

Senin  
Yanında



4 Mevsim  
Acil Tedavi

İşim Rahat  
İçim Rahat



Artı Konut

Seyahatim Güvende



Başka Kasko

Eğitim  
Güvence



Okula Devam

**Sağlıktan konuta, trafikten Facebook'a,  
kimlik korumadan eğitime işte yeni ürünler**

## Yeni ürün

## şenliği



**Sigorta yaptırmadan  
kayak yapmayın!**



**Yeni dönemde acente  
olabilmenin koşulları**

# SMART

Seyahat Sağlık Sigortası



## SMART Seyahat Sağlık Sigortası ile öğrenciler tüm dünyada Groupama güvencesinde!

- 7/24 Asistans Hizmeti
- Acil durumlarda 30.000€'ya kadar Tıbbi Tedavi Teminatı
- Ücretsiz Ambulans
- Kapkaç ve Overbooking Teminatı
- Kayıp Bagaj Teminatı
- Nakit Avans Teminatı





## Mutsuzluk sigortası

*İşsizlik sigortası olur da mutsuzluk sigortası olmaz mı? Böyle bir sigorta ürünü satılsa siz almaz mısınız?*

*Düşünsenize, yılın başında mutlusunuz ve yıl ortasında mutsuz olma riskinize karşı bir sigorta ürünü alıyorsunuz. Mutsuzluk durumunda şirketinizden aldığınız teminatlarla tatil yapıyorsunuz, bir süre işe gitmiyorsunuz. Kısıtlı bir süre de olsa mutlu olmanın sırlarını sigorta şirketiniz aracılığıyla arıyorsunuz.*

*Şirketinizin size sağladığı imkanlarla mutluluğu bulur musunuz bilemem ama bir süre rahat edeceğiniz kesin!*

*Bu ayki sayımız için geçen yıl çıkarılan yeni ürünleri derledik. "En yaratıcısı hangisi" diye düşünürken aklıma geldi; böyle bir sigorta ürünü olabilir mi? Mutsuzluk sigortası adıyla bir ürün çıkarılsa hangi sigorta şirketi pazarlar? Ya da Türkiye gibi bir ülkede böyle bir ürüne teminat verilir mi?*

*Biraz uçuk kaçık düşünelim ve mutsuzluk sigortası olduğunu, satın almak için de herkesin sıraya girdiğini kabul edelim. Siz böyle bir ürün için kaç lira prim ödemeyi göze alırdınız?*

*Siyasi gündemin gergin, insanların sürekli huzursuz olduğu bir ülkede sizce de böyle bir ürüne ihtiyaç yok mu? Malum 2014 uzun ve zor bir yıl olacağı için herkesin daha fazla mutluluk ihtiyacı duyacağı kesin. Onun için 2014'ün en popüler ürünü olmaz mı?*

*Gerçekten Türkiye'de sigorta şirketleri çok yaratıcı ürünler çıkarıyor. Her alanda herkese göre butik ürünler var. Üstelik bu ürünlerin hem işyerleri hem de bireyler için seçenekleri mevcut. Bakkala, eczaneye, pansiyoncuya, otelciye, aklınıza gelebilecek her kesime özel ürünler çıkaran bir sigorta sektöründen bahsediyoruz. Bireysel ürünlerde de aynı çeşitliliği görmek mümkün. Artık eskisi gibi herkese aynı ürün satılmıyor. Fiyatıyla, teminatıyla, kısacası her yönüyle kişiselleştirilmiş ürünler satılıyor. Böyle olunca da ürünlere ilgi artıyor. Onun için bu sayımızda geçen yıl piyasaya sürülen yeni sigortacılık ürünlerini derledik. 2014 yılına ışık tutması açısından oldukça önemli olduğunu düşündüğümüz bu ürünler öyle uygun fiyatlara öyle büyük teminatlar veriyor ki, arayıp sorsanız sizler de inanamayacaksınız.*

*Ürünlerin bol olduğu bu dönemde, mutsuzluk sigortası dahi satın almanız asla kullanmayacağınız bir ay diliyorum!*

## Künye

**İhtiyaz 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**  
**Abdullah Çetin**  
acetin@finansgundem.com

**Yayın Koordinatörü**  
**Filiz Sonmaz**  
fsonmaz@akilliyasamdergisi.com

**Art Direktör**  
**Halil Günüş**  
hgunes@akilliyasamdergisi.com

**Editör**  
**Berrin Vildan Uyanık**  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

**Reklam Rezervasyon**  
**Seda Uygun**  
suygun@finansgundem.com

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

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







42



48



56

24



30

62



# İçindekiler

14

**Sigortacı-gemici güç birliği**  
Üç kamu sigortacısı ile üç muhabir şirketin bir araya gelerek kurduğu Türk P&I, 30 milyon dolarlık pazarın üçte birini hedefliyor...

42

**"Dünyaya asistans çözümleri ihraç ediyoruz"**  
Asistans şirketleri, sigortacıların önemli yükümlülüklerini devralarak onlara asıl işlerine yoğunlaşma fırsatı sunuyor...

62

**Yöneticilerin 'İngilizce eğitim meclisi'**  
a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı'nın kurucusu Feray Polat Sarı, birçok ülkede 'kişiyeye özel' mesleki İngilizce eğitim programları arıyor...

16

**Trafikte 'hakkaniyet' dönemi**  
Sık kaza yapanlar özölse de hiç hasar yapmayanlar yüzde 60'a kadar polise indirim alabilecek...

48

**"Şarkılar sigortam, Fenerbahçe sevgilim"**  
Şiir, şarkı sözü, roman, gazete, magazin, futbol... Bunları bir potada, üstelik derin bir aşkla kim eritebilir? Tabii ki şair kalpli şövalye Hakkı Yalçın...



## yazarlar

24

**Kampanya şenliğine hazır olun**  
2013'te pek çok yeni ürün çıkarıldı. 2014 ise bu ürünlerin daha fazla tanıtıldığı bir yıl olacak...

52

**İkiz değiller, aralarında 2 ay var!**  
İkisi de 1953 doğumlu. Aynı yıllarda, aynı üniversitede okumuşlar. Sigortacılık kariyerleri aynı yıl başlamış...

34

**Dalkın Delican**  
BES'in en uzun yılı

30

**Kayak yapmak sigortayla daha keyifli**  
Seyahat sigortası poliçeleri, yurtiçi ve yurtdışında kesintisiz tatil keyfi için kapsamlı teminatlar sunuyor...

54

**Yolu eksperlikten geçen yöneticiler**  
Sigorta şirketlerinde yöneticilik yapan birçok ismin daha önce eksperlik yaptığını ya da eksperlik belgesi aldığını biliyor muydunuz?..

41

**Musa Günaydın**  
Zıt kardeşler: FOB ve CIF

36

**BES'in 2013 karnesi**  
2003'te BES kurulduğunda 9 olan emeklilik şirketi sayısı 2013'te 18'e yükseldi. Sistemin 10'uncu yılında 2 bin 205 katılımcı emekli oldu...

56

**Acentelik yeniden prestijli meslek oluyor**  
Koşulları sağlayamayan 4 bin acente kapandı. Peki yeni dönemde kimler, hangi koşullarda sigorta acentesi olabiliyor?..

46

**Zeynep Turan**  
Yine mi ek sermaye?

38

**"Sigorta kurumsal sürekliliğimizin güvencesidir"**  
Araç üstü ekipman sektörünün en büyük ihracatçısı Katmerciler, sigorta konusunda hassas...

60

**Ali Savaşman**  
Müşteri adayı, lütfen bana saygı göster!

**Türk Hava Yolları'nın  
en değerli varlıkları bizim  
güvencemizde. Ya sizinkiler?**



**Güneş Sigorta**, uzman kadrosu ve kaliteli hizmet anlayışıyla Türk Hava Yolları'nın genişleyen filosunu, 2014 yılında da güvence altına alıyor!

**GÜNEŞ SİGORTA**  
"Değerlerimizin Sigortası"

# Anadolu Sigorta'nın ikinci ismi Tiryakioğlu oldu



Filiz Tiryakioğlu

Anadolu Sigorta'nın 25 Aralık 2013 tarihinde yapılan Yönetim Kurulu toplantısında, Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, 1. Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. Böylece Tiryakioğlu, mevcut görevlerine ek olarak, Genel Müdür Musa Ülken'e vekâlet etmek ve genel müdür yardımcıları arasındaki eşgüdümü sağlamak görevlerini de üstlenmiş oldu.

1967 yılında İstanbul'da doğan Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta ailesine 1985 yılında Yangın Müdürlüğü'nde memur olarak katıldı. 1990 yılında aynı müdürlükte Servis Yetkilisi Yardımcılığı'na yükselen Tiryakioğlu, 1993 tarihinde Hasar Müdürlüğü'ne Servis Yetkilisi unvanıyla atandı. 1996 yılında aynı müdürlükte sırasıyla II. Müdürlüğe, 1998'de ise Müdür Yardımcılığı'na yükselen Tiryakioğlu, 2000 yılında, Eğitim Müdürlüğü'nde Müdür unvanını aldı. 2004 tarihinde İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü görevine getirilen Filiz Tiryakioğlu, 2008 yılında Genel Müdür Yardımcısı, 25 Aralık 2013 tarihinde ise 1. Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

Acente ve Kanal Yönetimi Müdürlüğü, Banka Sigortacılığı Müdürlüğü, İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü ile Kurumsal İletişim Müdürlüğü'nden sorumlu olan Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü mezunu.

## ANADOLU SİGORTA

### KASKO VE TRAFİK SİGORTALILARINA YÜZDE 20 İNDİRİM

Pirelli'den otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç lastiği alan tüm Anadolu Sigorta Kasko ve Trafik Sigortası poliçe sahipleri, yüzde 20 indirim kazanıyor. Pirelli'nin Anadolu Sigorta ile başlattığı kampanya 28 Şubat 2014 tarihine kadar devam ediyor. Kampanya kapsamında tüm Anadolu Sigorta Kasko ve Trafik Sigortası poliçe sahipleri Pirelli yetkili satıcılarında otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç lastiklerinde yüzde 20 indirim avantajından yararlanıyor. Poliçe sahiplerinin [www.pirelliclub.com](http://www.pirelliclub.com) sayfasına girerek, oluşturdukları indirim kuponlarını ve poliçelerinin kişisel ve araç bilgileri içeren sayfasının kopyasıyla Pirelli yetkili satıcılarına başvurması yeterli.







**Hasarsızlığa  
devam!**

**500 TL'ye  
kadar küçük  
hasarlarda...**

**Ebat limiti  
yok!**



**ERGO Başka Kasko  
Hasar varsa engel yok.**

**ERGO Acentelerine gelin  
ya da TC Kimlik ••✉▶▶6700**

444 0 466 [f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [i](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye - [www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com)

**Turkcell harici operatörler için 0532 752 6700**

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 500 TL'dir. Bilgi: [www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com).

**ERGO**  
Sigortalamak anlamaktır.

# Kişisel bilgisayarlara asistans hizmeti

Groupama Sigorta'dan konut sigortası yaptıran herkese ücretsiz bilgisayar asistans hizmeti veriliyor. Groupama, bilgisayarınızda yaşayacağınız her türlü sorun için "Bilgisayar Asistans" hizmeti başlattı. 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren Groupama Sigorta'dan konut sigortası poliçesi alan veya mevcut poliçesini yenileyenler, ücretsiz bilgisayar asistans hizmetinden yararlanabilecek.

Groupama, kişisel amaçlı kullanılan masaüstü ve dizüstü bilgisayarlarda mevcut olan yazılımlar (Windows XP, Windows Vista, Windows 7 işletim sistemleri, Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Internet Explorer, internet araçları vb) konusunda müşterilerine destek verecek.

Groupama, bilgisayar asistans hizmetini asistans hizmetlerinde birlikte çalıştığı Europ Assistance ile sunuyor.

Groupama'nın konut sigortası paketleri kapsamında sağlayacağı bilgisayar asistans hizmeti, telefon yoluyla veya gerektiğinde sigortalının sözlü veya elektronik ortamda onayını almak koşuluyla IT uzmanının uzaktan bağlantı yapmasıyla gerçekleşecek.



Groupama Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezi Grup Müdürü Frederique Guegan Tayar, yeni hizmetle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Bir konut sigortacısı olarak, hasar ödemesi yapan bir firma olmanın ötesinde, müşterilerimize günlük yaşantılarında karşılaştıkları problemlere de çözüm sunan bir firmayız. Bilgisayar asistans tam olarak bu amaçla oluşturulan bir hizmet. Bu tarz hizmetler Groupama olarak bize müşterimize daha yakın olma fırsatı veriyor."

## İstanbul Avrupa Turna'ya emanet



Liberty Sigorta İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü'ne atandı. Üniversite eğitimini çift ana dal programıyla 1990 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü ve Turizm ve Otelcilik Bölümü'nde tamamlayan Turna, iş hayatına 1994 yılında Halk Yaşam Sigorta'da başladı. 20 yıllık sektör tecrübesine sahip olan Turna, farklı sigorta şirketleri bünyesinde satış ve pazarlama departmanlarında görev yaptı. Dilek Turna, 2 Ocak 2014 tarihi itibarıyla Liberty Sigorta İstanbul Avrupa Bölge Müdürü olarak görevine başladı.



## AIG, çevre kirliliği sigortasında hedef büyüttü



AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, önümüzdeki dönemde çevre kirliliği sigortasının önem kazanacağını düşünüyor. Türkiye'nin bu branşta sektörde fark yaratacağına inanan Sağıroğlu,

gelişmiş sigorta pazarında büyük önem taşıyan çevre kirliliği sigortasının ülkemizde de hızla yaygınlaşacağını öngörüyor. Bazı sorumluluk ve yangın poliçelerinin küçük limitlerle çevre kirliliği teminatı içerdiğini hatırlatan Sağıroğlu, "Ancak bu poliçeler sigortalıların ihtiyaçlarını limit olarak karşılayamıyor. Piyasada yanlış bilinen tehlikeli madde ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasında ani ve kazaen kirlenme teminatı bulunmuyor. Firmalara yüksek maliyet yükleyebilecek temizleme masrafları kapsam dışında" diyor.

AIG, 1981 yılında çevre kirliliği sigortalarını ABD'de başlatan şirket olarak biliniyor. Şirket, Türkiye'de ise 2006 yılından bu yana çevre kirliliği sigortasıyla iş ortaklarının ihtiyaçlarını karşılıyor. AIG Sigorta, 2014 yılından





# HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr



# THY uçakları Güneş güvencesinde

Türk Hava Yolları'nın filosu, yolcuları, taşıdığı bagaj ve kargo yükü ile çalışanlarını 2012 yılında imzalanan 4 yıllık sözleşme kapsamında güvencesi altına alan Güneş Sigorta, poliçesini 2014 için yeniledi. Güneş Sigorta, Türk Hava Yolları'nın geçtiğimiz yıl filosuna eklediği 28 uçağın ardından, 2014'te filoya katılacak 40 uçağa da yenilenen poliçeyle güvence sunacak.

Güneş Sigorta, uçak gövde sigortası, gövde harp sigortası, sorumluluk sigortası (yolcu, bagaj, kargo, üçüncü şahıs) savaş sorumluluk sigortası, işveren sorumluluk sigortası ve havacılık dışı sorumluluk sigortası ile Türk Hava Yolları'nı her açıdan güvence altına alıyor.

Uçak gövde sigortasıyla uçaklarda oluşabilecek hasarların karşılanması ve herhangi bir arıza anında uçağın yedek parçalarının temin edilmesi güvence altına alınırken, sorumluluk sigortasıyla Türk Hava Yolları'nın faaliyetlerinden kaynaklanan, postada, bagajda ve kargoda meydana gelecek hasarlara

karşı teminat sunuluyor. Aynı sigorta kapsamında yolcu ve üçüncü şahısların maddi ve bedeni yaralanmalarına karşı teminat veriliyor.

İşveren sorumluluk sigortasıyla yurtiçi ve yurtdışında faaliyet gösteren Türk Hava Yolları çalışanları, iş kazalarına karşı Güneş Sigorta güvencesi altında bulunuyor. Bununla birlikte, havacılık dışı sorumluluk sigortasıyla Türk Hava Yolları'nın havacılık dışındaki faaliyetleri sırasında üçüncü şahıslarda meydana gelebilecek hasarlar da teminat altına alınıyor. Güneş Sigorta, anlaşma süresi boyunca Türkiye ve uçuş yapılan tüm ülkelerin sivil havacılığı tarafından talep edilen tüm uçuş sertifikalarının düzenlenmesi sorumluluğunu da üstleniyor.

## GÜNEŞ SİGORTA



## Ömer Abit, ACE Group'ta



Ömer Abit

ACE Group, Kaza ve Sağlık Underwriting Müdürü pozisyonuna Ömer Abit'i atadı. Abit yeni görevinde, ACE'in Türkiye'deki kaza ve sağlık portföyünün sürekli büyüme ve gelişimi ile alternatif ve özel kaza ve sağlık ürünleri geliştirilmesine odaklanarak müşteri portföyünün genişletilmesinden sorumlu olacak. Abit, ACE Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Özek ve ACE Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Bölgesi Kaza ve Sağlık Underwriting Müdürü Francisco Alonso'ya bağlı çalışacak.

Ömer Abit, Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerine 2001 yılında İş Bankası'nda başladı. 2003 yılından 2013 yılına kadar AXA Assistance Türkiye için Bütçe ve Planlama Uzmanı ve Underwriting Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Abit, 2012 yılında Europ Assistance Türkiye'de Finans ve Underwriting Müdürü olarak atandı. AXA ve Europ Assistance'ta kariyeri boyunca Türkiye'de tahmin, bütçeleme, yetenek yönetiminin yanı sıra pazarlama ve büyüme stratejileri yürüterek, kaza ve sağlık sigorta alanının geliştirilmesinden sorumlu oldu.



+ AVANTAJLI FİYAT  
VE TAKSİT FIRSATI

SON MODEL KASKO

TRAFİKASKO



Dünyanın en büyük 5. sigorta grubuna\* bağlı  
Liberty Sigorta'dan büyük yenilik: TrafikKasko.\*\*  
Trafik sigortası ve kaskoyu bir arada sunan TrafikKasko,  
size tek poliçede tam güvence sağlıyor.

Hemen bir Liberty Sigorta acentesine uğrayın,  
TrafikKasko'nuzu yaptırın. Size bir şey olmasın.

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

\* Elementer sigortacılık prim üretimi bazında.

\*\* Otomobil ve kamyonet araç grupları için geçerlidir.



Liberty  
Sigorta®



# “Usta Baykuş” BNP Paribas Cardif, müşterilerini bilinçlendiriyor



BNP Paribas Cardif Emeklilik, kurduğu Müşteri İletişim Merkezi (MİM) ile BES hakkında güncel bilgileri katılımcılarla paylaşıyor. Müşteri İletişim Merkezi bünyesinde yer alan Geri Kazanım Ekibi ise “Zoru başarırız, imkansız zaman alır” sloganıyla müşteri tutundurma ve geri kazanım çalışmalarını yürütüyor. Sistemden erken çıkışların azalması da önemli bir görev üstlenen Geri Kazanım Ekibi, BES katılımcılarını gerek portföyleri gerekse yeni düzenlemeler hakkında doğru ve zamanında bilgilendirme görevini üstleniyor. BES katılımcılarının sağlıklı karar vermesine yardımcı olan ekip, müşteri memnuniyetinin artmasında da çok önemli rol oynuyor. Katılımcıların beklenti ve taleplerini

değerlendirmek üzere araştırmalar yapan BNP Paribas Cardif Emeklilik, “2012 Bireysel Emeklilik Sistemi’nde Kayıp Müşteriler Araştırması” ile 2013 Baykuş Ödülleri kapsamında “Usta Baykuş” ödülü kazandı. Bu araştırmadan elde ettiği verilere dayanarak

sistemden olası çıkışlara karşı strateji ve aksiyonlar hazırlayan şirket, Geri Kazanım Ekibi’nin çalışmalarıyla belirlenen bu planları hayata geçiriyor. BNP Paribas Cardif Müşteri İletişim Merkezi Geri Kazanım Ekibi, bireysel emeklilik sisteminden

ayrılmak isteyen katılımcıları arayarak çıkış sebeplerini öğreniyor, yeni düzenlemeler sonrasında BES’in avantajları ve devlet katkısı uygulaması konularında katılımcılarla iletişime geçiyor. Katılımcıların ihtiyaçlarına yönelik uygun çözümler sunan ekip, BES katılımcılarının sistemde daha uzun süre kalmalarını sağlamaya çalışıyor.



## ING Emeklilik yöneticileri Atina’da



ING Emeklilik, 1 Şubat-31 Temmuz 2013 tarihleri arasında KOBİ ve Ticari Bankacılık işkoluna özel düzenlenen kampanya sonucunda, yaptıkları satışla en yüksek puanı alan 15 KOBİ ve portföy yöneticisi için Atina’ya bir gezi düzenledi. 6 aylık kampanya dönemi boyunca en çok grup emeklilik planı ile grup yıllık hayat ve grup ferdi kaza sigortası satışı yapan Türkiye genelindeki 15 portföy yöneticisi Atina’ya hafta sonu gezisiyle ödüllendirildi. Atina’nın tarihi-turistik bölgelerini gezen ING Emeklilik yöneticileri, iki gün boyunca kentin tarih kokan atmosferinin keyfini çıkardı.

ING Emeklilik, kampanya dönemi boyunca her ay belirlenen kriterlere uyan KOBİ-Ticari personeli de unutmadı ve her bölgeden en fazla puan toplayan personeli 500 TL’lik hediye çekiyle ödüllendirdi.



**Nasıl mı 1 numara oldum?** Bizimki yakında geliyor... Tek muhabbetim, geleceğim, mutluluğum artık o benim. Haliyle bireysel emeklilik şirketimi seçerken de ilk olarak onun mutluluğunu düşündüm. Türkiye'nin 1 numaralı tercihi\* Garanti Emeklilik'e katıldım. Gelecekte ailece 1 numara olmayı garantiye aldım.

Şifa Selda Taşangil, Anne Adayı



# Sigortacı-gemici güç birliği

Türk bayraklı teknelerin sigorta sorunlarını çözmek için önemli bir adım atıldı. Üç kamu sigortacısı ile üç muhabir şirketin bir araya gelerek kurduğu Türk P&I, ilk etapta 30 milyon dolarlık pazarın üçte birini hedefliyor...

Güvenceleri yeterli olmayan sigortalılarla ticaret yapan binlerce küçük tekne ve gemi için koruma-tazminat (P&I) sağlayacak yeni bir sigorta şirket kuruldu. Devlet destekli Güneş Sigorta, Halk Sigorta ve Ziraat Sigorta ile üç P&I muhabiri şirketin bir araya gelerek oluşturduğu Türk P&I Sigorta, olay başına 500 milyon dolara kadar güvence sağlayacak. Kurumun reasüransını ise Standart Club üstlenecek. Ömür Marine, Metropole ve Vitsan, muhabir firmalar olarak sermayenin yüzde 50'sini karşılarken, şirketin yönetim kuruluna bir üyeyi Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı seçecek. Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, şirketin temel olarak zorunlu sigorta ihtiyacını karşılamak için kurulduğunu, ancak sürdürülebilirlik adına kâr amacı da güdeceğini belirtiyor. Türk P&I'nin başına geçmeden önce Turkish Marine Lines ve Turkish Cargo Lines'ta görev alan Teker, başlangıç için 15 kişilik bir ekip kurduklarını söylüyor. Sigortanın pahalı değil ancak ucuz da olmayacağını belirten Teker, "Ücretlendirme benzer tenzili muhalefet sigortalarıyla yakın seviyelerde olacak" diyor. Türk P&I'nin 300 grt tonun üzerindeki deniz taşıtlarında sorumluluk sigortasının zorunlu hale getirilmesiyle doğan ihtiyacı karşılamak için kurulduğu belirtiliyor. Taşıtların çoğunun daha düşük olacağı beklenmesine rağmen reasüransın 14 bin grt tona kadar güvence sağlaması için

Güneş Sigorta, Halk Sigorta ve Ziraat Sigorta ile üç P&I muhabiri şirketin bir araya gelerek oluşturduğu Türk P&I Sigorta, olay başına 500 milyon dolara kadar güvence sağlayacak.



Ufuk Teker

görüşmeler devam ediyor. Türk P&I ilk aşamada en az bin tekneyi sigorta kapsamına almak istiyor. Ancak kısa sürede bu sayının 2 bine kadar yükselebileceği tahmin ediliyor. Ufuk Teker ise bu konuda biraz ihtiyatlı konuşuyor: "Türkiye'de halen 100-300 grt ton aralığında bin 300, 300-3 bin grt ton aralığında 850 gemi bulunuyor. Küçük boyutlu tekne sayısı ise 11 bine yaklaşıyor. Sorumluluk sigortasının zorunlu hale getirilmesinin arkasında sigortasız gemi ve teknelerin petrol atıklarına yönelik doğan kaygılar yatıyor. Yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre 12'den fazla yolcu taşıyan gemilerde kişi başına 385 bin dolar tazminat zorunluluğu bulunuyor. 12 yolcu tekneler için 4.6 milyon, 50 kişilik tekneler içinse 20 milyon dolarlık teminat anlamına gelen bu rakam Türk sigorta şirketlerinin isteksiz davranmasına neden

oluyor. En büyüğü 2 bin yolcu kapasiteli büyük gemilerse P&I güvencesini uluslararası şirketlerden temin etmiş durumda. Türk P&I'nin kuruluş amacı Türk bayraklı gemilere güvence sağlamak. Zaman içinde Akdeniz ile Karadeniz sularında ve kıta limanlarına yük taşıyan gemilere de ulaşacağız."

## Hedef: Sektörün üçte biri

Ufuk Teker, sektörün yıllık 30 milyon dolar ciro yaptığını, Türk P&I olarak bu pastadan 10 milyon dolarlık pay almayı hedeflediklerini söylüyor. Öncelikli hedeflerinin yurtiçinde portföyü genişleterek söz sahibi bir sigorta şirketine dönüşmek olduğunu vurgulayan Teker, "1.5 yıl içinde uluslararası operasyonlara açılabilmek için gerekli altyapıya sahip olmayı planlıyoruz" diyor. Sabit prim esasına göre çalışacak Türk P&I, Türk bayraklı gemilere hizmet verecek ama herhangi bir risk durumunda mağdur durumda olan tüm taraflar teminat kapsamında güvence altında olacak. Daha önce yurtdışından teminat alan şirketler için yerel bir firmayla çalışmanın daha cazip olduğunun altını çizen Teker, armatör ve işletmelerin teminat sağlanıp sağlanmayacağını bilmedikleri sigortalara prim ödemekten önce Türk sigorta şirketiyle çalışmayı tercih edebileceklerine inanıyor. 



# Önceliğimiz, ayrıcalığınız...



İstanbul, Ankara, İzmir,  
Antalya\* havalimanlarında  
otopark ve vale hizmetlerinde  
**%50 indirim**

Türkiye'nin her yerinde  
pazar kahvaltılarında  
**%30 indirim**

150 TL ve  
üzeri yurtdışı  
alışverişlerinde  
**3 taksit imkânı**

Havalimanı ulaşımında  
shuttle hizmetinde  
**%30 indirim**

Hafta sonu tiyatro ve  
sinema biletlerinde  
**%30 indirim**

Suada Club / Galatasaray  
Adası'nda  
**%25 indirim**

\*Antalya Havalimanı'nda vale hizmeti bulunmamaktadır.

Tüm bu ayrıcalıklar ve daha fazlası için detaylı bilgiye [www.afilideniz.com](http://www.afilideniz.com)'dan ulaşabilirsiniz.



# Trafikte 'hakkaniyet' dönemi

Trafik sigortasındaki yeni düzenlemelerin hem sigortacılar hem de sigortalılar için avantajlı olduğu düşünülüyor. Sık kaza yapanlar üzülse de hiç hasar yapmayanlar yüzde 60'a kadar polişe indirimi alabilecek...

**T**rafik sigortasına yönelik yeni düzenlemeler yaklaşık 17 milyon sürücüyü yakından ilgilendiriyor. Özellikle primlerle ilgili düzenleme sektör paydaşları tarafından olumlu karşılanıyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, trafik sigortası prim tutarlarına esneklik sağlayan düzenlemelerin, son yıllarda sektörün diğer branşlarında etkili olan rekabetçi yaklaşımı bu alana da taşıyacağına inanıyor.

Evet, yeni düzenlemeyle birlikte trafik poliçelerinin fiyatlandırma esaslarını belirleyen tarife talimatı değiştirildi. Böylece şirketlere, istatistiki sonuçlarını kendilerine özgü bir tarife modeliyle fiyatlandırma serbestisi tanınmış oldu. Aslında bu serbesti son birkaç yıldır önemli ölçüde uygulanıyordu. Serbestiyi sınırlayan tek husus minimum ve maksimum fiyat bandı uygulamasıydı. Buna göre şirketler il, araç tarife grubu ve bireysel/ticari ayrımı bazında belirledikleri başlangıç primlerini, hasarsızlık basamak indirim/artırımları uygulandıktan sonra başlangıç primlerinin en fazla yüzde 10 altına indirebiliyorlardı. Üst bant ise yüzde 500 olarak uygulanıyordu. Alt ve üst bant uygulamasının kalkmasıyla şirketler, artık isterlerse belirledikleri başlangıç primlerinin altına istedikleri oranda düşebilecek. Çetin, "Bu değişiklikler hiçbir şekilde risk primini etkilemeyeceğinden,

Sektör yöneticilerine göre trafik sigortası primlerinde alt ve üst bant uygulamasının kalkması, şirketlerin riski daha kolay yönetmesini sağlayacak.



doğru primin alınması için yeni bir ortam gerektirmiyor. Aksine düşük ve yüksek riskli sigortalı primlerini daha geniş bir aralıkta belirleyebilme fırsatı sunuyor. Önceki uygulamaya göre müşteri bazı fiyatlandırma yapma olanağının arttığını söyleyebiliriz" diyor. Çetin, yeni düzenlemeyle fiyatı belirleme aşamasında sigortacılar geniş bir inisiyatif tanıdığı yönündeki yorumlara ise katılmıyor: "Önceki bant sisteminde de şirketler başlangıç primlerini serbestçe belirleyebiliyordu. Fiyatlamada pazar dinamikleri, her zaman sınırların belirlenmesinde en etkili faktör olmuştur. Serbest rekabet ortamında fiyatların serbestçe belirlenebilmesi gerekiyordu ve düzenleme bize bunu getirdi."

## İndirim oranı yükseldi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay ise primlerin 2008'den itibaren Hazine Müsteşarlığı

tarafından yayımlanan yönetmelik hükümleri çerçevesinde şirketler tarafından serbestçe belirlendiğini hatırlatıyor. Yeni düzenlemeyle indirim ve artırım basamaklarının muhafaza edildiğini, indirim ve artırım oranlarının belirlenmesinin şirketlere bırakıldığını aktaran Oksay, "Ayrıca gerekli bilgilerin ibraz edilememesi durumunda prime ne kadar yüklenme yapılacağı, primlerin azami ne kadar artırılacağına ilişkin oranlar da şirketlerce serbestçe belirlenebilir hale geldi" diyor. Daha şeffaf bir sistem kurulduğunu düşünen Atilla Oksay, yeni düzenleme sayesinde hasarsızlık indiriminin yüzde 60'a kadar çıkabileceğine de dikkat çekiyor. Oysa daha önce en yüksek hasarsızlık indirimi yüzde 20'di. Oksay, "Hasar frekansı yüksek sigortalılar ise daha yüksek prim ödeyecek ve hasar daha hakkaniyetli bir şekilde paylaşılacak" diyor.

**BU KADAR  
KAZANDIRANA  
BES DENİR**

**HER 100 LİRAYA  
25 LİRA  
DEVLET KATKISI**

Ziraat'e gelin, **Bireysel Emeklilik Sistemi**'ne yatırım yapın,  
yatırdığınız tutarın %25'i kadar devlet katkısı kazanın.  
Bugünkü hayat standardınızı emekliliğinizde de koruyun,  
rahat bir emeklilik yaşayın.

**444 97 00**

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



**Ziraat Emeklilik**



# Sağlık sigortalarında yeni döneme hazır mısınız?

Nisan ayı sonu itibariyle devreye girecek yeni yönetmelik, özel sağlık sigortalarında yeni bir dönem başlatacak. Bu dönemde ürün çeşitliliği fazla olan sigorta şirketleri öne çıkacak...

**N**isan ayı sonunda yürürlüğe girecek Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği, sigortacılar ve sigortalılar için önemli değişiklikler getiriyor. Hazine'nin, seyahat sağlık sigortası haricindeki özel sağlık sigortası uygulamalarına ilişkin usul ve esasları düzenlediği yönetmeliğe göre, sağlık sigortaları yenileme garantili ya da garantisiz olarak yapılacaktır. Şirketler artık ömür boyu yenileme garantisi alan vatandaşın aleyhinde değişiklik yapamayacak. Kısacası şartlar sigortalı aleyhine sonradan

70'i aşkın ülkede faaliyet gösteren Allianz, küresel deneyiminin gücüyle 25 yıldır Türkiye'de de her koşulda, her zaman sigortalıların yanında yer alıyor.

değiştirilemeyecek. Bu hak kazanıldıktan sonra ortaya çıkan hastalık ve rahatsızlıklarından ötürü hastalık ek primi ve istisna uygulanamayacak. Ayrıca yenilemeden tahsilata kadar her konuda şirketlerin sigortalıları yazılı olarak bilgilendirmesi gerekiyor. Bu maddenin sigorta şirketlerini zorlayacağı düşünülüyor.

Bir diğer husus da sigortalının yazılı onayı olmadan üçüncü kişi ve kurumlardan bilgi alınamayacak. Özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen kişilerin tüm sağlık bilgileri ve geçmişte gördükleri tedavilere ilişkin kayıtlar, eğer sigortalı kabul ediyorsa sigorta şirketlerine açık hale gelecek. Öte yandan, hükümetin 2014 programının açıklanmasıyla, tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili gelişmeler olacağı da ortaya çıktı. Programın sağlıkla ilgili bölümlerinde, genel sağlık sigortasıyla ilgili bazı kısıtlamalara gidilmesinin planlandığı görülüyor. Planın hayata geçirilmesi halinde, tüp bebekten dış tedavisine kadar tüm tedavi ve ilaç giderlerini karşılayan genel sağlık sisteminin kapsamı daraltılacak. Devletin teminat vermediği durumlarda tamamlayıcı sağlık sigortası devreye girecek. Çünkü kamunun sağladığı sağlık güvencesi belli

standartlara kavuşsa da her zaman her ihtiyacı karşılamaya yetmeyebiliyor. Bazı sağlık riskleri, hastalıklar veya kaza sonucu oluşan yaralanmaların tedavi süresi çok uzun olabiliyor. Yine bazı kronik hastalıklar da hayat boyu takip ve tedavi gerektirebiliyor.

İşte bu yüzden sigorta şirketleri, genç yaşlarda hatta doğar doğmaz, hastalıklar oluşmadan özel sağlık sigortası yaptırtmanın önemini vurguluyor.

Allianz Sigorta, sağlık sigortasında sektörün lider şirketlerinden biri ve bu alandaki ürün çeşitliliğiyle öne çıkıyor. Halen 70'i aşkın ülkede faaliyet gösteren Allianz, küresel deneyiminin gücüyle 25 yıldır Türkiye'de de her koşulda, her zaman sigortalıların yanında yer alıyor.

## Dinamik Sağlık Sigortası

Allianz Sigorta'nın birçok özel sağlık sigortası ürünü bulunuyor. Bunlardan biri de Dinamik Sağlık Sigortası. Bu ürün, sigortalıların beklenmedik sağlık giderlerini bütçelerine uygun ve ekonomik fiyatlara güvence altına alıyor. 6 ile 44 arasında olan ve geniş sigortalılık süresine sahip bu poliçeye 45 yaşından önce sahip olarak, siz de sağlığınıza ömür boyu teminat altına alabilirsiniz. Dinamik Sağlık Sigortası, yatarak tedavi giderlerini,



tanımlanmış anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, doğum giderlerini tanımlanmış anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100 olarak karşıyor.

## Optimum Sağlık Sigortası

Bu ürün, Allianz Sigorta'nın geniş anlaşmalı sağlık kurum ağıyla ayakta ve yatarak tedavi giderleri için sigortalılara birçok avantaj sağlıyor. Anlaşmalı sağlık kurumlarındaki sağlık harcamalarınızı takip edip sizin adınıza ödeyen Optimum Sağlık Sigortası poliçesinin sunduğu teminatlara; muayene, röntgen, laboratuvar, ilaç, fizik tedavi, ileri tanı yöntemleri gibi alt teminatlar ve çocukluk çağı aşı harcamaları da dahil. Üniversite hastanelerinde oluşabilecek sağlık giderlerinizin tamamı da Allianz güvencesinde. Optimum Sağlık Sigortası, yatarak tedavi giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, doğum giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, isteğe bağlı olarak limitsiz ve yüzde 80 ödemeli şeklinde ayakta tedavi giderlerini karşılıyor.

## Vitamin Sağlık Sigortası

Vitamin Sağlık Sigortası, hem sağlığınıza hem de bütçenizi koruma altına alan pratik ve ekonomik bir ürün. Yatarak tedavi giderlerini anlaşmalı sağlık

Allianz, Türkiye'de Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik şirketlerini de satın alarak (yeni adı ile Allianz Yaşam ve Emeklilik) toplam prim üretiminde sektör lideri oldu.

kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, limitler dahilinde ve yüzde 80 ödemeli olarak ayakta tedavi giderlerini karşılıyor. Bu ürün da Allianz ile anlaşmalı sağlık kurumlarındaki sağlık harcamalarınızı takip edip limitler dahilinde adınıza ödüyor. Üstelik muayene, röntgen, laboratuvar, ilaç, fizik tedavi, ileri tanı yöntemleri gibi alt teminatlar ve çocukluk çağı aşı harcamaları da dahil. Üniversite hastanelerinde oluşabilecek sağlık giderlerinin tamamı da Allianz güvencesinde. Ayrıca ücretli veya beyana bağlı vergi mükellefiyseniz, Gelir Vergisi Kanunu gereğince ödediğiniz primleri vergi matrahınızdan indirerek daha ilk günden kazançlı çıkıyorsunuz.

## Limitsiz Sağlık Sigortası

Allianz'ın sağlıklarını hiçbir limitle sınırlandırmadan korumak isteyenler için geliştirdiği Limitsiz Sağlık Sigortası; yatarak tedavi giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, doğum giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, isteğe bağlı olarak limitsiz ve yüzde 80 ödemeli ayakta tedavi giderlerini karşılıyor. Yıllık ücretsiz check up avantajı bulunan bu ürünle yurtdışı tedavi giderleri de limitler dahilinde ve yüzde 80 ödemeli olarak karşılanıyor.

## Özel Sağlık Sigortası

Allianz Özel Sağlık Sigortası, sağlık sorunlarınıza çağdaş ve kapsamlı çözümler getiriyor. Bu ürün; ✓ Yatarak tedavi giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitler dahilinde ve yüzde 100,

- ✓ İsteğe bağlı olarak, limitler dahilinde ve yüzde 80 ödemeli olarak ayakta tedavi giderlerini,
- ✓ İsteğe bağlı olarak dış tedavi ve gözlük giderlerini limitler dahilinde ve yüzde 80 ödemeli olarak,
- ✓ Doğum giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitler dahilinde ve yüzde 100 ve
- ✓ Yurtdışında da tüm bu giderleri limitler ve ödeme oranları dahilinde karşılıyor.

## Vitalis Sağlık Sigortası

Allianz, yurtdışında yatarak tedavileriniz için tüm dünyada geçerli olan bir hizmet sunuyor: Vitalis Sağlık Sigortası... Yıllık ücretsiz check up avantajı bulunan bu ürün; ✓ Yatarak tedavi giderlerini anlaşmalı sağlık kurumlarında limitsiz ve yüzde 100, ✓ İsteğe bağlı olarak, limitler dahilinde ve yüzde 80 ödemeli olarak ayakta tedavi giderlerini,

## Yurtdışı Sağlık Sigortası

Limitsiz sağlık veya özel sağlık sigortanız varsa veya yeni yaptırıyorsanız; dolara endeksli bu poliçeyi seçtiğinizde sigortanızın sunduğu teminatlar doğrultusunda, yurtdışındaki her türlü tedavi masrafinizi karşılanıyor. Limitsiz ya da özel sağlık sigortanızın poliçe yenileme dönemi geldiğinde Allianz acentenize kararınızı bildirerek siz de bu büyük olanaktan yararlanabilirsiniz.

## Allianz'ın farkı nedir?

- ✓ Almanya merkezli Allianz, Japon Tokio Marine gibi sigortacılıkta deneyimli yabancı ortakları olan, dünyanın en güçlü sigorta kuruluşlarından biridir.
- ✓ Allianz Sigorta, başta ISO 9001 olmak üzere faaliyet alanının gerektirdiği tüm belge ve sertifikaların sahibidir.
- ✓ Allianz, Türkiye'de Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik şirketlerini de satın alarak (yeni adı ile Allianz Yaşam ve Emeklilik) toplam prim üretiminde sektör lideri oldu.
- ✓ Allianz Sigorta, sigortalılarıyla çağrı merkezi (444 45 46) ve web sitesi aracılığıyla iletişim kuruyor.





# CNP'nin Brezilya'daki büyümesi sürüyor

Caixa'nın Brezilya'daki iştiraki CNP, sağlık sigortası pazarında, özellikle diş sağlığı alanında, önemli bir paya sahip olan Time Dental'i 41.7 milyon Euro'ya satın aldığını duyurdu. Time Dental, 2013 yılının sadece ilk dokuz ayında 524 bin müşteriye ve 20 milyon Euro ciroya ulaşmıştı. Bu satın almayla 2011 yılından beri sağlık segmentinde faaliyet gösteren Caixa, ürün gamını genişletmiş oldu. Mart 2013'te Previsul ile birleşmesinin ardından CNP'nin Brezilya ve Latin Amerika'daki büyümesi devam ediyor. Latin Amerika pazarındaki faaliyetleri şirketin cirosunun yüzde 40'ını oluşturuyor.



## İrlanda musibetinden güçlenerek çıkabilir

Uluslararası danışmanlık şirketi PwC tarafından hazırlanan raporda belirtildiği üzere İngiliz sigorta devi RSA, İrlanda biriminde Kasım 2013'ten beri incelenen ve üst düzey üç yöneticinin de adının karıştığı yolsuzluk iddialarıyla ilgili açıklama yaptı. Raporda, yöneticilerin uygun görülmemeyen bazı işbirliklerine girdikleri ve 200 milyon Euro'dan fazla rezervin haksız olarak kullanıldığı belirtilmişti. Soruşturma sonucunda, şirketin finans direktörünün işine prosedür ihlali gerekçesiyle son verildi. KPMG tarafından diğer 29 ülkedeki operasyonlarla alakalı yürütülen soruşturma da bazı usulsüzlükler tespit edilmişti. Bu gelişmelerin sonrasında reyting şirketi Fitch's ise olumlu görüş bildirerek yürütülen soruşturma faaliyetleri sonucunda gelecekte RSA'nın daha dengeli bir sermaye yapısına sahip olacağını açıkladı.



## Willis, Kuzey Amerika'yı yeniden yapılandırıyor

Willis Group Holding, Kuzey Amerika'daki operasyonlarını yeniden yapılandırarak bölgedeki gücünü artırmayı planlıyor. Willis'in Kuzey Amerika operasyonları esasen yedi bölgeye ayrılmış durumda: Kuzeydoğu, Atlantik, Güney, Ortabatı, Batı, Kaliforniya ve Kanada.

Grubun faaliyetleri her bölgede kendi yöneticisi tarafından yürütülüyor. Willis tarafından Temmuz 2013'te duyurulan yeniden yapılanma atağının bir devamı olarak gelişen pazarlara daha çok yatırım yapılması ve müşteri segmentlerinin daha çekici hale getirilmesi amaçlanıyor. Gruptaki bu yeniden yapılanmayla birlikte 3 yeni bölge yöneticisi de işbaşı yaptı.



## Lloyd's of London'da bir ilk

Küresel sigorta borsası Lloyd's of London, 300 yıllık tarihinde bir ilke imza atarak kadın CEO atadı. İlk kadın CEO Inga Beale'nin yerine geldiği Richard Ward'ın ise Amsterdam'da bulunan Brit Insurance Holding'e yönetici olarak atandığını belirtildi. Inga Beale, sigorta ve reasürans piyasasında 30 yıllık deneyime sahip. Bu göreve atanmadan önce sırasıyla Lloyd's Guernsey kuruluşu olan Canopus şirketinde CEO, Zurich Insurance Group'ta teknik birim yöneticisi ve İsviçre merkezli Zug şirketinde Grup CEO'su olarak görev yapıyordu.

## Catlin, Singapur'daki yeni ofisini açtı

Uluslararası sigortacılık ve reasürans hizmetleri şirketi Catlin, Singapur'daki yeni ofisini açtı. Bu ofisle birlikte Catlin, Singapur gibi gelişen pazarlarda daha çok faaliyet gösterebilmeyi amaçlıyor. Düzenleyici kurumun onayının ardından Catlin, Singapur ofisi faaliyetlerine başlamış olacak.

CATLIN



## Kiln ile Tokyo Marine Europe birleşti



Kiln ve Tokyo Marine Europe şirketleri Tokyo Marine Kiln Group adı altında birleşti. Charles Frank tarafından yönetilecek olan yeni şirket, özellikle sigortacılık ürünlerini Lloyd's kurumsal pazarlarında sunacak. Charles Frank tarafından yapılan açıklamada iki şirketin birleşmesiyle güçlü ve uzun vadeli bir sinerji elde edildiği, yeni hedefin uluslararası alanda uzmanlaşmış ekiplerle kârlı bir büyüme elde etmek olduğu belirtildi. Birleşmenin öncelikli amacının ise müşterilere geniş bir ürün yelpazesi içinde daha yüksek teminat ve ürün esnekliği sağlanması olduğu bildirildi.



## Çin sigorta sektörü için önemli bir adım atılıyor

Çin hükümeti, deprem gibi doğal afetleri kapsayan bir sigorta projeksiyonu hazırlamak için çalışmalara başladı. Moody's Yatırım Birimi'nden Sally Yim'in değerlendirmesine göre, nihayet 2014 yılında Çin'de doğal afetlerle ilgili sigorta projeksiyonunun özet bir planı oluşturulacak. Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu'ndan Xiang Junbo tarafından yapılan açıklamada ise Çin'in doğal afet risklerini sınıflandıran ve bu yönde önlemleri sağlayan bir sigorta sistemine ihtiyaç olduğu belirtildi. Çin piyasasındaki talep eksikliğiyle birlikte yüksek deprem bölgelerinde yaşayan halka sorumluluk ve konut sigortası ürünleri sunabilen şirket sayısı çok sınırlı. Söz konusu projeye devlet destekli bir sigorta havuzu oluşturulması ve risklerin devlet ve sigorta sektörü arasında paylaşılması planlanıyor. Proje ayrıca, Japonya ve Yeni Zelanda depremlerinden sonra ülke yönetimleri tarafından gerçekleştirilen faaliyetlerden de yararlanıyor.





# Asya turizme, Batı Avrupa teknik tekstile odaklanıyor

Kredi riski konusunda uzman Coface, inceleme raporunda Kuzey Amerika ve Asya'daki artış gösteren talep ve gelişmekte olan sektörlerin risk algısını değerlendirdi. Raporda, şirketlerin ödeme algıları incelendiğinde özellikle bu iki bölgede kredi riskinin artış gösterdiği görülüyor. Kuzey Amerika'da artan hane halkı harcamaları otomotiv ve perakende firmalarındaki risk beklentisini de ortalamadan olumluya çevirdi.

Raporda otomotiv piyasasındaki artan satış grafiğinin kriz öncesi performansına ulaştığı belirtiliyor. Otomotiv üreticilerinin nakit akışları ise geçen yıla göre yüzde 19 artış gösterdi. Özellikle 2013 yılında satışlar yüzde 3.9 arttı ve bu artış beraberinde sektöre yönelik yeni bir olumlu dalgayı da beraberinde getirdi.

Gelişen Asya piyasaları Coface için halen ılımlı risk algısına sahip piyasalar arasında. Bölge şirketlerinin kârlılık ve ciro oranları bilgi teknolojileri ve mühendislik dallarının etkisiyle artmış durumda. Çin'in orta gelirli hane halkı harcamalarının artmasından dolayı bölgede turizm gelirleri artış gösterdi ve bu artış ekonomik canlanmayı pozitif etkiledi.

Euro bölgesi ise riski kriz döneminden beri önemini koruyor. Özellikle Güney Avrupa ülkelerinde azalan talepten dolayı bölgedeki hiçbir ülke kredi riski

alanında olumlu algıya sahip değil.

Coface raporunda altı çizilen diğer bir nokta ise tekstil sektörü. Küreselleşme ve finansal krizin etkileri nedeniyle tekstil piyasası halen orta-üstü düzeyde risk algısına sahip. Bundan dolayı Avrupa bölgesinde tekstil piyasası tamamen sessizliğe bürünmüş durumda. Raporda ayrıca, inovasyonun, Avrupa tekstil piyasasının gelişmekte olan ülkelerin düşük maliyetli üretim politikalarıyla rekabet edebilmesi için ne kadar önemli olduğu tekrar belirtiliyor. Özellikle

coface



inovasyonun yüksek olduğu teknik tekstil, gelişmenin en yüksek olacağı alanlardan biri olarak değerlendiriliyor. Bu alanda İskandinav ülkeleri gerçekleştirdikleri çalışmalarla başı çekiyor. İsveç, yurtiçi hasılasının yüzde 3.4'ünü sadece bu alandaki araştırma geliştirme çalışmalarına aktarıyor. Bu oran Fransa'da yüzde 2.25, İtalya ve



İspanya'da ise yüzde 1.5 olarak gerçekleşti. Düşük maliyetlerle rekabet etmeye çalışan Avrupa piyasası için teknoloji alanındaki yenilikler kuşkusuz piyasaların dengesini değiştirecek. Coface raporunda, özellikle bu alandaki araştırma geliştirme çalışmalarının düşük üretim maliyetlerinin yarattığı çekişi azaltabileceği belirtildi.





# Zor anında hep yanında.

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

*zor anında hep yanında...*

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

**RAY** **SiGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# KAMPANYA ŞENLİĞİNE HAZIR OLUN

2013'te kasko, trafik ve sağlık sigortalarıyla ilgili yeni düzenlemeler doğrultusunda pek çok yeni ürün çıkarıldı. 2014 ise trafikten Facebook'a, kimlik korumadan dükkan korumaya birçok yenilik sunan bu ürünlerin daha fazla tanıtıldığı, rekabetin avantajlı kampanyalar getirdiği bir yıl olacak...

**2**013'ün sigorta sektörü açısından olumlu bir yıl olduğunu söylemek mümkün. Fiyatların kısmen de olsa yükseldiği, kişiye özel prim uygulamaların daha fazla hissedildiği, önceki yıllara oranla haksız rekabetin ve kârsızlığın çok fazla konuşulmadığı bir yıla tanık olduk. Önceki yıllardan kazanılan tecrübelerle haksız fiyat rekabeti ve karşılıklar gibi konuların pek fazla gündeme gelmediği bir yılda sigorta şirketleri yeni ürünler çıkarmaya başladı. Özellikle kasko, zorunlu trafik ve sağlık sigortalarında yapılan yasal düzenlemeler şirketlerin bu alanlara yönelmesine neden oldu. Doğal olarak büyümenin de bu alanlarda olması, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin eğitim, sağlık, kasko ve trafik gibi alanlardaki kampanyalarını artırmasına yol açtı.

Görünen o ki sigorta sektöründeki büyüme geçen yıl olduğu gibi aynı branşlarda olacak. Sigorta şirketleri aynı branşlarda yeni ürünler çıkarmaya devam eder mi şimdiden bir şey

söylemek zor. İlk ayın görüntüsü, 2014'ün geçen yılı aratacağı yönünde. Nitekim kurlardaki hızlı artış araç fiyatlarına da yansdı. Araç satışlarının durması sigorta sektörünü etkileyecek. Yedek parça fiyatları artacak, bu da teminatları etkileyecek. Son bir yıldır poliçelerde araç fiyatı yazılmıyor. Fiyatlar kazanın olduğu döneme göre belirleniyor. Sigorta primlerinde ise bir yıl önceki fiyat baz alınıyor. Onun için şirketler yeni ürünler yerine enerjisi başka yerlere

harcamak zorunda kalabilir.

İşte bu görüntü, sigorta şirketlerinin yeni

ürün çıkarmaktan ziyade

geçen yıl lanse ettiklerini bu

yıl daha çok tanıtarak

rekabette avantaj sağlamaya çalışacak-

larına işaret ediyor. Biz de

bu beklentiden yola çıkarak

geçen yıl en çok konuşulan yeni

ürünleri derledik...

## Facebook Sigortası

Sigorta şirketleri, son yılların en popüler gündem maddelerinden biri olan sosyal medyayı da ihmal etmiyor. Güneş Sigorta "Facebook Sigortası" adıyla



yeni bir ürün çıkardı. Bu ürün sosyal medyanın en çok konuşulan

ürünlerinden biri oldu. Uygulama, Facebook kullanıcılarına hesaplarını, üye oldukları ilk gün itibarıyla arşivleyerek koruma imkanı sunuyor. Site kullanıcılarının "hesabım tanımadığım kişilerin eline geçer, anılarım kaybolursa" endişesine son veren ürün, katılanlara hesaplarını 1 yıl boyunca ücretsiz olarak Güneş Sigorta güvencesi altına alıyor. Uygulamadan Türkiye'deki 32 milyon Facebook kullanıcısı yararlanabiliyor.

## Eğitim Güvence Sigortası

Güneş Sigorta, "Eğitim Güvence Sigortası" ile velinin kaza sonucu yaşam kaybı veya tam ve daimi sakatlık durumunda çocuğun okula devam etmesini sağlıyor.





Ürünle, çocuğunuzun yaşı, öngörülen eğitim süresi ve yıllık eğitim giderleri göz önünde tutularak tüm eğitim masrafları teminat altına alınabiliyor. Sadece 1 defa ödeme yaparak çocukların geleceği 1 yıldan 20 yıla istenen vadelerde güvence altına alınabiliyor.

### Sağlıkta Fırsat Poliçesi

Anadolu Sigorta, hem sağlık da hem de ferdi kazada yeni ürünler çıkardı. Bunlardan “Sağlıkta Fırsat Poliçesi”, ameliyat, yoğun bakım, doktor takibi, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz gibi tüm yatışlı tedavi giderlerini katılım payı olmaksızın; ayrıca yüksek



maliyetli tomografi, ultrason, MR, endoskopi, kolonoskopi, gastroskopi ve Pet CT(kanser tarama) gibi ileri tanı yöntemlerini ise yüzde 20 katılım payı alarak limitsiz karşılıyor. Sigortalıların tedavi giderlerinde karşılaşılabilecekleri yüksek maliyeti teminat kapsamı altına alıyor. Uygulamadan bireysel sigortalılar yararlanabiliyor.

Anadolu Sigorta aynı zamanda “Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi”ni çıkardı. Poliçe, ev ve içindeki eşyaları yangından hırsızlığa, depremde su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alan geniş kapsamlı ve ‘kişiyeye özel’ tasarlanabilen bir paket olarak öne çıktı. Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi, ev ve içindeki eşyaların yanı sıra evin içinde yaşayanları ve sorumlulukları da teminat altına alıyor. Her yıl müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda asistans hizmetlerini genişleten Anadolu Sigorta’nın Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi’nden ev sahipleri ve kiracılar yararlanabiliyor.

### Öğrenci Seyahat Sağlık Sigortası

Axa Sigorta’nın çıkardığı bu ürün öğrencilere yönelik. Öğrencilerin yurtdışında karşılaşılabileceği sağlık problemlerinde hastane,



ameliyat, tedavi, ilaç ve nakil masraflarını limitler dahilinde kapsam altına alıyor. Yurtdışı seyahatlerinde ortaya çıkabilecek tatsız olaylarda Axa Sigorta, yeni ürünü “Öğrenci Seyahat Sağlık Sigortası” ile seyahat sağlık sigortasında var olan 91 gün sınırını ortadan kaldırarak, yurtdışında öğrenim gören öğrencileri tüm eğitimleri süresince güvence altına alıyor.



### Mobil Kimlik Koruma

Elbette sigorta sektörü tarafından çıkarılan ürünler sağlık, eğitim ve kasko ya da trafik sigortalarıyla sınırlı

değil. CPP tarafından çıkarılan ve birçok şirket tarafından satışa sunulan Mobil Kimlik Koruma ürünü, tüm kimlik hırsızlığı vakalarına karşı birtakım teminatlarla koruma sağlıyor. Kısacası dijital dünyada da sigortalıyı koruma altına almayı amaçlayan bir ürün. Riskin gerçekleşmesi halinde avukatlık masrafları, seyahat masrafları, gelir kaybı varsa belgelenmesi halinde tüm masrafları ödemek amacıyla 20 bin liraya kadar teminat sağlanıyor. Ayrıca 1000 liraya kadar kimliklerin yenilenme masrafı ödeniyor. 3 bin liraya kadar çıkabilen bir şifre teminatı da var. Herhangi bir mağduriyet durumunda Kimlik Sahtekarlık Uzmanı desteği veriliyor. CPP Türkiye, Mobil Assistance hizmetlerini limitsiz olarak müşterilerinin hizmetine sunuluyor. Burada şimdiye kadar en çok kullanılan hizmet çilingir temini olmuş.

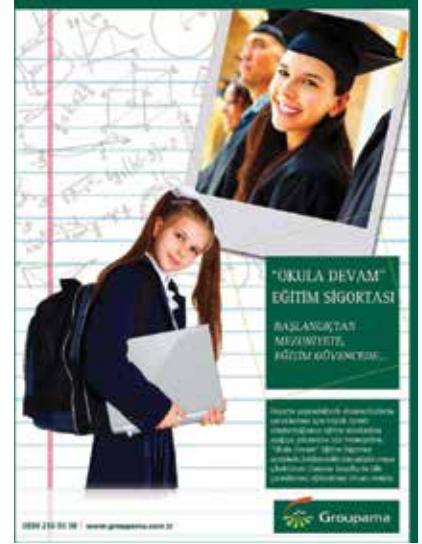
### Artı Konut Poliçesi



Sompo Japan Sigorta, “Artı Konut” ürünüyle yangın, sel ve su baskını, deprem

gibi standart konut sigortası teminatlarının yanı sıra evde beklenmedik kazalar sebebiyle meydana gelebilecek zararları da güvence altına alıyor. Bu ürünle konut dışında kapkaç mağduriyeti durumunda yaşanacak kayıp ve zararlar da güvence kapsamında. Uygulamadan ev sahipleri ve kiracılar yararlanabiliyor.

### Okula Devam Eğitim Sigortası



2012 yılı sonunda çıkarılan “Okula Devam Sigortası” 2013 yılının ilgi gören ürünlerinden biri oldu. Sigortalı velinin kaza sonucu vefatı ya da tam ve daimi sakatlanması durumunda belirlenen yıllık eğitim tutarı, sigorta süresi sonuna kadar geri kalan yıllar boyunca her yıl öğrencinin okula devamını sağlamak amacıyla Groupama Sigorta tarafından ödeniyor. Bu ürün çocuğun yaşı, öngörülen eğitim süresi ve yıllık eğitim giderleri dikkate alınarak, 1 yıldan 20 yıla kadar tüm eğitim masrafları teminat altına alınabiliyor.

### Ev-Eşya Sigortası

Aksigorta tarafından çıkarılan bu ürünle apartmanınızın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlardan



komşularınıza verebileceğiniz maddi hasarlara, ücretsiz çilingir ve camcı hizmetle-

rinden kapınıza ambulansa kadar pek çok teminat ve hizmet sunuluyor. Ürün yangın, patlama, duman, deprem, her türlü su baskını, hırsızlık, yer kayması, fırtına, yıldırım, elektrik hasarları, kaza, taşıt çarpması, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör sonucu oluşan hasarları karşılıyor. Uygulamadan ev sahipleri de kiracılar da yararlanabiliyor.

### Evim Poliçesi



Axa Sigorta tarafından sunulan “Evim Poliçesi” bina ile bina içerisinde yaşayanların günlük kullanıma dahil olan eşyalarına deprem, yanardağ patlaması, uçak çarpması gibi birçok klasik riskle gelebilecek zararlar poliçe teminatı dahilinde karşılanıyor. Ayrıca üçüncü şahıs sorumluk teminatı veriliyor. Ev sahipleri ve kiracılar da uygulamadan yararlanabiliyor.

### Canım Evim Sigortası

Liberty Sigorta, Canım Evim Sigorta paketiyle kişiye özel poliçe yapılmasına



olarak sağlıyor. Mini Paket'te yangın teminatı, standart ek teminatlar ve yardım hizmetleri bulunuyor. Maksimum Paket'te ilave olarak izolasyon eksikliği, misafir koruma, kira kaybı, boya badana masrafları, bina ekleri, makine kırılması gibi özel ek teminatlar sunuluyor. Esnek Paket ise yangın, yıldırım, infilak dışında kalan diğer teminatların isteğe bağlı olarak seçilebildiği bir paket olarak tasarlanmış. Uygulamadan herkes yararlanabiliyor. Liberty Sigorta, KOBİ müşterilerinin sigorta ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ise standart ürünlere ilave olarak bir işyerinin ihtiyacı olan işveren sorumluluk, üçüncü şahıs sorumluluk, elektronik cihaz, makine kırılması, ferdi kaza gibi farklı branşlara konu olan teminatları bir paket olarak sunmaya başladı. İşkolu özelliklerine göre Liberty Sigorta'nın Mağaza Sigorta, Ofis Sigorta, Eczane Sigorta, Gıda Sigorta, Otel Sigorta, Akaryakıt İstasyonu Sigorta olarak hazırladığı 6 ana sigorta paketi

bulunuyor. Bu paketlerle KOBİ'lerin sektörel bazı sigorta ihtiyaçlarına en uygun teminat çözümleri sunuluyor.

### KaskoCan



Liberty Sigorta'nın genişletilmiş Kasko-CAN sigortası, otomobil ve kamyonet kullanım tarzındaki araçlar için düzenlenebiliyor. Kasko, ihtiyari mali mesuliyet, ferdi kaza ve yol yardım teminatlarının yanı sıra poliçede belirtilen sigortalının sadece araç içinde değil araç dışında da uğrayabileceği kazaları kapsayan ferdi kaza (sigortalı için) teminatını da içeriyor.

### Firma Esas Koruma Sigortası



ING Emeklilik tarafından KOBİ ve ticari bankacılık müşterilerine yönelik geliştirilen Firma Esas Koruma Sigortası; teminat, vefat, kaza sonucu vefat ve kaza sonucu maluliyet gibi durumlarda devreye giriyor. 18-64 yaş arası kişiler için geçerli olan bu ürün, sigortalının kaza sonucu ya da kazaya bağlı nedenlerle hayatını kaybetmesi durumunda, yasal mirasçılarına ya da belirlediği kişilere ödenecek vefat tazminatıyla geride kalanlara maddi güvence sağlıyor.

### Oto Ekspres'O

Groupama Sigorta, “Oto Ekspres'O” ile kasko müşterilerine ücretsiz yeni hasar onarım hizmeti sunmaya başladı. En önemli yeniliklerden biri de Groupama ile hasarsızlık indirimini koruma avantajının sağlanması. Yılda bir adet hasarda, aracın Auto King servislerinde onarılması durumunda, Groupama Sigorta ile







yenileme döneminde hasarsızlık indirimi kademesi korunuyor.

### Seyahatim Güvende Paketi



CPP Sigorta Aracılık Hizmetleri, “Seyahatim Güvende Paketi” ile ING Bank müşterilerini, acil nedenlerden kaynaklanan uçak bileti ertelemeleriyle ilgili güvence altına alıyor. Ayrıca dünyanın her yerinden, tek bir numarayla cüzdanlarındaki tüm plastik kartların çalınması ve kaybolmasına karşı da teminat sağlıyor. Bu ürün sayesinde yurtiçi ve yurtdışındaki ING Bank müşterileri ayrıca, gasp ve kapkaç gibi durumlarda cep telefonu ve ziynet eşyalarıyla birlikte, PIN ve Mobil NFC ile yapılacak işlemlerde de tam bir koruma altına alınıyor.

### Pembe Kasko



Sigortafile.com'un kadınlara özel tasarladığı “Pembe Kasko” hizmet paketi, kadınların kendi araçlarının kasko ve trafik sigortalarmını kendilerinin takip edebilmeleri için yardımcı oluyor. “Pembe Kasko”, özellikle yoğun iş temposunda çalışan ve zaman darlığı olan kadın sürücülere, trafikte olumsuz bir durumla karşılaştıklarında, Sigortafile.com uzmanı aracılığıyla zaman kazandırarak, poliçe detaylarında boğulmaktan kurtarıyor.

### Ev Sigortası ve Ev Destek Hizmetleri

ERGO Sigorta, Turkcell Akıllı Kadınlar Kulübü Sigorta Paketi'nden faydalanmak isteyen kulüp üyelerine ferdi kaza sigortası,



diyetisyen, psikolojik danışmanlık, tarama sonucuna bağlı olarak “Meme

Kanseri Tedavi Sigortası” veya hastalığın teşhisi halinde tıbbi danışmanlık (medikal koçluk) hizmetleri sunmaya başladı. Poliçe sahipleri, bu proje için belirlenmiş anlaşmalı sağlık kuruluşlarında özel avantajlı fiyatlarla yaptıracakları göğüs kanseri taramasının sonuçlarıyla 7 bin 500 TL teminatlı Meme Kanseri Tedavi Sigortası'na ücretsiz olarak sahip oluyor.

### Senin Yanında

Anadolu Sigorta ve Europ Assistance işbirliğiyle sunulan “Senin Yanında” asistans hizmeti, kanser tedavisi gören



sigortalıların günlük yaşamda gereksinim duyabileceği önemli ihtiyaçlar karşılıyor. Kanser tedavi teminatı içeren poliçeye sahip tüm sağlık sigortalılarını kapsıyor. Senin Yanında, kemoterapi ve radyoterapi gören sigortalıların ilgili merkezlere naklinin yanı sıra evde bakım destek hizmeti, pediatrik onkolojide sosyal destek,



kanser tarama, tedavi gören sigortalıların evcil hayvanlarının bakımı gibi çeşitli destekleri de içeriyor. “Kanser tarama” hizmetiye, sigortalıların birinci derece akrabalarında da kanser olma olasılığı düşünülerek hazırlanan bir hizmet. Kanser olma olasılığının yüksek olduğu doktor raporuyla belgelenmesi durumunda ilgili kişilerin kanser tarama testlerinin yapılması işlemleri Anadolu Sigorta tarafından organize ediyor.

### TrafikKasko



“Liberty Genişletilmiş TrafikKasko” sigorta paketiyle tek bir poliçede iki ürünün teminatlarına sahip olmak mümkün. Böylece ödeme ve takip işlemleri kolaylaştırabiliyor. Liberty Genişletilmiş TrafikKasko, trafik sigortası, ihtiyari mali mesuliyet sigortası, ferdi kaza ve yol yardım hizmetlerinin yanı sıra kasko sigortasının da bütün teminatlarını içeriyor. Liberty Sigorta’nın bu ürününden bireysel sigortalılar yararlanabiliyor.

### 4 Mevsim Acil Tedavi Sigortası

4 MEVSİM ACİL SAĞLIK SİGORTASI



Eureko Sigorta’nın sunduğu “4 Mevsim Acil Tedavi Sigortası”, ani felçler, astım krizi ve akut solunum problemleri, ciddi iş

kazaları, ağır yanıklar, kalp krizi, menenjit, ve yüksek ateş başta olmak üzere pek çok acil servis hizmetini kapsıyor. Acil tedavi masraflarının karşılanması yanı sıra miyokard enfarktüsü, hastalık sonucu inme ve kanser hastalıklarının ortaya çıkması durumunda 20 bin TL’ye kadar hastalık destek teminatı sağlanıyor. Bu teminatın ödemesi nakit olarak yapılıyor. 4



Mevsim Acil Tedavi Sigortası’ndan bireysel sigortalılar yararlanabiliyor.

### ERGO Başka Kasko



ERGO Başka Kasko ile ölçüsel limitler dahilinde yıllık toplam KDV dahil 500 TL’ye kadar küçük hasarlarda hasar dosyası açılmıyor. Yine ölçüsel limit olmaksızın 2 parçaya kadar hasarsızlığınız bozulmadan hasar dosyası açılmadan onarım sağlanıyor. ERGO Sigorta bu ürünle sadece bir SMS’le özel kasko teklifi hazırlamakla kalmıyor iki farklı alternatifle hizmet veriyor. Uygulamadan mevcut ve isteyen bireysel sigortalılar yararlanabiliyor. Yine ERGO Sigorta, bireysel müşteriler için “ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası” adlı yeni bir ürün çıkardı. Bu tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü, anlaşmalı özel sağlık kurumlarından alınan hizmetler için SGK’nın karşılamadığı fark ücretini, özel

ve genel şartlar ile belirtilen şekilde karşılıyor. Uygulamadan bireysel sigortalılar yararlanabiliyor.

### “İşim Rahat - İçim Rahat”

Ray Sigorta’nın “İşim Rahat - İçim Rahat” poliçesi, yanında işçi çalıştırmayan manav, kasap, bakkal gibi küçük esnafın ihtiyacı olan temel teminatları, uygun fiyata sunmak amacıyla çıkarıldı. Bu ürün, deprem teminatlı ya da teminatsız olmak üzere alternatifli sunuluyor. Temel olarak yangın, dahili su, cam kırılması, hırsızlık gibi teminatlar veriyor. Biri 50 bin, diğeri de 100 bin TL teminatlı olmak üzere iki farklı seçenek halinde sunuluyor.



# ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



## Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

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



**Ziraat Sigorta**



# Kayak yapmak sigortayla daha keyifli

Sağlık ve spor amaçlı kayak yapanların sayısındaki hızlı artış sigorta şirketlerini harekete geçirdi. Seyahat sigortası poliçeleri, yurtiçi ve yurtdışında kesintisiz tatil keyfi için oldukça kapsamlı teminatlar sunuyor...

**T**ürkiye’de kayak sporuna ilgi her geçen artıyor. Eskiden bu spor hem pahalı hem de kayılacak alanlar kısıtlıydı. Şimdi ise fiyatlar ucuzladı. Artık isteyen herkesin kayak yapacağı merkezler var. Gerek değişen bu tablo gerekse kayağın ailece yapılabilen nadir sporlardan biri olması ilginin

Ünlü Formula 1 pilotu Michael Schumacher’in ocak ayında yaşadığı elim kaza da kayak sporunda sigortanın önemini ortaya koydu...

artmasında önemli rol oynuyor. Kısacası kayak, imkanı olan herkesin rahatlıkla yapabileceği bir spor haline geldi. Her yıl 100 binden fazla kişinin Palandöken, Uludağ, Kartepe, Ilgaz, gibi dağlarda kayak yaptığı tahmin ediliyor. Tabii kurallarını iyi bilmek ve eğitimini almak kaydıyla... “Kayak bir tutkudur. Kayak yaparken dağlarda özgürlük yaşanır, doğayla baş başa kalıp stresten uzaklaşırsınız” diyor ünlü kayakçı ve kayak eğitmeni Yavuz Tanyeri. Kayağın ailecek yapılabilir nadir sporlardan

biri olduğunu belirten ünlü kayakçı, ancak kayak yapan herkesin kendisi ve diğer kayakçıların sağlığı için dikkatli olması gerektiğini belirtmeden geçemiyor. Güvenlik ve kontrol şart. Nitekim ünlü Formula 1 pilotu Michael Schumacher’in ocak ayında yaşadığı elim kaza da bunu herkese bir kez daha hatırlattı...

## Fiyatları sömestr şişiriyor

Her alanda olduğu gibi kayak sporunda da çok hızlı teknolojik değişimler yaşanıyor. Ülkemizde özellikle son 20







yıldır sağlık ve spor amaçlı kar sporu yapanların sayısında önemli artış gözleniyor. Sömestr tatilini kış merkezlerinde geçirmek isteyen bir ailenin, 5 gün için ulaşım hariç kişi başına 1.300 liradan başlayıp 3 bin 250 liraya kadar çıkan bütçeler ayırması gerekiyor. Bu da toplamda 6 bin 500 ile 16 bin liraya denk geliyor. 5 günlük kayak tatilinin kişi başına maliyeti Uludağ'da 1.750, Palandöken'de 1.300, Kartepede 1.650, Sarıkamış'ta 1.800, Erciyes'te 1.600, Kartalkaya'da 1.900, Davraz'da ise 1.350 liradan başlıyor. TUYED (Turizm Yazarları ve Gazetecileri Derneği) Başkanı

Kerem Köfteoğlu, Türkiye'deki kayak merkezlerinin ücretinin, yılbaşından başlayıp yarıyıl tatilinin yapıldığı ocak ayında en üst seviyeye çıktığını söylüyor. Bu dönemde kayak merkezleri yoğun talep gördüğü için fiyatların yüksek tutulduğunu hatırlatan Köfteoğlu, "Dolayısıyla en yüksek dönemin ocak ayı olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'de yıllardır yarıyıl tatillerinin bölgesel olarak farklı zamanlarda başlatılması öneriliyor. Bu öneriler ışığında adımlar atılırsa yarıyıl tatilleri birkaç aya yayılacağından, fiyatların mevcut seviyelerinin en az yüzde 25 altında belirleneceğine inanıyoruz" diyor.

### Kesintisiz tatil keyfi

Kayak keyifli olduğu kadar riskli bir spor dalı. Her alanda olduğu gibi bu sporu yapanların da doğru ve güvenilir ön bilgilere sahip olması gerekiyor. Ancak kar tatili ve kar sporu yapanların önemli bir kısmının yeterli teknik ön bilgiye sahip olduğunu söylemek güç. Onun için de kazalar oldukça fazla görülüyor. İşte sigorta şirketleri, tam da bu noktada devreye giriyor ve olası kazalara karşı

farklı teminatları olan sigorta ürünleri çıkarıyor. Örneğin Anadolu Sigorta'nın yurtdışı seyahat sigortası, kayak yaralanmalarıyla ilgili giderleri de polise kapsamına dahil ediyor...

Yurtdışı seyahatine çıkmadan önce, yurtdışı seyahat sigortanızı kayak teminatını ekleterek yaptırırsanız hem kayak/snowboard keyfini doyasıya yaşayabilir hem de karşılaşılabileceğiniz kötü sürprizlere karşı kendinizi güvencede hissedersiniz.

Tatil keyfinin kesintisiz sürmesi için yolculuğa çıkmadan önce yapılması gereken en önemli işlerin başında, hizmet kalitesi ve acil durumlarda ulaşılabilirliğiyle, tatil başlangıcından bitişine kadar geçen sürede yanınızda olabileceğine inandığınız bir sigorta şirketinden yurtdışı seyahat sigortası yaptırmak olmalı.

### Malzemeler de sigortalı

Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası poliçesi yaptıranlar, yurtdışı seyahatleri sırasında kayak veya snowboard yaparken kaza geçirip yaralanma risklerini de ek

## NE TÜR TEMİNATLAR VERİLİYOR?

- ✓ Yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi ve sigortalının nakli
- ✓ Taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha nakil
- ✓ Vefat eden sigortalının nakli
- ✓ Turla yapılan seyahatin iptali
- ✓ Yaralanma veya hastalık nedeniyle yurtdışında konaklama süresinin uzatılması
- ✓ Sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin seyahati ve konaklaması
- ✓ Aile üyelerinden birinin ölümü veya evde meydana gelen hasar nedeniyle

yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati

- ✓ Tarifeli bagaj kaybı, zarar görmesi, çalınması
- ✓ Gecikmeli bagaj
- ✓ Bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırılması
- ✓ Borç olarak kanuni işlemlerle ilgili kefalet
- ✓ İlaç gönderilmesi organizasyonu
- ✓ Acil mesajların iletilmesi
- ✓ Pasaport ve/veya bilet kaybı
- ✓ Overbooking (koltuktan fazla bilet satılması) nedeniyle gecikme

primle 30 bin Euro'ya kadar güvence altına alabiliyor. Ayrıca tarifeli uçuş esnasında, check-in işleminden geçmiş kayak ve snowboard ekipmanlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumlarında da 350 Euro'ya kadar tazminat garantisi yine poliçe kapsamında veriliyor.

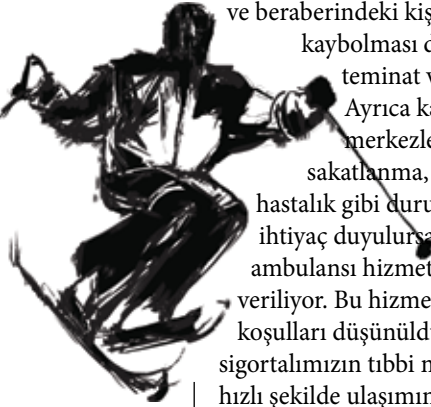
Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası alanlar, sadece acil sağlık problemlerine karşı değil, bagajlarının kaybolmasından turla yapılan seyahatlerin iptaline kadar tatile çıkarken keyiflerini kaçırabilecek pek çok riske karşı da kendilerini güvence altına alabiliyorlar. İsteyen sigortalılar, küçük bir ek prim karşılığında, seyahat sırasında oluşabilecek ölüm ve sürekli sakatlık durumlarına karşı ferdi kaza teminatını da ekleyebiliyor.

### Ekstrem sporlara ekstrem sigorta

Sompo Japan Sigorta'nın ise kayak da dahil olmak üzere dalış, yamaç paraşütü, rafting, dağcılık, motorsporları gibi ekstrem sporların çoğunun aynı poliçede teminat altına alındığı "Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası" ürünü bulunuyor. Bu ürünün yurtiçi ve yurtdışında geçerli olduğunu vurgulayan Sompo Japan Sigorta Özel Ürünler Müdürü Serdar Aybay, "Yurtdışı Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası ürünümüzle sigortalılarımız konsolosluklara vize başvurusunda da bulunabiliyor" diyor.

Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası poliçesi; tıbbi tedavi, arama-kurtarma, tıbbi nakil ve geri dönüş, nakit avans, hukuki danışmanlık, kanuni işlemlerle ilgili kefalet verilmesi gibi teminatlar sunuyor. Ekstrem sporlar seyahat sigortasını diğer ürünlerden ayıran en önemli özelliğın arama kurtarma teminatı olduğunu ifade eden Aybay, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Özellikle kış sporlarında bu teminata ihtiyaç duyuluyor. Sigortalı



ve beraberindeki kişilerin kaybolması durumunda teminat veriliyor. Ayrıca kayak merkezlerinde sakatlanma, acil hastalık gibi durumlarda ihtiyaç duyulursa hava ambulansı hizmeti de veriliyor. Bu hizmet kış koşulları düşünüldüğünde sigortalımızın tıbbi merkeze hızlı şekilde ulaşımını sağlıyor, kendisine hızlı bir şekilde müdahale edilmesine imkan veriyor. Sigortalımızın tedavisine hızlı bir şekilde başlanıp, aynı esnada durumla ilgili belgeler asistans şirketimiz tarafından değerlendirilip onay veriliyor. Bu yöntemin en büyük avantajı ise sigortalımızın tedavisi tamamlandıktan sonra kuruma tedavi ücreti ödmeden ayrılabilmesi. İlgili kuruma ödeme tarafımızdan yapılıyor. Ölüm durumunda ise cenazenin nakli ikametgâh adresine kadar yapılıyor. Nakil organizasyonu hızlı bir şekilde asistans şirketimiz aracılığıyla

gerçekleştiriliyor."

Yurtdışı Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası, ekstrem sporların yapılması esnasında oluşacak tıbbi tedavi ve arama kurtarma gibi yüksek maliyetli işlemlerin karşılanması amacıyla oluşturulmuş. Kayak malzemelerinin çalınması ya da zarar görmesi gibi durumların karşılanması için ek olarak standart seyahat sigortası ürününün de alınması gerekiyor.

Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası'nın yurtiçi ve yurtdışı teminatları aynı olmakla birlikte teminat tutarları farklılık gösterebiliyor. Örneğin Yurtdışı Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası ürününe ait tıbbi tedavi teminatı 30 bin Euro. Yurtiçi Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası'nda bu tutar 2 bin 500 lira civarında. Yine arama kurtarma teminatında Yurtdışı Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası için 15 bin Euro olan limit, Yurtiçi Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası'nda 10 bin TL şeklinde uygulanıyor. e

Sompo Japan Sigorta'nın Yurtdışı Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası ürününe ait tıbbi tedavi teminatı 30 bin Euro. Yurtiçi Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası'nda bu tutar 2 bin 500 lira civarında.



Serdar Aybay



Berrak  
BERLAK

Bereketli  
BEREKETLİ

Duyarlı  
DUYARLI

Güvenli  
GÜVENLİ

Huzurlu  
HUZURLU

# Faizsiz Emeklilik!

## FAİSSİZ EMEKLİLİK

Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi  
Asya Emeklilik'le tanışın, siz de damla damla biriktirdiğiniz  
emeklerinizin karşılığını alacağınız  
su gibi berrak bir geleceğe doğru adım atın.



EMEKLİLİK

\*Devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin  
% 25'i ile sınırlıdır.

Emekliliğiniz hayırlı olsun

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



# BES'in en uzun yılı



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

BES, 2013'te inanılmaz skorlara imza attı. 9 yılda 3.1 milyon katılımcı sisteme girmişken, 1 yılda 1 milyon katılımcı BES'e dahil oldu!..

**B**ireysel emeklilik sistemi (BES), yeni düzenlemelerle birlikte 2013'te, 10 yıllık geçmişinin en uzun yılını yaşadı diyebiliriz. Hatırlayalım, 17 Nisan 2012'de Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, BES'teki düzenlemeleri açıklamış ve artık bildiğimiz BES yepyeni bir görüntü arz etmeye başlamıştı...

4632 sayılı kanunda yapılan değişiklikle eski BES'in bir futbol maçına benzediğini, yeni BES'in ise basketbol maçına benzeyeceğini sizlerle paylaşmıştım. Gerçekten de yeni BES inanılmaz skorlara imza attı.

Bir örnek verelim; 2012 sonu itibarıyla BES katılımcı sayısı 3.1 milyondur. 2013'te BES'e dahil olan katılımcı sayısı 1 milyonun üzerinde arttı. 9 yılda 3.1 milyon katılımcı sisteme girmişken, 1 yılda 1 milyon katılımcı BES'e dahil oldu!

2013'ü BES açısından bu kadar önemli yapan katılımdaki artış da değil sadece... Yeni mevzuat, sektör temsilcilerine inanılmaz iş yoğunluğu getirdi. 2013'te bir emeklilik şirketi daha sektöre dahil oldu. Çok

yakın bir tarihte yeni bir katılım daha bekliyoruz.

Sektör 2003'te start alırken 9 emeklilik şirketi vardı ve hiç unutmuyorum, Türkiye piyasası için bu kadar emeklilik şirketinin fazla olduğu konuşuluyordu. Bugün bu sayının iki katı aktör var sektörde ve bu aktörlerden ikisinin birleştiğini de unutmayalım!

## 2014'te ne olacak?

Evet, herkesin merak ettiği soru bu sanırım. Bu yıl için de öngörülerimizi şimdiden paylaşalım sizlerle... 2013 yılında devlet katkısı için bütçeden ayrılan tutar 1.25 milyar TL'di. 2014 bütçesinde ayrılan tutar ise 1.95 milyar TL. 2013 kadar olmasa bile 2014'ün yüksek bir katılım olacağını haberi bu veride saklı. Sektöre yeni girenlerin, yeni girecek olanların ve pazar payını kaybetmek istemeyen emeklilik şirketlerinin rekabet kabiliyeti bizlere yeni bir ralli olacağını haberini veriyor. 2014'te acente dağıtım kanalı 2013'e göre daha önemli olacak. Belki 2014'te değil ama süreç içerisinde mesafeli satış kanalı ağırlığını hissettirecek. 2014'ün aynı zamanda tasarrufun daha çok vurgulandığı bir yıl olacağı aşikar. Bunu BDDK'nın kamu spotunda da görmüşsünüzdür. İvri zıvırların yerini tasarruf hesabı alacak. Burada kimse kendini kandırmasın; gelir üzerinden tasarruf yapılabilecek yegane tasarruf aracı bireysel emekliliktir. Kamu spotunun bu çerçevede yeniden düzenlenmesi gerektiğini düşünüyorum. BES için de bir kamu spotu hazırlanmalı. EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) bu konuda üzerine düşeni yapmalı!

Sağlıcakla kalın...



# SAATLERİNİZİ AYARLAYIN MİLPLUS'LA ÇOK UCUZA UÇACAKSINIZ

ALİŞVERİŞTEN  
ANLAYAN  
**cömert  
kart**



**NEW YORK**

**499 TL**  
Worldpuan'a  
tüm dünya  
gidiş-dönüş  
uçak bileti



**PARİS**

**199 TL**  
Worldpuan'a  
**Avrupa**  
gidiş-dönüş  
uçak bileti



**ANTALYA**

**99 TL**  
Worldpuan'a  
**yurtiçi**  
gidiş-dönüş  
uçak bileti



Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: [www.vakifkart.com.tr](http://www.vakifkart.com.tr)'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | [vakifkart.com.tr](http://vakifkart.com.tr)



**VakıfBank**

Burası Sizin Yeriniz

# BES'in 2013 karnesi

Bireysel emeklilik sisteminde 17 Nisan 2012'de start alan yeni süreç, 2013 yılında aktif olarak uygulandı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 4 Ocak 2013 - 3 Ocak 2014 tarihli verilerine göre BES, tarihinin en büyük atılımını gerçekleştirdi. Bu süreçte emeklilik şirketleri arasında inanılmaz rekabet yaşandığı gözlemlendi. Kimsenin beklemediği gelişmeler yaşandı. Gelin isterseniz bu gelişmeleri kalem kalem inceleyelim...

## BES'e 1 milyon 24 bin kişi dahil oldu

Katılımcı sayısı açısından sektör bir önceki yıla göre yüzde 32.67 büyümeye kaydetti. 9 yıllık katılımcı artışıyla karşılaştırdığınızda da son yılda inanıl-

2003'te BES kurulduğunda 9 olan emeklilik şirketi sayısı 2013'te 18'e yükseldi. Sistemin 10'uncu yılında 2 bin 205 katılımcı emekli oldu. Geçen yıl katılımcı sayısında da fon tutarında da Asya Emeklilik artış rekoru kırdı...



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ



| Emeklilik şirketi               | Katılımcı sayısı | Katılımcıların fon tutarı (TL) | Devlet katkısı fon tutarı (TL) | Katkı payı tutarı (TL) | Emekli olan katılımcı sayısı |
|---------------------------------|------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------|------------------------------|
| Aegon Emeklilik ve Hayat        | -3.503           | -2.283.520                     | 4.364.076                      | 4.934.029              | 2                            |
| Allianz Hayat ve Emeklilik      | 19.553           | 180.212.442                    | 32.070.005                     | 208.074.725            | 100                          |
| Allianz Yaşam ve Emeklilik      | 105.114          | 622.781.531                    | 141.347.946                    | 751.042.425            | 435                          |
| Anadolu Hayat Emeklilik         | 103.762          | 706.999.217                    | 230.558.421                    | 984.597.115            | 589                          |
| Asya Emeklilik ve Hayat         | 138.965          | 163.156.650                    | 28.754.648                     | 167.248.353            | -                            |
| Avivasa Emeklilik ve Hayat      | 123.947          | 739.045.902                    | 199.081.234                    | 849.837.676            | 548                          |
| Axa Hayat ve Emeklilik          | 6.586            | 23.010.809                     | 4.093.561                      | 24.918.424             | -                            |
| BNP Paribas Cardif Emeklilik    | 30.084           | 173.072.762                    | 34.501.872                     | 203.298.249            | 48                           |
| Cigna Finans Emeklilik ve Hayat | 28.636           | 123.607.582                    | 28.724.056                     | 165.642.326            | 3                            |
| Ergo Emeklilik ve Hayat         | 5.703            | 247.568                        | 8.552.501                      | 10.984.353             | 12                           |
| Garanti Emeklilik ve Hayat      | 152.541          | 714.750.776                    | 197.949.663                    | 890.725.099            | 158                          |
| Groupama Emeklilik              | -907             | 25.575.178                     | 20.423.655                     | 56.623.796             | 132                          |
| Halk Hayat ve Emeklilik         | 95.252           | 264.526.728                    | 30.903.648                     | 282.663.921            | 4                            |
| ING Emeklilik                   | 40.517           | 236.896.603                    | 50.634.563                     | 305.036.540            | 54                           |
| Meife Emeklilik ve Hayat        | 42.588           | 149.698.385                    | 26.232.485                     | 155.594.595            | 8                            |
| Vakıf Emeklilik                 | 56.541           | 349.268.061                    | 77.968.556                     | 428.826.839            | 102                          |
| Ziraat Hayat ve Emeklilik       | 78.935           | 193.387.878                    | 33.148.249                     | 206.275.462            | 10                           |
| Fiba Emeklilik ve Hayat         | 13               | 462.966                        | 7.046                          | 453.903                | -                            |
| <b>SEKTÖR TOPLAMI</b>           | <b>1.024.327</b> | <b>4.664.417.519</b>           | <b>1.149.316.185</b>           | <b>5.696.777.828</b>   | <b>2.205</b>                 |





maz büyüme dikkat çekti. Katılımcı artış oranı açısından Asya Emeklilik, yaklaşık yüzde 400 ile tüm rakiplerini geride bıraktı.

Sektöre 1 milyon 24 bin yeni katılımcı dahil oldu. Yeni emeklilik sözleşme sayısı ise 1 milyon 189 bin seviyesinde gerçekleşti.

Sektörde katılımcı sayısı azalan iki şirket vardı. Bunlardan biri Aegon Emeklilik, diğeri ise Groupama Emeklilik'ti...

### Fon büyüklüğü 4.67 milyar TL arttı

Toplam fon büyüklüğü açısından BES, katılımcı artış oranının altında seyir izleyerek önceki yıla göre yüzde 22.79 artış sağlayabildi. Bu branşta da Asya Emeklilik tüm rakiplerini

geride bırakarak yüzde 643 büyüme sağladı. Bu oran, sektör ortalamasının 30 katı performansla işaret ediyor. Aegon Emeklilik ise 2013'te fon büyüklüğü küçülen tek şirket oldu.

### 2 bin 205 kişi BES emeklisi oldu

BES'in 10'uncu yılında en çok emekli yapan şirket, 589 kişiyle Anadolu Hayat ve Emeklilik oldu. 548 kişiyle Avivasa Emeklilik ve Hayat ikinci sırada yer aldı.

Asya Emeklilik ve Axa Hayat ve Emeklilik, 2013'te emekli vermeyen iki şirketti.

Bu arada, 2013 yılında sektör yeni bir aktör daha kazandı: Fiba Emeklilik ve Hayat...

| Sözleşme ve sertifika sayısı    |                                             |                                      |                  | Yatırıma yönlenen tutar (TL)    |                                             |                                      |                      |
|---------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|------------------|---------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------|
| Bireysel emeklilik sözleşmeleri | Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri | İşveren grup emeklilik sertifikaları | Toplam           | Bireysel emeklilik sözleşmeleri | Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri | İşveren grup emeklilik sertifikaları | Toplam               |
| -3.473                          | -580                                        | -48                                  | -4.101           | 4.598.070                       | 548.754                                     | 55.045                               | 5.201.870            |
| 24.264                          | -1.422                                      | 58                                   | 22.900           | 183.264.317                     | 23.288.410                                  | 1.307.044                            | 207.859.770          |
| 92.305                          | 23.590                                      | 16.723                               | 132.618          | 519.259.996                     | 195.454.967                                 | 34.631.433                           | 749.346.396          |
| 80.401                          | 36.622                                      | 4.056                                | 121.079          | 741.468.201                     | 216.209.753                                 | 19.093.072                           | 976.771.027          |
| 47.513                          | 69.104                                      | 29.789                               | 146.406          | 81.061.098                      | 77.042.418                                  | 7.853.236                            | 165.956.752          |
| 144.154                         | 8.423                                       | 3.706                                | 156.283          | 706.981.907                     | 90.599.517                                  | 48.578.955                           | 846.160.378          |
| 6.738                           | 394                                         | 224                                  | 7.356            | 22.517.814                      | 1.724.292                                   | 360.832                              | 24.602.937           |
| 20.308                          | 10.995                                      | 5.823                                | 37.126           | 162.553.761                     | 29.539.774                                  | 11.139.469                           | 203.233.004          |
| 21.437                          | 8.279                                       | 1.109                                | 30.825           | 146.448.065                     | 17.180.622                                  | 1.147.790                            | 164.776.475          |
| 4.755                           | 1.036                                       | -139                                 | 5.652            | 11.162.481                      | -468.656                                    | -128.239                             | 10.565.587           |
| 136.139                         | 20.163                                      | 6.755                                | 163.057          | 694.093.469                     | 171.636.432                                 | 20.391.829                           | 886.121.731          |
| 1.062                           | -721                                        | 872                                  | 1.213            | 47.516.314                      | 9.004.617                                   | 580.059                              | 57.100.990           |
| 49.255                          | 48.345                                      | 5.160                                | 102.760          | 149.094.526                     | 118.890.840                                 | 13.590.043                           | 281.575.408          |
| 39.970                          | 12.032                                      | 3.031                                | 55.033           | 256.939.944                     | 39.015.982                                  | 7.716.857                            | 303.672.784          |
| 34.988                          | 8.266                                       | 4.110                                | 47.364           | 110.367.418                     | 26.800.379                                  | 17.191.833                           | 154.359.630          |
| 61.068                          | -1.790                                      | 1.892                                | 61.170           | 345.308.421                     | 63.977.625                                  | 16.223.108                           | 425.509.155          |
| 72.787                          | 9.288                                       | 20.442                               | 102.517          | 153.487.082                     | 33.774.952                                  | 17.583.747                           | 204.845.781          |
| 2                               | 19                                          | -                                    | 21               | 22.000                          | 431.903                                     | -                                    | 453.903              |
| <b>833.673</b>                  | <b>252.043</b>                              | <b>103.563</b>                       | <b>1.189.279</b> | <b>4.336.144.885</b>            | <b>1.114.652.580</b>                        | <b>217.316.114</b>                   | <b>5.668.113.579</b> |

Kaynak: EGM

# "Sigorta kurumsal sürekliliğimizin güvencesidir"

Sektörünün en büyük ihracatçısı olan Katmerciler, sigorta konusunda da oldukça hassas. Furkan Katmerci, "Sigortayı sürdürülebilir büyüme ve kurumsallaşmanın en temel unsurlarından biri olarak görüyoruz" diyor...

**E**kipmanlı araçlar, işlevleri gereği genelde kamu hizmetlerinde kullanılıyor. İlk bakışta fazla fark edilmese de bu araçların insanların gündelik hayatında önemli rolü var. Hayatı daha güvenli, daha temiz ve daha sağlıklı hale getiriyorlar. İtfaiye, çöp toplama, kurtarma, damper, tanker, vidanjör gibi insan hayatında önemli yerleri olan; daha sağlıklı, temiz ve güvenli bir çevrenin olmazsa olmazı araç üstü ekipmanlardan söz ediyoruz.

İşte Katmerciler Araç Üstü Ekipman da bu sektörün önde gelen şirketlerinden biri. 1985 yılında İzmir'de kurulan Katmerciler, sektörünün tek halka açık tek şirketi. Aynı zamanda 41 ülkeye yaptığı satışlarla en büyük ihracatçısı...

Evet, Akıllı Yaşam'ın bu ayki "örnek şirket" sayfalarının konduğu Katmerciler oldu. Katmerciler İcra Kurulu Başkan Vekili Furkan Katmerci, kurumsallaşma ve sürdürülebilirlik konusunda oldukça hassas olduğunu belirtiyor. Ardından da halka açık bir şirket olarak, binlerce hissedara sahip olmanın sorumluluğuyla sigortaya ayrı bir önem verdiklerini vurguluyor.

## Damperle başladı, itfaiyeyle büyüdü

Katmerciler Araç Üstü Ekipman, faaliyetlerine 1985 yılında damper üretimiyle başladı. 1987 yılında itfaiye ekipmanlarını, 1994'te ise çöp kamyonları ekipmanını ürün gamını



ekledi. Şirket, ilk ihracatını 1998 yılında Japonya'ya yaptı. Furkan Katmerci, ardından Asya'dan Avrupa'ya, Afrika'dan Orta Doğu'ya uzanan geniş bir coğrafyada ihracat hacmini genişlettiklerini anlatıyor. 2011 yılında itfaiye ekipmanı üretiminde dünyanın önde gelen şirketlerinden Fransız Gimaex International ile İzmir'de kurulan ortaklık Katmerciler için önemli bir dönüm noktası olmuş. Katmerci, Şubat 2012'de üretime geçen bu yeni ve modern tesislerin Savunma Bakanlığı'ndan "Tesis Güvenlik Belgesi" olarak savunma sanayii ihalelerine girmeye hak kazandığını vurguluyor. Bu hızlı büyüme Katmerciler'in istihdamına da yansımış. Grup bünyesindeki çalışan sayısı 360'a ulaşmış.

### Otomotiv devlerinin iş ortağı

Ekipmanlı araçlar, işlevleri gereği genellikle kamu hizmetinde kullanılıyor. Dolayısıyla Katmerciler, yurtiçi ve yurtdışında başta inşaat, lojistik ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren özel sektör firmaları ile belediyeler olmak üzere bakanlıklara bağlı kuruluşlara ve savunma sanayiine üretim yapıyor. Grubun referansları arasında Ford, BMC, Hyundai, Isuzu, Iveco, MAN, Mercedes, Mitsubishi, Renault, Scania, Volvo gibi dünya otomotiv pazarının devleri dikkat çekiyor. Furkan Katmerci, "Türkiye'de bu markaların gerek yurtiçi gerekse yurtdışı araç üstü ekipman işlerini, özel üretim ve geniş ürün yelpazesıyla, güvenilir, hızlı ve kaliteli bir şekilde üstleniyoruz" diyor.

Katmerci, başta bir Türk şirketi olarak yurtdışı pazarlara açılırken rekabette zorlandıklarını, ancak kısa sürede ürün ve satış sonrası hizmet kalitesini kanıtlayarak bu engeli aşmayı başardıklarını vurguluyor. Katmerciler, Japonya'dan Almanya'ya, Azerbaycan'dan Hindistan'a, Irak'tan Nijerya'ya 41 ülkeye ihracat yapıyor. 2012 yılında

Yangından ürün mali mesuliye tüm sigortaları yaptırdıklarını söyleyen Furkan Katmerci, "İhtiyaç olması halinde modern sınai ve ticari faaliyetlerin ortaya çıkarabileceği yeni sigorta türlerine de açığız" diyor.



### "KATMERCİ, BİNLERCE ORTAĞIMIZIN BİZE EMANETİ"

Katmerciler İcra Kurulu Başkan Vekili Furkan Katmerci, grubun kuruluşundan itibaren kurumsallaşmaya ve sürdürülebilir büyümeye önem verdiğini belirtiyor. Bu doğrultuda faaliyet konusuyla ilgili, şirketin ve faaliyetlerinin sürekliliğini güvenceye alacak her türlü sigortayı yaptırdıklarını vurguluyor. Ardından da Katmerciler'in sigortaya yaklaşımını ve bu alandaki uygulamalarını şöyle anlatıyor:

"Şirketimizi halka arz etmekle binlerce hissedara, bir anlamda binlerce yeni ortağa sahip olduk. Dolayısıyla Katmerciler, sadece hakim ortaklarının tercihine ve keyfine göre değil binlerce ortağının faydasını dikkate alarak yönetilen bir şirket olmak durumunda. Bir anlamda Katmerciler, binlerce yatırımcının bize emaneti olan bir şirket haline geldi. Biz de bu emaneti en iyi şekilde büyütmek, sürekliliğini sağlamakla yükümlüyüz. Bu çerçevede sigortayı bir maliyet değil, kurumsal sürekliliğin güvencesi olarak görüyoruz. Yangın, deprem, hırsızlık, sel ve su baskını, ferdi kaza gibi klasik sigorta ürünlerinin tamamından yararlanıyoruz. Hatta ürün mali mesuliyet sigortası ve terör olaylarına karşı da sigorta yaptırıyoruz. İhtiyaç olması halinde modern sınai ve ticari faaliyetlerin ortaya çıkarabileceği yeni sigorta türlerine de açığız."



elde ettiği 62.7 milyon dolarlık ihracat geliriyle Türkiye'nin 247'nci büyük ihracatçısı oldu. Sektöründe ilk 1000 ihracatçı arasında yer alan tek araç üstü ekipman şirketi konumunda. Şirketin ihracatında itfaiye ve çöp toplama araçları ağırlık taşıyor. İhracatın toplam gelirler içindeki payının yüzde 90'a ulaştığını vurgulayan Furkan Katmerci, bu noktaya ulaşmada Ar-Ge'ye verdikleri önemin payını şöyle anlatıyor: "Müşteri memnuniyeti odaklı olarak kaliteden ödün vermeden iş yapma anlayışıyla hareket ediyoruz. Ar-Ge faaliyetlerimizi de aynı anlayış çerçevesinde yürütüyoruz. Yüksek kalite ve sürekli gelişim hedeflediğimiz ürünlerimizde teknoloji kullanımı son derece önem arz ediyor. Bu anlamda son teknolojiyle donatılmış modern tesislerimizde konusunda uzman mühendis ve teknikerlerimizle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bize rekabet avantajı yaratan, çok güçlü bir proje ve Ar-Ge departmanına sahibiz. Bizim işimizde her sipariş yeni bir tasarımı gerekli kılabilir. Şirketimize ait 30'u aşkın ürün gamı ve binin üzerinde tasarım bulunuyor. Geniş tasarım portföyümüz sayesinde farklı marka ve tipte araçlar üzerine hızla ekipman uyarlayabilmeye kapasite ve yeteneğine sahibiz. Bir üründen hemen bir başka ürüne geçebiliyor, aynı üretim alanında, aynı anda çok farklı ürünler üretebiliyoruz."

Katmerciler'in geniş ürün yelpazesi itfaiye araçları, kanal açma araçları, kurtarma araçları, su ve yakıt tankerleri, tanker treylerler, hidrolik sıkıştırıcı çöp kasaları, vidanjör ve çöp semi treylerler, hidrolik çöp kasaları, mobil bakım araçları, eklemli platformlar, damperler,

**Cirosunun yüzde 90'ını ihracattan elde eden Katmerciler, önümüzdeki dönemde hedef pazar olarak Afrika ve Latin Amerika'ya yönelecek...**



damper treylerler, vinçli kasalar, vinçler, low-bed treylerler, kayar platformlar, kablo döşeme araçları, kablo çekme araçları ve hidroliftlerden oluşuyor.

### 5 yılda 10 kat büyüdü

Katmerciler Araç Üstü Ekipman, başta da belirttiğimiz gibi hisseleri borsada işlem gören, halka açık bir şirket. Furkan Katmerci'den yatırımcılara yol göstermesi açısından şirketin performansını da değerlendirmesini istiyoruz. Katmerci, son 5 yıllık kurumsal performans hakkında şu bilgileri veriyor: "Kasım 2010'da halka açılan şirketimizin dış denetimden geçmiş 2007-2012 yılları arasındaki mali sonuçlarına göre faaliyet kârımız beş yılda 10 kat artış gösterdi. Gelirlerimiz 4.8, özkaynaklarımız 8.3, aktif büyüklüğümüz 7.5, ihracatımız ise 6.3 kat arttı. Şirketimizin aynı dönemdeki yıllık ortalama büyüme hızı yüzde 40'ı aşmış durumda. 2012 yılı itibarıyla şirketimizin satış gelirleri 153 milyon, net kârı ise 9.2 milyon liraya ulaştı." Araç üstü ekipmanlar, büyüme

potansiyeli yüksek, genel ekonomiden daha fazla büyüme gösterebilen bir sektör. Katmerciler, yurtiçindeki bu potansiyele daha etkin değerlendirmeye, katma değeri daha yüksek ürünlerde yoğunlaşmaya çalışırken, aynı zamanda yüzünü yurtdışına çeviren bir şirket. Nitekim Furkan Katmerci de gerçek büyüme ve başarının uluslararası pazarda olacağı inancıyla şirketinin hedeflerini şöyle paylaşıyor: "İhracat portföyüne yeni ülkeler eklemek ve mevcut dış pazarlardaki payını artırmak için yoğun uluslararası temaslarımız devam ediyor. Yeni dönemde Afrika ve Latin Amerika bizim için öncelikli bölgeler olacak. Savunma sanayiine ve teknoloji yoğun yeni ürünlere ağırlık vereceğiz. Hedefimiz, Katmerciler'i ülkemizin odağında bulunduğu bölgenin en saygın ve en güçlü araç üstü ekipman şirketlerinden biri haline getirmek, bu sektörde bölgesel bir Türk markası olmak. Bu yolda önemli bir mesafe kat ettiğimizi düşünüyorum."

# Zıt kardeşler: FOB ve CIF



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

Dış ticarete teslim şekillerinin belkemiği olan FOB ve CIF'te gönderici ile alıcı açısından sorumluluk aynı. Her ikisinde de emtia gemi küpeştesini geçtikten sonra gönderenin sorumluluğu bitip alıcının sorumluluğu başlıyor...

**N**akliyat sigortaları, bir emtianın bir yerden başka bir yere sevkiyatı sırasında karşılaşılabileceği riskleri karşılamak için kullanılıyor. Emtia sevkiyatı genel olarak havayolu, denizyolu, karayolu ve demiryolu ile yapılıyor. Ancak taşımanın mahiyetine göre bunlar da kendi aralarında farklılıklar gösterebiliyor. Örneğin, karayoluyla yapılan taşımaları ev eşyası sevkiyatından tutun da onlarca göndericisi ve onlarca alıcısı bulunan ambar yükü taşımalar, konteynır yükü taşımalar, açık yük taşımalar şeklinde ayırabilir, hatta daha da çeşitlendirebiliriz. Ancak işin içine dış ticaret girdiğinde ister istemez karşımıza gümrük mevzuatı ve dış ticaret terminolojisi çıkıyor. Hasarda menfaat sahibinin tespitinin yapılabilmesi için teslim şekilleri ile ödeme şekilleri büyük önem kazanıyor.

Örneğin, benzer şekilde olup da mal mukabili (veresiye) ithal edilen bir emtia ile peşin ödemeyle ithal edilenin menfaat sahibi değişebiliyor. Tarafların ödeme konusunda anlaştıktan sonra doğal olarak nakliyat sorumluluğunun kimde olduğu konusunda da anlaşmaları gerekiyor. Örneğin satıcı, emtiayı fabrikasında teslim edince mi, yoksa emtia alıcının deposuna ulaşınca mı ya da kararlaştırılan belli bir yerde teslim edince mi sorumluluktan kurtuluyor?

Bu ve benzeri soruların cevaplandırılması; emtia sevkiyatına ait masraf ve sorumluluğun hangi tarafın üzerinde olduğunun tespit edilmesi gerekiyor. İşte bu sorumluluk sınırlarını ICC (Uluslararası Ticaret Odası) tarafından oluşturulan INCOTERMS programı belirliyor. Uluslararası ticaret kavramlarını belli bir standarda kavuşturmayı amaçlayan bu programın birçok terimi var. Bunlardan karşımıza en fazla çıkan iki terime değinmenin faydalı olduğunu düşünüyorum: FOB ve CIF..

Dış ticarete teslim şekillerinin belkemiği olan FOB ve CIF terimleri sanki birbirinin zıddıymış gibi bir algı var. Bu da menfaat tespiti yapılırken ister istemez bir tereddüt yaratıyor. Oysa gönderici ve alıcı açısından sorumluluk her iki terim içinde aynı. İkisinde de emtia gemi küpeştesini geçtikten sonra gönderenin sorumluluğu bitip alıcının sorumluluğu başlıyor. Burada tereddüdün kaynağı ise terimlerden sonra gelen şehir veya bölge isimleri. Örneğin Hong-Kong'dan İstanbul'a yapılacak bir sevkiyatta eğer emtiaya ait navlun ve sigorta giderlerini gönderici firma ödüyorsa CIF İSTANBUL yazılması gerekiyor. Yok navlun ve sigorta giderini İstanbul'daki alıcı ödüyorsa o zaman da FOB HONG-KONG olarak fatura düzenleniyor. Ama her ikisinde de sorumluluk sınırı yükleme limanında gemi küpeştesini geçtiği nokta oluyor. Ancak bizim tereddüdümüz CIF İSTANBUL yazdığı için göndericinin sorumluluğunun İstanbul'a kadar devam ettiği şeklinde oluyor. Aslında tek fark sevkiyata ilişkin masrafları hangi tarafın karşılayacağı.

Önemli bir detaya da değinip konuyu sonlandıralım: CIF teslim şeklinde sigorta yapma yükümlülüğü her ne kadar göndericide olsa da bu sigortanın kapsamı konusunda bir sınırlama bulunmuyor. Yani gönderen en dar kapsamlı nakliyat poliçesi olan tam ziya poliçesiyle de yükümlülüğünü yerine getirmiş oluyor. Bu durumu bilen alıcı aynı emtiayı daha geniş bir poliçeyle sigorta edebiliyor.

Peki bu durumda ne oluyor? Her iki poliçenin de kapsamında olan hasarı hangi tarafın sigortası ödüyor? Alıcının henüz parasını ödemediği emtianın sigorta tazminatını alma hakkı var mı? Ya da gönderici bedelini peşin tahsil ettiği emtianın sigorta tazminatını alabilir mi? Gümrüklü sahalarda (serbest bölgeler, limanlar) hasar gören vergisi ödenmemiş malların akıbeti ne oluyor?

Bu ve bunun gibi soruların cevaplarını da sonraki yazılarda arayacağız. 📌

# ‘Dünyaya asistans çözümleri ihraç ediyoruz,,



Asistans şirketleri, sigortacıların önemli yükümlülüklerini devralarak onlara asıl işlerine yoğunlaşma fırsatı sunuyor. Tur Assist Bölge Direktör Vekili Ali Güven Aykaç, “Biz telefon yüklerini almadan önce hasar sorumluları müşteri ilişkileri elemanı gibi çalışıyor, dosya incelemeye fırsat bulamıyorlardı” diyor...

**A**sistans hizmetleri sigorta sektörü açısından olmazsa olmazlardan biri haline geldi. Malum, tüketici kendisine bir sigorta ürünü sunulduğunda artık beraberinde sunulan özel hizmetlere de bakıyor, tercihini ona göre yapıyor.

Tur Assist, sadece Türkiye değil dünya çapında bilinen bir asistans şirketi. Türkiye çapında 5 bine yakın hizmet sağlayıcı kurumun oluşturduğu geniş bir ağa sahip. Bu sayede sigorta, otomotiv, finans ve diğer sektörlerdeki kurum ve kuruluşların müşterilerine 365 gün 24 saat kesintisiz hizmet sunabiliyor.

Tur Assist, geçen yıl eylül ayında İstanbul Şişli’deki yeni ofisine taşındı. Tüm birimlerini 3 bin 200 metrekaarelik bu binada toplayan

Aykaç, “İkame araç hizmetimizle Türkiye’nin en büyük kiralık araç müşterisi haline geldik. Bu sistemimiz etkinlik ve verimlilik açısından dünya çapında eşsiz” diyor.

şirket, yüksek teknoloji bir ortamda hizmet veriyor. Tur Assist Güney Avrupa, Orta Doğu ve Afrika’dan sorumlu Bölge Direktör Vekili Ali Güven Aykaç ile şirketin Türkiye serüvenini, verdikleri hizmetleri ve sektörün durumunu konuştuk...

**Tur Assist Türkiye’ye asistans hizmeti anlayışını getiren şirket olarak biliniyor. 1996’dan bu yana bu sektör nasıl gelişti? Bu süreçte sizin rolünüz ne oldu?**

Türkiye’de 1996 yılı öncesinde ağırlıklı yabancı turistlere yönelik asistans hizmetleri vardı. Tur Assist, ilk defa tamamen Türk piyasasını hedefleyen, yerel kullanıma

yönelik bir asistans sistemi kurdu. 1996 yılının nisan ayında 7 kişilik bir ekiple çalışmaya başladık. Başlangıçta kolay olmadı. Kurulardan önceki iki yıl Anadolu’nun her köşesi dolaşarak bir asistans networkü oluşturuldu. O dönemde hizmet sağlayıcılara “İstanbul’daki şirketlere hizmet vereceğiz. Siz hizmeti vereceksiniz, sonra bize hizmetin faturasını göndereceksiniz” dediğimizde “nasıl olur” diye soruyorlardı. Bugünse binlerce tedarikçi hizmet ağıma katılmak için sırada bekliyor. Asistans hizmetlerimiz ağırlıklı olarak sigorta ve otomotiv sektörleriyle başladı. Bugün bu iki sektörde yüzde



65 pazar payımız var. Ayrıca finans, seyahat ve FMCG (hızlı tüketim malları) gibi farklı sektörlerle de hizmet veriyoruz. Sigorta sektöründeki hizmetlerimize yol yardım ile başladık. Ardından Türkiye'de ilk konut asistans sistemini oluşturduk. Bu networkü büyük şehirlerden mezralara kadar yaydık. Bu arada tüm dünyada hizmet sunan seyahat poliçelerimiz devreye girdi. Bugün Türkiye'deki asistans sistemimiz tüm dünyaya örnek gösteriliyor. Birçok ülkeden uzmanlar, bizden eğitim almak için İstanbul'a geliyor. Zamanla sigorta sektörünün ihtiyacı olan ve bizim sunabileceğimiz hizmetlerin sadece asistansla sınırlı olmadığını gördük. Türkiye'ye ilk hasar organizasyonu sistemini getirdik. Bu sistem sayesinde sigorta şirketleri çok büyük tutarlarda tasarruf sağladı. Pert araç otoparkları kurduk...

### **Anlaşılan sigorta şirketlerinin işlerini kolaylaştırıyor, onların yükünü devralıyorsunuz...**

Evet. Örneğin, sigorta şirketlerinin en büyük sorunu inanılmaz derecedeki çağrı yoğunluğu. Hasar departmanları müşteri ilişkileri gibi çalışıyordu. Hasar dosyası incelemeye fırsat bulamıyorlardı. Bu telefon yükünü aldık. Şu anda yollarda binlerce aracımız dolaşıyor. Yıllardır bizimle çalışan, fanatik Tur Assist'li on binlerce hizmet sağlayıcımız var. Bunları hasar kontrolü için kullanmaya başladık. Ayrıca hasar destek merkezleri kurduk. 15 noktaya ulaştı. Artık sigortalılarımız araçlarını buraya bırakıp, hasar dosyasını açtırıp ikame araçlarını alıyorlar. Biz de arka planda anlaşmalı servise yönlendirmeyi yapıyoruz.

### **Türkiye'deki sisteminizin örnek alındığını belirtmişsiniz. Bu**

"Türkiye'deki sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere 50'nin üzerinde yazılım geliştirdik. Bütün bu yazılımları yurtdışına da ihraç ediyoruz."

### **projeleri ihraç ediyor musunuz?**

Ana şirketimiz dünya çapında binlerce sigorta şirketiyle çalışıyor. 47 ülkede ürün geliştiriyor. Ancak belki de dünyada bu networke en çok katkı sağlayan ülke Türkiye. Hem ürün hem de yazılım geliştirmede çok iyiyiz. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere 50'nin üzerinde yazılım geliştirdik. Bütün bu yazılımları yurtdışına da ihraç ediyoruz. Tur Assist Türkiye, personel sayısı ve üretim açısından dünya çapındaki 47 ülke arasında ilk üç sırada yer alıyor.

### **Verdiğiniz hizmetler arasında hangileri daha çok talep görüyor?**

Yol yardım bağlantılı olanlar en çok talep görenler. Konut ve seyahat onu takip ediyor. İkame araç, yine Tur Assist'in yarattığı bir teminat olarak önemli. Hatta Türkiye'nin en büyük kiralık araç tüketicisi haline geldiğimizi söyleyebiliriz. Bu sistemde mümkün olduğu kadar müşterinin kullanım eğilimine uygun

aracı vermeye çalışıyoruz. İşimizde yüzde 1 hata bile olsa, bu bir yılda 1 milyon günlük hizmette 10 bin gün hataya karşılık geliyor. Biz bu rakamın çok çok altındayız. Çünkü bu işi otomatik hale getirdik. Diğer kurumlar, bir ikame araç talebi olduğunda o bölgedeki bir araç sağlayıcısına telefon ediyor ve araç bulmaya çalışıyor. Bu ciddi bir zaman kaybına neden oluyor. Tur Assist operatörü bu iş için Tur Assist tarafından yazılan sisteme aracın tipini ve ihtiyacı yazıyor. Sistem otomatik olarak o aracı bulup karşısına getiriyor. Bu sistem etkinliği ve verimliliği konusunda eşsiz hale geldi. Dünya çapında verdiğimiz bu hizmetin yüzde 99'un üzerinde müşteri memnuniyet oranı var.

### **Şişli'deki yeni ofisiniz işleyişinize nasıl bir katkı sağladı?**

Aslında yeni iki yerimiz var. 1.5 yıl önce Selimpaşa'da ayrı bir çağrı merkezi açmıştık. Kadir Has Üniversitesi'yle ortak bir projeydi bu. O yıl sosyal sorumluluk projesi

## **DÜNYANIN İLK ARIZA GİDERME NETWORKÜ**

Tur Assist, sigorta şirketlerine yönelik görsellik ve etkinliği yüksek araçlarla donatılmış bir arıza giderme networkü kurdu. Artık arıza durumlarında büyük çekiciler yerine bu araçlar gidiyor. Özel giydirilen araçlar tamir malzemeleriyle dolu. Aracı kullanan kişi tamiri de yapıyor. Ali Güven Aykaç, "Müşterilerimiz de bu uygulamadan çok memnun. Şimdiye kadar sadece otomotiv şirketleri bu uygulamayı yapıyordu. Biz sigorta şirketleri için de bu olanağı sağlamış olduk. Sigorta sektörüne yönelik dünyanın ilk arıza giderme networkünün oluşturduk" diyor.



**TUR | ASSIST**  
a MAPFRE company

ödülünü aldık. Pırıl pırıl gençler yetiştiriyoruz. Çok kaliteli bir ekip- le hizmet veriyoruz. Sigorta öğrencilerine tecrübe kazandırıyor- ruz. Üniversiteye iş olanağı sağlıyoruz. Öğrenciler amfiden çıkıp 3 dakika içinde işyerine ulaşıyor, aynı zamanda SSK'lı oluyorlar. Sonrasında hazır eleman olarak sigorta sektörüne katılıyor- lar.

Şişli'deki genel merkezimizse 3 bin 200 metrekarede bütün departman- ların aynı yerde toplandığı bir alan ve altyapısı çok kuvvetli. Birçok şirkette göremeyeceğiniz süreklilik ve güvenlik önlemleri mevcut. Yeni yerimizde çok daha etkin hizmet verebiliyoruz. Artı kapasite sağladık ve bu kapasiteyle çok daha detaylı yeni projelere girme imkanımız var. Dünyadaki diğer asistans şirketleri- miz için de bir showroom haline geldi ofisimiz. Diğer ülkelerden ekipleri ağırlayıp "Bu işin ideali ve geleceği budur" diye gösterebiliyo- ruz.

### Planladığınız yeni projeler var mı?

Asistansın yanında sunduğumuz birçok farklı ürün var. Mesela kredi kartlarına yönelik satın alma koruması, "en iyi fiyat", "lastik koruma planı" gibi farklı ürünler oluşturduk. En önemli ürünleri- mizden biri de araçlar ve elektronik eşya için uzatılmış garanti sistemle-

Tur Assist, sigorta şirketleriyle işbirliği halinde en iyi fiyat, lastik koruma planı, araçlar ve elektronik eşyalar için uzatılmış garanti gibi farklı ürünler geliştiriyor.



**"Şişli'deki yeni ofisimiz, dünyadaki diğer asistans şirketlerimiz için de bir showroom haline geldi. Diğer ülkelerden ekipleri ağırlayıp 'Bu işin ideali ve geleceği budur' diye gösterebiliyoruz."**



ri. Bu da çok hızlı büyüyen bir alan oldu. Sigorta şirketleriyle ortak projeler geliştiriyoruz. Bu ürünleri sigorta ürünleriyle birleştirip bir paket olarak kurumlara sunabiliyoruz. Hasar destek merkezlerimiz de gelişiyor. Acentelerimiz gitgide daha fazla ilgi göstermeye, müşterilerini daha çok bu merkezlere yönlendirmeye başladılar. Bu, hasarların kontrolüne ve müşteri memnuniyetine önemli bir katkı sağlayacak. İşleri kolaylaştıran birçok yazılımımız var; sırasıyla devreye giriyor. Birçok bölgede

artık el değmeden yol yardım hizmeti vermeye başladık. Her şey son teknolojiler kullanılarak minimum zaman kaybıyla halledilmeye çalışılıyor. Tur Assist Akademi projemiz, sadece Türkiye değil dünyada da bir ilk. Kurtköy'de kurulan merkezde hizmet sağlayıcılarımız müşteri ilişkileri, güvenli araç kullanımı, yol, konut hasar onarım sistemleri gibi birçok konuda eğitim alıyorlar ve Milli Eğitim Bakanlığı onaylı sertifikaya sahip oluyorlar. Şu ana kadar 1600 hizmet sağlayıcımız akademiden faydalandı.



# Güvenle sürdürülebilir hizmet.



**BORLEASE**

**FİLO YÖNETİMİ**

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



# Yine mi ek sermaye?



**Zeynep Turan**  
znptrn@gmail.com

Düzenleyici kurumlar, küresel sigorta sektörü için olası bir sistemik riskin önceden belirlenebilmesi ve riskin maliyetinin ülkelerin vergi gelirlerine ihtiyaç duyulmadan giderilmesi amacıyla aksiyonlar alıyor. İşte 2019 yılına kadar izlenecek yol haritasının ipuçları...

**S**igorta şirketlerin gündeminde bu aralar Solvency II'nin yanı sıra başka bir düzenleme var. Önceleri pek gündeme getirilmeyen sistemik riskle yani şirket ölççekleri ve yer aldıkları piyasaya etkileri dolayısıyla sahip oldukları risklerle alakalı ikinci bir inceleme ve yeni yaptırımlarla karşı kaşıyalar. Henüz Türkiye'de ses getirmese de uluslararası sigorta devleri gelişmeleri yakından takip ediyor.

18 Temmuz 2013 tarihinde FSB (Finansal İstikrar Kurumu) ve IAIS (Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği) küresel sigorta piyasasında sistemik öneme sahip dokuz sigorta şirketini (Global Systemically Important Insurers/G-SII) şöyle açıklamıştı:

Allianz SE (Almanya), American International Group Inc. (ABD), Assicurazioni Generali S.p.A. (İtalya), Aviva plc (İngiltere), Axa S.A. (Fransa), MetLife Inc. (ABD), Ping An Insurance Company of China Ltd. (Çin), Prudential Financial Inc. (ABD) ve Prudential plc (İngiltere)...

Söz konusu listenin hazırlanma çalışmaları, 2008 krizinde G-20 ülkelerinin FSB'den sistemik ve sübjektif riskin (moral hazard) belirlenmesi amacıyla bir çalışma talep etmeleriyle başladı. Reasürans şirketleri, finansal anlamda daha güçlü olmalarına rağmen, şimdilik listede yer almıyor. Ancak Temmuz 2014 tarihine kadar gerçekleştirilecek çalışmalarla reasürörlerin de listeye dahil edilmesi planlanıyor.

## "Batıyorsa büyük değildir"

Öncelikle böyle bir listeye neden ihtiyaç duyulduğunu belirtelim.

Listenin amacı, finansal sistemlerde her zaman yer bulan ve sistemi yönetenlerin korkulu rüyası olan "batamayacak kadar büyük" (too big to fail) kavramını sigorta sektöründe tanımlamak. Piyasada, bu tanımlı alan şirketlerin sağladıkları istihdam ve faaliyet gösterdikleri ekonomideki göreceli yüksek payları nedeniyle devlet tarafından olası bir kriz sürecinde fonlanmaları gerektiği inancı hakim. Fonlama kaynağı ise ne yazık ki ülke vatandaşlarından toplanan vergiler. Ancak bu noktada da fikir birliği henüz sağlanamadı. Birçok düzenleyici kurum, şirketlerin yanlış yönetimlerinin ve yüksek risk algılarının vergilerle tazmin edilmemesi gerektiği ve "eğer batıyorsa yeterince büyük değildir" (if it fails not too big) görüşünü benimsiyor. IAIS çalışmalarına 2011 yılı sigorta sektörü verilerini inceleyerek başladı ve 2012 için 2011 verilerini, 2013 için de 2012 verilerini kullanarak sistemik risk öngörülerini oluşturmaya başladı. Bu incelemelerin öncelikli amacı G-SII listesinde yer alan şirketlerde ortaya çıkabilecek finansal veya yönetsel bir krizin küresel finans piyasasına etkisinin öngörülebilmesi. İncelemeler, olası kriz anlarının belirlenebilmesinden çok krizin ortaya çıktığı durumlarda maliyetlerin ne şekilde kontrol edilebileceği üzerinde duruyor. IAIS, listede yer alan şirketleri belirlerken şu beş kriteri göz önüne aldı: Şirket ölççeği, uluslararası faaliyetleri, ne ölçüde bağımsız olduğu, şirketin ne ölçüde ikame edilebileceği, yenilikçi sigortacılık faaliyetlerini ne sıklıkla gerçekleştirdiği ve sigorta dışı faaliyetlerinin

yoğunluğu (NTNI)... Şirketin bağımsızlık (etkisi yüzde 45 olarak belirlendi) ve NTNI ölçeği (etkisi yüzde 40 olarak belirlendi) diğer değişkenlere göre araştırmada yüksek ağırlığa sahip kriterler oldu.

Liste FSB ve IAIS tarafından yıllık olarak yenilenecek ve belirlenen özelliklere göre şirketler listede yer alacaklar veya listeden çıkarılacaklar.

## 2015'in ilk aylarına dikkat!

Şirketlerin bu şekilde incelenmelerinin diğer bir nedeni ise henüz dikkate almadıkları sistemik risklerinin ölçülmesinin sağlanması ve güçlü bir likidite yönetiminin uygulandığından emin olunmak istenmesi. Ölçümleme sonrasında şirketlerin ek sermayeye ihtiyaçları olup olmayacağı ve sermaye artırımını ne kadar süre içerisinde gerçekleştirmeleri gerektiği ise 2015 yılının ilk ayları içerisinde belirlenecek. Ek sermaye talebinin ne şekilde yaptırım gücüne sahip olacağı ve Solvency II çalışmalarının listeyi ve sermaye taleplerini ne şekilde etkileyeceği ise açıklık getirilmeyen önemli soruların başında geliyor. FSB ve IAIS kurumlarının uluslararası anlamda yaptırım güçleri olmasına rağmen ek sermaye talebi konusundaki düzenlemeler yine de düzenleyici kurumların inisiyatifine bırakılacak. Belirlenen aksiyonların alınmasını sağlamak için IAIS bünyesinde, makro politikardan ve gözetimden sorumlu MPS Komitesi kuruldu. Bu komite ayrıca, sistemik risk ve sigorta sektörüne olası etkileriyle alakalı bir farkındalık yaratmayı ve sigorta sektöründeki olası bir krizin reel sektöre etkilerini en aza indirmeyi amaçlıyor.

## Hangi politikalar izlenecek?

Bölgeler bazında da düzenleyici kurumlar, sigorta şirketlerinin sahip olduğu sistemik riske 2014 yılında daha çok önem verecek. ABD'de hükümet düzeyinde yaptırım yetkisi bulunan FSAC (Finansal İstikrar

Bölgeler bazında düzenleyici kurumlar, sigorta şirketlerinin sahip olduğu sistemik riske 2014 yılında daha çok önem verecek.

Gözetim Konseyi); Prudential Financial, AIG ve GE'yi sistemik riske sahip sigorta şirketleri olarak belirledi. Komisyonun Avrupa ayağı ise banka dışı finansal kurumların iş devamlılığı ve olası kurtarma planları üzerinde yoğunlaşmış durumda. Ancak alınacak aksiyonların küresel anlamda da etkili olması amaçlanıyor.

Küresel anlamda sistemik riske sahip sigorta şirketlerinin sıralandığı G-SII listesinde yer alan şirketler için belirlenen politikalar arasında sadece listede yer alan şirketlere özel olarak geliştirilmiş denetim politikaları yer alıyor. Bu politikalar arasında sistemik riski yönetme metodları (SRMP-Sistemik Risk Yönetimi Planı, CMGs-Kriz Yönetimi Grupları, RRP's-Kurtarma ve Çözüm Planları), şirket likidite değerlerinin planlanması, yenilikçi sigortacılık ürünlerinin ve sigorta dışı faaliyetlerin birbirinden tamamen ayrılması gibi aksiyonlar bulunuyor. Bu aksiyonların nihai amacı ise olası bir sistemik riskin önceden belirlenmesi ve riskin maliyetinin ülkenin vergi gelirlerine ihtiyaç duyulmadan giderilmesi...

Bununla birlikte IAIS, 2014 yılının sonuna kadar asgari ve azaltılması mümkün olmayan sermaye gereksinimleriyle ilgili bir yaklaşım geliştirecek. Bu yaklaşım G-SII listesinde bulunan bütün şirketler için, ilgili düzenleyici kurumun uygun gördüğü durumlarda geçerli olacak. Bu yaklaşım beraberinde ek sermaye ihtiyacını (HLA - higher loss absorption capacity) da getiriyor. HLA'nin hesaplanması şirketin yenilikçi sigortacılık faaliyetleri ile sigorta dışı faaliyetlerini ne ölçüde ayrıştırabildiğine bağlı olacak. Zaten bütün çalışmaların temelinde de bu faaliyetlerin şirketler tarafından ne kadar iyi şekilde ayrılabilirdi yatıyor. Dolayısıyla bu ayrımın net olduğu sigorta şirketlerinde sermaye gereksinimi, ayrımın net olarak gerçekleştirilemediği sigorta şirketlerine göre daha düşük olacak. Ek sermaye gereksinimi yaratacak olmasından dolayı sigorta şirketleri tarafından dikkatle takip edilen HLA hesaplanması için IAIS, 2015 yılının sonuna doğru bir yol haritası açıklayacağını duyurdu. Uygulamanın başlangıç tarihinin de 2019 yılının ilk ayları olacağı açıklandı. Sigorta şirketleri 2014 yılında da yüksek kârlarıyla düzenleyici kurumların radarında olacak. Şirketler her platformda, özellikle hayat branşında sürdürülebilir hizmet için bu kârın normal olduğunu açıklasa da sermayelerini yatırımlara yönlendirmeleri giderek daha da zor olacak. 📌



# “Sarkılar sigortam, Fenerbahçe sevgilim,,

Şiir, şarkı sözü, roman, gazete, magazin, futbol... Bunları bir potada, üstelik derin bir aşkla kim eritebilir? Tabii ki şair kalpli şövalye Hakkı Yalçın...

**T**am bir aşk adamı karşımızdaki! Şiirleri aşk damlıyor. Şarkıları aşk kokuyor. Kitapları aşk kaplı. Gazeteciliğe âşık, spora âşık, mangal yapmaya âşık, hayata âşık... Bunca aşkın arasında sevdiği tek şey ise Fenerbahçe.

Evet, Akıllı Yaşam'ın bu ayki ünlü konuğu; her gün on binlerce insanın gazeteden, internetten yazılarını okuduğu, şiirlerini yuttuğu, milyonların şarkılarını candan söylediği “şair kalpli şövalye” Hakkı Yalçın...

Takvim Gazetesi'nin Balmumcu'daki binasının önünden aldığımızdan Zorlu Center'da masaya kurulduğumuz ana kadarki kısa sürede bile yaşamın tadını hissettiriyor, adını koyuyor Yalçın. Sonrasında ise sadece kayıt tuşuna basıp onu dinlemek kalıyor bize. Kulağımız ünlü gazeteci, usta magazin-ci, keyifli köşe yazarlarının abisi, ahlaki futbolun savaşı, “Şair Hakkı”

Takvim Gazetesi köşe yazarı Hakkı Yalçın, şu sıralar “Eylül’de Aşk Ağlar” isimli romanı üzerinde çalışıyor.

Yalçın'da. Türk sporunu, Ahmet Kaya'yı, Zeki Müren'i anlatıyor. Sanat Güneşi'yle anıları bizi de yakıyor. Herkesin bildiği ‘Hakkı Yalçın’ bir kenara koyuyor, çok kimsenin bilmediği Hakkı Yalçın konuşuyor...

## Gazetede sürekli yazmak nasıl bir duygu? Herkes köşe yazabilir mi?

Bir insan yaptığı işi sevmiyorsa başarılı olamaz. Benim hayatımdaki en büyük korku bir gün yazamamak. Çünkü o zaman ölüyorum. Yazı yazmak böyle bir hastalık benim için. Yazmayı sevmeseydim bu işi yapamazdım. İşimi o kadar çok seviyorum ki ilk defa bu yıl izne çıktım. Çünkü “Eylül’de Aşk Ağlar” diye bir roman yazıyorum. İki gün romanı yazmak için evde kaldım ve çok

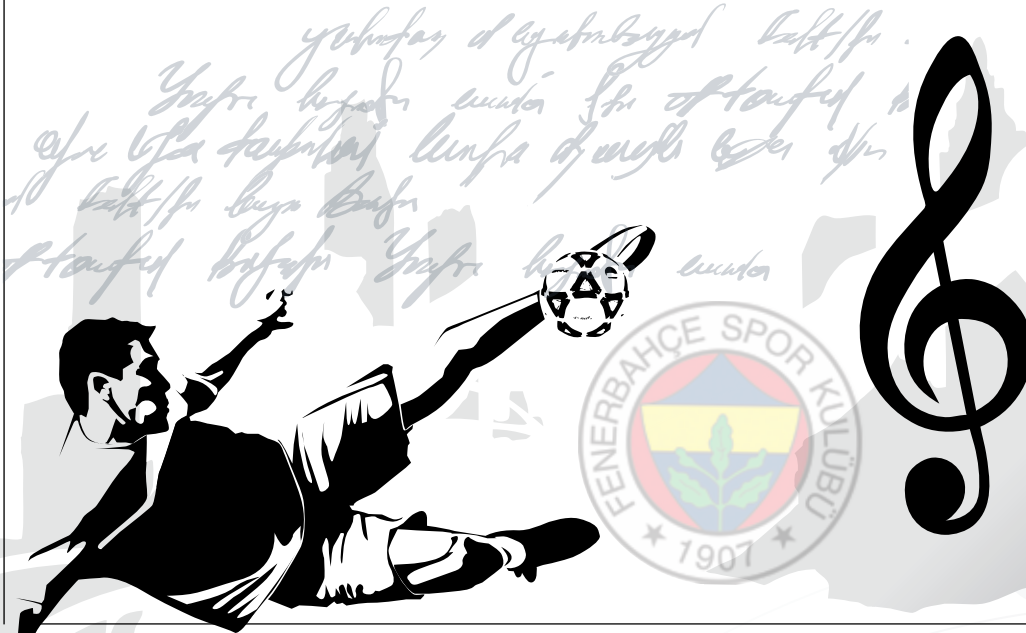
sıkıldım. Ertesi gün gazeteye gittim ve arkadaşlarıma “Benim evim burası” dedim. Üçüncü gün iznimi sonlandırdım.

## Anlaşılan yazmak sizin için vazgeçilemez bir tutku...

Evet, ben hayatta hep tutunacak dallar olması gerektiğini düşünürüm. Benim için bunlardan ilki gazetecilik, ikincisi spor, üçüncüsü de müziktir. Bu bilinçaltımdaki hayata tutunma duygusudur. O yüzden hayata hep hazırım. Çünkü hiçbir şey yapmasam kitap yazarım ya da şarkı sözü yazarım diyorum. Ölene kadar da yazacağımı düşünüyorum.

## Gazetecilik, yazarlık dışında şiirleriniz, besteleriniz de var...

Hepsi duygu üzerine. Ne kadar yetenekli olursan ol iki dakikada, emek vermeden, uğraşmadan yazamazsınız. Keşke hayat bu kadar basit olsaydı. Bazen iki satır için iki ay bekleyebilirsiniz. Bazen de iki şarkıyı iki saatte yazabilirsiniz. Bütün insanların içinde gizli bir şairlik vardır. Şiir gibi yazmanın halk adına kolaylık olduğunu düşünüyorum. Çünkü şiir gibi yazdığın zaman daha kolay okunuyor





### Biraz da futboldan konuşalım...

Hayatta en sevmediğim soru şudur: "Hangi takımı tutuyorsun?" Ben Fenerbahçe'yi seviyorum... Fenerbahçe'yi sevmemin nedenleri taşıdığı ruh, verdiği mücadele ve yeğenim. O Fenerbahçe'ye aşık. Ben de onun sayesinde sevdim. Bunu Fenerbahçe camiası bilir. Hatta "Bir Fenerliyi sevdim" diye yazı da yazdım. İşin yazarlık kısmına gelirsek; bir insanın hangi takımı tuttuğuna değil, doğru yazıyor mu yazmıyor mu ona bakarım. Eğer hoşuma gitmiyorsa da okumam. Ayrıca Fenerbahçe dernekleri Zico döneminde bana üç yıl üst üste 'Yılın Spor Yazarı' ödülünü verdi. Daha sonra benimle yaptıkları röportajda şöyle dedim: "Bakın, bunları hak ettiğiniz için yazıyorum. Ancak sizi eleştirdiğim zaman da şimdi gösterdiğiniz saygıyı görmek isterim."

### Fenerbahçe-Fethiyespor maçından sonra "Aslan terbiyecisi karıncayı terbiye edemedi" diye yazdınız...

Evet, o maçın ardından "Aslan terbiyecisi karıncayı terbiye edemedi" başlığını attım. Çünkü herkes Fenerbahçe-Fethiyespor maçındaki farkı hissedecek. Karıncalar bazen filleri de yenebilir. Bu arada o çok meşhur "Aslan terbiyecisi" de benim başlığumdur. O gecenin şartlarına en uygun başlık oydu. Fethiyespor maçından sonraki tanımlamam da doğrudur. O statta Galatasaray'a yıllardır yenilmeyen Fenerbahçe Aslan terbiyecisi, Fethiye'li ise karıncadır. Fethiye'nin Kadıköy'de Fenerbahçe'yi yenmesi gerçek bir mucizeydi. Fenerbahçe Fethiyespor'u yenseydi ne olacaktı? Gazetelerde küçücük başlıklarla çıkacaktı. Ama tam tersi olunca ne oldu? Bakın üzerinden ne kadar zaman geçti maç hala konuşuluyor. Çünkü olağanüstü bir sonuç.

### Saha içindeki terör ve saygısızlıklar hakkında ne düşünüyorsunuz?

Futbolcunun da teröristi çirkin! Özellikle Galatasaray'dan Melo'yu,



Fotoğraf: Sinan Özal

"Kimsenin istediğini değil, kendi inandığını yazacaksınız. Saygı duymuyorsan da okumayacaksın. Bu her takım için geçerli. Fatih Terim hayatım boyunca en çok eleştirdiğim kişilerden biri olmuştur. Ancak hak ettiği zamanlarda sonuna kadar arkasında durmuşumdur. Bu yüzden bugüne kadar bir kere olsun aramızda bir sorun yaşanmamıştır."

Fenerbahçe'den Meireles'i kimse bana savunmasın. Bir söz vardır, "Kendinizden diye birini korursanız, bir gün ondan korunmanız gerektiğini öğrenirsiniz" diye. Eğer Fenerbahçe Beşiktaş'a yenilseydi inanın bana bütün suç Meireles'e kalacaktı. Melo'nun yüzünden Galatasaray'ın neler kaybettiğini de görüyoruz. Bir insan bir kere hata yapar, hatayı zincire dönüştürürse cinayete girer!

### Son dönem magazin haberciliği hakkında neler düşünüyorsunuz? Sizin döneminizle kıyaslarsak olumlu ya da olumsuz anlamda neler değişti?

Yıllarca magazin muhabirliği ve müdürlüğü yaptım. Bizim zamanımızdaki magazin mitingdi, şimdi ise reyting oldu. Mesela 1985 yılında Kadir İnanır'ı Taksim'de bir otelde yakaladık. Yıldızı yeni parlayan, sonradan çok ünlü olan bir kadın oyuncuyla masada oturuyorlardı. Fotoğraf makinelerimizle yanlarına gittik. Kadir İnanır, "Çocuklar bugün

bir sıfır mağlup oldum, bizi çekmeyin" diye rica etti. Biz de çekmedik. Ben yere düşeni de hiç çekmedim. Çünkü bir insan yenildiğini kabul ediyorsa bitmiştir. Şimdi bu saygı kayboldu. Karşılıklı bir kullanma metodu oluştu. Mesela bazı dizi oyuncularını işleri bitene kadar magazini kullanıyor, sonra da "Benim özel hayatım" diye bir kenara çekiliyorlar. Üstelik bunu yaparken magazini aşağılıyorlar.

### Ahmet Kaya ile dostluğunuz da biliniyor. Bugün yaşananlar için ne diyeceksiniz?

Ahmet Kaya'yı ve şarkılarını çok severdim. Ama insanlar öldükten sonra değer vermenin bir anlamı yok. Zamanında verilmemiş haklar öldükten sonra verilse ne olur. Bugün bakıyorum da herkes Ahmet Kayacı oldu. Onu gerçekten sevenler, en kötü zamanlarında sevdi. Moda haline dönüştürmeden...

### Magazin dünyasında sizin için önemli bir isim, unutamadığınız



Fotoğraf:Şinan Özel

### bir olay var mı?

Hayatımdaki en önemli isimlerden biri Zeki Müren'dir. Onu anlatmak için tanımış olmak gerekir. Zeki Müren'in öyle farklı bir ağırlığı vardı ki kendisi asla anlaşmalara imza atmazdı. Unkapanı'nda Plakçılar Çarşısı'nda 5 milyon dolarlık bir anlaşma da yapsa Zeki Müren sözü yeterliydi. 6 Aralık Zeki Müren'in doğum günüdür. Zeki Müren doğum günlerini Taksim'deki ünlü Valentino Bar'da kutlardı. 6 Aralık 1986'da doğum gününü kutluyorduk. Zeki Müren, "Herkes resimlerini çeksin" dedi. Biz de çektik. O bitti dediği anda fotoğraf faslı bitmiştir. Herkes fotoğraf çekmeyi bırakır. Benim de bir huyum var, hareketsiz fotoğraf çekmem. Kişi mutlaka hareket halindeyken çekerim. Zeki Müren daha sonra konuşmayı başladı ve ben izinsiz fotoğrafını çektim. Birden sustu, "Kim çekti fotoğrafımı?" diye seslendi. "Paşam, ben çektim" diye cevap verdim. "Sana yazıklar olsun, gecemi zehir ettin" dedi. Çok utandım. 20-25 kişi vardı orada. Hemen fotoğraf makinemle birlikte yanına gittim ve "Çok özür dilerim Paşam" dedim ve gözü önünde bütün filmi yaktım. Bana baktı ve hiç sesini çıkarmadı.

"Çok çabuk kızarım, bir anda da sönerim. Hayatta en sevdiğim şey ise başkalarına yemek yapmaktır. Özellikle de mangal yapmayı çok severim. Küçük bir mangalla 20 kişiyi doyurabilirim. Kâğıtta balık yapmayı da çok severim."

Yine o dönemde Zeki Müren'in alkol alması doktoru tarafından yasaklanmıştı. O tatsız olayın üzerinden 1.5 ay geçmişti. Bir gece Valentino Bar'a tekrar gittim. "Paşa içeride" dediler. Oturmuş viski içiyordu. Barın işletmecisine "Fotoğrafını çekebilir miyim?" diye sordum. "Olmaz" dedi. Konuşmamızı duymuş, "Bırak çeksin" dedi. Zeki Müren'in viski içerken fotoğrafını görmeniz asla mümkün değildi. Viski bardağını bana doğru uzattı ve "Çek Hakkı" dedi. Ben de o fotoğrafı çektim. O dönem Milliyet Gazetesi'nde çalışıyordum. Haber tam sayfa girdi. "Bunun adı intihar" başlığıyla verdik. Bana bu fotoğrafı niye çekti biliyor musunuz? Çünkü ben bir buçuk ay önce "çekme" dediği fotoğrafları gözünün önünde yakmıştım. İşte bana o gün bunun karşılığı verdi. Böyle biriydi. Kimseye borçlu kalmazdı. Zeki Müren ölmeden önce Akşam Gazetesi'nde çalışıyordum ve kendisiyle telefonda röportaj yaptım. Çünkü o zaman Bodrum'da yaşıyordu. Hayatını anlattı. Yazdığı son şiiri okudu. Sesinin yorgunluğuyla yazdıkları örtüyüyordu. "Elveda boş dünya, artık elveda" diye biten bir şiirdi. Bu röportajı da yayınladık gazetede. Zeki Müren öldüğünde Reha Muhtar beni aradı ve "Hakkı var mı bir şeyler?" diye sordu. "Son şiiri var, kendi sesinden" dedim. Televizyonda yayınlandı. Sanki o zaman öleceğini hisset-

mişti. Toprağa son şiiriyle verildi. Zeki Müren çok nazik ve bambaşka bir insandı. Benim hayatımdaki çok önemli insanlardan biriydi.

### Hakkı Yalçın'ın bilmediğimiz bir yönü var mı?

2000'li yılların başında gazetede "Cennet Mektupları" diye bir köşem vardı. Hikâyesi ilginçtir; depremden sonra bir kadın ölen 3 yeğeni için gazeteye ilan vermişti. Üçünün fotoğrafını da ilanda yayınlamış ve "Cennetin tadını çıkaran çocuklar" diye bir not düşmüştü. O kadar etkilendim ki o ilandan, daha sonra "Cennet Mektupları"nı yazmaya başladım. 70-80 tane yayınlandı. Şimdi ise "Cennet Mektupları" diye bir kitap hazırlıyorum. Bütün hazırlıklarını bitirdiğim bir şiir kitabım yayına hazır. "Eylülde Ağlar Aşk" adlı romanı bitiremedim henüz.

### Final sorumuza geldik... Sigortayla aranız nasıl?

Ben kendimi hayata karşı iyiliklerimle sigortaladım. Gönülüm rahat. 1992 yılında Milliyet Gazetesi'ndeyken biri hayat sigortası için gelmişti. Ben de "10 yıl, 20 yıl nasıl geçecek?" diye düşünerek yaptırmamıştım. Gerçeği söylemek gerekirse şimdi yaptırmadığıma çok pişmanım. Geçenlerde yine geldiler, yine kabul etmedim. Çünkü 20 yıl daha yaşayacağımı düşünmüyorum. Artık o treni kaçırdım. Ancak herkese önerim, mutlaka özel sigorta yaptırın. Yıllar o kadar çabuk geçiyor ki artık tek emekli maaşıyla geçinmek mümkün değil. Ayrıca sigorta yaptırmak, hayatını garanti altına almak için çok büyük bedeller de ödemek gerekmiyor. Bana gelince, şarkılarım radyoda ya da televizyonda yayınladıkça bana sürekli bir getirisi oluyor. İşte o da benim sigortam.



# İyi olan kazansın



**AXA SİGORTA** iyi sürücünün değerini biliyor.  
Tam kapsamlı koruma sunan kaskosuyla  
iyi sürücüyü kazandırıyor. Siz de AXA SİGORTA'ya gelin,  
kötü sürücülerden farklı olarak daha az prim ödeyin.  
İyi sürücüyü iyi fiyat AXA SİGORTA'da.



**AXA SİGORTA ACENTELERİ**  
[www.axasigorta.com.tr](http://www.axasigorta.com.tr)  
0850 250 99 99



**AXA SİGORTA**

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**



# İkiz değiller aralarında 2 ay var!

İki büyük şirketin duayen iki genel müdürü... İkisi de 1953 doğumlu; 2 ay arayla ayın 20'sinde doğmuşlar. Aynı yıllarda, aynı üniversitede okumuşlar. Sigortacılık kariyerleri aynı yıl başlamış; yine 2 ay arayla...

**H**er sektörün olduğu gibi sigortacılığın da duayenleri var. Fransızca 'doyen' sözcüğünden türetilen duayen "en yaşlı", "en kıdemli" anlamlarına geliyor. Sigorta sektörünün en kıdemli yöneticileri geçen yıla kadar Mehmet Aydoğdu ve Çetin Alanya'ydı. Alanya, sigorta sektöründe 36 yılını doldurup 64 yaşındayken sektöre veda etti. 1946 doğumlu Mehmet Aydoğdu ise 1966 yılında Güneş Sigorta'da çalışmaya başladı, 2 yıl önce de 46 yıllık sigortacılık kariyerini noktaladı...

Bu iki ayrılıkla birlikte sektörün duayeni Axa Sigorta Genel Müdürü Cemal Ezerdi oldu. Gerçi Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Giray Velioglu'nun yaşı daha büyüktü ama kıdemi azdı. Zaten sektörün Giray abisi geçen yıl emekli olup veda etti. Böylece sektörün hem abisi hem de duayeni Axa Sigorta Genel Müdürü Cemal Ezerdi oldu.

20 Haziran 1953 İstanbul doğumlu Ezerdi, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi mezunu. Sigortacılık sektörüyle tanışması 1 Eylül 1978 tarihine rastlıyor. Ezerdi, 1997 yılına kadar Halk Sigorta'da genel müdür yardımcısı olarak çalıştı. Kısa bir süre de olsa Emek Sigorta genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Ezerdi, daha sonra Commercial Union'u (şimdiki Aviva) kurmak için bu görevinden ayrıldı. Uzun yıllar burada genel

Cemal Ezerdi.  
Musa Ülken'den  
2 ay erken doğduğu.  
sektöre de 2 ay  
erken girdiği için  
abilik ve duayenlik  
ünvanlarını  
taşıyor...



Cemal Ezerdi



Musa Ülken

müdür ve Murahhas Aza olarak görev yaptı. Halen Axa Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı...

## Tesadüfler zinciri

Durup dururken bunları neden mi yazıyoruz? Yaş ve kıdem olarak Ezerdi ile neredeyse aynı konumda olan bir başka sigorta yöneticisi daha var da ondan... Evet, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'den bahsediyoruz. 20 Ağustos 1953'te Tarsus'ta doğan Ülken, Axa Sigorta genel Müdürü Cemal Ezerdi'den sadece 2 ay küçük. Ne tesadüftür ki ikisi de ayın 20'sinde doğmuş: Ezerdi, Haziran, Ülken ise Ağustos. İkisi de İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi mezunu. Musa Ülken İktisat-

Maliye, Cemal Ezerdi ise İşletme bölümünden mezun.

Ülken, sigortacılık kariyerine, 1 Kasım 1978 tarihinde Anadolu Sigorta Hasar Bölümü'nde memur olarak başladı. Cemal Ezerdi'den iki ay sonra ama aynı yaşta... Tüm kariyerini Anadolu Sigorta'da geçiren Ülken, 1984'te servis yetkilisi yardımcısı, 1988'de servis yetkilisi, 1990'da kaza müdürlüğü servis yetkilisi, 1991'de ikinci müdür, 1992'de müdür yardımcısı, 1993'te müdür görevlerini yürüttü. 1997'de Marmara bölge müdürlüğüne, 2002 yılında da Kadıköy bölge müdürlüğüne atandı. Ağustos 2004 tarihinde genel müdür yardımcılığına terfi etti. 2013 yılında da şu anki görevi olan Genel Müdürlüğe getirildi.

# Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



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



# Yolu eksperlikten geçen yöneticiler

Sigorta şirketlerinde yöneticilik yapan birçok ismin daha önce eksperlik yaptığını ya da eksperlik belgesi aldığını biliyor muydunuz?..

**S**igorta sektörünün pek göz önünde olmayan ama en çok konuşulan, önemli aktörlerinden biridir eksperler. Hasar sürecinden sigortalı ile sigorta şirketi arasındaki köprü görevi üstlenirler. Sigortalı olup da hasara uğrayan mallara ait sigorta poliçelerini sigorta şirketinden almak, dikkatle incelemek, hasar yerine giderek çeşitli inceleme ve araştırmalar yapmakla yükümlüdürler. Kısacası poliçenin genel ve özel şartları dahilinde günün rayiç fiyatlarını esas alarak hasar tespiti yaparlar. İnceleme ve araştırmalar sonucu topladıkları bilgiler doğrultusunda sigorta ekspertiz raporunu düzenleyip ilgililere vererek hasarların ödenmesine, yani ne kadar ödeme yapılacağına karar verirler. Evet, eksper deyip geçmeyin. Bugün eksperlik görevini yapmasalar da sigorta sektörünün zirvesinde yer alan üst düzey yöneticilerin kariyerlerine baktığımızda ilginç bir detayla karşılaşırız. Birçok sigorta şirketinin yönetiminde bulunan kişilerin geçmişte sigorta eksperliği ruhsatı almış oldukları hatta eksperlik yaptıkları dikkat çekiyor.

## Tarafsız olmak zorundalar

Sigorta eksperleri, Hazine Müsteşarlığı bünyesinde TOBB'a (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) bağlı olarak faaliyet gösteriyor. Sigorta eksperliği yapabilmenin en önemli koşulu ise tarafsız olmak. Yasa gereği sigorta eksperliği mesleği müstakil olarak yapılmak zorunda. Dolayısıyla



Yasa gereği sigorta eksperliği müstakil olarak yapılmak zorunda. Dolayısıyla sigortayla ilgili başka bir konuda iştigal edemiyorlar.



la sigortayla ilgili başka bir konuda iştigal edemiyorlar. Konusu sigorta olan bir işte çalışanların ise sigorta eksperliği ruhsatını dondurması gerekiyor. TOBB bünyesinde mesleğine devam etmeyen sigorta eksperleri için tutulan kayıtlara baktığımızda karşımıza ilginç isimler çıkıyor. Söz konusu kayıta kimler yok

ki... Milletvekilleri, gümrük müşavirleri, bankacılar... Tabii üst düzey sigorta yöneticileri de var. Sigorta şirketlerinin birim müdürlerinden genel müdürlerine, icra kurulundan yönetim kurulu üyelerine kadar birçok yöneticinin geçmişte eksperlik yaptığı ya da yapma niyetiyle eksperlik belgesi aldığı görülüyor.

## PASİF EKSPER LİSTESİNDEKİ SİGORTA YÖNETİCİLERİ

**Musa Ülken** / Anadolu Sigorta Genel Müdürü  
**Bülent Somuncu** / Halk Sigorta Genel Müdürü  
**Giray Velioğlu** / Yapı Kredi Sigorta eski Genel Müdürü  
**Necmettin Yılmaz** / Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı  
**Beşir Alper Karayazgan** / Zurich Sigorta Genel Müdür Yardımcısı  
**İsmail Alpertunga** / AXA Sigorta Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi  
**Murat Işıklı** / Anadolu Sigorta Grup Müdürü  
**Ayşe Nur Dilek Nazdan** / Güneş Sigorta Hasar Müdürü  
**Şenay Özer** / Groupama Sigorta Hasar Müdürü  
**Abdullah Özcan** / Ray Sigorta Birim Müdürü  
**Burak Tüzün** / Allianz Sigorta Hasar Yönetmeni



# VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A  
H O L D İ N G



VERUSATURK  
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



RCISELSAN  
ACIKYAPIM BELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM  
ÇELİK



INNATED  
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

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

www.verusa.com.tr



# Acentelik yeniden prestijli meslek oluyor

Yumurta satıcısının bile sigorta acenteliği yaptığı dönemler geride kaldı. Koşulları sağlayamayan 4 bin acente kapandı. Peki yeni dönemde kimler, hangi koşullarda sigorta acentesi olabiliyor?..

**M**alımızı, canımızı, geleceğimizi emanet ediyoruz. Kaza yaptığımızda, hastalandığımızda, evimizi su bastığında arıyoruz ya da aramak zorunda kalıyoruz? Bizim için önemleri büyük ama

bunun farkında mıyız? Çoğumuz değiliz... Kimden mi bahsediyoruz? Elbette acentemizden ve sigorta şirketinden. Peki bu süreçte hem sigorta şirketi hem de sigorta şirketi ile müşterisi arasında

köprü görevi gören acente seçiminde ne kadar özen gösteriyoruz? Doktora giderken ya da avukat gerektiğinde ince eleyip sık dokurken, aynı hassasiyeti acentemizi seçerken de gösteriyor muyuz? Peki acentenizin ne kadar bilgili olduğunu ve sizi doğru bir şekilde ne kadar bilgilendirebileceğini biliyor musunuz?

Aile acenteniz de olmalı  
“Biz ürünü şirketten alıyoruz  
acentenin ne önemi var” diyorsanız

**İstanbul Sigorta  
Acenteleri  
Derneği Başkanı  
Turusan Bağcı,  
yeni yönetmelikle  
birlikte sektörün  
ihtisaslaştığını, daha  
kaliteli acente yapısı ve  
daha kaliteli üretimin  
yolunun açıldığını  
düşünüyor.**

### ACENTE OLMANIN KOŞULLARI

- ✓ En az dört yıllık yükseköğretim kurumlarından veya en az iki yıllık aktüerya, pazarlama, risk yönetimi ve sigortacılıkla ilgili yüksekokullardan mezun olmak gerekiyor.
- ✓ 2 yıl sigorta sektöründe çalışmış olmak gerekiyor. Ancak lisans mezunları için bu şart değil. Nitekim ilk defa acenteliğe başlayanlara, profesyonel bir acentenin şubesi ya da talisi olarak başlamaları öneriliyor.
- ✓ Türkiye’de yerleşik olmanız ve ticari sicilinizin temiz olması şart. Ayrıca 25 bin TL gibi bir malvarlığına da sahip olmanız gerekiyor.
- ✓ Müstakil bir ofis sahip olmalısınız. Bunun için acenteler bir taahhütname vermek zorunda. Sigorta acenteliği ek iş olarak yapılamaz. Yani ofis içinde başka meslekler/işler icra edilmesi yasak...
- ✓ Sigorta acenteliği yapacak gerçek veya tüzel kişilerin Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen uygunluk belgesi olması gerekiyor. Uygunluk belgesi almak için başvurular, TOBB tarafından görevlendirilen odalara yapılıyor. İstenen belgeleri tamamlayan acentelerin talepleri TOBB tarafından müsteşarlığa iletiliyor. Müsteşarlıkça yapılacak değerlendirmede durumu uygun görülenler levhaya kaydedilmek üzere TOBB’a bildiriliyor.
- ✓ Uygunluk belgesi alan ve TOBB internet sitesinde liste halinde duyurulan acentelerin, levhaya kayıt olmak ve ruhsat almak için en geç altı ay içinde TOBB’a başvuruda bulunmaları gerekiyor.
- ✓ SEGEM (Sigorta Eğitim Merkezi) eğitimine katılmak ve 100 üzerinden 60 puan olarak sertifikaya hak kazanmak gerekiyor.
- ✓ Sigorta acenteleri, levhaya kayıttan sonraki 6 ay içerisinde en az bir sigorta şirketiyle acentelik sözleşmesi yaparak başvuru yapılan odaya iletmek zorunda. Aksi halde levha kaydı askıya alınıyor. 1 yıl içinde herhangi bir sigorta şirketiyle anlaşma yapamayanların uygunluk belgeleri ise iptal ediliyor. Devam etmek isteyenler için süreç yeniden başlıyor.



yanılıyorsunuz. Çünkü acenteniz sizi ne kadar doğru bilgilendirirse o kadar çok doğru ürünü alırsınız. Gereksiz prim ödemez, sigorta poliçenizi kullanmanız gerektiğinde mağdur olmazsınız. Kısacası şirketinizin yani poliçenizin hangi bir tür riskleri kapsayıp kapsamadığını beklenmedik durumlarda değil de sigorta yaptırırken öğrenirsiniz. Onun için acente deyip geçmeyin; acente seçimi en az ürün alacağınız sigorta şirketi seçimi kadar önemli. Bakın Avrupada herkesin aile avukatı, aile doktoru gibi aile acenteleri vardır. Ama bizde öyle değil. Kim daha ucuz fiyat verirse acentemiz odur...

Peki acente nasıl olunur? Kimler acentelik yapabilir? Sigorta şirketi ile müşteri arasında bazen köprü bazen de sigorta şirketinin müşterilerdeki yüzü olan acente olabilmek için neler gerekiyor? İşsizliğin arttığı, herkesin yeni bir iş kurmak için uğraştığı bir dönemde nasıl acente olunur sorusuna yanıt aradık. Bunun için kaç lira sermaye gerekli, şirketler kuruluşta acentelerine mali destek veriyor mu? Kimlere ekranlarını hangi şartlarda açıyor? Bu ve benzeri sorulara yanıt aradık...

### “Çürük elmalar ayıklandı”

Malum, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği’nin uygulamaya konduğu son iki yılda sektör



önemli bir yol kat etti. Özellikle de yönetmeliğin acente kurabilmek için, üniversite mezunu olma ya da 2 yıllık ilgili yüksekokulları bitirme koşulu getirmesi, sektörün kalitesinde fark edilir bir artış sağladı. Yönetmelikteki diğer koşullarla birlikte, Türkiye genelinde 22 bin civarında olan sigorta acentesi sayısı bugün 16 binlere geriledi. Bu duruma sektörün açıklaması ise şöyle: “Çürük elmaları ayıkladık”.. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verilerine göre, 5 bini İstanbul’da olmak üzere Türkiye genelinde 16 bin 800 civarında acente faaliyet gösteriyor. Acentelerin önemli bir kısmı bireysel çalışıyor. Ancak genel olarak bakıldığında acente başına ortalama 3 çalışan sayısına ulaşıyor. Buna göre sektörün acentelik tarafında toplam çalışan sayısı da 50 bin civarında hesaplanıyor. Bankalardaki sigorta personeli ve brokerler de ilave edildiğinde, acentelik mesleğiyle ilgili çalışan sayısının 70 bine ulaştığı tahmin ediliyor.

#### 4 bin acente neden kapandı?

Yeni sigorta acenteliği yönetmeliği öncesi tamirhanelerde, muhasebeci yanında, hatta büfelerde bile acente hizmeti verenleri görmek mümkündü. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) Başkanı Turusan Bağcı, “Hatta ben bir yumurtacıda bile gördüm. Adam arkada yumurta satıyor, önde sigortacılık yapıyordu” diyor.

Bağcı, yeni yönetmelikle birlikte sektörün ihtisaslaştığını, daha kaliteli acente yapısı ve daha kaliteli üretimin yolunun açıldığını düşünüyor. “İşimiz güven işi. Müşteri geldiğinde temiz, şık, müstakil bir ofis ortamı görmeli. Acente işini, müşterisini ciddiye aldığını hissettirmeli” diyen Bağcı, yeni yönetmelikle birlikte bunun önemli ölçüde oluşturulduğunu görüşünü taşıyor. Yeni yönetmelik doğrultusunda,



5 bini İstanbul’da olmak üzere Türkiye genelinde 16 bin 800 civarında acente faaliyet gösteriyor. Bankalardaki sigorta personeli ve brokerler de ilave edildiğinde, acentelik mesleğiyle ilgili çalışan sayısının 70 bine ulaştığı tahmin ediliyor.

başta fiziki şartlar olmak üzere koşulları yönetmeliğe uygun olmayan 4 bine yakın acente kapanmış. Bağcı, bunların önemli bir kısmının çok sayıda tali acenteye çalışan şirketlerde yaşandığını anlatıyor. Bağcı bu durumu, “Öyle ki 1600 tali acenteye çalışan sigorta acentelikleri vardı” sözleriyle anlatıyor.

Daha önce tali acenteler kendi işlemlerinden sorumluydu. Yeni yönetmelikle birlikte sorumluluk bağlı olduğu acenteye verildi. Bu da tali acente sayısını geçmiş yıllara göre önemli ölçüde azalttı. Turusan Bağcı, “Aslında bu yanlış bir uygulama değildi. Ancak sistemin kurallarını doğru kurgulamak lazım. Kuralı doğru kurgulayamayınca yanlışlar söz konusu oldu ve bir yanlış 10 doğruyu götürdü” diyor.

#### 2 yıllık tecrübe sıkıntı yarattı

Turusan Bağcı’ya göre, acentelik için üniversite mezunu olma koşulu uzun vadede sektörün kalitesini artıracak önemli bir

unsur. Ancak Bağcı, 2 yıllık tecrübe koşulunun sektörde yarattığı bir sıkıntıya değinmeden de geçemiyor: “Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten bu yana yaklaşık 2 yıl geçti. Şimdi bu konuyla ilgili kavgaların, davaların başlayacağı endişesi ortaya çıktı. İşin başında niyetini beyan etmeyip SSK, ofis olanakları, ulaşım gibi tüm giderleri 2 yıl karşılanarak, acentenin yatırım yaptığı personelinin bu süre sonunda ayrılması, hatta portföyünü de alarak gitmesi önemli bir risk oluşturuyor. Nitekim benim işyerimde de benzer bir sorun yaşandı ve çalışanımla mahkemelik olduk. Bu konuda İSAD (İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği) olarak bir önerge hazırlayıp ilgili birimlere aktardık. İşe başlama aşamasında niyetin beyan edilmesi koşulu ve SSK gibi giderlerini çalışanın kendisinin karşılaması gibi çözümlerle sorunun giderilmesi gerektiğini belirttik.”

# Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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



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

ASSIST LINE,  
Türkiye genelinde  
4500 hizmet  
birimi ile  
çalışmaktadır.

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

**ASSIST LINE**

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

# Müşteri adayı, lütfen bana saygı göster!



**Ali Savaşman**  
Sandler Training

Biz satış profesyonelleri olarak müşteri adaylarına saygı duyuyoruz. Peki aynı saygıyı onlar bize duyuyor mu? Lütfen daha yüksek bir sesle itiraf edelim: Hayır! Peki bu neden böyle oluyor?..

**Z**aman zaman danışmanlığını yapmakta olduğum firmaların satıcılarıyla beraber sahaya çıkar, onlarla birlikte satış yaparım. Bunu pek çok sebeple yaparım. Paslanmamak, yeni müşteri trendlerini yakalamak, şirketin satış kanalındaki sıkıntılarını tespit etmek gibi daha da çoğaltabileceğim sebeplerim olur. BES'le ilgili tipik bir saha çalışmasında, birlikte satışa gideceğim BE aracısı grup bankasından edindiği referansı arayarak randevu alır, sonra da bu müşteri adayını birlikte ziyaret ederiz. Gene böyle bir çalışmada yeni başlayan bir arkadaşımızla beraber gittiğimiz iki randevuda peş peşe iki farklı sürprizle karşılaştık. Arkadaşımızın aldığı ilk randevuda güreşeceğimiz kişi 74 yaşında 3 çocuk, 5 torun sahibi dünyalar tatlısı Harley'ci bir abimizdi. Görüşme çok tatlı ve keyifli geçti. Sonuç ise tahmin edebileceğiniz gibi koca bir sıfır.

Ardından gittiğimiz ikinci müşteri adayı şehrin diğer ucu diyebileceğimiz bir yerdeydi ve kendisinin randevusuna sadık olan biri olmadığını yaklaşık 40 dakika bekledikten sonra anladık.

Benzer bir durum çok büyük bir grubun otomotiv şirketinin İK müdürüyle de başıma gelmişti. Şirketimizin satışından sorumlu olan çalışma arkadaşımız iki ay uğraşıp sonunda İK müdürüne ulaşmış ve sonunda bir randevu koparmıştı (tamamen kendisinin ifadesidir). Gebze'deki iş merkezlerine gittiğimizde pek de nazik olmayan bir şekilde 40 dakika bekletilip, bir saatlik bir toplantı için gidip, yirmi dakikada derdimizi anlat(ama)mak durumunda kalmıştık.

Peki tüm bunların sebebi neydi dersiniz?

## Satıcının zamanı bol değil!

Günümüzde artık en az müşteri adayları kadar satıcıların da vakitleri çok yoğun geçiyor. Ziyaret planı yapma, randevu alma, müşteri ziyaretleri, raporlar, teslimat ve tahsilatların takibi, kendini geliştirme derken aslında müşteri adaylarından çok daha yoğun bir tempoları oluyor.

Ziyaret yapabilmek için öncesinde ciddi bir planlama ve ön çalışma yapılıyor. Belli bir rota belirleniyor. Bu özellikle İstanbul için çok önemli. Çünkü o rotada randevular alınıyor, gidilecek müşterilerin profillerine uygun ön çalışmalar yapılıyor vs...

Tüm bunlar ne için? Çünkü bizler satış profesyonelleri olarak müşteri adaylarına saygı duyuyoruz. Peki aynı saygıyı onlar bize duyuyor mu? Lütfen daha yüksek bir sesle itiraf edelim: HAYIR! Peki bu neden böyle oluyor? Bunun sebebi kimden kaynaklanıyor?

İsterseniz biraz iğneyi kendimize batıralım bu ay. Acaba müşteriye yaklaşımımız nasıl? Nasıl randevu alıyoruz? Randevu



**Satıcıların artık müşteri adaylarının ezberini bozacak bir şeyler yapması lazım. Böylece randevuya gittiğinde müşteri adayı ile eşit seviyede olacak, can kulağıyla dinlenecek ve en az ona gösterdiği saygıyı kendisi de görecektir...**

alırken dürüst mü davranıyoruz yoksa müşteri adayını baskı altına alarak mı randevu talep ediyoruz?

**Ezber bozmak zorundasınız**

Müşteri adaylarının karşı tarafa saygı göstermediği durumları incelediğimde genelde -tabii ki istisnalar var- müşteriye çiklet gibi yapılmış, “bir çayınızı içmeye gelelim” denmiş, sanki bankadan geliyormuş gibi randevu alınmış olduğunu gözlemliyorum. Çay içmeye geliyorsan “senin zamanın benimki kadar önemli değil” diye düşünüyor müşteri adayı. Ya da “çayını içtin hadi artık kalk git” şeklinde bir tavır takınabiliyor. Ya da sizden kurtulmak için randevu vermiş, randevuya gidiyorsunuz işte size sürpriz müşteri adayının acil işi çıkmış, orada değil, bak sen şu işe... Ya da falanca banka diye randevu almışsınız ama görüşmeye gittiğinizde bir de bakıyor ki biz o kişi değiliz. Acaba siz bu durumda olsanız karşınızdakine saygı gösterir miydiniz? Sizi duyuyorum hiçbiriniz böyle değilsiniz, evet tamam. Ama hep böyle bir arkadaşımız var değil mi? Ben o arkadaşınıza söylüyorum, sizler lütfen üstünüze alınmayın. Arkadaşınıza lütfen söyleyin, artık müşteri adaylarının ezberini bozacak bir şeyler yapması lazım. Müşteri adayını daha ilk aradığında farklı olduğunu hissettirirse ona saygı duyulacaktır. Bu pek de kolay olmayan bir davranış değişikliği gerektiriyor. Üstünde çok çalışması ve uygulama yapması lazım. Başlarda randevu alma oranı düşecektir. Bu onu

yıldırmasın. Ama sonuçta randevuya gittiğinde müşteri adayı ile eşit seviyede olacak, can kulağıyla dinlenecek ve en az ona gösterdiği saygıyı kendisi de görecektir. Bununla ilgili pek çok teknik, taktik var ama arkadaşınızın önce zihinsel olarak buna hazırlanması gerekiyor. Zira arkadaşınız hak ettiği saygıyı göremediğini düşünüyorsa bunun tek sorumlusu kendisi! İşte arkadaşınıza benden küçük bir ipucu: Randevu alırken kendinizi davet ettirin. Zira misafirlere her zaman saygı gösterilir! Nasıl mı? Önümüzdeki ay da bundan bahsedelim. (Not: Zeigarnik Etkisi’ni hatırladınız mı?) @



# Yöneticilerin İngilizce eğitim meleği,,



a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı'nın kurucusu Feray Polat Sarı, birçok ülkede 'kişiyeye özel' mesleki İngilizce eğitim programları ayarlıyor. Başta finans olmak üzere birçok sektör yöneticisini, farklı ülkelere meslektaşlarıyla 4 kişilik özel sınıflarda buluşturuyor...

**R**eferans listesi hayli kabarık Feray Polat Sarı'nın. İş Bankası da onunla çalışıyor, Akbank, Garanti, ING Bank da... Sadece bankacılar değil Arçelik, Allianz, Hyundai, Ford, Unilever, Bosch gibi farklı sektörlerden şirketlerin birçok yöneticisinin yolu da "İngilizce eğitim meleği" Sarı ile kesişmiş.

Sarı'nın 1997 yılında kurduğu a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı, başta bankacılık, sigorta, otomotiv, sağlık gibi sektörlerin tanıdığı, güven duyduğu, aradığı bir marka. Çünkü İngilizcenin amansız hakimiyetinde ki küresel ve profesyonel bir dünyada, özellikle bu dili öğrenmek veya eksikliğini tamamlamak ya da mesleki İngilizcesini üst seviyeye çıkarmak isteyen bankacıları, "kişiyeye özel programlar" ile yurtdışına

Feray Polat Sarı, "16 yılda yurtdışına gönderdiğimiz 5 bin öğrenciden 450'sini bankacılar oluşturdu. 500'ü ise diğer sektörlerden iş İngilizcesi, mesleki İngilizce, genel İngilizce öğrenme amacıyla bize başvurmuştu" diyor.

eğitime o gönderiyor. Bankaların tepe yöneticilerini, aynı rütbedeki yabancı meslektaşlarıyla 4 kişilik özel sınıflarda buluşturup, özel öğretmen eşliğinde arzu edilen eğitimin verilmesini o sağlıyor. Bugüne kadar çeşitli sektörlerden çalışanlar, yaz okulları ve yabancı bir ülkede üniversite okumak isteyen öğrenciler dahil 5 bin kişiyi, 4 kıtadaki şöhreti sınırları aşmış çok özel okullara götürüp getirdiklerini söyleyen Sarı'nın meşguliyeti bununla da bitmiyor. Dünyadaki dil okullarını, üniversiteleri ziyaret ediyor, seminerler veriyor...

**Önce kısaca sizi ve yaptığınız işi tanıyabilir miyiz?**

Uludağ Üniversitesi Otel

Yöneticiliği bölümünü bitirdikten sonra 1995-1997 yılları arasında Oxford'da İngilizce dil eğitimi aldım. Aynı zamanda halkla ilişkiler programına katılıp o alanda da diploma sahibi oldum. Türkiye'ye döner dönmez aynı yıl a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı'nı kurdum. Aslında bu işe hiç yabancı değildim. Ailemde birçok eğitimci var. Babam öğretmen. Hep eğitimle iç içe büyüdüğüm için bu sektörde yer almak istiyordum ama yurtdışıyla da bağlantılı olmasını arzu ediyordum. Amacım hem yaptığım işten keyif almak hem de az ama iyi diyalog kurabileceğim insanlarla çalışmaktı. Kısa sürede yoğun ilgi görünce bir dönem

Alanya'da da şube açtık. Ancak bu iş yükünü daha da artırdı. Böyle olunca insanlarla birebir ilgi azalmaya başladı. Bu yüzden tekrar butik olarak çalışmaya devam ettik. Zaten yurtdışında çalıştığımız okullar da bu şekilde. Yaklaşık 300 okulun resmi temsilcisiyiz. Üniversiteye yerleştirme yapıyoruz. Bunun dışında yaz okuluna 9-19 yaş arası öğrenci de gönderiyoruz.

### **En çok hangi sektörden yurtdışına eğitim için gönderiyorsunuz?**

Bankacılıktan otomotive hemen her sektörden çalışanları gönderiyoruz. Sektör bazında en çok bankacılık çalışanları müşterilerimiz. Birçok üst düzey bankacı bizim eğitim programımızla gitti.

### **Bankacılıkta talebin daha çok olmasının sebebi nedir?**

Türkiye'deki bankaların yabancı gruplara satılmasıyla beraber dil öğrenme zorunluluğu arttı. Bu yüzden de bankacılık sektöründen bu eğitimlere katılmak için talepler oldukça fazla geliyor. Şubede çalışan biri belki İngilizce pratik yapmak için bu eğitimlere gidiyor. Ancak üst düzey bir yönetici zaten belli bir seviye İngilizce bildiği için daha çok bankacılık terimleriyle ilgili eğitim almak ve bilgi paylaşımı için bu tür eğitimleri tercih ediyor. Mesela eşim de bir bankada yönetici; kendisini de iki haftalık bir eğitime gönderdik. Oldukça keyifli ve güzel geçti. Dediğim gibi, banka yöneticileri daha çok bilgi paylaşımı ve bankacılık terimleriyle ilgili pratik yapmak için gidiyor. Biz de bankacılara özel, iki haftalık ama sabahtan akşama kadar olan 40-50 saatlik programlar hazırlıyoruz. Aslında 'kişiyeye özel programlar' hazırlıyoruz diyebiliriz.

### **Banka yöneticilerine özel nasıl bir program uyguluyorsunuz?**

Bankacılar ve özellikle üst düzey yöneticiler daha çok teknik ve

a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı: İngiltere, Amerika, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, İrlanda, İskoçya, Fransa, Almanya, İspanya, Malta ve Çin'de, ülkelerinin yetkili kuruluşlarınca onaylı eğitim kurumlarının Türkiye temsilciliğini yapıyor. Aynı zamanda UED (Uluslararası Eğitim Danışmanları Derneği) üyesi olan firma. 2013 yılında kurulan YEDAD'ın (Yurtdışı Eğitim Danışmanları ve Acenteleri Derneği) da kurucu üyesi.

sunum tekniklerinin kullanıldığı programları tercih ediyor. Mesela 4 kişilik sınıflar oluşturuluyor. Bunların tamamı farklı ülkelerden gelen bankacılar oluyor. Aynı zamanda hem bankacılık sektöründe deneyimli hem de öğretmen olan bir kişi bu programa dâhil ediliyor. Örneğin Türkiye'den hem bankacı hem yönetici olan bir kişiyi bu eğitim için gönderiyoruz. İtalya'dan, Fransa'dan da bankacılar geliyor ve toplamda 4 kişilik yönetici ve bankacı olan bir sınıf oluşturuluyor. Bu sınıfta da bankacılıktan, bankacılığın teknik terimlerden anlayan, belki bir dönem bankacılık yapmış bir öğretmen eğitim veriyor. Program sabah 08.30'da başlayıp akşam saat 5'e kadar devam ediyor. Bütün gün sunum ve bankacı-

lıkla ilgili terimler anlatılıyor. Zaten bu programa katılan yöneticilerin belli bir düzeyde İngilizceleri oluyor. Bu yüzden program daha çok konuşmayla geçiyor. Daha sonra akşam yemeği organize ediliyor. Böylece sabah saat 08.30'dan akşam saat 10'a kadar öğretmenle birlikte iki hafta boyunca vakit geçiriliyor. Bazen, orta kademe yöneticiler yıllık izinlerini birleştirip bir aylığına da gidebiliyor. Onlar ilk 15 gün birebir genel İngilizce eğitimi alıyor. Son 15 günde de iş İngilizcesi alıyorlar. Kişiyeye özel programlar hazırladığımız için kişi buraya gelip isteklerini ve beklentilerini bize anlatıyor. Biz de kişinin mevcut durumuna göre özel bir program düzenliyoruz. Benzer şekilde otomotiv sektöründen de müşterilerimiz var. Otomotiv sektörü çalışanları da bankacılar gibi yurtdışından farklı ülkelerden gelerek birbirleriyle bilgi paylaşıyor. Oradan gelen kendi ülkesinden, Türkiye'den giden de buradan bazı bilgiler veriyor. Böylece aynı zamanda bilgi paylaşımı da oluyor. Bu da gerçek anlamda mesleki İngilizce eğitimi almalarını sağlıyor.

### **Bugüne kadar kaç yöneticiyi bu programa gönderdiniz?**

16 yılda gönderdiğimiz 5 bin öğrenciden 450'sini bankacılar oluşturdu. 500'ü ise diğer sektörlerden iş İngilizcesi, mesleki İngilizce, genel İngilizce öğrenme amacıyla bize başvurmuştu. Yaklaşık 1000 kişiyi yaz okuluna, kalan 3 bin öğrenciyi de genel İngilizce, sertifika, diploma programları, üniversite ve benzeri programlara gönderdik. 📌





# Soğuk algınlığı, grip, alerji



**Dr. Özgür Şamilgil**  
Sağlıklı Yaşam  
Merkezi Direktörü  
İstanbul Florence Nightingale

Soğuk algınlığı da grip de farklı virüslere bağlı solunum yolu enfeksiyonlarıdır. Antibiyotikler bakterilere etkili olduğundan tedavide yerleri yoktur. Peki belirtileri neler, nasıl yayılırlar, hangi yöntemlerle korunabiliriz, tıbbi ve doğal yollarla nasıl tedavi olabiliriz?..



**Ö**ksürüyorsunuz, burun akıntınız var, sık sık hapşıyorsunuz... Bunların nedeni soğuk algınlığı mı, grip mi, alerji mi? Birbiriyle çok sık karıştırılan bu hastalıkların ayırt edilebilmesi, engellenmesi ve tedavisi için bazı püf noktalarını bilmek gerekiyor...

## Belirtileri neler?

- **Soğuk algınlığı:** Soğuk havalarda çok daha sık rastlanıyor ama yazın da ortaya çıkabiliyor. İlk günler hafif boğaz ağrısı, hapşırmaya ortaya çıkıyor; 2-3 gün içinde burun su gibi akmaya başlıyor; takiben burun akıntısı koyulaşıyor burun tıkanıklığı ve 4-5'inci günden itibaren öksürük geliyor; çocuklar hariç ateş genellikle pek yükselmiyor. Yorgunluk yapsa da grip kadar fazla halsizlik, kas kemik ağrıları yaratmıyor. İlk 3 gün bulaşıcılığı fazla olduğundan dikkat etmek gerekiyor. Çoğunlukla 1 hafta en fazla 10 günde düzeliyor. 10 günden uzun sürdüğünde, yeşilimsi balgam, şiddetli baş ağrısı, kulak ağrısı, yüzde göz çevresinde şişme ağrı, nefes darlığı, görme bozukluğu, kafa karışıklığı geliştiğinde bakteriyel enfeksiyondan, sinüzitten şüphe etmek ve doktora başvurmak gerekiyor.
- **Alerji:** Genelde ilk ve sonbaharda polenler, çiçek tozları, yaprak dökümüne bağlı olarak rastlanıyor. Belirtiler daha yavaş geliyor; ateş, baş ağrısı, boğaz ağrısı, kas kemik ağrıları olmuyor, göz yaşarması, kuru öksürük, hapşırmaya daha sık oluyor, haftalar veya aylarca devam ediyor. Alerjen maddenin olduğu ortamlarda şikayetler şiddetleniyor.
- **Grip:** Çoğunlukla ekim sonundan mart ayına kadar ve en fazla ocak ayında gözleniyor. Belirtiler çok daha hızlı ortaya çıkıyor. Hafif boğaz ağrısı, 38-39 derece ateş, yaygın kas kemik ağrıları, aşırı yorgunluk, titreme, burun akıntısı, baş ağrısı, öksürük, göğsünde sıkıntı, virüsün cinsine göre bazen kusma ve ishal de gelişebilir. 2-5 gün kadar şiddetli seyreliyor. 7-10 gün içinde düzelebilse de 2-4 hafta kadar sürebiliyor. Zatürree ve sinüzitte neden olabilir.

## Nasıl yayılıyor?

Genelde kişiden kişiye doğrudan temasla ya da hapşırmaya öksürükle havaya saçılmış bir süre havada asılı kalmış virüslerin, burun ve ağızdan nefesle alınmasıyla bulaşıyor. Virüs bulaşmış eşyalara dokunduktan sonra gözümüze, burun ve ağızımıza elimizle kolayca taşıyor.

## Ne zaman ve kimler doktora başvurmalı?

- ✓ Şikayetlerin azalacağına artması ve 10 günü geçmesi
- ✓ Ateşin düştükten 2 gün sonra tekrar yükselmesi
- ✓ 38 dereceyi geçen yüksek ateş
- ✓ Göğüs ağrısı
- ✓ Astım benzeri nefes darlığı
- ✓ Yeşilimsi ve fazla miktarda balgam
- ✓ Aşırı halsizlik ve iştahsızlık

- ✓ Kulak ağrısı
- ✓ Yaşlı veya 2 yaş altı olanlar
- ✓ Bağışıklık zayıflatıcı tedavi gören kanser veya organ nakli hastaları
- ✓ Müzmin akciğer, kalp yetersizliği, şeker, böbrek hastaları ve gebeler

### Nasıl korunuruz?

- ✓ Hijyen kurallarına uyulması; özellikle yemek hazırlamadan yemeden önce soğuk algınlığı şüphesi olan kişiyle temas edilince burun temizliğinden sonra ortak lavabo kullanımından sonra ellerin özenle yıkanması gerekiyor.
- ✓ Hasta kişilerle yakın temastan kaçınılması, ellerin burun, göz ve ağza götürülmemesi, tırnak yenmemesi öneriliyor.
- ✓ Mikrop bulamış olabilecek yüzeylerin uygun şekilde silinip temizlenmesi, odanın sık sık havalandırılması faydalı oluyor.
- ✓ Probiyotik yani faydalı bakteri içeren doğal yoğurt, sarımsak, soğan, sirke ev yapımı turşu, boza, kefir, bol taze sebze ve C vitamini içeren narenciye tüketimi öneriliyor.
- ✓ Şekerli-unlu gıdalar, şekerli meşrubatlar virüslere karşı bağışıklık sisteminin mücadelesini zorlaştırdığı için tüketilmemesi gerekiyor.
- ✓ Günde 30 dakika kadar hızlı yürüyüş ve 4-5 dakika kültür-fizik egzersiz bağışıklık sistemini 24 saat kadar güçlendirici etki gösteriyor.
- ✓ D vitamini ihtiyacımızın büyük çoğunluğu güneşe bağımlı olduğundan sağlıklı güneşlenme ve eksikliği durumunda hekime danışarak takviyesi öneriliyor.
- ✓ Düzenli 7 saat kadar uyku bağışıklık sistemini güçlü tutuyor.

### Nasıl tedavi edilebilir?

- Tam bir tedavisi yok ancak süreyi kısaltmak mümkün;
- ✓ Grip durumunda riskli kişilerde ilk 24-48 saat içinde antiviral ilaç kullanımı, belirtilerde hafifleme ve iyileşme süresinde 1.5 gün kadar kısılma sağlayabiliyor.
  - ✓ Gripte istirahat çok önemli,

Antibiyotikler virüslere etkisiz olduğundan gribe karşı kullanılmaması gerekiyor



- bağışıklık sistemimizin virüsle daha etkili mücadelesine olanak sağlayarak iyileşme süresini kısaltıyor. Soğuk algınlığında ise fazla halsizliği olmayanların hafif egzersize devam etmeleri, bağışıklık hücrelerinin dolaşımını hızlandırıp iyileşmeyi kolaylaştırabiliyor.
- ✓ Ağrı kesici, ateş düşürücüler tedavi değil şikayetleri azaltıcı etki gösteriyor olsa da virüslere karşı savunmayı zayıflatabiliyor. Ilık duş alınması faydalı oluyor.
  - ✓ Burun akıntısı fazlaysa akıntı giderici veya alerji ilaçları kısmen rahatlama sağlasa da aslında dışarıya virüs atılmasını engelliyor. Bu nedenle uzun süreli kullanılmaması gerekiyor.
  - ✓ Buruna sık sık tuzlu su çekerek yıkamak virüslerin uzaklaştırılmasını kolaylaştırıyor.
  - ✓ Bol sıvı tüketilmesi ve gerekirse burun akıntısını ve balgamı yumuşatarak virüsün atılmasını kolaylaştıran asetilsistein isimli ilaç kullanılabilir.
  - ✓ Öksürük baskılayıcıların da virüslerin atılmasını azaltacağından mecbur kalmadan kullanılmaması gerekiyor.
  - ✓ Alkol ve kahvenin solunum yollarında kurutucu etki yapmasından dolayı tüketilmemesi veya tüketilirse de her bir fincan karşılığı bir bardak su içilmesi gerekiyor.
  - ✓ Antibiyotikler ise virüslere etkisiz olduğundan kullanılmaması gerekiyor.

### Doğal tedavi yöntemleri neler?

- Hekiminize danışmak kaydıyla;
- ✓ D vitamini eksikliğinizi varsa hemen ve uygun dozda takviyesi faydalı olabiliyor.
  - ✓ Meyve suyu kana hızlı şeker karışmasına neden olup bağışıklık sistemini zayıflattığından nar ve portakal gibi C vitamininden zengin meyvelerin bütün haliyle yenmesi gerekiyor.
  - ✓ C vitamini 1000 mg ve daha yüksek dozda (ishal yapmayacak miktarda) kullanılırsa belirtilerin şiddetini azaltabiliyor.
  - ✓ Çinko ile selenyum, kabuklu kuruyemişler ve hayvani proteinler az tüketiyorsanız eksik olabileceğinden, takviyesi faydalı olabiliyor.
  - ✓ Zencefil, kuşburnu, ıhlamur, nane-limon, tarçın çayları iyileşmeye yardımcı olabiliyor.
  - ✓ Tavuk suyu çorba gerçekten işe yarıyor.





**Yüzbaşının Oğlu**  
**Nedim Gürsel**  
Doğan Kitap  
256 sayfa

Nedim Gürsel'in çok tartışılacak, çok ses getirecek yapıtlarından biri. Ve hiç kuşkusuz en pervasız... Galatasaray Lisesi'nde yatılı okuyan bir ergen. Lakabı Yüzbaşının Oğlu. Babası 27 Mayıs'ın karanlık atmosferinde ismi Asan Hasan'a çıkmış bir asker. Sıra arkadaşları Beyoğlu'nun batakhanelerinde, arka sokaklarında cinselliği keşfederken o kendini yasak bir aşkın kucağında, en yakın arkadaşının annesinin kollarında buluyor... Yüzbaşının Oğlu alaycı ve son derece samimi, sivri dilli bir roman.



**Rebetiko**  
**David Prudhomme**  
Aylak Kitap  
104 sayfa

1930'ların sonu, Yunanistan... Askeri diktanın gölgesinde bir ayrık otu yeşeriyordu: Rebetiko... Türkiye'den ve Yunan adalarından kopup gelmiş Rebetler, adı kötüye çıkmış mahalleler ve hapishanelerde, Pire, Selanik, Atina limanlarında esrar içilen yerlerde bahtsızlık ve sürgün şarkıları söylüyordu geceleri... Evet, Rebetiko bugün Yunanistan'da popüler bir müzik. Bu kitapta işte o gece serserileri, İtalyan Neo-realismo filmlerini aratmayacak bir incelikle çizgiromanlaştırılmış.



**Portföy Sigortası / Dr. Gökhan Ugan**  
Scala Yayıncılık - 214 sayfa

"Finans kitaplarını özellikle türev ürünlerle ilgili kitapları okumak kolay değildir. Ancak Dr. Ugan'ın Portföy Sigortası kitabını bir solukta okudum. Hisse senedi yatırımının uzun vadeli olduğu, volatilitenin ise başta türevler olmak üzere çeşitli araçlarla azaltılabileceği ve hatta sermayenin tamamen ya da kısmen korumalı hale getirilebileceği uzun yıllar göz ardı edildi. Bu çalışma finansal türevlerin ekonomik bir işlevi olmadığı iddialarına da bir yanıt niteliğinde.

Sadece portföy yöneticilerinin değil, sermaye piyasalarında kariyer yapmak isteyen herkesin okuması gereken bir kitap."

**İlhami Koç / Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı**

"Çok başarılı bir çalışma; piyasalarda dalgalanmanın önemli derecede arttığı son yıllarda portföy sigortası çok önemli bir araç olarak öne çıkmakta. Kitapta bu konu en basitten en karmaşığına kadar ayrıntılı bir şekilde açıklanıyor. Gerek fon yöneticileri gerekse sofistike bireysel yatırımcılar için çok faydalı olacağına inanıyorum."

**Saltık Galatalı / Akbank Genel Müdür Yardımcısı**

"Türk finans piyasalarında yatırımcıların Vadeli Opsiyon Borsası kuruluşu ile tanıştığı Finansal Vadeli Türevler ve 2013 yılında işlem görmeye başlayan Organize Opsiyon Borsası (VİOP) ürünleri yardımıyla önümüzdeki dönemde Dinamik Portföy Sigortası tekniklerine ihtiyaç duyacakları açıktır. Bu sebeple eseri konuyu teorik ve pratik güncel uygulamalar desteğinde incelemekte olan önemli bir kaynak olarak görmekteyim."

**Doç. Dr. Evren Bolgün / Notus Portföy Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı**





**Değer verdiğiniz  
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

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

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.



# KAYBOLMAK

Anadolu Sigorta taşındı.

Yeni adresi:

Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi  
Rüzgârlıbağçe Mahallesi,  
Kavak Sokak No: 31  
34805 Kavacak/İstanbul

0850 724 0850  
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

X