelen 32 milyon 750 bin TL Anadolu Sigorta'ya ait. Böylece Anadolu Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre enflasyondan arındırılmış reel rakamlarla yüzde 26.63 prim artışına ulaştı.

Anadolu Sigorta'nın portföyünde, Temmuz 2012 sonu verilerine göre 2 bin 230 adet gezinti teknesi ve 850 adet ticari tekne bulunuyor. Bu branşlarda aynı dönemde elde edilen prim üretimi ise sırasıyla 3.8 ve 20.8 milyon TL oldu.

Anadolu Sigorta, sigortalılarına sunduğu hizmetin çıktısını daha da yükseltmek ve yeni rekabetçi ürünler sunmak istiyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, bu amaçla son iki yıldır, gezinti teknelerinin teminat içeriğinde; sabitlenmiş mutabakatlı değer, ferdi kaza teminatı, çevre kirliliği teminatı, tekne bedelinden farklı üçüncü şahıs sorumluluk limiti verilebilmesi gibi bir dizi yenilik ve iyileştirmelere imza attıklarını hatırlatıyor. Anadolu Sigorta'nın tekne sigortalarına

katkısı sadece teminat verilmesiyle sınırlı değil. Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir çevre bırakabilmek amacıyla tekne poliçelerinden elde edilen gelirin bir kısmı Deniz Temiz Derneği/Turmepa'ya aktarılıyor. Sönmez, "Sektördeki öncülüğümüzün bir işareti olarak 2010 yılı başından beri 'Yat Asistans' hizmetiyle sigortalılarımıza ayrıca destek sağlıyoruz" diyor.

Anadolu Sigorta, bu alandaki pazar payını yüzde 50'lere kadar taşıma iddiasında. Levent Sönmez, Anadolu Sigorta'nın 3 bin adedi aşan tekne/yat sigorta poliçesiyle Türk denizciliğinin gelişimine önemli katkı sağladığını vurguluyor. Ardından da sektördeki konumlarını ve amaçlarını şöyle anlatıyor:

"Temmuz sonu verilerine göre 2 bin 231 yat sigortasıyla: tekne inşası, liman, gemi tamircileri ve marina işletmecilerine yönelik sorumluluk sigortası kapsamındaki teminatlarla sektöre desteğimizi sürdürüyoruz."

ERGO'nun payı yüzde 20'ye yükseldi

ERGO Sigorta, Türkiye'de çeşitli sponsorluklarla yat turizmüne destek vermeyi sürdürüyor. Şirket, asistans paketiyle de tüm Türkiye ve Avrupa sularında yatçılara 7/24 geniş kapsamlı hizmet veriyor. TSREŞB verilerine göre, Haziran 2012 sonu itibarıyla sektördeki toplam poliçe sayısı 10 bin 805'e (ticari gemiler dahil) ulaşmış durumda. ERGO Sigorta ise 1.882 tekne poliçesiyle bu alanda yaklaşık yüzde 20 (ticari gemiler hariç) pazar payına ulaştı.

ERGO Sigorta Nakliyat, Nakliyat Hasar ve Tahsilattan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Karataş, Türkiye'de yaklaşık her 5 tekneden birinin ERGO Sigorta güvencesi altında olduğunu vurguluyor. 2012 sonu hedeflerinin 3 bin 200 tekne/yat poliçesine ulaşarak sektördeki konumlarını daha da

güçlendirmek olduğunu söyleyen Karataş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Fiyat ve hizmet rekabeti sağlayarak yat sahiplerine daha ekonomik ve doğru poliçeler sunmayı ilke edindik. Hızlı ve kaliteli hizmetin bu başarıda önemli rol oynadığını düşünüyoruz. Türkiye'de yatçılık hızla gelişiyor. Marina sayısı ve kışlayan tekne sayısı çoğalıyor. Dolayısıyla yat sigortacılığı da giderek önem kazanıyor."

Cengiz Karataş, "Türkiye'de ilk ve tek olan ücretsiz teminat ilaveli asistans hizmet paketimizle ambulans temini, otel-restoran öneri ve rezervasyonları, havalimanı transfer ve karşılama, kişiye özel davet ve organizas-



Cengiz Karataş

yon, hobi ekipmanları tedarigi, yakıt

ve su iklimli, yat kışlama-gözcülük, kısa ve uzun süreli yat kiralama, teknik destek gibi geniş kapsamlı hizmetler veriyoruz" diyor.



ERGO

**Biz iş yerinizi değil,
ekmek teknenizi
sigortalarız.**

Sigortalatmak başka, ERGOLATMAK başka.

www.ergoturkiye.com

Güneş'in Takımı TAYK Trofesi şampiyonu

Denizbank TAYK Trofesi'nin son yarışı olan Deniz Ticaret Odası (DTO) kupası, 6 Ekim Cumartesi günü gerçekleştirildi. Güneş Sigorta Yelken Takımı, en yakın rakibi ile arasındaki 8 dakikalık farkla adını IRC 3 sınıfında birinciliğe yazdırdı. Mart ayında başlayan ve toplam 17 yarıştan oluşan Denizbank TAYK Trofesi'nde IRC3 grubunda liderliğini koruyan Güneş Sigorta Yelken Takımı, bu yarışta aldığı birincilikle 2012 Trofe şampiyonluğunu ilan etti.

Yelken takımlarının aldığı birçok birincilikle başarıdan başarıya koştuğunu belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Denizlerin ligi sayılan TAYK Trofesi'nde üst üste üçüncü şampiyonluğumuzu ilan ettik. Kurum içi iletişim etkinliği olarak başladığımız bu çalışmanın böylesine profesyonelleşmesi bizi son derece mutlu ediyor ve gurur veriyor. Şimdi hedefimiz, TAYK Sonbahar Serisine de adımızı altın harflerle yazdırmak" dedi. Güneş Sigorta Yelken Takımı, verilen kısa



dinlenme molasının ardından Kasım ayı başında, TAYK Sonbahar Serisi için antrenmanlara başlayacak.

Meme kanserine karşı ücretsiz mamografi



Eureko Sigorta, kadınlarda sıkça görülen meme kanseriyle mücadele için kadın sigortalılarına önemli bir fırsat sunuyor. Eureko Sigorta'nın sağlık sigortası ürünle-

rinden Prime, Plus ya da Elit Sağlık sahibi olan 40 yaş üstü kadınlar, yılda bir kez çektirilmesi gereken mamografi için ücret ödemiyor. Sigortalılar, Plus ve Elit Sağlık Sigortaları kapsamındaki Check-up hizmetleri sayesinde diğer yüksek maliyetli, ileri tanı kontrollerini de ücretsiz yaptırabiliyorlar.

Eureko Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Noyan Güvenç, Ekim ayının meme kanseri bilinçlendirme ayı olması dolayısıyla yaptığı açıklamada

sadece hastalıkta değil sağlıkta da müşterilerinin yanında olmaya önem verdiklerini belirterek şunları ifade etti:

"Tedavi gerektiren durumlarda müşterilerimizin kaliteli sağlık hizmetine erişimini sağlamakla kalmıyor, sağlığı korumaya yönelik önleyici hizmetler de sunuyoruz. Sağlık sorunlarının oluşmadan önlenmesine yönelik ücretsiz koruyucu sağlık hizmetleri, erken tespit edilmesine yönelik ücretsiz check-up hizmetleri bunlar arasında yer alıyor."

'Sorumluluk eşiği kalkarsa kaos yaşanır'

HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı, sektörde tartışma yaratan trafik sigortalarındaki kara araçları sorumluluk eşiğinin ortak çalışma grubunca belirlenmesi gerektiğini düşünüyor. Eşiğin kalkmaması taraftarı olan Arıkcı, "Kalkarsa kaos yaşanır" diyor. Ardından da işini iyi yapan şirketlerin para kazanması gerektiğini, dolayısıyla bu noktada eşiğin doğru belirlenmesi gerektiğini sözlerine ekliyor.

Orhan Arıkcı'ya göre Hazine Müsteşarlığı yerine, şirketlerin maliyetleri düşünülerek ortak bir çalışma grubu belirlenmesinde

fayda var. HDI Sigorta'nın Türkiye pazarına girdiği ilk günden bu yana kasko ve trafik sigortalarını içeren motor branşında etkin olmayı hedeflediğini hatırlatan Arıkcı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Strateji değişikliğine giderek portföyümüzü yeniden şekillendirmeye başladık. Öncelikle motor sigortalarının toplam portföy içindeki payının azalması için düğmeye bastık. HDI Sigorta'nın kasko ve trafik branşı payındaki gerileme bu yıl da sürüyor. Buna karşılık motor dışı branşların payını artırmayı hedefliyoruz."



Orhan Arıkcı

Size bir şey olmasın.

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

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

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



Liberty
Sigorta®

Anadolu'dan çamura şekil veren 20 kursiyer

Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan meslekleri topluma kazandırmak amacıyla kuruluşunun 85. yılında "Bir Usta Bin Usta" projesini hayata geçiren Anadolu Sigorta, projenin 13. adımını çömlek yapımına ayırdı. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında, 20 kursiyer Hititler'den bu yana Nevşehir ve yöresinin sosyo-ekonomik gelişiminde önemli yeri olan çömlek yapımı için üç ay boyunca eğitim görecektir. Eğitim sonunda başarılı kursiyerlere Milli Eğitim Bakanlığı'yla Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından sertifika verilecek. Sertifikalar, Bakanlık, Halk Eğitim Merkezleri ve diğer kamu kuruluşlarının el sanatları konusunda açacağı kurslarda "öğreticilik" yapmak için referans belgesi olarak kabul edilecek.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Yener Altuntaş ve basın mensupları, Nevşehir

hir Üniversitesi Avanos Meslek Yüksek Okulu'nda devam eden çömlek yapımı eğitim kursunu ziyaret etti.

Çömlekçiliğin yurdu "Venessa"
Ziyaret sırasında kurs ve proje hakkında bilgi veren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Bir Usta Bin Usta" projesini Anadolu Sigorta'nın kuruluşunun 85. yılında başlattıklarını hatırlattı. Musa Ülken şöyle konuştu: "Bugün Hitit Uygarlığı'ndan günümüze kadar Nevşehir ve yöre ekonomisinde önemli bir yer tutan çömlekçilik alanındaki kursumuzu başlatmak üzere tarihteki adı "Venessa" olan Avanos'ta bulunuyoruz. Bu kursla geleceğin ustalarının Kızılırmak'ın kırmızı toprağından oluşan çamura ruh vererek, Anadolu'nun kültürel mirasını daha binlerce yıl yaşatacağına inanıyoruz. Nevşehir Üniversitesi Avanos Meslek Yüksek Okulu'ndaki çömlek yapım kursu 8 Aralık 2012 tarihine kadar devam edecek." Nevşehir'deki çömlek yapımı kursunun, projenin 13. kursu olduğunu belirten Musa Ülken, bu yıl ayrıca, Ankara'daki Sedef Kakma, Kars'ta Kilim ve Heybe Dokuma kursları düzenlediklerini, Muğla'da Cam Üfleme, Tokat'ta Yazma Baskı kurslarının da devam ettiğini söyledi.

241 usta yetiştirdik

Anadolu'da pek çok uygarlığın izlerini taşıyan mesleklerin, tüm insanlığın kültürel mirası olduğuna ve yaşatılması gerektiğine inandıklarını kaydeden Musa Ülken sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu amaçla, 2010 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'mızın teknik desteğiyle "Bir Usta Bin Usta" projemizi başlattık. Bugüne kadar, Edirnekarı'den, Mardin Taş İşçiliği'ne, Lüle Taşı Oymacılığı'ndan



Karagöz Tasviri'ne kadar değişik meslekleri icra edecek, 15-55 yaş aralığında, 138'i kadın, 103'ü erkek olmak üzere toplam 241 kişinin eğitim görmesini sağladık. Öğrenciden öğretmene, heykeltıraştan animatöre kadar çeşitli meslek gruplarıyla çok sayıda ev hanımı ve emeklinin katıldığı eğitimleri başarıyla tamamlayanlar, katılım belgelerini alarak kaybolmaya yüz tutmuş bir mesleğin umudu haline geldi."

Ödüle doymayan proje

"Bir Usta Bin Usta" projesi, bu yıl yurtiçinde ve yurtdışında çeşitli ödüllere layık görüldü. Uluslararası ödüllerden Sabre, "Türkiye'den gelen" en iyi sosyal sorumluluk projesi olarak, Stevie ise "uluslararası alandaki" en iyi proje olarak "Bir Usta Bin Usta"ya verildi. Musa Ülken, "Sizlerin verdiği güçlü desteğin sonuçları olan bu ödüller, 10 yıl sürecek olan "Bir Usta Bin Usta"yı, ulusal ve uluslararası alanda en kıymetli sosyal sorumluluk projelerinden biri haline getirdi" dedi.

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



Peki işyerinizin sigortası var mı?



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

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



**İŞYERİ
PAKET**



**OTEL
PAKET**



**AKARYAKIT
PAKET**



**ECZANE
PAKET**

Güneş Sigorta acenteleri Lizbon'daydı



Güneş Sigorta acenteleri, Lizbon gezisinde bir araya geldi. 20-23 Eylül tarihlerinde gerçekleştirilen gezide acenteler, Lizbon'un eşsiz güzelliklerini ve muhteşem lezzetlerini keşfetti.

Güneş Sigorta'nın, en başarılı acentelerini ödüllendirdiği yıllık yurt dışı seyahatlerinin bu yılki durağı Portekiz'in başkenti Lizbon'du. Güneş Sigorta, 20-23 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirdiği seyahat ile acentelerine, Lizbon'un tarihi ve kültürel güzellikleri ile muhteşem lezzetlerinin keyfini çıkarma, şehri keşfetme fırsatı sundu.

Yurt dışı seyahatleri, acente toplantıları ve benzeri toplantıların kendileri için büyük önem taşıdığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bizim acentelerimizi tanıdığımız kadar acentelerimizin de birbirini tanımasına özen gösteriyoruz. Toplantılar ve seyahatler vesilesiyle acentelerimiz, birbirlerini daha yakından tanıyabiliyor, birebir iletişim kurma fırsatına sahip oluyor ve birlik olmanın coşkusunu yaşayabiliyor. Tüm bunların yüksek bir motivasyon artışı sağladığı ve sinerji yarattığı ise tartışmasız bir gerçek. Biz, bu gibi etkinliklerin mutlu bir satış kanalı oluşturduğunu ve dolayısı ile mutlu müşteriler getirdiğini biliyoruz. Bu nedenle çalışmalarımızı sürekli iletişim ilkesi ile şekillendiriyoruz. Düzenlediğimiz organizasyonların kusursuz olmasına ve

yöneticilerimizin maksimum katılımı ile gerçekleşmesine özen gösteriyoruz" dedi.

Sürprizler şehrinde keyif dolu günler
Acenteler, 20 Eylül Perşembe günü, sürprizler şehri olarak tanımlanan ve İstanbul gibi 7 tepe üzerine kurulu Lizbon'u tanımak için düzenlenen şehir turuna katıldı. Turda, 1509 yılında inşa edilen Barok sanatı ve ağaç işleme sanatının örneklerinin görülebildiği Meryem Ana Manastırı, Ticaret Meydanı, Augusta Caddesi üzerindeki Zafer Takı, Kral Dom JoseI anıt heykeli, Belem Mahallesi, Belem Kalesi ve Kaşifler Anıtı ziyaret edildi. Akşam programında ise Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış'ın katılımı ile gerçekleştirilen "Güncel Türk Sineması" festivalinin açılış resepsiyonu vardı. Selçuk Yöntem başta olmak üzere Türk sinemasının önemli isimlerinin de katıldığı gecede Hüsnü Şenlendirici de küçük bir konser verdi.

21 Eylül Cuma günü, bir zamanlar Mağrip Kalesi olan, şu an Lizbon'un en iyi seyir yerlerinden biri sayılan Saint George's Castle turuna katılan acenteler, Lizbon'un tarihi sokakları arasından keyifli bir yürüyüş

gerçekleştirdi. Günün bir sonraki durağı ise Lizbon'un yeni yerleşim merkezi Expo Bölgesi oldu. Acenteler, Expo'da Lizbon'un modern şehir yaşamına şahit olurken Vasco Da Gama alışveriş merkezi ile dünyanın 2. büyük akvaryumunu gezme fırsatı buldu. Acenteler, 22 Eylül Cumartesi günü ise tam gün süren Sintra, Cabo da Roca, Cascais turuna katıldı. İlk olarak şair Lord Byron tarafından küçük cennet olarak adlandırılan Sintra kasabası ziyaret edildi ve 13. yy'dan itibaren Portekiz hanedanları tarafından kullanılan Kraliyet Sarayı gezildi. Aynı günün bir sonraki durağı ise Avrupa Kıtası'nın batıdaki en uç noktası olan Cabo da Roca burnu oldu. Ardından da Lizbon'un şirin kasabası Cascais'e uğrandı.

Duygu yüklü bir ağıt: Fado

Güneş Sigorta ekibi, seyahat süresince, birbirinden özel restoranlarda Lizbon'un kendine has lezzetlerini deneme fırsatı da buldu. Turun üçüncü akşamı, özel olarak organize edilen Fado gecesinde acenteler, hem lezzetli yemeklerin hem de 19. yüzyılda doğan ve duygu yüklü bir ağıt olarak nitelendirilen, Portekiz'in halk müziği Fado'nun tadını çıkardı.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



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



Ziraat Sigorta



Yeni birliğin yeni yönetim kurulu üyeleri

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSREŞB) yeni yönetim kurulu üyeleri geçen ay belirlendi. Türkiye'deki tüm sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerini çatısı altında toplayan TSREŞB, 20 Eylül 2012 tarihinde yapılan olağanüstü genel kurul toplantısının ardından ilk kez toplanarak yönetim kurulu üyelerini belirledi. 5 üyeden oluşan TSREŞB Yönetim Kurulu, Hayat Dışı Yönetim Komitesi ile Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi başkan-

larının yanı sıra her iki komiteden seçilen birer üyeden oluşuyor. Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak'ın başkan olarak seçildiği TSREŞB'nin Yönetim Kurulu'nda iki yıl boyunca görev alacak diğer üyelere gelince... Malum Recep Koçak, ilk seçimde TSREŞB Başkanı seçilmişti. Ardından yapılan seçimlerde Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı oldu. Hayat Dışı

Yönetim Komitesi Başkanı olarak da Allianz Sigorta Yönetim Kurulu üyesi M. Kemal Olgaç seçildi. AvivaSA Emeklilik Genel Müdürü Meral Erendenk, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi olarak yönetim kurulunda yerini alırken, Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi ise Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin oldu... Elbette komite üyeleri seçiminde neler yaşandığını bilmiyoruz ama iki önemli husus dikkatimizi çekti. İlki, genel kurul seçiminde en az oyu olan Kemal Olgaç'ın Komite Başkanı seçilmesi... İkincisi ise genel kurulda hayat ve emeklilik şirketleri arasında en fazla oya sahip olan Vakıf Emeklilik'in Genel Müdürü Mehmet Bostan'ın yönetim kuruluna girmemesi...



Recep Koçak Mete Uğurlu Meral Erendenk Kemal Olgaç Serhat Süreyya Çetin

Acentelerini umursamayan genel müdür

Sigorta sektöründe acentelerin ağırlığı sürüyor. Öyle ki toplam prim üretiminin yüzde 67'si halen acenteler aracılığıyla yapılıyor. Kalan yüzde 33'lük bölümse bankalar, brokerler ve doğrudan satış yapanlar aralarında paylaşıyor. Kısacası sektör hala acentelerin hakimiyetinde. Hal böyle olunca acentelerin şirketler üzerindeki etkinliği de hayli fazla oluyor. Hele bu iş Türkiye'de yapılıyorsa acenteler sürekli ruhlarının okşanmasını istiyor. Ya sürekli yüksek komisyon talep ediyorlar ya da genel müdürlükle iyi ilişkiler içerisinde olmak istiyorlar. Onun için de en küçük sorunlarını bile genel müdürle paylaşmaktan kaçınmıyorlar.

Bu hem Doğu toplumu olmamızdan hem de Türklerin iş yapış biçiminden kaynaklanan bir durum olsa gerek. Ancak son dönemlerde sektördeki yabancılaşmayla

birlikte elit kesim tarafından yönetilen bazı sigorta şirketleri ile acenteler arasında sorunlar kendini göstermeye başlamış.

Bazı genel müdürler acentelerin telefonlarına çıkmayınca içten içe isyanlar baş göstermiş. Acentelerin bu talebine bir genel müdür asistanı "Genel müdürümüz herkesle görüşmek zorunda değil" diye yanıt verince ipler kopma noktasına gelmiş. Malum acenteler bu tür durumları birbirleriyle sürekli konuşuyor, fikir



alışverişinde bulunuyor, bazen de toplu olarak hareket edebiliyorlar. Nitekim söz konusu genel müdüre bir türlü ulaşamayan büyük acenteler bir araya gelerek toptan şikâyetçi olmuşlar. Hem de buradaki yönetim kuruluna değil, doğrudan Avrupa'daki merkeze!.. Bakalım acenteler bu girişimlerinden bir sonuç alabilecek mi?

Sahibinden satılık acente!



Bir dönem gazetelerde “satılık döviz büfesi”, “satılık faktoring şirketi” gibi ilanlar sıkça yer alırdı. Elbette şirketlerin el değiştirmesi normal. Ama bu şirketlerin faaliyet konusu finans olunca gazete ilanlarıyla satış pek de hoş karşılanmazdı... İşte şimdi de sigorta acentelerinin benzer şekillerde satışa çıkarıldığı gözleniyor. Son düzenlemelerle komisyonları azalan acentelerin artık bu işi yapmak istemediği, iyi iş yapan büyük acente sahiplerinin de şirketlerini satışa çıkardığı söyleniyor. Yani son yıllarda sigorta şirketlerinin

el değiştirmesi yani yabancılaşması yetmedi, şimdi sıra acentelere geldi. İki ay kadar önce Sigorta Dükkanım Sigorta ve Reasürans Brokerlik'i bünyesine katan Marsh Sigorta ve Brokerlik, bir acente daha satın aldı. Akıllı Yaşam olarak ulaştığımız bilgilere göre, sektörün önemli acentelerinin

den Opay Sigorta Acenteliği de artık Marsh Sigorta ve Brokerlik tarafından yönetilecek. Bu satışla birlikte Marsh, iki ay içerisinde iki acenteyi bünyesine katmış oldu. Peki bu süreçte hangi acentelere ilgi var? Elbette kasko ve trafik portföyü yüklü olan ve üretiminin büyük bölümünü bu iki branştan yapan şirketlere ilgi yok. Yani bu şirketlerin el değiştirmesi beklenmiyor. Daha çok mühendislik gibi kurumsal üretim yapan acentelerin önümüzdeki günlerde sıkça el değiştirebileceği söyleniyor.

10 milyon liralık değişim fiyaskosu!

Olay yeni değil, geçen yıl yaşanmış. Ancak oldukça nahoş ve sonuçları halen de yakıcı bir şekilde etkisini hissettiriyormuş. Dile kolay, 10 milyon lira civarında yüklü bir fatura söz konusu. Nasıl mı olmuş?.. Detaylarını yazmayalım ama faturanın ekibe çıkarıldığını belirtelim. Büyük bir sigorta şirketinde, 10 milyon liranın döndüğü bölümde görev alan bütün ekip değiştirilmiş. Ekip değişmekle kalmamış, bir yıl önce özel olarak kurulan sistem de komple yenilenmiş. Yani bu işin maliyeti şirkete 10 milyon lirayla sınırlı kalmamış. Değişen sistemle birlikte çok daha fazla bir maliyetin ortaya çıktığı söyleniyor. Kısacası, zaten kâr etmekte zorlanan şirketlerin bu tür olaylara maruz kalması daha da derin etkiler bırakabiliyor. Anlaşılan bir şirketi iyi yönetmek, iyi bir portföy yapısına kavuşturmak tek başına yeterli olmuyor. İyi kurulan sistemlerle risk yönetimini de çok daha iyi yapmak gerekiyor.

İngiltere'den yuvaya döndü

AvivaSA Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığı'na Nihat Ünalacak atandı. 2007 yılından bu yana Aviva Avrupa BT Direktörü olarak Londra'da görev yapan Ünalacak, artık profesyonel iş yaşamına AvivaSA Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı olarak devam edecek. 1966 doğumlu Nihat Ünalacak, Kayseri TED Koleji ve Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde yüksek lisansını tamamladı. Meslek hayatına

1988 yılında Koç Holding'de planlama uzmanı olarak başladı. Ciba Geigy ve Inchcape Retrans şirketlerinin BT, lojistik ve proje yönetimi bölümlerinde yöneticilik yaptı. 1998 yılında sonradan Aviva Hayat ve Emeklilik adını alan Commercial Union'a katılarak 2007 yılına kadar genel müdür yardımcılığı görevinde bulundu. Aynı yıl atandığı Aviva Avrupa BT Direktörlüğü unvanıyla 5 yıl boyunca Avrupa ülkeleri sorumlusu olarak çalıştı. Genel BT yönetiminin yanı sıra BT yönetişimi, BT risk yönetimi, BT



Nihat Ünalacak

güvenliğine yönelik şirket politikaları hazırlanması ve uyumu, SOX uyumu, Solvency II konularında Avrupa ülkeleri BT liderliği yaptı.

Tamamlayıcı sağlıkta ilk adım...

Sosyal Güvenlik Kurumu bünyesindeki sigortalıların, sistemdeki özel sağlık kurumlarındaki özel oda, profesöre tedavi gibi imkânları ve ilave ücretleri teminat altına alabilecek tamamlayıcı sağlık sigortasında Haziran sonu çıkarılan genelgeyle ilk adım atıldı, ancak ürünlerin şekillenmesi için diğer adımlar bekleniyor...



Tamamlayıcı sağlık sigortalarıyla ilgili son zamanlarda çok şey yazılıp çizildi. Ancak henüz gerçek anlamda bir tamamlayıcı sağlık sigortası piyasaya sunulmuş değil.. Nedeni de sektörün uygulamanın nasıl olacağına dair düzenlemeleri bekliyor olması... Bu sigortayı yaptıranlar ekstra faturalardan kurtulacak ve rahat bir nefes alacak. Çünkü tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranlar, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından karşılanmayan giderlerini bu poliçe kapsamındaki özel sigorta şirketinden alabilecek.

Geçen ay Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından yayınlanan genelgeyle tartışılmaya başlayan tamamlayıcı sağlık sigortasının bu alandaki açıklardan birini kapatması bekleniyordu, ancak görünen o ki böyle olmadı... Peki bu sorunlar giderildiğinde oluşturulabilecek tamamlayıcı sağlık sigortası nedir, kimler tarafından kullanılabilir, kullanıcısına ne tür yararlar sağlar? İşte bütün bu soruları Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Banu Darcan'a sorduk...

Önce sistemin nasıl işleyeceği tanımlanmalı Banu Darcan, tamamlayıcı sağlık sigortasını, sistemdeki özel sağlık kurumlarında oluşan, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun karşıladığı tutar ve sigortalının ödemekle yükümlü olduğu katılım payı dışındaki giderlerin poliçe teminatları doğrultusunda karşılanması olarak tanımlıyor. Ardından da "Ancak günümüzde belirsizlikler, uygulamadaki zorluklar, hatta sağlayacağı yararın yetersizliği gibi sebeplerle uygulamaya girmiş gerçek anlamda bir tamamlayıcı sağlık sigortasından bahsetmemiz maalesef mümkün değil. Konunun netleştirilmesi için çalışmalar sürüyor" diye ekliyor.

SGK kapsamındaki bireylere sunulabilecek bu ürünle ilgili sağlık kurumlarının sistemlerinin sigorta şirketi ve SGK ile entegre hale getirilmesi, sağlık kurumlarının alacağı üst sınırın doğru belirlenmesi, gerekirse kurum sınıflandırması yapılması gerekiyor. Ayrıca anlaşmalı sağlık kurumlarında gerekirse öğretim görevlisi farkı ödenerek tüm doktorların sisteme alınması gibi kurguların doğru yapılması kaydıyla mevcut özel sigorta primlerinden çok daha

uygun bir fiyatla özel sağlık sigortası sahibi olunabilecek.

Bilindiği gibi, mevcut durumda tüm özel sağlık sigortası sahiplerinin özel sağlık kurumlarının çoğunda sosyal güvencelerini kullanmaları ne yazık ki çok kolay olmuyor. Tercih edilen kurumların büyük kısmı ya hiç anlaşma yapmamış ya da çok az sayıda branşta anlaşması olan hastaneler. SGK ile anlaşmalı bir hastaneye gidildiğinde ise tedavi olunacak branşta SGK ile anlaşmalı hekim sayısı çok kısıtlı oluyor. Yani hekim tercih etme şansı bulunmuyor. Kişiler SGK ile anlaşmalı hekime tedavi olmayı kabul etseler dahi bazen uzun süre bekleme gerekebiliyor.

Özetle, özel sağlık sigortası sahiplerinin acil başvuruları da dahil olmak üzere, özel sağlık kurumlarında sosyal güvenlik sistemi kullanımları mevcut durumda çok sınırlı şekilde mümkün olabiliyor.

Üç farklı fatura kesilebilecek

28 Haziran 2012 tarihli genelgeyle tamamlayıcı sigorta sahipleri hangi hizmetlerden yararlanabilecek? Pratikte özel sağlık

sigortası sahiplerini nasıl etkileyecek? Banu Darcan, söz konusu genelgeyle ilgili farklı görüşler olduğunu hatırlattıktan sonra bu soruları şöyle yanıtlıyor:

“Yapı Kredi Sigorta olarak bizim yorumumuz, genelgenin sadece üçlü fatura kesimindeki sorunların giderilmesine yönelik ve tamamlayıcı sağlık sigorta uygulamalarının ilk adımı olarak hazırlandığı şeklinde. Bu çerçevede, özel sağlık sigortası bulunan kişilerin SGK ile anlaşmalı sağlık kurumunda tedavi olması halinde; SGK kapsamındaki giderlerin kuruma, özel sigorta kapsamı altında olmak kaydıyla gerçekleşen ilave ücret/özel oda farkı gibi kişiden alınabilecek ücretlerin sigorta şirketine, bunun dışında kalan giderlerin ve katılım payının sigortalıya fatura edilebilmesi mümkün olacak.

Örneğin, kalp branşında SGK ile anlaşmalı olan bir özel hastaneye gidildiğinde, SGK’nın karşıladığı kısım için SGK’ya, hasta katılım payı için kişiye, özel sigorta kapsamındaki kısım içinse özel sigorta şirketine olmak üzere üç ayrı faturalandırma yapılabilir. Ancak maalesef bazı büyük sağlık kurumlarının bile sistemlerinin henüz üçlü fatura kesmeye uygun olmadığını görüyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigorta sisteminin uygulamaya geçirilmesindeki en büyük etken, sigorta şirketine faturalandırılacak kısmın tutarı. Ancak en önemli belirsizlik de bu konuda yaşanıyor. Şu anda özel hastaneler arasında değişiklik göstermekle beraber, mevzuat gereği özel sağlık kurumları, SGK’nın karşıladığı SUT (Sağlık Uygulama Tebliği) ücretlerinin en fazla yüzde 90’ına kadar ilave ücret alabiliyor. İşte bu fark hastaneler tarafından yeterli bulunmuyor. Dolayısıyla bu farkın yükseltilmesi sisteme daha fazla büyük kurumun girmesini sağlayacak. Ancak bunun da bir sınırı olmalı. Sigorta şirketlerinin anlaşmalı olduğu bazı sağlık kurumlarında ve/veya bazı işlemlerde SGK’nın karşıladığı SUT ücretlerinin 10-20

katı kadar hatta daha yüksek maliyetler oluşabiliyor. Hastanelerin alabileceği ilave ücretlerde hiçbir sınır olmadan bu sağlık kurumları sistemde bu fiyatlarla yer alırsa, tamamlayıcı sağlık sigortasının primi diğer ürünlerin primlerinden ancak yüzde 10-20 daha düşük olabilecek. Kaldı ki burada ilaçların tamamının SGK tarafından karşılanacağı düşüncesiyle ilaç teminatının yer almaması en önemli indirim etkeni. Sonuç olarak özel sağlık kurumlarının alabileceği fark, sistemde büyük sağlık kurumlarının bir kısmının da olabileceği kadar artırılmalı. Ancak bu tutar mevcut sağlık poliçelerinin primlerinde en az yüzde 50 indirim sağlayacak şekilde belirlenmeli.”

Aynı hizmete farklı fiyat olmamalı Genelgeyle beraber konuşulmaya başlayan bir başka konu ise tamamlayıcı sağlık sigortası da olan SGK kapsamındaki bir kişi ile başka bir özel sağlık sigortası olmayan sadece SGK kapsamındaki diğer bir kişiye aynı ilave ücretin uygulanmaması... Banu Darcan, sağlık kurumları tarafından verilen hizmetin aynı olması kaydıyla farklı fiyatlar uygulanmasının adaletli bir sistem oluşturmayacağı düşüncesinde olduklarını ifade ediyor. Darcan, “Üstelik böyle bir durumda özel sağlık sigortası sahipleri başka bir poliçesi olduğunu

söyleyebilir. Tamamlayıcı sağlık sigortasının varlığından bağımsız olarak dileyen kişiler özel oda, öğretim görevlisi tercihinde bulunabilmeli. Ancak oluşan fark

her durumda eşit olmalı” diyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarının mevcut özel sağlık sigortalarından çok daha uygun primlerle oluşturulması sağlanırsa şu andaki pazarın dışında çok daha büyük kesime hizmet vermek mümkün olacak. Mevcut sigortalıların büyük kısmı bu hizmetten yararlanarak hem SGK hem de özel sigorta şirketine mükerrer prim ödemek durumunda kalmayacak. Sisteme dahil olmayan kurumlardan, yurtdışında tedavi gibi hizmetlerden faydalanmak isteyen sigortalıların, Türkiye’de yaşayıp da SGK kapsamına girmeyen yabancıların ise mevcut poliçelere talebinin devam etmesi bekleniyor.



Banu Darcan,
Yapı Kredi Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı





Sigorta fiyatları az da olsa arttı

Küresel sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh'ın dünya sigorta pazarını değerlendirdiği 2012 yılı üçüncü çeyrek raporunda, sigorta fiyatlarının yavaş bir ivmeyle de olsa arttığı kaydedildi. Temmuz-Eylül 2012 döneminin değerlendirildiği raporda, geçen yıl doğal afetlerden dolayı rekor düzeyde hasar ödeyen sigortacıların sermaye tedariki sayesinde agresif bir şekilde rekabete devam ettiklerine işaret edildi. 2011, başta Japonya'daki deprem ve Tayland'daki selden dolayı sigorta tarihinde son 50 yılın en maliyetli ikinci yılı olmuş ve sigortacılar toplam 116 milyar dolar hasar ödemesi yapmıştı. Ödenen yüksek hasarlar ertesinde yeterli fona sahip sigortacılar maliyetleri kısarken piyasadaki büyüklerse sigorta fiyatlarını artırdı. Marsh'ın raporunda, yılın üçüncü çeyreğinde sigorta maliyetinin ikinci çeyreğe göre yüzde 0.9 arttığına işaret edildi. Marsh analistleri bu artışın sebebini, bastırılmış fiyatların bu yıl kendisini göstermesi ve yatırımcıların özellikle doğal afet gibi sigorta bağlantılı tahvillere daha fazla yatırım yapmalarıyla

açıklıyor. Eylül 2011'den önceki 3 yılda yoğun rekabet nedeniyle poliçe fiyatlarındaki durgunluğa işaret edilen raporda, sermaye pozisyonlarını güçlendiren sigorta şirketlerinin poliçe fiyat artışında daha rahat hareket ettiği belirtiliyor. Doğal afetlere karşı sigorta poliçelerindeki artış özellikle Japonya'da (yüzde 10-20) dikkat çekici. Marsh'ın raporuna göre üçüncü çeyrekte yıllık sigorta poliçelerini yenileyen şirketler, ortalama yüzde 1.4 daha fazla ödeme yapmak zorunda kaldılar. Doğal afet dışındaki kaza sigortaları poliçe fiyatlarında ise önemli bir artış beklenmiyor. 20 büyük bölgeden sadece Avustralya,



Fransa, İtalya ve Suudi Arabistan'da yüzde 10'dan az artışa dikkat çekiliyor.

Avrupalı yöneticilere sigorta zor

Marsh'ın 2012 yılı üçüncü çeyrek raporu, doğal afet sigortalarının yanı sıra Euro Bölgesi krizinin özellikle finansal kurumların yöneticilerinin sorumluluk sigortası poliçelerinde de artışa yol açtığına dikkat çekiyor. Fransa'da mevcut sorumluluk sigortası kapasitesindeki düşüşe ve Almanya'da sigortacıların risklere karşı daha seçici olduklarına işaret edilen raporda, yönetici sorumluluk sigortalarının özellikle Euro Bölgesi'nde endişe kaynağı olduğu vurgulanıyor. Küresel yöneticileri kapsayan sorumluluk sigortası poliçelerinde ise Çin gibi yükselen piyasalardan kaynaklı önemli bir artış gözlenmiyor.

Önümüzdeki dönemde sigortacıları endişelendiren bir başka konu da büyük enerji projelerinin sigortalanması olacak. Özellikle Japonya'daki patlama sonrasında mega enerji projelerine tatmin edici sigorta sunmaktan çekinen sigortacılar, orta çaplı (500 milyon-5 milyar dolar arası) enerji projeleri içinse rekabete devam ediyorlar.

UnitedHealth, Brezilya pazarına girecek

ABD'nin en büyük sağlık sigortası şirketi UnitedHealth, Brezilyalı sigortacı ve hastane işletmecisi Amil Participacoes S.A.'dan hisse almak için görüşmelere başladı. Bloomberg'in duyurduğu habere göre söz konusu satın almanın kısa bir süre içinde açıklanması bekleniyor. Bu ortaklık gerçekleşirse UnitedHealth, dünyanın ikinci en hızlı büyüyen özel sigorta pazarı Brezilya'ya adım atmış olacak.

Brezilya'daki en büyük özel sağlık sigortası şirketi olan Amil'in piyasa değeri 4.47 milyar dolar. Bloomberg'in 8 Ekim tarihli haberine göre UnitedHealth Group Inc., Amil Participacoes SA'nın yüzde 90'luk hissesi için 4.9 milyar dolar ödeyecek. Amil geçen sene 5.9 milyon kişiye sağlık planı sattı. Şirketin 20 akut bakım ve uzman hastanesi, 50 kliniği bulunuyor.



Ayrıca 3.300 hastane ve 55 bin klinik ile anlaşması var. Geçen sene Amil 4.4 milyar dolarlık ciroya ulaşmıştı.

Britanyalı kaskoculara izleme

The Independent'in haberine göre Britanyalı sigortacılar, yeni bir soruşturmayla karşı karşıya. Kasko sigortalarının çapı yaklaşık 9.4 milyar sterlin olarak tahmin edilen Birleşik Krallık'ta Adil Ticaret Ofisi (The Office of Fair Trading - OFT) kasko sigortalarının sigortalılar lehine işlemediğini ve her yıl primlerde 225 milyon sterlinlik artış olduğunu açıkladı. Kusurlu sürücüler-



rin araçların tamiri ve karşı tarafa araç temini konusunda çok az kontrolünün olduğunu ve bu kontrol edilmeyen tamir masraflarının primleri artırdığını bildiren OFT, söz konusu uygulamaların polise başına 10 sterlinlik artış getirdiğini kaydetti. OFT, sorunun çözümü konusunda çok da umutlu olmasa da Rekabet Kurulu'na başvurdu. OFT'ye göre daha fazla inceleme gerekiyor. "Görünüşe göre kasko sigortaları pazarında rekabet verimli işlemiyor" diyen OFT Genel Müdürü Clive Maxwell, kusurlu sürücülerin hasarlarının yol açtığı faturalar karşısında çok az kontrolü olduğunu ve bu durumun tüm sürücüler için sigorta poliçelerinde artışa yol açtığını vurguladı. OFT tarafından yapılan açıklamada, bu

uygulamalara örnek olarak hasarlarda kusurlu olmayan sürücülerin sigorta şirketlerinin gereğinden fazla tamirat masrafı gösterdiklerine ya da ikame araç sağlandığına işaret edildi. Hasar masraflarını şişiren bu uygulamalarla sigortacıların polise gelirlerini artırdığına ve artan masrafların yine sürücülere yansıtıldığına dikkat çekildi.

Britanyalı Sigortacılar Birliği (ABI) ise Rekabet Kurulu'nun fahiş fiyatlarla mücadele etmesini memnuniyetle karşıladı ve bu sorunun yıllardır sigortacılar tarafından bilindiğini açıkladı. Rekabet Kurulu'nun sigorta şirketlerini yakın takibe alacağı incelemesini 2 yıl içinde tamamlaması bekleniyor.

Bu satış Groupama'ya yaradı

Fransa merkezli sigortacı Groupama S.A., Birleşik Krallık'taki hayat dışı sigorta şirketi Groupama Insurance Co. Ltd'nin (GICL) Ageas'a (Birleşik Krallık) satışı konusunda kesin anlaşmaya vardıklarını duyurdu. 116 milyon sterlinlik (145 milyon euro) bu satışın Groupama'nın bölgedeki brokerlik faaliyetlerini kapsamadığı açıklandı. Birleşik Krallık'ta kasko, konut, seyahat, kaza ve ticari sigortalar alanında faaliyet gösteren GICL'in geçen yıl brüt prim hacmi 408 milyon sterlin (490 milyon euro) düzeyinde gerçekleşmişti. Groupama S.A. CEO'su Thierry Martel, bu anlaşmayla grubun finansal iş hacmini dengeleme amacını gerçekleştirdiklerini açıkladı. Martel, GICL'in Ageas'ın güçlü finansal pozisyonundan ve

Birleşik Krallık sigorta pazarındaki uzmanlığından yararlanacağına inanıyor. Satışın tamamlanması öncesinde GICL tarafından 40 milyon sterlinlik fon emekli fonuna devredilecek ve daha sonra Groupama S.A'ya transfer edilecek. Satışın 2012 sonuna kadar tamamlanması ve sonrasında düzenleyici kuruldan onay alınması bekleniyor. Öte yandan, bu satış şimdiden Groupama'nın reytinglerini olumlu etkiledi. Standard & Poor's reyting birimi, Groupama Insurance'ı (Groupama UK) kredi izleme listesinde "olumlu" pozisyona yerleştirdi. S&P satış sonrasında Groupama Birleşik Krallık Birimi'ni tek başına ve BBB kategorisinde değerlendirmeye başlayacağını açıkladı.

AIA, Sri Lanka'ya ikinci sıradan giriyor

AIA Group, Sri Lanka'ya pazarın ikinci büyük sigortacısı Aviva NDB Insurance'ın (ANI) yüzde 92.3'lük hissesini alarak giriyor. Globalreinsurance.com'un haberine göre 109 milyon dolarlık bu satışla AIA, Sri Lanka pazarına ikinci sıradan girecek. AIA Group, aynı zamanda ANI'nin ortakları arasında yer alan Sri Lanka Ulusal Kalkınma Bankası (National Development Bank-NDB) ile 20 yıllık bankasürans anlaşması yapacak ve NDB Aviva Wealth Management'ın yüzde 83.9'luk hissesini NDB'ye satacak. AIA grup



CEO'su Mark Tucker "Deneyimli yönetici ekibi, vasıflı elemanları ve uzun vadeli bankasürans anlaşmasıyla çekici Sri Lanka pazarı büyüme için mükemmel bir platform sunuyor" dedi. ANI'nin kalan yüzde 7.7'lik hissesi Sri Lanka Kolombo Borsası'nda işlem görecektir. Devrin yıl sonuna kadar onaylanması ve satış sonrasında şirket isminin değişmesi bekleniyor.

Ömür uzadıkça sigortacıların riski artıyor

Swiss Re'nin son raporu, uzun yaşamın sermaye piyasasındaki gelişmeler olmaksızın sigortacılar açısından çok büyük risk oluşturduğuna işaret ediyor. "Olgunlaşmış bir piyasa: Uzun yaşam riskine karşı bir sermaye piyasası oluşturmak" başlıklı rapora göre, ancak likit sermaye piyasası insanların daha uzun yaşamını uzun vadeli finanse etmeyi garanti edebilir. Yatırımcılar, yasa yapıcılar ve emeklilik fonları açısından piyasayı değerlendiren Swiss Re raporu, emeklilik fonlarını finanse edebilecek uzun vadeli bir sermaye piyasasının hayata geçirilip geçirilemeyeceğini ve nasıl çalışacağını sorguluyor. Swiss Re, bir süredir insanların uzayan ömrünün sigortacılar için yol açacağı tehlikelere işaret ediyor. Uzmanlar, insanların yaşam ömrü uzadıkça daha uzun yılları kapsayacak olan emeklilik yıllarında yeterli finansal güvenceye sahip olmalarının günümüz toplumunun karşılaştığı en büyük sorunlardan biri olduğunu vurguluyor. İşte Swiss Re raporu, sigorta ve reasürans şirketlerinin emeklilik fonları ve bireyler açısından uzun ömürlü-



lük riskini kapsayan sigorta ürünleri ve emeklilik maaşlarıyla önemli bir rol oynadığına dikkat çekiyor. Towers Watson'ın tahminleri, ortalama bir emeklilik fonunun yaklaşık 4'te 1 oranında (yüzde 24) yetersiz fona sahip olduğuna işaret ediyor. Uluslararası Para Fonu (IMF) ise uzun ömürlülük riskine maruz kalan tanımlanmış toplam varlıkların küresel çapta 20 trilyon dolara ulaştığını tahmin

ediyor. Bu rakamlar sigorta sektörünün kapasitesini artırması ve daha uzun yaşamlar için sürdürülebilir bir fonlama sistemi oluşturulması gerektiğine işaret ediyor.

Uzun vadede sigorta sektörü için uzun yaşamın önemli bir risk olacağına işaret eden Swiss Re Hayat ve Sağlık Reasürans Birimi Başkanı Alison Martin, "Riskin boyutları büyük olduğu için kapasitenin gelecekteki uzun ömürlülük ürünlerine yönelik talepleri bir sermaye piyasası olmaksızın karşılaması pek mümkün görünmüyor" diyor.

Swiss Re'nin raporunda, olgunlaşmış bir sermaye piyasasının mevcut sermaye piyasalarından öğrenilen derslerle oluşturulabileceğine işaret ediliyor ve bu konuda Britanya'daki sigorta bağlantılı menkul kıymetler borsaları örnek veriliyor. Martine göre insanların uzun emeklilik yaşını finanse edebilecek sürdürülebilir bir likit sermaye piyasası, tüm bileşenlerin (sigortacılar, yasa yapıcılar, denetleyiciler, reyting ajansları vs) bir araya gelmesi halinde mümkün olabilecek.

Bupa'dan Çin'in zenginlerine özel sigorta

Uluslararası sağlık sigortasının küresel devlerinden Bupa, Çin piyasasına Bupa Premier Worldwide Health Options (PHWO) adıyla yeni bir sağlık sigortası ürünü sundu. Bupa'nın ekim ayından itibaren satılmaya başlayan yeni ürününün en önemli özelliği, önceden mevcut olan tıbbi koşulları da kapsaması. Bu özelliğiyle Çin'de satılan ilk uluslararası özel sağlık sigortası...

Çinli şirketlerin faaliyetlerini yurtdışına taşımaya başlamalarıyla özel sağlık sigortasına talebin arttığı biliniyor. Son

yıllarda kamu hastanelerinin ve sağlık sisteminin kaliteli hizmet vermemesiyle eleştirilen Çin'de orta ve üst gelirli çoğu vatandaş özel sigortalara yöneliyor. Batıda çalışan ya da okuyan varlıklı ailelerin üyelerindeki artış da dikkat çekiyor.

Üst yaş sınırı olmayan, kronik hastalıklarda sınırlama getirmeyen, kanser için tam koruma sunan ve yeni doğanları otomatik olarak kapsama alan Bupa'nın yeni ürününün özellikle orta ve üst gelirli aileler için cezbedici olması bekleniyor.





**Aviva'dan hem evinizi hem sevdiklerinizi
koruyan, benzersiz sigorta:**

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası, bugüne kadar bildiğiniz tüm sigortaların bir adım ötesi. Sizi yangın, deprem, su basması gibi tehlikelere karşı korumakla kalmıyor, kaybettiklerinizin yerine yenisini koymanızı sağlıyor. Hem de sadece sizin zararınızı değil, komşularınızın ve misafirlerinizin de zararını karşılıyor. Tüm bunlar iyi. Peki ya ötesi?

Geniş Kapsamlı Ev Sigortası, kapkaç durumunda ya da çilingir aradığınızda yanınızda. Üstelik ister kiracı olun ister ev sahibi, size özel çok uygun fiyatlar ve Aviva'ya özel 12 taksit fırsatıyla.



AVIVA

EIOPA'dan Solvency uyarısı

Avrupa Birliği sigorta pazarını düzenleme kurulu EIOPA (Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Otoritesi), AB'nin sigortadan sorumlu komiserinden bir an önce Solvency II zamanlamasının netleştirilmesini istedi. Solvency II düzenlemelerindeki olası bir gecikmenin AB'nin uluslararası itibarını zedeleyeceğini düşünen EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino, AB Komiseri Michel Barnier'e yazdığı mektupla ulusal denetçilerin zamanlamayla ilgili belirsizlik endişelerini dile getirdi. Bernardino, AB kurumları bir an önce anlaşmaya varmazsa ulusal denetçilerin tarihi geçmiş düzenlemeleri kullanarak riskleri doğru analiz edemeyebileceklerine dikkat çekti. Bernardino, makul bir zamanlama belirlenmesi durumunda düzenlemelerin bir kısmının uygulamaya

geçirilebileceğini sözlerine ekledi. AB Komisyonu, AB Parlamentosu ve AB ulusal hükümetlerinin Solvency II doğrultusunda atılacak adımları geciktirmesinden şikayet ediliyor. Sermaye iyileştirmeleriyle sigortacıların risk yönetim sistemini güçlendirerek müşterileri daha fazla korumayı amaçlayan Solvency II düzenlemeleri için ilk belirlenen tarih geçen aydı. Ancak gecikmelerden dolayı 2014'e ertelendi. Bir süredir yeni düzenlemelere hazırlanan Avrupalı sigortacılar arasında büyüklerin çok daha hazırlıklı olduğu biliniyor. Britanyalı ve Hollandalı sigortacılar, Solvency II hazırlıklarında diğer ülkelere göre daha hazırlıklı görülüyor. Ernst & Young'ın araştırması Alman (yüzde 34),



Gabriel Bernardino

İtalyan (yüzde 17) ve İspanyol (yüzde 13) sigortacıların ancak 2015 yılında tam anlamıyla hazır olacaklarına işaret ediyor.

Principal'dan Şili'ye büyük yatırım

Hayat sigortası devi Principal Financial Group Inc. 8 Ekim'de Şili merkezli emeklilik şirketi AFP Cuprum S.A.'yı 1.5 milyar dolara satın alma konusunda anlaşmaya vardıklarını açıkladı. Bu satın alım ile Principal yükselen pazarlardan Şili'ye girmiş olacak. Principal International CEO'su Luis Valdes, Cuprum'un satın alınması ile Şili'de müşterilerine işe girişten emekliliğe kadar alternatif emeklilik

tasarrufu ve emeklilik geliri sunarak büyümelerinin hızlanacağına işaret etti. Hali hazırda 32.1 milyar dolarlık varlığı yöneten Cuprum, Şili'de işverenlerin zorunlu katkı payını içeren emeklilik planları, gönüllü emeklilik planları ve diğer tasarruf ürünleri sunuyor.



OmanRe halka açılacak

Globalreinsurance.com'un haberine göre yerel düzenleme ve denetlemeler OmanRe'yi halka açılmaya zorluyor. Umman (Oman) Emirliği'nin tek reasürans şirketi OmanRe'nin yıl sonuna kadar yerel düzenlemeleri hayata geçirmesi ve halka arz sürecini başlatması bekleniyor. Önümüzdeki iki yıl içinde 26 milyon dolar değerinde hisseyi halka arz edeceğini açıklayan şirketin ödenmiş sermayesi 52 milyon doları buluyor. Times of Oman'a konuşan

OmanRe Genel Müdürü Murthadha MJ Ibrahim Al Jamalani, "2009'da 5 milyon Umman Riyali sermayeyle faaliyete başladık ve her yıl sermayemizi 5 milyon Umman Riyali artırdık. Beşinci yılın sonunda sermayemizi 30 milyona çıkarmamız gerekiyor. Halka arz iki yıllık süre içinde yapılacaktır" dedi. Mevcut düzenlemeler çerçevesinde OmanRe'nin sermayesinin en az yüzde 40'ını yani 10 milyon Umman Riyali değerinde hissesini halka arz etmesi gerekiyor.

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



AXA SİGORTA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNDE 4. KEZ 1 NUMARA!

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

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



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Sigortanın yıldızları

Tanyer Sönmezer

Kimi tiyatrocu, kimi ekonomist, kimi iktisatçı, kimi danışman, kimi koç... Kimi “çok biliyor”, kimi “iyi sunuyor”, kimi “çok eğlendiriyor”... Ama amaçları ortak: Müşteriyi daha iyi anlayan, daha çok satış yapabilen, lider sigortacılar yetiştirmek...

Onlar kimi zaman dinleyicileri güldüren ya da azarlayan tiyatrocular, kimi zaman dünya ve Türkiye ekonomisindeki riskleri ve fırsatları anlatan “ağır” ekonomistler kimi zaman da kişisel yeteneklerinizi geliştirmenizi sağlayan yaşam koçları olabiliyor. Yıl sonu etkinliklerinden acente toplantılarına, galalardan motivasyon etkinliklerine kadar farklı toplantılarda onları sahnede görmek mümkün. Evet, sigortacılara “akıl” veren, gelişmelerden haberdar eden ya da şirket çalışanlarını motive eden popüler konuşmacılardan söz ediyoruz. Geçmişleri, uzmanlık alanları, sunum becerileri farklı olsa da sigortacılara “akıl veren” popüler konuşmacıların amaçları ortak; müşteriyi ve kendisini daha iyi anlayan, daha iyi iletişim kurabilen ve daha fazla satış yapan lider sigortacılar yetiştirmek...

Popüler konuşmacı ve eğitmenleri şirketlerle buluşturan ajanslar sadece konuşmacıların menajerliğini yapmakla kalmıyor, bir anlamda bu alandaki nabızı tutarak trendleri de belirliyorlar. 100’den fazla yerli konuşmacının temsilciliğini yapan Speaker Agency’nin Kurucu Ortağı Rıdvan Kasa, günümüzde şirketlerin sadece insan kaynakları değil bayileri ya da potansiyel müşterileri için de konuşmacı talep ettiklerini hatırlatıyor. Konuşmacıla-

rın belirleyici olduğu etkinliklerin en önemli hedefinse “verimliliği artırmak” olduğunu vurgulayan Kasa’ya göre çalışan performansının ve motivasyonunun artırılması da önemli hedefler arasında. Sigortacıların konuşmacı tercihlerinde, tahmin edileceği gibi öncelikle ekonomi, ekonomi politikaları ve risk yönetimindeki uzmanlıklar ön plana çıkıyor. Londra merkezli Celebrity Speakers International’ın Türkiye temsilcisi CSA



Türkiye ekonomisi büyüdükçe ve küresel pazara entegre oldukça ‘konuşmacı’ sektörü de gelişiyor. Konuşmacı talepleri 10-15 yıl öncesine dayanan Türkiye’de artık büyük bütçeli toplantılar yapmak mümkün. Yıllık cirosu henüz milyon dolarlar mertebesinde ancak pazar her geçen yıl büyüyor.

Handan Demiröz / CSA Celebrity Speakers Kurucu Ortağı

Celebrity Speakers'ın Kurucu Ortağı Handan Demiröz, "Dünya ve Türkiye ekonomisini iyi analiz edebilen, fırsatları ve riskleri iyi anlatabilen, gelecek için rasyonel tahmin ve önermelerde bulunan konuşmacılar daha çok tercih ediliyor" diyor. Demiröz ayrıca siyaset, bölgesel ve küresel rekabet, iş ve yönetim stratejileri, liderlik, teknoloji, çevre gibi popüler konu başlıklarının da sigortacılar için önemine değiniyor. Çalışanların kişisel gelişimi ve motivasyon da sigortacılar için önemli başlıklar, özellikle de satış ekipleri için. Öte yandan liderlik, kârlılık ve değişim yönetimi temaları her şirkette olduğu gibi sigortacılar için de vazgeçilmez konular arasında yer alıyor. Peki bu konularda sunum yapan konuşmacılarda hangi özellikler aranıyor?

Bilgi de önemli sunum da...

CSA Celebrity Speakers, dünya genelinde 6 bini aşkın konuşmacı portföyüne sahip. Handan Demiröz, şirketlerin konuşmacı tercihinde iki farklı kriter olduğunu düşünüyor: "Konuşmacı tercihlerinde bir etken 'en çok bilen' ise ikinci önemli etken de bildiğini 'en iyi sunan' olarak tanımlanabilir. Elbette celebrity yani ünlü olmak da cabası. Bu üç avantajı en iyi şekilde bir araya getiren konuşmacılar çok tercih ediliyor." Nitekim "en iyi bilen" aynı zamanda "en iyi sunan" değilse ve adı da yeterince bilinmiyorsa eğitimci kategorisinde kalıyor. Öte yandan Demiröz, kurum içi toplantılarda "çok bilen ve iyi sunan" olmak önemli olsa da dışa yönelik ve özellikle medyaya açık toplantılarda "önemli" ya da "ünlü" olmanın çok daha öncelikli olduğunu söylüyor.

Dolayısıyla ünlü konuşmacıların meslekleri de oldukça çeşitlilik gösteriyor. İş dünyasının profesyonelleri, ekonomistler, akademisyenler ve yönetim danışmanları bilgi ağırlıklı toplantılar için tercih önceliğine

sahip. Tiyatrocular, televizyon sunucuları, gazeteciler, müzisyenler ve genel olarak sanatçılar da "sunum" yeteneği ön plana çıkan toplantılar için tercih ediliyor. Elbette bu iki yeteneği tek vücutta birleştiren isimler de yok değil. Örneğin Ali Poyrazoğlu, bu anlamda öne çıkan ünlüler arasında yer alıyor. Poyrazoğlu, "Şirketler de zaman zaman nezle olabilir, üşütebilir ya da başka hastalıklara yakalanabilir. Bu yüzden dönem dönem check-up yaptırmaları gerekiyor. İşte ben, ortaya çıkan hastalıkları yine şirket çalışanlarıyla tedavi etmenin yollarını arıyorum. Bir nevi şirketlerin eğitim ortağım" diyor. Ali Poyrazoğlu, özellikle kurum kültürü ve çalışanların motivasyonu konularında sigortacıların acentelerine yönelik yaptıkları toplantılarda vazgeçemediği konuşmacılardan. Tiyatro dünyasından gelen bir diğer ünlü konuşmacı Müjdat Gezen de sigortacıların gözdeleleri arasında. Gezen, yılların deneyimini "Yüz Yüze" başlığı altında sigorta çalışanlarıyla paylaşıyor.

Toplantıların "ağır abileri"

Ünlü ekonomist ve iktisatçılardan Deniz Gökçe, Ege Cansen, Mahfi Eğilmez, Taner Berksoy, Seyfettin Gürsel ve Emre Alkin, diğer sektörlerin olduğu gibi sigortacıların da gözde isimleri arasında. Liderlik ve yönetim alanında Cem Kozlu, Cem Mansur, Hüsnü Özyeğin ve Kemal Derviş en fazla aranan isimlerden. Pazarlamada Tanyer Sönmezer, Mehmet Auf ve Volkan Çubukçu; satış eğitimlerinde Ali Savaşman; kişisel gelişim ve yaşam koçluğu alanında Mehmet Yıldırım Özel ön plana çıkıyor.

Ücretleri 2 bin euro'dan başlıyor

Konuşmacı ücretleri ise çağrılan ismin ne kadar ünlü olduğuna, etkinliğin şekline ve daha birçok etkene göre değişebiliyor. Ancak hemen belirtmek gerekir ki Türkiye'deki rakamlar yurtdışındaki kadar korkutucu değil. Nitekim gözünüz global ünlülerdeyse birkaç yüz bin doları gözden çıkarmanız gerekiyor. Kasa, bu konuda şu örneğin veriyor:

"Geçtiğimiz yıllarda efsane futbolcu Pelé'yi bir toplantı için Türkiye'ye getirmiştik. Bütçesi yaklaşık 300 bin doları buldu. Elbette Pelé'nin ne konuştuğundan çok o an o toplantıda bulunması önemliydi." Handan Demiröz ise Joseph Stiglitz ya da Jack Attali gibi ünlü ekonomistleri 50-100 bin dolar gibi daha mütevazı bütçelerle getirmenin mümkün olduğuna işaret ediyor.

Konuşmacı ajansları, yerli konuşmacılar için telif ücretlerinin alt sınırının birkaç bin dolardan başladığına işaret ediyor. Tabii konuşmacıların bilinirliği arttıkça bu rakam 15 bin doları da aşabiliyor. Telif ücretleri konuşmacı bazında, etkinliğin büyüklüğü ve birden fazla tekrarlanması durumlarına göre değişebiliyor. Rıdvan Kasa, Türkiye'de yerli bir konuşmacıyı "getirmenin" maliyetinin genelde 2-5 bin euro arasında değiştiğini söylüyor. Bu arada, bu kadar telif ödenen konuşmacıların da etkinlikler kapsamında sigortalandığını belirtelim. İşte Türkiye'deki konuşmacı ajanslarına gelen talepler ve sigortacıların portföylerinden yararlanarak seçtiğimiz isimler ve uzmanlık alanları...



Sigorta şirketleri; satış ve pazarlama, kurumsal iletişim departmanlarının, bayilerinin potansiyel tüketiciyle daha iyi iletişim kurabilmesi adına konuşmacı servisi talep ediyorlar.

Rıdvan Kasa, Speaker Agency Kurucu Ortağı

Şirketlerin eğitim ortağı

Ali Poyrazoğlu / Oyuncu, eğitmen



Sadece sigorta değil diğer sektörler içinde de oldukça popüler bir konuşmacı. Yılların deneyimini değişim yönetimi, motivasyon, pazarlama gibi alanlarda zihin açıcı performanslarıyla paylaşıyor. “Önce şirketlerin yöneticileriyle, insan kaynakları yöneticileriyle, genel müdür ve pazarlama müdürleriyle nasıl bir strateji tespit etmemiz gerektiğini konuşuyoruz” diyor Poyrazoğlu, çalışanların CV’lerini okuyarak işe başladığını söylüyor. Bazen seminerler veren ama çoğu zaman da eğlenceli performanslar sergileyen Poyrazoğlu’nun yön-

temi güldürürken ciddi bilgileri de izleyenlerine vermesi. İstanbul Konservatuvarı Tiyatro Bölümü’nden mezun olan Ali Poyrazoğlu, İngiltere ve Fransa’da da tiyatro okudu. Tiyatro yaşamına 1959’da Şehir Tiyatrosu’nda “Tarla Kuşu” oyunuyla başladı.

Ardından Ulvi Uraz, Gülriz Sururi-Ergin Cezzar, Dormen, Ayfer Feray ve Arena Toplulukları’nda çalıştı. Kendi adına bir tiyatro kurup yönetti. Daha sonra sunucu ve oyuncu Korhan Abay’la birlikte yeni bir topluluk kurarak tiyatro yaşamını sürdürdü. TV’de “Uyanık Ali” tiplemesini yarattı, parodiler yönetip oynadı. New York Broadway’de sahnelenen “Pera” adlı oyunda İngilizce başrol oynadı. Sinemaya 1970’te başlayan Poyrazoğlu, “Arkadaşım Şeytan” ve “Dokuz” filmlerindeki rolleriyle ödüller aldı.

Motivasyon toplantılarının aranan konuşmacısı

Gani Müjde / Mizah yazarı, yönetmen, TV program yapımcısı



“Benim Pencereyden Türkiye Manzaraları” başlıklı sunumlar yapan ünlü mizah yazarı Gani Müjde, pozitif enerjisi ve mizah anlayışıyla, motivasyon toplantılarının aranan konuşmacısı. Müjde de güldürürken düşündürülen konuşmacılardan. Mimar Sinan Üniversitesi Sinema Televizyon Bölümü mezunu olan Müjde, yıllarca Gırgır ve Fırt dergilerinde çalıştı. Laklak adlı dergide editörlük yaptı. Limon’u kurdu ve bu dergide “Peynir Gemisi” baş-

lığı altında sürekli yazılar yazdı. Çok sayıda televizyon dizisinin senaryo yazarlığını yapan Gani Müjde; Arabesk (1988 - Senaryo), Kahpe Bizans (1999 - Senaryo ve Yönetmen) ve Osmanlı Cumhuriyeti (2007 - Senaryo ve Yönetmen) filmle-

riyle de biliniyor. NTV’de “Gündem Dışı XL” başlığı altında söyleşiler yapan Müjde, aynı kanalda “Denizde Hayat” programını hazırladı ve TRT 1’de “Miras” adlı yarışma programını sundu. Son olarak Star TV’deki “Pişti” programında moderatörlük yaptı. Daha önce Aktüel ve Marine Aktüel dergilerinde köşe yazarı Gani Müjde, halen Naviga dergisinde köşe yazarlığını sürdürüyor.

Dinleyicileriyle “yüz-yüze” söyleşiler yapıyor

Müjdat Gezen / Oyuncu, eğitmen

Türkiye’nin en başarılı tiyatro oyuncularından Müjdat Gezen’in de temel özelliği birden fazla meziyeti bir arada bulundurması. UNICEF Büyükelçisi unvanına da sahip olan Gezen, insana ve yaşama dair her alanda sahip olduğu deneyimlerini “Yüz Yüze” konu başlığı altında soru-cevap ya da söyleşiler eşliğinde paylaşıyor. 1960 yılında şehir tiyatrolarında profesyonel olarak çalışmaya başladı. Tiyatro, sinema ve televizyonda başarılı projelere imza attı. Geçen yıl 50’nci sanat yılını kutlayan tiyatro ustası, canlandırdığı ‘Darbükatör Bayram’ gibi popüler tiplmeleriyle tanınıyor. Müjdat Gezen Sanat, Kültür ve Eğitim Vakfı’na ait olan Müjdat Gezen Kültür Merkezi’nde

yaklaşık 20 yıldır başarılı öğrencilere ücretsiz tiyatro eğitimi veriyor. Anne ve babasının adına açtığı Macide-Nejdet Gezen Huzurevi’nde meslektaşlarını ücretsiz ağırlıyor. Bugüne kadar yazdığı tiyatro oyunu, hikâye ve şiirlerden oluşan 35 kitabını yine vakfa ait olan yayınevi ile ihtiyacı olan okullara bedava dağıtıyor. Tüm bu katkılarından dolayı 2007 yılında Birleşmiş Milletler UNICEF İyi Niyet Elçisi seçilen Gezen, aynı zamanda başarılı bir eğitmen ve girişimci.



Yaratıcılık ve farkındalık dersleri veriyor

Sunay Akın / Yazar, şair

Sigorta dünyasının popüler konuşmacılarından birisi de şair ve yazar, ama en önemlisi araştırma-

cı Sunay Akın. İlginç ve heyecanlı anlatım tarzı ile dinleyicilerin ilgisini hiç azaltmadan ayakta tutan Akın, özellikle farkındalık ve yaratıcılık, İstanbul, sanat, edebiyat, teknoloji konularında farkındalık artırıcı eğitimleri ile ilgi görüyor.

Sunay Akın, kağıt gemilerden emekli bir kaptan olarak yazmaya başladığı şiirlerini 1989’da ‘Ma-kiler’ adıyla yayınladı, sonrasında şiir kitaplarını sıraladı. Pek çok gazete ve dergide köşe yazarlığı yaptı. Orhan Veli’nin ‘Yaprak’ adlı gazetesini yeniden çıkardı. 2005 yılında, dünyanın dört bir yanından satın aldığı antika oyuncaklarla, hayali olan İstanbul Oyuncak Müzesi’ni açtı. Halen Yaşamdan Dakikalar ve Hayat Deyince adlı programları hazırlamaya ve sunmaya devam ediyor.



Riskler ve fırsatları anlatıyor

Mahfi Eğilmez / Ekonomist, yazar, Hazine eski müsteşarı



Türkiye ve dünya ekonomisine yönelik güncel analizleriyle tercih edilen konuşmacıların başında geliyor. Ağırlıklı olarak "Riskler ve fırsatlar", "Bankacılık ve finans sistemi" başlıklı sunumlar yapıyor. Hobi olarak sürdürdüğü Anadolu Uygarlıkları (Hititler) araştırmasının sonuçlarını da özel sunumlar yaparak katılımcılarla paylaşıyor. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat ve Maliye bölümünü bitiren Mahfi Eğilmez, Gazi Üniversitesi Kamu Maliyesi bölümünden doktora derecesi aldı. 1972 yılında maliye müfettişi muavini olarak başladığı

kamudaki görevlerinden bazıları, maliye müfettişliği, gelirler genel müdür yardımcılığı, hazine kamu finansmanı genel müdür yardımcılığı, Washington Büyükelçiliği ekonomi ve ticaret müşavirliği, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Kamu Finansmanı genel müdürlüğü, hazine ve dış ticaret müsteşar yardımcılığı oldu. 1997'de hazine müsteşarı olarak atandı. 1997-2006 yılları arasında özel kesimde çeşitli banka ve mali sektör kuruluşlarında yönetim kurulu üyesi ve başkan olarak görev yaptı. 2001-2010 yılları arasında Bilgi Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak ekonomi politikası dersi verdi. Halen Kadir Has Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak ekonomi politikası dersleri veriyor, gazete ve dergilerde köşe yazarlığı, televizyonlarda ekonomi programları yapıyor. Özel ilgi alanı olan Hitit tarihi konusundaki araştırmalarını makale ve kitap olarak yayınlıyor. Mahfi Eğilmez'in ağırlıklı olarak ekonomi ve eski uygarlıklar üzerine 12 kitabı bulunuyor.

Müşteriyi ikna etmenin yollarını öğretiyor

Mehmet Auf / Eğitmen, yazar, aktör ve yapımcı

İkna kabiliyeti, müzakere ve sunum becerileri, koçluk, değişim gibi konularda sigorta dünyasının tercih ettiği konuşmacıların başında geliyor. "Türkleri İkna Etmenin İncelikleri" adlı kitabı, aslında hangi alanda dinleyicileri etkilediği konusunda fikir veriyor. ODTÜ Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği mezunu olan Mehmet Auf, ABD Kaliforniya'daki Polytechnic State University'de Çevre Bilimleri alanında mastır yaptı. Yine ODTÜ'de MBA yaptıktan sonra aynı bölümde öğretim görevlisi olarak kariyerine başladı. 1994 yılından itibaren kariyerini eğitim ve danışmanlık alanında geliştirdi. 2008 yılında ADS Danışmanlık'ın ortakları arasına katıldı, 2011'de ise Fenomen Prodüksiyon ve Organizasyon'un kurucu ortağı oldu. Eğitimi kariyeri boyunca 70

binden fazla katılımcıya davranış bilimleri konusunda eğitim veren ve halen danışmanlık faaliyetlerini devam eden Mehmet Auf, aynı zamanda "Çocuklar Duymanın" ve "En Son Babalar Duyar" dizilerinde senaryo danışmanı, senarist ve oyuncu olarak görev aldı. Farklı radyo programları hazırlayıp sundu. Halen ODTÜ İşletme Bölümü'nde "Pazarlık Becerileri" dersi veriyor.



Krizden çıkışın reçetesini veriyor

Ege Cansen / Yönetim danışmanı, ekonomi yazarı

Ekonomi, ekonomi politikaları, krizler ve çıkış yolları, risk yönetimi alanlarında Liberty, AXA gibi sigorta şirketleri tarafından tercih edilen popüler konuşmacılardan biri...

1961'de ODTÜ İşletme'den mezun olan Cansen, aynı yıl Arçelik'te işe başladı. Arçelik'ten aldığı bursla 1964 yılında Wharton'a gitti ve MBA derecesi aldı. 1991'de ODTÜ'den Türk sanayisine yaptığı katkılardan dolayı "Üstün Hizmet Ödülü" aldı. 1987-2000 yılları arasında Marmara Üniversitesi Mühendislik Yönetimi mastır programında Yönetim Ekonomisi dersi verdi. Kuruluş aşamasından beri hizmet ettiği Koç Üniversitesi'nin Müttevelli Heyeti Üyesi olan Cansen,

1983'ten bu yana Hürriyet gazetesinde ekonomi yazarlığı yapıyor. 1987'den bu yana TRT'de, yıllardır da NTV ve CNBCe'de ekonomi yorumları yapıyor. Ege Cansen, halen pek çok şirketin yönetim kurulunda danışman olarak da çalışıyor.



Liderin takım çantasını anlatıyor

Dr. Cem M. Kozlu / Yönetici, danışman, yazar



Konuşma konularını "Liderin Takım Çantası: Yönetim Becerileri" başlığı altında toplayan Cem Kozlu, üniversite öğrenimini Denison Üniversitesi'nde 1969 yılında ekonomi dalında şeref derecesi olarak tamamladı. Yüksek lisans (MBA) derecesini Stanford Üniversitesi'nden, doktorasını ise Boğaziçi Üniversitesi'nden aldı. 1978-1981 yılları arasında Boğaziçi Üniversitesi'nde Uluslararası Pazarlama ve İhracat İdaresi dersleri verdi. 1985 yılında Denison Üniversitesi İktisat Bölümü'nde misafir profesör olarak görev yaptı. ABD Ohio'da, National Cash Register Co. pazarlama uzmanı olarak başladığı kariyerine İsviçre

Cenevre'de Procter & Gamble pazarlama müdürlüğü, Komili Pazarlama ve Dış Ticaret genel müdürlüğü ve Komili Holding icra direktörlüğüyle devam etti. 1988-1991 yılları arasında Türk Hava Yolları genel müdürlüğü ve yönetim kurulu başkanlığı, 1991-1995 döneminde milletvekili olarak, 1997-2003 yılları arasında da THY yönetim kurulu başkanı olarak kamu hizmetini sürdürdü.

1996 yılından bu yana Coca-Cola şirketinde farklı görevlerde bulunan Dr. Kozlu; Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Cumhuriyetleri Bölgesi icra direktörlüğünün ardından Viyana merkezli Orta Avrupa, Avrasya ve Ortadoğu Grubu'na başkanlık yaptı. Halen Coca-Cola şirketinde danışman olarak görev yapıyor. Kozlu'nun "Uluslararası Pazarlama", "Türkiye Mucizesi için Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri", "Kurumsal Kültür" gibi çok sayıda kitabı bulunuyor. Aynı zamanda makaleler de yazan Dr. Cem Kozlu'nun dönem dönem günlük gazetelerde de köşe yazıları çıkıyor.

Pazarlama performansı sanatçısı

Tanyer Sönmezer / Eğitimci (Management Centre Türkiye)



ra'daki Duplo Business School'da yüksek lisans yaptı. Gazi Üniversitesi'nde ürün yönetimi ve pazarlaması alanındaki MBA çalışması esnasında "Ticari Kurumlarda Değişim Yönetimi" konusuna uzmanlaşan Sönmezer, daha sonra Harvard Business School'da (Boston ABD)

Sigortacıların en fazla aradığı pazarlama eğitmenlerinden. Kurumsal yönetim, iş süreçlerinin yeniden yapılanması, organizasyonel yeniden yapılanma, satış yönetimi sistem tasarımı, stratejik planlama, çoklu marka yönetimi, çoklu kanal dağıtım yönetimi, değişim yönetimi, yönetici arama/seçimi, stratejik insan kaynakları yönetimi, birleşme ve devralmalarda insan kaynakları yönetimi konularında şirketlere eğitim ve danışmanlık veriyor. Özellikle bir performansa dönüşen sunum yeteneğiyle şirketleri cezbediyor. Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Makine Mühendisliği'ni bitiren Tanyer Sönmezer, Lond-

"Kurumsal Yönetim Kurullarının Daha Verimli Hale Getirilmesi" konulu yönetici eğitim programını tamamladı. Britanyalı otomasyon şirketi Duplo International ve dünya lastik endüstrisinin devlerinden Michelin'in pazarlama birimlerinde yöneticilik yaptı. Yetenek avcısı ve insan kaynakları yönetim danışmanlığı şirketi Nicholson International'ın genel müdürlüğünü üstlendi. Halen Management Centre Türkiye Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi konumunda. Ayrıca birçok kuruluşun icra dışı üyelik görevlerini de etkin olarak sürdürüyor.

Satışın modern tekniklerini anlatıyor

Ali Savaşman / Eğitimci (Sandler Training)

Satış eğitimlerinin aranan isimlerinden Ali Savaşman, özellikle elementer branşlarda faaliyet gösteren sigortacılar için yeni satış tekniklerini anlatıyor, uygulamalara destek vererek "satış koçluğu" yapıyor. Savaşman, "Biz bir yerde susmayı ve soru sormayı öğretiyoruz satışçılara. Tabii satıcı soru sorup sustuğunda, otomatik olarak konuşan karşısındaki alıcı oluyor. Bu sayede alıcının ihtiyaçlarını daha doğru tespit edebiliyor; hem satış yapma kabiliyeti artıyor hem de o satışın sonradan iptal edilme olasılığını ortadan kaldırıyor" diyor. Savaşman, eğitimlerini "pekiştirici eğitimler" yani satış koçluğuyla destekliyor.

Boğaziçi Üniversitesi'nde ekonomi eğitimi alan Savaşman, bankacılığa fon yöneticisi olarak adım attı. American Express, Finansbank, Bank Kapital, Alternatif Menkul Kıymetler ve Oyak Portföy Yönetimi'nde profesyonel olarak çalıştı. 2003 yılından itibaren kurucusu olduğu Detay Eğitim aracılığıyla bankalara, emeklilik ve sigorta şirketlerine eğitim danışmanlığı

vermeye başladı.

42 yaşındaki Ali Savaşman'ın satış tecrübesi aslında lise yıllarına dayanıyor. Yaz tatillerinde Kapalıçarşı'da halı satarak başlayan satış kariyeri, Bodrum'da dükkan işletmeciliğiyle devam etmiş. İyi derecede İngilizce ve Almanca bilmesi, ülkemizi ziyaret eden turistlerle iletişim kurmasını kolaylaştırmış. 2010 yılında Sandler Training Türkiye'nin kurucuları arasında yer alarak farklı bir satış sistemini ülkemize taşımış. Ali Savaşman, başta finans ve sigorta olmak üzere teknoloji, sanayi ve hizmet sektörlerindeki pek çok firmaya satış eğitimleri veriyor.



Karmaşık ürünlerin pazarlaması ondan sorulur

Volkan Çubukçu / Pazarlama eğitmeni



Ağırlıklı olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinin pazarlama ve satış ekiplerine pazarlama eğitimi veriyor. Çubukçu, özellikle bu ekiplerin karmaşık bir yapıya sahip olan ürünlerle müşteriyi ikna etmesi konusunda devreye giriyor. Çubukçu'ya göre iknanın 3 temel kuralı: güven, inan ve tanı.

ABD'deki California Üniversitesi'nden uzman NLP (Nöro Linguistik Programming/Algısal Davranış Kontrolü) uygulamacılığı derecesi olan Çubukçu, 2004-2005 yılları arasında Coaching Training Institute'de (Koçluk Eğitim Enstitüsü) koçluk programlarını tamamladı. Farklı sektörlerden birçok firmaya koçluk eğitimi veren Çubukçu, sigorta sektöründeki eğitimcilik kariyerine 1994 yılında Güneş Hayat Sigorta'da eğitim müdürü olarak başladı. Ardından Nordstren İmtaş Sigorta, Anadolu Hayat Emeklilik, Vakıf Emeklilik, Fiba Sigorta, HSBC gibi birçok şirkette pazarlama ve satış eğitimleri verdi. Çubukçu, halen koçluk eğitimlerini 2006 yılında kurduğu Manart Danışmanlık bünyesinde sürdürüyor.

"Aşkla Liderlik" dersleri veriyor

Mehmet Y. Özel / Yaşam koçu (Management Centre Türkiye)

Mehmet Yıldırım Özel, özellikle yönetim becerileri, koçluk ve satış becerileri, müşteri ilişkileri yönetimi, kurum kültürü, iletişim becerileri konularında eğitimler veriyor. American Management Association'dan eğitici eğitimi, kolaylaştırma teknikleri ve eğitim içerik ve metodoloji tasarımı sertifikası olan Özel, aynı zamanda Insights kişilik envanteri ve PDI 360 derece geribildirim akredite-

tasyonuna sahip. Insights global akredite "Best Selling" ve "Best Coaching" danışmanlığının yanı sıra bireysel koçluk da yapıyor. Özel, İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesi'nden mezun olduktan sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde Pazarlama, Finans, İşletme ve Bilgi Sistemleri konularında "Executive MBA" eğitimini tamamladı. İş yaşamına 1990 yılında İltaks Boya'da finans müdür yardımcısı olarak başladı. 1993'te Roche'ta ithalat danışmanı olarak görev aldı. Daha sonra çeşitli firmalarda finansa ve pazarlama alanında yöneticilik yaptı. Eğitimlerine liderlikle başladı. Aralarında Eureka Sigorta ve Ak Emeklilik'in de bulunduğu onlarca firmanın çalışanlarına eğitim verdi. Halen Management Centre Türkiye bünyesinde danışman olarak çalışıyor.





Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!





Mine Ayhan,
Generali Sigorta
Genel Müdürü

Generali Sigorta
Genel Müdürü Mine
Ayhan, 2005-2010
yılları arasında öne
çıkaran "ne pahasına
olursa olsun
büyüme" kaygısının
sektöre büyük zarar
verdiğini düşünüyor.
Ayhan'a göre sektör
bu cezayı 2-3 yıl
daha çekecek...

Berrin Vildan Uyanık /
buyanik@akilliyasamdergisi.com

"2005-2010 döneminin faturasasını ödüyoruz"

Generali Sigorta'nın 2013'te Türkiye'deki 150'nci yılını kutlayacağını biliyor muydunuz? Evet, Avusturyalı tüccarlar tarafından 1831 yılında kurulan, Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avusturya-Macaristan İmparatorluğu çöküp merkezi Trieste İtalya'ya geçince bir İtalyan şirketine dönüşen Generali, İstanbul'daki ilk acentesini 1863 yılında açmıştı...

Assicurazioni Generali S.p.A. bugün İtalya'nın en büyük sigorta şirketi konumunda. Avrupa ve dünyanın da önde gelen sigorta grupları arasında yer alıyor. Türkiye'deki konumu ise o kadar güçlü değil. Ancak Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, yakında bunun değişeceğini iddia ediyor. Üç yıldır yeniden yapılandıklarını anlatan Ayhan ile Generali Sigorta ve Türkiye sigorta sektörünün durumunu, önümüzdeki döneme ilişkin beklentilerini konuştuk...

Akıllı Yaşam: Yavaş yavaş 2012'nin sonuna geliyoruz. Yılın geride kalan kısmı şirketiniz ve

sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Mine Ayhan: Yılın ilk altı ayında sektörün hayat dışı prim üretimi 8 milyar 359 milyon TL oldu. Bu rakam geçen yıla göre yüzde 18.37 büyümeye işaret ediyor. Enflasyonu dikkate aldığımızda 9.5 civarında reel büyüme söz konusu. Teknik zarar ise 72 milyon 248 bin TL olarak gerçekleşti. Hayat dışında sektörümüzün ilk 10 şirketi prim üretiminin yüzde 76.10'unu, geri kalan kısmı ise yüzde 23.35'ini karşıladı. Sektöre genel olarak bakarsak yüzde 9.5-10 civarındaki reel büyümeyi ümit verici bir gelişme olarak değerlendirebiliriz.

Anlaşılan büyüme mali tablolara çok da olumlu yansımamış. Zararlar devam ediyor... Sektör geçen yılın ilk altı ayında trafikte 202 milyon TL zarar yazmıştı. Bu yılın aynı döneminde zarar 417 milyon TL'ye yükseldi. Bu yüzden şirketler fiyatlarını düzeltmeye çalışıyor. Bu yıl zararın katlanmasının sebebi biraz da Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile yapılan düzenlemelerdi. Daha önce SGK'ya primin yüzde 6'sı devrediliyordu. Şimdi

geriye dönük olarak yüzde 10'u devredilmeye başladı. Yine geçen yıl haziran ayında yaklaşık yüzde 10 devalüasyon oldu. Bu da özellikle ithal arabaların yedek parçalarında artışa yol açtı. Sigorta prim hesaplamasında bunlar dahil edilmedi. Yine planlanmadığı için bütçelenemeyen masraflar oldu. Şartlar değişiyor, alınan primler hasarları karşılamıyor. Primleri artırmak gerekiyor. Bu da çok kolay olmuyor. Örneğin, trafikte primleri artırınca, zorunlu olmasına rağmen satın almama yoluna gitme riski var. Sigortacılar olarak çok dikkatli olmamız lazım.

Primler artıyor ama kârlılık yok...

Tabii ki kâr etmek istiyoruz. Ama bir yandan da sigorta bilincini artırmak, tabana yaymak, daha fazla kişiyi sigortalamak gerektiğinin farkındayız. Eğer sisteme daha fazla sigortalı girerse penetrasyon oranı artacaktır. Trafikte yüzde 93'e ulaştık ama kaskoda penetrasyon halen yüzde 24-25 civarında. Bu oran yüzde 50'ye çıkarsa önemli bir gelişme olacaktır. Aslında şu anda sigortacılık mantığının dışında bir şey yapıyor. On binlerce, yüz binlerce kişiden küçük küçük primleri toplayıp hasarı olan kişilerin parasını o havuzdan ödüyorsunuz. Peki sadece hasarı olacak kişiler sigorta yaptırsa o zaman

“Sigortacılık iğneyle oya yapmak gibi”

Sigortacılığın özellikle kadınlar için çok iyi bir meslek olduğunu düşünüyorum. Bu komplike bir iş ve her ayrıntıya özen göstermeyi gerektiriyor. Biz kadınlar hem evimizi organize ediyor, hem çocuklarımızı yetiştiriyor hem de işi düşünüyoruz. Bir erkek o kadar düşünmüyor. Sigortacılıkta da birçok ayrıntıyı aynı anda düşünmek zorundasınız.

Ben sigortacılığı kadınların dantel örmesine benzetiyorum. İğneyle oya yapar gibi ince ince işliyorsunuz. Sigortacılıkta her şeyi en ince ayrıntısına kadar düşünmek zorundasınız. Çok boyutlu düşünüp, çok sabırlı olmanız gerekiyor. Sektörümüzde çok kadın yönetici var. İlerde daha da artacaktır. Güç, kuvvet isteyen işleri erkekler daha iyi yapabilir. Sigortacılıkta ise eşitiz.

aldığınız küçük küçük primler yetecek mi? Yetmiyor işte. Cevap bu, sorun da bu. Tanıdığım son derece eğitilmiş, gelir düzeyi yüksek, sigortayı bilen kişiler bile “Biz kasko sigortası yaptırmıyoruz” diyor. “Neden?” diye sorunca “Gerek duymuyorum” yanıtını veriyorlar. Halbuki tam da onların sisteme girmesi lazım. Sadece riski çok yüksek kişiler geliyor. O zaman prim ona göre ayarlanmalı. Biz sanki çok geniş bir kitleyi sigortalı olmuş gibi fiyat veriyoruz. Ama aslında çok dar bir kitleyi sigortalıyoruz. Hatamız orada. Ama bu sadece bizim sorunumuz değil. Oto sigortalı ABD ve İngiltere hariç dünyanın her yerinde sorun. Bizim mutlaka sisteme daha çok kişiyi sigortalı olarak çekebilmemiz gerekiyor. İyi sürücü ile kötü sürücüyü ayırmamız lazım.

Sizce sorunların düzelmesi için neler yapılmalı? Sigorta şirketleri olarak acentelerimize, personelimize eğitim verip sigorta bilincinin yaygınlaşması için gayret etmemiz gerekiyor. O zamana kadar da yeni tarifeler hazırlayıp, bu tarifelerin gerekçelerini hem sigortalılara hem de acentelere anlatmalıyız. Sonuçta bu kârsızlık sorununu çözmemiz şart. İyi kötüyü ayırt etmeliyiz. Riskli müşterilerin fiyatını artırıp, daha düşük riskli olanlarınkini düşürmeliyiz. Böylece daha az riskli

olanlar da sisteme girecek, sigorta daha fazla tabana yayılacaktır.

Türkiye'deki hedefleriniz nelerdir?

2013'te Türkiye'deki 150'nci yılımızı kutlayacağız. Bu kadar köklü bir şirket olarak hedefimiz büyümek. Generali, dünyanın ikinci büyük sigorta şirketi. Generali Group olarak Fortune 500 listesinde 33'üncü sırada yer aldık. 4.5 milyar euro aktif büyüklüğümüz var. 64 ülkede varız ve genelde ilk 10'dayız. Pek çok ülkede ise ilk 3'teyiz.

Dünyadaki bu güçlü konuma rağmen

Generali'nin Türkiye'deki yerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bir ihmali söz konusu?

Dünyanın en büyük ekonomisi ABD ama orada da payımız küçük... Türkiye güçlü ve büyük bir ekonomiye sahip. Generali de Türkiye'ye büyük önem veriyor. Bütün Avrupa şu an ülkemizi takdir ediyor. Bu bir strateji; böyle gelişmiş, böyle olmuş. Ama önümüzdeki yıllarda sıra bizim de atılım yapmamıza gelecek. Üç yıldır yeni bir yapılanma süreci yaşıyoruz. Bu yıl bilgi işlem servisimizi yapılandırmaya başladık. Yaklaşık 9 ay sonra yeni sistemimize kavuşuyoruz.

Karaköy'deki merkez binanızı satın Beşiktaş'taki Barbaros Plaza'ya taşındınız. Bu da yeni yapılanmanın bir parçası mı?

Evet ama bu taşınmanın başka nedenleri de vardı. En önemlisi, eski binamızın tescilli tarihi eser olmasıydı. Herhangi bir revizyon yapmamız için müthiş bir çalışma, izinler, prosedürler gerekiyordu. Üstelik Karaköy'deki Bankalar Caddesi bir finans merkezi olmaktan çıkmıştı. Daha çok turistik ve kültürel bir merkeze dönüşüyordu. Ayrıca biz Generali Sigorta olarak personelimize çok önem veren bir şirketiz. Onların huzurlu ve daha sağlıklı bir ortamda çalışması bizim için çok önemliydi.

Türkiye'de büyümeyi hedefliyorsunuz. Şirket satın alma düşünceniz var mı?

Satın almalar ana merkezimizdeki departman tarafından yönetiliyor.

Türkiye sigorta sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Sektörümüz 2005-2010 yılları arasında feci bir şekilde zarar gördü. O dönem Türkiye'de “satma” yıllarıydı. O beş yılda sektöre giren yeni arkadaşlara çok iyi eğitim verilemedi. Çünkü şirketlerin prim hacmine ihtiyacı vardı. “Ne olursa olsun prim üretelim” denildi. Pazar payına bakıldı. Büyümek daha önemliydi. 2010'dan beri bunun cezasını çekiyoruz. 2-3 yıl daha bu cezayı çekeceğiz. Sigortacılıkta bozmak kolay ama düzeltmek zordur. Çabuk bozarsınız ama düzeltmeniz yıllar alabilir. Ama gelecekte çok ümitliyim.

Nedir sizi umutlu kılan?

Öncelikle Hazine sözünde durdu ve 2007 yılında gerekli kanunu çıkardı. Ardından da yönetmeliklerle tıpkı Avrupa Birliği ülkelerindeki bir şirket gibi finansal yapıyı güçlendirdi. Aslında şimdiki kârsızlığın bir nedeni de bu oldu. Çünkü finansal yapıyı kuvvetlendirme adına yaptığı düzenlemelerle sigorta şirketlerine daha fazla yükümlülük getirdi. Onun için ümitliyim. Çünkü gerekli düzenlemeler yapılmış; genç nüfus ve güçlü bir ekonominin desteğiyle mali yapısı kuvvetli, teknik açıdan daha düzgün bir sigortacılık sistemi gelecek.

“Konut poliçelerinde iddialıyız”

Yeni ürün planlarımız var. Konut poliçelerimizi çok geliştirdik. Bu alanda çok iddialıyız. Kasko ve trafikte atılım yapmak istiyoruz. Daha çok acenteye çalışıyoruz. Sigortacılığın dünyada birçok dağıtım şekli var ama acente sigortacılığı hep revaçta olacaktır. Dünyada da bizde de böyle. Bence böyle de kalacak. Dünyadaki gelişmeler kaçınılmaz olarak Türkiye'ye de yansıtacak. Tabii acentelerimizin de yatırım yapması, kendilerini geliştirmesi gerekiyor.



Bir sigorta şirketi nasıl kâr eder?

Şirketlerin kâr elde edebilmeleri için birçok yol söz konusu. Sigorta bilincinin artırılması, dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesi gibi orta ve uzun vadeli çözümlerin yanı sıra kısa zamanda sonuç alınabilecek bir aksiyon ise mevcut müşterilerin iyi tanınması ve yeni ürünlerle müşteriye özel çapraz satışır. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste İtalya

Sigorta şirketlerinin altı aylık teknik sonuçları açıklandı. Hayat branşı dışında bütün branşların teknik zarar elde ettiği görülüyor. Bu kanıksanmış zarar dolayısıyla 2011 yılı ilk yarısında 72.5 milyon TL zarar yazan kasko branşında 2012 yılı ilk yarısında 48.8 milyon TL zarar yazılması olumlu bir gelişme olarak değerlendiriliyor.

Ticari faaliyet gösteren bir şirketin kuruluş amacı, Ticaret Hukuku'nda kâr elde etmek olarak belirtilse de sigorta şirketleri için yılı zararlar kapamak ne yazık ki artık olağan bir durum haline geldi. Şirketlerin, mevcut zarar ortamından ayrılarak kâr elde edebilmeleri için birçok yol söz konusu. Bunlara örnek olarak; sigorta bilincinin geliştirilerek sigorta ürünlerine olan talebin artırılması, dağıtım kanallarının çeşitlendirilerek ürünlerin müşterilerle kolay ve hızlı bir şekilde buluşturulması, şirket organizasyonlarının yeniden düzenlenerek daha hızlı karar alma mekanizmalarının oluşturulması ve şirket içi etkinliğin artırılması gibi çözümler sıralanabilir. Orta ve uzun vadede sonuçları görülebilecek bu önlemlerin yanı sıra, kısa zamanda sonuç alınabilecek diğer bir aksiyon ise sigorta ürünlerinin çeşitlendirilmesidir. Sigortacılık hizmetlerinin ürün bazlı değil müşteri bazlı konumlandırılması ve dağıtım kanalları vasıtasıyla sigorta ihtiyacı ortaya çıktığı anda müşterilere hızlı bir şekilde ulaştırılması en fazla başvurulan yöntemlerden birisi olarak değerlendirilebilir.

Doğru müşteriye doğru ürün

Sigorta sektöründe penetrasyonun yani sigortalılık oranının artırılması, mevcut müşterilere yeni ürünler satılması veya yeni müşterilere ulaşılması ile sağlanabilir. Yeni müşterilerin eklenmesi ise sigortalı olma bilincinin artırılmasının yanında sigortanın bir perakende ürün olarak görülerek gerekli ürün

derinliğinin sağlanmasıyla mümkündür. Perakende ürün mantığı ile pazarlanacak bir sigorta ürünü, müşterisine doğru zamanda, doğru fiyat ve doğru içerikte sunulur. Sigorta ürününün doğru müşteri ile buluşturulabilmesi ise günümüzde olduğu gibi, müşteri özellikleri dikkate alınmadan oluşturulan jenerik ürünler ile değil, müşterilerin özelliklerine göre sınıflandırılan ve bu özelliklere göre geliştirilen ürünler ile gerçekleştirilebilir. Müşterilere göre özellikleri şekillendirilen ürünler, yeterli teknolojik altyapıya sahip sigortacılık uygulamaları ile müşteri tarafından talep edilmeden müşteriye sunulabilmektedir.

Sigorta şirketinin yeni ürünler satabilmesinin veya yeni müşterilere ulaşabilmesinin ilk adımı mevcut müşterilerini tanımasıdır. Şirket, müşterilerini tanımak için veri madenciliği yaparak sahip olduğu verileri birbiriyle ilişkilendirir. Ancak, sigorta şirketlerinin kullandıkları sigortacılık uygulamalarında yer alan müşteri bilgileri en önemli satış kaynakları olabilecek iken bu bilgilerin çoğu zaman gereken önem verilmeden boş bırakıldığı veya jenerik bilgilerle geçirildiği görülür. Bölge müdürlükleri için durum genel müdürlük kanalı ile biraz daha kontrollü yürütülse de müşteri ile iletişime geçen ve bir anlamda sigorta şirketinin vitrini olan acenteler için bu bilgiler genellikle gereksiz iş yükü olarak görülür ve müşteriden talep edilmez.

Önce müşteri eğitimi!

Dolayısıyla müşterisini tanıyamayan sigorta şirketi, müşterisinin bir sonraki sigorta ihtiyacı için elde edebileceği satış avantajını kaybeder. Bu eksiklik kullanılacak raporlamalar ile tespit edilerek giderilebilir. Sonrasında tekrarlanmaması için sistemsal kontroller oluşturulabilir. Bir sonraki adım ise müşteri özelliklerine göre, kolayca incelenebile-

Sigorta şirketinin yeni ürünler satabilmesinin veya yeni müşterilere ulaşabilmesinin ilk adımı mevcut müşterilerini tanımasıdır.

cek gruplar oluşturulmasıdır. Müşterinin hangi yaş aralığında olduğu, evli olup olmadığı, çocuğu olup olmadığı, araba sahibi olup olmadığı, konut sahibi olup olmadığı, hangi mesleğe sahip olduğu gibi özel-likler müşteri segmentasyonu için geçerli olabilecek gruplardır. Bu verilerin doğru bir şekilde sigortacılık uygulamasına kaydedilmesi olası bir satış işlemi için ikinci adımın gerçekleştirilebilmesini sağlar. Mevcut müşterilerin segmente edilmesi beraberinde müşterinin aldığı ürün ile ilişkili diğer sigortacılık ürünlerinin de sunulabilmesini sağlayacaktır. Avrupa uygulamalarında konut ve eşya koruma poliçeleri ayrılmaz iki ürün olarak konumlandırılır, müşteri talep etmeden kendisine sunulur. Mesleğine göre sahip olması gereken ferdi kaza poliçeleri işyeri koruma poliçeleri ile birlikte pazarlanır. Müşterilerin gruplanması ile birlikte mevcut müşterilerin ihtiyacı olabilecek ancak sahip olmadığı sigortacılık ürünleri de ortaya çıkacak ve çapraz satış imkanı doğacaktır. Müşterinin satın aldığı sigorta ürününe ek olarak başka bir ürün alma istekliliği incelendiğinde, Türk sigorta müşterilerinin (ürün alanların %71'inin) Avrupalı müşterilerden (ürün alanların %45'inin) daha istekli olduğu tespit edilmiştir.* Türkiye'de sigorta müşterileri için poliçelerinin tek bir acente veya şirkette toplanması kolaylık ve rekabet avantajı sağlayan bir unsurdur. Avrupa sigorta piyasasında ise Türkiye'den farklı olarak müşteri bilinci öne çıkar. Avrupalı sigortalı için sigorta poliçesi kendisinin alması gereken bir üründür. Müşteri tarafından ilgili sigorta poliçesindeki teminat değişiklikleri veya ek teminat talepleri dile getirilir, acente müşteri tarafından yönlendirilir ve sigortalama süreci müşteri tarafından yönetilir. Dolayısıyla yeni sigortacılık ürünleri veya mevcut ürünlere getirilen yeni teminatlar, sigorta şirketleri tarafından öncelikle müşterilere sunulur, önce müşteriler eğitilir.

Türkiye'de nasıl yapılıyor?

Türkiye piyasasında ise, dağıtım kanallarının çeşitliliği ve müşteri bilinci artmakla birlikte dağıtım kanallarının özellikle acentelerin, müşteri ile diyalogları ve kişisel iletişimleri halen karar aşamasında belirleyicidir ve önemini korumaktadır. Sigorta po-

liçesi, Türkiye piyasası için halen sigorta şirketinin veya acentenin satması gereken bir üründür. Dolayısıyla yeni bir ürün geliştiren veya beraber kullanım imkanı olan ürünlerini bir araya getiren bir şirketin öncelikle dağıtım kanallarını bilgilendirmesi ve satış konusunda eğitmesi gerekir. Bu aşamada yapılan yanlış ise bu sürecin veri madenciliği ile desteklenmemesidir. Sigorta şirketleri dağıtım kanallarından, müşteri taleplerine cevap verecek ürün veya ürünlerinin satışını bilgi ve raporlama desteği olmaksızın gerçekleştirmesini beklememelidir. Sektörde birçok yönetici tarafından müşterinin bilgilendirilmesi ve çapraz satışın önemi ifade edilir ancak bu faaliyetleri gerçekleştirmesi beklenen dağıtım kanalına yeterli veri ve eğitim desteği sağlanmaz.

Müşterilerin segmentasyonunu müşteri ihtiyaçlarına göre sigortacılık ürünlerinin segmentasyonu takip eder. Diğer sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de beraber kullanım imkanı olan ürünler müşteriye paket halinde, avantajlı bir fiyat ile veya teminatlar birleştirilerek tek bir ürün içerisinde sunulabilir. Ürün ve müşteri bazındaki bu segmentasyon satış açısından dağıtım kanallarının da etkinliğini arttıracak ve beraberinde müşteri sadakatini getirecektir. Avrupa sigortacılık sektörü uygulamaları incelendiğinde ise tamamlayıcı ürünlerin beraber sunulduğu durumlara sıkça rastlanır. Örneğin seyahat sigortası yaptıran sigortalı yolculuk esnasında bagajlarının çalınma riskini kapsayan ikinci bir sigorta ürününü veya bu riski de teminat altına alan bir seyahat sigortası ürününü seçer. Çeşitlendirilen dağıtım kanalları vasıtasıyla satın aldığı sağlık sigortasına ek olarak katıldığı bir organizasyon için günlük ferdi kaza sigortası kendisine hediye edilir. Elektronik eşyalar için koruma poliçeleri ilgili ürünün satıldığı mağazada müşteriye sunulur. Ürünün garanti kapsamına göre, garanti kapsamında olmayan teminatları sunan sigorta poliçesi mağazadan ürün ile birlikte alınır. Gerçekleştirilen satış yöntemlerinde olduğu gibi sigorta ürünlerinin tamamlayıcı özellikleri öne çıkarılır ve müşteriye sigorta ihtiyacı ortaya çıktığı anda sunulur.

zeynep_turan@generali.com

*E&Y Global Sigorta Sektörü Araştırması - 2012

Hayatım tiyatro tek garantim BES

O, tiyatronun Çehov tadında, Haldun Dormen ustalığındaki genç yeteneği... O, sahnenin ışıltısını tribünlerin tezahüratını tercih eden bir isim... O, tiyatroya uzanan müthiş bir hayat hikayesinin kahramanı. Üstelik sigortanın gücünü, önemini keşfetmiş bir sanatçı... İşte 'perde'nin genç yeteneği: Erkay Yavuz

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Onbinler ayağa fırlamış, “Erkay Yavuz buraya, yumruk havaya” diye bağıyor olacaktı... Ya da Aziz Yıldırım’la, belki de Ünal Aysal’la imza atarken milyonların can, kan verdiği renklere, yüzünde flaşlar patlayacaktı... Ama o “Yavuz bizi tiyatroya götür” sesleriyle uyandı! Yoksa bir rüya mıydı gördüğü. Asla, çünkü rüyayla hiç işi olmadı... O yalnız ‘gerçeklere’ oynadı... “Erkay Yavuz’la Çehov’u aynı yolda buluşturan nedir?” diye sorsam ne cevap verirsiniz bilmiyorum ama ben hemen söyleyeyim; İkisi de mesleğini bıraktı, yazarlığa başladı, tiyatro oyunu yazdı, oynattı. Hatta Yavuz role de ‘soyundu’. Ayağındaki kramponlarla girdiği ‘soyunma odası’ndan son kez arkasına bakmadan

çıkarken, Rus Usta’yla aynı kaderi paylaşacağını kendisi de bilmiyordu. Çehov hayatta olsaydı eminim, ‘kaderdaş’ının “Lacivert Gölge Adamları”nı ayakta alkışlardı... Tabi bir de, ağzından hiç eksik etmediği ‘Hocası’ Hasan Nail Canat’ı... İşte o kader denen, elle tutulmaz, gözle görülmez ama peşini bırakmaz o alın yazısı var ya, onu Altunizade de yakaladı. O afiş öyle bir tuttu ki, Yavuz bir daha ne o pençeden sıyrılabildi ne de haykırabildi. Hasan Nail Canat karşısında el pençe divan durdu, ağzından çıkan tek kelime “Eyvallah Hocam” oldu. Artık bedenini, beynini, ruhunu, kalemini tiyatroya teslim etmişti... “Zaten aktör dediğin nedir ki? Oynarken varızdır, yok olunca da sesimiz bu boş kubbeye bir hoş seda olarak kalır” der

üstat. Hayal olmaktan söz eder, “Tiyatro bomboş kalacak” diye üzülür. “Virjinya’nın bir diyalogu eski kostümlerin birinin yırtığına sığınmıştır” derken için için sevinir, fakat yalnızlıktan kurtulamaz, söylenir: “Ama repliklerimiz fısıldaşır dururlar sabaha kadar, gün ağarır, temizleyiciler gelir, replikler yerlerine kaçar. Perde!”

Aslında çok uzun bir hayatın 60 kelimeyle özetidir bu paragraf. “Erkay Yavuz bu kelimelerin neresinde?” diye merak ederseniz üzölmeyin, ne hayal kırıklığında bulabilirsiniz onu ne de yalnızlıklar rıhtımında. Onu ancak tiyatrodaki, hani şu repliklerin dans ettiği o küçük dev sahnede görürsünüz. Ya elinden çıkan bir oyunun provasındadır veya seyircisinin huzurunda.

Ya da dizilere, reklamlara, tiyatrolara serpiştirdiği genç yıldızlarının yanında, gururla. Sahi söylemeyi unuttum, Yavuz sadece yazar, sadece aktör değil, aynı zamanda yeni lansmanıya oyuncu koçu. Eskinin ifadesiyle yetenek avcısı. Yani yüreği güzel, dört dörtlük bir sanat adamı...

Şimdi sizi, yazdığında kaleminden bal damlayan, oynadığında Müşfik Kenter duruşu, Haldun Dormen rahatlığı ile sahne alan genç bir tiyatro ustasıyla tanıştıracam. Hoş, siz onu oyunlarından, dizilerden tanıyorsunuz zaten, ben onun sırlarını size anlatacağım. Hem de kendi ağzından...

Futboldan Tiyatroya Geçiş Macerası

Futbolu bırakıp tiyatroya geçmek nereden aklınıza geldi?

Aslında tiyatroya hiç hesapta kitapta yokken başladım. 20-21 yaşlarında futbol hayatım vardı. Sakatlanmalar yaşadım. Alt yapısında bazı problemler oldu; yani futbolun arka tarafı dediğimiz ticari hesaplaşmaları, kimsenin bilmediği bir tarafı vardır ya o noktada anlaşılmadığım insanlar oldu. Ben de attım çantayı ve çıktım. Maltepespor ve İstanbulspor'da oynadım, tam profesyonellik dönemine girdikten sonra futbolu bıraktım. Daha sonra bir gün Altunizade Kültür Merkezi'nin önünden geçiyordum. "Tiyatro kayıt kursları başlıyor" diye bir afiş gördüm ve içeri girip, başvurdum. O zamanın parası hiç unutmam, 20 TL para verdim. Sahnede benim ustam olan Hasan Nail Canat vardı. Baktım sahnede bir şeyler anlatıyor, bir hafta boyunca onu dinledim.

Daha sonraki haftalarda artık iyice alışmaya, insanlarla konuşmaya başladım. Ödevler falan derken işi ilerlettim ve yazarlık yapmaya, oyunlarda oynamaya başladım. Sanırım Hocam Hasan Nail

Canat benim tiyatroya ilgimi ve yeteneğimi burada fark etti ve bana yardımcı olmaya başladı. Sonrasında ise bana "Demedim mi?" adında bir oyun yazdırdı. Bu oyunu oynamaya başladık. 2004 yılıydı, Hocam vefat etti.

Ben de 2005 yılında "Tiyatro Biz Bize"yi kurdum. Bir yandan yeni oyunlar yazarken, bir yandan da dizilerde oynamaya başladım. İlk olarak Kanal 7'deki Kalp Gözü adlı dizide rol aldım. Daha sonra Show TV'de yayınlanan 'Kuzey Rüzgarı' adında bir dizinin kadrosundaydım. Burada Kadir İnanır'ın erkek kardeşini canlandırdım. Ve bu diziler oldukça sevildi ve tutuldu. Şu an 32 yaşındayım, yaklaşık olarak 11 sene geçmiş. Şu anda hem Bahçelievler'de hocalık yapıyorum hem de Ümraniye'de oyunlarımı oynuyorum. Tabi kendimi de eğitmeye devam ediyorum. Çünkü tiyatro da eğitim hiç bitmiyor sürekli kendinizi eğitip yenilemeniz gerekiyor.

Bu mesleği yaparken kendinize idol olarak gördüğünüz biri var mı?

Benim idolum haddim olmayarak ustam Hasan Nail Canat diyebilirim.

Lacivert Gölge Adamlar sizin ünlü eserinizi ödül de kazandınız. Onu yazma hikayenizi anlatır mısınız?

2009 yılının başlarında 'Tiyatro Yansıma'yı kurdum. Orada oyunlarımızı oynamaya başladık. "Lacivert Gölge Adamlar" diye bir oyunumuz vardı. Hocam vefat ettiği gün bu oyunu yazmamı istedi. Oyunun çıkış hikayesi ise şöyle oldu; Hocam Hasan Nail Canat'a bir telefon geldi. "Yeni oyununuz var mı?" dediler. O da "Var, adı da Lacivert Gölge Adamlar" dedi. Ben tabi bunu duyunca gülmekten kendimi yere attım. Çünkü ortada böyle yazılmış bir oyun yoktu. Telefonu kapattıktan sonra bana dönerek "Lacivert Gölge Adamlar isminde bir oyun yaz" dedi. "Tamam" dedim. Bizim bir çantamız vardı, içinde tiyatro da kullandığımız kostümlerin, aksesuarlarımızın olduğu. Hocam Hasan Nail Canat hiç acele acele iş yapan biri değildir ama o gün aceleyle bütün kostümleri, eşyaları topladı, çantanın içine koydu ve "Bu çanta sana emanet. Lacivert Gölge Adamlar" isminde bir oyun yaz" dedi. Sonra Hocam vefat etti.

Ben çantayı halen taşımaya devam ediyorum. 'Lacivert Gölge Adamlar' bana





ErKay Yavuz tiyatroyla tesadüfen tanıştı... Öyle bir ustanın elinde yeşerdi ki, aldığı 'el'le, 11 yılda 1000 öğrenciyi sahnelere, ekrana, beyaz perdeye kazandırdı.

bir vasiyet oldu, oyunu da yazdım ve uzun süre oynadık. Bu oyunla Büyükşehir Belediyesi'nden 'En İyi Yardımcı Erkek Oyuncu' ödülünü de aldım.

Öğrencim, Cem Yılmaz'ın Çırağı

Sinema ve dizilerle aranız nasıl? Öğrencileriniz ne yapıyor?

Biz tiyatroya biraz da mistik tarafından bakıyoruz herhalde. Patalojik açıdan incelediğimde ise bir tiyatroçunun mistikten patalojik bir olguya geçmesi için herkes tarafından televizyonlara görünmesi lazım. Bizim ise ünlü olmak gibi bir derdimiz yok hiç olmadı. Biz tiyatro yapıyoruz ve işimize bakıyoruz. Televizyonla uğraşan yapımcılarımızın, yönetmenlerimizin yanlarına gidip ellerimizi ovuşturarak bir şeyler istemiyoruz çünkü. Tek derdimiz var o da tiyatro ve bunu da hakkıyla yapmak. Ancak sinema ve dizi yapmadığımız ya da yapamayacağımız bir iş de değil. Zaten film projelerimiz var, yakında onları çekmeye başlayacağız. 'Lacivert

Gölgeli Adamlar'ın sinema filminin senaryosunu yazdık. Aralık ayında çekmeye başlayacağız, şu an ön hazırlıklarını yapıyoruz. TRT'de yayında olan 'Sakarya Fırat' dizisinde oynayan başarılı oyuncu Alp Turan Taş ile birlikte oynayacağız. Tiyatro Yansıma'da da popüler kültüre hitap eden arkadaşlarımız var, onlara da yardımcı olmaya çalışıyoruz. Kadromuz zengin. Bugüne kadar yaklaşık 1000'e yakın öğrencim oldu. Şu anda aktif 35 öğrencim var. Hepsi iyi yerlerdeler; konservatuvarda okuyorlar, dizilerde oynuyorlar. Birçoğu popüler oldu bile. Mesela Kurtlar Vadisi'nde oynayan Erdoğan Cengiz. Nihan Aypolat ise Dabbe'de rol aldı. Tiyatromuzda eğitim alan arkadaşlarımızdan Onur Yaprakçı Cem Yılmaz'ın çıraklığını yapıyor. Bunun gibi öğrencilerim çok...

Sizce tiyatroya yeteri kadar ilgi duyuluyor mu? Ya da mevcut durum sizi tatmin ediyor mu? Tiyatroya ilgi zaten vardı ve artmaya da

devam ediyor. Baktığımız zaman televizyonlar ve diziler artık kabak tadı veriyor. İnsanlar yeni bir ölçü ve kriter arıyor. Eskiden insanlara kumandayı bıraktırtıp tiyatroya getirmek zordu. Ama artık bir aile pazar günü saat 11.00'de gelip oyunu seyredebiliyor.

Yeni projeleriniz var mı?

Necip Fazıl'ın "Dip Noktası" diye oyunu var onun dünya promiyesini yaptık. Dünyada ilk defa biz oynuyoruz. Cemiyette yerini bulamayan bir şair sürekli intihar ediyor ama bir türlü ölemiyor. Güzel bir oyun.

Sigorta Hayatımızın Garantisi

Sigortayla aranız nasıl? Özel sigortalar yaptırıyor musunuz?

Vakıf Emeklilik'ten Bireysel Emekliliğim var. Axa'dan kaskom var. Aslında ikinci bir BES hesabı daha açtırmayı düşünüyorum. Çünkü 50'sinde emekli olabileceğim tek dayanağım BES. Bu yüzden bütün sigortalarımı yaptırıyorum. Sigorta çok önemli bir şey ve herkesin yaptırması gereken bir ürün.

Peki, tiyatro sahnelerindeki olası kazalar için ne tür önlemler alıyorsunuz?

Sahnede çeşitli kazalarla karşılaşabiliyorsunuz. Benimde birçok kez başıma geldi. Bu yüzden sigorta mutlaka olmalı. Her an başınıza bir şey gelebilir. Sağlık sigortası olması mutlaka gerekli. Ancak tiyatroların böyle bir gücü yok. Tiyatro çok büyük paraların döndüğü bir yer değil. Profesyonel tiyatrodaki olması gerekli. Benim tiyatromda arkadaşlarıma günlük sigorta yapmaya çalışıyorum. Aylık sigorta yapabilecek bir gücümüz yok. Ama tabi ödenekli tiyatro da sigorta var. Özel tiyatrolarda ise biraz da tiyatronun çapına göre yapıyor. Ben mutlaka arkadaşlarıma günlük sigortalarını yaptırıyorum.

Lojistik çözümler avucunuzun içinde...



 **LATEK**
LOGISTICS / Lojistiğin geleceği

Latek Lojistik Ticaret A.Ş.
Ahi Evren Cad.No:1 Ata Center,Kat:4
34396 Maslak, Istanbul/TURKEY
Tel:+90 212 286 66 20
Fax:+90 212 286 66 18-19

www.latekgroup.com
latek@latekgroup.com



Alıcı-satıcı dansı

Çoğu satıcının başarısız olmasının sebebi, satış sürecini nasıl kontrol edeceklerini bilmemeleridir. Ali Savaşman / Sandler Training

Genelde alıcı ile satıcı arasındaki ilişki, dans eden bir çifte benzer. Ancak çiftlerden biri dansı yönetirken, diğeri partnerine ayak uydurur.

Alıcı-Satıcı Dansı'nda yöneten veya ayak uyduran konumunda olmanız, büyük ölçüde taraflardan hangisinin stratejisinin daha etkin olduğuna bağlı olup, stratejinizi uygulayabilmek için mutlaka etkin bir sisteminiz ya da yönteminiz olmalıdır. Satış sürecinde yönetimi ele almak istiyorsanız, sürecin her adımında neler olacağının bilincinde olmalısınız.

Şirketiniz, satış rakamları sayesinde hayatta kalır ve maalesef satış rakamlarınızın olması gerektiğini düşündüğünüz kadar yüksek değil. Yanlış giden acaba ne? Ve daha da önemlisi, siz bu konuda ne yapabilirsiniz? İlk eğiliminiz ani başarısızlığınızın suçunu satış fırsatlarınızın kalitesine veya pazarınızın gevşemesine atmak olabilir. Bunu yapmayın. Suçu başkalarına atmaya çalıştığınızda, kendinizi değerli bir öğrenme fırsatından mahrum bırakırsınız. Bunun yerine, kendi yaptıklarınıza odaklanarak detaylı ve sakın bir analiz yapın. Hatanın bir şekilde kendinizde olduğunu keşfedeceksiniz; tutumunuzda, davranışlarınızda veya tekniğinizde... Araştırmalarımız, bu durumun özellikle aşağıdaki satış sorunlarını yaşayan satıcılar için geçerli olduğunu göstermektedir:

- Müşteri adaylarının gitgide daha fazla “tekrar düşünelim” isteği göstermesi,
- Bütçe hakkında konuşmaktan rahatsız olmanız... ta ki fiyat bir itiraz nedeni haline gelene kadar,
- Çoğu rakibinizin diğer avantajlarına karşı yanıtınızın fiyatınızı düşürmek olması,
- Çok fazla “ücretsiz danışmanlık” yapmanız,
- Reddedilmeyi kişisel almanız ve performansınızı etkilemesine izin vermeniz,
- Sorunlarınızın en azından bir kısmını yöneticinizin eksikliklerine bağlamanız.

Aslında satıştaki başarı eksikliğini gösteren işaretler oldukça belirgindir. Çoğu zaman, bu nedenlerin köklerini satış sürecine karşı olan genel yaklaşımınızda bulabilirsiniz. Satıştaki bu etkileşim için kullandığımız

“Alıcı-Satıcı Dansı” metaforunda sürekli çatışan iki sistem vardır: Müşteri Adayının Sistemi ve Satıcının Sistemi.

Satıcı olarak satış sürecini yönetebilmek için işe yarayan etkili bir satış sistemi seçmeli ve uygulamalısınız. Yalnızca satış toplantısına gidip kendinizi müşteri adayınızın kollarına bırakmanız yeterli olmayacaktır. Müşteri adayları, satış sürecinde kendilerini kaybedecek bir şeyi olan kişiler olarak görür: Para! Bu görüş, müşteri adaylarının satış temsilcilerine karşı dümanca bir yaklaşım göstermelerinin sebebini açıklar. Müşteri adayının “sisteminde” amaç, bir satışı kabul etmeden satıcıdan olabildiğince çok taviz almaktır. Müşteri adayları “ücretsiz danışmanlık” ister. Kendi kozlarını “sona saklarken” satıcının ürün ve hizmetleri için olabilecek en iyi fiyat ve koşullar için pazarlık ederler. Müşteri adayları kendi zamanlarını titiz bir şekilde yönetmek isterken, satıcının zamanını serbestçe harcarlar, çünkü bilirler ki bir satıcı satış için ne kadar çok zaman harcarsa, satışı yapmak için o kadar istekli olacaktır. Doğal olarak bu durum müşteri adayının pazarlıktaki konumunu iyice güçlendirir. Çoğu müşteri adayı, sadece görüşerek dahi satış temsilcilerine iyilik yaptıklarına inanır. Satıcıların minnettar olması ve ‘Alıcı-Satıcı Dansı’nda boyun eğen bir rolü istekli bir şekilde kabul etmesi gerektiğini düşünürler.

Alıcı-Satıcı Dansı'nda yöneten veya ayak uyduran konumunda olmanız, büyük ölçüde kimin sisteminin hakim olduğuna ve sizin sisteminizin etkinliğine bağlıdır. Yönetimi ele almak için, sürecin her adımında neler olduğunun tamamen farkında olmanız gerekir. Çoğu satıcının başarısız olmasının sebebi, satış sürecini nasıl kontrol edeceklerini bilmemeleridir. Diğer taraftan müşteri adayları, mevcut sistemlerini karşılaştıkları satış temsilcilerinin davranış ve tekniklerine tepki olarak geliştirmiştir. Sistemleri sizin satış çabalarınızı baltalıyorsa, o zaman farklı ve daha etkin bir satış sistemini benimsemeniz gerekir. Bu kadar basit. Her zaman satış yapamayabilirsiniz, ama kesinlikle her satış görüşmenizde olacakları yönetebilirsiniz.

Müşteri adayları, satış sürecinde kendilerini kaybedecek bir şeyi olan kişiler olarak görür: Para!

Aksigorta Ev-Eşya Sigortası artık dişlerinizi de koruyor!

Nasıl mı?

Aksigorta'dan, Ev-Eşya Sigortası yaptırdığınızda, "Beşi Bir Yerde Hizmetleri"nden biri olan ücretsiz diş paketi ile hem diş sağlığınızı hem de gülüşünüzü korumuş olursunuz.



ÜCRETSİZ DİŞ PAKETİ

Aksigorta'dan
"Beşi Bir Yerde
Hizmetleri"

Diş sağlığınız için ücretsiz diş hekimi muayenesi, ücretsiz alt-üst çene diş taşı temizliği ve ücretsiz tek diş röntgen filmi fırsatı sunuyor.



Hizmet Merkezi
444 27 27

www.aksigorta.com.tr



twitter.com/Aksigorta



facebook.com/Aksigorta

AKSigorta



Sigortacılar pazara çıktı

Sigortacılar pazarı keşfetti. Pazarcuları kapkaça karşı özel sigorta sağlayan Şekerbank'tan sonra şimdi de Kuru Sigorta pazarculara özel sigorta ürünü geliştirdi.

Haftanın birçok günü geç saatlere kadar çalışan ve yüksek miktarlarda nakit taşıyan pazarcular sigortacıların ilgisini çekmeye başladı. Şekerbank'tan sonra Kuru Sigorta'da pazarcuların ihtiyaçlarına yönelik sigorta ürünlerini pazara sürdü. Geçen yılın sonunda Şekerbank, pazarcuların ihtiyaçlarına özel 'Pazara Bereket Paketi' ile esnafın yükünü hafifletmek amacıyla yeni bir ürün çıkarmıştı. Bir bankacılık paketi olarak lanse edilse de bu paketin en önemli ayağını 'kapkaç' sigortası oluşturuyordu.

'Pazara Bereket Paketi' kapsamında pilot il seçilen Afyonkarahisar'da pazarıcı esnafını ziyaret eden Şekerbank İşletme ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız, Afyonkarahisar'daki oda başkanlarından bölgedeki esnaf ve küçük işletmelerin ihtiyaçlarına ilişkin bilgiler alarak bu ürünü geliştirdiklerini söylüyor. Halit Haydar Yıldız, 'Pazara Bereket Paketi' ile pazarcının hizmetine krediden sigortaya, POS'tan çek defterine kadar ihtiyaca yönelik birçok ürün sunulduğunu açıklamıştı.

Afyon'da başladı

Pazar esnafının geç vakitlere kadar çalıştığı ve yüksek tutarlarda nakit para taşıdığı gerçeğinden hareketle, kapkaça karşı özel sigorta sağlandığını belirten Halit Haydar Yıldız, paket kapsamında, aylık ücret ödmeden POS makinesi kullanımının da yer aldığını aktardı. Semt pazarlarında POS kullanımının yaygınlaşması, gerek güvenlik, gerekse pratiklik açısından, hem pazar esnafına hem de müşterilerine fayda sunduğuna dikkat çeken Yıldız, "Emeği yoğun

üretenlerden birisi de pazarcılardır.

O yüzden de şimdiye kadar çok doku-nulmamış bu üretenlerimizin yanında olmak istedik. 'Pazara Bereket Paketi' adı altında bir ürün oluşturduk. Bu ürün krediden POS'a, sigortadan çek'e her türlü bankacılık ürünlerini kapsıyor. Ama bunu kapsarken biz tamamen bu ürünü yoğun çalıştıkları için 'Pazarcularımızın ayağına götürelim' dedik. Buna da ilk Afyon'da başladık. Bütün bu ürünleri biz pazarcularımızın ayağına götürerek orada satıyoruz" diyor.

"Esnafımız için kazanç olacaktır"

Afyonkarahisar Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Abdülkadir Konak ise, bunun Türkiye'de bir ilk olduğuna dikkat çekerek, "Pazarıcı esnafımıza yönelik olarak; POS makinesi, kredi kartı, sigorta gibi bir çok seçeneği içerisinde bulunduran bir çalışma yapıyorlar.

Esnafımıza faydalı olacağını düşünüyorum. Şekerbank'ın bu kampanyasını destekliyorum. Herkesin cebinde artık bir kredi kartı var. Burada vatandaş POS makinesi ile cebinde parası yoksa kredi kartı ile alışveriş yapabilme imkanına sahip olacak. Dolayısı ile bu da esnafımız için bir kazanç olacaktır" şeklinde konuştu.

Türkiye'nin tek sigorta kooperatifi olarak geçen yıl kurulan ve faaliyetlerini hızlandırarak devam ettiren Kuru Sigorta, sigorta sektöründe ilk kez kullanılmaya başlanan kare kod uygulamasından sonra, daha önce Şekerbank tarafından hayata geçirilen pazar yerlerini sigortalama projesini kendi bünyesinde hayata geçirdi.

Öncelikle, Türkiye Sebzeciler Meyveciler ve Seyyar Pazarcular Federasyonu'na (TÜSPAF) bağlı Türkiye'deki 94 pazarıcı odasına kayıtlı tüm pazarıcı esnafını fer-



di kaza sigortasıyla koruma altına alan Kuru Sigorta, şimdi de alışveriş amacıyla pazar yerinde bulunan tüm müşterileri, pazaryerlerinde oluşabilecek kaza ve zararlara karşı güvence altına almaya başladı. Müşterilerinin güvence altına alınmasını kendi



sorumlulukları olarak gören pazarcı odalarının son derece ilgi gösterdikleri bu poliş ile müşteriler, pazar alanlarının karmaşasında, olası tüm kazalara karşı artık sigorta güvencesi altında alınıyor.

Sigorta uygulaması, 14 Eylül Cuma günü, önemli tarım merkezlerimizden biri olan Manisa'nın Akhisar ilçesinde start aldı. TÜSPAF ve Kuru Sigorta Kooperatifi işbirliğiyle Türkiye'nin ilk pazar yeri sigortasının Akhisar'ın Hürriyet mahallesindeki Cuma pazarında başlatıldığı belirtildi.

Bu tarihi polişin kesilmesiyle ilgili basın toplantısı ve tören; Akhisar Kaymakamı Kamil Köten, Akhisar Belediye Başkanı Salih Hızlı, TÜSPAF Başkanı Mehmet Çakman, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Akhisar Sebzeciler ve Meyveciler Odası Başkanı Ali Şakşak'ın katılımlarıyla, Cuma Pazarı'nda yapıldı. Törende bir konuşma yapan Kuru Sigorta Kooperatifi Genel Müdür Yardımcısı Burak Reis Özen, "Ülkemiz perakendeciliğinin en yaygın durağı pazaryerleri. Buralar; halkımızın en çok rağbet ettiği, meyvesini, sebzelerini, zahiresini hatta giysisini almak için tercih ettiği, esnafla sıcak ilişkiler kurduğu

ve orta sınıfın nabzının dinlendiği mekanlar... Artık hem pazarcı esnafımız, hem de halkımız bu mekanlarda daha güvenli dolaşacaklar, daha keyifli alışveriş yapacaklar" dedi. Burak Reis Özen, Kuru Sigorta'nın kooperatif özelliğine sahip bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayarak, "Türk halkının bireylerinin ortak olduğu Kuru Sigorta Kooperatifi, şu anda 55 bini aşan ortak sayısı ile yüzde yüz yerli bir sigorta şirkettir. Kuruluşunun birinci yılında böyle bir güce erişen kooperatifimizin, pazaryeri esnafını ve müşterilerini sigorta güvencesine kavuşturmuş olmasından gurur duyuyoruz" diyor. Pazaryeri Sigortası; yöre belediyesinin belirlediği alan dâhilinde ve pazaryerinin resmen açık olduğu gün ve saatlerde pazarda olan tüm müşterilerin, pazar işletmesinin kusurundan kaynaklanan herhangi bir kaza sonucu ölmesi, tedavi gerektirecek şekilde yaralanması ya da müşterinin malına zarar gelmesi durumlarını üçüncü şahıs mali sorumluluk sigortası genel şartları ve poliş üzerinde yazılı özel şartlar dahilinde güvence altına alıyor.

'Groupama'dan okula devam sigortası'

Groupama'nın, kaza veya hastalık sonucu yaşam kaybı tam ve daimi sakatlık gibi durumlarında hayat standartlarının olumsuz yönde etkilenebileceği, hatta finansal gelirlerin kesilebileceğini hesaba katarak lansmanını yaptığı Okula Devam Eğitim Sigortası, anne ve babaları çocuklarının eğitim masraflarını karşılayamama endişesinden kurtarıyor. Bu sayede, çocuklarının eğitimini güvence altına almak isteyen anne-babalar, geleceğe daha güvenle bakabiliyorlar.

Okula Devam Eğitim Sigortası, çocuğunuzun yaşına göre 1 ve 20 yıllık sürelerle seçebileceğiniz polişlerle 24 yaşına kadar tüm eğitim masraflarının teminatını sağlıyor. Bu sigorta aynı şekilde, bir kardeşin veya yeğenin eğitim hayatını aynı şartlarla güvence altına alma fırsatını da sunuyor. Sigortalı velinin kaza ve/veya hastalık riskleri sonucu yaşamını kaybetmesi ya da tam ve daimi sakatlığa uğraması durumunda çocuğunuzun eğitimine destek için seçebileceğiniz TL, USD veya EUR para birimlerinde, kalan poliş süresince 30.000 TL / 30.000 USD / 20.000 EUR'a varan yıllık tazminat ödeniyor. Bu sayede geriye kalan her yıl için çocukların eğitim giderleri karşılanıyor. Groupama Okula Devam Eğitim Sigortası aylık, 3 aylık ve yıllık taksit seçenekleriyle farklı ödeme planları sunuyor.



New members of the new Association

As it is known, the structure of the Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSREŞB) have been reshaped under the new regulation which also incorporates individual pension companies.

Following the new regulations, an Extraordinary General Meeting of the Association

was held on 20 September 2012. New board of directors of TSREŞB have been selected.

Recep Koçak, General Manager of Işık Sigorta, has been selected as the new President of the Association for 2 years. Other members of the new board are as follows: Mete Uğurlu, General Manager of Anadolu Hayat ve Emeklilik, as the head of

Life and Pension Committee; M. Kemal Olgaç, Member of the Board of Allianz Sigorta, as the Head of Non-Life Committee. Meral Eredenk, General Manager of AvivaSA Emeklilik and Serhat Süreyya Çetin, General Manager of Güneş Sigorta, also have been selected as other board members from life and non-life committees. Although we do not know how the election took place, it is worth noting that Kemal Olgaç has been selected as the Head of Non-Life Committee despite his least votes. Secondly, although Mehmet Bostan, General Manager of Vakıf Emeklilik, has received the majority of votes he even could not enter the board...



Recep Koçak Mete Uğurlu Meral Eredenk Kemal Olgaç Serhat Süreyya Çetin

A manager who ignores agencies

Insurance agencies have the biggest share with 67 percent in total policy production. Therefore they still have an important influence on insurance companies especially in Turkey where business culture requires close individual relations and praising. Empowered by their strong position, most insurance agencies either ask for higher commissions or good relations with company managements. However, with the entrance of many foreign investors, there have been some problems occurred between insurance agencies and company managements which are managed by more “elite” managers. It is even said that some ‘elite’



managers ignored his/her agencies by not taking their phone calls. As it is known, agencies usually inform each other and sometimes act together. Similarly, in this occasion, bigger agencies have come together and complaint about the behaviour of the general manager. Moreover, they sent their complaint to the head quarter of the company in Europe. We'll see soon if the agencies will get result from their complaints.

A fiasco costs 10 million TRL

Although this fiasco happened last year, still has important impact on the company. This fiasco has occurred over a 10 million TRL expenses. Not to mention the details, it is worth to note that the employees of related department had to pay the price. Regarding to the fiasco, a whole department of the company was fired. Furthermore, new IT system has been changed over the unexpected fiasco. Therefore the cost of the expenses was not limited with 10 million TRL. In summary, the company had to deal with such expenses while it has been struggling to make profit. What can be learnt from this lesson is; it is not enough to have a good portfolio or a management, but also risk management is necessary.

Stars of insurance sector

Some of them experienced theatre players who amuse the audience, some of them serious economists who explain the latest risks and opportunities, some of them young but successful marketing experts who explain the latest trends in marketing...

Although their backgrounds, expertise and presentation skills are different from each other, the demand for their presentation is common in insurance and finance sector.

They are the most popular speakers of the sector. Ridvan Kasa, Co-Founder of Speaker Agency, points that most important target for such meetings is to improve productivity of the company as well as motivation of employees. Without doubt, most popular speakers of insurance sector are experts on economics, economy policies and risk management. Handan Demiröz, Co-Founder of CSA Celebrity Speakers, also points to politics, regional competition, business strategies, leadership and technology as popular subjects for insurers. On the



other hand, personal development, motivation, profitability ve change management are among other popular subjects for meetings. According to Demiröz, there are two criterion for selecting speakers; knowledge and presentation. However, she argues that most popular speakers usually have both skills. The insurance sector's most popular speakers identified by speaker agencies' and insurance companies' portfolio are as follows:

Ege Cansen, Mahfi Eğilmez, Taner Berksoy, Seyfettin Gürsel and Emre Alkin in economics; Cem Kozlu, Akın Öngör, Cem Mansur, Hüsnü Özyeğin and Kemal Derviş in leadership and management; Mehmet Auf, Tanyer Sönmezer, Volkan Çubukçu and Ali Savaşman, Mehmet Y. Özel in marketing and sales; Ali Poyrazoğlu, Müjdat Gezen, Gani Müjde and Sunay Akın in motivation, coaching and personal development.

"We pay the price for mistakes"

Mine Ayhan, General Manager of Generali Sigorta, argues that growth concerns between 2005 and 2010 have damaged insurance sector. "Our sector has been damaged between 2005 and 2010. Those were 'selling' years. And new employees were not trained well because companies needed more volume in premium production. They said 'whatever it takes we should produce premium'. Companies rather considered their market share. Also to grow was more important. We have been paying price for those mistakes since 2010. It will take 2-3 years more. However I am very hopeful for the future," she said.

Ayhan pointed out that the new regulations have helped insurance companies to strengthen their financial structures while it might also be one of the reasons for current loss of the companies. "However, necessary regulations have been made and I believed that there will be a financially and technically strong sector with the help of young population and strong economy" she said.

Mine Ayhan also explained that Generali Sigorta's growth strategy will focus on new products. "We have plans for new products. We improved our property policies. We are very determined in this



area. We want to make a leap in car and traffic insurances. We work with more agencies. There are several distribution channels of insurance both in the world and in Turkey. However agencies will always popular" she added.

Insurance prices rise modestly

Marsh, a global leader in insurance broking and risk management, has announced that global insurance prices continued to rise modestly in the third quarter of 2012. According to the Marsh's latest report the cost of insurance across major lines increased by 0.9% compared to the second quarter. Marsh Risk Management Global Insurance Index showed that, on a year-over-basis, rates at renewal increased by 1.4% on average in the third quarter. Renewal rates firmed in the third quarter at the

same rate as in the second quarter. Price increases vary by geography and line of business. Especially, property insurance rates for catastrophe-exposed risks climbed in the third quarter, although the trend is expected to reverse in coming months, barring unforeseen events. On the other hand financial and professional insurance rates rose by an average of 1.9%, with financial institutions in the Eurozone experiencing the steepest price increases. The Eurozone crisis is a concern for



liability underwriters, exemplified by rate increases for financial institutions across the region.

A profitable sale for Groupama

France based Groupama S.A. has signed a definitive agreement with Ageas (UK) regarding the sale of Groupama Insurance Co. Ltd. (GICL), Groupama's UK non-life insurance business, for GBP 116 million. Prior to completion, GBP 40 million (EUR 50 million) will be injected by GICL into the pension fund which will be subsequently transferred to Groupama SA. The transaction is expected to complete during the fourth quarter of 2012, subject to customary regulatory approvals. GICL offers a range of car, motorcycle, home, travel, personal accident

and commercial insurance in the UK with Gross Written Premium reaching GBP 408 million as at 31.12.2011. Thierry Martel, Chief Executive Officer of Groupama SA, explained, "With this agreement, Groupama achieves its objective to adjust the group's business scope. This transaction allows GICL to benefit from Ageas' strong financial position and expertise in the UK insurance market." Standard & Poor's Ratings Services placed Groupama Insurance Co. Ltd. (Groupama UK) on CreditWatch with positive implications.

A strong letter from EIOPA

European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), asked EU Commissioner to determine the deadline for Solvency II. Gabriel Bernardino, chairman of the EIOPA, told EU Commissioner Michel Barnier in a letter that national supervisors had "major worries" there was still no clear and credible timetable for the implementation of Solvency II.

"If we have to continue with supervision on that basis, there is a huge danger that supervisors will not be able to identify and analyse risks correctly and will not be able to take the necessary supervisory actions in time, which may have serious consequences for policyholder protection," Bernardino wrote. In the absence of new rules, European supervisors would be forced to come up with their own procedures for monitoring insurers and



Gabriel Bernadino

conflicting national solutions would emerge, he added. Bernardino also pointed that "The uncertainties on Solvency II also have wider consequences," and "The lack of certainty about the implementation is undermining EU credibility in international discussions as Solvency II is meant as a reference framework for risk insurance based supervision as the international level."

HER
DERDE
KREDİ



facebook.com/DenizBank



twitter.com/DenizKredi

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



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

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800



Kesintilerin yeni BES'e etkisi!

Yeni BES'te Emeklilik şirketlerini bir yana bırakıp, katılımcı açısından kesintilerin ne anlama geldiğini bazı varsayımlar çerçevesinde incelersek nasıl bir tabloyla karşılaşırız? **Dalkan Delican / Bireysel Emeklilik Uzmanı**

Yeni düzenlemelerle birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi'nden yapılan kesitilerde revizyona gidileceği son dönemde sektörün en önemli konusu... Kesintilerin emeklilik şirketlerini olumsuz etkileyeceği muhakkak... Tahminimce özellikle sektöre yeni giren şirketler bu durumdan hiç memnun değildir. Mevcut kesintilere göre projeksiyonlarını yapıp sektöre girdiler. Başabaş tarihine göre bir maliyeti göze aldılar. Buna dayanarak sermaye koydular. Kesintilerin azalması, emeklilik şirketinin gelirlerinin azalması anlamına geliyor. Bu da katlanacakları maliyetleri karşılama süresini daha ileri bir tarihe taşıyor.

Tabi karşı görüş olarak, artık daha çok katı-

lımcının sisteme girmesi bekleniyor. Kesintilerin düşecek olması, katılımcıların sisteme girişini daha da kolaylaştıracak. Halk ağızıyla "sürümden" kazanacaklar. Zaten devlet katkısı da var, katılımcının girmekten imtina edeceği bir engel yok! Geçen ay dediğimiz gibi önemli bir banka mevduatının yeni BES'e kayması son derece muhtemel gözüküyor. Üzerine bir de devlet katkısından elde edilecek fon işletim gider kesintisi de ekleneceği düşünülürse, 5 yıl ve üzerinde sektörde faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinin çok etkileneceği düşünülebilir.

Yeni BES'te emeklilik şirketlerini bir yana bırakıp, katılımcı açısından kesintilerin ne

anlama geldiğini yine bazı varsayımlar çerçevesinde inceleyecek olursak nasıl bir tabloyla karşılaşırız? Bu sorunun yanıtı için mevcut tablolarımıza bir göz atalım.

Katılımcının 30 yaşında 2013'ten sonra BES'e girdiği, yıllık peşin ve defaten 10.000 TL ödediği, birinci senaryoya göre yıllık getirinin %10, ikinci senaryoya göre yıllık %7 getiri sağladığını varsayalım. Giriş aidatını hesaplamalara dahil etmeyelim.

Birinci tablo için kesintiler; Yönetim



Süre (Yıl)	Yaş	Başlangıç Ödemesi + Katkı Payı :	Katkı Payına Devlet Katkısı :	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim : (Birinci Senaryo)	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim : (İkinci Senaryo)	Getiri : (Birinci Senaryo)	Getiri : (İkinci Senaryo)
1.	30	10.000,00 TL	2.500,00 TL	10.850,00 TL	10.595,00 TL	8,50%	5,95%
2.	31	20.000,00 TL	5.000,00 TL	22.635,00 TL	21.826,65 TL	13,18%	9,13%
3.	32	30.000,00 TL	7.500,00 TL	35.448,50 TL	33.739,52 TL	18,16%	12,47%
4.	33	40.000,00 TL	10.000,00 TL	51.378,37 TL	48.226,02 TL	28,45%	20,57%
5.	34	50.000,00 TL	12.500,00 TL	67.178,71 TL	62.178,09 TL	34,36%	24,36%
6.	35	60.000,00 TL	15.000,00 TL	84.409,08 TL	77.001,81 TL	40,68%	28,34%
7.	36	70.000,00 TL	17.500,00 TL	108.555,73 TL	97.491,34 TL	55,08%	39,27%
8.	37	80.000,00 TL	20.000,00 TL	130.173,80 TL	115.111,98 TL	62,72%	43,89%
9.	38	90.000,00 TL	22.500,00 TL	153.803,68 TL	142.019,12 TL	70,89%	57,80%
10.	39	100.000,00 TL	25.000,00 TL	179.646,55 TL	163.215,46 TL	79,65%	63,22%
11.	40	110.000,00 TL	27.500,00 TL	225.585,35 TL	188.734,76 TL	105,08%	71,58%
16.	45	160.000,00 TL	40.000,00 TL	432.105,75 TL	329.891,75 TL	170,07%	106,18%
21.	50	210.000,00 TL	52.500,00 TL	761.656,38 TL	525.858,98 TL	262,69%	150,41%
26.	55	260.000,00 TL	65.000,00 TL	1.289.348,41 TL	798.700,38 TL	395,90%	207,19%
27.	56	270.000,00 TL	67.500,00 TL	1.696.234,10 TL	971.870,05 TL	498,61%	259,95%
31.	60	310.000,00 TL	77.500,00 TL	2.423.324,19 TL	1.328.736,50 TL	681,72%	328,62%
36.	65	360.000,00 TL	90.000,00 TL	3.976.412,26 TL	1.933.721,62 TL	1004,56%	437,14%
41.	70	410.000,00 TL	102.500,00 TL	6.476.149,84 TL	2.781.238,16 TL	1479,55%	578,35%

Gider Kesintisi yüzde 0, Fon İşletim Gider Kesintisi yüzbinde 0 olduğu durumda (yani sistemden hiçbir kesintinin yapılmadığı durumda) birinci tablo katılımcının 56 yaşında %499 -260 arasında getiri elde edeceğini söylüyor. Aynı katılımcı yönetim gideri kesintisinin %4, fon işletim gider kesintisinin yüzbinde 5 olduğunda; İkinci tablo katılımcının 56 yaşında %323 - % 158 arasında getiri elde edeceğini söylüyor. Kesintilerin tavandan yapıldığı durumda yani yönetim gider kesintisinin %8, fon işletim gider kesintisinin yüzbinde 10 olduğunda; Üçüncü tablo katılımcının 56 yaşında %200 - % 88 arasında getiri elde edeceğini söylüyor. Her üç tabloya göre, getiriler %10 - %7 bandında olduğu sürece katılımcının uzun vadede birikimine birikim kattığı gözüküyor. Burada önemli olan katılımcının BES'e uzun vadeli

bakabilmesi, istikrarlı bir şekilde ödemeye devam etmesi. Bu gerçekleştiği takdirde katılımcı para kazanacak.

Tabi aklınıza şu soru gelebilir: “Fırsat maliyeti yok mu?” Yani diğer tasarruf ve yatırım araçlarına bu çerçevede ödeme yapacak olsak daha fazla kazanamaz mıyız? Bu sorunun yanıtını önümüzdeki ay arayalım.

Tüm bunların yanında kesintilerin daha da düşecek olması, katılımcılar açısından birinci tabloya yaklaşacağımızı söylüyor. Dolayısıyla yeni BES, herkes için vazgeçilmez bir tasarruf ve yatırım aracı olacak.

Burada önemli olan düzenli olarak tasarruf edebilmek. Bankacıların duayenlerinden Ali Can Peker'in de bir sohbetimizde dediği gibi “Harcamayı seviyoruz. Birikim yapmazsak harcıyoruz.”

Önümüzdeki ay görüşmek üzere, sevgiyle kalın. www.besliyorum.com

BES Kesintileri

Süre (Yıl)	Yaş	Başlangıç Ödemesi + Katkı Payı :	Katkı Payına Devlet Katkısı :	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim : (Birinci Senaryo)	Ayrılma Durumunda Ödenecek Birikim : (İkinci Senaryo)	Getiri : (Birinci Senaryo)	Getiri : (İkinci Senaryo)
1.	30	10.000,00 TL	2.500,00 TL	10.325,72 TL	10.080,92 TL	3,26%	0,81%
2.	31	20.000,00 TL	5.000,00 TL	21.371,46 TL	20.604,46 TL	6,86%	3,02%
3.	32	30.000,00 TL	7.500,00 TL	33.195,97 TL	31.593,47 TL	10,65%	5,31%
4.	33	40.000,00 TL	10.000,00 TL	47.760,72 TL	44.834,59 TL	19,40%	12,09%
5.	34	50.000,00 TL	12.500,00 TL	61.898,99 TL	57.313,05 TL	23,80%	14,63%
6.	35	60.000,00 TL	15.000,00 TL	77.068,33 TL	70.357,81 TL	28,45%	17,26%
7.	36	70.000,00 TL	17.500,00 TL	98.313,00 TL	88.391,20 TL	40,45%	26,27%
8.	37	80.000,00 TL	20.000,00 TL	116.749,15 TL	103.410,10 TL	45,94%	29,26%
9.	38	90.000,00 TL	22.500,00 TL	136.566,99 TL	126.547,25 TL	51,74%	40,61%
10.	39	100.000,00 TL	25.000,00 TL	157.879,25 TL	144.036,85 TL	57,88%	44,04%
11.	40	110.000,00 TL	27.500,00 TL	195.560,91 TL	164.081,84 TL	77,78%	49,17%
16.	45	160.000,00 TL	40.000,00 TL	353.717,53 TL	271.959,33 TL	121,07%	69,97%
21.	50	210.000,00 TL	52.500,00 TL	585.408,83 TL	409.252,68 TL	178,77%	94,88%
26.	55	260.000,00 TL	65.000,00 TL	925.940,85 TL	584.372,78 TL	256,13%	124,76%
27.	56	270.000,00 TL	67.500,00 TL	1.142.331,78 TL	698.987,35 TL	323,09%	158,88%
31.	60	310.000,00 TL	77.500,00 TL	1.617.052,03 TL	906.541,12 TL	421,63%	192,43%
36.	65	360.000,00 TL	90.000,00 TL	2.462.465,49 TL	1.231.550,94 TL	584,02%	242,10%
41.	70	410.000,00 TL	102.500,00 TL	3.712.584,79 TL	1.648.776,26 TL	805,51%	302,14%

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

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

Emekliliğiniz hayırlı olsun!



'BES'in hedef kitlesi genişleyecek'

Finans Emeklilik Genel Müdürü Ajlan Sözütek, bireysel emeklilik sistemindeki kapsamlı yasal düzenlemelerle birlikte yüzde 25'lik devlet katkısı ve stopajın sadece getiriden kesilecek olması- nın sistemi daha da güçlendireceğine inanıyor. Sözütek, bugüne kadarki mevcut uygulamalar çerçevesinde katılımcılar açısından temel teşvik unsurunun vergi avantajı olduğunu hatırlatıyor ve "Vergi mükellefi katılımcılar, BES katkı payı ödemelerini kanunda belirtilen oranlar dâhilinde gelir vergisinden indirebiliyordu. Yeni getirilen devlet katkısı uygulamasında ise katılımcıların vergi mükellefi olma koşulu aranmaksızın, doğrudan devlet katkısı teşvikinden yararlanla-

bilmelerine imkân tanınacak" diyor. Katkı payı ödemelerinin artık vergi matrahından indiril- meyeceğine dikkat çeken Sözütek, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bunun yerine her katılımcının ödediği katkı payının yüzde 25'i oranında devlet katkısı, devlet tarafından belirlenecek bir kamu kurumu tara- fından, ilgili katılımcının emeklilik sözleşmesinin bulunduğu emeklilik şirketindeki devlet katkısı alt hesabına yatırılacak. Katılımcılardan en az 3 yıl sistemde kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin yüzde 15'ine, en az 6 yıl kalanlar yüzde 35'ine, en az 10 yıl kalanlar yüzde 60'ına, sistemden emekli olarak ayrılanlarsa tamamına hak kazanacak."



Ajlan Sözütek

AHE'nin fon büyüklüğü 4 milyar TL'yi aştı

Anadolu Hayat Emeklilik, katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından pazar payını büyütme ve sistemdeki lider pozisyonunu güçlendirmeye devam ediyor. 14 Eylül itibarıyla ulaştığı 620 bin katılımcı sayısı ile lider olan Anadolu Hayat Emeklilik, fon büyüklüğünde de 4 milyar TL'yi aşan ilk emeklilik şirketi oldu. Anadolu Hayat Emeklilik, 2012 yılı başına göre fon büyüklüğünü 972 milyon TL artırarak bu açıdan da ilk sırada yer aldı. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, bireysel emeklilik sisteminin geldiği noktayı ve önümüzdeki döneme yönelik beklentilerini şöyle açıklıyor: "Türkiye, bireysel emeklilik sistemiyle 2003 yılında tanışmıştı. Bu yıl ekim ayında 9'uncu yaşını kutlayacağımız sistemin katılımcı sayısında 2.9 milyonu, fon büyüklüğünde ise 18.5 milyar TL'yi aştığını görüyoruz. Bireysel emeklilik sisteminin temel amacı, bireylerin çalışma dönemlerinde yaptıkları tasarrufları yatırıma yönlendirerek emeklilik döneminde sahip oldukları standartları sürdürmelerini sağlamak. Bu sistem kısa



Mete Uğurlu

sürede Türk halkının en güvendiği yatırım araçlarından biri haline geldi. BES'in işleyişi ve gelişimi açısından son derece önem arz eden ve uzun süredir üzerinde çalışılan yeni yasal düzenlemeler yavaş yavaş yürürlüğe giriyor. Yeni mevzuat düzenlemelerinin de katkısıyla sistemdeki gelişme trendinin yılın kalan döneminde de artarak süreceğini öngörüyoruz. 1 Ocak 2013'te hayata geçecek yeni teşvik modeliyle birlikte, 2023 yılı için belirlenen 124 milyar TL'lik fon büyüklüğü hedefinin ikiye katlanarak 240 milyar TL'ye revize edileceğini öngörüyoruz."

Öğretmenlere 50 TL bonus

24 Eylül 'de başlayan ve 30 Kasım 2012 tarihine kadar sürecektir "Öğretmenler Günü Bonus" kampanyasında öğretmenlere 50 TL bonus hediye edilecek. Bireysel emeklilik sistemi ödemelerini DenizBank Bonus Kart'la yapan öğretmenler de 50 TL bonus kazanacak. MetLife Emeklilik ve Hayat öğretmenlere yönelik yeni bir kampanya başlattı. DenizBank şubeleri, acenteler, kurumsal satış ve doğrudan pazarlama gibi çeşitli dağıtım kanallarıyla emeklilik ve hayat planları satan MetLife'in yeni kampanyasındaki iş ortağı ise DenizBank olacaktır. Eğitimi kalkınma için temel gereklilik olarak gören ve öğretmenlerin eğitim sistemi içinde en önemli yapı taşı olduğuna inanan MetLife, 24 Eylül'de başlayan "Öğretmenler Günü Bonus" kampanyasında MetLife Emeklilik ile bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil olan öğretmenlere 50 TL bonus hediye edecek. Kampanya, BES ödemelerini DenizBank Bonus kredi kartı ile 24 ay boyunca ödeme taahhüdünde bulunan öğretmenler için geçerli olacak.

En Büyük Patron Bizim Patron

**Vakıf Emeklilik'in sunduğu
Rahat Emeklilik Planı ile hem siz kazanın
hem de  alışanlarınız kazansın. şirketiniz
geleceğe güven dolu adımlar atsın.**

İlk kez Vakıf Emeklilik BES sözleşmesi yapan
müřterilerimize Vakıfbank BusinessCard ile
gerçekleştirdikleri her ödeme talimatı için
10 TL hediye!

İlk kez Vakıf Emeklilik BES sözleşmesi yapan
müřterilerimize, ödemelerini ilk 6 ay boyunca
**Vakıfbank Worldcard ile yaptıklarında, her
ay ödedikleri miktarın %10'u kadar
Worldpuan hediye!**



 **444 9 BES**
vakifemeklilik.com.tr

Kampanya, 01 Ekim - 10 Aralık 2012 tarihleri arasında
geçerlidir. Detaylı bilgi için sizi en yakın **VakıfBank** şubesine
bekliyoruz.

 **Vakıf Emeklilik**

 **VakıfBank**



Bireysel emeklilik caizdir

Bireysel emeklilik sisteminin kendisi caiz mi? Bu konuda insanımızın kafası oldukça karışık. Farklı yorumlar, fikirler var. Bu yazının amacı konu ile ilgili son noktayı koymak değil. Ancak dilimin döndüğünce bazı konulara açıklık getirmeye çalışacağım. **Sinan Metin** / Bireysel Emeklilik Uzmanı

Bireysel emeklilik sistemi bir tasarruf, yatırım ve emeklilik sistemi. İsminde emeklilik geçse de sistem özünde bireysel emeklilik sözleşmesi yapmak suretiyle adınıza açılan bireysel hesaplarda birikimlerin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi esasına göre işliyor. Sözleşmenizdeki şartları sağlamışsanız ve eğer isterseniz size birikimlerin üzerinden emeklilik maaşı ödemesi yapılabilir. Bu emeklilik ödemelerinde sağlık hizmetleri ve ömür boyunca size ve sizden sonra eş ve çocuklarınıza kalacak yüksek maaşlar söz konusu değil. Yüksek maaşı özellikle söylüyorum çünkü size ödenen para sizin hesabınızdaki toplam getirili paranız. BES, sosyal güvenlik sistemimizi tamamlayıcı nitelikte bir tasarruf ve yatırım sistemi. Ufak ufak biriktirerek yaşlılığınızda size ek gelir imkanı sağlıyor. Sistem güvenilir, şeffaf ve iyi çalışıyor. Devletin denetimi etkin ve emeklilik şirketleri genellikle başarılı. Sistem size gelirinizin bir kısmını disiplinli şekilde tasarruf etmeyi öğretiyor ve tasarrufu alışkanlık haline getiriyor. Böylece para biriktirebiliyorsunuz. Çok zor zamanlarınızda sistemde birikmiş paranızı alıp sistemden çıkabiliyorsunuz. Yeni kanun düzenlemesinde paranızın bir kısmını almak mümkün oldu. Ancak Hazine'nin şartları düzenlemesi gerekiyor. Bu da en erken 2013'te mümkün gözüktüyor. Muhanete muhtaç oluyorsunuz. Hesabınızda biriktirdiğiniz paranızla borç almaktan, kredi çekmekten, kredi kartı sarmalından, tefeciden kurtuluyorsunuz. Yani, tasarruf ediyorsunuz, biriktiriyorsunuz, ihtiyaç duyduğunuzda bu paranızı kullanabiliyorsunuz. Sistemin gereklerini yerine getirdiniz ve emeklilik döneminde maaş ödemesi istiyorsunuz. Bu durumda az ya da çok, süreli ya da süresiz gelirinizde bir artış olacağı muhakkak.

Peki, bunun Müslüman'a zararı ne? O zaman geliri artan bir Müslümandan mı korkuyoruz? Hayır, mesele refah içindeki Müslüman kardeşimiz değil. Devletin sosyal güvenliği yardımlaşma üzerine kurulu. Bireysel emeklilik; özel emeklilik ve şirketler bunu kar için yapıyor diyorsanız konuya bir de şu pencereden bakın lütfen:

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) 160 milyar TL civarındaki 2012 yılı bütçesi ile 10 bakanlığın bütçesinin toplamını aşıyor. Kurumun en önemli gelir kaynağını sigorta primleri oluştururken, en önemli giderlerini ise emekli aylıkları ile sağlık ödemeleri oluşturuyor. Kurumun gelirleri giderlerini karşılamaya yetmiyor. Bu sebeple her yıl devlet bütçesinden (Hazine'den) yapılan takviye ile kurumun açıkları kapatılıyor. 2009 yılı Merkezi Yönetim Bütçesinden Sosyal Güvenlik Kurumu'na 52,7 milyar lira aktarılmış olup, 2012 yılında da bütçeden SGK'ya yaklaşık 69 milyar TL (eski parayla 69 katrilyon) aktarılacağı tahmin ediliyor. SGK'da rakamlar iç açıcı değil. Eski para ile 69 katrilyon TL vatandaşın cebinden çıkıyor. Bunun adı çalışanlar için daha fazla prim ve tüm vatandaşlar için daha fazla vergidir. Eğer bunlar da yetmezse ülkenin borçlanmasındaki artıştır. Emekli maaşlarındaki azalıştır. Devlet bugünden yarına "Ben emeklilere maaş ödemekten vazgeçtim" diyemez. Ancak vatandaşını bu süreçte emeklilik döneminde gelirini artırması için teşvik edebilir. Yani özel şirketlerin yardımı ile vatandaşın tasarruf etmesini teşvik edebilir. İşte BES'te durum böyledir. Emeklilik şirketleri de düşük karlarla bu işi yürütmeye çalışmaktadır... Bu sistem ile Müslümanlar faize sokuluyor. Faiz; işte püf nokta burada...

Riba ve faiz konusunda kesin bir şey varsa o da bu konuda bir fikir birliğinin olmadığıdır.

Bireysel emeklilik sistemi katılımcıların birikimlerinin toplandığı ve değerlendirildiği bir kurumsal tasarruf sistemidir. Kurumsal tasarruflar sigortacılıktan sonra dünyanın ikinci büyük fon varlığını oluşturmaktadır.

Katılımcıların tasarrufları nerede değerlendiriliyor?

Katılımcıların tasarrufları emeklilik yatırım fonlarında değerlendiriliyor. Fonlar emeklilik şirketi tarafından kuruluyor, izin SPK tarafından veriliyor ve bu fonları uzman portföy yönetim şirketleri yönetiyor. Güzel ama benim hassasiyetim bu fonlar getiriyi nereden sağlıyor? Toplanan paralar piyasada helal işlerde mi çalıştırılıyor? Faiz var mı?

Kuran'da geçen ve bizim faiz olarak bildiğimiz kavram 'riba'. Açık bir şekilde yasak kılınan da 'riba'. İslam öncesi ve sonrasında riba uygulamaları ve bu uygulamaların günümüz ekonomisinde hangi kavramlara denk düştüğü ile ilgili birçok açıklama duymuşsunuzdur. Mesela: Bankaya para verdiğiniz ve bankadan kredi olarak aldığınız paraya verdiğiniz faizler ribadır. Hayır, modern ekonominin vazgeçilmez bir kurumu olan bankaların uyguladığı faiz riba değildir. Bu faiz sermayenin kirasıdır. İslamda asıl yasaklanan tefeciliktir, faiz değildir. Tefecilik mağdur ve zordaki insanı perişan eder ve bataklığa götürür. İnsanı ahlaki ve ticari anlamda çökertir ve çirkinleştirir. Tefeciliktir yasak olan. Riba karşılıksız elde edilen gelirdir, artıştır. Bunu insan yapmış ya da banka yapmış fark etmez. Kredisini ödeyemeyen iş adamı temerrüt faizleri sebebiyle borcunu çevirememekte işini kaybetmekte, çalışanları işsiz kalıp evlerine ekmek götürememektedir. Kredi verenler alacaklarını öyle ya da böyle sosyal sonuçlarını düşünmeden tahsil etmeyi istemektedir.

Alışveriş helal. Vade farkı helal. Alınan malı tekrar satarken kar koymak helal. Parası olmayana para vermek neden

haram? Paranın da bir alım gücü var. Enflasyon bu gücü azaltıyor. Üstelik paranın değeri, itibarı değil midir? Paramın geri ödemesini, tefecilik mantığı ile değil alım gücünü korumak mantığı ile daha fazla istesem bu da vade farkı gibi değil mi?

Banka işleri mudarabe (sermaye sahibi ile iş yapan arasındaki ortaklık) gibidir. Mudarebe taraflar arasında karşılıklı anlaşma sağlanarak karın orantılı şekilde paylaşılması üzerine kurulur. Bu helal. Bankacılıkta sermaye oranındaki kar baştan bellidir. Bu niye haram?

'Zaruretler meşru olmayanı meşru kılar' hukuk özdeyişine ise yanıt geç kalmaz. Müslümanların vazifesi yalnızca gitmek, çıkmaz yollara girmek değildir. "Ne yapalım devir böyle yapacak helal iş mi kalmış ki?" demek değildir. İslam, doğru yolu göstermek için gelmiştir; Müslüman da dinin ışığında aklını işleterek meşru seçenekler bulacaktır...

Riba ve faiz konusunda kesin bir şey varsa o da bu konuda bir fikir birliğinin olmadığıdır.

Peki ne yapacağız?

Dinin kolaylık ve iktisat üzerine kurulduğunu unutmadan ve harama girmemek için helali terk



etmeden akıl ve kalp gözümüzü özgür irademizi kullanacağız. İhtiyacımızı ve bize teklif edileni tanıyıp bileceğiz ve hassasiyetlerimize göre şüphe duyduğumuz şeyleri netleştireceğiz. Kendi kafamıza göre işi kitabına uydurmayacağız. Akıl ve kalp gözümüz daima açık olacak. Örneğin Bireysel emeklilik yaptırmak istiyorsak ve faiz hassasiyetimiz varsa paranın nerede değerlendirildiğini öğreneceğiz.

Bireysel emeklilik sisteminde birikimler emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir. Bu yatırım fonları çeşitlerine göre faiz, kar payı gibi getiriler sağlar. Hisse senedine bağlı fonlar kar payına ortak olmanız anlamına gelir. Ama ben helal iş yapan şirketlere ortak olmak istiyorum diyorsanız 'katılım endeksi' fonlarını seçeceksiniz.

Uluslararası sermaye piyasalarında finansmanı arttırmak için geliştirilen faizsiz bankacılık ilkelerine uygun yurtdışında ve Türkiye'de ihraç edilmiş her türlü sukuk (bizde kira sertifikası olarak biliniyor) ve benzeri faizsiz borçlanma araçlarına yatırım yapan, İMKB'de işlem görmesi şartıyla Türkiye'de Hazine Müsteşarlığı'na

ihraç edilen Gelire Endeksli Senetlere (İMKB'ye kote olan) (TL ve döviz) ve benzeri faize dayalı olmayan para ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapan fonları tercih edeceksiniz.

Ya da bunların dışında, hisse senetlerine ve katılım bankalarına yatırılan fonların bu kurumlarca kullandırılmasından doğacak kâr veya zarara katılma sonucunu veren, karşılığında hesap sahibine önceden belirlenmiş herhangi bir getiri ödenmeyen ve anaparanın aynen geri ödenmesi garanti edilmeyen fonların oluşturduğu katılma hesabına yatırım yapan fonları seçeceksiniz.

SPK'nın düzenlemelerinden sonra BES'te emtia fonlarına yatırım yapmak da mümkün olacak. Hassasiyetiniz nedeniyle helal olan ama verimsiz korunma(!) yolları tercih etmek zorunda değilsiniz. 2013 yılında uygulamaya girecek bireysel emeklilik hesaplarına devlet desteği ile birikimleriniz yüzde 25 daha fazla değerlenecek ve helal getirisi ile BES fonları birikimleriniz için verimli bir yatırım enstrümanı olacak. Dini hassasiyeti olan vatandaşların BES fonlarına ilgisinin artması helal kazanç sağlayan fon çeşitlerinin ve bu portföyün varlık değerinin artması demektir. Çeşitlilik ve fonların yüksek fon değeri sermaye piyasaları için Müslümanların hassasiyetlerinin makro ekonomik düzeyde değerlendirilmesini sağlayacaktır. Böylece mali piyasa içindeki aktörlerin müşterileri ile kar ve zarar paylaşımı konusunda daha işlevsel ve verimli yollar bulmaları mümkün olacaktır. Dindar vatandaşlarımızın bireysel emeklilik sistemine girmesi ile ülke olarak tasarruflarımız artacak, sermaye piyasası derinleşecek ve yatırım enstrümanları çeşitlenecek, devletin borçlarını daha ucuz yoldan çevirmesi mümkün olacak, ülkenin borçlanma maliyeti düşecek, sermaye ihtiyacındaki kişiler ve kurumlar ucuz şekilde bu ihtiyaçlarını karşılayabilecek. Sonrası daha fazla büyüme ve istihdam, daha refah vatandaşlar.

Akıl ve kalp gözünüz daima açık olsun.

s.sinan.metin@gmail.com



Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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

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



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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



Liberty Sigorta, 81 ilin risk karnesini çıkardı. Trafikte en çok ölümlü kazaya sebep olan faktörler; hızlı araç kullanma, kemer kullanmama ve cep telefonu kullanımı. En fazla hız aşımı yapanlar ise Erzurumlu erkekler.

En tehlikeli sürücüler Erzurumlu erkekler

Liberty Sigorta, trafik kazalarının yoğun olduğu ülkemizde, 81 ilin trafik risk haritasını çıkardı. Bahçeşehir Üniversitesi işbirliğinde ve Bahçeşehir Üniversitesi Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nilüfer Narlı ve Yeditepe Üniversitesi Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Aykut Toros'un danışmanlığında hayata geçirilen bu araştırmanın sonuçları nüfusa göre kaza oranı yüksek illerin, trafik kurallarına da en az dikkat eden şehirler olduğunu gösteriyor. Araştırma sonuçları, Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, Liberty

International Yol Güvenliğinden Sorumlu Yönetici Direktörü David Melton ve araştırmanın danışmanı Bahçeşehir Üniversitesi Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nilüfer Narlı'nın katılımıyla gerçekleştirilen bir basın toplantısı ile duyuruldu. Araştırma aracılığıyla Liberty Sigorta, trafikte en çok ölümlü kazaya sebebiyet verdiği belirlenen cep telefonu kullanımı, hız sınırının aşılması ve kemer kullanmama başlıkları altında tüm illerin risk karnesini çıkardı. Sonuçlara göre, Türkiye'nin trafik açısından en risksiz bölgesi İç Ege olurken, Doğu Marmara ve

Kuzeydoğu Anadolu en tehlikeli bölgeler olarak ölçüldü.

Araştırma sonuçları, Türkiye'nin yüzde 70'inin emniyet kemeri kullanmadığını, bu oranın kimi illerde yüzde 96'ya kadar yükseldiğini gösteriyor. Araç sürerken cep telefonu kullanımı konusunda, yüzde 8.9'luk kural ihlali ile göreceli olarak "geçer not" alan Türkiye'de, şoförlerin yüzde 27.9'u ise hız tahditlerini ihlal ediyor. Sonuçlar demografik açıdan incelendiğinde, kadınların hız tahditlerine uyma ve emniyet kemeri kullanımında erkeklere göre çok daha dikkatli davranmasıyla, kadınların trafikte daha temkinli olduğuna dair yaygın inanış da doğrulanmış oldu. Ancak cep telefonu kullanımı konusunda erkeklerin daha dikkatli olduğu gözlemlendi. Denetlemenin olmadığı yollarda gerçek-

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

leştirilen araştırma, sürücülerin bu tip yollarda daha dikkatsiz davrandıklarını ortaya koydu. Dış kontrolün, sürücülerini daha tedbirli araç kullanımına yönlendirdiği ve ölümlü trafik kazalarının sayısında azalma sağladığı gözlemlendi.

Araştırmadan çıkan diğer dikkat çekici sonuçlar şöyle:

- Ölçümlenen tüm kurallar çerçevesinde iller bazında yapılan toplam analizlere göre, illerimizin yüzde 25'i "yüksek riskli" ve yüzde 46'sı "riskli" ve yüzde 11'i "güvenli" olarak değerlendirildi.
- Eğitim düzeyi yükseldikçe, kurallara riayet oranının da arttığı belirlendi.
- İstanbul gibi büyük şehirlerde maddi hasarlı trafik kazaları görülürken, ölümlü kazaların ağırlıklı olarak şehirlerarası yollarda meydana geldiği ortaya çıktı.
- Emniyet kemeri kullanımının, özellikle tır, kamyon gibi uzunyol araçlarında hemen hemen sıfıra yakın olduğu tespit edildi.

Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, yaptığı açıklamada, Liberty Sigorta olarak trafik güvenliği konusunu önemsediklerini ve sahiplendiklerini, bu yöndeki farklı çalışmaları sürdüreceklerini belirtti. Yergin, "Hazırlığı yaklaşık altı aydır devam eden ve geçtiğimiz günlerde tamamlanan araştırmayı, proaktif sigortacılık yaparak kazaları önleme anlayışımız doğrultusunda; Türk insanının trafikte emniyet kemeri kullanımı, cep telefonu kullanımı ve hız sınırlarına uyma alışkanlıklarını ortaya koymak için hayata geçirdik. 92 saha koordinatörü ve 263 gözlem uzmanının 729 saat çalışarak gerçekleştirdikleri 8748 adet gözlemle bu değerli çalışmayı tamamladık. Araştırma, Türkiye'de ilk defa bu üç konuda 81 ilde uygulamaya geçmesi ile bir ilk niteliği de taşıyor" dedi. Toplantıda bir sunum

yapan Liberty International Yol Güvenliğinden Sorumlu Yönetici Direktörü David Melton ise trafik güvenliği konusundaki hassasiyetin, Liberty Sigorta'nın DNA'sında bulunduğunu ifade ederek, Türkiye'de de bu tip bir çalışma gerçekleştirilmiş olmasından ötürü duyduğu memnuniyeti ifade etti. Melton, sözlerini, "Liberty Mutual olarak sadece alınacak önlemleri belirleyerek riskleri azaltmak üzere kurulmuş bir Güvenlik Enstitüsü'müz var, bu konuda çalışmayı görevimiz biliyoruz. Dünyada 1 günde trafik kazalarında ölenlerin sayısı, tam 18 uçak kazasında gerçekleşen ölümlere eşit olarak ölçülüyor. Bu konuda daha çok çalışmamız ve ölümleri azaltmamız gerektiği açık" diye sürdürdü.

Araştırmada incelenen 3 temel konu ile ilgili detaylı sonuçlar ise şöyle ortaya çıktı:

Emniyet kemeri kullanımı

- Türkiye genelinden emniyet kemeri kullanmama oranı tüm araç tipleri açısından yüzde 70 ortalama gibi son derece yüksek bir oran olarak ölçüldü. Bu oran İstanbul'da yine yüzde 70 olarak kaydedildi.
- Tüm araç tipleri dikkate alındığında emniyet kemeri takma kuralı ihlalinin en sık gözlemlendiği il, trafik kazaları açısından riskli bölge olarak ayırt edilen Doğu Anadolu bölgesindeki Ağrı (% 96, 9) oldu. Ağrı'yı takip eden iller: Kahramanmaraş (% 94, 7), Hatay (% 92), Diyarbakır (% 91,3) ve Artvin (% 91,4).
- Emniyet kemeri takma kuralının en az sıklıkla ihlal edildiği il ise Kırşehir (% 42, 1). Kırşehir'i takip eden iki il ise Afyon (% 43, 9) ve Balıkesir (% 43). Diğer en yüksek riskli iller arasında Çorum (% 44, 2) ve Denizli (% 44, 2) de bulunuyor.
- Erkek sürücülerin % 71, 8'inin emniyet kemeri takma kuralına uymadığı, kadın

sürücülerde ise bu oranın % 41 olduğu gözlemlendi.

Cep telefonu kullanımı

- Cep telefonunu kullanmama kuralının ihlali, Türkiye genelinden tüm araç tipleri açısından yüzde 8, 9 gibi göreceli olarak yüksek olmayan bir oranda ölçüldü. İstanbul'da ise gözlemlenen araçların yüzde 7,9'unun bu kuralı ihlal ettiği gözlemlendi.
- Türkiye genelinde tüm araç tipleri dikkate alındığında, cep telefonu kullanmama kuralı ihlalinin en sık gözlemlendiği iller sırasıyla; Çanakkale (% 59, 7), Osmaniye (% 37, 5), Erzincan (% 34, 6), Ardahan (% 34, 1), Iğdır (% 31, 1), Kars (% 27, 5) ve Hakkari (% 27, 4) oldu.
- Tüm araç tipleri dikkate alındığında cep telefonu kullanmama kuralının en az sıklıkla ihlal edildiği ilin ise Kırıkkale (% 0,3) olduğu gözlemlendi.

Hız tahditlerine uyma

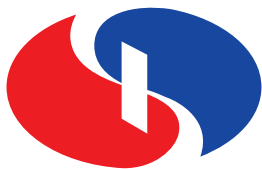
- Türkiye genelinde tüm araç tipleri açısından hız tahdidine uyma durumu yüzde 72,1 iken, bu oran illere ve bölgelere göre önemli farklılıklar gösteriyor.
- İstanbul'da araçların yüzde 0, 4'ünün bu kuralı ihlal ettiği görüldü. Ancak bu durumun genellikle trafik sıkışıklığından kaynaklandığı gözlemlendi.
- Türkiye genelinde tüm araç tipleri dikkate alındığında hız tahdidi kuralı ihlalinin en sık gözlemlendiği iller sırasıyla; Eskişehir (% 69, 9), Erzurum (% 69, 7), Karabük (% 65, 3), Sivas (%61, 9), Kütahya (%61) ve Karaman (% 60, 6) oldu.
- Erkek sürücülerin en yüksek oranda hız tahdidi kuralını ihlal ettiği illerin ise Erzurum (%76, 3), Eskişehir (%71, 4) ve Tekirdağ (%69, 2) olduğu gözlemlendi.
- Kadın sürücülerin hız tahdidi kuralını ihlal etme oranının yüksek olduğu iller ise Kocaeli (%66, 7), Ağrı (%50) ve Gümüşhane (%100) oldu.

EĞİTİM GÜVENCE SİGORTASI



Her İhtimale Karşı 13 Yıl Kesintisiz Eğitim

Bir defaya mahsus prim ödemesi ile 13 yıla kadar
enflasyon korumalı eğitim güvencesi



İŞIKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Sigortalı “yaşam iksiri”

İksir Resort Town, doğa cenneti Kastamonu Daday’da, 50’nin üzerinde aktivitesiyle, lezzetli yemekleri ve güler yüzlü hizmetiyle misafirlerine “yaşam iksiri” sunmayı vaat ediyor...

Uçsuz bucaksız bir doğa harikası. Yeşilin bin bir tonuyla sarının, turuncunun, mavinin tek karede bulunduğu bir cennet...

Kastamonu’ya bağlı Daday ilçesinden bahsediyoruz. İşte İksir Resort Town Yaşam & Tatil Kasabası, bu cennette misafirlerine “yaşam iksiri” sunma iddiasında. Beş duyuya da hitap eden İksir Resort Town’un bol oksijeniyle ciğerlerinizi, görseelliğiyle ufkunuzu, 50’nin üzerinde aktivitesiyle de yaşamınızı renklendiriyor, bedeninizi ve ruhunuzu besliyorsunuz.

Aydın ailesi, hayallerindeki yaşamı İksir Hanım’ın memleketi Kastamonu Daday’da hayata geçirmek için yola çıkmış. Orada düşündükleri yaşamı ve tatili bulduktan sonra da onu doğa düşkünü ve doğaya dost dostlarıyla paylaşmak amacıyla İksir Resort Town’u kurmuşlar. İksir Resort Town Yaşam & Tatil Kasabası Yönetim Kurulu Başkanı İksir Aydın, “aktivite dolu bir yaşam kasabası” olarak tanımladığı tesisin kuruluş amacını ve felsefesini şöyle özetliyor: “Doğa ve insana saygı felsefesinden yola çıkarak ‘yaşam iksiri’ formülünü hazırladık. Doğa, tarih, kültür, spor, hobi, yerel yaşam, doğal beslenme ve 365 günün gizemini yorumlayarak çok alternatifli yeni tatil anlayışını hayata geçirdik. Misafirlerimiz de bu çok konseptli tatilden çok mutlu oluyor. İksir Resort Town’da Ballıdağ’ın ormanlarının içinde akciğerleri besleyen, gençleştiren çam kokulu havasıyla yenilenme sağlayan çok özel tatil olanakları sağlıyoruz.”

Her zevk için aktivite var

“Her gün yeniden doğmak” sloganını benimseyen İksir Resort Town’da 50’nin üzerinde aktiviteye katılma imkanı var. Hayata renk katan bu aktiviteler şöyle sıralanabilir: Kapalı ve açık manede binicilik eğitimi; doğada atlı safari; dağ bisikletleriyle çevre turları; ATV ile gezi; Jeep safari; off road; fayton turları; trekking; kano; yüzme ve yüzme eğitimi; hamam ve sauna keyfi; çeşitli masajlar; Yumurtacı Göleti’nde olta balıkçılığı; kuş gözlemciliği; Soğucaova’da yaban hayat gözlemciliği; kışın hediklerle doğa yürüyüşleri; snow tube ile kar eğlencesi; kızaklarla kış keyfi; kayak turları; mevsimine göre çeşitli mantar türlerini inceleme ve toplama; ahşap atölyesinde ahşap oymacılığı sanatını tanıma ve hediye-lik eşya yapımı; atölyede ‘Daday sandalyesi’ yapımı; uçurtma yapımı; kızak yapımı; kışın engin karlarda atlı kızak keyfi; Daday tarihi yerler gezisi (Köpekçioğlu, Balaban Konakları, Mahmutbey Camii, kaya mezarları ziyaretleri); Kastamonu gezisi (Şerife Bacı Anıtı, Kastamonu kalesi, saat kulesi, Münire Medresesi, Etnografya Müzesi); Tarihi İksir Hanım Konağı’nda müzik dinletileri; dünyaca ünlü kanyon, mağara, şelale gezileri; fotoğraf safarileri; üretim çiftliği ziyaretleri; hobi bahçeleri yapmak; kendi topladığı ürünlerle reçel, pekmez, turşu, şurup, ekmekek yapımına katılmak; doğa resimleri çalışması; Soğucaova bölgesiyle gezileri; bahçe satrancı; dart; petank;



İksir Aydın, İksir Resort Town Yönetim Kurulu Başkanı

masa tenisi; badminton; çocuk parkı; mini club; geleneksel ve unutulmaya yüz tutmuş sepet yapımı sanatını gözleme; dokuma tezgahlarında gözlem; çim sahada futbol keyfi; basketbol, voleybol ve hentbol gibi takım oyunları; tavla, scrabble, tabu gibi oyunlar; çocuklara yönelik origami; çocuklara yönelik yüzme ve binicilik eğitimlerini de içeren yaz kampları; kampçılık... Çiftlikte üretilen ürünlerle doğayla iç içe olmayı sağlayan tesis, aynı zamanda konforu özleyenlerin ilgi odağı haline geliyor.

Doğal atmosferde bayi toplantıları Holdingler, şirketler, dernekler, kurum ve kuruluşlar; hem doğa hem de aktivitelerden yararlanarak, iş yaşamlarının gerektirdiği toplantı, konferans ve motivasyon eğitimlerini her türlü teknik ekipmanla donatılmış toplantı salonlarında yapabiliyor. Aynı zamanda aileleriyle birlikte olmanın keyfini yaşıyorlar. İksir Aydın, yoğun



talep gören bayi toplantıları için sundukları avantajları şöyle anlatıyor:

“Açık alan organizasyonlarında 1000 kişiye, kapalı alan organizasyonlarında ise 600 kişiye kadar hizmet verebiliyoruz. Tesisimizde kapalı yüzme havuzu, hamam, sauna, jakuzi ve masaj odaları ile spa merkezi, toplantı salonları, modern ahırlar, binicilik merkezi, Ballıdağ'da kış sporları ve yayla turizmi merkezi, Jeep safari, ATV turları, bisiklet turları ve her türlü doğa aktivitesi için ekipman bulunuyor. İksir Resort Town bünyesindeki marangozhanede atölye çalışmaları yapılıyor. Ayrıca futbol sahası ve kapalı spor salonu, amatör ve profesyonel spor takımlarına, gruplara hizmet veriyor. Özetle, yaşam kasabamızda dünle bugünü, nostaljiyle teknolojiyi harmanladık. Herkesin hayali olan çok özel bir tesisi hayata geçirerek, hazırladığımız ‘yaşam iksir’ni tüm misafirlerimizin paylaşımına sunduk.” İksir Aydın, lezzetli yöresel yemekler ve çalışanların güler yüzlü hizmetine de değinmeden geçemiyor. İksir Resort Town'da anketler ve yüz yüze görüşmelerle yüzde 100'e yakın misafir memnuniyeti sağlanmış. Aydın, bu konuda çok iddialı olduklarını vurguluyor:

“İksir Resort Town'a gelen misafirlerimiz mutlaka yeniden geleceklerini söyleyerek ayrılıyor. Burada doğal yaşam ve doğal beslenmeyi konforla bütünleştirerek sunuyoruz. Gittikçe daralan kent yaşam alanları, stresli iş ve günlük yaşam, doğaldan uzak beslenme gibi birçok etken; gelecek yıllarda insanların daha çok doğayla iç içe olma, bol oksijenle sağlık kazanma, doğal ürünlerle beslenme, hobilerini sevdikleriyle paylaşarak tatil yapma isteklerini artırıyor. Bizler bizzat insanların bu tür taleplerine tanık oluyoruz. Domates toplamayı ilk defa bahçemizde deneyimleyen çocukların sevinci, sıcak köy ekmeğini doğal tereyağıyla yiyen büyükannenin geçmişteki eşsiz duyguyu yeniden yaşaması, atlarla safariden dö-



nerken ormandan topladığı mantarları yanında getiren misafirin gözlerinden okunan keyfi bizleri mutlu ediyor. Yine toplantı salonlarımızda iş yaşamının sorumluluğunu yerine getirip dışarı çıkan ve sevdikleriyle beraber orman yürüyüşünde rastladığı karacayı fotoğraflamayı başaran şanslı misafirlerimiz, bize turizmde doğru yolu seçtiğimizi gösteriyor. Misafirlerimizin burada çok mutlu olmaları, yeni deneyimler kazanmaları, tekrar tekrar gelmek istediklerini ifade etmeleri ve gelmeleri, bizleri çok ama çok mutlu ediyor.”

“Ferdi kaza sigortamız bile var”

İksir Aydın, hem tesisleri hem de kendileri için her türlü sigortaya ilgilerinin olduğunu vurguluyor. İksir Resort Town Yaşam & Tatil Kasabası yangın, deprem gibi tüm risklere karşı teminat altına alınmış. Aydın, “Kendimiz de ferdi kaza sigortası yaptırдық. Böylece hem kendimizi hem de tesisimizi güvende hissediyoruz” diyor.

İletişim bilgileri

İksir Resort Town Yaşam & Tatil Kasabası

Telefon: 0366 616 10 16

Web: www.iksirresorttown.com

İksir Resort Town'dan yapmadan dönmeyin

- * Yumurtacı Göleti-Ceviztepe arası bisiklet turu (7 kilometre),
- * Taşçılar Göleti-Yumurtacı Göleti arası bisiklet turu (15 kilometre),
- * Kös Deresi boyunca trekking (3.5 kilometre),
- * Göktepe'ye ATV'yle gezinti, at safari ya da trekking (7 kilometre),
- * Ballıdağ'a trekking (18 kilometre),
- * Yumurtacı Göleti etrafında trekking (3.5 kilometre),
- * Gölet etrafında göçmen kuşları gözleyin, barbekü keyfi yaşayın,
- * Ballıdağ-Kule arası trekking (9 kilometre),
- * Elveren Yaylası'nda mantar türlerini keşfedin, buraya özgü kırmızı karıncaları gözlemleyin,
- * İksir Resort Town'a 30 km mesafede bulunan, balıyla ve ahşap konaklarıyla meşhur Karacaören Köyü'nü ziyaret edin...



Sonbahara enerjik girmenin 18 formülü

Yaz bitti sonbahar geldi... Ancak mevsim değişiklikleri, özellikle de sıcak havalardan sonra gelen sonbaharda yorgunluk, halsizlik, uyku isteği ve konsantrasyon bozukluğu gibi birçok soruna yol açabiliyor. Bahar yorgunluğundan kurtulmanın yolu ise öncelikle 'doğru beslenmekten' ve 'yaşam alışkanlıklarını değiştirmekten' geçiyor. İşte sonbahara enerjik girmenin 18 formülü... Uzm. Dyt. Burcu Ince

1. Kahvaltınızı atlamayın

Kahvaltı yapmadan güne başlamayın. Kahvaltıda ağır yiyeceklerden oluşan besinler yerine hafif yiyecekleri seçin. Hafif ve sağlıklı yapılan kahvaltı sindirimi zorlamayacağı ve enerji döngüsünü aktive edeceği için daha zinde bir gün yaşamınızı sağlar.

2. Az az ve sık sık beslenin

Öğün sayısını arttırın. Öğünlerinizi 2.5-3 saat arayla yiyin, uzun süre aç kalmayın ve bir öğünde çok fazla yemek yiyerek midenize yüklenmeyin. Sindirim sisteminin zorlanması sizin de zorlanmanız ve yorulmanız anlamına geliyor. Bu yüzden öğünlerinizde ağır yağlı yemeklerin yerine hafif buğulama veya ızgara tarzı besinleri tercih edin ve mevsimine uygun sebze ve meyveleri tüketmeye dikkat edin.

3. Haftada en az 2 kez balık tüketin

İyi bir protein kaynağı olan balık aynı zamanda B grubu vitaminleri, demir, krom, selenyum ve iyot minerali içeriyor. Protein içeriği halsizlik ve yorgunluk şikayetlerine iyi gelmekle birlikte, kas tonusunun artmasını da sağlıyor. B grubu vitaminler ise sinir iletimindeki reaksiyonlarda görev almasından dolayı enerji metabolizmasını olumlu yönde etkiliyor.

4. Günde 10-12 bardak su için

Bol su içmeniz vücut direncini sağlamada ve toksinlerin atılmasında fayda sağlıyor. Günlük su tüketimi artırmanız baharda değişen hormonal ve

çevresel etkilerin vücutta yaratacağı ödemi azaltacağı için günde 10-12 bardak tüketin.

5. Haftada en az 1 defa kuru baklagil tüketin

Kuru baklagiller; B grubu vitaminleri ile demir, potasyum ve yoğun posa içerdiklerinden dolayı kan şekerini dengede tutarak vücudun direncini arttırıyorlar. Sofranızda her hafta en az bir kez fasulye, nohut, mercimek, barbunya, bakla, kuru börülce veya soya fasulyesi gibi baklagillerden biri olmalı.

6. Günde 2-3 adet ceviz veya 10 adet fındık tüketin

Niasin, E vitamini, demir ve potasyum içeren yağlı tohumları tüketmeye özen gösterin. Sert kabuklu yağlı tohumların içeriğindeki E vitamini antioksidan özelliği yorgunluğa ve halsizliğe iyi gelebiliyor. Ancak yüksek enerji içeriği nedeniyle tükettiğiniz miktarı abartmayın.

7. Her öğününüzde süt ve ürünlerine yer verin

Niasin, B2 vitamini, kalsiyum, fosfor, protein, potasyum bu dönemde artan kemik ve eklem ağrılarının azalmasını ve kemik sağlığının uyarılmasını sağlıyor. Her öğünde peynir, yoğurt, ayran, cacık, süt veya kefir yer verin. Ancak bunların yarım yağlı veya yağsız olanlarını tercih etmeyi de unutmayın.

8. Ani iştah artıran besinlere el sürmeyin

Patates, pirinç pilavı, beyaz ekmeğe, çay şekeri ve bal gibi kan şekerini hızlı yükselten ve ani iştah artışına neden olan yüksek glisemik indeksli besinlerden kaçın. Bu besinler kan şekerinin hızlı yükselmesine ve ani yükselen kan şekeri nedeniyle yorgunluk ve

ani uyku basması problemlerine neden olup, bahar yorgunluğu yakınmalarını artırıyor. Bunların yerine kan şekerini hızlı yükseltmeyen ve tok tutan tam buğday, tam çavdar ekmeği, bulgur pilavı, yulaf gibi düşük glisemik indeksli besinleri tercih edin.

9. Yeşil yapraklı sebze tüketimini artırın

Vitamin ve mineraller açısından zengin yeşil yapraklı sebzelerin, özellikle de koyu renkli olan ıspanak, roka, pazı, nane gibi mevsim sebzelerinin tüketimine özen gösterin. Vitamin ve mineral kaybı olmaması için çiğ veya yüksek sıcaklıkta kısa sürede, az suda veya buharda pişirin. Yeşil yapraklı sebzelerin içeriğindeki antioksidanlar serbest radikallerin oluşumunu önleyerek vücudun direncini artırır.

10. Günde en az 3 porsiyon meyve tüketin

Baharda vücudun daha çok vitamin ve minerale ihtiyacı oluyor. Özellikle antioksidan içeriğinden fazla olan A, C vitamini ve potasyumdan zengin meyveleri seçmeye çalışın. Meyve tüketimini arttırabilmek için bu mevsimde kuru meyvelerden de yararlanabilirsiniz.

11. Haftada en az 2 adet yumurta tüketin

Protein olarak anne sütünden sonra gelen yumurta aynı zamanda niasin, A vitamini, E vitamini, demir, B2 vitamini içeriyor. Yumurtayı herhangi bir sağlık sorununuz yoksa farklı günlerde olmak koşulu ile hafta da 2 defa tüketebilirsiniz.

12. Her gün bitki çayı için

Bağıışıklık sistemini güçlendirerek vücut direncini artıran ekinezya, A,C,E vitaminlerini içerir. Kuşburnu ise A, B1, B2, C, E ve K vitaminleri, fosfor ve potasyum açısından zengindir. Adaçayı A, B ve C vitamininden oluşur. Bu vitaminler içerdikleri yüksek antioksidanlar nedeniyle vücuttaki yabancı maddelerin uzaklaştırarak direnci artırır. Günde 1-2 fincan bitki çayı için.

13. Uyku düzenini sağlayın

Gün ışığı değişikliğinin üstesinden gelmenin en iyi

yolu, yeterli ve kaliteli uyumaktır. Ortalama 7-8 saatlik uyku adaptasyon sürecinde yeterli olacaktır.

14. Egzersizi yaşamınızın parçası haline getirin

Düzenli yapılan spor vücut metabolizmasını hızlandırır. Hızlanan metabolizma da bedenin adaptasyonunu kolaylaştırır. Bu nedenle her gün, tercihen bol oksijenin bulunduğu ortamlarda en az 30 dakika tempolu yürüyüş yapın.

15. Çalışma temponuzu düşürün

Yoğun çalışma saatleri arasında temiz hava ve gün ışığından faydalanmak için aralarda küçük molalar verip, kapalı ortamdaki çıkın. Yemek saatlerini ofis dışında açık havada geçirin. Bu hem yemeği daha eğlenceli kılar hem de gün içinde güneşten faydalanmanız için iyi bir bahane olur.

16. Kısa tatil ve doğa yürüyüşleri yapın

Hafta sonları açık havada, doğada yapacağınız yürüyüşler vücudunuzu canlandırmaya yardımcı olacaktır. Çünkü açık havada zaman geçirdiğinizde gün ışığından daha fazla yararlanıp, vücudunuzun daha hızlı adaptasyon olmasını sağlarsınız.

17. Ofisinizde gevşeme egzersizi uygulayın

Çalıştığınız ortamın havasını temiz tutmak ve sık sık havalandırmak vücudunuza daha iyi gelecektir. Masa başındayken nefesinizi düzenlemek için yapacağınız egzersizler solunum ve kan dolaşımınızı rahatlatır. Bunun için burnunuzdan derin nefes alıp, ağızınızdan soluk verirken içinizden 5'e kadar sayın. Bu egzersizi gün içinde birkaç kez tekrarlayın.

18. Kaslarınızı kasın

Oturduğunuz yerde sırayla kol ve bacak kaslarınızı, ardından karın kaslarınızı 15'er saniye kasıp bırakın. Son olarak da tüm vücudunuzu 15 saniye kasıp bırakın. Bu egzersiz tüm vücudunuzda müthiş bir gevşeme hissi yaratacak ve stresin bedeninizde yarattığı gerginliği giderecek. Egzersizi gün içinde istediğiniz kadar uygulayabilirsiniz. Ayrıca tüm kaslarınızı çalıştırarak hem kas gücünüzü hem de enerji harcamanızı arttırabilirsiniz.

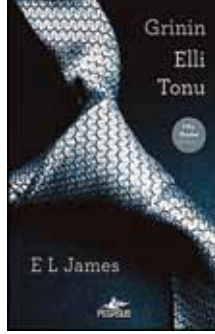




**Sinematografi
Üzerine Notlar**
Robert Bresson

**Çeviri: Nilüfer
Güngörmüş**
Küre Yayınları,
72 sayfa

Farklı sinematografik anlayışıyla öne çıkan Fransız yönetmen Robert Bresson'un sinemaya ya da hayata bakışını özetleyen Sinematografi Üzerine Notlar pek çok sinemaseverin ilgisini çektiği için ikinci baskısı ile raflarda yerini aldı. Aslında resim eğitimi alan Bresson, 30'lu yıllarda filmlerle tanıştı, bu dönemde kısa filmler ve komedi ağırlıklı skeçler yaptı. İlk konulu film denemesini 1943 yılında gerçekleştirdi. Bir Köy Papazının Günlüğü'nden Lancelot'ya, Jeanne d'Arc'tan Para'ya kadar pek çok sıra dışı filme imza attı. Oyuncuları model olarak tanımlayan Bresson filmlerinde özellikle müziğe büyük önem verdi. Bresson filmlerinde genellikle erdem, masumiyet ve suç, yenden yaradılış ve çürüme temalarında yoğunlaştı. Bu sinema ustasının kaleminde sinematografiye bir göz atmak isteyenler için ideal bir kitap.



Grinin Elli Tonu
E. L. James

**Çeviri: Sevinç Seyla
Tezcan**
Pegasus Yayınları,
576 sayfa

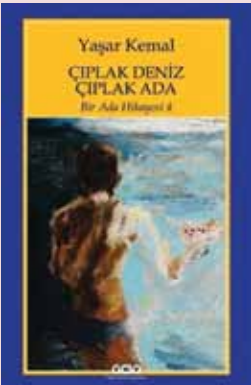
Geçen ayın en çok satan romanlarından biri de E. L. James'in kaleme aldığı Grinin Elli Tonu oldu. Tüm dünyada 50 milyonu aşana satış rakamına ulaşan James'in erotik romanı Türkiye'de de yoğun ilgi görüyor. Yoksul genç kız, yakışıklı ve zengin erkek formülünün başarılı bir uyarlaması olarak değerlendirilen kitap erotik öğeleriyle de okurları kendisine çekiyor. E-kitap formatında da sunulan James'in romanının konusu şöyle: Edebiyat öğrencisi olan Ana Steele, genç girişimci Christian Grey'le röportaj yapmaya gittiğinde son derece çekici, zeki ve sinir bozucu bir adamla karşılaşır. Toy ve masum Ana, bu adama duyduğu arzu karşısında şaşkına döner ve adamın gizemli doğasına rağmen ona yakınlaşma arzusuyla yanıp tutuşur. Ana'nın güzelliği, zekası ve özgür ruhuna direnemeyen Grey de onu istediğini kabul eder, ancak şartları vardır...



**Yazar Olabilir
miyim?**
Yaratıcı Yazarlık
Dersleri
Semih Gümüş

Notos Kitap,
183 sayfa

“Yazanlar ve okuyanlar için vazgeçilmez bir kılavuz kitap” olarak tanımlanan Semih Gümüş'ün yazar adaylarına ya da hobi olarak yazmak isteyenlere pratik derslerden oluşan bir rehber sunuyor. Kitapta yaratıcı yazma yöntemleri, anlatım metotları ve bir metnin bölümleri gibi başlıklar altında ele alınan yaratıcı yazarlık dersleri oldukça pratik bilgiler içeriyor. Kitabın birinci bölümü (Dört Aşamalı Okuma Önerisi) okurları bir tür planlı okumaya hazırlarken ikinci bölümü ise yaratıcı yazmaya hazırlıyor. Gümüş'e göre “Doğru bir okuma biçimi edinmiş, dolayısıyla okuduklarının anlamlarını kendi başına sökebilen ve kendi yazdıklarını bütün yazınsal öğeleri soyutlayarak çözümleyebilen, eleştirebilen yazar adayı, aynı zamanda okumayla yoğun ve sürekli bir ilişki içinde yaşamayı başarabilirse yazmayı da er geç başarır”.



**Çıplak Deniz
Çıplak Ada /
Bir Ada
Hikayesi-4**

Yaşar Kemal

**Yapı Kredi
Yayınları,**
272 sayfa

Yaşar Kemal'in “Fırat Suyu Kan Akıyor Baksana” romanı ile başlayan, “Karıncanın Su İçtiği” ve “Tanyeri Horozları” kitaplarıyla devam eden Bir Ada Hikayesi dördüncüsü, son kitabı “Çıplak Deniz Çıplak Ada” ile tamamlandı. Bir Ada Hikâyesi dördüncüsü, savaşımlardan, kıyımlardan, sürgünlerden arta kalan insanların, Yunanistan'a gönderilen Rumların boşalttığı bir adada yeni bir yaşam kurma

çabalarını konu alıyor. Ağıtların diliyle, kendi özgün dilini harmanlayan Kemal, bu dördüncü tarihle destanları kaynaştırıyor. “Çıplak Deniz Çıplak Ada”, Yaşar Kemal'in yerlerinden edilen insanların Ege'de bir adada yeni bir yaşam kurma çabalarının destansı öyküsünü konu alıyor. Dördüncünün bu son romanında, geçmişin yaraları kapanmaya yüz tutmuş ama izleri kalmıştır...



Risk almayın, sigortasız kalmayın!

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

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



ASYACard

www.asyacard.com.tr



HER GİZİK BU KADAR
İYİ GÖZÜKMEZ.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.