

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



Türk Klasikleri 7 Yıldır Groupama İle Yenileniyor

Groupama, "Türk Klasikleri Yeniden" projesinde Yavuz Turgul'un 1987 yılında perdeye taşıdığı, Türk sinemasının en önemli eserlerinde bulunan Muhsin Bey'i, kaybolmuş yüz tutmuş halinden hayata karesi temizlenmiş yepyeni haline uzanan zorlu bir restorasyon sürecinin ardından, 33. İstanbul Film Festivali'nde seyirciyle buluşturuyor.



Groupama Türk Klasikleri Yeniden'e Altın Pusula Ödülü



Şirketiniz ne kadar sorumlu?

İş Bankası'nın yıllar önce "Sadece kârlı değil karlı yerlerde de varız" sloganıyla yayınladığı reklamı hiç unutmuyorum. Bu slogan, kurumsal ve büyük olmanın en önemli göstergelerinden biri olarak kazınmıştı kafama. O günden bugüne şirketler için kurumsallaşmanın önemi çok arttı. Hatta modern ekonominin en önemli zorunluluklarından biri haline geldi kurumsallık. Kurumsal şirketler, yaptığı veya yapacağı her işin, her hamlenin daha önceden belirlenmiş ilke ve kurallar dahilinde olmasına büyük önem verir. Diyelim ki şirketiniz kurumsallaştı. Yeter mi? Hayır. Şirket olarak sosyal de olacaksınız. Sosyal olmak, sözlüklere bakıldığında en yalın haliyle "toplumun üyesi, topluma ait, toplumla ilgili, topluma bağlı" anlamlarına geliyor.

Peki şirketler topluma nasıl bağlı olacak? Elbette kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle... Bunun en ideal yaklaşımı da yasal zorunluluklarla değil gönüllü olarak ve topluma fayda sağlayacak projeleri stratejilerine dahil etmek, hayata geçirmek.

Uygulamalar gösteriyor ki şirketlerin gönüllü ve stratejik olarak geliştirdikleri kurumsal sosyal sorumluluk projeleri uzun vadeli yatırımlar gerektiriyor. Yani kısa vadeli adımlar, harcamalar yetmiyor. Şirketler, faaliyet gösterdikleri ülkenin sosyal sorunlarına duyarlı kalmayacak, kazandıklarının bir kısmını o ülkenin menfaatlerine uygun projeleri destekleyecek, devletle değil toplumla paylaşacak. Bunu da hiçbir zaman bir maliyet olarak görmeyecekler. Gönül rahatlığıyla bütçelerine, bilançolarına koyacak; iş ortaklarına, patronlarına da yine gönül rahatlığıyla anlatacaklar. İşte o zaman kârsız da olsanız iyi bir şirket olursunuz. Çalışanlarınız size bağlı olur, iş ortaklarınız sizle iş yapmaktan mutlu olur; hepsinden önemlisi de insanlar sizi tercih eder. Kısacası bir adım öne çıkarsınız.

İşte biz de bu sayımızda sigorta şirketlerinin sosyal sorumluluk projelerini ele aldık. Aralarında öyle projeler var ki inanın "İyi ki böyle bir sigorta şirketimiz var" demeden duramıyorsunuz. Sokak köpeklerini besleyen de var, sokak çocuklarını giydirip okutan da... Kaybolan meslekleri canlandırmak için çabalayan da var, kadınları işgücüne kazandırmak için bütçe ayıran da... Çocuklarımız çalışmasın okusun diye emek harcayan da var, Anadolu'daki kızlarımız 13-14 yaşında evlenmesin diye de...

Hangisinin daha ulvi bir amaca hizmet ettiğine varın siz karar verin.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Sibel Köklü
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Art Direktör
Halil Güneç
hgunc@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

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

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





40



60



44



26



32

20

16

Her eve biri lazım!

Temizlikçi sorununu çözmek için bürokrasiden bunalınca Evebirilazim.com'u kurarak yeni bir iş kolu yarattı...

20

"Her işletme işveren sorumluluk sigortası yaptırabilir"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "İş kazalarına karşı ferdi kaza sigortası yapılabilir. Bu ürünler çalışırken kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık durumunda tazminat ya da tedavi masraflarının karşılanmasını sağlar" diyor...

26

Keşke her rekabet böyle olsa!

Kurumsallığa büyük önem veren sigorta şirketleri, sosyal sorumlulukta da yoğun bir rekabet içinde. Ama bu tatlı bir rekabet...

32

"Ticari alacak sigortası zincirleme büyüyor"

Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özuner, Fransa'da her yıl 60 bin firmanın battığına dikkat çekiyor ve "İhracatçılar mutlaka ticari alacak sigortası yaptırmalı" diyor...

36

Herkes eteğindeki taşları döktü!

Sektörün tüm aktörleri, Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen 3. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda sorunları masaya yatırıp çözüm önerilerini tartıştı...

40

Genç modacılar sitem, Türk kadınına isyan

Duayen modacı Yıldırım Mayruk, ölçüyü gözleriyle alıyor, provayı 5 dakikada bitiriyor. Çok makyajlı, kalıplı, marka takıntılı kadını sevmiyor. Kadını "Dişi, ince, vücut hatlarını saklamayan" sözleriyle tarif ediyor...

44

Nakliyatın pusulası 'ortak platform'u gösteriyor

Allianz Sigorta Kurumsal Hasar Yöneticisi Bülent Karıcı, "Nakliyat sigortalarında hizmet kalitesinin artması ve reel büyümenin sağlanması için sigortalı, acente ve şirket temsilcilerinin buluşup tartışabileceği, alınan kararların eyleme dönüşebileceği bir platform kurulmalı" diyor...

60

ESP ile trafikte hasar da prim de azalacak

Kasım ayından itibaren yeni üretilen tüm araçlarda, otomobillerin kaygan yollarda ve virajlarda yolda tutunmasına yardımcı olan ESP zorunlu olacak...

62

Sigortada 4 büyük değişim

TSB'nin üzerinde çalıştığı Oto Sigortaları Projesi, "Doğrudan Tanzim Sistemi" ile dikkat çekiyor. Bu sistem devreye girdiğinde trafik sigortası sahipleri, hasar sonucu zararlarını karşı tarafın sigortacısından değil kendi sigortacısından karşılayacak...

yazarlar

18

Dalkan Delican

Artık BES'ten ayrılanlar da devlet katkısı alabilecek!

24

Musa Günaydın

Teminat dışında bir durum

48

Zeynep Turan

Sürdürülebilirlik ve sigorta

58

Ali Savaşman

Lütfen "satış nedir" tanımlar mısınız?



Esnaf
Kardeşliği

GÖNLÜNE GÖRE ÖDE ESNAFIM

Akbank'tan 6 farklı ödeme seçeneğiyle her esnafın hesabına uyan bir kredi. Siz de hemen bir Akbank şubesine uğrayın, ödemelerinizi gönlünüze göre yapın.

3 ay sonra ödemeye başla

6 ay sonra ödemeye başla

Taksit taksit öde

1 ay öde 1 ay ödeme

6 ayda bir öde

Son taksitte daha fazla öde

444 23 23
KOBİ HATTI

Kredi, 50.000 TL ve 36 ay vadeye kadar olan taksitli ticari kredi başvuruları için geçerlidir. Kredi ödemeleri aylık eşit taksitler halinde, 2 ya da 6 ayda bir ödemeli, 3 ya da 6 ay ödemesiz dönemli ve kredi kullandırım tutarının %20'si son taksitte ödenecek şekilde eşit taksitli olabilecektir. Kredi talebi, tüm evrakların tamamlanmasının ardından başvuru değerlendirilerek olumlu bulunursa karşılanacaktır. Akbank, ürünün koşullarında değişiklik yapma, durdurma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi: www.akbank.com

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

Anadolu Hayat ve Emeklilik'ten teknoloji atılım



Mete Uğurlu

Teknolojik dönüşüm başlatan Anadolu Hayat Emeklilik, acenteleri ve direkt satış ekibinin kullanımına sunmak üzere hazırladığı AHEPad ve Akıllı Kalem uygulamalarını hayata geçirdi. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, bu proje ve uygulama-

malarla müşterilerine daha kaliteli ve hızlı hizmet sunarken çalışanlara da tüm iş süreçlerinde daha etkin ve verimli bir ortam sağladıklarını açıkladı. AHEPad uygulamasında bireysel emeklilik fon analizi, satış fırsatları, bireysel emeklilik sistemi hakkında de-



taylı bilgi ve sıkça sorulan sorular gibi hizmet kalitesini artırmaya yönelik bölümler bulunuyor. 419 acente ve 391 direkt satış

ekibiyle toplamda 810 aktif kullanıcısı olan, saniyede 75 kare fotoğraf çekebilen hassas infrared kamerası bulunan Akıllı Kalem ise en az 100 adet tam yazılı A4 sayfası saklayan hafızaya sahip. 8 saat kesintisiz yazı kaydedebilen Akıllı Kalem'de, uyarıları ve kullanıcı bilgisini gösteren bir LED ekran bulunuyor. El yazısı tanıma, anında görüntü transferi, hızlı veri doğrulama, anında ve eksiksiz veri transferi, hızlı hesap açılışı, bilgilen-dirme ve kolay evrak iletimine olanak sağlıyor.

SBN Sigorta üst üste 7 çeyrektir kâr açıklıyor



Recep Duray

2012 yılı başından itibaren yeni bir kadro ve anlayışla yeniden yapılanan SBN Sigorta, bu çalışmaların sonuçlarını almaya başladı. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, uyguladıkları stratejilerin olumlu sonuçlarını 2012'nin ilk yarısından bu yana görmeye başladıklarını; 2012 ve 2013'ü kârla kapattıktan sonra, 2014'ün ilk çeyreğinde de kâr açıklamanın mutluluğu içinde olduklarını belirtti. Önemli olanın sürdürülebilir kârlılık olduğunun altını çizen Duray, tüm iş planlarını bu strateji üzerine kurduklarını vurguladı. Tüm branşlarda büyüklükten çok, müşteri ihtiyaçlarını karşılayan daha

butik hizmet vermeyi, ancak bunu yaparken de kârlı olmayı hedeflediklerini belirtti. Duray, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Şirketimiz üst üste 7 çeyrektir kâr açıklıyor. 2014 yılının ilk çeyreğinde 1.7 milyon TL'nin üzerinde kâr elde ettik. Bu rakam 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 124 oranında artışa karşılık geliyor. Büyüme stratejimizi önceki yıllardan farklı olarak banka kanalı olarak belirledik. Banka sigortacılığını en etkin şekilde kullanmaya çalışırken, performansımızı da iş kollarına özel hazırladığımız ürünlerle sürekli canlı tutuyoruz."

EMEKLİLİK GÜNLERİNİZ İÇİN MUTLULUK BİRİKTİRİN

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



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

 **EMEKLİLİK**

Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik,  BANK ASYA iştirakidir.

“Türk Klasikleri Yeniden”e ödül, “Can’lara can” desteği



Groupama'nın yedi yıldır Türk sinemasının

klasiklerini yenilediği “Türk Klasikleri Yeniden” projesi Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'nin (TÜHİD) “Altın Pusula” ödülüne layık görüldü. Groupama, gelekselleştirdiği bu projeyi önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi hedefliyor. Ödülü Groupama adına alan Kurumsal İletişim Müdürü Pınar Değirmencioglu, jüri üyelerine teşekkür ettikten sonra şu konuşmayı yaptı: “Groupama olarak İstanbul Kültür Sanat Vakfı ve Mimar Si-

nan Güzel Sanatlar Üniversitesi Prof. Sami Şekeroğlu Sinema-Televizyon Merkezi işbirliğiyle gerçekleştirdiğimiz ‘Türk Klasikleri Yeniden’ projesiyle sinema tarihine adını yazdırmış Türk filmlerini restore ederek kültür mirasımızın korunmasına destek veriyoruz. Bu değerli projenin ‘Altın Pusula’ ödülüyle taçlanması, bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu.”

Öte yandan Groupama, sigorta acentelerinin başlattığı ve sektörel anlamda bir ilk olan “Kan, Organ ve Kök Hücre Bağışı Kampanyası”nın en önemli destekçilerinden biri oldu. Kampanyanın lansmanı 31 Mayıs 2014 tarihinde Sigortacılık Haftası'nda yapıldı. Sektörle ilgili tüm STK'ların ve acentelerin destek verdiği kampanyanın açılışında konuşan Organizasyon Başkanı Neşe Demirağ, ilk defa bir meslek grubunun tüm birimlerinin katılımıyla bir kampanya yapıldığını vurguladı. “Can’lara can vereceğiz” sloganıyla yola çıkarak, kendilerine destek veren her ile ve ilçeye gideceklerini belirten Demirağ, “Hedefimiz bu projeyi uluslararası arenaya taşımak olacak ve bir yıl sonra başardığımızda meşaleyi başka bir meslek grubuna devredeceğiz” dedi.

Groupama acenteleri Antalya’da buluştu

Groupama, bu yılki acente toplantısını 25-28 Mayıs tarihlerinde Antalya Belek'teki Cornelia Diamond Otel'de yaptı. Bu yıl 4G (Güç, Güven, Gelecek, Groupama) temasıyla düzenlenen toplantıda, 2013 yılı değerlendirilmesi yapılırken, ilk çeyrek sonuçları ve 2014'ün tamamına ilişkin planlar ve hedefler paylaşıldı. Toplantıya 300 Groupama acentesi ve eşlerinin yanı sıra Groupama Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Dominique Uzel, Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik Genel Müdürü Ramazan Ülger, Groupama Genel Müdür Başyardımcısı David Lecomte ve tüm genel müdür yardımcılarını ile grup müdürleri, bölge müdürleri ve yöneticileri katıldı. Acentelerin kendileri için son derece önemli bir kanal olduğunu vurgulayan Ramazan Ülger, sigorta sektöründe sürdürülebilirliğin hem şirketler hem de acenteler için önemine değindi. Ülger, müşterilerine yeni dönemde de en uygun çözümleri sunacaklarını vurguladı. Etkinlikte yıl boyunca yürüttükleri faaliyetlerde üretim, kârlılık, fon büyüklüğünde ilk 3'e giren acenteye ve bölge müdürlüklerinin birinci acentelerine plaket verildi. 2013 yılında düzenlenen kampanyalarda ilk 3 sırada yer alan Groupama acenteleri ile Groupama'da 20, 25, 35, 40 ve 55 yıldır çalışan acenteler de plaketle ödüllendirildi.



Sompo Japan çalışanları bu akademiye sevd



Çalışan verimliliğinin artmasının şirketlerin verimliliğini doğrudan etkilediği bir gerçek. Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları Eğitim ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Taha Türkkan, “Sahip olduğumuz insan sermayesinin iş hedeflerimize ulaşabil-

memiz için katkı sağlayabilmesinin ancak kurumsal stratejimizle uyumlu ve aynı paralelde bir İK stratejisi ile mümkün olabileceğini düşünüyoruz” dedi. Sompo Japan'ın bu bilinçle personelinin gelişimine önem verdiğini söyleyen Türkkan, çalışanlarının eğitimine yatırım yaptıklarını, kurumsallaşma yolunda attıkları en önemli adımlardan birinin de bu yıl kurdukları Sompo Akademi

olduğunu vurguladı: “Şirket içerisinde nitelikli insan gücü yetiştirme ve yöneticileri kendi içerisinde yetiştirdiği çalışanlarından oluşturma yönünde bir adımdır Sompo Akademi. Farklı kategorilerde eğitim içeriklerinin sunulduğu şirket içi bir okuldur. Akademi'nin ilk döneminde tüm yöneticileri eğitime alıyoruz ve ‘koçluk becerileri’, ‘yöneticilik becerileri’ gibi eğitimler veriyoruz. Bunların dışında, şirket içinden seçtiğimiz iç eğitimcilerimize de gerekli donanımı sağlayabilmek amacıyla kendilerini ‘eğitimcilerin eğitimi’ programına tabi tutuyoruz.”

Sompo Akademi'de temel eğitimlerin yanı sıra yetkinlik ve sorumluluk alanlarına göre özel bir program sunuluyor. Türkkan, çalışanların eğitime son derece istekli katıldığını belirtti.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Anadolu'nun başarılı acenteleri Hollanda'yı gezdi

Anadolu Sigorta, başarılı acentelerini Hollanda gezisiyle ödüllendirdi. 12-15 Haziran tarihleri arasında düzenlenen Hollanda seyahatine; portföy büyüklüğü, ürün çeşitliliği ve portföyün dengeli dağılımı kriterlerine göre 2013 yılında en yüksek başarıyı elde eden Anadolu Sigorta acenteleri katıldı. Genel Müdür Musa Ülken, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acente ve Kanal Yönetimi Müdürü Macit Bal ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergünten'in da eşlik ettiği ziyaret dört gün sürdü. Seyahat esnasında acenteler, ülkenin dünyaca ünlü turistik yerlerini gezme ve Hollanda'ya mal



olmuş mimari eserleri yerinde görme şansı yakalarken, Hollanda kültürünü yakından tanıma ve hep beraber keyifli zaman geçirme fırsatı da buldular. İlk gün panoramik Amsterdam şehir turuna katılan acenteler; Sarphati Caddesi, Waterloo Meydanı, Portekiz Sinagogu, Bitpazarı, Kraliyet Köprüsü, Çiçek Pazarı, Munt Kulesi ile dünyaca ünlü Dam Meydanı'nın da aralarında bulunduğu birçok tarihi yeri görme fırsatını yakaladı. Seyahatin ikinci gününde Rotterdam'a geçildi. Orada Erasmus ve Willem Köprüsü ile başlayan gezi, Lahey (Den Haag) şehrine uğranılarak tamamlandı.



Allianz satış ekibine 'tarihi' ödül

Her yıl üretim ödül kriterlerine göre belirlenen başarılı satış ekiplerini bir seyahatle ödüllendiren Allianz Sigorta'nın bu yılki adresi kültür ve tarihin başkenti Moskova oldu. Seyahati kazanan 36 kişilik satış grubuna, Allianz Sigorta'dan Arif Aytekin, Okan Özdemir, Ertuğrul Yücenur, Allianz Yaşam Emeklilik'ten ise Taylan Türkölmez, Ali Can ve Sinan Yılmaz eşlik etti. Moskova'nın tarih, kültür ve eğlenceyle dolu atmosferinde keyifli bir mola şansı yakalayan acenteler, aynı zamanda şehrin önemli turistik mekanlarını da ziyaret etti. Şehir turunda efsanevi Zafer Medyanı,

KGB Merkezi, Serçe Tepesi ve Moskova Üniversitesi gibi önemli noktaları ziyaret eden ekipler, akşam ise ünlü Zhiguli Restaurant'ta Rus mutfağının ve canlı müziğin tadını çıkardı. Her bir durağı mimari eser olarak kabul edilen Moskova Metrosu'nu ve alışveriş tutkunlarının adresi Arbat Sokağı'nı da gezen ekipler, gezi kapsamında Rus Kabaresi izleme şansı da yakaladı. Kremlin Sarayı, Kutafiy Kulesi, Meryem'in Göğe Yükseliş Kilisesi gibi birçok tarihi noktayı da ziyaret eden ekipler, ayrıca Novodeviçi Mezarlığı'nda Nazım Hikmet, Çehov, Gogol ve Mayakovsky gibi tarihin unutulmaz isimlerinin anıt mezarlarını görme fırsatı da elde etti.

Zurich Sigorta, 2014 vizyonunu Dalaman'da anlattı



Zurich Sigorta, tüm çalışanlarının katıldığı 2014 Vizyon Toplantısı'nı Dalaman'daki Hilton Otel'de yaptı. Çalışanların iki gün boyunca çeşitli etkinliklerle gelecek dönem hedefleri için güç topladığı organizasyona, oyuncu ve sunucu Kadir

Çöpdemir de eğlenceli bir sohbetle katıldı.

"Güç kazanıyoruz, hız kazanıyoruz, biz kazanıyoruz" sloganıyla özetlenen iletişim hedefleri doğrultusunda yapılan toplantıda Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, gelecek dönem hedeflerini özetleyen bir sunum yaptı. 2013'te başarılı performans gösteren çalışanları tebrik eden Yılmaz, Türkiye ve dünyadaki gelişmeler, şirketin gelecek planları konusunda detaylı bir analizi çalışanlarıyla paylaştı. Zurich Sigorta'nın finansal başarılarının yanı sıra devam eden projeleri üzerine değerlendirmelerde bulunan Yıldız, şirketlerin hedefi ve vizyonu doğru algılamış ve benimsemiş bireylerden oluşan bir yapı olduğunu belirterek ekip ruhunun altını çizdi.



ERGO

Yıllık
150 TL'den
başlayan primlerle!

SGK'nın Reçetesi

1 X ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası

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

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

Sağlık endişelerinizi geride bırakmak için en yakın ERGO acentesine uğrayın!



Bize Ulaşın: 444 0 466

www.ergoturkiye.com

  /ergoturkiye

Axa Sigorta bu yıl da “Türkiye’nin en iyi işvereni” seçildi



Great Place to Work’ün “Türkiye’nin En İyi İşverenleri” benchmark araştırmasının sonuçları açıklandı. Axa Sigorta, 2013 yılında olduğu gibi 2014’te de “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçildi. 1992 yılında ABD’de kurulan Great Place to Work, işletmelerin geleceği ve sürdürülebilirliğinin önemli parçalarından biri olan kurum kültürünün gelişimi ve mükemmel işyeri kültürünün oluşturulması

çin global ölçekte 50 ülkede araştırma, eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunuyor. Enstitünün, ülkelerin en iyi işverenlerini belirlemek amacıyla düzenlediği “En İyi İşverenler Araştırması” ise Türkiye’de ilk kez geçen yıl yapılmış ve Axa Sigorta “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçilmişti. Araştırma, en iyi işverenlerin belirlenmesi ve işletme içerisinde mükemmel iş yeri kültürünün oluşturulması ile gelişim gösteren şirketlerin ödüllendirilmesinin yanı sıra kamuoyuyla da paylaşılmasını amaçlıyor.

Great Place to Work’ün “Türkiye’nin En İyi İşverenleri” benchmark araştırmasının sonuçları açıklandı. Axa Sigorta, 2013 yılında olduğu gibi 2014’te de “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçildi. 1992 yılında ABD’de kurulan Great Place to Work, işletmelerin geleceği ve sürdürülebilirliğinin önemli parçalarından biri olan kurum kültürünün gelişimi ve mükemmel işyeri kültürünün oluşturulması için global ölçekte 50 ülkede araştırma, eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunuyor. Enstitünün, ülkelerin en iyi işverenlerini belirlemek amacıyla düzenlediği “En İyi İşverenler Araştırması” ise Türkiye’de ilk kez geçen yıl yapılmış ve Axa Sigorta “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçilmişti. Araştırma, en iyi işverenlerin belirlenmesi ve işletme içerisinde mükemmel iş yeri kültürünün oluşturulması ile gelişim gösteren şirketlerin ödüllendirilmesinin yanı sıra kamuoyuyla da paylaşılmasını amaçlıyor.

ERGO Türkiye, broker kanalında beşinci sırada



Great Place to Work’ün “Türkiye’nin En İyi İşverenleri” benchmark araştırmasının sonuçları açıklandı. Axa Sigorta, 2013 yılında olduğu gibi 2014’te de “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçildi. 1992 yılında ABD’de kurulan Great Place to Work, işletmelerin geleceği ve sürdürülebilirliğinin önemli parçalarından biri olan kurum kültürünün gelişimi ve mükemmel işyeri kültürünün oluşturulması için global ölçekte 50 ülkede araştırma, eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunuyor. Enstitünün, ülkelerin en iyi işverenlerini belirlemek amacıyla düzenlediği “En İyi İşverenler Araştırması” ise Türkiye’de ilk kez geçen yıl yapılmış ve Axa Sigorta “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçilmişti. Araştırma, en iyi işverenlerin belirlenmesi ve işletme içerisinde mükemmel iş yeri kültürünün oluşturulması ile gelişim gösteren şirketlerin ödüllendirilmesinin yanı sıra kamuoyuyla da paylaşılmasını amaçlıyor.

Great Place to Work’ün “Türkiye’nin En İyi İşverenleri” benchmark araştırmasının sonuçları açıklandı. Axa Sigorta, 2013 yılında olduğu gibi 2014’te de “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçildi. 1992 yılında ABD’de kurulan Great Place to Work, işletmelerin geleceği ve sürdürülebilirliğinin önemli parçalarından biri olan kurum kültürünün gelişimi ve mükemmel işyeri kültürünün oluşturulması için global ölçekte 50 ülkede araştırma, eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunuyor. Enstitünün, ülkelerin en iyi işverenlerini belirlemek amacıyla düzenlediği “En İyi İşverenler Araştırması” ise Türkiye’de ilk kez geçen yıl yapılmış ve Axa Sigorta “501 ve üzeri çalışana sahip şirketler” kategorisinde Türkiye’nin en iyi işvereni seçilmişti. Araştırma, en iyi işverenlerin belirlenmesi ve işletme içerisinde mükemmel iş yeri kültürünün oluşturulması ile gelişim gösteren şirketlerin ödüllendirilmesinin yanı sıra kamuoyuyla da paylaşılmasını amaçlıyor.

Yeni babalara nakit desteği



Eureko Sigorta, sadece Babalar Günü değil, her yeni doğumda nakit desteğiyle babaların yanında yer alıyor.

Eureko Sigorta’nın aile sağlık sigortası ürünlerinden Elit Sağlık, babalara çocukları doğduğunda 1.000 TL nakit desteği sunuyor. Nakit desteğinden 12 ayı tamamlamış Elit Sağlık Sigortası olan ve çocuğunun doğum masrafları Eureko Sigorta tarafından karşılanan tüm babalar yararlanabiliyor. Yeni doğan bebek için ayrı poliçe düzenlendiğinde 14’üncü güne kadar yapılan hastane masrafları için 500 TL’ye kadar ek ödeme imkânı da sunuluyor.

Müşterilerinin 365 gün yanında olduklarını söyleyen Eureko Sağlık Sigortalı Direktörü Uğurcan Akyüz, “Babalık teminatına sahip Elit Sağlık Sigortası ürünümüzü de bu kapsamda sigortalılarımıza sunuyoruz. Elit Sağlık Sigortası ile yeni doğumlarda ebeveynlere sunduğumuz ayrıcalıkların yanı sıra tüm yatarak, ayakta ve yurt dışında tedavi masraflarını da güvence altına alıyoruz. Aileler Eureko Sigorta’dan toplu olarak sigorta yaptırdıkları Elit Sağlık Sigortası poliçelerinde özel indirimlerden yararlanabiliyor. Bu ürünümüzle müşteri memnuniyetinin artmasına katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz” dedi.

Şekerbank müdürleri Barselona’yı gezdi

Banka kanalıyla işbirliğini keyifli organizasyonlarla pekiştirmeyi amaçlayan Aegon Türkiye, Şekerbank şube müdürlerine yönelik bir Barselona gezisi düzenledi. Söz konusu seyahat Şekerbank şube müdürleriyle yapılan anket sonucunda belirlendi ve yöneticilere görmek istedikleri şehri ziyaret etme fırsatı sunuldu. Gezide Barselona’nın tarihi ve turistik güzelliklerini görme şansı yakalayan yöneticiler, turun ilk gününde panoramik şehir turu yaptı. Ardından şehrin en hareketli noktalarından biri olan Plaza de Catalunya Meydanı ziyaret edildi, La Rambla Caddesi gezildi. 1888 yılında Kristof Kolomb anısına yapılan heykeli de ziyaret eden yöneticiler, ardından olimpiyat tesislerinin bulunduğu Mont Juic Tepesi’ni ve heykelleriyle dikkat çeken La Sagrada Familia Kilisesi’ni gezdi.



Vakıf Emeklilik Mobil'e Taşındı!!

Her nerede olursanız olun,
tüm hesap hareketleriniz
ve fon performanslarınız
anında sizinle!



 /VakifEmeklilik

 @Vakif_Emeklilik

 **444 9 BES**
237
vakifemeklilik.com.tr

 **Vakıf Emeklilik**
yarını bugün belirler



Mete Uğurlu emekli oluyor



Anadolu Hayat ve Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Mete Uğurlu emekliliğe hazırlanıyor. Sekiz yıldır AHE'de genel müdür olarak görev yapan Uğurlu, Türkiye Sigorta Birliği'nde (TSB) aktif görev alan yöneticilerden biriydi. Sadece şirketiyle ilgili değil, sektörle ilgili konularda birçok çalışmaya imza atan Uğurlu, AvivaSA Emeklilik Genel Müdürü Meral Ereden'kten sonra BES şirketlerinde en uzun süre genel müdürlük yapan ikinci yönetici olarak görevinden ayrılacak.

Bu ay emekliliğe hazırlanan Uğurlu, 1955, Ankara doğumlu. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezun olan Uğurlu, çalışma hayatına 1978 yılında Türkiye İş Bankası'nın Organizasyon Müdürlüğü'nde organizasyon ve metod uzman yardımcısı olarak başladı. 1986-1988 arasında sistem uzmanı, 1988-1995 arasında Bilgi İşlem Müdürlüğü'nde müdür yardımcısı ve grup müdürü olarak görev yaptıktan sonra 1995-2002 yılları arasında da yine Organizasyon Müdürlüğü'nde grup müdürü ve seksiyon müdürü olarak çalıştı. 2002 yılında Türkiye İş Bankası'nda genel müdür yardımcılığına getirilen Mete Uğurlu, 2006'da Anadolu Hayat Emeklilik'e Genel Müdür olarak atandı.

Peki her sabah saat 7:30'da işe gelmesiyle bilinen ve "İbadet eder gibi çalışacaksın ki başarılı olasın" diyen Uğurlu bundan sonra ne yapacak? Bize gelen bilgilere göre yazlarını Akçay'da geçirecek olan Uğurlu, kışları ise torun sevecek.



Kurduğu şirketin genel müdürü oldu



Ziraat Emeklilik'te beklenen atama gerçekleşti ve geçen ay itibarıyla şirketin yeni Genel Müdürü belli oldu. 1955 Erzurum doğumlu Fikrettin Aksu, 1979

yılında Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Kütahya Yönetim Bilimleri Fakültesi'nden mezun oldu. Kamuda ve özel sektörde görev yaptıktan sonra, 1983 yılında Ziraat Bankası Teftiş Kurulu'nda müfettiş yardımcısı olarak başladığı kariyerine müfettiş olarak devam etti. 1995 yılından itibaren bankanın çeşitli şubelerinde müdür yardımcısı ve müdür olarak çalışmalarını sürdürdü. 2003 yılından itibaren de bankanın farklı birimlerinin üst kademelerinde daire başkanlığı, grup başkanlığı görevlerini üstlendi. Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'in kuruluşlarında aktif olarak rol alan Fikrettin Aksu'nun, Ziraat Bankası'nın yurtiçi ve yurtdışındaki çeşitli iştiraklerinde yönetim ve denetim kurulu üyelikleri bulunuyor.

Ankara Sigorta Us'landı



Ankara Sigorta genel müdür yardımcılarında Tansel Us, 23 Mayıs 2014 tarihi itibarıyla Genel Müdür olarak atandı. 1989 yılında banka müfettişi olarak kariyerine başlayan Us, 1996'dan 2011 yılına kadar HDI Sigorta'nın çeşitli kademelerde yönetici olarak görev aldı. 2007-2011 yılları arasında HDI Sigorta'da

pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. 2012 yılından bu yana ise Ankara Sigorta'da satış ve teknikten sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini sürdürüyordu.



1965 Bozcaada doğumlu Tansel Us, Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İktisadi ve İdari İlimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu. Ankara Sigorta'nın yeni Genel Müdürü Tansel Us iyi derecede İngilizce biliyor; evli ve iki kız çocuk babası.

TUTKUyla YAPILAN HER İŞ ÖDÜLÜNÜ MUTLAKA ALIR



Zurich Sigorta, dünyanın saygın ekonomi dergileri arasında yer alan World Finance tarafından 2013 yılının En İyi Sigorta Şirketi ödülüne layık görüldü.

TÜRKİYE'NİN EN İYİ SİGORTA ŞİRKETİ

olmamızı sağlayan müşterilerimize,
iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.



ZURICH[®]
SİGORTA

Her eve biri lazım!

14 yıl yurtdışında yaşadıkten sonra Türkiye'ye dönen Veysel Berk, temizlikçi sorununu çözmek için bürokrasiden bunalınca Evebirilazim.com'u kurarak yeni bir iş kolu yarattı...



Veysel Berk

Herkesin, özellikle de beyaz yakalı çalışan kesimin ortak sorunudur evi için temizlikçi ya da çocuğuna bakıcı bulmak. Güvenilir olacak, iyi iş yapacak, yakın çevrede oturacak, en önemlisi de referanslı olacak... İşte 14 yıl San Francisco'da yaşadıkten sonra Türkiye'ye dönen Veysel Berk de bu sorunlarla uğraşmak zorunda kalınca, boşluğu dolduracak bir yatırım yapmaya karar veriyor. Berk, hiç aklında yokken kendisini Evebirilazim.com'u kurmaya götüren süreci şöyle anlatıyor:

"Türkiye'ye döndükten sonra hem ofisi hem de evi temizletmek için iki hafta telefonda uğraştım. Birçok şirketle görüştüm. Yok şu anlaşmaları imzalayacaksınız, yok uzun süreli taahhüt vereceksiniz, tam gün de gelsek iki saat de gelsek aynı ücreti ödeyeceksiniz... Fiyatlar da acayip

yüksekti. Ofisteki arkadaşlara sorduğumda onların da aynı problemi yaşadığını ve eş dost, tanıdık aracılığıyla çözdüklerini gördüm. Bazen temizlikçi geliyor bazen gelmiyormuş. Yakında, hemen gelebilecek, pratik, referanslı ve güvenilir temizlikçi bulmak çok zordu. İşte bu sorunu çözmek için 'Eve biri lazım' dedik ve yola koyulduk. Mühendislerle, parlak beyinlerle, Türkiye'nin en iyi temizlikçileriyle kafa kafaya vererek Evebirilazim.com'u kurduk ve 3 hafta gibi kısa bir sürede de hizmet vermeye başladık."

Berk, ilk dönemlerde temizlikle bizzat kendisi de giderek ne tür sorunlar yaşandığını, isin zorluklarını sahada görüp, bunları teknolojiyi de kullanarak çözenin yollarını aramış. Bir yandan bu konuyla ilgili yazılı belge, kitap olup olmadığını araştırmış. "Madem bu işe girdik detaylarını tam bilelim" demiş. Ancak Berk, evlerinin temizliğiyle övünen bir millet olarak böyle bir kitabımızın olmadığını görünce hayal kırıklığına uğramış. Oysa Amazon.com'da

bu konuyla ilgili yazılmış 124 bin kitap var. Hatta biri 1987 yılında yazılmış ve 1 milyonun üzerinde satış rakamına ulaşmış. Berk, bu kitaptan şu püf noktalarını öğrenmiş: "Temizliğe nereden başlanır nerede bitirilir, bunun bir fiziği, matematiği var. Toz nereden nereye uçar? Mesela, kuruyan bir pislik içindeki suyu kaybettiği için çok zor çıkar, büyük bir güçle uğraşman lazım. Oysa üzerine biraz su bıraksan ve 5 dakika beklesen, suyu emip eski haline gelecek ve çok kolay temizlenecektir. Ama 10 dakika sonra gelsen, tekrar suyunu kaybedeceği için çıkarmak yine zorlaşacaktır. Ev temizliğinde vaktimizin ciddi bir kısmı aslında temizlik esnasındaki engelleri kaldırmaya, düşünmeye, düzensiz ve plansız temizlikten dolayı yapılan tekrarlarla gidiyor. Aslında ev temizliğinin yüzde 80'i ilk 4 saatte bitiyor. İşte bu kitaptan yola çıkarak, bizim kültürümüzü ve alışkanlıklarımızı da göz önünde bulundurup ev temizliği prosedürlerini belirledik."

15 BİN KİŞİYE İŞ SAĞLAYACAK

Yeni kurmalarına rağmen sisteme yoğun talep olduğunu söyleyen Veysel Berk, temizlikçi istihdamı için İŞKUR ile birlikte çalıştıklarını anlatıyor. Eve Biri Lazım ekibi ilçe belediyeleriyle de görüşüyor. Berk'e göre bu işte büyük bir istihdam potansiyeli var. "İlk yıl 500, 2015'te 2 bin 500, 2016'da 7 bin 500, 2017 yılında da 15 bin temizlikçi istihdam etmeyi hedefliyoruz" diyor.

Bilindiği gibi, son yasal düzenlemelerle birlikte artık evinizde bir gün bile temizlik işçisi çalıştırsanız sigorta yaptırmanız gerekiyor. Aksi takdirde yüksek cezası var. Bu sistemde çalışan tüm temizlik elemanları sigortalı. Ücretleri de hayli uygun. Tam gün 120, yarım gün 90, çeyrek gün ise 60 lira artı KDV ödemeniz gerekiyor.



fastPay ile tüm kredi kartların cebinde!



fastPay ile banka müşterisi olsun olmasın dilediğin herkese ücretsiz para gönderebilir, birçok mağazada ödeme yapabilirsin. Üstelik şimdi istediğin kredi kartını fastPay'e ekleyebilirsin.

Ayrıntılı bilgi: www.fastpay.com.tr



Available on the App Store



Google play



Windows Phone

Cüzdanı seç!



İstediğin banka kredi kartını ekle, fastPay'i hemen kullanmaya başla!

Hesap-kart ekle menüsünden kart-ekle'yi seç!



DenizBank

SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

www.denizbank.com | 444 0 800

Artık BES'ten ayrılanlar da devlet katkısı alabilecek!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Torba yasadaki geçici madde uyarınca BES'ten ayrılanlara devlet katkısı ödenmesini engelleyen 2 yıllık geçiş dönemi sona erdi. Bakalım şimdi ne yapacaklar? Yeni geçici maddeler mi gelecek, yoksa..?



Bildiğiniz gibi her fırsatta, her platformda BES'in önemini ve değerini anlatmaya çalışıyoruz. Ama açıklamakta zorlandığımız garip uygulamalar da yok değil! Mesela yeni BES'te bir garip uygulama vardı. Siz bu yazıyı okurken sona erdi.

Değerli dostum Eray Eraltan'ın bir sorunla karşılaştığında aklı ilk gelen çözüm önerisi için söylediği bir söz var: "Bunu dokuz yaşındaki bir çocuk da düşünürdü!"

Konuyu kronolojik olarak anlatalım. 17 Nisan kararlarıyla bireysel emeklilik sisteminin yeniden yapılandırılacağı Başbakan Yardımcısı Ali Babacan tarafından açıklanmıştı. 29 Haziran 2012 tarihli torba yasayla radikal değişiklikler yapıldı. Ancak kimin aklına geldiyse ilgili kanunun geçici 2'nci maddesiyle bir geçiş dönemi yaratıldı.

Bu maddeye göre 29 Mayıs 2012 tarihinde yürürlükte olan bir sözleşmeniz varsa, 29 Haziran 2012 - 29 Haziran 2014 tarihleri arasında BES'ten ayrılırsanız, mevcut sözleşmeleriniz veya yeni yaptıracağınız sözleşmeler için ödeyeceğiniz katkılar için 31 Aralık 2014 tarihine kadar "devlet katkısı" ödenmeyecekti. Ne güzel değil mi? Zaten devlet katkısını en erken 2016'da hak kazanmaya başlayacağız; tabii ölmez veya malul olmazsak. Bir de ayrılırsanız 2015'e kadar devlet katkısı da yatmayacak!

Sektör duyurusu garipliği

Tabii garip uygulamalar bununla bitmedi. Hatayı başka bir hatayla telafi etmeye kalktılar. Geçici 2'nci madde zorlama bir uygulama olduğu için, kanuna konulurken de yanlış ifade edilmişti veya eksik kaldığını sonradan fark ettiler. Bilemiyoruz.

İlginç olan diğer bir konu da kanun ile Hazine Müsteşarlığı'nın sektör duyurusu 29 Haziran 2012 tarihini taşıyor. Sektör duyurusu, işgüzarlığın güzel bir örneği aslında. Kraldan çok kralcılık... Peki ne diyor bu sektör duyurusu? Özetle, sözleşmenin 29 Mayıs 2012 tarihinde olmasına bakılmaksızın ilgili tarihler arasında ayrılanların "ayrılma talep formlarına" 2015 tarihine kadar ödeyecekleri katkılar için "devlet katkısı ödenmeyeceğini biliyoruz" ifadesini yazdırıyor!

İşte 30 Haziran 2014 itibarıyla bu garip uygulama sona erdi. Bakalım şimdi ne yapacaklar? Geçici maddeleri başka geçici maddeler mi takip edecek merak ediyorum. Göreceğiz.

Sağlıkla kalın...



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



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatemeklilik.com.tr

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



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

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

"Her işletme işveren sorumluluk sigortası yaptırabilir"



Musa Ülken

Soma faciası ve son dönemlerde artan inşaat kazaları ferdi kaza ve işveren sorumluluk sigortalarını gündeme getirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "İş kazalarına karşı ferdi kaza sigortası yapılabilir. Bu ürünler çalışırken kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık durumunda tazminat ya da tedavi masraflarının karşılanmasını sağlar" diyor...

Soma'da 301 madencinin ölümüyle sonuçlanan elim kaza, işyeri sigortalarının önemini bir kez daha ortaya koydu. Basında daha çok işçilerin bankalardan kullandığı kredilerle birlikte satın aldıkları ferdi kaza sigortası tartışılrsa da işyerlerinin çalışanlarını iş kazalarına karşı koruyacak birçok sigorta ürünü bulunuyor. Bunların başında da işveren sorumluluk sigortası geliyor. Son yıllarda sürekli büyüyen işveren sorumluluk sigortalarında en fazla prim üretimini ise Anadolu Sigorta yapıyor. Bu ürüne ilginin her yıl arttığını ve büyüme hızının reel olarak yüzde 40'lara ulaştığını vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ile işveren sorumluluk sigortalarını konuştuk...

Soma'da bir maden faciası yaşadık. Bu olay sonrası işveren ve sendikacıların yanı sıra sigortacılar da eleştirildi. Bu tür kazalara karşı hangi ürünler gündeme geldi?

Soma faciasında büyük can ve mal kaybı oldu. İnsanlarımızı kaybettik. Keşke olmasaydı ama yaşandı. İmkân olsa da sigorta şirketlerimiz bu facianın en azından mali kayıplarını karşılasa. Soma çok acı bir olay. Bu olayın sigorta tarafı gündeme geldiğinde genelde kredi sigortalarından bahsediliyor. Hayat sigortalarının kapsamına giren, kaza sonucu vefata dayalı sigortadan... Bu poliçe kredinin bankaya ödenmesini teminat altına alıyor. O bölgede hayat poliçesi ne derece yapıldı bilmiyoruz. Hayat poliçesinin dışında pek konuşulmadı ama bu tür işletmelerin sigorta ihtiyacı birkaç ürünle sağlanıyor. Ferdi kaza

sigortası yaptırabilirler. Bu ürünler çalışırken kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık durumunda tazminat ya da tedavi masraflarının karşılanmasını sağlar.

İşveren ne tür sigortalar yaptırabilir?

İşveren kendi sorumluluklarını düşünürse işveren sorumluluk sigortası yaptırabilir. Yoksa işletmenin yangın, makine kırılma, araç sigortaları gibi birçok ürün alabilir. Bunların hepsi ayrı bir konu ama insan tarafında ya ferdi kaza sigortası yapılacak ya da hayat sigortası. Hayat dışında kredi sonucu yaptırılan vefat tazminatlı poliçeler bizi ilgilendiren taraf değil. Ferdi kaza sonucu ölüm süreci sakatlık sigortası olabilir. Bildiğim kadarıyla firma da yaptırabiliyor. Kişiler tek tek ferdi olarak da sigorta şirketinden bu ürünleri talep edebilir. Ancak televizyondan duyduğumuz kadarıyla gelir seviyelerine baktığımızda kişilerin tek tek bu tür sigortaları yaptırabilmesi kolay değil. SGK'lı çalışanların uğrayacağı kaza sonucu işverenin kusuru varsa sorumluluğu da var demektir. Böyle bir olayda işveren sorumluluğu varsa devreye girer.

Maden sektöründe sigorta var mı?

Yaptıran firmalar var. Birçok şirkette olduğu gibi maden firmaları da sigorta yaptırıyor. Bizde de var. İşveren işveren sorumluluk sigortası yaptırıyor, çünkü oradaki temel ihtiyaçlardan birini bu ürün karşılıyor. Yangın sigortasının da önüne geçen bir teminat sunuyor. Çünkü iş kazası sürekli oluyor. 2012 yılı istatistiklerine bakın; maden ve maden ocaklarının 9 bine yakın iş kazası olmuş. 20 tane ölümlü

hadise yaşanmış. Aynı şekilde inşaat sektörüne bakın, iş kazası sayısı bunun yarısı kadarken 120 ölüm olmuş. İnşaatlarda, diğer fabrikalarda da işveren sorumluluk sigortasına ihtiyaç duyar. İşveren sorumluluk sigortası yapılmışsa ölenlerin mirasçıları bir şekilde işverenden tazminat talep edecektir.

Genel anlamda sigorta yaptırılsaydı böyle bir kaza sonrası neleri konuşurduk?

Her şirketin bir risk mühendisliği bölümü vardır. Burada mühendisler görev yapar. İnşaat mühendisi, maden mühendisi, kimya mühendisi gibi her işyerine göre o şirkette alınacak tedbirleri işletmenin teknik ekibiyle karşılıklı görüşürler. Sonuç olarak “Şu tür tedbirleri alırsanız şu koşullarda sigorta yaptırırız” deriz. Bunlar bazı şirketler için kısa sürede alınabilecek, bazıları içinse çok maliyetli tedbirlerdir. Nitekim son olayda elektrik tertibatıyla ilgili sorunlar gündeme getirildi. Biz sadece maden ocağı için değil, bütün işletmelere gittiğimizde yangına dayanıklı elektrik tesisatı isteriz ki kıvılcımdan etkilenmesin. Buraların yangına dayanıklı malzemelerden yapılmasını isteriz. Veya işyerinde baca tertibatıyla ilgili birtakım önlemler isteriz.

Modan ocaklarına sigorta yaptırılıyor mu?

Maden ocakları için de sigorta yapılıyor. Nitekim bizim de 169 maden işletmesi ve maden işçiliği olan müşterimiz var. Müşterilerimiz arasında maden ocakları da var, mermer ocakları da...

Soma madeni gibi işyerini sigortalar mısınız?

Bu konuda yorum yapmam yanlış olur. Ancak bir maden ocağı sigortalananak-sa mutlaka gidip görmemiz lazım. Mühendislerim bu konunun uluslararası standartları neyse ona bakar.

Çünkü bu alanda mühendisler çalıştırıyoruz. Biz de bu şartların yerine getirilmesini isteriz. Eğer bu standartlar varsa sigortalarız. İstenilen şartların bir kısmı yerine getiriliyorsa ona göre fiyatlandırma yapar, ona göre muafiyet verip polişe düzenleriz.

Maliyeti nedir?

Sigorta fiyatlaması hakkında bilgi verebilirim. Bizim için önemli olan neleri teminat altına aldığımızdır. Makine ve orada bulunan hammaddenin değeri nedir? Bütün bunlar göz önüne alındığında bir maliyet çıkar. Binanın yapı tarzı, büyüklüğü gibi birçok değişken var. Makinaların cinsi, yeniliği, büyüklüğü önemli. Onun direk bir prim vermek pek mümkün değil. Neleri sigortalıyordum değerleri neler oradan hareketle karar veriyoruz.

Peki sorumluluk sigortasında ne tür teminatlar oluyor?

Sorumluluk sigortasında ilk belirleyici olan işyerinin tehlike sınıfıdır. İşveren sorumluluk poliçesinde kişi başına teminat verilir. Bir de olay başına teminat vardır. Yıllık azami limit teminatı

verilir. Mesela kişi başına 100 bin lira ya da olay başına 1 milyon lira gibi teminatlar söz konusudur. Genelde sigorta tekniği bunu gerektirir. İşveren sorumluluk sigortaları manevi tazminatı da karşılar. İşyerine gidiş geliş, görev ve seyahat durumlarında da geçerli bir poliçedir.

Yılda kaç defa denetleme yapıyorsunuz?

Denetimle ilgili detayları bilemem. Biz poliçeleri denetleriz. Sigortalı sürekli bir sigortalıysa zaten o şirketle sürekli temasımız olur. Gerek duyulursa mühendislerimiz gidip bakar. Ama yılda şu kadar gideriz şeklinde bir kural yok. Sigorta şirketleri belirli aralıklarla müşterileriyle sürekli temas halindedir. İşveren sorumluluk sigortası iş kazası riskini ölçen bir sigortadır. İş kazası riskini de ölçerken işçinin hangi risklere maruz kalabileceğine bakılır. Eğer o kişi araç ya da başka bir iş makinesi kullanıyorsa o yerde alınacak tedbirlere bakılır. Onun dışında sigorta şirketleri olarak bizler kullanılan malzemenin yeniliğini eskiliğini değil standartlara uygun olup



"BAZI İŞ KOLLARI İÇİN SİGORTA MECBURİ KILINABİLİR"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, başta tehlikeli iş kolları olmak üzere her işyerinin sigortaya ihtiyacı olduğunu belirtiyor. Bazı iş kollarında sigortanın mecburi tutulabileceğini düşünen Ülken, sözlerini şöyle sürdürüyor: "İnsan hayatını yani çalışan işçinin hayatını konuşuyorsak birçok tehlikeli iş kolu var. Köprülerde çalışan, inşaatlarda yüksek taklarda görev yapan pek çok işçimiz var. Son derece tehlikeli işler yapıyorlar. Bunlar için bir şekilde ferdi kaza sigortaları yapılabilir. Sektörün ürün çeşitliliği konusunda sorunu yok. İstenilen iş kollarında işveren sorumluluk veya ferdi kaza sigortası zorunlu tutulabilir. Tabii bu kamunun vereceği bir karar. Sadece madencilik değil bütün iş kollarında ferdi kaza sigortası yapılabilir. Zorunlu olmasa da işverenin takdiriyle yapılabilir."

olmadığını öğrenmeye çalışırız. Poliçelerde "Şu standartlar olacaktır, olmadığı takdirde teminat kapsamında değildir" gibi maddeler de olabilir. Poliçeye yazılan maddelerde o standartların dışına çıktığında teminatın çalışmayacağı belirtilir.

Sorumluluk sigortalarına ilgi nasıl?

Sigortacıların ileriye yönelik beklentisinin yüksek olduğu bir ürün. Kamu da artık birçok iş kolunda zorunlu sorumluluk sigortası istiyor. Toplumun hak arama bilinci arttıkça bu tür sigortaların varlığından haberdar olunuyor, talepte bulunuluyor. Mesela avukatların mesleki sorumluluk sigortası, doktorların zorunlu sorumluluk sigortası yapılıyor.



Piyasada 100 bini aşkın doktor var. Neredeyse yüzde 40'ını biz sigortalıyoruz. Ürünle ilgili sorumluluk sigortaları da var. Örneğin, AB ülkelerinden birine bir mal ihraç etmek isterseniz ürün sorumluluk sigortası yaptırmanız gerekir. Yoksa karşı taraf satın almaz. Sorumluluk sigortasında büyüme potansiyeli çok yüksek. Anadolu Sigortası olarak 2013 sonu itibarıyla sorumluluk sigortalarında en fazla prim üreten şirketiz. Türkiye'deki tüm noterlerin sorumluluk sigortasını yıllardır biz yapıyoruz.

Ne kadar talep artışı var?

Sorumluluk sigortalarında her yıl yüzde 20 ila 40 reel artış oluyor. 2013 ve 2014 yıllarını mukayese ettiğimizde sorumluluk sigortalarında yüzde 60'a yakın prim artışı var. Doktorların zorunlu sorumluluk sigortasına da işletmelerin kıyıları kirletmesi nedeniyle doğan zararı karşılayan

sorumluluk sigortalarına da ilgi artıyor. Hatta geçenlerde bir kimya tesisinden sızan atıklar denizi ve bölgeyi kirletince biz de tazminat ödedik. Kıyıların kirletilmesi riskine karşı bu sigorta zorunlu olarak yaptırılıyor.

Sorumluluk sigortaları en çok hangi mesleklerde yapılıyor?

Mesleki sorumluluk sigortası her meslekte yapılıyor. Mesela muhasebecileri, yeminli mali müşavirleri de sigortalıyoruz. Diyelim ki ödenmesi gereken bir vergiyi zamanında ödememiş veya atlamış diyelim, bundan kaynaklanan zararı karşılıyor. Yine işletmede yöneticilerin hatası nedeniyle doğacak zararları da güvence altına alıyoruz.





En kolay sigorta
parmağının ucunda!



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

Sigortayeri'nden alınır!

12/13 03.020.B645-00

Teminat dışında bir durum



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

En geniş teminatlı sigortayı yaptırsanız dahi bazen hasar teminat dışında kalabiliyor. Bu yüzden emtiayı taşıyacak olan aracın yola ve yüke elverişlilik durumuna dikkat edilmesi, emtianın özel durumu varsa taşıma senedi veya sözleşmeye eklenmesinde yarar var...

Ticaretin doğası gereği, üretilen malların alıcılarına ulaştırılmaları da büyük önem taşıyor. Yaşadığımız tecrübeler gösteriyor ki üretilen malların alıcısına sevkiyatı esnasında taşıdığı riskler bütün sermaye ve emeğin boşa gitmesine neden olabiliyor. Buna engel olmanın en güvenilir yolu da elbette sigorta. Ancak bazı durumlar var ki en geniş teminatlı sigortayı yaptırsanız dahi hasar teminat dışında kalabiliyor. Sigorta kapsamında taşınması yapılan emtianın teminat dışında kaldığı durumlar gerek Türk Ticaret Kanunu, gerek sigorta genel şartları gerekse ICC klotlarında açıkça

belirtiliyor. Bunlardan biri de emtiayı taşıyacak olan aracın yola ve yüke elverişlilik durumu...

Doğal olarak “Bundan bana ne, ben emtiayı nakliyeciyeye teslim ederim, bundan sonrası da onun sorumluluğunda” diyebilirsiniz. Haklı olabilirsiniz. Ancak eğer nakliye aracının taşınacak emtia türüne elverişsiz olduğundan yükleme yapılırken haberdarsanız maalesef meydana gelen hasar teminat dışında değerlendiriliyor. Neden mi?

Nakliyat sigortalarının en geniş kapsamlı teminatı olan ICC A klotunda “Sigorta edilen şey yüke elverişsiz araca yüklendiği sırada, sigortalı veya adamları bu denize elverişsizlik veya yüke uygunsuzluktan haberi ise bu sigorta hiçbir halde gemi veya diğer deniz taşıtının denize elverişsizliğinden; gemi, diğer deniz taşıtları, kara taşıtları, konteynır veya liftvanın sigorta edilen şeyi güven içinde taşımaya uygun olmamasından doğan zıya, hasar veya masrafi kapsamaz” deniliyor de ondan...

Özel durumu sözleşmeye ekleyin

İsterseniz konuyu biraz daha açalım. Uluslararası veya yurtiçi taşımalarda sevkiyatı özel düzenek gerektiren emtianın bu tertibatı taşımayan araçlarla sevkiyatında hasarın kaçınılmaz olduğunu söylemeye bile gerek yok. Mesela soğuk zincir gereği frigolu araçla taşınması gereken işlenmiş et ürünlerinin soğuk hava tertibatı bulunmayan araçlarla sevk edilmesi sonucu bozulmasını, ya da uzun süreli sevkiyatlarda yemleme ve sulama tertibatı bulunmayan araçlarla yapılan canlı hayvan sevkiyatlarını veya askılı olarak hazırlanan tekstil emtiasının askı tertibatı bulunmayan araçlarda üst üste yığılma olarak taşınması nedeniyle oluşan kırışma-buruşma hasar tiplerini taşıma aracının “yüke” elverişsizliğine örnek gösterebiliriz.

Örnekleri çoğaltmak mümkün. “Peki aracın yüke uygunsuzluğunu biz nasıl takip edelim? Bir de onunla mı ilgilenmemiz gerekiyor” diye sızlanmalar olabilir. Ancak onun da kolayı var. Eğer taşıtacağınız emtianın özel bir durumu varsa bunu taşıma senedine veya sözleşmesine yazdırmanız gerekiyor.

Özellikle parsiyel yüklerde nakliyeciler sigortalının deposuna gönderdiği araçla emtiayı teslim alıyor veya sigortalı direkt nakliyecinin deposuna emtiayı teslim ediyor. Hangi şekilde olursa olsun taşınacak olan emtianın özel durumunu CMR, konşimento, sözleşme gibi taşıma evraklarında belirterek taşıyıcıyı haberdar etmek gerekiyor. Bu aşamadan sonra zaten emtia üzerindeki sorumluluk nakliyeciyeye geçiyor. Ancak yukarıda klot maddesinde de belirttiğimiz gibi eğer sigortalı yüke uygun olmayan araçla yapılan taşımadan haberdar ise hasar teminat dışında değerlendiriliyor.

Bir markayı lider yapan mutlu çalışanlardır...



Üst üste ikinci kez Türkiye'nin en iyi işvereni AXA SİGORTA

AXA SİGORTA, 2013'te olduğu gibi bu yıl da Great Place To Work ödülleri büyük işletmeler kategorisinde "Türkiye'nin En İyi İşvereni" seçildi.*
Bize bu ödülü kazandıran çalışanlarımız gururumuzdur.



* 501 ve üzeri şirketler kategorisinde "Türkiye'nin En İyi İşvereni".



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

KESKE HER REKABET böyle olsa!



Sosyal sorumluluk projeleri tüketici tercihlerinde her geçen gün daha etkili oluyor. Kurumsallığa büyük önem veren sigorta şirketleri, sosyal sorumlulukta da yoğun bir rekabet içinde. Ama bu tatlı bir rekabet. İşte sigorta sektöründe öne çıkan kurumsal sosyal sorumluluk projeleri...



Kurumsal sosyal sorumluluk, modern ekonominin vazgeçilmez kavramlarından biri haline geldi. Gün geçtikçe önemi daha da artıyor. Kurumsal sosyal sorumluluk projeleri, şirketlerin sadece yaratmak istediği imaj açısından öne çıkmalarını sağlamıyor, ayakta kalmalarında ve müşterileriyle sürdürülebilir ilişki kurmalarında da önemli rol oynuyor. Bir yandan şirketlerin toplumla derin ilişkiler kurmasına aracılık ederken, diğer yandan bilinçli tüketicilerin, müşterilerin

tercihinde önemli rol oynuyor. Kısacası şirketlerin kazandığının ne kadarını içinde bulunduğu toplumun yararına harcadığı, hangi tür kurumsal sosyal sorumluluk projelerine destek verdiği oldukça önemli. Bu unsur, gençlerin kariyer için tercih edeceği şirketleri belirlemede de rol oynamaya başladı. Şimdi bu noktada bir dakika durun ve herhangi bir sigorta şirketinin müşterisi olduğunuzu düşünün. Kaskonuz varsa kaza yaptığınızı, sağlık sigortanız varsa hastalandığınızı, ev sigortanız varsa evinizin yandığını... Tabii kimsenin

başına bunların gelmesini temenni etmediğimizi de ekleyelim. Bu durumlardan biri veya birkaçı başınıza geldiyse sigorta şirketiniz için iyi müşteri değilsiniz. Siz sigorta şirketinizin iyi olup olmadığını ise bu tür durumlarda hasar tahsilatı yaparken, tazminat süreçlerini izlerken görebilirsiniz. Bu süreçlerden memnunsanız o şirketin müşterisi olmaya devam eder, değilseniz değiştirirsiniz. Sigorta şirketi de ya prim yükselterek ya da başka şekillerde sizi müşteri portföyünden çıkmaya zorlayabilir.

Peki ya şirketinizden hiç hasar tahsilatı yapmıyorsanız ne olacak? Örneğin 10 yıldır sürekli prim ödemişsiniz ve hiç hasarınız olmamış. Yani şirketinizle herhangi bir hasar ilişkisine girmemişsiniz. Bu durumda onun iyi mi kötü olduğunu nasıl anlayacaksınız?

İşte böyle durumlarda kurumsal sosyal sorumluluk projeleri tercih edilme nedeni olarak öne çıkıyor. Biz de bu sayımızda sigorta şirketlerinin öne çıkan kurumsal sosyal sorumluluk projelerini inceledik...

Bir Usta Bin Usta

Son yılların en çok dikkat çeken kurumsal sosyal sorumluluk projelerinden biri, Anadolu Sigorta'nın 85'inci yılında Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" oldu.

Bir Usta Bin Usta projesinin ilk yılı olan 2010'da Bursa'da 'Karagöz Tasvir', Eskişehir'de Lületaş İşlemeciliği, Edirne'de Edirnekâri, Gaziantep'te 'Kutnu Dokumacılığı', Trabzon'da



'Kazaziye' kursları düzenlenmişti. Bu beş ilde Kültür Bakanlığı'nın belirlediği sivil toplum kuruluşları tarafından düzenlenen kurslarda kursiyerler meslekle ilgili temel eğitim almıştı.

2011 yılı için belirlenen iller Çorum (Kargı Bezi Dokumacılığı), Hatay (İpek Dokumacılığı), Mardin (Taş İşlemeciliği), Sivas (Boynuz Tarak) ve Van (Savathı Gümüş İşlemeciliği) oldu.

Projenin üçüncü yılında Ankara'da Sedef Kakma, Kars'ta Heybe Yapımı, Muğla'da Cam Üfleme, Nevşehir'de Çömlek Yapımı ve Tokat'ta Yazma Baskı kursları verildi.

2013 yılında Ahşap Oyma, Gördes Halıcılığı, Namrun İğne Oyacılığı, Sepet Örucülüğü ve El Dokumacılığı ile ilgili mesleki eğitimler verildi.

Projenin beşinci yıl eğitimleri ise Şanlıurfa'da 'Kehribar Taşı İşlemeciliği' ile başladı. 2014 yılı için seçilen diğer il ve mesleklerle şöyle sıralandı:

Çanakkale'de 'Çini İşlemeciliği', Erzurum'da 'Oltu Taşı İşlemeciliği', Isparta'da 'Deri Aksesuar Yapımı', İzmir'de 'Keçe Aksesuar Yapımı'...

Böylece Bir Usta Bin Usta projesi beşinci yılında Türkiye'nin 25 iline ulaşmış

oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, kurumların bulundukları noktaya var oldukları topraklardan aldıkları güçle ulaştığına inanıyor. Ülken, "Kaybetmek Yok" sloganından yola çıkarak başlatılan "Bir Usta Bin Usta" projesinin amaçlarını, gelişimini ve ulaştığı noktayı şöyle değerlendiriyor:

"10 yılda kaybolmaya yüz tutan 50 meslekten 1000 usta yetiştirmeyi amaçlıyoruz.

Bugün gururla, bu hedefin yarısına ulaştığımızı görüyoruz. Beşinci yılında Bir Usta Bin Usta projesi ile Türkiye'nin 25 kentinde kaybolmaya yüz tutan 25 farklı mesleği hayata döndürmek üzere kurslar düzenledik. Bu kurslarda; öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlarımızdan esnaflarımıza kadar çeşitli meslek gruplarından 400'den fazla kursiyerimiz oldu. Her biri bu meslekleri canlandıracak ustalar arasında yer almak için büyük bir özveriyle çalıştı. Örneğin, Nevşehir'de çömlekçilik kursumuza katılan bir öğrencimiz, İş Bankası kanalıyla sağladığımız mikro krediyi kullanarak, kendi işini kurdu. Çorumlu kadınların dokuduğu kargı bezinden oluşan giysiler, Roma Büyükelçiliğimizin ev sahipliğinde İtalyan modacıların huzuruna çıktı. Kurslarımızı başarıyla tamamlayan birçok kursiyerimiz geleneksel mesleklerimize hayat verecek girişimlerin ilk tohumlarını attı ve aldıkları eğitimlerle ilgili atölyelerde çalışmaya başladılar. Anadolu'nun ekonomik ve kültürel zenginliğini geleceğe taşımayı hedefleyen projemiz, yurtiçinde ve yurtdışında onlarca ödüle layık görüldü."

TÜRK KLASİKLERİ YENİDEN



Groupama Sigorta'nın yedi yıl önce, yaklaşık 150 bine ulaşan takipçisiyle Türkiye'nin en büyük sinema etkinliği olan İstanbul Film Festivali işbirliğiyle başlattığı "Türk Klasikleri Yeniden" projesi, klasikleşen filmlerimizi restore ederek Türk si-

nemasına kazandırıyor. Türk sinema tarihine adını yazdırmış filmleri restore ettiren Groupama, sanata verdiği desteği bu yıl "Muhsin Bey" filmini restore ederek sürdürdü.

2008 yılında Erden Kıral'ın "Bereketli Topraklar Üzerinde" (1979) filmiyle "Türk Klasikleri Yeniden" projesini başlatan Groupama, 2009'da Ömer Lütfi Akad'ın "Vurun Kahpeye" (1949), 2010'da Atıf Yılmaz'ın "Selvi Boylum Al Yazmalım" (1978), 2011'de Memduh Ün'ün "Üç Arkadaş" (1958), 2012'de Halit Refiğ'in "Gurbet Kuşları" (1964) ve 2013 yılında da Lütfi Ö. Akad'ın "Vesikalı Yarım" (1968) filminin restorasyonlarını üstlendi. Projenin hedefleri arasında Türk sinemasının yok olmak üzere olan filmlerini yeniden beyaz perdeyle buluşturmak, ses ve görüntü kalitesi olarak izlenemeyecek kadar kötü bir noktaya gelen ve giderek bozulan filmlerin her bir karesini üstün bir teknolojiyle yenileyerek günümüzün HD teknolojisine uyumlu hale getirmek yer alıyor. Bu yolla sinema mirasını gelecek nesillere taşımayı amaçlayan Groupama, Türk Klasikleri Yeniden projesini Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Prof. Sami Şekeroğlu Sinema-Televizyon Merkezi ve İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı işbirliğiyle yürütüyor.



İŞİMİZ OKUMAK

"İşimiz Okumak" projesi, okul saatleri dışında para kazanmak amacıyla çalışan ilkököl/ortaokul öğrencilerini, başta sokaklar olmak üzere çalıştıkları işyerlerinden tamamen koparmayı hedefliyor. Proje, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğiyle 2010 yılından beri Garanti Emeklilik tarafından sürdürülüyor. "İşimiz Okumak" projesinin 2013-2014 yılı çalışmaları İstanbul'da belirlenen ilçe ve okullarda devam etti.

"İşimiz Okumak" projesi, her yıl olduğu gibi bu yıl da İstanbul'da çalışan çocukların en yoğun olduğu ilçelerdeki (Avcılar, Bağcılar, Beyoğlu, Esenler, Esenyurt, Küçükçekmece ve Sultangazi) 10 okulda sürdürüldü. Yaklaşık 1.000 öğrenci okullarında öğretmenlerinin desteğiyle ders başarılarının artmasına yönelik haftada 2 gün ekstra eğitim alırken, aynı zamanda sosyal bece-

rilerinin ve toplum içerisinde kendilerini ifade yeteneklerinin artmasına yönelik çalışmalar yapıldı. Ayrıca, proje çerçevesinde yapılan görüşmelerle de öğrenci velileri, aile geçiminin çocuğun görevi olmadığı, bu görevin kendilerine ait olduğu ve çocuklarının okula devam etmesinin önemli konularında düzenli olarak bilgilendirilip bilinçlendirildi.

Öte yandan, Garanti Emeklilik'in 2012'de Uygur Çocuk Tiyatrosu işbirliğiyle okullarda başlattığı drama çalışmaları bu yıl da devam etti. Profesyonel drama eğitmenleri, çocuklarla ayda 2 kere bir araya gelerek "kendini daha iyi tanımlama, empati kurma, birlikteliğin uyumu, sebep-sonuç ilişkisi kurma" gibi

Garanti Emeklilik

birçok drama etkinliği gerçekleştiriyor. Bu işbirliğiyle çocukların toplum içerisinde kendilerini daha iyi ifade etme yeteneğinin geliştirilmesi ve empati kurabilen bireyler olarak yetişmesi hedefleniyor. Bu doğrultuda Boğaziçi Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü öğrencileri, okullarda velilerle bir araya gelerek, velilerin çocuklarının eğitim ve gelecekleri konusundaki önemi ve bu konudaki rol ve sorumluluklarının farkına varmalarını sağlayacak eğitimler veriyor.

Yaklaşık 4 yıldır projeye destek olan Garanti Emeklilik gönüllü çalışanları, her yıl çocuklarla bir araya gelerek onlara önemli birer rol model oluyor. Bugüne kadar 34 okulda yaklaşık 4 bin öğrenci ve veliye ulaşıldı.



GELECEĞİN SİGORTASI KIZLARIMIZ



Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunacak projeleri hayata geçirmeye önem veriyor. AHE Genel Müdürü Mete Uğurlu, “Ülkemizin gelişiminde kadını ana güç olarak

gördüğümüz için sosyal sorumluluk projelerimizi de kadının gelişimi temelinde kurguluyoruz” diyor. AHE’nin Milli Eğitim Bakanlığı desteği ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) işbirliğiyle 2005 yılında başlattığı “Geleceğin Sigortası Kızlarımız” projesi, maddi imkansızlık nedeniyle okuyamayan kızlara eğitim olanağı sunulmasını hedefliyor. Öğrencilere lise öğreniminden başlayarak sigortacılık alanında üniversiteyi bitirene kadar destek olmayı amaçlayan bu projeye 500 kız öğrenciyle adım atılmıştı. 2010-2011 öğretim yılında projeye 100 lise öğrencisi daha eklendi.

Anadolu Hayat Emeklilik’in kadın çalışanları ise “Geleceğin Sigortası Kızlarımız” projesine 2008 yılından bu yana “Hayat Gönüllüleri” adıyla rehberlik yapıyor. Hayat Gönüllüleri, verdikleri rehberlikle kız öğrencilerin gelecekteki mesleklerini daha yakından tanımanın yanı sıra ihtiyaç duydukları anda tavsiyelerinden faydalanmalarına imkan tanıyor.



Kadın Gözüyle Hayattan Kareler

AHE tarafından 2007 yılında ilki düzenlenen “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler” fotoğraf yarışması, Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyor, kendilerini özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor. “Hayata Dair” temasıyla düzenlenen ve amatör olduğu kadar profesyonel kadın fotoğrafçılara da açık olan yarışmaya katılım her yıl artıyor.



KÜRESEL İLKELER SÖZLEŞMESİ

Güneş Sigorta, sosyal sorumluluk alanında daha etkin rol almak amacıyla 2011 yılında Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi “Global Compact”ı imzalamıştı. Böylece bu sözleşmeye imza atan ilk hayat dışı sigorta şirketi unvanını kazanmıştı. Güneş Sigorta, attığı bu imzayla Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi’nde yer alan ilkeleri, kurumun değerleri ve kültürünün yanı sıra iş süreçlerine de en iyi şekilde uyarlayacağını ve bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da çalışanlarına, paydaşlarına ve topluma karşı sorumluluklarını yerine getireceğine söz vermiş oldu.

Güneş enerjisi santrali

Son yıllarda tüm dünyanın gündeminden düşmeyen, evrensel bir sorun olan küresel ısınma ve iklim değişiklikleri büyük hasarlara neden olan sel veya aşırı kuraklık benzeri doğal afetleri beraberinde getiriyor; alternatif enerji kaynaklarına duyulan gereksinimi günden güne artırıyor. Bu doğrultuda her kuruluşun sosyal paydaşlarına karşı sorumluluklarını yerine getirmesi gerektiğinin bilincinde olan Güneş Sigorta, genel müdürlük binasına kurduğu güneş enerjisi santraliyle 2009’dan bu yana kendi elektriğini üretiyor.

Mart 2014’te güneş enerjisi kullanımının beşinci yılını kutlayan Güneş Sigorta, bugüne kadar 39 bin kWh’ı aşkın enerji tasarrufunda bulundu. Engellediği karbondioksit emisyonu ise 31.5 ton.

İTÜ - Güneş Arabası Ekibi

Güneş Sigorta’nın yenilenebilir enerji alanındaki bir diğer sosyal so-

GÜNEŞ SİGORTA



rumluluk çalışması ise İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesinde 2004 yılında kurulan Güneş Arabası Ekibi’ne (İTÜ-GAE) verdiği destek oldu. 2009 yılında Avustralya’da düzenlenen World Solar Challenge’ta yarışan İTÜ-GAE, “Best New Comer” ödülünü

olarak bu alanda Türkiye’nin adını uluslararası arenaya taşımayı başardı. Güneş Sigorta, güneş enerjisine dikkat çekmeyi, ülke içindeki ve dışındaki yarışmalar için geliştirdiği araçlar sayesinde edindiği tecrübeleri ülke endüstrisini kalkındıracak çalışmalara yansıtmayı ve çalışmalarını mühendislik tabanında genişletmeyi hedefleyen İTÜ Güneş Arabası Ekibi’nin 2009 yılından bu yana sponsorları arasında bulunuyor.

MikroSigorta - MikroKonut

Kadınların ekonomik yaşama adım atmalarını sağlayan Grameen MikroKredi Programı kapsamında MikroKredi kullanan dar gelirli kadınlar, 2011 yılı sonunda Güneş Sigorta tarafından geliştirilen MikroSigorta kapsamına da alındı. Halen 68 bine yakın dar gelirli kadının yararlandığı MikroSigorta kapsamında kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık teminatlarıyla birlikte terör ve deprem gibi doğal afetlerden kaynaklanabilecek zararlar da 10 bin TL teminat altına alınıyor. MikroKredi kullanan girişimci kadınlar, ayda sadece 1 TL ödeyerek MikroSigorta’ya sahip olabiliyor.

GÖNÜLLÜYÜM YANINDAYIM



Ray Sigorta çalışanlarının gönüllük esasıyla toplumsal sorunlara katkı sağladığı “Gönüllüyüm Yanındayım” projesi kapsamında 53 Ray Sigorta çalışanı; Şehit Üstegmen Ali Büyük Dicle Eğitim

Uygulama Okulu ve İş Eğitim Merkezi öğrencileriyle bir gün geçirerek, eğitim ve sosyal yaşam becerilerinin gelişimine destekte bulunuyor. Ray Sigorta çalışanları, okul öğretmenleri eşliğinde zihinsel engelli çocuklarla kavram ve değerler eğitim çalışmalarına katılıyor, sosyal yaşam becerilerinin gelişimine yönelik eğitsel faaliyetlerde bulunuyor, spor ve sanat etkinliklerinde birlikte oluyorlar.



Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, gönüllük esasıyla zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rolünün gelişimine katkı sağlamak, toplumsal sorunlara ortak çabayla çözüm üretmek anlayışından hareketle geliştirilen “Gönüllüyüm Yanındayım” projesiyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Ray Sigorta personelinin içinde yaşadığı topluma olumlu katkılar yapan, paylaştan ve fark yaratan bilinçli bireyler olmasına destek sağlamak amacıyla zihinsel engelli çocuklarımızın eğitim ve toplumsal yaşamdaki eşitsizliği sorunundan hareket ederek başladığımız bu projeye yaşadığımız ülkenin sorunlarına hassasiyetle yaklaşıyor, bu sorunların çözümü için yürekten katkı sağlıyoruz. Gönüllüyüm Yanındayım projesi engelleri kaldırıyor. Okulda eğitim gören özel çocuklarımızla personelimiz arasında duygusal bir bağ kurarak, bu birlikteliğin devamını sağlayacak ileriye dönük adımlar attık. Zihinsel engelli kardeşlerimizin hayatın bir parçası olduğunu ve özel eğitim yöntemleriyle, belirli bir eğitim süreci sonrasında toplumsal yaşama kazandırıldıklarını görmek bizi umutlandırdı. Bu eğitim sürecinin bir parçası olmaktan son derece onur duyuyoruz.”

GÜVENLİ YAŞAM



Liberty Sigorta, kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarını “Güvenli Yaşam” sloganı etrafında kurguluyor. Şirket yöneticileri, Liberty Mutual Insurance Grubu’nun iş yapış

felsefesinin temelinde “önlem alma”nın yattığını, kurulduğu 1912 yılından bu yana 5 kıtada ve 26 ülkede “insanların daha güvenli ve daha emniyetli hayatlar yaşamasına yardım etmek” misyonu doğrultusunda faaliyet gösterdiğini vurguluyorlar. “Bu doğrultuda grubumuzun güvenli yaşamlar inşa etmek konusundaki tecrübelerini Türkiye’ye aktarmayı, ülkemizde de ‘Güvenli Yaşam’



SNOOPY İLE KİTAP OKUYORUZ!



MetLife Emeklilik ve Hayat, “Snoopy ile Kitap Okuyoruz!” sosyal sorumluluk projesi kapsamında, Türkiye’nin dört bir yanındaki çocuklara kitap okuma alışkanlığı kazandırıyor. Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) işbirliğiyle sürdürülen projenin lansmanı 10 Haziran Salı günü, cemiyet hayatının önde gelen isimleri ve çocuklarının katılımıyla PartyKids’te yapıldı.



Lansmanda kitap okuma oranının Avrupa’ya göre çok düşük olduğuna dikkat çeken MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Çocuklarımıza ve gençlerimize kitap okuma bilinci

cini aşlamak, ihtiyaç sahibi okullarımıza kitap bağışında bulunmak hedefiyle ‘Snoopy ile Kitap Okuyoruz’ projesini başlattık. MetLife olarak kurumsal vatandaş kimliğimizle bu vazifeyi yerine getirmek için bir adım attık. Gelecek dönemde de gençlerimiz ve çocuklarımız için projeler geliştirmeye devam edeceğiz.”

Toplum Gönüllüleri Vakfı Eş Başkanı Tuğba Jabban ise “2006’dan bu yana Türkiye’nin dört yanında TOG’lu gençler tarafından yürütülen ‘Kitap Okuyoruz’ etkinliği bu yıl MetLife gibi önemli bir kuruluşun desteğiyle yapıldı. Bu yıl toplanan 6 bin 500 kitabının önümüzdeki yıllarda 65 binlere, 650 binlere ulaşmasını diliyorum” dedi.



kültürünün oluşmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz” diyen yöneticiler, açıklamalarını şöyle sürdürüyor: “Liberty Mutual Insurance Güvenlik Araştırma Enstitüsü, sektördeki ilkleri, patentli ve yenilikçi programları sayesinde, dünyanın pek çok coğrafyasında milyonlarca insanın güvenli bir yaşama adım atmasını sağlıyor. Güvenli bir yaşam için, olaylar olmadan, kazalar meydana gelmeden önce önlem almanın gerekliliğine inanan bir şirket olarak Liberty; ev, trafik ve iş kazalarının nedenlerini ortadan kaldırarak yaralanmaları ve ölümleri önlemeyi amaçlıyor. Yani kayıplar olmadan önce kazaların nedenlerini ortadan kaldırmaya yönelik çalışmalar yürütüyor.”

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



Ziraat Sigorta

"Ticari alacak sigortası zincirleme büyüyor"



Özlem Özüner

İhracatçılarımız en güvenli pazarı Avrupa'da bile artan risklerle karşı karşıya. Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, sadece Fransa'da her yıl 60 bin firmanın battığına dikkat çekiyor ve "Türk ihracatçılar mutlaka ticari alacak sigortası yaptırmalı" diyor...

Avrupa ülkeleri ekonomik krizin yaralarını sarmakla meşgul. Genel olarak toparlanma gözlense de şirket iflaslarındaki artış kaygı veriyor. Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, "Avrupa bizim temel pazarımız. Bölgede kurumsal iflaslarda artış var. İspanya ve Portekiz'de toparlanma süreci başladı. Ancak Fransa ve İtalya'daki iflas oranları kaygı veriyor. Eğer buralara ihracat yapan firmalarımız varsa çok dikkatli olmaları gerekiyor. Örneğin, Fransa'da her yıl 60 bin firma batıyor" diyor. Avrupa'da iflas riskinin artması, doğal olarak kredi ya da ticari alacak sigortalarına ilgiye de yansımış durumda. Özüner, Türk ihracatçıların

kredi sigortası talebinin her yıl yüzde 40-50 oranında büyüdüğünü anlatıyor. Özüner, prim bazında ise bu yıl 160 milyon TL'ye ulaşacağını öngörüyor. Sigorta sektörünün başarılı ve iddialı kadın yöneticilerinden Özlem Özüner ile ihracattaki olası riskler, ticari alacak sigortaları ve sektörün durumuyla ilgili konuştuk...

Önce kısaca ticari alacak sigortasını tanımlayabilir misiniz? Türkiye'de bu sigortaya ilgi ne düzeyde?

Ticari alacak sigortası; şirketlerin birbirlerine vadeli veya açık olarak yaptıkları satışlarının sigorta şirketi tarafından garantilenmesi esasına dayanıyor. Dünyada çok yaygın kullanılan, aslında dünya ticaretinde yüzlerce yıldır var olan bir kavram. Türkiye içinse nispeten yeni bir sigorta türü. Ancak bütün alacak sigortası şirketlerinin Türkiye'de yapılanmasıyla birlikte hızla büyüyor. Aslında dönem itibarıyla bu sigortanın gelişimine katkıda bulunan bir değişim yaşandı. Bu sigortanın bir nevi ikamesi olan vadeli çeklerdeki koruma kaldırıldı. Ticaret yapan işletmeler "çekin alternatifi olarak yerine ne koyabiliriz" arayışına girince ticari alacak sigortası gündeme daha fazla gelmeye başladı.

Bu ilgi rakamsal olarak ne düzeyde oldu?

Bütün oyuncular Türkiye'ye gelmeden önce toplam yıllık prim 15-20 milyon TL'lerdeydi. Bu yıl 160 milyon TL'yi bulacağını düşünüyoruz. Ancak penetrasyon hala çok düşük. Sistemin yayılması, önce büyük şirketlerin

alacak sigortası yaptırmayı ile başladı. Büyük şirketler risk yapılanmasına daha önceden başladıkları için alacak riskinin sigortalıması onların gündemine daha erken girmiş oldu. Sigortalama sürecinde bir zincir etkisi de gözlemliyoruz. Siz bir şirkete sigorta yapıyorsunuz ve o şirketin belki yüzlerce alıcısı bir anda sizin teminatınız olarak sigortalıya veriliyor. Bu alıcılar sisteme girince, onlar da sigorta yapma eğiliminde oluyor. Örneğin, gıda sektöründe biz bunu çok net gördük. Geçen yıl gıdayı öncelikli sektör belirlemiştik. Önce büyük dağıtıcılar sigorta yaptırdı. Şimdi ise onlar kendi mal sattıkları firmalara bunu tavsiye ediyor.

Portföyünüzde gıda sektörünün ağırlığı ne kadar?

Gıda sektörünün toplam risk seviyemiz içindeki payı yüzde 8'leri buldu. Değişik sektörlerle yayılmış bir teminat havuzu olmasını temenni ediyoruz. Türkiye'de 2010 yılı sonunda lisansımızı alıp 2011'de de poliçe satmaya başladığımızda, önce demir-çelik, ilaç gibi geleneksel olarak bu ürünü bilen sektörler geldi. Ancak şimdi diğer bütün sektörlerle yayılıyor. Bilinçlendirme yönünde epey bir yol kat ettik. Çünkü bu şirketlerin önünü açan, ciro artıran bir ürün. Eğer alacaklarınızı belirli bir sigorta çerçevesine alırsanız artık satışlarınızı artırmaya odaklanırsınız. Doğru alıcılarla satışı artırmak şirketinizin sağlamlığını da garanti ediyor. Bu yıl Eximbank'ın da ihracatın yanı sıra iç pazara sigorta sağlaması ile Eximbank ve diğer rakiplerimizle birlikte pazarı büyütüyoruz. İlk dört ayda primlerin yaklaşık yüzde 55 büyüdüğü görülüyor. Hayat dışı segmentin yüzde 12-13 büyüdüğü düşünülürse, ticari alacak sigortalımasının ne kadar hızlı yol kat ettiği



daha iyi anlaşılacaktır.

Bankalarla hangi alanlarda çalışıyorsunuz?

Bankalarla ilişkimiz hızlanmaya başladı. Kredilendirme yaparken banka açısından o müşterinin nakit akışı çok önemlidir. Eskiden müşterinin nakit akışı krediyi geri ödeyebilecek mi diye çok değerlendirilmez, teminata bakılır ve ödeyemezse teminat bozdurularak borç kapatılır düşüncesi vardı. Bilançonun içinde yüzde 40 gibi önemli bir pay alan alacaklar ve bunun sigortalı olması bence bankalardaki kredicileri rahatlatan bir unsur. Nitekim

bunun etkilerini yavaş yavaş görmeye başladık. Sigorta yaptığımız firmalar bankalarına gidip “alacaklarımı sigortaladım” dediğinde farklı bir uygulamayla karşılaşıyor. Bankacılarda “Bu aktifler daha garanti altında ve ben kredilendirmeyi daha rahat yapabilirim, belki daha uygun fiyatla bu krediyi müşteriye verebilirim” zihniyeti geliyor. Bu sistem zaten Avrupa’da çok yaygın. Türkiye’de de gelişmesi sevindirici. Bankacılıkta gerekli düzenlemelere yapılırsa, poliçelerimiz teminat olarak alınabilecek. Tıpkı vadeli çeklerde olduğu gibi belirli bir sermaye ağırlığına tabi tutularak teminat işlevi görecektir. Böylece finansman açısından firmalarımız için önemli bir avantaj haline gelecek. Gerek bizim gerekse rakiplerimizin bankalarla dağıtım anlaşmaları da artıyor. Bankalar kendi müşteri segmentlerine alacak sigortası poliçesi satabiliyor. Bu banka için faiz dışı bir gelir demek.





Biz de banka kanalı sayesinde, mevcut ortamda dokunamadığımız müşterilere ulaşma fırsatı buluyoruz.

İhracatçılar ticari alacak sigortasına nasıl bakıyor? İlgiyi artırmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Aslında alacak sigortasını “ihracatın dinamo motoru” gibi düşünmek lazım. İhracatçı malını satarken, karşı tarafı yüzlerce yıldır tanıyan alacak sigortası şirketinin verdiği güvenle çok rahat hareket edebiliyor. Ancak ihracatçımız hala “akreditif mi istesem” ya da “karşılığında biraz peşinat mı alsam” gibi yöntemlere başvuruyor. Oysa sigortaya

girdikten sonra bu sistemin ne kadar etkili olduğunu görüyor ve “Artık geceleri rahat uyuyabilirim” diyor. Tabii bize düşen önemli görevler de var. İhracatçılarımıza sistemi daha çok anlatabilir, onlarla birlikte yeni pazarlara teminat verip kapasitemizi artırabiliriz. Örneğin, Afrika kıtası Türk ihracatçıları için önemli olmaya başladı. İhracatçı Afrika’daki bir alıcıya limit istediği zaman benim ona yanıt verebiliyor olmam lazım. Nitekim bu doğrultuda yurtdışı ofislerimizle, özellikle Güney Afrika, Gana, Mozambik gibi Türkiye’nin odaklandığı yeni pazarlarda teminat kapasitemizi artırmak üzere çalışmalar yapıyoruz. Tabii risk sadece bu ülkeler için geçerli değil. Temel ve güvenilir olarak gördüğümüz Avrupa pazarındaki iflaslarda önemli artışlar var. İspanya ve Portekiz’de biraz toparlanma görülüyor. Ancak Fransa ve İtalya’daki iflaslar yüzünden ticaret zorlanmaya başladı. Eğer buralara ihracat yapan firmalarımız varsa çok dikkatli olmalı. Örneğin Fransa’da her yıl 60 bin firma batıyor. Bu tür ülkelere ihracat yapan firmala-

ra alacak sigortasını özellikle öneriyoruz.

Türkiye’deki iflas ertelemeleriyle ilgili neler söyleyebilirsiniz?

2013 yılında öngörülerimiz doğrultusunda iflas ertelemelerde artış oldu. Bu yıl ise biraz azalacağını öngörüyoruz. 18 bin 800 firmanın kapanabileceğini veya batabileceğini tahmin etmiştik. Nitekim ilk dört aydaki gidişat da bu doğrultuda oldu. Ancak Türkiye’de bazı firmalar zorlukları bankacılık sektörünün desteğiyle veya küçülerek atlattı. O yüzden bazı Avrupa ülkelerindeki kadar kötü olmasa da Türkiye’de de likidite sıkışıklığı var. Geçen yıl döviz kurlarındaki artış çok korkutucu olmadı. Şirketler bu artışı sindirebildi. Bir süre stok eritilmesi söz konusu oldu. Yeni fiyatlardan alım yapıldığında kurlar aşağı gelmeye başlamıştı. Bu yüzden kur etkisinin daha sınırlı olduğunu düşünüyoruz. İç piyasada tüketim eğiliminin düşmesiyle birlikte bir küçülme var. Bu yıl da odak noktanın ihracat olacağını düşünüyorum.

KEFALET SİGORTASINI YAZ SONUNDA BAŞLATIYOR

Euler Hermes, ticari alacak sigortasının yanı sıra kefalet sigortasını da pazara sunmak için çalışmalarını sürdürüyor. Özlem Özuner, gerekli lisansın onaylandığını, yaz sonuna doğru bu ürünü hizmete sunacaklarını açıklıyor. Ardından da kefalet sigortası ve bu ürünün Türkiye’deki potansiyeliyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Kefalet sigortası, sigorta şirketleri aracılığıyla Türkiye için yeni bir kapasite yaratabilir. Bu segment halen bankaların elinde. Şirketler,

bankalardaki limitlerini kullanarak teminat alabiliyor. Oysa sigorta şirketine gelseler, bankadaki limitlerini diğer ihtiyaçları, nakit ihtiyaçları için kullanabilirler. Biz bu ürünle şirketlere ilave kapasite kazandıracağız. Sınır ötesi iş yapan şirketlerimiz, özellikle altyapı projesi yapan müteahhitlerimiz, enerji sektöründeki şirketlerimiz, havayolu şirketlerimiz için önemli bir fırsat söz konusu. Türkiye’deki büyük bölgesel altyapı projeleri de ilgi alanımızda.

VAKIFBANK WORLDCARD'DAN PEŞİNETAKSİT

Beğendiğiniz ürüne taksit yoksa,
VakıfBank Worldcard'dan PeşineTaksit var.
Siz peşin peşin alın, 444 0 724'ü arayın;
biz 9 aya kadar taksitlendirelim,
ödemelerinizi hafifletelim.

ALİŞVERİSTEN
ANLAYAN
cömert
kart



SMS

Kart başvurusu için;
VB yaz,
TC kimlik numaranı
5724'e gönder.



444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

f |vakifbank

Herkes eteğindeki taşları döktü

Hazine, TOBB, TSB, SEGEM, sigorta ve BES şirketleri, acenteler, brokerler, eksperler... Sektörün tüm aktörleri, Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen 3. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda sorunları masaya yatırıp çözüm önerilerini tartıştı...



Sigorta Haftası, 26 Mayıs-1 Haziran tarihleri arasında kutlandı. Haftanın en önemli etkinliği; Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Türkiye Sigorta Birliği'nin katkısıyla Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından düzenlenen sempozyum oldu. "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sektöründe Dağıtım Kanalları" konulu 3. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda, sigorta ve bireysel emeklilik dağıtım kanallarında yeni düzenlemelerle ilgili sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı. Sigorta şirketleri, acenteler, broker ve eksperler gibi tüm tarafların katıldığı sempozyumun açılış konuşmasını Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ragıp Yergin ile TOBB Başkan Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar yaptı. Açılış konuşmalarının ardından sempozyum, iki ayrı oturumla devam



etti. "Dünyada ve Türkiye'de dağıtım kanalları" başlıklı ilk oturumda, dağıtım kanallarıyla ilgili düzenleyici çerçevenin ve

yeni trendlerin yanı sıra sektördeki alternatif dağıtım kanalları da gündeme geldi. İkinci oturumun konusu ise "Sigorta ve bireysel emeklilik dağıtım kanallarında yeni dönem" oldu. Konuşmasına Soma'da hayatını kaybedenlerin yakınlarına başsağlığı dileyerek başlayan Ender Yorgancılar, sigorta sektörünün doğal afetlerle mücadelede 1999 yılından bu yana ciddi bir yol aldığını vurguladı. "Dünyanın neresinde gelişme varsa orada sigortacılık da gelişir" diyen Yorgancılar, dağıtım kanallarıyla ilgili düzenleyici çerçevenin sektörü olumlu etkileyeceğini belirtti. Yorgancılar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dağıtım kanalları sigortacılık sisteminin çalışması-





nı sağlayan ana unsurlardan birisidir. Hem en fazla prim üreten, hem de istihdam sağlayan dağıtım kanalı acentelerdir. Artık yeni mevzuata göre acenteler de denetlenebilecek. Mevzuata uygun çalışıp çalışmadıkları kontrol edilebilecek. Ama diğer dağıtım kanalları, banka ve brokerler için aynı denetim söz konusu değil.” Sigorta bilincinin henüz istenilen düzeyde olmadığını söyleyen Ragıp Yergin, internet üzerinden yapılan sigorta satışlarının gelecekte artacağını belirterek, “2013 yılında gerçekleşen sigorta satışlarının yüzde 60’ı acenteler tarafından yapıldı. Önümüzdeki günlerde hem sigorta acentesi hem de banka acentesi sayısında artış olacağını, prim üretiminin de fazlaşacağını düşünüyoruz” dedi.

İki yeni yönetmelik devreye girdi

Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, DASK konusunda yaşanan gelişmelere de değindiği konuşmasında özetle şu bilgileri verdi: “2003 yılında başlayan BES’te bir türlü istenilen performans yakalanamadı. 2013’te devlet katkısı başladı ve 3.1 milyon olan katılımcı sayısı 4.5 milyona yükseldi. Fon büyüklüğü de 20 milyar



TL’den 30 milyar TL’lere çıktı. Sistemin büyümesi için kurumsal katılım olmasını istiyoruz. Bu konudaki gelişmeleri yıl sonunda açıklayacağız. Türkiye’de doğal afet sigortalılarının sayısı da artıyor. Doğal Afet Sigortalı Kurumu (DASK) verilerine göre, Türkiye’deki 17.6 milyon konutun sadece 6.5 milyona yakını sigortalı. Yani her 10 konuttan 6’sı sigortasız. 2012 yılı sonunda yaklaşık 4.8 milyon olan sigortalı konut sayısı 6.5 milyona yaklaştı. Sigortalılık oranı ise illere ve bölgelere göre farklılık göstermekle birlikte ortalama yüzde 36 düzeyinde. Yüksek oranda deprem riskinin bulunduğu ABD Kaliforniya’da sigortalılık oranı yaklaşık olarak yüzde 15, Japonya’da ise yüzde 40’tır. Ancak şunu da ifade etmek isterim ki Japonya’da 2011 yılındaki deprem öncesinde sigortalılık oranı yüzde 23’tü. Dolayısıyla ülkemizdeki sigortalılık oranının önemli bir düzeye eriştiğini söylemek mümkün. Sigortalı konut sayısının yükselmesi gerekiyor. Hedefimiz, 2017 yılına kadar 10 milyon sigortalı konut sayısına ulaşmak.” 2014 yılı nisan ayında iki yeni yönetmeliğin devreye girdiğini hatırlatan Aktaş, “Acenteler

sektörün yüzde 70 primini üretiyor. Acentelere önem veriyoruz. Yeni yayınlanan yönetmelikle acentelerin kurumsallaşmasını sağlamak istedik. Ayrıca bu yeni yönetmelikle sigorta ve reasürans şirketlerinin usul ve esasları belirlendi, uzaktan satış olarak değerlendirilebilecek internet kanalı ve çağrı merkeziyle yapılan satışlara düzenleme getirildi” dedi.

Hırvatistan örneği

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise sempozyumda dağıtım kanallarının sektör açısından önemini



EKSPERİN DERDİ BİLİNÇSİZ SİGORTACILAR



Yalçın Kaya TOBB Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi Başkanı

Türkiye’de şu anda bin 400 sigorta eksperti görev yapıyor. Bunların 576’sı İstanbul’da hizmet veriyor. Ekspertlerin sorunlarının başında bilgisiz sigortalılar geliyor. Çünkü onlarla hasar tespiti yapmak çok zor. Sigortalıya trafik ve kasko poliçelerinde kaza tespit tutanağının nasıl tutulacağı ve poliçeye ait bilgiler verilmeli. Hasar sürecinde görüntü almanın çok önemli olduğu ve hasarın tazmini için hangi belgelerin gerektiği müşteriye anlatılmalı. Hasar tazminden sonra sigortalının memnun olmadığı durumlarda mutlaka ilgili merciler haberdar edilmeli.

vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı: “Dağıtım kanalları sigorta sektörünün görünen yüzü olduğu için çok önemli. Buraya yapılan yatırım, sigortacılığa yapılmış demektir. Dağıtım kanallarının gelecekte nasıl olacağını konuşmamız gerekiyor. Avrupa’daki satışların yüzde 82’sinin, Türkiye’deki satışların yüzde 68’inin, Almanya’daki satışların yüzde 60’ının acenteler tarafından yapıldığını görüyoruz. Online satışlar ise ülkeden ülkeye değişiyor. Örneğin Hırvatistan’da bu oran yüzde 70’lerde.”

Yeni bir çerçeve çizildi

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç ise trafik kazalarının sektöre etkisine dikkat çekti. Türkiye’de her gün 2 binden fazla maddi hasarlı trafik kazası olduğunu hatta bazı günlerde bu rakamın 2 bin 500’ü bulduğunu belirten Genç, trafik kazalarında tarafların öncelikle tutanak tutmakta anlaşmasının, sonra da tutanakların trafiği tıkamadan kenarda tutulması gerektiğinin önemine dikkat çekti. 2014’de sigorta acentelerini ilgilendiren iki önemli düzenleme çıktığını hatırlatan Ahmet Genç, doğrudan satış ve mesafeli satışlara çizilen çerçeveyi şöyle anlattı: “Bu çerçeveyle önce sigortacılık faaliyetinin ne olduğunu net bir biçimde ortaya koyduk. Sigortacılıkta abonelik ile garanti, uzatılmış garanti gibi konuları açıklığa kavuşturduk. İkinci olarak, tüketici lehine yapılan sigorta sözleşmelerine düzenleme getirdik. Örneğin bir bayi cep telefonu satıyor ama sigorta da yapıyor. Bu bayiler acente gibi mi olmalı? Düzenleme ‘sen acente değilsin’ diyor. Sigorta fiyatın içinde olacak, ayrıca komisyon talep edemezsin. Bu gibi durumlarla ilgili kurallar ortaya konuldu. Mesafeli satışlarda bir ay önce Hazine Müsteşarlığı’na başvurup bilgilendirme şartı getirildi. Sigorta poliçelerini herkes pazarlayamayacak. Gereken

“ACENTE KANALINI HİÇBİR GÜÇ YIKAMAZ”



Hüseyin Kasap
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı

Acente kanalını hiçbir güç yıkamaz; internet de dahil. Çünkü acenteler olağanüstü hizmet veriyor. Trafik kazası yapan müşterisine gidip rapor tutan acenteler var hala. Bu acenteyi kimse yıkamaz. Ama internet veya çağrı merkezi satışları acentelerin fiyat indirmesine sebep oluyor. Müşteriler buradan fiyat aldıktan sonra acenteyi arayıp daha uygun fiyat istiyor. Acentelerin başka birçok sorunu var. Örneğin, zorunlu poliçeler işleminde matbu bir ücretin alınması. Başka bir sorun sigortada tüketicinin seçme hakkının sınırlandırılması. Kredi alırken bankanın zoraki uygulamasıyla kandırıldığı müşteriyi geri alabilir acenteler. Zaten bankaların yaptığı poliçelerin çoğu problemli. Sigorta acenteleri dışındaki dağıtım kanallarının faaliyetleri yeterince denetlenmiyor. Bu kanallar için caydırıcı para cezaları gündeme gelmeli. Bir başka sorun da acentelere ilişkin yol haritası olmaması. Acenteler için dünya ülkeleri izlenerek bir dönüşüm projesi hazırlanmalı.

altyapıya sahip olduklarını göstermek için Hazine Müsteşarlığı’na başvuracaklar. Bu imkan acenteler için de geçerli. Acenteler de Hazine Müsteşarlığı’na 1 ay önce başvurarak internet üzerinden satış yapabilecek. Sigorta acenteleri yönetmeliğinde yapılan değişiklikle eğitim ve çalışma sürelerinde de değişikliğe gidildi. Artık sigortacılıkla ilgili 4 yıllık yüksekokul mezunu olanların süre şartı kaldırıldı. Teknik personelde liseden sonra deneyim süresi 2 yıldan 1 yıla indirildi.”

“Müşteri davranışları değişti”

Dağıtım kanallarında yeni trendler konusunda görüşlerini

anlatan Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, acentelerin müşteri davranış değişikliğine adapte olması için ne yapması gerektiğine şöyle değindi: “Müşteri davranışları değişiyor. Karar verme süreci komplike bir hale geldi. Artık müşteriler önce internet üzerinden araştırıyorlar. YouTube’da video izliyor, izleyici yorumlarını okuyorlar. Sosyal medyada etkinler. Araştırma yaptıktan sonra dönüp satış kanalları ile ürünü satın alıyorlar. Artık izleyicilerin yüzde 77’si televizyon izlerken ikinci bir cihaz kullanıyor. Elinde cep telefonu veya iPad bulunuyor. İnternette geçirilen süre ise ortalama 5 saat. Türkiye dünyada



Facebook kullanımında 6. sırada. 36 milyon kişi Facebook kullanıyor. İnternet üzerinden kredi kartı kullanımı Türkiye’de Avrupa’dan 5 kat daha fazla. 80 milyonluk Türkiye nüfusunun 68 milyonunda cep telefonu var. Mobil internet kullanıcıları günde 2 saati internette geçiriyor. Nüfusun yüzde 30’unda akıllı telefon var. Telefonlarıyla alışveriş yapanların oranı yüzde 43. Daha gidecek çok yol var. 2023 vizyonuna göre hayat dışı sigorta branşı 4 kat büyüyerek 63 milyon TL’ye ulaşacak. Bizim de tüketiciye ulaşmak için yeni iş fikirleri geliştirmemiz lazım.”

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen de genç nüfusun büyük avantaj sağladığını vurgulayarak, “Türkiye’de ortalama yaş 29. Genç nüfusumuz büyük avantaj sağlıyor. Ancak Türkiye’de 10 kişiden 7’si sigortayı tercih etmiyor. Bizim bu 7 kişiyi kazanmamız lazım. Bunun için ne yapmalı? Biz aslında sigorta satmıyoruz. Aslında biz toplumun ileriye kesintisiz olarak ilerlemesini ve hayatın devamını sağlıyoruz. Bu yüzden risk doktoru olmalıyız, teknolojiyi daha etkin kullanmalıyız” dedi.

15.500 acente, 111 broker var

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesusur ise sigorta dağıtım kanallarında denetim konusuna değindi. Türkiye’de yaklaşık 15 bin 500 sigorta acentesi bulunduğunu söyleyen Cesusur, şu bilgileri verdi: “Acentelerin temel sorunları arasında nitelikli personel eksikliği, fiyat odaklı çalışma, eksik bilgilendirme, ihtiyaç analizi yapmama ve uygun ürün önermeme, polise bazında takip yapmama, acenteliği meslek olarak görmeme ve sistemi tabana yaymaya yeterli önem vermeme gibi konular var. Sayıları sadece 111 olan brokerlerle ilgili de şikayetler bulunuyor. Şikayetler arasında acente gibi hareket etme, eksik bilgilendirme, aşırı fiyat rekabeti,

mutabakat sağlayamama ve suiistimal başta geliyor.”

“Hayatın önemi ortaya çıktı”

Soma’daki maden kazasından sonra hayat sigortasında ailelere yüklü ödemeler yaptıklarını söyleyen Avivasa Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Eredenk, bu elim kazanın hayat sigortacılığının önemini ortaya çıkardığını ifade etti. Eredenk, sözlerine şöyle devam etti: “Türkiye BES’e devlet katkısıyla dünyaya iyi bir örnek oluşturdu. Son 2-3 yıldaki büyüme sevindirici ama sektör bir çıkmazın eşiğinde. Zira kamu otoritesinin fiyatları düşürürken beklentisi doğruydı belki ama şirketlerin henüz beklenen büyümelere gelmesi sorun diye düşünüyoruz. BES alınan değil satılan bir ürün. Pahalı ve uzun vadeli bir yatırım. Yeni dönemin ne kadar hızlı geleceğini kestirmek kolay değil. Acentelerin BES gibi tek bir kalemle hayatlarını sürdürmeleri kolay görünmüyor. Farklı sigortalar aynı sepet içinde portföy yönetimi gibi müşteriye sunulabilir. Acentenin bir tür finansal mağaza olmasıyla

maliyetler daha kolay yönetilebilecektir. Buna karşın hayat sigortaları tarafında görülen kârlılık şirketler için önemli. Konut ve ihtiyaç kredilerinde zorunlu tutulduğu için hayat sigortası da büyüyor. İnternette satış önem kazandı. Sosyal medya yatırım yapılması gereken bir alan. Rekabette geri kalmamak adına yeni web tabanlı uygulamalara kafa yormamız lazım.” Bütün dağıtım kanallarının eleman sorunu yaşadığını söyleyen Eredenk, “Yeni mezunlarla çalışmaya gayret ediyoruz veya en kolay istihdamı orada görüyoruz. Ancak 25-30 yaşındakilerin BES satarken 35-40 yaş grubundakilere danışmanlık yapmakta zorlandığını görüyoruz. Daha deneyimli insanların istihdamı kolaylaştırılmalı. Maalesef araştırmalarda gençlerin sigortacılığa ilgisi de en düşük seviyede çıkıyor” dedi. Meral Eredenk’in bir başka şikayeti de sektörün en ufak dalgalanmada hemen reklam ve pazarlama giderlerini kısması oldu. Eredenk, 19 şirketten sadece bir ikisinin reklam harcaması yaptığını hatırlattı.

“HAYAT SİGORTASI PAHALI, BES’İ DE BANKALAR SATIYOR”



Mehmet Genç
Brokerler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Acenteler yok olmaz. Ancak, brokerler gelişen dünyanın en önemli unsurlarından biri. Artık merkezde tüketici hakları var. Sigorta şirketleri, aracı kurumlar ve kamu otoritesi aralarında anlaşmalı. Brokerler tüketici haklarını merkeze alarak hareket ediyor. Bilgiyi temsil eden brokerler yok sayılmamalı. Bizim ülkemiz ilişkiler ülkesi ama dünya geliştikçe bilgi öne çıkıyor. Batılılaşmak demek bilgi akıl sahibi olmak demek. Biz acenteleri broker olmaya çağırıyoruz. 2008’de 56 olan sayımız şimdi 110 oldu. Hayat sigortaları gerçekten pahalı, satılmıyor. Bankalar kanalıyla müşterilere çakılıyor. BES’i bankalar satıyor, acenteler bu işin içinde yok. Acaba geçen yıl yapılan BES’lerin yüzde 40’ı devam ediyor mu? Buna bakmak lazım. Devlet yüzde 25’lik katkı payıyla oluşturmaya çalıştığı bu fondan pişman olacak; bunun sebebi de bankalar ve acenteler. Brokerler değil. İnternet ve çağrı merkezinden olan satışlara karşı çıkmak, gelişmeyi göz ardı etmektir.



Ölçüyü gözleriyle alıyor, provayı 5 dakikada bitiriyor. Çok makyajlı, kalıplı, marka takıntılı kadını sevmiyor. Kadını "Dişi, ince, vücut hatlarını saklamayan" sözleriyle tarif ediyor. Sosyetenin, cemiyet hayatının hanımefendilerini giydiriyor ama sokaktaki insanın hayranlığını da hiçbir şeye değişmiyor...

Genç

modacılar

sitem

Türk kadınına isyan



Yıldırım Mayruk

Adı Yıldırım ama kendi sakin. Lakin soyadı gibi muzaffer. Gerçek bir beyefendi. Karşılışımdan belli; içten, sıcak, samimi...

Gümüşsuyu'ndaki atölyesi bir saray yuvası. Huzur odası. Beyazdan sarıya, tonlarına, ışıklandırma harika. Derinlik gözlerinizi sarhoş ediyor. İçeriye seyre doyamıyorsunuz. Girişe ve salona hakim bir noktaya oturuyoruz.

Dile kolay Yıldırım Mayruk'a konuk oluyoruz. Bir moda dahisiyle, terzilerin duayeniyle sohbetleyiz. Konuştukça tanıyor, tanıdıkça çözüyoruz. Kadın ve giyim gibi 'kıskanç' ama renklerin ve zevklerin alabildiğine özgürce çarpıştığı bir alanda, böyle bir ismi, böyle bir markayı iki, üç cümleyle anlamak o kadar zor ki. Ancak Mayruk işimizi kolaylaştırıyor, merakımızı anlıyor. Sordukça anlatıyor. Tevazuyu elden bırakmadan, öfke, nefret saçmadan ama

çekinmeden, korkmadan. Soru yağmurunda ıslanıyor fakat umurunda bile değil!

'Cesur terzi' coşuyor, coştukça konuşuyor, konuştuğça fark ediyorsunuz ki, şöhretin cazibesinde erimemiş, ustalığında üstüne kibir giymemiş, kin nedir bilmemiş. Ünlü ünlü isimler, yıllarca diktirip beş kuruş vermemişler, üzülmemiş. Çok çalışmak istediği iki üç modelle bir araya gelememiş, dert etmemiş. Ama Türk kadını yok mu, Yıldırım Mayruk'u yemiş bitirmiş. Meğer usta bizimkilerin duruşunu, oturuşunu, kilosunu, kıvrımlarını, giyimini, kuşamını bir türlü sindirememiş. O kadar söylemiş nafile, düzeltmemiş. "Türk kadını çok makyajlı, çok kalıplı, çok marka takıntılı, çok uyumsuz" diyor.

Hiç ölçü almadığını, ilk provayı gözleriyle yaptığını gururla söylüyor. "Dişi, ince, vücut hatlarını saklamayan..." Kadınını ise böyle tarif ediyor. 'Aldatıldığını' da ilk kez itiraf ediyor...

Defilelere nasıl hazırlanıyorsunuz?

Çok zaman ayıramıyorum. 1.5 ay önce hazırlıklarına başlıyorum. Temam çerçevesinde o yıl ne yapacağıma karar veriyorum. Sonra sıra çizime geliyor. Biz Avrupadaki gibi bu işe konsantre olup uzun bir süre ayıramıyoruz.

Peki bu defilelerde başınıza gelen enteresan bir olay oldu mu?

Swissotel'de bir defilede daha ilk elbiseleri giydirmeye başladım ki Barbaros'tan (Şansal) "Giydirebildiğini giydirin, giydiremediğinizi atlayın" diye bir ses geldi. Tam da o anda dünyaca ünlü siyahi bir modeli giydiriyorum. "Elbiseyi atlayın, boş verin" diye yeniden seslendi. Defilenin sonunda öğrendim ki bomba ihbarı yapılmış, emniyet gelmiş ve defilenin iptal edilmesini istemişler. "Herkesi dışarı alıp arama yapalım" demişler. Sonra polisler büyük podyumun altından yürüyerek girip bomba araması yapmışlar. Tabii bir şey yoktu



ama ne yaşadığımızı bir de bize sorun...

Yurtdışındaki defilelerinizden bahseder misiniz biraz?

Londra, Paris, Moskova, Tokyo, Tel Aviv, Abu Dabi, Doha gibi kentlerde defileler yaptım. Yurtdışına davet alarak gidebiliyoruz. Tokyo hariç hiç Türkiye hükümeti tarafından gönderilmedim. Japonya'da Türk yılının açılışını yaptım. Hükümetimiz hiçbir yere göndermediğine göre herhalde beni beğenmiyorlar.

Bildiğimiz kadarıyla defileleriniz hep sosyal sorumluluk değeri taşıyor...

Evet, yılda iki kez defile yaparım ve hepsi yardım amaçlıdır. Okulun çatısı yapılır, sağlık ocağı açılır, hastaneye makineler alınır... Benim şu anda bütün hedefim çocuklar. Ancak son yıllarda artık dernekler de sözlerinde durmuyor. Bütün defilelerimi kendim finanse ediyorum. Mesela geçen yıl bir defilede "Alın, bilet satın. Kimseye bilet göndermeyeceğim sadece 40 kişilik yer istiyorum" dedim derneğe. Sadece manken parası ödeyeceklerdi ama bir bilet bile satmadılar. Beni mahcup ettiler. Genç arkadaşlar ise

sponsorla çalışıyorlar. Önümüzdeki sezon yapar mıyım, yapmaz mıyım bilmiyorum...

Bugüne kadar çalışmak isteyip de çalışmadığınız bir model oldu mu?

En çok çalışmak istediğim isim Katusha idi. Allah rahmet eylesin, bana göre gelmiş geçmiş en iyi modeldir. Çok iyi dost olduk. Nadia Oberman ile çalışmak istedim mesela. Çok güzel ve iyi bir modeldi, biraz da çılgındı.

Türk modellerden beğendiğiniz isimler kimler?

İlk defilelerimde Fatoş Altınkum ile çalıştım. Türkiye'nin en iyi modellerinden biriydi. Aklınıza gelebilecek her devrin en iyi modelleriyle çalıştım ama artık emekli oldular. Yeni bir kadro başladı. Burada işini daha profesyonel yapan Deniz Pulaş girdi kadroma. O, Ebru Ürün ve Sema Şimşek'i getirdi. Böylece kadrom genişledi. 22 yıldır Deniz Pulaş ile çalışıyorum.

Yıldırım Mayruk kadını nasıl olur?

Dişi, yumuşak elbise, uçucu, vücudu eldiven gibi saran veya dikilmemiş gibi drapelerle



Genel Yayın Koordinatörümüz Celalettin Kafesoğlu ve Editörümüz Berrin Vildan Uyanık, duayen modacı Yıldırım Mayruk ile Gümüşsuyu'ndaki atölyesinde görüştüler.

tutturulmuş, daha genç daha ince, vücudunun hatları ortaya çıkmış, kötü yerleri kapanmış bir kadındır.

İyi bir terzinin sırrı nedir?

Bir müşteri kapıdan girdiği andan yanıma gelene kadar ben ölçülerini almış olurum. 30 yıldır ölçü almıyorum. Hiç yanılma payım yok. Mesela yeni bir elbise provaladım, ilk defa gördüğüm bir müşteriydi ve iğne takmadım. "Allah dağına göre kışını verir" derler ya gözüm bu anlamda oldukça iyi. Benim provalarım çok da kısadır, 5 dakika sürer. Müşterilerimin hepsi provalardan bıkmış zaten.

Müşteri profiliniz kimler?

Geçenlerde 50'nci yılımı kutladım. Bunun 25-30 yılında o devrin

neredeyse bütün sanatçıları müşterimdi. Hülya Koçyiğit, Neşe Karaböcek ve Seçil Heper hariç bütün sanatçılar müşterim oldu. Daha sonra Seçil Heper de bana geldi. Gönül Yazar, Ajda Pekkan, Behiye Aksoy, Sevim Tuna, Gönül Akkor, Bülent Ersoy dahil aklınıza gelebilecek bütün sanatçılarla çalıştım. Bir akşam gazino açılışına 22 elbise verdiğimi biliyorum. Sonra "Sanatçılara elbise dikmeyeceğim" dedim. Artık sanatçı müşterim yok. Ara sıra Bülent Ersoy ve Türkan Şoray'a dikerim.

Sanatçıları neden bıraktınız?

Çünkü paramı alamadım. Sahne işinde iki yakanız bir araya gelmez. 25 yıl hiç para kazanmadan çalıştım. Birinden 1980 sonrası o dönemin değeriyle 16 milyon lira alacağım vardı. Çok büyük paraydı. Bana Kervansaray Apartmanı'nın en üstü katında 21 milyona daire vermeye kalktılar düşünün. Bizde para takmayan çok az artist müşteri vardır. Gerçekten paralarını düzenli ödeyen Behiye Aksoy, Emel Sayın, Müjde Ar gibi 6-7 kişiyi geçmez. Gönül Akkor gayet net paralarını ödeyen müşteriydi. Parasını ödeyen kişinin zaten karakteri daha başka oluyor. Ne var ki bu meslek bana bir şey öğretti; 25 yıl para kazanmadan çalıştım ama çok iyi dostlarım oldu.

Türk kadınlarını giyim açısından nasıl buluyorsunuz?

Genel olarak çok süslü ve abartılı buluyorum. Uyumlu değil. Çok abartılı kalıp gibi yapılmış saçlar, üstündeki elbiselerin markası gözükmesi için tutulan ters çantalar, bunlar bana çok kötü geliyor. Türk kadını çok makyajlı, çok kalıplı, çok marka takıntılı, çok uyumsuz...

Emekliliği düşünüyor musunuz?

Aslında çok yoruldum. Gidip bir köy evinde yaşamak, Araplar gibi rahat elbiseler giymek istiyorum. Zaten gittiğim bütün Arap ülkelerinden aldığım çok güzel elbiseler var da kıyıp giyemiyorum. Yiye-bildiğim kadar yiyip, evlenme programlarını seyredeceğim. Ama işi bırakmayı aklıma getirdiğim zaman da gözümden yaşlar iniyor. Çünkü bu mesleği çok seviyorum.

Yeni nesil modacılardan kimleri beğeniyorsunuz?

Bir kere gençler saygılı değil. Bu işe başladığımda ben büyüklerime karşı saygılıydım. Şimdikiiler arasında ise bana "Naber, işler nasıl" diyen bile var. Destek olmak istediğim oldu, birden başka bir havaya büründüler. Cevabım hayır; hiçbirini beğenmiyorum.

"ÇOK ALDATILDIM AMA SAYGIMI HİÇ KAYBETMEDİM"

"Yeni nesil modacılar neler öneriyorsunuz" diye soruyoruz Yıldırım Mayruk'a. "Bir kere bu işi severek yapacaksınız" diyor ve şöyle devam ediyor: "Benim haddim değil, kimseye tavsiyede bulunmayacağım. Çünkü yeni nesil çok yükseklerde uçuyor. Ben sözümde dururum ve asla dönmem. Hiç yalan söylemem;

işimde de böyleyimdir. Bir elbise giydirdiğimde de 'Burası böyle gitsin' hayatta demedim. Yalan söylemem, paranın hiç üstünde durmam. O yüzden de zaten çok aldatıldım. Para söylemeyi de saymayı da sevmiyorum. Hiç bunlar hoşuma gitmez ve çok saygılıyım; bunun karşılığında da saygı gördüm."



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Nakliyatın pusulası 'ortak platform'u gösteriyor



Allianz Sigorta Kurumsal Hasar Yöneticisi Bülent Karıcı, "Nakliyat sigortalarında hizmet kalitesinin artması ve reel büyümenin sağlanması için sigortalı, acente ve şirket temsilcilerinin buluşup tartışabileceği, alınan kararların eyleme dönüşebileceği bir platform kurulmalı" diyor...

Küreselleşme, dış ticareti giderek daha da artan bir ivmeyle büyütüyor. Bu da sevkiyata konu olan emtiaların güvenliğinin, dolayısıyla sigortalıların önemini artırıyor. Tarihte bilinen en eski sigorta türü olan nakliyat sigortaları, dünyada gelişen ticarete paralel olarak Türkiye'de de birçok alanda kullanılır duruma geldi. Artık dizüstü bilgisayarımızdan veya elimizdeki cep telefonundan dünyanın herhangi bir yerindeki bir satıcıya ulaşarak kolayca alışveriş yapabiliyoruz. Kurumlar ve sanayi şirketleri de büyük ölçekli ticaretlerinde aynı kolaylığı yaşıyor. Ancak unutulmaması gereken önemli bir konu var; o da

gelişen teknolojiye rağmen dünyadaki mesafelerin ve doğal risklerin aynen yerinde durması. Yani teknoloji ne kadar ilerlerse ilerlesin devasa dalgalar gemileri batırabiliyor, teknik hatalar, fırtınalar uçakları düşürebiliyor, trenler kaza yapabiliyor. Karayollarındaki tır ve kamyonların karıştığı kazalar da malum. Yani 50 yıl önceki riskler neyse şimdi de aynı şekilde devam ediyor.

Nakliyat sigortaları, günlük hayatımızdaki ev eşyası taşımalarından tutun da kargo gönderilerine kadar birçok alanda kaybetmek istemediğimiz maddi değerlerimizi güvence altına alıyor. Nakliyat sigortalarının diğer bir özelliği sefer bazlı oluşu ve yerine göre



Bülent Karcı

1 saat, yerine göre de 2 ay süren seferleri teminat altına alması...

Büyümenin de küçülmenin de barometresi

Peki bu kadar farklılık gösteren risk grupları için poliçe teminatları nasıl hazırlanıyor, uygulamada sıkıntılar var mı, dünyada ve Türkiye’de uygulama farklılıkları bulunuyor mu? Bu soruları yönelttiğimiz Allianz Sigorta Kurumsal Hasar Yöneticisi Bülent Karcı, önce tarihin en eski sigorta türlerinden olan nakliyat sigortalarını diğer sigorta türlerinden ayıran özellikleri şöyle anlatıyor:

“Nakliyattan bahsettiğimizde üç ana sigorta konusu ortaya çıkıyor: Emtia, havacılık ve tekne sigortaları... Endüstrileşme sürecinde, insan ve emtiaların bir yerden farklı bir yere taşınması en önemli ve değişmeyen konu. Sigortacılık branşları arasında emtia sigortasının, alıcı ve satıcı arasında belirlenen malın fiyatından hangi miktarda satılacağına, malın alıcıya nasıl ulaştırılacağına kadar çeşitli etkileri söz konusu. Yani emtia sigortası ticareti direkt etkiliyor. Diğer branşlar varlıklarda oluşacak kayıpları yerine koyma amacı

güderken, emtia sigortası bu amaca ek olarak içinde bulunduğu alanı düzenler, geliştirir ve karşılıklı etkileşim halinde olur. Bu nedenledir ki konjonktürel daralma veya genişleme dönemlerinde ilk sinyaller nakliye sigortalarının hacminin azalması veya artmasıyla kendini belli ediyor.”

Sözleşmelerde standart sorunu

Peki nakliyat sigortası poliçelerinde bir standart söz konusu mu? “Nakliyat sigorta poliçeleri de aslında bir sözleşme” diyor Karcı. Malum, sözleşme de Borçlar Kanunu’nda düzenlenen ve tarafların karşılıklı olarak birbirlerine iradelerini açıklamalarıyla meydana gelen bir hukuki muamele. Bülent Karcı, nakliyat sigortalarında ki en önemli öğelerin sigortalı, sigortacı, sigorta ettiren gibi sigorta sözleşmesinin tarafları, parayla ölçülebilen menfaat,

riziko, prim ve tazminat olduğunu hatırlatıyor. Sigorta poliçelerindeki tüm öğelerin basit ve açık olması gerektiğini, özellikle de belirsiz ve yoruma açık ifadelerin poliçede yer almamasının önemli olduğunu vurgulayan Karcı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Sözleşmelerde terimlerin tanımları yapılmalı, sözleşmeye konu tarafların yükümlülükleri açık ve anlaşılır bir şekilde yazılmalı, yoruma ve şüpheyi meydan bırakılmamalı.”

Uygulamalara bakılacak olursa sektördeki şirketlerin nakliyat sigortaları konusundaki koordinasyonlarının çok az, dirsek temaslarının da sınırlı olduğunu söylemek mümkün. Emtia sigorta genel şartları 1952 yılında oluşturulmuş, 2002 yılında revize edilmişti. Ancak uluslararası kloomlara ve Temmuz 2013’te yürürlüğe giren yeni TTK’ya (Türk Ticaret Kanunu)





uyumlu bir genel şart oluşturulmuş değil. Nakliyat sigortası genel şartlarıyla uluslararası klorların uyumsuzluğu uygulamada bazı sorunlara neden olabiliyor. En önemli ve asıl farklılık da emtia taşımalarında yük ilgilileri ve taşıyanın hak ve sorumluluklarını düzenleyen kurallar bütünü olan konvansiyonlarda kendini gösteriyor. Yurtdışında karayolu için CMR Konvansiyonu, denizyolu taşımacılığında Hamburg Konvansiyonu, havayolu için de Montreal Konvansiyonu uygulanıyor. Bizde ise yürürlükteki genel şartlar gemi taşıması için düşünülmüş durumda. Kombine taşımalarla ilgili bir düzenleme mevcut değil. İncoterms şartları açık kalmış bir konu. Yeni TTK ile değişen kurallar söz konusu. Mesela, tazminat hesabında yeni TTK alışı yerindeki bedeli kabul ederken,

genel şartlar varış yeri bedelini kabul ediyor. Bu şartlar hasar uygulamalarında çelişkili durumlara yol açıyor.

Fiyatlama önemli

Bülent Karcı, “Nakliyat gibi her biri birbirinden farklı risk özellikleri taşıyan poliçelerin fiyatlandırılması nasıl yapılıyor” sorusunu ise şöyle yanıtlıyor: “Bu konuda proaktif bir şekilde ilerleme kaydedilmesi gerekiyor. Sektörde fiyatlama, bir diğer şirketin vermiş olduğu teklif üzerinden yapılıyor. Prim artışı da poliçe bedelleri ve enflasyondaki artışa endeksleniyor. Finansal bir artış söz konusu. Incoterms şartları dikkate alındığında, emtia nakliyat sigorta poliçelerini yaptırmaya yükümlülüğü ithalat ve ihracatta yurtdışında kalabiliyor. Bu yüzden prim üretimi açısından ülkemiz sigorta sektörüne yabancı rakipler de ortaya çıkıyor.” Bu alanda tekne sigortaları da oldukça önemli. Tekne poliçelerinde durum nasıl?

Kullanılmış teknelerin hasar görmesi sigorta tazminatlarını nasıl etkiliyor? Bilindiği gibi tekne poliçelerinde, tekne değeri piyasa değerine eşdeğer kabul edilir. Ancak teknenin alındığı tarihteki satış değerine GİB’in (Gelir İdaresi Başkanlığı) açıkladığı amortisman oranları düşülüp, yeniden değerlendirme oranları eklenince elde edilen bedeller, genelde poliçede belirtilen sigorta bedellerinden yüksek kalıyor. Ayrıca onarımlarda, bir iki husus haricinde eskime uygulanmıyor. Karcı, yeni model bir cihaz veya yükseltilmiş bir makine konulduğunda makul oranla kıymet kazanma tenzili uygulanması gerektiğini söylüyor. Ardından da “Genel şartlar revizesi sırasında, müşterilerde olumsuzluk yaratmadan, konuyla ilgili tarafların temsilcilerinden alınacak görüşle sektörün tümü tekne sigorta değerleriyle ilgili yeni bir uygulama benimseyebilir” diyor.

NAKLİYAT POLİÇESİNDE NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

Sözleşme yapılarında ve işlevlerinde ciddi sıkıntılar olduğunu belirten Allianz Sigorta Kurumsal Hasar Yöneticisi Bülent Karcı’ya göre, iyi bir hasar hizmeti çok iyi düzenlenmiş bir poliçeyle başlar. “Emtia teminatı söz konusu olduğunda, en başta taşıyıcının haklarını koruyan taşıyıcı sorumluluk poliçesi mi yoksa mal sahibinin haklarını koruyan emtia poliçesi mi olduğu belirtilmeli” diyor Karcı, bu konuda şunları söylüyor:

“Blok poliçelerde yıllık limitin doldurulmadığı, toplu dönemsel sefer bildirimlerinin yapılmadığı bir ortam var. Abonman poliçelerine bağlı sefer bildirimlerinin genelde hasardan sonra yapıldığı ve bu konuda hiçbir özel şartla önlem alınmadığı piyasa şartları söz konusu. KDV ise uygulamada ciddi bir sorun kaynağı. Emtia poliçelerinde KDV hususu, Gelir İdaresi Başkanlığı KDVK-60/2011-1 sayılı sirküleri çerçevesinde düzenlense de poliçe türü ve eksik sigorta olup olmadığı parametreleri de değerlendirmeye alınmalıdır.”

Nakliyat sigortalarında hangi çalışmalar yapılırsa sektörün daha verimli hale geleceğine gelince... Karcı’ya göre hizmet kalitesinin artırılması ve reel büyümenin sağlanması gerekiyor. Bunun için de sigortalı, acente ve şirket temsilcilerinin buluşup tartışabileceği, alınan kararların eyleme dönüşebileceği bir platformun kurulması şart. Karcı, “Bu, sektörün geleceği için atılacak en önemli adım olacaktır” diyor.

Güvenli Ticaretin Yolu: Alacak Sigortası

Euler Hermes, her ölçekte firmaya, yerel ve uluslararası pazarda güvenli ticaret yapabilmeleri için çözümler sunan, dünyanın lider alacak sigortası şirketidir.

Euler Hermes alacak sigortası ile şirketleri beklenmeyen hasarlara karşı; risk izleme, etkin ticari kredi ve tahsilat yönetimi ile koruyarak, ticari alacak risklerini modern bir şekilde yönetebilmektedir.

İşinizi başarıyla büyütmek için www.eulerhermes.com.tr adresimizi ziyaret ederek daha fazla bilgi alabilirsiniz.

www.eulerhermes.com.tr



EULER HERMES
Our knowledge serving your success

Sürdürülebilirlik ve sigorta



Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

Şu anda Türkiye sigorta sektörünün gündemini işgal eden fiyat rekabeti, dağıtım kanalları şekillendirme ve düzenleyici kurum baskısı orta vadede hiç olmayacak. Çünkü o dönemde ajandamız “kaçırdığımız fırsatı ne şekilde telafi edebiliriz” çevresinde şekillenecek...



Geçtiğimiz haftalarda “Sürdürülebilirlik ve sigorta” başlığı altında, çok değerli sigortacıların konuşmacı olarak yer aldığı bir konferansa katıldım. Konferans öncesi kafamda, içeriğin sürdürülebilirlik kavramının sigortanın sosyal etkisi üzerinden mi yoksa sigorta şirketlerinin karlılıkları üzerinden mi tartışacağı konusunda soru işaretleri vardı. Ki sürpriz olmayan bir şekilde konferans, sigorta şirketlerinin kârlılıkları ve bu kârlılığın ne şekilde sürdürülebilir olabileceği yönünde şekillendi.

Sigortanın sosyal etkisi

Sigorta, birçok yönden toplumda gelir dağılımını düzenleyen, yaşam standartlarına katkıda bulunan, bu standartları gerçekleşmesi olası yol kazalarına karşı koruyan ve dolayısıyla sürdürülebilirliği sağlayan bir araç. Sigorta şirketleri, müşterilerine poliçe türüne göre faaliyet gösterdiği alanda veya sahip oldukları varlıklar bazında sürdürülebilirlik sağlıyor. Dolayısıyla kişi ne kadar sigortalıysa kendi hayat kalitesi ve faaliyetleri, dolayısıyla sigorta şirketlerinin karlılıkları o kadar sürdürülebilir durumda. Bundan dolayı toplum için sürdürülebilirlik zaten bir anlamda sigortalı olmak demek. Sürdürülebilirlik dendiği zaman Türkiye’de akla hemen sürdürülebilir kârlılığın gelmesi yanlış değil. Ancak sigortanın sosyal etkisinin tamamen göz ardı edilmesi aslında sektörümüzün olması gereken noktayı ve mevcut durumunun arasındaki uzun mesafeyi göstermesi açısından önemli. Görülüyor ki kârlılığın, pazar payının veya fiyatlamının sürdürülebilirliğiyle dolu ajandamız bize büyük resmi düşünebilmek için yeterli zamanı bırakmıyor.

Büyük resme baktığımızda ise üzerinde yaşadığımız dünyanın şartlarının hızla değiştiğini görüyoruz ve artık dünya, eskiden sigortacılık yaptığımız yer kesinlikle değil. Her şeyden önce iklim artık eski özelliklerine sahip değil. Her yıl kasırganın en güçlüsünü, selin en şiddetlisini, kar fırtınasının en soğuşunu, orman yangının en büyüğünü yaşıyoruz ve neredeyse her yıl bir önceki yılın rekorları kırılıyor. Üstelik dünyanın bir köşesinde ekili ürünler yüksek sıcaklığın yol açtığı susuzluktan yok olurken aynı yarım kürede soğuk insanları evlerinden çıkamaz hale getiriyor, insanlar sokaklarda ölebiliyor, iş hayatı ve üretim duruyor. İklimsel araştırmalara göre bulut seviyesi dünya genelinde aşağıya çekiliyor ve bu durum dünyanın kendini soğutma kabiliyetini artırıcı etkiye sahip olabiliyor. Okyanuslar ısınıyor ve bu durum daha büyük kasırgaların oluşmasına zemin hazırlıyor. Atmosferdeki karbondioksit seviyesi dünyanın varoluş tarihindeki en yüksek seviyede ve bu durum okyanus asitlenmesinin en büyük sebebi. Su döngüsünün hızı aşırı biçimde artıyor ve aşırı hava koşullarını tetikliyor. Araştırmalar, iklim değişikliğiyle mücadele edilmediği takdirde 2030 yılına kadar küresel GSYİH’nın yüzde 3.2 azalacağını ve 100 milyon kişinin bu sebepten dolayı yaşamını yitireceğini öngörüyor. Diğer bir konu ise nüfus. Dünya üzerinde insan nüfusu dengeli olmayan bir şekilde sürekli artıyor ve kaynakları aynı oranda orantısızca

harcıyor. Kıta Avrupası yaşanıyor, Asya'da ise devletler sıkı doğum politikaları uygulamak zorunda kalıyor. Gelir eşitsizliği Afrika'da yeterli beslenememekten çocuk ve bebek ölümlerine yol açarken Avrupa ve Amerika'da açık büfelerde tonlarca yiyecek çöpe atılıyor. Araştırmalar yetersiz beslenme nedeniyle saatte 300 çocuğun yaşamını yitirdiğini gösteriyor. Bu dengesizlik beraberinde göçleri, yaşaması ve üretmesi gereken topraklarından ayrılan insanları ve değişen toplumsal yapıları getiriyor. Göç eden insanları çoğu yerde açlıkla geçen günler, düzenli gelir elde edememenin verdiği sıkıntı ve dolayısıyla yükselen suç oranları bekliyor. Bununla birlikte sadece toplum ve iklim yapısı değil aynı zamanda insan vücudunun yapısı da değişiyor. İnsan ömrü tıbbi teknolojiye gelişmelerle birlikte artıyor ve dolayısıyla ömrü boyunca karşılaşılabileceği hastalıklar da çeşitlenerek artıyor. Doğal olarak değişen sadece bu faktörler değil. Sosyal yapıdaki değişiklikler, teknolojik ve politik yapıdaki değişiklikler sigorta müşterilerinin beklentilerindeki değişiklikleri de beraberinde getiriyor. Bütün bunlar hız kesmeden devam ederken sigorta sektörü değişen ve değişmeye devam edecek bu yapıya ne derecede hazır? Sadece bugüne değil en kısa vadede bir yıl sonrasına kadar teminat sağlayan bir sigorta şirketi yeni piyasa şartlarına kendini ne şekilde kendine hazırlayabilir, değişimi yakalayabilir ve sonrasında savrulmadan bu değişimi yönetebilir? Bu değişen ve zorlaşan şartlarda sigorta, müşterilerine sürdürülebilirliği nasıl taahhüt edebilir ve sigorta şirketlerinin kendi varlığı nasıl sürdürülebilir kılınabilir? Bunlar sigortacıların kafasında yıllardır olan ve çözüm aramaya başladıkları sorular. Günümüzde özellikle Avrupalı ve Amerikalı sigortacıların sektör

Piyasasında yurtdışından oyuncuların oranı fazla ise o ülke sigorta sektörünün belirleyici değil takip edici özellikte olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla Türk sigorta sektörü olarak yüksek sesle geldiğini belli eden değişimi şu anda ancak bekleyebiliyoruz.

alakalı projeksiyonlara bu kadar kafa yormalarının, her branş için piyasayı şekillendirecek ve belki de trendleri belirleyecek ekipleri bünyelerine katmalarının nedeni aslında bu belirsizliğin giderilmesi ihtiyacı.

Bu dinamikler öyle kırılğan ve öyle değişken ki yüksek kâr marjı ve pazar payıyla alkışladığımız bir sigorta şirketini sadece bir yıl sonra finansal yeterliliğini sürdürmeyeceğini açıklayacak hale getirmesi çok olası. Hayat döngüsünde 365 gün bir sigorta şirketi için çok kısa olsa bile değişim hızına uyum sağlayamayanların piyasadan elenmesi için oldukça yeterli. Ve en önemli değişimi yönetemeyenlerin ayak sesleri yıllar önce duyulan değişimler birlikte piyasadan silinecekleri veya başka sigorta şirketlerinin bünyelerine dâhil olmak zorunda kalacakları. Bu derece kritik bir dönemden geçiyoruz.

Sürdürülebilirlik ve Türkiye

Sigorta şirketleri ve faaliyet gösterdikleri toplumlar arasında benzerlikler ise dikkat çekici. Şirketlerin sağlam yapıları, sigortalılık oranı ve ülke insanların yıllık sigorta harcamalarının kişi başına düşen milli gelire oranı aslında o ülkenin toplumsal yapısı hakkında ipuçları taşıyor. Ülkenin sigorta sektöründeki yabancı oyuncu oranı da aynı özelliğe sahip. Piyasasında yurtdışından oyuncuların oranı fazla ise o ülke sigorta sektörünün belirleyici değil takip edici özellikte olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla Türk sigorta sektörü olarak yüksek sesle geldiğini belli eden bu değişimi şu anda ancak bekleyebiliyoruz.

Orta vadede ise şu anda gündemimizi işgal eden fiyat rekabeti, dağıtım kanalları şekillendirme ve düzenleyici kurum baskısı hiç olmayacak. Çünkü o dönemde ajandamız "kaçırdığımız fırsatı ne şekilde telafi edebiliriz" çevresinde şekillenecek. Türk sigortacıları olarak bu değişime zaman ayırıp kafa yormaya başladığımızda ise iş işten çoktan geçmiş olacak ve değişimle birlikte ilerleme yerine değişimle birlikte sürükleniyor olacağız.

Bu değişimi yakalayıp değişimi yönetmek için atılması gereken adımlardan ilki sigorta şirketleri bünyesinde oluşturulacak Ar-Ge ekipleri olmalı. Allianz ve Axa gibi büyük sigorta gruplarında bu çalışmalara 2000'li yıllarla birlikte başlanmıştı. Şu an için faaliyet gösterdiği ülke ölçeğinde gerçekleştirilen faaliyetlerin, elde edilen sonuçlara göre farklı ülkelerde de uygulanacağını öngörebiliriz. Ancak çalışmaların, ekonomik krizin birincil etkilerinden dolayı şu anda öncelikle hayat branşı üzerinde olması ve birincil piyasaları içermesi Türkiye için gerekli bir projeksiyonun yapılmasını geciktiriyor. Bu durumda top, Türkiye sigorta piyasası için Türk sermayeli sigorta şirketlerinde. Ancak sermayelerinin yüzde kaçını ancak orta ve uzun vadede sonuç alınabilecek ve iyi yönetilmediği takdirde heba olacak bu çalışmalar için ayırmaya istekli oldukları ise büyük bir soru işareti. Ancak bu soru işareti Türk sigorta sektörünün gelecekteki sağlıklı yapısı ve bağımsızlığı için büyük önem taşıyor ve her geçen gün zamanımız daralıyor.

**Araştırma verileri, World Watch Enstitüsü'nün "Dünyanın Durumu" raporundaki verilerinden derlenmiştir.*





FIFA WORLD CUP BRASIL



Samba ekonomisinin kupa ve olimpiyatla imtihanı



Euler Hermes, Dünya Kupası'nın Brezilya'ya ekonomik etkisini analiz etti. Brezilya, 2009-2014 yılları arasında altyapı çalışmaları için gayrisafi milli hâsulasının yüzde 0.5'i (8.6 milyar Euro) tutarında harcama yaptı. Rio de Janeiro'da yapılacak 2016 Yaz Olimpiyatları için 2010 yılında başlatılan çalışmalar için belirlenen bütçe ülke GSMH'sinin yüzde 0.2'sine denk gelen 4 milyar Euro kadar. Euler Hermes'in görüşüne göre bu ölçekte büyük organizasyonların maliyeti, Brezilya gibi istikrarlı gidemeyen ekonomilerde daha da sarsıcı oluyor.

Tabii altyapı yatırımlarıyla birlikte organizasyonlarda ortaya çıkan bir istihdam da söz konusu. Ancak bu istihdam uzun vadeli olamıyor. 2009-2014 yılları arasında devam eden hazırlıklarda 700 bin kişilik yeni iş kolu yaratıldı. Brezilya'nın aynı dönemdeki olağan iş kollarının sayısı ise 100 milyon civarında. Bununla birlikte iş kollarının geçici olması ve organizasyonun bitmesinin ardından kesilecek olmasının turizm endüstrisi gibi dönemlik

etkiye sahip olacağı anlamına geliyor.

2014, Brezilya ekonomisi için istikrarsızlığın yüzde 9 oranında arttığı bir yıl oldu. Ekonomide faaliyet gösteren oyuncuların öncelikli sıkıntıları iç talepteki zayıflık ve enflasyonun yıkıcı etkisiyle birleşen zorlu para politikasıydı. Euler Hermes'in raporunda, Dünya Kupası organizasyonunun yapıldığı diğer ülkelerle kıyasla gayrimenkul fiyatlarındaki artışın çok zorlayıcı olmadığı, kupa için yapılan harcamalara etkisinin düşük kaldığı belirtildi. Yine aynı dönemde organizasyon için yapılan harcamalar sonrasında, bütçedeki açığın sadece yüzde 1 oranında artış gösterdiği belirtildi.

Ekonomideki enflasyonist baskılar ise 2009 yılından beri devam etmekle birlikte artış 2009-2013 döneminde sadece yüzde 1.2 olarak gerçekleşti. Olimpiyatlar da dikkate alındığında enflasyondaki artışın yüzde

2.5 seviyesine yaklaşacağı ve ekonomideki olumlu gidişatın 2020 yılından önce başlamayacağı belirtildi. Olimpiyat

gibi büyük ölçekteki organizasyonların ülkenin ekonomisindeki zayıflıkları ortaya çıkardığı belirtilen raporda, altyapı yatırımlarındaki yetersizlikler, şirketlerin zayıf yapılarının yarattığı zayıf rekabet, enflasyonun iç talepte yarattığı daralma, yeterli yabancı yatırımın ülkeye çekilememesi, farklı şekillerdeki koruyucu politikalar ise yakın dönemde çözüm getirilen sorunlar olarak gösterildi. Bununla birlikte ekim ayında yapılacak devlet başkanlığı seçimleri ise ekonomik büyümeyi sağlayacak politikaların onaylanarak yürürlüğe koyulabileceği önemli bir fırsat olarak görülüyor.



Siber riskleri karşı Allianz-Deutsche Telekom işbirliği



Allianz, Alman telekom devi Deutsche Telekom ile siber riskler konusunda bir işbirliği anlaşması imzaladı. Finans sektörünün iki büyük grubu, aralarında başlangıç olarak 150 milyon Euro sermayeyle orta ve küçük ölçekli işletmelere güvenlik ve sigorta alanında birçok ürün sağlamayı amaçlıyor. Siber saldırılardaki artış Allianz'ı bu konuda aksiyon almaya iterken sigortalanan riskin şu anda 50 milyon Euro sınırına yaklaştığı belirtildi. Allianz'ın projeksiyonuna göre siber atakların doğurduğu riskin elimine edilebilmesi için gereken sigorta ürünlerinin oluşturduğu piyasa 2019 yılında 700-900 milyon Euro seviyesine ulaşacak. Öte yandan Avrupa Birliği Komisyonu, Unipol Sai şirketinin elementer tarafının Allianz İtalya tarafından satın alınması sürecine onay verdi. Milano Assicurazioni şirketinin eski sahiplerinden UnipolSai, Sasa bünyesinde faaliyet gösteren birimlerden biriydi.



Toparlanan AIG yeni CEO'suyla atılıma geçecek

Amerikan sigorta devi AIG (American Insurance Group), CEO olarak 55 yaşındaki Petar Hancock'u atadığını açıkladı. Hancock, görevini Robert Benmoscheden devralacak. 2010 yılında AIG ailesine katılan Hancock, takip eden yılda elementer ve sorumluluk branşları operasyonlarından sorumlu yönetici olarak atanmıştı. Profesyonel kariyeri uluslararası finansal şirketlerde geçen Hancock, 20 yıl JP Morgan'da çalıştı. Atamayla ilgili açıklamayı yapan AIG Yönetim Kurulu Başkanı Robert Miller, Hancock'un çok başarılı bir risk yöneticisi olduğunu, Benmosche tarafından 2008 yılında başlatılan dönüşüm projesinin, AIG'ye sağlanan 182 milyar dolar tutarındaki kamu yardımıyla başarılı bir şekilde sürdürüldüğünü belirtti. CEO değişikliğiyle uzun zamandır devam eden toparlanma sürecinin artık sektörde atılıma dönüşeceği sinyali verildi. Toparlanma döneminde kârını düzenli olarak arttıran ve verimlilik çalışmalarına devam eden AIG, Amerika kıtasının en büyüğü olmakla birlikte şirketin dünya genelindeki büyüklüğü halen daha kriz öncesi dönemin yarısı oranında.

HSBC'nin emeklilik şirketini Swiss Re alıyor

HSBC Holding, Birleşik Krallık'ta değerlendirdiği bireysel ve kurumsal emeklilik portföyünü Swiss Re'ye satmak için anlaşma imzaladı. Taraflar satış bedelini açıklamadı aka yatırıma konu varlığın 4.3 milyar sterlin (yaklaşık 8 milyar dolar) olduğu belirtiliyor. İngiltere düzenleyici kurumuna iletilen satış sözleşmesinin onaylanmasının ardından tüm sürecin 2015 yılının ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor.





Rusya ve Türkiye pazarları devlet himayesiyle üç haneli büyüdü

Finnacord tarafından yapılan araştırma, koruma sigortaları ve kredi kartıyla yapılan ödemelerindeki artışın Birleşik Krallık'ta ciddi boyutlara ulaştığı ve diğer Avrupa Birliği ülkelerine göre hızla arttığını ortaya koyuyor. Avrupa Birliği üyesi 20 ülkede, yukarıda belirtilen iki tür sigorta için elde edilen brüt prim toplamı 11.06 milyar Euro oldu. Bu rakam 2009 yılından bu yana 2 milyar Euro artışa işaret ediyor. Bu artış aynı zamanda Avrupa piyasasında kredi sigortası payının da hızlı büyümesinin sonuçlarından biri. Mortgage piyasasında düzenlenen hayat sigortaları ise kredi sigortalarında büyük paya sahip. Ancak ekonomik dengesizlikler, regülasyon farklılıkları ve kriz nedeniyle Avrupa Birliği ülkelerindeki pazar payları farklılık gösteriyor. Örneğin koruma sigortaları teminat limitleri düzenleyici kurum tarafından belirlenen Hollanda'da sigorta piyasası 2009 yılından bu yana yarısı oranında küçülürken; Portekiz ve İspanya gibi ülkelerde kredilerdeki düşüşlerden dolayı yüzde 60'ın üzerinde küçüldü. Ancak devletin himaye politikası yürüttüğü Rusya ve Türkiye gibi ülkelerde, özellikle 2009-2013 yılları

arasında büyümenin üç haneli rakamlarda gerçekleştiği ve bu artışın sigorta sektörünün büyümesine temel olduğu raporda belirtilen diğer detaylar.

Finnacord, özellikle İngiltere piyasasının diğer ülkelerdeki trendleri takip etmediğini, düzenleyici kurumun piyasada çok etkin olduğunu ve dolayısıyla kredi sigortalarındaki artışı yakından takip ederek gerekli gördüğü durumlarda müdahale ettiğini hatırlatıyor. Ancak Polonya gibi diğer ülkelerde İngiltere ve Hollanda'daki uygulamaların tam tersinin gerçekleştirildiği belirtiliyor.

Raporda, EIOPA'nın (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Otoritesi) da özellikle kredi sigortaları piyasasında incelemeler yaptığı, ancak sonuçlarını henüz kamuoyuyla paylaşmadığı yer alıyor. Finnacord, Avrupa kredi sigortası piyasasında önemli aktörlerin düşük düzeydeki düzenlemelerden dolayı Fransa kökenli olduğuna vurgu yapıyor. Fransa'da BNP Paribas ve BNP Cardif yüzde 12.8 pazar payıyla ilk iki sırayı paylaşıyorlar. Yüzde 5.8 pazar payıyla Société Générale üçüncü, yüzde 5.6 ile de CNP Assurances'ın dördüncü sırada yer alıyor.

Axa, 5.500 eleman alacak

Geçen yıl bünyesine 4 bin yeni çalışan katan Fransız sigorta devi Axa, 2014'teki büyüme hamlesine istinaden 5 bin 500 kişiye daha istihdam sağlayacağını, piyasadaki konumunu ve uzmanlığını artırarak yola devam edeceğini açıkladı. Şirkete yoğun iş başvurularının geldiği, yeni mezun ve stajyer kadrosuna da 1.600 kişilik alım yapılacağı belirtiliyor.



Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr





İngiliz sigortacılarının çıkar çatışması çözülemedi



İngiltere düzenleyici otoritesi FCA, sigorta aracıları arasındaki yetki karmaşasının halen çözülmediğini belirtti. FCA'nın piyasanın önde gelen yedi sigorta brokeriyle yaptığı analizlerde, bazı şirketlerin bilgilendirme ve yatırımcıyı aydınlatma süreçlerinin iyi işlemediği ve iş planlarının oluşturulmadığı tespit edildi. Özellikle dağıtım kanallarında birden farklı rol üstlenen şirketlerin hem sigorta şirketi hem de müşteri için aynı işlemde farklı roller üstlendikleri, bilgi gizliliğinin doğal olarak sağlanamadığı ve bu farklılığın sürecin sağlıklı işlemesine olumsuz etki ettiği belirtildi.

Çalışmada ayrıca, müşterilerden alınan bildirimlerin çok jenerik olduğuna, teminat taleplerinin net olarak belirtilmediğine, müşteriyle ilgili süreçlerin doğru yürütülmediğinden çıkar çatışmalarına kolaylıkla izin verilebildiğine dikkat çekildi. Düzenleyici kurum ayrıca, kurumlar ve müşteriler arasında çıkar çatışmalarının kolaylıkla yönetilemediğini, özellikle prim finansmanında ve maliyete dayalı teminat hesaplamalarında bu sorunun daha da ciddi olduğunu raporunda belirtti.

FCA, çalışmasını genellikle küçük ölçekli işletmeler üzerinde yaptı. Bunun nedeni, bu tür işletmelerin büyük çaplı işletmelere göre daha çok karmaşık sigorta ürünlerine ihtiyaç duyması, ancak bu ihtiyaçlarını ürünlerin karmaşıklığından dolayı doğru bir şekilde yerine getirememeleri. FCA ayrıca, şirketler arası çıkar çatışmalarının doğru yönetilemediği durumlarda ürün seçiminin müşterinin ihtiyacından çok aracının tercihi etrafında şekillendiğini, böylece ihtiyaç duymadıkları ürünleri alırken gerçekten ihtiyaç duyacakları ürünlerden mahrum kalabileceklerini vurguladı.

FCA, büyük aracı şirketlere de bir bildirimde bulunarak, önemli müşteri verilerinin iyi yönetilmesi ve korunması, olası bir çıkar çatışması durumunda sürecin müşteri haklarının korunarak yürütülmesi gerektiğinin altını çizdi.

Hindistan, kapılarını yabancı yatırımcıya açıyor



Hindistan hükümeti, sigorta piyasasını yabancı yatırımcılara açmaya hazırlanıyor. Hükümet sözcüleri, yabancı sigorta şirketlerinin piyasadaki paylarının kademeli olarak yüzde 25 ile 49 oranında

artırılmasına izin verileceğini açıkladı. Bununla birlikte hükümet, piyasanın tamamen yabancı hâkimiyetine geçmesinin önüne geçmek adına, sektörün düzenleyici kurumu IRDA'ya yetki vererek yabancı yatırımın belirli bir üst limitle sınırlandırılmasına yönelik çalışmaları da başlattı.

Lloyd's'un notu yükseldi



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, Lloyd's London'ın reyting notunu AA'den A'ye, durumunu da "durağan"a yükseltti. Şirketin uzun dönem kredi notu ise A'den A+'ya yükseltildi. Fitch tarafından yapılan açıklamada, piyasadaki değişikliklere karşı şirketin uyum faaliyetleri ve bu sayede rakiplerinden farklılaşmasının not artırımında etkili olduğu belirtildi. Not artışıyla desteklenen güçlü finansal yapı, düşük kaldıraç oranı ve sigorta ve reasürans piyasasındaki

önemli pazar payı Lloyd's London'ın diğer rekabetçi özellikleri olarak ifade edildi.

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

ASSIST LINE

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



Rusya pazarında hedef küçülttü



Avusturya sigorta piyasasının güçlü oyuncularından Vienna Insurance Group (VIG), Rusya pazarından tam anlamıyla çıkmak istememekle birlikte büyüymeyi de planlamıyor. Hatta VIG,

bölgesel olarak hedeflerini gözden geçirerek küçülttüğünü açıkladı.

Yönetim merkezi Avusturya'da olan ve 25 ülkede faaliyet gösteren VIG, 2012'de, Ukrayna krizinden 2 yıl sonra piyasadaki azınlık hisselerini üç sigorta şirketine satarak elden çıkarmıştı. VIG CEO'su Peter Hagen, Rusya'daki iş modelinin kendileri açısından yürütülemez olduğunu, ülkenin çok büyük olduğunu ve VIG'in bu koşullara henüz yeteri kadar hazır olmadığını düşünüyor.

2002 yılında başlayan büyüme çalışmaları sonucunda VIG,

50 ülkede faaliyet gösterir hale gelmiş ve mevcut operasyonlarını da hızlandırmıştı. Grubun büyümesi, büyük oranda Avrupa'daki ekonomik krizi yaşayan ülkelerdeki faaliyetlerinden etkilendiğinden gelişen pazarlardaki faaliyetleri sıkıntıya girmişti. Önümüzdeki yıllarda küçük çapta satın almalar yapabileceklerini belirten Hagen, Polonya, Macaristan ve Baltık ülkelerindeki faaliyetlerinin bu kriz etkisinden uzak olduğunu sözlerine ekliyor.

Rusya'daki krizden sonra VIG, faaliyet gösterdiği piyasalarının yüzde 18'ini oluşturan Makedonya, Macaristan, Polonya, Moldova'daki rakiplerini satın almıştı. 2014'ün ilk yarısında 118.4 milyon Euro kar eden grup, beklentilerin üzerinde bir performans göstermişti. Özellikle Romanya'da faaliyet gösteren iştiraki, 2013 yılında 100 milyon Euro zarar etmesine rağmen 2012 yılını 500 bin Euro kârla kapatmıştı. Hagen, Romanya'daki faaliyetlerin önümüzdeki yıllarda da artarak devam edeceğine inanıyor. Ukrayna'ya da dikkat çeken Hagen, "Bu ülkede halen belirsizlikler sürüyor. Ancak olumlu bakış açımızı korumaya çalışıyoruz" diyor.

Siber saldırıların yaklaşık üçte biri 'içeriden' geliyor!



ABD'de düzenlenen 12. Siber Suç Çalıştay'ında hacker'lar tarafından gerçekleştirilen suçların hızla arttığı ve saldırıların hedefinde genellikle iş dünyasının olduğu vurgulandı. PwC'nin iş dünyasının 500 üst

düzey yöneticisiyle yaptığı araştırmaya göre, 2013 yılında her dört şirketten üçü siber atağa maruz kaldı. Şirket başına düşen atak sayısı ise 135 olarak gerçekleşti. Çalışmada, bilgisayar sistemlerinde yapılan yüksek tutarlı yatırımlara rağmen hacker'ların sürekli sistemlerin açıklarını bulduğu ve saldırılara devam ettiği belirtiliyor. Bu şekilde sistemlerden çalınan veya zarar gören verilerin maliyeti ise sonrasında ortaya çıkan tazminat talepleriyle birlikte hızla artıyor.

ABD hükümeti, diğer ülkelerden radikal olarak farklı çözüm yolları üretmek adına sadece anti-virüs yazılımlarına veya personel eğitimlerine güvenilmemesi, daha proaktif önlemler alınması gerektiğini düşünüyor. Hacker'lar tarafından kullanılan en yaygın yöntemlerin malware, oltaama (phishing), spyware ve network kesintisi olduğu belirtiliyor. Dikkat çeken diğer bir nokta ise şirketlere yönelik saldırıların yüzde 28'i şirketin mevcut veya eski personelleri tarafından yapıldığı...



ACE'ye iki not artışı birden



Kredi derecelendirme kuruluşları A.M.Best ve Standard & Poor's, ACE European Group'un kredi notunu artırdı. A.M. Best tarafından yapılan açıklamada, mevcut sermaye yapısının güçlülüğü, şirket performansının sürdürülebilir yapısı ve ACE

Group'un ekonomik modelinin not artırımında etkili olduğu ve reyting notunun "A++"a yükseltildiği belirtildi. Aceite yapısının stratejik öneme sahip olduğunun altının çizildiği açıklamada, bu özelliğin büyümenin dinamiklerinden biri olduğu da vurgulandı.

Standard & Poor's ise ACE Group'un kredi notunu "AA" olarak belirledi. Not artırımına gerekçe olarak da başarılı operasyonel sonuçlar, olumlu bilanço dengesi ve ürün yapısının farklılaştırılması gösterildi.

VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, 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



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



şinin karşılıklı dürüst ve şeffaf bir ortamda gerçekleşmesi gerekir. Eğer taraflardan herhangi biri bu etkileşime hükmetmeye ya da manipüle etmeye çalışırsa, süreç her iki taraf açısından da istenmeyen sonuçlarla son bulacaktır. Bir taraftan, satıcının, potansiyel alıcıyı, ihtiyacına uygun olup olmadığına bakmadan, ürün veya hizmetin özellik ve faydalarıyla sıkboğaz etmesi genellikle ters teper. Zira işittiği gereksiz bilgiler, müşteri adayının satın alması için sebepler yaratmak yerine, satın almaması için ihtiyaç duyduğu tüm kozları eline vermektedir. Diğer taraftan müşteri adayının da karşısındaki ürün ya da hizmetin kendisi için uygun olup olmadığını anlamadan potansiyel bir satın almanın koşullarını dikte ettirmeye çalışması vakit kaybından başka bir işe yaramaz.

Keşfetmesine yardım edin

Satış sürecinin karşılıklı olarak sağlıklı ve amacına uygun ilerlemesi tamamen satış profesyonelinin sorumluluğundadır. Satış profesyoneli doğru sorularla sunduğu ürün veya hizmetin müşteri adayının istek, ihtiyaç ve hedeflerine uygun olup olmadığını tespit etmelidir.

Dikkat! Parayla ilgili konuları konuşmak bazen tehlikeli olabilir, zira müşteri adayları satıcının davranışlarıyla ilgili şüpheli yaklaşacaktır. Görüşmeyi açık, dürüst ve karşılıklı olarak sürdürmek müşteri adayının şüphelerini ortadan kaldıracaktır.

Eğer sunulan ürün veya hizmet tüm bunları karşılamaya yeterli olmuyorsa süreci sonlandırmak gerekir. Diğer taraftan satıcı, ürün ya da hizmetinin müşteri adayının tam da aradığı çözüme olduğuna kanaat getirirse bu sefer de soracağı doğru sorularla müşteri adayının bu durumu keşfetmesine yardım etmelidir. Satış sürecine başlarken doğru sorularla keşfettirebilmek, en az satış kapatmak için renkli ve çarpıcı sunumlar yapabilmek kadar önemlidir.

İstekli ama kaynağı var mı?

Müşteri adayını satın almak konusunda heyecanlı, satıcı da satış kapatmak konusunda istekli olabilir, ancak müşteri adayının alışverişi gerçekleştirmek için gerekli kaynakları mevcut değil ya da bunları kullanmak istemiyorsa süreç kendi kendine tıkanacaktır. Dolayısıyla satıcı sadece ürün veya hizmetin uygunluğundan değil, müşteri adayının gerekli kaynaklarının (para ve zaman) olduğundan ve bunları kullanmak istediğinden de emin olmalıdır.

Sunum ve teklif aşamasına gelmeden bütçe konusunda çift yönlü açık iletişimin kurulması, sürecin sonunda sıkça şahit olduğumuz bütçeyle ilgili çıkabilecek bahane ve itirazları en baştan elimine edecektir. Dikkat! Parayla ilgili konuları konuşmak bazen tehlikeli olabilir, zira müşteri adayları satıcının davranışlarıyla ilgili şüpheli yaklaşacaktır. Görüşmeyi açık, dürüst ve karşılıklı olarak sürdürmek müşteri adayının şüphelerini ortadan kaldıracaktır.

5N1K kuralını unutmayın!

Müşterinin adayının nasıl karar vereceğini öğrenmek de satış sürecinin başlarında satıcının keşfetmesi gereken önemli bir unsurdur. Satıcı sunumu yapmadan önce bu kriterleri bilmek zorundadır. Bu durumu ortaya çıkarmak için satıcı, adeta bir gazetecinin haber peşinde koştuğu gibi karar aşamasıyla ilgili 5N1K'nın (ne, nerede, ne zaman, nasıl, neden ve kim tarafından) cevaplarını bilmek zorundadır.

Satıcının iletişim çabaları başarılı olduğu takdirde, hangi uygun ürün veya hizmeti, kaç paradan, satın alma nedenleriyle birlikte uygun zamanda, satın alma kararını verecek olan kişiye sunacağını bilecektir. Daha da önemlisi müşteri adayını da satıcının kendisine nasıl bir teklifle geleceğini ve kaç paralık bir yatırım yapması gerektiğini kendisine yapılacak sunum öncesinde bilecektir. Karşılıklı olarak son dakika sürprizler, istenmeyen emrivakiler ya da karşılanmamış ihtiyaçlar böyle bir sürecin sonunda söz konusu olmayacaktır.

Evet, şimdi tekrar soruyorum: Satış nedir? Satış, imkânlarını hem tanımlayıp hem de değerlendirdiğimiz yapılandırılmış bir iletişim sürecidir. Sonuç olarak satışlarımızı artırmak için mutlaka iletişim becerilerimizi geliştirmeliyiz.



ESP ile trafikte hasar da prim de azalacak

Kasım ayından itibaren yeni üretilen tüm araçlarda, otomobillerin kaygan yollarda ve virajlarda yolda tutunmasına yardımcı olan ESP zorunlu olacak. Bu sistem sayesinde kaymadan kaynaklanan trafik kazaları yüzde 80 engellenebilecek, can ve mal kayıpları azalacak, trafik sigortalarındaki hasar ve prim ödemeleri düşecek...



Gökhan
Tunçdöken

Dünyada neredeyse her iki araçtan birinde bulunan ve birçok sürücü destek sisteminin ön gereksinimi olan ESP (elektronik stabilite programı) nihayet Türkiye’de de zorunlu hale geliyor. ESP, Kasım 2014’ten itibaren yeni tescil edilen binek ve 1.3 tonun altındaki ticari araçlar için zorunlu hale geliyor. Ocak 2016’dan itibaren diğer tüm yeni tescil edilen araçlarda zorunlu olacak. Emniyet kemeri ardından

otomobilin en önemli güvenlik sistemi olan ESP, kaymadan kaynaklanan kazaları yüzde 80’e varan oranlarda engelleyebiliyor. Bu sistemin yaratıcısı ise 1978 yılında ABS fren sistemini de geliştiren Bosch. ESP sisteminin üretimi 1995 yılında başlamış ve bugüne kadar 100 milyon adedi geçmiş. Sürüş güvenliğinin artırılmasına katkıda bulunan ESP sadece kaygan yollarda değil, taşıtların virajlara çok hızlı girdiği durumlarda da yolda kalmasına yardımcı olarak çoğu zaman ciddi sonuçlar doğuran trafik kazalarını önüyor. Araç üzerinde aktif durumda olan ESP sisteminin işlemcisi, sensörlerden gelen bilgiyi saniyede 25 defa kontrol ediyor ve aracın kritik bir durumda olup olmadığını hesaplıyor. Eğer araç gidiş yönünde bir sapma oluşmuşsa ESP kritik durumu algılıyor ve aracı yolda tutmak için sürücülerden bağımsız olarak harekete geçiyor. Sistem araç tekerlerine giden motor gücünü azaltıyor, dengeyi sağlamak için her araç tekeriyle farklı frenleme gerçekleştiriyor ve aracı yolda tutuyor. İşte Bosch, bu yeni kararın da etkisiyle Türkiye’de sadece fren sistemleri üzerine üretim yapacağı yeni bir fabrika

kurmaya hazırlanıyor. Bu yatırımın tutarının 135 milyon Euro’yu bulacağı tahmin ediliyor. Böylece Bosch, Türkiye’de yaptığı yatırımların toplamını 2 milyar 135 milyon Euro’ya ulaştırmış olacak. Geçen yıl 1.5 milyar Euro’nun üzerinde ciro elde eden Bosch Türkiye’nin son 3 yılda 66 milyon Euro’luk Ar-Ge harcaması yaptığını da belirtelim.

“Sıfır kaza” vizyonu

İstatistiklere göre otomobilin ve yolların niteliği etkili olsa da kazaların yüzde 90’dan fazlası sürücü hatalarından kaynaklanıyor. Trafik kazaları nedeniyle her yıl dünyada 1 milyon 200 bin insan ölüyor. Birleşmiş Milletler, 2011’de başlattığı “10 Yıllık Yol Güvenliği Eylem Planı” ile 2020 yılına kadar trafik kazaları sonucu meydana gelen ölümleri azaltmayı ve 5 milyon insanın hayatını kurtarmayı hedefliyor. Türkiye de Birleşmiş Milletler’in yol güvenliği aksiyonuna katılarak 2020 yılına kadar trafik kazaları sonucu ölüm sayısını yüzde 50 azaltmayı hedefliyor. Bu hedefe ulaşmak için Trafik Güvenliği Platformu oluşturulduğunu ve kendilerinin de bu platformda yer aldığını hatırlatan Bosch Türkiye Otomotiv İlk

Donanım Satış Direktörü Gökhan Tunçdöken, yol güvenliği konusunda yapılacak çalışmalara destek olmak amacıyla 150 bin dolarlık destek sağladıklarını ve dünya genelinde birçok yol güvenliği projesini hayata geçirdiklerini anlatıyor. Otomotiv teknolojisi, Bosch'un önde gelen iş kollarından birini oluşturuyor. Bu işkolunda grup, 2012 mali yılında 31.1 milyar Euro satış yaptı. Bu rakam tüm grup satışının yaklaşık yüzde 60'ını oluşturdu. Günümüzde geldiğimiz teknolojik düzey aslında kazaların birçoğunu engelleyecek seviyede. Bosch da kazaları engelleyecek sürüş destek sistemlerini geliştirmek için aktif şekilde çalışmaya devam ediyor. Otomasyonu daha da artırılan sürüş fonksiyonlarının her biri, ölümlü trafik kazalarının ortadan kaldırılmasını hedefleyen "sıfır kaza" vizyonuna giden yolda önemli kilometre taşı görevi görüyor. Bosch'un dünyanın dört bir yanında yaklaşık 5 bin mühendisi bu sistemlerin geliştirilmesinde görev alıyor.

ESP'nin yanı sıra sürüş desteği fonksiyonlarından otonom acil frenleme, şerit değiştirme uyarı ve yaya koruma gibi fonksiyonlar giderek önem kazanıyor. Böylece sürücü geç kaldığında sistem harekete geçerek, sürücü kaynaklı kazalara engel olmaya çalışıyor. Gökhan Tunçdöken, ESP sürüş destek sisteminin ortaya çıkmasından bu yana Avrupa'da trafik kazalarında hayatını kaybedenlerin sayısının 2001 yılındaki 54 binden 2010'da 30 bine indiğini vurguluyor. ESP sisteminin dolaylı bir katkısının da elektrikli arabaların gelişmesi ve çevreye katkı olacağı belirtiliyor. Bugün birçok arabada kaza yapması durumunda insanların canlı kalabilmesi için eklenen metal aksamlar, güvenlik donanımları var. Bunlar ağırlık yapıyor ve fazla yakıt harcanmasına sebep oluyor. ESP sisteminin yaygınlaşmasıyla kazalar azalacak, arabalar hafifleyecek ve belki de elektrikli arabaların



gelişimi hızlanacak.

Sigorta sektörüne etkisi

ESP kaza riskini azalttığı için bu sistemi taşıyan araçların sigorta priminin de azalması bekleniyor. Tunçdöken, "Sistem yeni ama sigorta şirketleri eminim bu konuda değişiklikler yapacaktır. Örneğin sigorta şirketleri bu sürücü destek sistemlerini taşıyan araçlara sigorta poliçelerinde indirim yapabilir. Böylece

kazalarda can kayıplarının önlenmesinin yanı sıra sigorta hasar ödemeleri ve prim ödemelerinin azalması sağlanmış olur. Bundan sonra yeni piyasaya çıkan her araçta bu donanım olacak ama sigorta şirketleri prim ödemelerini düşürerek eski araç kullanan sürücülerde bir farkındalık yaratabilir. Bu sistemleri taşıyan araçların kullanılması teşvik edilebilir"



"TÜRKİYE'DE ESP'Lİ ARAÇ ORANI YÜZDE 20'NİN ALTINDA"



Gökhan Tunçdöken
Bosch Türkiye Otomotiv İlk Donanım Satış Direktörü

ESP raftan satın alınabilen bir ürün değil. Araç üretiminden önce satış anlaşmaları yapılıyor, üretim sürecinde otomobilin fren sistemine ekleniyor. Test sürüşleri de uzun yıllar alan çalışmalar sonucu gerçekleştirildi. Bosch bu sistemi 1995 yılında Almanya'da geliştirdi ama ilk denemeler İsveç'teki donmuş göller üzerinde yapıldı. ESP sistemi 2014 yılı kasım ayından itibaren 27 Avrupa Birliği ülkesinde zorunlu olacak. Türkiye de

AB uyum yasaları gereği bu zorunluluğu kendi sistemine adapte etti. Türkiye'de üretilip Avrupa'ya ihraç edilen araçlarda ESP sistemi vardı ama yurtiçinde kullanım zorunlu değildi, opsiyonel olarak sunuluyordu. Almanya'da satılan arabaların yüzde 60'ı ESP'liydi. Bu oran Türkiye'de yüzde 20 bile değil. Ancak şimdi standart ekipman haline geldi. Bu sistemler kazaların önlenmesi açısından çok önemli. Dünya Sağlık Örgütü'nün verilerine göre gelişmekte olan ülkelerde 15-29 yaş grubu arasındaki gençlerin bir numaralı ölüm nedeni trafik kazası. Biz de Bosch olarak ESP kullanımının artması için kampanyalar yapıyoruz. Hedefimiz hiç kaza olmayan bir sistem kurmak. Bunun için de araçların birbirine bağlanması, birbirlerini tanıyan bir sistem kurulması gerekiyor. Nasıl ki havada uçaklar birbirini tanıyorsa, otomatik pilottaki uçakların geçiş üstünlüğünün kimde olduğu belliyse, bu sistemde kavşaklarda hangi otomobilin geçiş üstünlüğü olduğu belli olacak. Veya arkadan gelen araçları kazaya karşı uyarın sistemler olacak.

Bunlar bizim vizyonumuz. Belki hemen gerçekleşmeyecek ama üzerinde çalıştığımız konular. Çünkü anladık ki ESP'yi icat etmek yetmiyor; bu sistemin bütün arabalarda bulunması ve araçların birbirini tanıması gerekiyor. Bosch, dünya genelinde toplam cirosunun yüzde 10'unu Ar-Ge çalışmalarına ayırıyor. Bu rakam 2012 yılında yaklaşık 4.5 milyar Euro oldu.

Sigortada 4 büyük değişim

TSB'nin üzerinde çalıştığı Oto Sigortaları Projesi, "Doğrudan Tanzim Sistemi" ile dikkat çekiyor. Bu sistem devreye girdiğinde trafik sigortası sahipleri, hasar sonucu zararlarını karşı tarafın sigortacısından değil kendi sigortacısından karşılayacak...

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeni yönetimi, Başkan Ramazan Ülger'in liderliğinde geçen ay basın karşısına çıktı. Sigorta sektörünün 2013 sonu ve 2014 yılı ilk çeyrek gerçekleştirmelerinin



Ramazan Ülger

aktarıldığı toplantıda, halen çalışmaları süren iki önemli proje hakkında da bilgi verildi. Özellikle de "Oto Sigortaları Projesi" doğrultusunda, ilgili branşta tüm sektör tarafından uygulanacak yeni iş modeline vurgu yapıldı...

Toplantıya TSB Başkanı Ülger'in yanı sıra Başkan Yardımcıları Ragıp Yergin ve Mete Uğurlu ile Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan katıldı. TSB Hayat Dışı ile Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi üyelerinin de katılım sağladığı toplantının açılışında konuşan TSB Başkanı Ramazan Ülger, özellikle sektörün geleceğini etkileye-

cek Oto Sigortaları Projesi'nin önemine değindi.

Ardından söz alan TSB Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan, Aralık 2013 tarihi itibarıyla trafikteki araçların yüzde 79.4'ünün trafik sigortasına sahip olduğunu hatırlattı ve bu oranın 14 milyon 234 bin 963 araca tekabül ettiğini sözlerine ekledi. Araçların sadece yüzde 26.3'ünün kaskolu olduğunu belirten Kalkavan, önümüzdeki sonbaharda tamamlanması hedeflenen Oto Sigortaları Projesi hakkında detaylı bilgi verdi. Proje kapsamında sektör genelinde uygulanacak iş modelleri tasarımlarının yapılmasının hedeflendiğini vurgulayan Kalkavan,



TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ BRANŞLARA GÖRE PRİMLER 2013

Branşlar	2013 (TL)
Kaza	883.791.478
Hastalık/Sağlık	2.472.374.040
Kara Araçları	5.026.029.417
Raylı Araçlar	5.286
Hava Araçları	41.755.850
Su Araçları	139.916.316
Nakliyat	415.936.501
Yangın ve Doğal Afetler	3.324.958.239
Genel Zararlar	2.186.745.913
Kara Araçları Sorumluluk	5.385.176.364
Hava Araçları Sorumluluk	69.721.107
Su Araçları Sorumluluk	1.675.496
Genel Sorumluluk	508.127.774
Kredi	106.601.438
Emniyeti Suiistimal	23.969.106
Finansal Kayıplar	171.420.460
Hukuksal Koruma	66.718.127
Destek	7.482.251
Toplam Hayat Dışı	20.832.405.164
Hayat	3.395.325.062
Genel Toplam	24.227.730.226

sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu proje sektörümüz uygulamalarında dört önemli değişimi beraberinde getirecek. Doğrudan Tanzim Sistemi'yle trafik sigortası sahipleri hasar sonucu zararlarını karşı tarafın sigortacısından değil, kendi sigortacısından karşılayacak. Yedek Parça ve Özel Servis Sertifikasyonu ile eşdeğer parçalar ve özel servislerin sertifikalandırma ilkeleri tanımlanacak. Sigorta suiistimaliyle mücadelede uluslararası örneklerle uyumlu suiistimal yönetim modeli tanımlanarak, Suiistimal Bürosu kurulacak. Destekten yoksun kalma tazminatı hesaplamasının standartlaşmasıyla da trafik kazası mağdurlarını zarara uğratan hasar aracısı suiistimali engellenecek."

Sigortacılıkta Dönüşüm Projesi'ne de değinen Kalkavan, Türk sigorta sektörü ve bireysel emeklilik sisteminin 2023 yılında ulaşması hedeflenen konumu, ekonomi içerisindeki payı, tasarrufa katkısı,



Mehmet Kalkavan

hedef ve beklentileri konusunda sektör genelinde uygulanacak iş modelleri tasarımlarının yapıldığı proje hakkında bilgi verdi. Proje kapsamında belirlenen aksiyonların hayata geçirilebilmesi için Bireysel Emeklilik Sistemi ve Hayat Sigortacılığı, Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları, Zorunlu Sigortalar, Kanal Eğitimi,

Farkındalık ve Güvenilirlik ile Verimlilik ve Standardizasyon olmak üzere 6 çalışma grubu oluşturulduğu ve ilgili kamu kurumlarıyla birlikte çalışmaların devam ettiği ifade edildi.

2013'te yüzde 22 büyüme

Toplantıda sigorta sektörünün 2012 yılına oranla yine gelişme göstererek büyümeye devam ettiğinin altı çizildi. 2013 yılında prim üretiminde hayat dışı ve toplamda yüzde 22, hayat branşında yüzde 25 artış sağlandı. 2014'ün ilk 3 ayında ise toplam prim artışı yüzde 6 oldu.

Bireysel emeklilik sisteminin de özellikle devlet katkısı uygulamasının etkisiyle hızlı bir şekilde gelişim gösterdiği vurgulandı. 30 Nisan 2014 itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısı 4 milyon 504 bin 885'e ulaştı. Sistemdeki fon tutarı da 28 milyar TL'ye yaklaştı. Geçen yılla karşılaştırıldığında ise katılımcı sayısında yüzde 33 ve katkı payı tutarında yüzde 52 artış kaydedildi.

"BES ŞİRKETLERİ TIKANMA NOKTASINA GELDİ"

Ekonomi yönetiminin cari açığı artıran iç tüketimi yavaşlatmak için banka kredilerine sınırlama getirmesi, kredi kullanımına bağlı satılan hayat sigortalarının primlerinde düşüşe yol açtı. Bu da söz konusu ürünle zararlarını sübvans eden emeklilik şirketlerinin bilançolarında yeni bir baskı unsuru oluşturdu. Bireysel emeklilik sektörü, sistemde kesinti oranlarının sınırlanması, ilk üç yılda sistemden çıkışların yüzde 35 civarında olması, gelirlerin maliyetleri karşılayamaması ve giderlerin azaltılma zorunluluğu nedeniyle kâra geçmekte zorlanıyor. TSB verilerine göre, 2013'ün ilk üç ayında sigorta sektörü toplamında hayat dışı ürünlerde yüzde 10 prim artışı oldu. Hayat ürünlerinde prim üretimi ise yüzde 18 düştü.

TSB Başkan Yardımcısı Mete Uğurlu, toplantıda BES'in kuruluşundan bu yana yüksek maliyetler nedeniyle şirketlerin kâr edemeden faaliyetlerini sürdürmek zorunda kaldığına dikkat çekti. "Bu durum biraz tıkanma noktasına geldi" diyen Uğurlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Emeklilik şirketleri şimdiye kadar hayat tarafından sübvans edildi. Ancak krediler daralınca hayat sigortalarında da daralma oldu. Devlet katkısı sayesinde BES'te katılımcı sayısı arttı ve bu da maliyetleri aşağı çekti. Ancak sektörün sadece maliyetlerin aşağı çekilmesi değil tüm yönleriyle ele alınması gerekir. Artık reel anlamda kârlılığın nasıl sağlanacağı konuşulmalı."

Mutluluk veren besinler



Diyetisyen Tuba Kayan Tapan
Şişli Florence Nightingale Hastanesi

Çilek, muz, ahududu, balkabağı, nar, yeşil çay, yoğurt, yumurta, fıstık, bitter çikolata... Bu besinleri miktarına, zamanlamasına, yöntemine dikkat etmek kaydıyla tüketirseniz hem sağlığınıza koruduğunu hem de mutluluğunuzu artırdığını göreceksiniz...



Sağlığın da mutluluğun da kaynağı doğada var. Yeter ki onu nasıl, ne zaman ve hangi koşullarda kullanacağımızı bilelim. Yaz geldi ve doğal olarak besin çeşitliliği arttı. Ülkemiz başta meyve sebze olmak üzere pek çok besin açısından dünyanın en zengin ülkelerinden biri. Ancak bu zenginlikten yeterince ve dengeli biçimde yararlandığımızı söylemek zor. İşte bu yazıda, gerek sağlığımızı korumak gerekse mutluluk seviyemizi artırmak için hangi besinleri ne ölçüde ve ne şekilde tüketmemiz gerektiğinin ipuçlarını vermeye çalıştık..

Çileğin dünyası

Çilek, iyi bir folik asit, C vitamini ve mangan kaynağıdır. Yüksek oranda lif içerir. Kokusu ve görünüşü itibarıyla sempatik bir meyvedir. 150 gram çilek 48 kaloridir. Kalori içeriği düşük olması sebebiyle kilo vermek isteyenler için iyi bir tercih olacaktır.

Potasyum kaynağı muz

Kokusuyla bile sakinleştirici özelliğe sahip iyi bir potasyum kaynağıdır. Tok tutucu özelliğe sahip bir meyvedir. Sütle birlikte sabah kahvaltısı sevmeyenler için iyi bir tercih olur. Aynı zamanda küçük bir muz ve 2 adet ceviz, sağlıklı ve tok tutan bir ara öğün olarak zayıflamaya yardımcı olmaktadır.

Bir protein kaynağı yumurta

En kaliteli protein kaynağıdır. Biyoyararlılığı oldukça yüksektir. Ender D vitamin kaynağı olan yumurta aynı zamanda demirden de zengindir. Yediden yetmişe oldukça pratik bir tüketimi vardır. Haşlanmış yumurta sabah kahvaltılarının vazgeçilmezidir. Geç acıktırdığından dolayı, diyet yapanlar tüketmekten oldukça mutlu olurlar. Akşam yemeğinde zeytinyağlı bir menemen hem pratik yapılır hem de besleyici bir öğün oluşturur.

Ahudu/frambuaz

C, E ve K vitamini, folik asit, potasyum, bakır, mangan





mineralleri, lif açısından zengin bir meyvedir. Özütleri özellikle cilt ve kozmetik ürünlerinde kullanılır. Kadınlar için kozmetikte sevilerek kullanılmaktadır. Antioksidan özelliği sayesinde kansere karşı koruyucu etki gösterir. Kalp sağlığını koruyucu ve kan sulandırıcı özelliği bulunmaktadır.

Balkabağının gizemi

Lif oranı oldukça yüksektir, barsak hareketini artırır. Tatlı olarak yapıldığında un ve şeker içermediğinden kalorisi daha düşüktür. Çorba olarak çapıldığında mineralden zengin ve lifli bir çorba olduğundan tok tutar.

Bitter çikolata olmadan olmaz

Yüzde 60 kakao içeren bitter çikolatanın, flavanoidleri çok fazla içermesine bağlı olarak antioksidan özelliği fazladır. Glisemik indeksi diğer çikolatalara göre daha düşük

olduğundan, insülin duyarlılığını geliştirmektedir. Polifenollerden zengin olduğundan, kalp damar sağlığı açısından önemlidir. Haftada 3 kez 30 gram tüketmek yeterlidir.

Nar ve kanser

Kanser hücrelerinin çoğalma ve damarlanmasını önleyerek bu hücrelerin yok olmasında yardımcıdır. Yapılan araştırmalarda, antosiyanin bakımından zengin özütün meme kanseri hücrelerini öldürdüğü ve bu etkisinin östrojen hormonundan bağımsız olarak gerçekleştiği belirtilmektedir. Resveratrol ve demir içeriği yüksek olduğundan, kansızlığa karşı koruyucudur. Lif içeriğinden dolayı zayıflama diyetlerinde iyi bir ara öğündür.

Yeşil çay-yeşil kahve

İçindeki polifenoller, antioksidan özelliğiyle kalp hastalıklarının engellenmesinde etkilidir. Aterosklerozu önler. Siyah çay ve kahve yerine yeşil çay tüketimi termogenezisi artırarak obezitesi olan kalp hastalarını zayıflamasına yardımcı olacaktır. Ayrıca tümör oluşumunun önlenmesinde antioksidan özelliklerinden dolayı oldukça önemlidirler.

Fosforun kraliçesi yoğurt

İyi bir protein ve kalsiyum-fosfor kaynağıdır. Her sabah kahvaltıda ya da kahvaltı sonrası yenen yoğurt, sindirim kolaylaştırır. Bağırsaklarda bulunan tehlikeli ve zararlı mikropların çoğalmalarına ve hatta yaşamalarına engel olur. Yoğun egzersiz çalışması sonrasında protein içeriği yüksek yoğurt, iyi bir seçimdir. Protein, kasların kendini toparlaması için gereklidir. Yüksek kalsiyum içeriği karın bölgesi yağlanmasını azaltmada etkilidir. Meyveyle beraber hazırlanan ara öğünlerde hem glisemik indeksi düşürür hem de tok tutar. İnsülin duyarlılığını azaltır.

Fıstık ve kalp sağlığı ilişkisi

E ve B grubu vitaminleri sodyum, magnezyum, fosfor mineralleri açısından iyi bir kaynaktır. Ancak kalori değeri yüksek olduğu için küçük porsiyonlar halinde tercih edilmelidir. İçerdiği omega 3 sayesinde öğrenmeyi kolaylaştırır. Kalp sağlığını koruyucu, kan şekerini kontrol altına almada oldukça önemlidir. 1 çay bardağı tuzsuz fıstık, normoglisimeyi sağlayan iyi bir ara öğündür. 





Gündem Medya Grubu kitap yayıncılığında



Borsagundem.com öncülüğünde Türkiye'ye bilinçli yatırımcılar kazandırmak amacıyla finansal okur-yazarlık konusundaki etkinlikleri destekleyen, piyasaların derinliğini artıracak çalışmalarıyla Türkiye'nin 2023 vizyonuna katkı veren Gündem Medya Grubu, yeni bir kulvara daha imzasını attı: Kitap yayıncılığı... "Halka Arz Yöntemiyle Özelleştirilen

Şirketlerin Borsa Performansı" kitabı ise grubun ilk göz ağrısı oldu. Özünde akademik bir çalışma olan kitabın yazarı Dr. Esra Kabaklarlı, Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü mezunu. Yüksek lisans ve doktorasını Selçuk Üniversitesi'nde yapan, ardından DenizBank'ta 3 yıl çalışan Dr. Kabaklarlı, akademisyenlikte karar kılınca yine Selçuk Üniversitesi'ni tercih etmiş. Doktor tez araştırması için İngiltere'deki Regents University'ye giden Dr. Kabaklarlı'nın ana bilim sahəsi ise iktisat politikası...

Detaylı ve farklı bir araştırma

Özelleştirme, etkinlik, verimlilik iktisadi ve genç işsizlik konularında Türkiye'nin sayılı uzmanları arasında gösterilen Dr. Esra Kabaklarlı'nın 'doğentlik' hazırlığı sayılan bu eser, Türk ekonomisinin de o yumuşak karnına parmak basıyor. Halka arz yöntemiyle yapılan özelleştirmelerin finansal etkinliklerini "Olay İnceleme Analizi" ile test eden Kabaklarlı, hisse getirilerini de özel sektör işletmeleriyle karşılaştırıyor. Özelleştirme kavramı ve teorilerindeki kafa karışıklığını, görüşleri tek tek analiz masasına yatırarak, amaçları irdelerek ortadan kaldıran Dr. Esra Kabaklarlı, özelleştirme yöntemlerini de tüm seçenekleriyle sunuyor. Dünyada ve Türkiye'deki uygulamaları da 'karşılaştırma' şansı verecek netlikte okurlara sunan Dr. Kabaklarlı, Türkiye'de halka arz yoluyla özelleştirilen işletmelerin etkinliklerine istatistikî bilgilerle geniş bir ayırıyor. Türkiye'yi cumhuriyet öncesi ve sonrası olarak iki ayrı kanalda inceleyen yazar, telekomünikasyon sektöründeki özelleştirmeleri ayrı bir başlık altında inceliyor. Tabii burada hedef olarak Türk Telekom'u alıyor. Ardından Petrol Ofisi'nin, Tüpraş'ın, Petkim'in karlılık, cari oran, likidite oranı ve istihdam maddeleriyle ekonomik etkinliklerini ve ölçümlerini ele alıyor.

Arif Ünver: Işık tutacak nitelikte

Sermaye Piyasası Yatırımcıları Derneği (SPYD) Başkanı Arif Ünver, Dr. Esra Kabaklarlı'nın eserinin sunuşunda şunları yazıyor: "Türkiye'nin geleceği açısından fevkalade önem arz eden sermaye piyasaları gibi bir kavram dahilinde, özelleştirmede halka arz yönteminin performansını masaya yatıran, değerli akademisyenimiz Sn. Esra Kabaklarlı'nın, sadece teorik bir çalışma olmaktan öte, ülkemiz geleceği açısından yüksek önem derecesine sahip bir eser ortaya koyması bizi son derece memnun etmiştir... Bu çalışma, bizler gibi sektör profesyonellerine de ışık tutacak niteliktedir. En nihayetinde teorik ve pratik alemi birbirinden ayrı düşünmemek gerekir..."

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



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

İŞYERİNİZE HAĞİ TEHLİKENİN GELECEĞİ BELLİ OLMAZ.

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