

DIKKAT

**Sigortacılar neden motosikletleri sigortalamaktan kaçınıyor?
Hangi şirketler, hangi koşullarla motosiklet kaskosu yapıyor?**

Yaklaşık 3 milyon motosikletin sadece yüzde 4'ü sigortalı



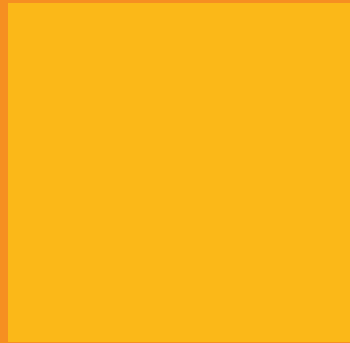
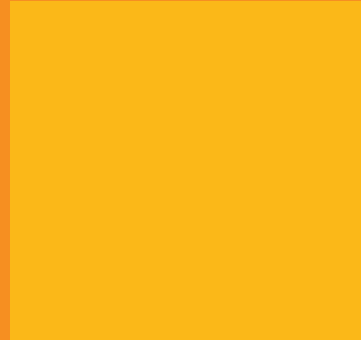
Zorunlu trafik sigortasıyla ilgili tüm bildiklerinizi unutun!

Ankara Barosu, sektör temsilcilerinin hislerine tercüman mı oldu?



**Groupama Pozitif
Sağlık Planları ile hem
sağlığınızı hem bütçenizi
koruyacaksınız!**

- Ömür boyu yenileme garantisi
- Yatarak ve ayakta tedavi teminatlı plan seçenekleri
- 0-18 yaş çocuk indirim
- Seçkin hastanelerde nitelikli hizmet
- Geniş kapsamlı ücretsiz check up hizmeti





Uzanmışım kumsala, kulağım Ankara'da...

Nihayet yaz geldi. Seçim sonrası siyasetteki "soğukluk" sürse de havalar ısındı. Yağmurlar, kapalı hava yerini güneşin parlak ışıklarına bıraktı. Yaz geldi ama gündemin yoğunluğu sürüyor. Kısacası bu yaz, tatil planları yapsak da aklımız hep Ankara'da olacak.

Ankara sadece siyasetin değil sigortacılığın da merkezi. Sektöre yönelik sürekli yeni düzenlemeler yapılıyor. Son olarak yeni "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları", Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Düzenlemeye göre sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında üçüncü şahısların ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, sigortalıya düşen hukuki sorumluluk çerçevesinde genel şartlarda içeriği belirlenmiş tazminatlara ilişkin talepleri, kaza tarihi itibarıyla geçerli zorunlu sigorta limitleri dahilinde karşılayacak. Sigortanın kapsamı, üçüncü şahısların, sigortalının Karayolları Trafik Kanunu çerçevesinde sorumluluk riski kapsamında isteyebilecekleri tazminat talepleriyle sınırlı olacak. Genel şartlar kapsamında sigorta teminat türleri "maddi zararlar teminatı", "sağlık giderleri teminatı", "sürekli sakatlık teminatı" ve "destekten yoksun kalma (ölüm) teminatı" olarak belirlendi...

Ancak Ankara Barosu bu yeni düzenlemeyi mahkemeye taşıdı. 1 Haziran 2015'te yürürlüğe giren Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları Tebliği'nde yer alan 31 hükümün iptali ve yürütmesinin durdurulması istemiyle Danıştay'da dava açtı.

Baronun 42 maddelik dava dilekçesinde, Hazine Müsteşarlığı'nın Trafik Sigortası Genel Şartları'nı yeniden belirlerken kendisini bilirsiz ve yargıç yerine koyduğu belirtiliyor. Aslında sektör yöneticilerinin dile getirmeye çekindiği konuları, Ankara Barosu mahkemeye taşıyarak gündeme taşımış oldu.

Gündemin yoğunluğu yasal düzenlemelerle sınırlı değil elbette. 50 yıldır faaliyet gösteren Hür Sigorta'nın ruhsatı iptal edildi. Şirket, Güvence Hesabı'na aktarıldı. Güvence Hesabı'nı güçlendirmek için zorunlu sigorta poliçelerinden poliçe başına yapılan kesintiler için 9 liralık alt sınır getirildi. Poliçe başına yüzde 3 nispi kesinti oranı da devam ediyor. Bu karar, sektörde "Güvence Hesabı'na aktarılabilecek başka şirketler de var mı" sorusunu aklılara getirdi.

Akıllı Yaşam olarak bu sayımızda, bir yandan sektördeki gelişmeleri irdelerken bir yandan da okuyucularımızı ilgilendiren haberlere imza attık. Sektörün tartışmalı ürünü motosiklet sigortalarını mercek altına aldık. "Az yakan, park ve trafik sorunu olmayan ama kolay çalınan, daha sık kaza yapan motosikletlere ne tür teminatlar veriliyor" sorusuna cevap aradık.

Yaz aylarında gündem yoğun olsa da keyfiniz yerinde olsun.

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@akilliyaşamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Hüsnüye Güngör
hgungor@akilliyaşamdergisi.com

Görsel Yönetmen
Halil Güneç
hgunuc@akilliyaşamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyaşamdergisi.com

Fotoğraf
Gökhan Taşçı
gtasci@borsagundem.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efsar Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

Baskı: Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Ümraniye / İstanbul Tel: 444 44 03

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





20



34



26



30



62

20

1. Sigorta... 2. Kask... 3. Dikkat

Az yakıyor, kolay ulaşım sağlıyor... Türkiye'deki motosikletlerin yüzde 96'sının sigortası yok ama yüzde 4'ü için özel ürünler geliştiren sigorta şirketleri de var...

26

Doğrudan tazminle her şirket kendi hasarını ödeyecek
Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, dijital sigortacılığa büyük önem verdiklerini, bu kanalda da acentelerle birlikte büyüyeceklerini söylüyor...

30

Zorunlu trafik sigortasıyla ilgili tüm bildiklerinizi unutun!
Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik sigortasına ilişkin genel şartları yeniden düzenledi. Maddi zararlar, sağlık giderleri, sürekli sakatlık ve ölüm teminatları için standart getirildi. Parça değişiminde de başta aracın yaşı olmak üzere birçok yeni kriter söz konusu...

34

Ankara Barosu'ndan Hazine'ye trafik şoku!
Ankara Barosu, Hazine Müsteşarlığı'nın Trafik Sigortası Genel Şartları'nı yeniden belirlerken kendisini bilirkişi ve yargıç yerine koyduğunu öne sürerek dava açtı...

36

Sektör yeniden reel büyüme trendine döndü

Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen "Sigortacılık Sektöründe Yeni Gelişmeler" sempozyumunda sektördeki gelişmeler, sorunlar ve çözüm önerileri masaya yatırıldı...

40

Malumun ilanı mı? İşte bağımsız denetim raporu

"Şirket, Türk Ticaret Kanunu 376'ncı maddesine göre ödenmiş sermayesinin üçte ikilik bölümünü kaybetmiş olup teknik iflas kapsamındadır" ...

44

"Mahallenizin sigortacısı" dünyaya model oluyor

Sigorta Cini CEO'su Pieter-Bas Vos, Türk tüketicilerce kabul gören sistemin başarısının başka ülkelere de örnek olduğunu söylüyor...

54

Sesi oyunculuğunun sigortası

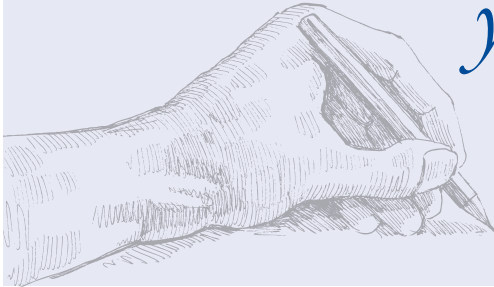
Reklam, çizgi film ve Nebahat Çehre seslendirmelerinden bildiğimiz Gülen Karaman'la tiyatro, televizyon ve stüdyolar arasında geçen hayatı üzerine söyleştik...

62

Acente başarısı için formül: Dengeli portföy, sağlıklı iletişim

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sürdürülebilir kazanç elde etmek isteyen acentelere, oto dışı sigortalara daha fazla yönelerek dengeli bir portföy oluşturmalarını öneriyor...

yazarlar



18

Dalkan Delican
Emeklilikteki en büyük bilinmez...

24

Zeynep Turan Stefan
Son raunt...

58

Sinan Metin
Biraz Daha Fedakârlık Et
Emeklilik Şirketi

60

Musa Günaydin
Evden eve eşya taşıma hasarları

*Esnaf
Kardeřlięi*

SİFTAH BEREKETTİR AKBANK'TA BİRİKİMDİR

Akbank POS'ları her gün yaptığınız ilk satışı Siftah Biriktiren Hesap'ta geleceğiniz için biriktiriyor. Üstelik hesabınızdaki parayı istediğiniz an ekebiliyorsunuz. Başvuru için Akbank şubelerimize bekliyoruz.



444 23 23
KOBİ HATTI

Siftah Biriktiren Hesap, Akbank ye işyeri müşterisinin talimatıyla, seçtiği ye işyerinden geçirdiği ilk işlemin biriktirilmesi esasına dayalıdır. Birikim periyodu günlüktür. Birikim türü olarak altın, Akbank'ın belirlediği dvız cinslerinden biri ya da Ak Portföy Orta Vadeli Borçlanma Araçları Fonu (Sermaye Piyasası mevzuatı gereğince kurucusu Akbank olan yatırım fonlarının kuruculuğu Ak Portföy Yönetimi A.ř.'ye devredildiğinden Akbank B Tipi Premium Tahvil ve Bono Fonu'nun ismi belirtilen şekilde değiştirilmiştir) tercih edilebilir. Dvız cinsinden yapılan birikimlerde alış kuru; talimatın gerçekleştiği günkü Akbank serbest kurundan 0,005 daha yüksektir. Birikim, işlem tarihinden bir sonraki işgününde yapılır. Cuma, hafta sonu ve resmi tatillerdeki işlemler için alım bir sonraki işgününde gerçekleşir. İlk işlem belirlenirken, saat 05:00'ten sonraki ye işyeri işlemlerinin kronolojik sırası baz alınır. ye işyerinden herhangi bir işlem geçmemesi ya da hesapta yeterli bakiye olmaması durumunda birikim yapılmaz. Birikim hesabından istenen tutar ve zamanda ek bir ücret/ceza ödemeden para çekilebilir.

Groupama acenteleri bu yıl daha da memnun

GfK araştırma şirketi tarafından yürütülen anket sonucuna göre Groupama Sigorta acentelerinin memnuniyet oranını geçen yıla göre 3 puan artışla yüzde 84'e ulaştı. Groupama, söz konusu araştırmayla acentelerinin sağlanan hizmetten duyduğu memnuniyeti ölçerek onları Groupama'ya bağlayan ana faktörleri tespit etmeyi amaçlıyor. 27 Mart-10 Nisan tarihleri arasında 1.706 kişinin katılımıyla yapılan anket kapsamında genel memnuniyet, performans değerlendirilmesi ve bağlılık analizleri ölçümlendi. Genel memnuniyet anketinde geçen yıla oranla yükselen bir grafik sergileyen Groupama, 2015'te ürün ve hizmetlerle ilgili genel değerlendirmede de performans artışı sağlayarak yüksek memnuniyet oranı



yakaladı. Acentelerin Groupama'yı tanıdıklara tavsiye etmesinde ve Groupama ile çalışmaya devam etme eğiliminde de genel memnuniyete paralel sonuçlar elde edildi.

Buna göre Bursa, Trabzon, Adana, İzmir ve Samsun bölgeleri yüksek skorlarla öne çıktı. Son 2 yıl içerisinde Groupama'nın acenteler tarafından kurum imajının değerlendirmesinde 7 puan artış sağlanarak, bu oran 2015 yılı itibarıyla yüzde 88'e yükseldi. Bu da acentelerin Groupama'yı sektörde bilinen ve finansal açıdan güçlü bir şirket olarak gördüğünü gösteriyor. Groupama, Türkiye'de marka algısı ve bilinirliğini artırmak amacıyla 2014 yılında da "Kafana Takma Sigortan Groupama" reklam kampanyasını başlatmıştı.



Groupama'dan 7 seçenekli Pozitif Sağlık Planı

Groupama, yeni ürünü "Groupama Pozitif" ile sigortalının hem sağlığını hem de bütçesini korumayı amaçlıyor. Farklı kapsam ve teminatlar sunan bu yeni ve rekabetçi sağlık planlarıyla özellikle genç aileler hedefleniyor.

Pozitif sağlık planlarıyla sigortalı tüm Türkiye'deki yaygın ve seçkin hastane gruplarından nitelikli sağlık hizmeti alırken yurtdışında da olası risklere karşı korunuyor. Farklı kapsam ve teminatlarıyla "Pozitif Özel Ferdi Sağlık" ana ürün başlığı altında 7 adet Groupama Pozitif ürünü bulunuyor. 3 yıl kesintisiz sigortalı olan ve ortalama hasar/prim oranı yüzde 80'in altında olan sigortalılar, risk değerlendirmeye ömür boyu yenileme garantisi (ÖBYG) almaya hak kazanıyor. ÖBYG aldıktan sonra hasar/prim oranına bağlı sürprim de uygulanmıyor.

Yatarak tedaviden kapsamlı ayakta tedaviye kadar bu 7 plan, farklı teminatlar sunuyor. Ayrıca tüm Groupama Pozitif plan-

larında sigortalı, hekim muayene, total kolesterol, hemogram, vücut analizi, trigliserid de dahil olmak üzere en geniş içerikli VIP check-up hizmetinden ücretsiz olarak faydalanabiliyor.

"Groupama Pozitif" sağlık planlarının çocuklara özel indirim de var. Çocuklar anne ya da babasıyla sigortalandığında çocuğun primine yüzde 5, anne ve babasıyla sigortalandığındaysa yüzde 10 indirim uygulanıyor. Çocuklar ayrıca yatarak ve ayakta tedavili planlarda 18 yaşından büyük bir sigorta ettirenin bulunması şartıyla herhangi bir sürprim uygulanmadan tek başlarına poliçe kapsamına alınabiliyor.

"Groupama Pozitif" planlarına özel sigortalının ikamet iline göre indirim uygulanıyor. Yatarak ve ayakta tedavili planlarda Bursa'da yüzde 15, İzmir'de yüzde 20, Kocaeli, Sakarya ve Tekirdağ'daki yatarak tedavili planlarda yüzde 10, ayakta tedavili planlardaysa yüzde 5 indirim uygulanıyor. Diğer illerdeki yatarak ve ayakta tedavili planlardaki indirim oranı yüzde 20.

Oyun oynamanın kime faydası var?

**EĞER ERGOVILLE OYNUYORSANIZ
DOĞAYA, ÇOCUKLARA VE SAHİPSİZ HAYVANLARA!**

ERGO'nun yeni Facebook uygulamasıyla sosyal medyada geçirdiğiniz zamanı gerçek faydaya dönüştürebilirsiniz. Fark yaratmak için ERGOville oynamanız yeterli. Siz sanal alemde eğlenirken, yapacağınız yardımlar gerçek dünyada hayat bulur.

ERGO VILLE

sosyal yardım oyunu



**Oyunu
oynamak
için:**

www.ergoVille.org



 /ERGOTurkiye

 /ERGOTurkiye

ERGO

TEMA



HAYTAP
HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU
Yaşamın ellerinde

ERGO büyüme hedeflerini brokerleriyle paylaştı



Theo Kokkalas

ERGO Türkiye'nin bir gelenek haline getirdiği "Brokerler Buluşması"nın beşincisi, İstanbul'daki Çırağan Palace Kempinski Otel'de gerçekleşti. ERGO Türkiye'nin yöneticileriyle sigorta sektörünün önemli iş ortaklarından biri olan brokerlerin bir araya geldiği davete ilgi hayli yoğun oldu. Buluşmada ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen'le birlikte diğer şirket yöneticileri de hazır bulundu.

Toplantıda bir konuşma yapan Theo Kokkalas, şirketin 2014 yılında sektör ortalamasının iki kat üzerinde büyüdüğüne dikkat çekerek, "Geçen yılı büyüme rakamlarında ve kârlılıkta hedeflerimizin üzerinde bir başarıyla kapattık. 2015'e de iyi bir başlangıç yaptık. Yılın ilk çeyreğinde yakaladığımız kârlı büyüme ivmesini, hız kesmeden ve istikrarla sürdüreceğiz" dedi.

ERGO Türkiye'nin sektörde broker kanalında en fazla üretim yapan şirketlerden biri olduğunu belirten Kokkalas, sözlerini şöyle sürdürdü: "İş ortaklarımıza sunulan hizmet seviyesinin artırılarak geliştirilmesi en önemli hedeflerimizden biri. Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun uluslararası deneyim ve bilgi birikimine sahip olmamız bize büyük bir avantaj sağlıyor. Bu avantajla iş ortaklarımıza sunduğumuz hizmet kalitesi ve çözüm odaklı yaklaşımlarla rekabette de bir adım öndeyiz."



Sigortam.net 14 yaşında

Türkiye'de online ortamda ve telefon üzerinden sigorta satış ve karşılaştırma hizmeti sunan ilk şirket olan, iLab Holding yatırımı Sigortam.net, sektörde 14'üncü yılını devirdi. 14 yılda 2 milyondan fazla kişiye, Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinin kasko, trafik sigortası, özel sağlık sigortası ve konut branşlarında 10 milyonun üstünde sigorta teklifi sundu. Türkiye'nin ilk online sigorta şirketi olarak 14 yılı geride bırakan ve istikrarla yükselen bir ekibin liderlik görevini devralmaktan mutluluk duyduğunu belirten Sigortam.net İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Tahsin Gürdoğan, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Ülkemizin internet ve mobil kullanımı her geçen gün artan nüfusu, tüketicinin bir ürün ya da hizmet satın alırken

ilk başvurduğu yerlerden biri olan internet kanalı'nın da bu talebe ayak uydurmasını zorunlu kılıyor. 14 yıl öncesinden bugünü gören iLab Holding, internet girişimciliğinin henüz emekleme ça-ğında dahi olmadığı bir dönemde internet sigortacılığına yatırım yaparak Sigortam.net markasını oluşturdu. Bugün gelinen noktada ise Sigortam.net, kasko, trafik sigortası, özel sağlık sigortası ve konut sigortası branşlarında sigorta satın almak isteyen herkese 7/24 online ve telefonla karşılaştırma ve satış hizmeti veren dev bir platform."



Tahsin Gürdoğan



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYsigorta

VIENNA INSURANCE GROUP

Başarılı Işık acenteleri umre ziyaretinde buluştu



Işık Sigorta, acenteleri arasında gerçekleştirdiği kampanyalarla heyecan yaratmaya devam ediyor. Temmuz-Aralık 2014 tarihleri arasında düzenlenen kampanyada başarılı olan acenteler, gelecekte hale gelen umre seyahatiyle kutsal toprakları ziyaret etme fırsatı yakaladı. 1-9 Mayıs 2015 tarihlerini kapsayan ve Işık Si-

gorta Genel Müdürü Recep Koçak ve 36 acentenin eşleriyle birlikte toplam 82 kişiden oluşan kalabalık bir grupla gerçekleştirilen ziyaret, Medine'de başlayıp Kabe'nin bulunduğu Mekke'de son buldu.

Yolculuğun ilk durağı tüm Müslümanlar açısından özel bir önemi bulunan, İslam'ın ilk başkenti, ilk İslam devletinin kurulduğu Medine oldu. Medine'de Mescid-i Nebevi'den sonra İslam tarihi için önemli olan Cennet'ül Baki, Uhud Dağı ve Şehitliği, Kibleteyn Mescidi, Yedi Mescitler, Hendek Savaşı'nın yapıldığı alan, Osmanlı İmparatorluğu mirası Hicaz Demiryolu Tren İstasyonu ve Amberiye Mescidi, Sukya Mescidi, Cuma Mescidi ve Kuba Mescidi ziyaret edildi. Ziyaretin ikinci aşamasını oluşturan Mekke'de ise İslam dini ve hac ibadetinin vazgeçilmez mekanlarından Arafat, Müzdelife, Mina ile Hazreti Muhammed'e ilk vahyin geldiği Hira Nur Dağı, hicretin ilk durağı Sevr Dağı, Cennet'ül Mualla Kabristanı, Cin Mescidi, Sancaktar Mescidi, Şecere Mescidi ve Hazreti Muhammed'in doğduğu ev ziyaret edildi.

Ray Sigorta'da çalışan mutluluğu yogaya emanet



Ray Sigorta çalışanları, her hafta salı günü boğaz manzarası ve çam ağaçlarının kokusu eşliğinde yoga yapıyor. Ray Sigortalılar günümüzün yoğun ve stresli yaşantısında ruhsal ve bedensel yönden huzura erişmede önemli yollardan biri olan yogayla rahatlatıcı nefes teknikleri öğrenirken eğlenceli bir öğle arası da geçirmiş oluyor. Her salı öğle arasında Genel Müdürlük Korusu'nda bir araya gelen çalışanlar zihinlerini boşalttıkları, fiziksel olarak rahatladıkları, sırt ağrılarını giderdikleri, kan dolaşımını artırdıkları, nefes egzersizleriyle beynin kıvrımlarına oksijen gönderdikleri yoga egzersizlerine katılıyor. Böylece verimlilik ve çalışan mutluluğuna da önemli katkı

sağlanmış oluyor.

Ray Sigortalılar arasındaki iletişimin güçlenmesine ve yaşam stresinin azalmasına etki eden yoga dersleri, yoga eğitmeni Serkan Bozkurt'un yönetiminde yaz ayları boyunca devam edecek. Öte yandan, Ray Sigorta'nın geçen yıl itibarıyla başladığı "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi bu yıl yeniliklerle devam ediyor. Bu tür sosyal sorumluluk projeleriyle Ray Sigorta personelinin içinde yaşadığı topluma katkılar yapan, paylaşan, empati kurabilen, özveri-de bulunan, fark yaratan bilinçli bireyler olması amaçlanıyor.



Siz hep
böyle kalın diye,
biz her zaman
yanınızdayız.

Yarınlara endişeyle değil,
mutlulukla bakmanız için.
Hayat ne getirirse getirsin,
sağlam durmanız için.
Hayallerinizi ertelemeden
yaşamamız için buradayız.
Garanti Emeklilik'e katılın,
siz güzel günler için biriktirirken,
her zaman yanınızda olalım.

 **Garanti Emeklilik**
"Her Zaman Yanınızdayız"

Halk Emeklilik işlemleri mobil şubeye taşıdı, BES Derece'yi hizmete soktu



Nurullah Okur

Halk Emeklilik, müşterilerinin ihtiyaç duyduğu anda ve istediği zaman emeklilik ve hayat sigortası işlemlerini

kolayca yapabileceği “mobil şube” uygulamasını iOS ve Android platformlarında yayına aldı. Mobil şube, Halk Emeklilik müşterisi olmayan ziyaretçilerine de bireysel emeklilik ve hayat sigortası işlemleriyle ilgili detaylı bilgilere ulaşabilecekleri geniş bir içerik sağlıyor. Halk Emeklilik Mobil Şube, müşterilerin standart işlemlerini

yaptığı bir mobil uygulamanın ötesinde tüm bireysel emeklilik ve hayat sigortası süreçlerini görüntüleyebilecekleri ve işlem yapabilecekleri sürekli gelişen bir platform olmayı hedefliyor. Mobil şubede, müşterilerin ve ziyaretçilerin bireysel emeklilik konusunda aklına takılan “ne kadar sürede ne kadar para yatırmalıyım”, “emekli olduğumda aylık ne kadar maaş alabilirim” gibi sorulara yanıt veren bir “BES Derece” modülü de bulunuyor.

Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, “BES Derece” modülüyle kullanıcıları karışık hesaplama formlarından kurtararak kullanımı kolay, basit ve tüm bilgilerin dairesel hareketlerle doldurulabildiği bir çözüm sunduklarını vurguluyor. Okur, “Uygulama içerisinde tüm bireysel emeklilik ve hayat sigortası bilgilerine ulaşarak bireysel emeklilik planları, poliçe seçimi, poliçe detay bilgileri, katkı payı değişikliği, fon karma değişikliği, ödeme aracı değişikliği, tahsilat bilgileri gibi birçok işlem hakkında bilgi alabildiğiniz gibi mevcut bilgileri de kolayca güncelleyebilirsiniz” diyor.

Seyahat sağlık sigortasında sıra “gönüllülüğü” artırmada

AXA Sigorta Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, yurtdışı seyahat sağlık sigortalarındaki talep artışına dikkat çekiyor. AXA Sigorta'nın bu alanda “Yurtdışı Seyahat Sağlık”, “Yurtiçi Seyahat Sağlık” ve “Öğrenci Seyahat Sağlık” olmak üzere üç temel ürünle hizmet verdiğini hatırlatan Ölken, 2014 yılında Yurtdışı Seyahat Sağlık ürününün yüzde 22 artışla seyahat sağlık sigortası portföylerinin yüzde 95'lik kısmını oluşturduğunu açıklıyor. Ölken, yurtdışı seyahat sağlık ürününün gelişmesinde zorunlu olmasının yanı sıra vatandaşların yurtdışı seyahatlerine gösterdiği ilginin büyük önem taşıdığını, ürünün gelişimini biraz da ekonomik verilerle ilişkilendirmenin mümkün olduğunu düşünüyor. Ölken, bu ürünün büyüme trendinin 2015'te de yüzde 15-20 bandında gerçekleşeceğini öngörüyor.

Yavuz Ölken'e göre, yurtdışı seyahat sağlık ürününün sadece vizeye başvuranlar değil, iş veya eğlence amacıyla yurtdışına seyahat edenler tarafından da tercih edilmesi için çalışılması gerekiyor. Ölken, “Bu ürünün penetrasyon oranının yükselmesinde zorunlu olması önemli yer taşıyor. Ancak burada asıl önemli olan seyahat edecek kişinin sigorta bilincinin oluşmasıdır” diyor.



Yavuz Ölken

Aktif Bank'tan Türk ihracatına ödüllü destek

Dünyanın en yenilikçi bankalarından biri olarak,
uluslararası alanda takdir gören projelerimize bir yenisini daha ekledik.
İslam Kalkınma Bankası kuruluşu ITFC ile ihracatçılarımız için gerçekleştirdiğimiz
125 milyon TL tutarındaki yenilikçi finansman işlemi,
iş ve finans dünyasının en saygın dergilerinden Trade Finance tarafından
“Deals of the Year Awards for EMEA” ödülüne layık görüldü.

Türkiye'nin en büyük özel sermayeli yatırım bankası olarak
ülkemizi gururlandırmaya devam ediyoruz!

DEALS
OF THE YEAR
AWARDS
FOR EMEA

TRADE FINANCE

AWARDS FOR EXCELLENCE 2015



0850 724 30 50

www.aktifbank.com.tr

facebook.com/aktifbank

twitter.com/aktifbank

linkedin.com/aktifbank

aktifbank
Yerli, Global

Anadolu Hayat Emeklilik 25 yaşında

Türkiye'nin ilk bireysel emeklilik şirketi Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), kuruluşunun 25'inci yılını kutluyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan'ın ev sahipliğinde yapılan basınla sohbet toplantısında, AHE'nin çeyrek asırlık geçmişiyle ilgili bilgiler, 2014 yılında elde ettiği sonuçlar ve 2015 hedefleri paylaşıldı. Erkan, konuşmasına 1990 yılında kurulan Anadolu Hayat Emeklilik'in her zaman sektörün lideri ve öncüsü olduğunu vurgulayarak başladı. Bu başarının insanların, çalışanların kimliğine, kimyasına da yansıdığını belirten Erkan, "Ancak bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektöründe 25 yıl hiçbir şey. Dünyada 250 yıllık şirketler var. Böyle bakıldığında Türkiye'deki şirketler olarak çok genciz" dedi. Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik'e geçen yıl 250 bin yeni katılım olduğunu, nette ise 140 bin sözleşme artışı sağladıklarını açıkladı. Böylece şirketin toplam katılımcı sayısı 913 bin kişiye ulaştı. Fon tutarının da 8 milyar liraya yaklaştığını söyleyen Erkan, 2015 sonunda katılımcı

Sektörün en köklü hayat ve emeklilik şirketi Anadolu Hayat Emeklilik, BES'te 18-25 yaş arası katılımcıların payını yüzde 10'a çıkaracak. AHE Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Kadın katılımcı oranını yükselten de biziz" dedi...



M. Uğur Erkan

sayısında 1 milyonu geçmeyi, fon büyüklüğünde ise 9.5 milyar liraya ulaşmayı hedeflediklerini ifade etti.

"Sistem tabana yayılıyor"

M. Uğur Erkan'a göre Türkiye'nin

en büyük sorunlarından biri uzun vadeli tasarrufların artırılamaması. Erkan, bu noktada BES'ten yola çıkarak maddeler halinde şu bilgileri paylaştı:

➔ BES, 2003 yılında başladı. Şu



anda sektörde 19 şirket var. Sistemde yabancı sermaye oranı yüzde 70'in üzerinde.

➔ BES'teki kadın katılımcıların oranı yüzde 43. Bizde bu oran yüzde 53. Sektör ortalamasını yüzde 43 yapan da zaten bu oran.

➔ Sektörde 5 milyon 400 bin katılımcı, 42 milyar liralık da fon birikimi var.

➔ Sistem giderek tabana yayılıyor. Yoğunluk 25-45 yaş arasında; katılımcıların yaklaşık üçte ikisi bu yaş aralığında, bu da yaklaşık yüzde 67'ye geliyor.

➔ 18-25 yaş arası katılım yüzde 6 civarında. Bizim şirkette de sektöre paralel bir oran var. Bu yaş diliminde özel kampanyalar yaparak, kendimizi farklılaştırarak bu oranı yüzde 10'a çekmeyi düşünüyoruz.

➔ Katılımcı sayısındaki en çok artış Hakkari, Batman ve Yozgat'ta. Bu illerdeki artışlar yüzde 100'ün üzerinde. Ancak ödenen katkı miktarları çok düşük, cüzi miktarlar...

"HANGİ 10 YILLIK DİLİME BAKARSANIZ BAKIN; EN ÇOK GETİRİ HİSSEDE"

M. Uğur Erkan, BES'te 2023 yılı hedefinin 12 milyon katılımcı ve 400 milyar liralık fon büyüklüğü olduğunu hatırlattığı toplantıda sistemin önünün açık olduğunu vurguladı. Şu anda sistemden çıkışların şikayetten ziyade ihtiyaçtan kaynaklandığını düşünen Erkan, fonların getirisiyle ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı:

"BES fonlarında en çok getiriye hisse fonları sağlıyor. Getiriye kısa vadeli bakmamak; 10, 20, 30 yıllık sürelerle değerlendirmek gerekiyor. Türkiye'de hangi 10 yıllık dilimi alırsanız alın en çok getiri BİST'in sağladığını görürsünüz."

Hayat sigortacılığının ise daha çok konut kredileriyle bağlantılı hale geldiğine işaret eden Uğur Erkan, "2013 yılı itibarıyla kişi başı hayat sigortası primi 23 dolar. Oysa bu rakam Afrika'da bile 46 dolar. Avrupa'da 1.076 dolara çıkıyor. Dünya ortalaması ise 366 dolar" dedi.

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSENİZ BİLE



YENİ BULANAI BİR İŞ KADAR
ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR

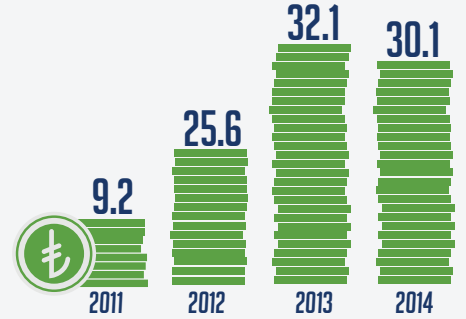
SON 4 YILDA

40 BİN KİŞİYE

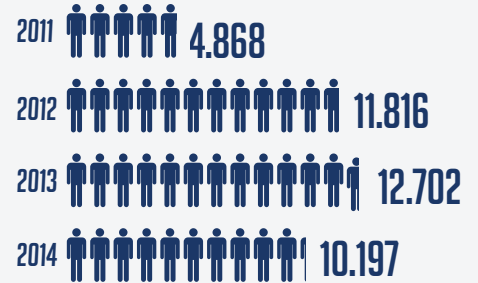
İŞSİZLİK SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN
TAZMİNAT
TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN
TAZMİNAT
ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği



Kesintiye alt sınır geldi; Güvence Hesabı güçlendiriliyor!



GÜVENCE HESABI

Bilindiği gibi Güvence Hesabı, kapsamında bulunan zorunlu

sigortaların sağladığı teminatlara ilişkin; sigortalının belirlenmemesi, rizikonun meydana geldiği tarihte geçerli sigortanın bulunmaması veya çalınmış veya gasp edilmiş araçlarla kazaya sebebiyet verilmesi durumlarında, kazalarda zarar gören kişilerin, sigorta güvencesinden yoksun kalmaları nedeniyle uğrayacakları bedeni zararların giderilmesi amacıyla kuruldu. Bunlara ek olarak, kapsamında bulunan zorunlu sigortaları yapan sigorta şirketinin mali bünye zafiyeti nedeniyle ruhsatlarının iptal edilmesi ya da iflası halinde sigortacının ödemekle yükümlü olduğu maddi ve bedensel zararların karşılanması da Güvence Hesabı'nın görevleri arasında... Nitekim yaklaşık iki ay önce iflas eden Hür Sigorta'dan poliçe satın alanlar artık Güvence Hesabı'na yönlendiriliyor.



Güvence Hesabı'nın geliri ise primlerden aktarılan paylardan oluşuyor. Sigorta şirketleri, her yıl zorunlu sigortalar için tahsil ettikleri primlerin yüzde 1'ini Güvence Hesabı'na aktarıyordu. Zorunlu sigortayı yaptıranlardan da primin yüzde 2'si kesiliyordu.

Geçen ay yayınlanan bir genelgeyle Güvence Hesabı'na aktarılan oranlar yeniden belirlendi. Buna göre Güvence Hesabı'na aktarılan tutar poliçe başına 9 liradan az olamayacak. Bu tutarın üçte ikisi sigorta ettirenden, kalanı ise sigorta şirketinden alınacak. Nispi yani oransal olarak aktarılması gereken tutarın bahse konu tutardan fazla olması durumunda ise aktarım nispi esasa göre belirlenecek.

Peki bu ne anlama geliyor? Öncelikle primler bir miktar yükselecek. Asıl soru işareti ise bu uygulamaya neden gerek duyulduğu... Acaba Hür Sigorta'dan sonra Güvence Hesabı'na aktarılan başka şirketler de olabilir mi? Hazine böyle bir duruma mı hazırlık yapıyor?

ERGO Türkiye'ye taze kan

ERGO Türkiye Pazarlama Direktörlüğü'ne Mehmet Şengün atandı. Türkiye ve yurtdışında farklı üst düzey pazarlama pozisyonlarında tecrübesi bulunan Şengün, 1 Haziran 2015 itibarıyla ERGO Türkiye'deki yeni görevine başladı. İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mü-

hendisliği mezunu Mehmet Şengün, yüksek lisansını 1998 yılında, ABD'deki Louisiana State Üniversitesi'nde finans alanında tamamladı. 1999 yılında Citibank'ta başlayan kariyerine Millennium Bank ve Bank Pozitif'te devam etti. Mehmet Şengün, evli ve bir çocuk babası.



Mehmet Şengün

BNP Paribas Cardif'e BDDK'dan transfer

2008 yılından bu yana Türk sigortacılık sektöründe yer alan; koruma ürünleri, hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik alanlarında faaliyetlerini sürdüren BNP Paribas Cardif Türkiye, bünyesine güçlü isimleri katmaya devam ediyor. Şirketin yeni transferi, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda (BDDK) uzun yıllar görev yapan Ali Çam oldu. BNP Paribas Cardif'e Risk ve Kontrol Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak transfer olan Çam, son olarak BDDK'da bankalar yeminli başmurağı unvanıyla görev yapıyordu.

Ali Çam, Ankara Üniversitesi İdari ve İktisadi Bilimler Fakültesi Ekonomi bölümünden mezun olduktan sonra London School of Economics'te hukuk ve muhasebe yüksek lisansını tamamladı. 2000 yılında BDDK'ya katılan Çam, Mayıs 2015 itibarıyla BNP Paribas Cardif bünyesinde Risk ve Kontrol Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.



Ali Çam

GELECEĞİNİZİN BEREKETİ

ZİRAAT

EMEKLİLİK'TE

Bereket Bireysel Emeklilik Planı



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

Ziraat Bankası Şubeleri Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. acentesidir.



Dalkan Delican
BES Uzmanı

BES'te "emeklilik" seçeneğini tercih ederseniz, öncelikle çalışmayacağınız dönemde nasıl bir hayat standardı istediğinizi ve bu standardı karşılamak için sosyal güvenlik kurumlarının vereceği aylığın üzerine ne kadar eklenmesi gerektiğini iyi hesaplamalısınız...

Emeklilikteki en büyük bilinmez...

Bireysel emeklilik sistemine girenler, sistemin özelliklerine uygun olarak "tasarruf" ve "yatırım" seçeneklerini ön planda tutuyorlar. Genel olarak baktığımızda "emeklilik" seçeneği şimdilik katılımcılar için ön planda değil!

Emekliliğe yönelik algının ön plana çıkabilmesi için katılımcıların sosyal güvenlik kurumlarından emekli olduklarında, içerisinde kalacakları koşulların çok iyi resmedilmesi gerekiyor. İşte bu yapılabilirse yaşam standartlarındaki trajik kayıp, BES'in aynı zamanda bir emeklilik sistemi de olduğu gerçeğini gün yüzüne çıkaracak.

Örnek bir fotoğraf çekecek olursak, bir ailenin standart aylık geliri 5 bin TL olsun... Emeklilik döneminde eşlerden birinin 1.500, diğerinin 2 bin TL geliri olduğunu varsayarsak, eksik kalan 1.500 TL'nin bir kaynaktan finanse edilmesi gerekiyor. İşte BES bunun en doğru adresi...

Burada dikkat edilmesi gereken nokta, 56 yaş ve sonrasında bu ailenin gelirinin ne kadar süreyle sağlanabileceğidir. Bunun için de kritik olan, 56 yaşına gelindiğinde oluşan fon büyüklüğüdür. BES'teki birikim ne kadar yüksekse 56 yaş ve sonrasında sistemden elde edilecek fayda da o denli yüksek olacaktır.

Nasıl bir yaşam standardı?

Bir diğer konu da "birikim" in yüksek seviyelere ulaşabilmesini belirleyen parametrelerdir. Bunları da BES'e girişi tarihi, BES'e yapılan ödemeler, emeklilik yatırım fonlarının getiri oranı şeklinde sıralayabiliriz. İşte tam burada yüzde 25 devlet katkısı bu hedef için çok önemli bir kaldıraç olarak ortaya çıkıyor.

Sonuç olarak, emeklilik dönemindeki yaşam standardınızı tahmin edebiliyorsanız ve bağlı bulunduğunuz sosyal güvenlik sisteminin ödeyeceği emekli maaşı konusunda bir fikriniz varsa emeklilikte ne kadar aylık ek desteğe ihtiyacınız olduğunu hesaplayabilirsiniz.

Buradan hareketle BES'e gireceğiniz tarihi, getirilerin seyrini, ödeme tutarlarını ve bu tutarları süreç içerisinde ne kadar artırmamız gerektiğini tespit etmeniz çok daha kolay ve anlamlı olacaktır.

Sağlıcakla kalın...



VAKIFBANK WORLDCARD'DAN MASRAFSIZ, KOMİSYONSUZ, UYGUN FAİZLİ NAKİTETAKSİT

Nakite ihtiyacınız olduğu an 1200 TL, 3000 TL veya
5000 TL NakiteTaksit kullanın, 9 taksitte ödeyin.
Acele edin, 31 Temmuz'a kadar 9 taksit fırsatını
kaçırmayın!



ALISVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



Aylık ~~%2,02~~ **%1,49**

5.000TL

Aylık ~~%2,02~~ **%1,59**

3.000TL

Aylık ~~%2,02~~ **%1,79**

1.200TL

**TAKSİTİ
ÖDE**

Kampanyamız 1 Mayıs - 31 Temmuz 2015 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanyadan asilvek kart sahipleri faydalanabilir. Kampanyadan, nakit çekim işlem kriterlerine uygun, kullanılabilir nakit limiti yeterli olan müşterilerimiz faydalanacaktır. Kampanyalı Taksitli Nakit Avans işlemlerimizden faydalanabilmek için ayrı bir sözleşme imzalamalarına veya ek bir protokole ihtiyaç duyulmamaktadır. 1.200 TL ve 3.000 TL Taksitli Nakit Avans işlemi, İnternet Bankacılığı, ATM, Şube, Telefon Bankacılığı kanallarından, 5.000 TL Taksitli Nakit Avans ise sadece Şube, İnternet Bankacılığı ve Telefon Bankacılığı'ndan kullanılabilir. Kampanya dahilinde gerçekleştirilecek nakit avans işlemlerinin, "Taksitli Nakit Avans" menüsü kullanılarak yapılması gerekmektedir. Bu menüden, belirtilen taksit ve tutar dışında yapılacak tüm işlemlere, ilgili dönemde geçerli olan Taksitli Nakit Avans faiz oranı (aylık %2.02) yansıtılacaktır. Kart sahipleri, ilgili dönem içerisinde her kampanyalı Taksitli Nakit Avans işleminden en fazla 2 kez faydalanabilir. Taksitli Nakit Avans işlemlerinde taksit tutarları ödeme planında belirtilen tarihlerde ekstrelelere borç olarak yansıtılır. KKDF ve BSMV dahil 1.200 TL için aylık maliyet oranı %2.15, yıllık maliyet oranı ise %25.77, KKDF ve BSMV dahil 3.000 TL için aylık maliyet oranı %1.91, yıllık maliyet oranı ise %22.90, KKDF ve BSMV dahil 5.000 TL için aylık maliyet oranı %1.79, yıllık maliyet oranı ise %21.46'dır. Kampanyada SMS katılım şartı bulunmamaktadır.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

  /vakifbank

1 Sigortada 2 Kasko 3 dikkat!



Son yıllarda motosiklet kullanmak moda oldu desek yeridir. Büyükşehirlerin kronikleşen trafik sorunu bu alternatif ulaşım aracına ilgiyi artırıyor. Motosiklet satışlarındaki artış dikkat çekiyor ama sigortalanma oranında nedense artış yok. Açık konuşmak gerekirse şirketler de çok sıcak bakmıyor. Bazı şirketler kapalı garajınız yoksa poliçe satıp teminat vermekten kaçınıyor. Kısacası şirketlerin büyük bölümü bu ulaşım aracına teminat vermeye çok da istekli değil.

Ancak bu alana önem verip ürün çıkaran şirketler de var. Evet, az yakan, kolay ulaşım sağlayan, park sorunu olmayan motosikletlerin sayısı arttıkça kasko ve trafik sigortası yaptırmak zorlaşıyor. Malum motosikletler az yakıyor ama çok çalınıyor, park sorunu yok ama kaza yapma riski oldukça fazla. Hele de Türkiye gibi bilinçsiz kullanıcıların oldukça fazla olduğu bir ülkede her sigorta şirketi bu ulaşım aracına teminat vermiyor. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, Ocak 2015 sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı motosiklet sayısı tamı

tamına 2 milyon 831 bin 381. Geçen yılın aynı döneminde bu sayı 2 milyon 828 bin 466'ydı. TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre, trafik probleminin en yoğun olarak yaşandığı İstanbul'da trafiğe tescilli motosiklet sayısı ocak ayı sonu itibarıyla 241 bin. Peki bu araçlardaki sigortasızlık oranı ne dersiniz? Şaka değil gerçek: Yüzde 96.9! Birçok sigorta şirketi motosikletlere teminat vermiyor. Bu alana özel önem verenlerin başında ise ERGO Sigorta geliyor... ERGO Türkiye İcra Kurulu üyesi



Prim tutarlarını ruhsat sahibiyle ilgili tüm detayların yanı sıra aracın teknik özellikleri belirliyor.

Yıldıırım Türe, her kesimde olduğu gibi motosiklet kullanıcıları arasında da sigorta bilincinin yerleşmesi ve gelişmesi için çalışmalar yürüttüklerini, bu alanda çok geniş teminatlar sunduklarını belirtiyor. ERGO motosiklet sigortası kapsamında yeni değer, anahtarla çalınma, mini onarım, kask ve motor kıyafeti ve ferdi kaza teminatları yer alıyor. ERGO kasko sigortası, 250 CC altı hariç motosiklet tiplerini, muafiyetsiz ve ek teminatların tamamını eklemek suretiyle teminat altına alıyor. Aracın ruhsat sahibiyle ilgili tüm detaylar ve aracın teknik özellikleri primi belirleyici en önemli unsurlar arasında yer alıyor.

Kapsamı geniş

Model yılı sıfır olan yeni motosikletlerde değer teminatı 1 yıl. 1 yıl içinde aracın pert olması ya da çalınması halinde şirket tarafından anahtar teslim değeri kadar ödeme yapılıyor. Aracın anahtarla çalınması ya da araç sahibinin bilgisi ve rızası dışında aracın ele geçirilmesi de poliçeye dâhil oluyor ve bu durumlarda da hasar ödeniyor. Motosiklet sigortalarında acil sağlık teminatı da var. Sektörde ilk kez ERGO Sigorta tarafından motosiklet kasko poliçelerine eklenen mini onarım teminatıyla hasarsızlık indirimi etkilenmeden küçük hasarların onarımı sağlanıyor. Hasar sırasında kıyafete gelecek zararı karşılamak



Ramazan Ülger

Motosiklet sigortası yaptırırken muafiyet, hırsızlık ve hırsızlık sonucu oluşan hasarların teminat altında olup olmadığının dikkate alınması gerekiyor.

adına kullanıcıya ait kask ve motor kıyafetiyle ilgili 1.500 TL teminat sunuluyor.

İhtiyari mali mesuliyet teminatı verilerek, karşı tarafa verilecek zararlar teminat altına alınıyor. Kullanıcının başına bir şey gelmesi durumu göz önüne alınarak ferdi kaza teminatı sunuluyor. Teminatların dışında kullanıcının sürücü bilgilerine göre birtakım indirimler sağlayan anlaşmalı servis hizmetleri de var

Ek teminatlar önemli

Peki motosiklet sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli? Motosiklet sigortası yaptırırken muafiyet, hırsızlık ve hırsızlık sonucu oluşan hasarların teminat altında olup olmadığının dikkate alınması gerektiğini söyleyen Yıldırım Türe, bu konuda şunları söylüyor: “Motosiklet sigortasında ek teminatlar büyük önem taşıyor. Motosikleti çekme ve kurtarma hizmetinin sigorta kapsamı içinde olup olmadığı araştırılmalıdır. Her zaman hasar sonrasında anlaşmalı servisleri kullanmak son derece önemlidir.”

Groupama Moto Kask'O

Motosiklet sigortası yapan şirketlerden biri de Groupama... Şirketin yeni ürünlerinden Moto Kask'O, motosiklet tutkunlarının

keyfini güvence altına alıyor.

Groupama Moto Kask'O, geniş teminat kapsamı sayesinde sigortalıyı ve motosikletini korurken, zengin asistans hizmetiyle de fark yaratıyor.

Motosiklet sahiplerini ve motosikletlerini tüm risklere karşı teminat altına alan Moto Kask'O, gerek seyir gerekse park halinde karşılaşılabilecek kaza risklerini kapsıyor. Çarpma, çarpışma, yanma, çalınma, grev, lokavt, terör ve sabotaj sonucu meydana gelecek hasarlar ile sel ve su baskınlarından meydana

gelebilecek zararların karşılanmasını sağlıyor. Kask ve koruma kıyafetlerini, yan ve arka çantalarını, koruma demirlerini de sigorta güvencesi sunan Groupama, motosiklet kullanıcılarına kapsamlı sigorta teminatları sunarak Moto Kask'O ile farklılık yaratıyor.

Moto Kask'O, hem yurtiçi hem de yurtdışında sigortalının motorunu kasko güvencesi altına alırken, geniş teminat içeriğiyle kaza sonucu üçüncü şahıslara gelebilecek bedeni ve maddi zararları da sigorta kapsamına alıyor. Moto Kask'O, ayrıca,

EN UYGUN MOTOSİKLET TRAFİK SİGORTASI NASIL BULUNUR?

Trafik sigortası, motosikletinizle üçüncü kişilere ve diğer araçlara vereceğiniz zararlara karşı sizi teminat altına alıyor. Her yıl Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen trafik sigortası teminat limitleri aracın koltuk sayısına göre değişiyor; motosiklet teminat limitleri koltuk sayısı sebebiyle otomobil ve diğer araçlara göre daha düşük oluyor.

Motosiklet trafik sigortası alırken dikkat etmeniz gerekenler:

- Zamanında yenileme
- İyi sürücü olma
- Araç plakasının bağlı olduğu il

En doğru motosiklet kaskosu neleri teminat altına almalı?

Kaskonun amacı, sigortanın konu olduğu aracı koruma altına almaktır. Yani kasko yapılan aracın başına gelebilecek hasarlar sigorta tarafından karşılanmaktadır. Motosiklet kasko sorgulaması yaparken aşağıdaki teminatlara dikkat etmeniz önemlidir:

- Araç park veya hareket halinde iken meydana gelebilecek kazalar sonucu maddi hasarlar
- Yanma
- Çalınma
- Araçta sigara ve benzeri maddelerin temasından doğan yangın hariç zararlar
- Yetkili olmayan kişilere çektilen araca gelen hasarlar ile kurallara uygun olmadan çekilen veya çektilen araçlara gelen hasarlar
- Sel, su baskını
- Grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terörizm
- Deprem

Bu teminatlara ek olarak;

- Motosikletiniz yanında sizi koruma altına alan kask ve koruma kıyafetlerine gelebilecek zararlara karşı kendinizi koruma altına alabilir,
- Motosiklet kullanırken başınıza gelebilecek kaza sonucunda sizi koruma altına alan ferdi kaza teminatından faydalanabilir,
- Asistans hizmetleriyle aracınızı yetkili servise çekme teminatlarından da yararlanabilirsiniz.

motosiklete binip inerken veya bakımı yapılırken karşılaşılabilecek, kaza sonucu ölüm ya da sürekli sakatlık durumunda tedavi masraflarını da kapsıyor.

Moto Kask'O'nun kapsadığı teminatlar ve sağladığı 7/24 asistans hizmetiyle sektöre yepyeni bir ürün sunduklarını söyleyen Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Motosiklet tutkunlarının, motosikletlerine gösterdiği özenin farkındayız. Ancak sürücü ne kadar dikkatli olursa olsun, istenmedik durumlarla karşılaşabiliyor. Motosiklet kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik hazırladığımız yepyeni ürünümüz Moto Kask'O ile tüm olumsuz durumları ve risklerini teminat kapsamına dahil ediyor, sigortalımızın motosiklet keyfini güvence altına alıyoruz" diyor.

Mapfre Moto MGS

Mapfre Genel Sigorta ise Moto MGS ürünüyle motosiklet kullanıcılarına teminat veriyor. Moto MGS kasko poliçelerinde, dilerseniz sizinle birlikte seyahat eden yakınınızı da teminat altına alabiliyorsunuz. Ayrıca olası bir kazada motosiklet kıyafetiniz ve kaskınızın görebileceği zararı da sigortalayabiliyorsunuz.

Moto MGS, sigortalı aracın şu tehlikeler dolayısıyla uğrayacağı maddi zararları temin ediyor:

- ➔ Aracın karayolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz taşıtlarla teması neticesinde meydana gelen zararlar.
- ➔ Gerek hareket gerek durma halinde iken sigortalının veya aracı kullananın iradesi dışında araca ani ve harici etkiler neticesinde sabit veya hareketli bir cismin çarpması veya aracın böyle bir cisme çarpması, devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması gibi kazalar.
- ➔ Üçüncü kişilerin kötü niyet veya muziplikle yaptıkları hareketler.
- ➔ Aracın yanması, çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi.
- ➔ Kasko sigorta değerinde enflasyondan kaynaklanan değer artışları. (Ses, görüntü ve iletişim cihazları ile taşınan

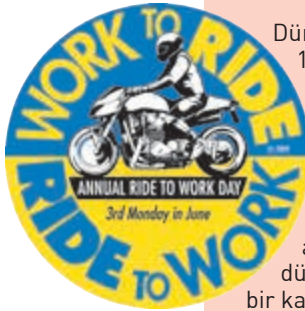


yük hariç olmak üzere, aylık yüzde 2 ile sınırlı olmak üzere yıllık azami toplamda yüzde 24 oranında artışa kadar. Bu oran hiçbir şekilde poliçe başlangıç tarihinden hasar tarihine kadar geçen süre için açıklanmış DİE tüketici fiyat indeksindeki artışı geçemiyor.)

- ➔ Grev, lokavt ve terör, sabotaj sonucu meydana gelecek zararlar ile sel ve su basması zararları.
- ➔ Deprem hasarları ek prime tabi olmak üzere, talep doğrultusunda

muafiyetsiz olarak veya yüzde 15 ve yüzde 5 seçeneği muafiyet oranlarıyla teminata dahil ediliyor. Moto MGS, kask ve koruma kıyafetleri teminatı da sunuyor. Poliçe kapsamında olan bir hasarın oluşması sonucu kaza esnasında sigortalının üzerinde bulunan kask ve koruma kıyafetlerinde meydana gelen zararlar poliçe süresince bir defaya mahsus olmak üzere ve fatura ibraz edilmek kaydıyla 1.000 TL limitle tazmin ediliyor.

HAYATINDA BİR DEĞİŞİKLİK YAP, İŞE MOTOSİKLETLERLE GİT!



Dünya Motosikletle İşe Gitme Günü (Ride to Work Day) bu yıl 15 Haziran'da kutlandı. Bazı ülkeler bu etkinliği haftalık olarak yapıyor. Örneğin İngiltere'de, 15-21 Haziran tarihleri arasında pek çok insan işe motosikletiyle gitti. 1989-1991 yılları arasında Minnesota'da reklam olsun diye tişörtlerin üzerine yazılan "Work to Ride, Ride to Work!" (Motosiklete binmek için işe git, işe gitmek için motora bin!), zamanla tüm dünya motorcularını bir araya getiren bir slogan oldu. İlk 22 Haziran 1992'de düzenlenen "Motosikletle İşe Gitme Günü" ülkemizde de bir kaç yıldır OMM (One More Mile) öncülüğünde düzenleniyor. Bu özel gün için dünyanın her yerindeki motosiklet kulüpleri çeşitli etkinlikler düzenleyerek toplu halde ana güzergâhlar üzerinde kendilerini gösteriyor. Bu etkinliklerin ortak amacı, motosikletle ilgili farkındalığı artırmak; kamuya ve politikacılara her türlü meslek grubundan çok sayıda motosikletli olduğunu, büyükşehirlerde motosikletlilerin trafik ve park sorununu azaltabileceğini, motosikletin eğlenceden öte bir ulaşım aracı olduğunu, sosyal anlamda bir iyimserlik sembolü olduğunu göstermek.



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

2016'ya sayılı günler kala, Solvency II bazı sigortacılar için harika, bazıları içinse kabus gibi bir ortam sunuyor.

Bu süreci kendi modelleriyle geçen ve faaliyet gösterdikleri ülkelerin reytingi yüksek olan sigorta şirketleri çok rahat... Risk yönetimi uzmanlarını ve danışmanları da kazançlı günler bekliyor...

Son raunt...

Solvency II için artık sayılı günler kaldı. 2012 yılından beri sigortacıların ajandalarını meşgul eden düzenlemede artık son adımlar atılıyor. Avrupalı sigortacıların yıl sonuna kadar alabilecekleri çok bir aksiyon kalmadığını söyleyebiliriz.

Solvency II sürecini kendi modelleriyle geçecek olan sigortacılar için ortam harika. Sermaye yeterliliklerini hesaplayacakları ve tamamen kendi şirketlerinin risk algısını ve iştahını yansıtan modellemeleri için çok yoğun çalıştılar ve düzenleyici kurumlarından gerekli onayları aldılar. 2016 yılından önce modellerine göre sermaye yeterliliklerini hesapladılar. Bu hesaplama yönetim kurulları tarafından onaylandı ve Solvency ile ilgili risklerinin değerlendirildiği raporları (ORSA) düzenleyici kurumlara iletili. Elde ettikleri sermaye yeterliliklerine göre ya belirlenen limitin üzerinde kaldıkları için rahat bir nefes aldılar veya sermaye ihtiyaçlarını azaltmak için reasürans veya diğer risk transfer metodlarını uygulayabilecekleri iş ortakları aramaya erkenden koyuldular.

Şirket profilleri

Kendi modellemelerini (internal model) kullanabilen şirketler, 2016 yılının gelmesini dört gözle bekliyor. Çünkü piyasada önceki yıllardan gelen birçok riski Solvency II düzenlemesi gereği taşımayacak ve çok uygun koşullara devretmek zorunda kalacak birçok başka kurum müşterileri olacak.

Kendi modellemesini belirli nedenlerden dolayı geliştiremeyen (ölçek, beşeri veya teknolojik kaynak vb) şirketlerse "standart model" kullanmak zorunda kalacaklar. Ancak burada bahsettiğimiz standart modelin yaklaşım olarak bir önceki sermaye yeterlilik hesabı olan Solvency I'den pek farkı yok. Dolayısıyla elde edilen değerler hep en konservatif, dolayısıyla yüksek değerler. Solvency II'in ruhunu yansıtan ve şirketin resmini çizen değerlendirmeler ne yazık ki standart modelde yer alamıyor.

Standart model hesaplamaları sonucunda sermaye yeterliliği kanuni sınırın üstünde kalan şirketleri zor günler bekliyor. Çünkü piyasada görece rekabet üstünlüklerini kaybetmiş olacak ve internal model kullanan birçok şirketten geri kalacaklar.

Standart model hesaplamaları sonucunda sermaye yeterlilik limitinin altında





Piyasa liderinin değişmesi, büyük bir iflasın yaşanması, rekabetin sağlıklı yürütülebilmesini engelleyici bir satın alma veya birleşme işleminin yaşanması an meselesi...

kalan şirketlerin önünde iki seçenek olacak. Bunlardan biri sahip oldukları riske göre yeterli sermayeye sahip olabilmek için risklerinin bir kısmını belli bir bedel karşılığında başka bir sigorta veya reasürans şirketine devretmek veya hissedarlarına sermaye artırım çağrıları yapmak. Eğer hissedarlar bu çağrıya cevap vermeyi kişisel çıkarlarına uygun bulmazsa hisselerini devretmenin yollarını arayacaklar.

Ancak burada sigortacıları zorlayacak başka bir değişken söz konusu: Ülke reytingi. Faaliyette bulunduğunuz ülkenin reytingi sizin faaliyetlerinizi ne şekilde etkiliyorsa risk transferi sürecine girdiğiniz şirketin faaliyet gösterdiği ülkenin reytingi de sizi benzer derecede ilgilendirecek. Dolayısıyla daha ucuz transfer olanağı sağlayan bazı ülkeler tercih edilemeyecek. Ülke reytinginin düşük olması yüksek risk ve dolayısıyla yüksek karşılığı beraberinde getirecek.

En avantajlı model reasürans

Kendi modellemeleri sonucunda belirlenen sermaye yeterlilik limitini yakalayamayan şirketlerin sermaye yeterlilik gereksinimlerini azaltmak için farklı seçenekleri olabileceğinden bahsettik. Bu seçeneklerin başında kendilerini sigorta ettirmeleri yani reasürans geliyor. Reasürans ile sermaye yeterlilikleri ölçüsünde riski ve dolayısıyla primi bilançolarında

taşıyarak, bunu aşan riski ve bu transferin bedelini reasürörlere devredecekler.

Sigorta şirketleri bu transfer işleminin sonrasında Solvency II kapsamında daha iyi bir risk yapısına sahip olurken, reasüras şirketleri de prim transferiyle piyasada varlıklarını artıracak. Genel resme baktığımızda süreçten en çok faydalanan tarafın reasürans şirketleri olduğunu söyleyebiliriz. Her şeyden önce risk yönetimi konusunda zaten bünyelerinde birçok uzman barındırıyorlardı ve bu şekilde sektörü eğitim ve yeni uygulamalarla rahatlıkla şekillendiriyorlardı. Artık bu içsel kaynağın dış müşterilere de sunulabileceği ve şirketin kasasına para sokacak uygulamalar geliştirilebileceği bir döneme gireceğiz. Eğitimli insan kaynağı her yerde olduğu gibi burada da çok önemli ve şirketlerin kaderini belirleyecek.

Solvency II'nin yarattığı iş kolları

Her ne kadar daha önce de piyasada olsalar da bazı iş kolları Solvency II ile birlikte altın bir çağ yaşamaya başladı. En azından bir kısmı yaşayacak. Bu şanslı zümrede öncelik risk profesyonellerinin...

Solvency II ile birlikte etkin risk yönetimi, etkin sermaye yönetimi anlamına da geliyor. En değerli varlık olan sermayeyi en etkin kullanacak olan şirketler, 21'inci yüzyılda sigorta sektörünün yeni patronları olacak. Bu özelliğin verdiği çarpan etkisiyle büyüyen şirketler, büyüdükçe daha iyi ve daha çok risk alabiliyor hale gelecek.

2016 yılından itibaren yıldızı parlayacak diğer bir zümre ise danışmanlar. Her alanda olduğu gibi Solvency II sürecinde de kötü yönetimin getirdiği hazırlıksız yakalanma durumları sıklıkla yaşandı ve yaşanacak. Günlük hayatın koşturmacası içerisinde 2016 yılında yürürlüğe olan bir düzenlemeyi es geçen yöneticiler için köprüden önceki son çıkış veya tabiri caizse denize düştüklerinde sarılacakları yılan, danışmanlar olacak.

Bütçelerini sarsacak ödemelerle bütçelerinin 2016 yılında düzenlemeler dolayısıyla sarsılmamasını amaçlayan bu tür şirketleri gerçekten zor günler bekliyor. 2016 yılında olası bir satın alma veya birleşmenin tarafı olup maddi bağımsızlıklarını kaybedebilecekleri acımasız bir döneme de giriyoruz aynı zamanda. Bu öngörü bize Solvency II'nin birleşme ve satın almaları arttıracağını bir kere daha gösteriyor.

Görünür hesaplamaların arka planındaki bilgi işlem ve kaliteli işgücünü şirket bünyesinde tutmak ve başka şirketler tarafından transfer edilmesini önlemek için var güçleriyle çalışacak olan insan kaynakları departmanları da önemi artacak diğer iş birimleri olacak.

2016'ya sayılı günler kala, yeni yılda piyasa liderinin değişmesi, büyük bir iflasın yaşanması, rekabetin sağlıklı yürütülebilmesini engelleyici bir satın alma veya birleşme işleminin yaşanması an meselesi. Piyasasında çok sayıda yabancı oyuncu olan Türkiye'de ise biz sigortacılar gelişmeleri yakından takip ediyor ve olası etkilerini analiz ediyor olacağız.

Doğrudan tazmin gelecek her şirket kendi hasarını ödeyecek

Anadolu Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortalarıyla ilgili yeni bir ürün hazırladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, dijital sigortacılığa büyük önem verdiklerini, bu kanalda da acentelerle birlikte büyüyeceklerini söylüyor...

Anadolu Sigorta, Türkiye’de faaliyet gösteren ilk 10 şirket arasında tek yerli olanı. 2015’te

90’inci kuruluş yılını kutlayan şirket, Türkiye’nin 5 bin noktasında sigortalılarına hizmet veriyor. Anadolu Sigorta bir yandan 90 yaşını kutlarken bir yandan da müşterilerinin ihtiyaçlarına göre yeni ürünler çıkarıyor. Sigortacılık faaliyetlerinin yanı sıra sosyal sorumluluk projeleri de aralıksız devam ediyor.

Anadolu Sigorta’nın 2010 yılında başlattığı “Bir Usta Bin Usta” projesi kapsamındaki 2015 yılı etkinlikleri, tarihi 17’nci yüzyıla kadar uzanan Bartın ve yöresine ait “Tel Kırma İşlemeciliği” kursuyla başladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, kursların başlamasıyla ilgili düzenlenen etkinlikte gazetecilerin sorularını yanıtladı...

Sektördeki yenilikleri nasıl buluyorsunuz?

Bilindiği gibi sektör zorunlu sigortalarla büyüyor. Bu alanda da birçok yenilik oluyor. Bizler zorunlu olan trafik sigortasında ödeme şeklini değiştirmek istiyoruz. Artık tüm şirketler kendi hasarını kendi ödesin istiyoruz. Bu da “doğrudan



Musa Ülken

tazmin” sisteminden (DTS) geçiyor. En azından ilk 10 şirket olarak bu uygulamanın yürüyeceğini düşünüyoruz. DTS sigortacılığın gelişimi açısından çok önemli. 17 milyon sigortalı artık bir hasar olduğunda kendi şirketine gidebilecek. Hizmet kalitesi artacak. Pazar büyüyecek.

Trafik sigortasındaki son düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de 17 milyon sigortalı araç bulunuyor. Düzenlemenin sigorta sektörünün gelişimi, kaliteli hizmet alınması ve şirkete olan bağlılık adına önemli olduğunu düşünüyoruz. Bugün trafik sigortası zorunlu ama hizmette standart olmadığını söyleyebiliriz. Hizmette bir standart olmayınca aynı primin ödenmesi de adaletsizlik. Burada aslında bir seçenek sağlanıyor. İyi, kaliteli hizmet isteyen için bir tercih sunuluyor. Bu yüzden “serbest fiyat” uygulamasını biz de istedik. “Doğrudan tazmin”in destekçisiyiz. Bizim gibi piyasada payı yüksek olan birkaç şirket daha hep beraber işin içine girerek, emin olamayan diğer şirketlerin de aramıza katılacağını düşünüyorum. Girmek istemeyen şirket olursa ikili bir uygulama ortaya çıkar; bu da olayı daha karmaşık hale getirir.

Sizce trafik sigortası kaskonun önüne geçer mi?

Evet, zorunlu trafik sigortası zamanla kaskonun önüne geçecektir. Kasko önümüzdeki yıllarda zorunlu sigortanın bir eki gibi olacak. Gidişat onu gösteriyor. Bu da olumlu bir fotoğraf.

BİR USTA BİN USTA, 6. YILINDA 600 USTAYA DOĞRU...

Anadolu Sigorta’nın “Bir Usta Bin Usta” projesi kapsamındaki 2015 yılı etkinlikleri, tarihi 17’nci yüzyıla kadar uzanan Bartın ve yöresine ait “Tel Kırma İşlemeciliği” kursuyla başladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, “Projeye başladığımız 2010 yılından bu yana 25 mesleki eğitim düzenledik ve öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlarımızdan esnaflarımıza kadar çeşitli meslek gruplarından, 296’sı kadın, 179’u erkek olmak üzere 475 usta adayına eğitim verdik. ‘Kaybetmek Yok’ ilkemiz kapsamında Anadolu’nun yüzlerce yıllık kültürel ve ekonomik zenginliğini geleceğe taşıyacak ustaları yetiştirmenin gururunu yaşıyoruz” dedi. Anadolu Sigorta, Bartın’ın yanı sıra bu yıl dört kentte daha mesleki kurslar düzenliyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında Ardahan’da “Damal Bebek Yapımı”, Aydın Söke’de “Körüklü Çizme Yapımı”, İstanbul’da “Kukla Yapımı” ve Zonguldak Devrek’te “Baston Yapımı” kursları hayata geçiriliyor. Beş bölgede ortalama üçer ay sürecek kurslar boyunca 100’e yakın kursiyerin meslekleri geleceğe taşıyan ustalara dönüşmesi hedefleniyor.

Yeni dönem fiyat artışını da beraberinde getirecek mi?

Orijinal-eşdeğer parça, kaza sonrası aracın uğrayacağı değer kaybı, destekten yoksun kalma gibi teminatlar doğal olarak sigorta şirketine ek yükler getirecektir. Örneğin kaza sonrası aracın uğradığı değer kaybını ele alalım. Daha önce genel şartlar içerisinde bu hak vardı ama açık yazılmadığı için çok az talep geliyordu. Yeni düzenlemeyle bu hasarın nasıl hesaplanacağı ve

ödeneyeceği açıkça ortaya konuyor. Dolayısıyla bu primi artıracak unsurlardan biri. Bir diğer önemli başlık da orijinal-eşdeğer parça tanımları. “Yenisı” yerine “orijinal parça” ifadesi getirildi. Kazada öncelikle orijinal parça, orijinal parçanın bulunmaması durumunda eşdeğer parça sağlanacak. Tüm bunlar maliyetleri artırıcı unsurlar. Ayrıca sigortalı, primini ödeyeceği şirketten zorunlu trafik sigortası hizmet alacağı için bunun





kalitesini sorgulayabilecek. Bu açıdan baktığımızda hizmet kalitesi yükseldiğinde bu da bir bedeldir ve haliyle primi artıracaktır.

Trafik sigortasında çapraz satış oranı nasıl?

Çok yüksek değil. Fiyata dayalı bir ürün; insanlar hangi şirket ucuzsa ona sigorta yaptırıyor. İşin içine hizmet kalitesi girdiğinde, bu branşın sigortacılıkta asıl o zaman lokomotif olacağını düşünüyorum.

Yeni uygulamalar kârsızlığı önler mi?

Trafik sigortasında ödenen tazminatın yüzde 80'i bedeni zararlardan kaynaklanıyor. Geriye yüzde 20'lik bölüm kalıyor. Onun da 5 bin lira ve üzeri dışında kalan hasarını konuşuyoruz. Dolayısıyla kâr/zarar açısından etki alanı çok büyük olmayacaktır. Aslında maddi hasarda fazla olan frekansı ortadan kaldırmak gerekiyor.

Dijital sigortacılığa yatırım yapıyor musunuz?

Bundan kaçış yok. Mevcut ürünlerimizi dijital sigortacılığa

"Mevcut ürünlerimizi dijital sigortacılığa uygun hale getirmeye çalışıyoruz. Acentelerimizi de bu yönde hazırlıyoruz."

uygun hale getirmeye çalışıyoruz. Acentelerimizi de bu yönde hazırlıyoruz. Bu tarafta da acentelerimizle birlikte büyüyeceğiz. Bu alanda ilk uygulamayı yapan şirketiz. Kaza tutanağını bile internette doldurabiliyor müşterilerimiz.

İşyerlerinin sigortalı olma oranı nasıl?

Büyük sanayi kuruluşlarının hepsi sigortalı. Bu tür büyük şirketler her türlü sigortalarını yaptırıyor. Ben asıl KOBİ'leri sigortaya alıştırmalıyız. Ekonominin büyük bir bölümünü KOBİ türü şirketler oluşturuyor ve bu alanda gidecek çok yolumuz var.

Madencilere zorunlu sigorta



sektörü nasıl etkiler?

Madencilere zorunlu sigorta faydalı ama üzerinde çalışılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu haliyle bile başlaması sektör için faydalı olmuştur.

Tamamlayıcı sağlık sigortasında neden yoksunuz?

Bu ürün de sektör için önemli. Tamamlayıcı sağlıkta yasal altyapı henüz tam olarak hazır değil. Bu alanda ürün hazırlamak için özel hastanelerle sosyal güvenlik sistemi arasındaki anlaşmaları bilmemiz gerekiyor. Sosyal Güvenlik Kurumu hangi hastanede hangi hastalıkta neleri karşılıyor neleri karşılamıyor, bunların açık olması lazım. Ayrıca tamamlayıcı sağlık adı altındaki ürünlerin ucuz olması da gerekiyor. Şu anda pahalı olduğunu düşünüyoruz. Ancak sonuçta sigorta şirketlerinin bu alana girerek devletin üstündeki yükü alması gerekiyor. Biz de Anadolu Sigorta olarak tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü hazırladık.

DASK'ta hala etkin misiniz?

Anadolu Sigorta bu alanda en çok poliçe satan şirket konumunda. DASK'ta kamu ciddi şekilde çalışıyor ama bir depremde DASK'lı olmayan da sahiplenilince ters tepiyor.

ARKAS SİGORTA
Özlen Çetinel



ACENTE OLARAK
BÜYÜMEMİZ, SOMPO
JAPAN SİGORTA İLE
DAHA KOLAY.



CENK SİGORTA
ACENTELİĞİ
Cenk Börühan

SOMPO JAPAN
SİGORTA, HASAR
YÖNETİMİNDE
ACENTİYİ
RAHATLATIYOR.



HOŞBEN SİGORTA
Hasan Hoşben

TEKLİF ALMA
VE TEKLİF SUNMADA
ÇOK HIZLI.



DOĞCAN SİGORTA
Mete Can Evirgen

SOMPO JAPAN
SİGORTA, ACENTESİNE
REKABET EDEBİLECEĞİ BİR
ORTAM SAĞLIYOR.

HOŞVER SİGORTA
Erdal Yaşar Hoşver



SOMPO JAPAN
SİGORTA YETKİLİLERİ
BİR TELEFON
UZAĞIMIZDA.

KIRAÇ
SİGORTA
Mehmet Ali Kırac



SÜRAT VE ESNEKLİK
KABİLİYETİNE
SAHİP.

SOMPO JAPAN
SİGORTA

Sompo Japan Sigorta olarak deneyimlerimiz, hızımız, rekabetçi çözüm önerilerimiz ve cazip tekliflerimizle acentelerimizin yüzünü güldürmeye devam ediyoruz.

Zorunlu trafik sigortasıyla ilgili tüm bildiklerinizi UNUTUN

Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik sigortasına ilişkin genel şartları yeniden düzenledi. Maddi zararlar, sağlık giderleri, sürekli sakatlık ve ölüm teminatları için standart getirildi. Parça değişiminde de başta aracın yaşı olmak üzere birçok yeni kriter söz konusu...



Karayolları
Motorlu Araçlar
Zorunlu Mali
Sorumluluk
Sigortası Genel
Şartları, Resmi Gazete'de
yayınlanarak yürürlüğe girdi.

Düzenlemeye göre sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında üçüncü şahısların ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, sigortalıya

düşen hukuki sorumluluk çerçevesinde genel şartlarda içeriği belirlenmiş tazminatlara ilişkin talepleri, kaza tarihi itibarıyla geçerli zorunlu sigorta limitleri dahilinde karşılayacak. Sigortanın kapsamı, üçüncü

şahısların, sigortalının Karayolları Trafik Kanunu çerçevesinde sorumluluk riski kapsamında isteyebilecekleri tazminat talepleriyle sınırlı olacak.

Teminat türlerine standart getirildi

Genel şartlar kapsamında sigorta teminat türleri “maddi zararlar teminatı”, “sağlık giderleri teminatı”, “sürekli sakatlık teminatı” ve “destekten yoksun kalma (ölüm) teminatı” olarak belirlendi.

“Maddi zararlar teminatı”, hak sahibinin bu genel şartta tanımlanan ve zarar gören araçta meydana gelen değer kaybı dahil doğrudan malları üzerindeki azalma olarak tanımlandı. “Sağlık giderleri teminatı”, üçüncü kişinin trafik kazası dolayısıyla beden en eski haline dönmesini teminen protez organ bedelleri de dahil olmak üzere yapılan tüm tedavi giderlerini içeren teminat olarak nitelendi.

Kaza nedeniyle mağdurun tedavisine başlanmasından itibaren mağdurun sürekli sakatlık raporu alana kadar tedavi süresince ortaya çıkan bakıcı giderleri, tedaviyle ilgili diğer giderler ile trafik kazası nedeniyle çalışma gücünün kısmen veya tamamen azalmasına bağlı giderler sağlık gideri teminatı kapsamında olacak. Sağlık giderleri teminatı Sosyal Güvenlik Kurumu’nun (SGK) sorumluluğunda olacak ve ilgili teminat dolayısıyla sigorta şirketinin ve güvence hesabının sorumluluğu, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu’nun 98’inci maddesi hükmü gereğince sona erecek.

“Sürekli sakatlık teminatı”, üçüncü kişinin sürekli sakatlığı dolayısıyla ileride ekonomik olarak uğrayacağı maddi zararları karşılamak üzere, genel şartlardaki esaslara göre belirlenecek teminat olarak tanımlandı. Kaza nedeniyle mağdurun sürekli sakatlık oranının raporla belirlenmesinden sonra ortaya çıkan bakıcı giderleri, bu teminat limitleriyle sınırlı

olmak koşuluyla sürekli sakatlık teminatı kapsamında değerlendirilecek.

“Destekten yoksun kalma (ölüm) teminatı”, üçüncü kişinin ölümü dolayısıyla ölenin desteğinden yoksun kalanların destek zararlarını karşılamak üzere genel şartın ekinde yer alan esaslara göre belirlenecek tazminat olarak tanımlanırken, söz konusu tazminat miktarının tespitinde ölen kişi esas alınacak.

Yeni gitti “orijinal” geldi

Genel şartlarda “eşdeğer parça”, “orijinal parça” tanımları da yapıldı. Hasar halinde, hasar gören parça, onarımı mümkün değilse veya eşdeğer parça veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parçayla değişimine imkan yoksa orijinaliyle değiştirilecek.

Kaza tarihine göre model yılından itibaren 3 yılı geçmeyen motorlu

MAĞDUR OLMAK İSTEMİYORSANIZ BUNLARA DİKKAT EDİN

H. Necmi Üze



Düzenlemede öncelikle sigorta şirketlerinin trafik kazası sonucu hayatını kaybedenlerin yakınlarına ödeyecekleri vefat tazminatının hesaplanması belli standartlara tabi oldu ve hesaplamanın nasıl yapılacağına şartları açıklandı. Bundan böyle ödenecek tazminat her koşulda aynı olacak. Ayrıca kusurlu sürücünün vefatı halinde yakınları sigorta şirketinden tazminat talep edemeyecek. Vefat tazminatının hesaplamasına standart gelmesi sayesinde mahkeme yoluna başvurulmasına gerek kalmayacak. Ödenecek tazminatlar, Hazine Müsteşarlığı’nın hazırladığı tabloya göre hesaplanacak. Özser Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı H.

Necmi Üze, meydana gelen bir kazada zararın önlenmesi veya azaltılması amacıyla, sigorta ettirenin yapacağı makul ve zorunlu masrafların teminat limitleri dahilinde sigortacı tarafından karşılanmasının tüketicinin yararına bir değişiklik olduğuna ve bu doğrultuda konuya getirilen standartların birçok tartışmayı ortadan kaldırması bakımından oldukça önemli olduğuna dikkat çekiyor.

➔ Bir diğer önemli değişiklik de hasarlı araçların onarımında eşdeğer yedek parça kullanılabilecek. Artık hasarlı araçların onarımında sigorta şirketleri, eşdeğer yedek parça kullanabilecek. Hasar halinde parçanın onarımı yapılamıyorsa veya o parçanın eşdeğeri de yoksa orijinal parça kullanılabilecek. Kısmi onarımlarda yedek parçaları sigorta şirketi tedarik edebilecek ve sigortalı, aracını istediği serviste tamir ettirebilecek. Bu sayede trafik sigortasındaki fiyat dalgalanmalarının da önüne geçebileceğini düşünen Üze, değişikliklerin dolaylı yoldan sektöre olumlu etki edeceğine inanıyor.

➔ Alkol ya da uyuşturucu madde kullanımı durumunda tazminat ödenmeyecek! Yeni düzenleme kapsamında, yasal sınırın üzerinde alkollü araç kullanılması ve alkollü olarak kazaya karışılması halinde, trafik sigortasından tazminat ödenmeyecek. Bu gibi durumlarda karşı tarafa verilen zarar, sigortalıdan hukuk yoluyla talep edilecek. Uyuşturucu madde kullanımı durumunda oluşan kazalar da sigorta kapsamına girmeyecek.

➔ Sigortacı ve sigortalı sorumluluğu eşit paylaşacak... H. Necmi Üze, düzenleme kapsamında sigortalının sorumluluğunu gerektirecek bir olayı, haberdar olduğu andan itibaren 10 gün içinde sigortacıya ihbar etmesi ya da kendisine yöneltilen istemi hızlı bir şekilde sigortacıya bildirmesi gerektiğinin altını çiziyor. Bunun akabinde sigortacı da hak sahibinin kaza veya zararın tespit edilebilmesi için gerekli tüm belgeleri sigortalının merkez veya şubelerinden birine iletmediği tarihten itibaren 8 iş günü içinde tazminatın ödenmesi için gerekli işlemleri yapmak durumunda. Üze’ye göre bu durum, sorumluluğun eşit paylaşımı açısından önem teşkil ediyor.

araçlarda hasar gören parça, onarımı mümkün değilse öncelikle orijinaliyle, orijinal parçanın bulunmaması durumunda eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parçayla değiştirilecek. Ancak model yılından itibaren 3 yılı geçmeyen motorlu araçta hasar gören parçanın orijinal olmadığı durumda eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parçayla değişim yapılacaktır. Bu uygulama sonucu araçta bir kıymet artışı meydana gelse dahi bu fark tazminat miktarından indirilemeyecek. Onarım masraflarının zarar gören aracın rizikonun gerçekleştiği tarihteki değerini aşması ve aynı zamanda eksper raporuyla aracın onarım kabul etmez bir hale geldiğinin tespit edilmesi durumunda, araç tam hasara uğramış sayılacaktır. Bu durumda, aracın ilgili mevzuat doğrultusunda hurdaya ayrıldığına dair hurda tescil belgesi sigortacıya ibraz edilmeden tazminat ödenmeyecektir.

Acenteler vefat tazminatı düzenlemesinden memnun

Özser Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı H. Necmi Üze, 1 Haziran'dan itibaren uygulamaya giren trafik sigortasına ilişkin şartların neredeyse baştan aşağı değiştiğine ve artık yeni bir dönemin başladığına dikkat çekiyor. Başta sürücüler olmak üzere milyonlarca insanı yakından ilgilendiren trafik sigortasında ödenecek maddi hasardan vefat tazminatının hesaplanmasına kadar sigortanın tüm şartlarının tepeden turnağa değiştirildiğini, adeta yeniden yazıldığını vurgulayan Üze, şu



değerlendirmeyi yapıyor: "Son yıllarda ölümlü trafik kazalarında vefat tazminatı konusunda farklı mahkemelerden farklı sonuçlar çıkabiliyordu. Keza sigorta şirketleri de verilen farklı kararlar neticesinde ciddi zarar eder hale gelmişti. Bir süredir yaşanan bu olumsuzluklar, trafik sigortasında yeni bir yasal düzenleme ihtiyacını doğurdu. Nitekim düzenleme yapıldı. Yeni

düzenlemeyle vefat tazminatının nasıl ödeneceğinin şartları belirlendi, hesaplamanın nasıl yapılacağı açıkça ifade edildi. Bundan böyle sürücünün kusurlu olduğu durumlarda, yakınları sigortadan vefat tazminatı talep edemeyecek. Vefat tazminatı toplu olarak ödenecek. Yapılan bu düzenlemelerden acenteler olarak son derece memnun olduğumuzu ifade etmek isterim."



YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

+

10 yıl boyunca

1.000 TL

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği



Ankara Barosu'ndan Hazine'ye trafik şoku!

Ankara Barosu, Hazine Müsteşarlığı'nın Trafik Sigortası Genel Şartları'nı yeniden belirlerken kendisini bilirkişi ve yargıç yerine koyduğunu öne sürerek birçok önemli madde için iptal davası açtı...

Uzunca bir süredir Hazine Müsteşarlığı'nda bekletildikten sonra 14 Mayıs 2015 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren Trafik Sigortası Genel Şartları'nın bazı maddeleri sigorta sektöründe de hayal kırıklığına yol açmıştı. Sigorta şirketlerinin yapamadığını Ankara Barosu yaptı ve neredeyse tüm esaslı maddelerin iptali istemiyle Danıştay'a başvurdu. Ankara Barosu'nun dava dilekçesinde, Hazine Müsteşarlığı'nın kendisini bilirkişi ve yargıç yerine koyduğu; yapmış olduğu düzenlemelerin anayasaya, Trafik Kanunu'na, Sigortacılık Kanunu'na, Türk Ticaret Kanunu'na, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'a, Avukatlık Kanunu'na aykırılık oluşturduğu belirtiliyor.

Dilekçenin amaç maddesinden tazminatın ödenmesine ilişkin maddelerin neredeyse tamamının iptali talep ediliyor. İptali istenen önemli maddeler özetle şunlar:

- ➔ 2918 sayılı kanunun teminat dışı halleri belirleyen 92'nci maddesinde yer almayıp genel şartlarda yer verilen teminat dışı hallerin tamamı,
- ➔ Sigortalının sigorta şirketinin göstereceği avukata vekalet vermesini zorunlu kılan madde,
- ➔ Değer kaybı hesaplamasına



ilişkin hükümler,

- ➔ Destekten yoksun kalma hesaplamasına ilişkin hükümler,
 - ➔ Sürekli sakatlık tazminatının hesaplanmasına ilişkin hükümler,
 - ➔ 8 günlük sürenin sigortacının haklı olarak itirazı halinde uzamasına ilişkin hüküm,
 - ➔ Trafik kurallarının ihlali halinde sigortalıya rücu edilmesi,
 - ➔ Mevzuatta müsaade edilen sınırın üzerindeki alkollü araç kullanımı esnasında meydana gelen zararlarda tazminatın ödenip sigortalıya rücu edilmesi,
 - ➔ Protez giderlerinin tedavi teminatı kapsamında SGK tarafından ödenmesi.
- Biz yorumsuz olarak durumu aktarsak da Barolar Birliği'nin bazı maddelerde haklı bazı maddelerde ise haksız olduğunu söylemek mümkün. Keşke Hazine Müsteşarlığı,

torba kanunla yurtdışındaki Lloyds'u Türkiye'ye sokmak için harcadığı enerjinin yüzde birini dava dilekçesinde belirtilen ancak sonradan vazgeçilen tek cümlelik yetki maddesiyle alsaydı da haklı olduğu maddelerde kuvvetli olsaydı. Kısacası "Ben istedim mi olur" mantığıyla sektör yetkililerine sorulmadan getirilen uygulamalar hukukun geçerli olduğu ülkelerde doğal olarak bu tür sonuçlara yol açıyor.





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



“Sektör yeniden reel büyüme trendine döndü”

Sigorta Haftası, 25-31 Mayıs tarihleri arasında çeşitli etkinliklerle kutlandı. “Sigortacılık Sektöründe Yeni Gelişmeler” başlıklı sempozyumda sektördeki güncel gelişmeler, sorunlar ve çözüm önerileri masaya yatırıldı...

Bu yıl Sigorta Haftası'nın en önemli etkinliği, 25 Mayıs Pazartesi günü Limak Eurasia Hotel'de düzenlenen IV. Ulusal Sigorta Sempozyumu oldu. Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) katkılarıyla Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından düzenlenen bu önemli etkinlikte, zorunlu sigortalara ilişkin yeni düzenlemeler, takip süreci, sorunlar ve çözüm önerileri ile



yıllık gelir sigortalarındaki yeni dönem ve düzenlemeler sigorta şirketi, acente, eksper ve aktüer perspektifiyle değerlendirildi. “Sigortacılık Sektöründe Yeni Gelişmeler” başlıklı sempozyumun açılış konuşmalarını Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç, TOBB Başkan Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar ile Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger yaptı.

2014'teki yavaşlama yerini çıkışa bıraktı

Dr. Ahmet Genç, başta SEGEM olmak üzere Sigorta Haftası için çeşitli etkinlikler düzenleyen tüm kuruluşları tebrik ederek sempozyumun açılışını yaptı.

Genç, “2014-2018 dönemlerini kapsayan stratejik plan kapsamında sektörün büyümesini harekete geçirmek, sigorta bilincini ve finansal bilinci artırmak amacıyla çalışmalarımız devam ediyor. Son 10 yılda sigortacılık sektöründe güven tesis etmek ve kurumsal altyapıyı geliştirmek anlamında önemli adımlar attık. Bu kapsamda yasal altyapıyı yeniden düzenledik ve uluslararası standartlara uygun hale getirdik” dedi. Sigorta sektöründeki prim artış trendinin korunduğunu, 2014'teki yavaşlamanın ardından yeniden yönün yukarı döndüğünü söyleyen Genç, 2015'in ilk 3 ayında yüzde 13 nominal büyümeyle reel artış kaydedildiğini vurguladı. 2009 sonrasında hissedilen kârsızlık sorununun



SİGORTA HAFTASI KUTLU OLSUN

25-31 Mayıs 2015

TRAFİK POLİÇESİ YAPTIRIN RISK ALMAYIN

TRAFİĞE KAYITLI 18.8 MİLYON ARAÇ
15.1 MİLYONLUĞUNA POLİÇESİNE SAHİP
ÜLKEMİZDEKİ ARAÇLARIN %80'i KORUMAMIZ ALTINDA

5 milyon araç kaza riskine karşı kasko poliçesi ile güvence altına alındı

KASKO YAPTIRIN ARAÇINIZI GÜVENCE ALTINA ALIN

FERDİ KAZA SİGORTASI YAPTIRIN RISK ALMAYIN

2014 yılındaki ferdî kaza hasarları için 116.5 milyon TL tazminat ödendi.

7 MİLYON EV SAHİBİ DEPREMDEN ENDİŞE ETMİYOR

2014 SONUNDA 17.7 MİLYON KONUTUN 6.8 MİLYONLUĞUNA DEPREM RİSKİNE KARŞI SİGORTALI

DASK YAPTIRIN DEPREME KARŞI GÜVENCE SAĞLAYIN

Son 5 yılda meydana gelen 194 deprem için DASK tarafından 140 MİLYON TL hasar ödendi

2014 YILINDA 2.4 MİLYON KİŞİ ÖZEL SAĞLIK HİZMETİNDEN YARARLANDI

Sağlık branşında son 5 yılda yazılan primin %73.5'i hasar olarak ödendi



da 2013 yılında sona erdiğini belirten Genç, teknik zarar üreten branşlar üzerindeki analiz çalışmalarının gelecek dönemde ortaya daha iyi bir tablo çıkarılması için gerekli olduğunu sözlerine ekledi.

Acentelik sözleşmeleri revize edildi

Soma ve Ermenek'te yaşanan facialara değinerek konuşmasına başlayan TOBB Başkan Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar ise "Milletçe bu acıların sarılması için elimizden gelen çabayı gösterdik. Diğer yandan, facialar yaşandıktan sonra yapılan yardımlar acılarımızı bir nebze olsun azalttı. Ancak önemli olan acılar yaşanmadan önce gerekli tedbirleri

RAKAMLARLA SİGORTA SEKTÖRÜ

Türkiye Sigorta Birliği, Sigorta Haftası dolayısıyla sigorta sektörünün mevcut durumu hakkında bilgi veren bir infografik hazırladı. Infografikte özetle şu bilgiler yer alıyor:

- ➔ 2014 yılında her 100 araçtan 80'i sigortalı oldu. Şu anda trafiğe kayıtlı 18.8 milyon aracın 15.1 milyonunun sigorta poliçesi bulunuyor.
- ➔ 5 milyon araç kaza riskine karşı kasko poliçesiyle güvence altına alındı.
- ➔ 2014 yılında ferdi kaza hasarları için 116,5 milyon TL tazminat ödendi.
- ➔ 2014 sonu itibarıyla 17.7 milyon konutun 6.8 milyonu deprem riskine karşı sigortalı. Bir başka deyişle yaklaşık 7 milyon ev sahibi kendini DASK ile güvende hissediyor, depremden endişe etmiyor.
- ➔ Zorunlu deprem sigortası sayesinde deprem hasarları güvence altına alındı. Son 5 yıl içerisinde meydana gelen 194 deprem için DASK tarafından 140 milyon TL hasar ödemesi yapıldı.
- ➔ 2014 yılında 2.4 milyon kişi özel sağlık hizmetinden yararlandı.
- ➔ Son 5 yıl içerisinde sağlık branşında yazılan prim 11.1 milyar, ödenen hasar ise 8.1 milyar TL oldu. Yazılan primin yüzde 73.5'i hasar olarak geri ödendi.
- ➔ 5.9 milyon konut ve işyeri yangın riskine karşı güvence altına alındı.
- ➔ BES katılımcı sayısı 2014 yılında yüzde 21.9 artışla 5 milyonu geçti.
- ➔ Katılımcıların fon tutarı 34.6 milyar TL olarak gerçekleşti. Devlet katkısı fon tutarı ise 3 milyar TL oldu.

almak. Bu kapsamda, haziran ayı sonunda başlayacak olan 'Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası'nın önemli bir kazanım olduğuna inanıyoruz" dedi. Sigortacılık sisteminin en önemli unsurlarından birinin taraflar arasındaki güven duygusu olduğuna dikkat çeken Yorgancılar, TOBB olarak uluslararası faaliyette bulunan önemli bir firmayla çalışma yaparak acentelik sözleşmelerinin Sigorta Acenteleri Yönetmeliği kapsamında revize edildiğini de hatırlattı.



2013'ün parlak sonuçları ve kurlar etkili oldu

TSB Başkanı Ramazan Ülger ise sempozyumdaki konuşmasında sektörel verilere ve sigorta sektörünün gündemindeki önemli konulara değindi. Ülger, "Sektörümüzün prim üretimi, 2000 yılından bu yana kriz dönemleri hariç reel

olarak hep büyüdü. Bir önceki yıllara kıyasladığımızda 2014'te nominal olarak yüzde 7 büyümeye kaydettik. Ancak bu oranın reel anlamda binde 1'lik bir küçülmeyle denk geldiğini söyleyebiliriz. 2013 yılında 168 dolar olan hayat-hayat dışı toplamda kişi başına düşen prim tutarının 2014'te bir miktar gerilediğini ve 153 dolar olduğunu görüyoruz. Bu daralmada bir önceki yılın etkisini görüyoruz. 2012'de şirketlerin reel zararından sonra 2013'te büyük bir atılım yaşanmıştı. 2014 yılında ise sektörün büyümesinin normal değerlerine döndüğünü görüyoruz. Bunun yanı sıra bir döviz etkisinden de söz edebiliriz" dedi. Oto sigortalarıyla ilgili çalışmaların devam ettiğini belirten Ülger, 1 Haziran itibarıyla eşdeğer parça uygulamasının başlayacağını hatırlattı. Ülger, sigorta şirketleri-

nin özel servisler için standart belirleme ve sertifikasyon yetkinliği olan bir kuruluşunun yetkilendirilmesiyle TSB bünyesinde özel bir sertifikasyon programı oluşturulması yönünde çalışmalarının sürdürüldüğünü de katılımcılarla paylaştı. Sempozyumun "Zorunlu Sigortalarda Yeni Düzenlemeler ve Zorunlu Trafik Sigortası Örneği" başlıklı ilk oturumunda zorunlu sigortaların takibi, zorunlu sigorta uygulamalarında karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri ile acente ve eksper bakış açısıyla zorunlu trafik sigortası uygulamaları ele alındı. "Yıllık Gelir Sigortalarında Yeni Dönem" başlıklı ikinci oturumda ise yıllık gelir sigortalarına ilişkin düzenleyici çerçeve ile sigorta şirketleri ve aktüer bakış açısıyla yeni düzenlemelere değinildi. 

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



RCISELSAN
AKARYAKIT İMULUZ SANATİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
MÜHÜRLEME VE KUTU YAPIM

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

Malumun ilanı mı? İşte bağımsız denetim raporu

Bir sigorta şirketinin bağımsız denetim raporunda "Şirket, Türk Ticaret Kanunu 376'ncı maddesine göre ödenmiş sermayesinin üçte ikilik bölümünü kaybetmiş olup teknik iflas kapsamındadır" diye yazarsa bu ne anlama gelir?



Bağımsız denetim raporu ne işe yarar, neden bağımsızdır, kimleri uyarır? Bir sigorta şirketinin bağımsız denetim raporunda şirketin sermayesinin üçte ikisinin azaldığı, sermaye açığının 142 milyon lira olduğu, Kıbrıs'taki bir şirketten 78 milyon lira alacağı olduğu ve bunun tahsilatı için hiçbir girişimde bulunulmadığı yazarsa bu ne anlama gelir? Üstelik bu şirket toplam priminde ilk 20'de bile yer almazken, trafik sigortası prim üretiminde ilk 5 şirket arasındaysa... Ve yılın ilk 4 ayında şirketler trafik sigortasında frene basarken yüzde 120'nin üzerinde büyüme oranıyla dikkat çekerse...



BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU

Ege Sigorta Anonim Şirketi Yönetim Kurulu'na

Finansal Tablolara İlişkin Rapor

1) Ege Sigorta Anonim Şirketi'nin ("Şirket") 31 Aralık 2014 tarihli finansal durum tablosu ile aynı tarihte sona eren hesap dönemine ait kâr veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu, özkaynak değişim tablosu ve nakit akış tablosu ile önemli muhasebe politikalarını özetleyen dipnotlar ve diğer açıklayıcı notlardan oluşan ilişikteki finansal tablolarını denetlemiş bulunuyoruz.

Yönelimin Finansal Tablolara İlişkin Sorumluluğu

2) Şirket yönetimi; finansal tabloların Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun olarak hazırlanmasından, gerçeğe uygun bir biçimde sunumundan ve hata veya hile kaynaklı önemli yanlışlık içermeyen finansal tabloların hazırlanmasını sağlamak için gerekli gördüğü iç kontrolden sorumludur.

Bağımsız Denetçinin Sorumluluğu

3) Sorumluluğumuz, yaptığımız bağımsız denetime dayanarak, bu finansal tablolar hakkında görüş vermektir. Yaptığımız bağımsız denetim, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından yayımlanan Türkiye Denetim Standartlarının bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartlarına uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlanmasını ve bağımsız denetimin, finansal tabloların önemli yanlışlık içerip içermediğine dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirmektedir.

Bağımsız denetim, finansal tablolardaki tutar ve açıklamalar hakkında denetim kanıtı elde etmek amacıyla denetim prosedürlerinin uygulanmasını içerir. Bu prosedürlerin seçimi, finansal tablolardaki hata veya hile kaynaklı "önemli yanlışlık" risklerinin değerlendiril-

mesi de dâhil, bağımsız denetçinin mesleki muhakemesine dayanır. Bağımsız denetçi risk değerlendirmelerini yaparken, şartlara uygun denetim prosedürlerini tasarlamak amacıyla, işletmenin finansal tablolarının hazırlanması ve gerçeğe uygun sunumuyla ilgili iç kontrolü değerlendirir, ancak bu değerlendirme, işletmenin iç kontrolünün etkinliğine ilişkin bir görüş verme amacı taşımaz. Bağımsız denetim, bir bütün olarak finansal tabloların sunumunun değerlendirilmesinin yanı sıra, işletme yönetimi tarafından kullanılan muhasebe politikalarının uygunluğunun ve yapılan muhasebe tahminlerinin makul olup olmadığının değerlendirilmesini de içerir. Bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bağımsız denetim kanıtlarının, sınırlı olumlu (şartlı) görüşümüzün oluşturulması için yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

Sınırlı Olumlu (Şartlı) Görüşün Dayanağı

4) Şirket'in 3 adet yatırım amaçlı gayrimenkulünün ilişikteki finansal tablolarda sunulan toplam değeri 2,533,060 TL olup Türkiye Muhasebe Standardı No: 40 "Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller" standardına göre gerçeğe uygun değer tespiti yapılmamıştır. Bunların haricindeki 2 adet yatırım amaçlı gayrimenkul için ise Sermaye Piyasası Kurulu tarafından onaylı gayrimenkul değerlendirme firmaları tarafından değerlendirme raporu hazırlanmıştır. İlgili gayrimenkullerin TMS 40 "Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller" standardına göre değer artış/azalışlarının muhasebeleştirilmesinden kaynaklanan toplam değer artış tutarı 758,169 TL ilişikteki Kar veya Zarar tablosunda 'Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler' hesabına kar olarak kaydedilmiştir, ilgili Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin değer tespit raporlarının tamamı elde edilemediği için ekli finansal tablolar üzerindeki etkisi tespit edilememiştir.

Ayrıca, Şirket'in ilgili yatırım amaçlı gayrimenkulleri için tapu dairelerinden doğrulama yazısı temin edilemediğinden, ilgili gayrimenkuller üzerindeki varsa yükümlülükler tespit edilememiştir.

5) İlişikteki finansal tablolarda "Sigortacılık Faaliyetlerinden Alacaklar" kaleminde raporlanan ve Şirket kayıtlarında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde kurulu KKTC Reasürans Poolu hesabında ters bakiyeyle izlenen hesabın bakiyesi 31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla 78,479,630 TL olup, ilgili tutarın yaşlandırma analizlerinde 28,731,147 TL'sinin 2013 ve geçmiş yıllarda

oluştugu geriye kalan 49,748,483 TL'nin ise 01.01-31.12.2014 döneminde oluştuğu görülmektedir. İlgili alacağın bakiyesinde tahsilattan kaynaklı bir azalma olduğu görülmemektedir.

Söz konusu KKTC Reasürans Poolu alacağının tahsilatı için Şirket, tarafından herhangi bir girişimde bulunulmamıştır. İlgili alacak için ilişikteki finansal tablolarda herhangi bir karşılık ayrılmamıştır. Ayrıca 2,831,231 TL daha vadesi geçmiş alacağı bulunmaktadır.

6) İlişikteki finansal tablolar işletmenin süreklilik esasına göre hazırlanmış olup 31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla, Şirket'in Hazine Müsteşarlığı'nın "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Sermaye Yeterliliklerinin Ölçülmesine İlişkin Yönetmeliği" uyarınca hesaplanan sermaye yeterliliği açığı (eksi) -142,445,915 TL'dir.

7) 31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla, Şirket'in sigortacılık faaliyetleri kapsamında tedavi giderlerine ilişkin Sosyal Güvenlik Kurumu'na ödenmesi gereken toplam 47,583,790 TL (31 Aralık 2013: 33,170,863 TL) tutarında borcu bulunmakta olup söz konusu borcun 43,691,728 TL (31 Aralık 2013: 25,419,314 TL)'lik kısmının vadesi geçmiştir. Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan Şirket'in borçlarına ilişkin mutabakat yazısı temin edilememiş olup varsa ilgili borca ilişkin faiz tahakkukları ilişikteki finansal tablolara yansıtılmamıştır.

8) Şirket yönetimi 2013 yılına ait reasürans şirketleri ile yapılan işlemlere ilişkin muhasebe politikası değişikliğine gitmiştir. İlgili muhasebe politikası değişikliği TMS 8 "Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar" standardı uyarınca ilişikteki karşılaştırmalı 2013 yılı konsolide finansal tablolarına yansıtılmıştır. İlgili muhasebe politikası değişikliği sonucunda 2013 yılına net etki 19,966,344 TL gider olarak yansıtılmıştır.

9) Şirket'in 31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla, teknik karşılıklar denetimini yapan bağımsız aktüer tarafından sunulan 05 Mart 2015 tarihli "Teknik Karşılıklar Raporu"nun sonuç bölümüne istinaden brüt tutarların mevzuata uygun ve doğru ayrıldığı ancak işlemlerin sistemden ve kayıtların elle girilmiş olması sebebiyle, net tutarlara ilişkin herhangi bir görüş sunmadığı görülmüştür. Bu hususun ekli finansal tablolar üzerindeki etkisi tespit edilememiştir.

10) Şirket, Türk Ticaret Kanunu 376'ncı maddesine göre ödenmiş sermayesinin üçte ikilik bölümünü kaybetmiş olup teknik iflas kapsamındadır. Türk Ticaret Kanunu'nun 330'ncü Maddesi "Özel kanunlara tabi anonim şirketlere, özel hükümler dışında bu kısım hükümleri uygulanır." hükmü Şirket yönetimi tarafından değerlendirilmektedir.

Sınırlı Olumlu (Şartlı) Görüş

11) Görüşümüze göre, Sınırlı Olumlu (Şartlı) Görüşün Dayanağı paragraflarında belirtilen hususların muhtemel etkileri

"Ege Sigorta'nın 21.05.2012 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısında Şirket sermayesinin 35.000.000 TL'den 50.000.000 TL'ye artırılmasına, 15.000.000 TL'lik sermaye artışının tescil tarihinden itibaren 3 ay içerisinde, geriye kalanının ise 31.12.2013 tarihine kadar ödenmesine karar verilmiş olup, söz konusu sermaye taahhüdüne ilişkin herhangi bir işlem yapılmamıştır."

hariç olmak üzere, konsolide finansal tablolar, Euro Yatırım Holding Anonim Şirketi'nin 31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla finansal durumunu ve aynı tarihte sona eren hesap dönemine ait finansal performansını ve nakit akışlarını, Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun olarak tüm önemli yönle-riyle gerçeğe uygun bir biçimde sunmaktadır.

Diğer Husus

1) Şirket'in 01 Ocak — 31 Aralık 2013 hesap dönemine ait finansal tablolarının denetimi başka bir bağımsız denetim firması tarafından yapılmış olup söz konusu bağımsız denetim firması tarafından hazırlanan 28 Şubat 2014 tarihli bağımsız denetim raporunda sınırlı olumlu (şartlı) görüş bildirmiştir.

Şartlı görüş dayanakları aşağıda belirtilmiştir:

a) Ege Sigorta A.Ş., yatırım amaçlı gayrimenkulleri için lisanslı gayrimenkul değerlendirme firmalarından birine değerlendirme yaptırmadığı için makul değer tespiti yapılamamış, bu nedenle Şirket'in yatırım amaçlı gayrimenkulleri için değer düşüklüğü olup olmadığı tespit edilememiştir.

b) İlişikteki finansal tablolarda "Sigortacılık Faaliyetlerinden Alacaklar" kaleminde raporlanan ve Ege Sigorta A.Ş. kayıtlarında "322 07 01 2 1 01 000074-KKTC REASÜRANS POOLU" hesabında ters bakiyeyle izlenen hesabın bakiyesi 31.12.2013 tarihi itibarıyla 19,428,267-TL olup, mutabakat temin edilememiş olan söz konusu hesaba ilişkin Şirket'çe herhangi bir karşılık ayrılmamıştır.

c) Ege Sigorta A.Ş.'nin 21.05.2012 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısında Şirket sermayesinin 35,000,000 TL'den 50,000,000 TL'ye artırılmasına, 15,000,000 TL'lik sermaye artışının tescil tarihinden itibaren 3 ay içerisinde geriye kalanının ise 31.12.2013 tarihine kadar ödenmesine karar verilmiş olup, söz konusu sermaye taahhüdüne ilişkin herhangi bir işlem yapılmamıştır.

d) Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Sermaye Yeterliliklerinin Ölçülmesine İlişkin Yönetmelik uyarınca, Ege Sigorta A.Ş.'nin sermaye yeterliliği 31.12.2013 tarihi itibarıyla -29,736,284 TL olarak hesaplanmıştır. (31.12.2012: -26,804,058 TL)

2) 20 Ocak 2015 tarihinde Şirket'e Hazine Müsteşarlığı tarafından gönderilen yazıda, Ege Sigorta A.Ş. ile Euro Finans Menkul Değerler A.Ş. arasında yapılan danışmanlık ve

portföy yönetimi konulu sözleşmelerin sonlandırılması ve yatırım portföyünde yer alan Euro Kapital Yatırım Ortaklığı A.Ş. (EUKYO) ve diğer Euro Grubu hisselerinin ivedilikle satılması gerektiği belirtilmiştir.

31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla, finansal yatırım altında sınıflandırılan Ege Sigorta A.Ş.'ye ait 5,000,000 nominal tutarlı Euro Kapital Yatırım Ortaklığı A.Ş. (EUKYO) hissesine ilişkin toplam 5,072,695 TL tutarındaki gerçeğe uygun değerlendirme farkı zararı ekli konsolide finansal tablolara yansıtılmıştır.

3) Şirket'in 21.05.2012 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısında şirket sermayesinin 35,000,000 TL'den 50,000,000 TL'ye artırılmasına, 15,000,000 TL'lik sermaye artışının tescil tarihinden itibaren 3 ay içerisinde geriye kalanının ise 31.12.2013 tarihine kadar ödenmesine karar verilmiş olup, 31 Aralık 2014 tarihi itibarıyla ilgili taahhüdün sadece 5,000,000 TL'si ödenmiş olup 10,000,000 TL'lik sermaye taahhüdüne ilişkin ise herhangi bir işlem yapılmamıştır.

Şirket tarafından Hazine Müsteşarlığı'na sunulan plana göre 2014 yılı Nisan, Temmuz ve Eylül aylarında sırasıyla 5, 10 ve 15.1 milyon TL sermaye ödemesi yapılacağı taahhüt edilmiştir. Hazine Müsteşarlığı tarafından Ege Sigorta A.Ş.'ye gönderilen yazıya göre ilgili ödemelerin en geç 15 Kasım 2014 tarihine kadar tamamlanması gerekliliği hatırlatılmış olup aksi takdirde Ege Sigorta A.Ş. hakkında 5684 sayılı "Sigortacılık Kanununun 20. maddesinde öngörülen tedbirlerin uygulanacağı bildirilmiştir.

Ege Sigorta A.Ş. tarafından Hazine Müsteşarlığı'na sunulan ödeme planı kapsamında 5 milyon TL'lik ilk taksit ödemesi dışında herhangi bir işlem yapılmamıştır.

Mevzuattan Kaynaklanan Diğer Yükümlülüklerle İlişkin Rapor

1) TTK'nın 402'nci maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca Şirket'in 01 Ocak - 31 Aralık 2014 hesap döneminde defter tutma düzeninin TTK ile Şirket esas sözleşmesinin finansal raporlamaya ilişkin hükümlerine uygun olmadığına dair önemli bir hususa rastlanılmamıştır.

2) TTK'nın 402'nci maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca Yönetim Kurulu tarafımıza denetim kapsamında istenen açıklamaları yapmış ve talep edilen belgeleri vermiştir.

**Ata Uluslararası Bağımsız Denetim
Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.**

LİDERLİK YOLUNDA ETİK DEĞERLERDEN ASLA VAZGEÇME.

Geleceğin etik değerlere sahip
genç liderlerini yetiştiriyoruz.
Etik ve iş ahlakı konularında
vizyonunu artırmak istiyorsan
sen de bize katıl.

“Mahallenizin sigortacı” dünyaya model oluyor



Pieter-Bas Vos

Acenteler, sigorta şirketleri için yaygın bir satış kanalı olarak önemini koruyor. Çünkü hemen her şehirde tüketicilerin kapısını çalacağı büyük ya da küçük bir sigorta acentesi var. Ancak Sigorta Cini mağazaları, çoğunlukla merkezi bir iş hanının içerisinde, bir iki kat çıkarak ulaşılan o bildik acente anlayışını değiştiriyor. Yerleşim yerlerine yakın ana caddelerde

NN Group, Türkiye ve dünya sigorta perakendeciliği için bir ilk olan Sigorta Cini'nin gördüğü ilgiden memnun. Sigorta Cini CEO'su Pieter-Bas Vos, Türk tüketicilerce kabul gören sistemin başarısının başka ülkelere de örnek olduğunu söylüyor...

ve bazı alışveriş merkezlerinde kurulan bu mağazalar, rengârenk ve davetkâr görünüşleriyle tüketicilerin bir kahve içmek için bile uğrayabileceği yerler olarak tasarlanıyor. "Mahallenizin sigortacı" olma hedefiyle 2 yıl önce yola çıkan Sigorta Cini, Türkiye pazarındaki büyümesine emin adımlarla

devam ediyor. Öyle görünüyor ki Türkiye olduğu kadar 170 yıllık köklü bir geçmişe sahip NN Group için de yeni bir alan olan sigorta perakendeciliği Türk tüketicilerce kabul görüyor. Üstelik ticaretin, dolayısıyla sigortacılığın giderek daha çok internete yöneldiği bir dönemde... Bu sıra dışı girişimin öyküsünü

bir de yabancı gözüyle, Sigorta Cini CEO'su Pieter-Bas Vos'tan dinlemek istedik. Özellikle sigorta ürünlerini çok az bilen ya da hiç tanışmamış kitleleri hedeflediklerini söyleyen Vos, her ailenin hayatın beklenmedik olaylarına karşı güvence altında olması gerektiğine olan inançla Türkiye genelinde her mahallede bir mağaza açmayı hedeflediklerini anlatıyor...

Önümüzdeki yıllar içinde 120 mağazaya ulaşmak gibi bir hedefiniz var. Bunların kaçını bu yıl açmayı planlıyorsunuz?

Bu yılın sonuna kadar 25 mağazaya ulaşmak istiyoruz. Şu an Türkiye'de 5 ilde 17 mağazamız var. Diğer yandan, sayılar elbette önemli ama mevcut mağazaları etkili bir büyümeyi destekleyecek oranda yapılandırmadan yeni mağaza açmak o kadar anlamlı değil. Dolayısıyla hedefimizdeki mağaza sayısına hızlı değil ama istikrarlı bir şekilde ulaşmak istiyoruz. Ancak bu şekilde etkili olabilir ve Türkiye'deki misyonumuzu yerine getirebiliriz. Haritaya baktığınızda tüm Türkiye'yi kapsayan bir mağaza yapılanmasına gitmek istiyoruz.

Tüketiciden nasıl tepkiler alıyorsunuz? Sigorta satın alma yöntemi olarak Sigorta Cini ne ölçüde benimsendi?

Sigorta alımının mağazalaşmasıyla birlikte tüketiciler deneyimli sigorta danışmanlarıyla yüz yüze iletişime geçerek kendilerine en uygun sigorta poliçesini temin edebiliyor. Kolay ulaşılabilir mağazalarımızda ürün faydalarıyla ilgili şeffaf karşılaştırma ve profesyonel tavsiye hizmetlerimizle müşteri odaklı bir hizmet anlayışı sunuyoruz. Müşterilerimiz mağazalarımızda çay ya da kahve ikramımız eşliğinde profesyonel tavsiyeler alabiliyor. Açıklayıcı ve tavsiye edici bir yaklaşımla ürünler



"Haritaya baktığınızda tüm Türkiye'yi kapsayan bir mağaza yapılanmasına gitmek istiyoruz."

mağazalarımızda deneyimli sigorta danışmanlarımız tarafından anlatıldığında karşılığında sigorta alımında olumlu geri dönüşler alıyoruz.

NN Group 18 ülkede faaliyet gösteriyor. Sigorta perakendeciliği kanalı sadece Türkiye'de mi var?

"Sigorta Cini" adı altında sunduğumuz sigorta perakendeciliği, Türkiye için olduğu kadar 170 yıllık geçmişi olan NN Group için de yeni bir iş modeli. Öyle hemen, bir anda karar verdiğimiz bir konsept olmadı bu. Alanında uzman bir şirketle kapsamlı araştırmalar yaptıktan sonra karar verdik. 2012'de temellerini atmaya başladık. Yeni bir iş modelinin oturması için 2 yıl o kadar da uzun bir süre değil. Ancak Sigorta Cini'nin başarısı şimdiden uluslararası anlamda dikkat çekmeye başladı. Bizi davet ediyorlar, gidip mağaza yapılanmamızı anlatıyoruz. Dolayısıyla gerek Sigorta Cini gerekse grup için heyecan verici bir süreç yaşıyoruz.

Online, tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta için de önemli bir satış kanalı olarak önem

kazanıyor. Neden mağazacılık?

Online tabii ki sigorta için de fırsatlar barındırıyor. Biz iş modelimizde müşterilerimize sigortalı olmalarının önemini anlatmayı hedefledik. Sigorta ürünleri hakkında detaylı bir bilgiye sahip değilseniz bir ürünü internette satın almak tüketici için zor olabilir. Ama bir mağazaya girdiğinizde, yüz yüze iletişimde bulunabileceğiniz, sizi dinleyen, anlayan biri var. Hangi sigorta şirketinin hangi ürününün size daha faydalı olacağına ilişkin karşılaştırmalı bilgi verilmesi, poliçelerde yer alan kilit niteliğindeki bilgileri sizin için özetliyor olması, onayınızı aldıktan sonra da sizin için en uygun ürünü satın almanıza yardımcı olmasının en iyi ve doğru yolunun yüz yüze iletişimden geçtiğini düşünüyoruz. Böylece sigortacı olarak biz de müşterimizin nereden geldiğini, nasıl ihtiyaçları olduğunu daha iyi anlayabiliyor ve objektif bir yaklaşımla önerilerde bulunuyor ve kendisi için en doğru ürünü almasına yardımcı oluyoruz. Tedarikçilerimiz arasında yer alan sigorta şirketlerinin hepsine karşı eşit bir duruşumuzun olması da güven kazandırıyor. Tüketicinin

herhangi bir ürünü online satın alması için az çok bilgisi olması ve kaynağa güven duyması gerekiyor. Tüm bu ön koşulları mağazalarımızda müşterimize sağlıyoruz. Bir de tüketici örneğin, kasko gibi standart ürünleri karşılaştırmalı olarak internette bakıp alabiliyor.

Mağazalarınızı konumlandırırken nelere dikkat ediyorsunuz?

Sigortacılıkta uzman bir marka olmak, tüm branşları kapsayan geniş bir ürün yelpazesi sunmak istiyoruz. Mağazaların konumlarını seçerken de insanların oturduğu semtlerin “çarşı” olarak tabir edilen caddelerini tercih ediyoruz. İstiklal Caddesi ya da Bağdat Caddesi gibi çok büyük ve kalabalıkları cezbeden ana caddelerde olmak gibi bir arzumuz yok. Çünkü bu cazibe merkezleri iş modelimiz için pek bir şey ifade etmiyor. En iyisi insanlara ve insanların oturdukları yerlere yakın olmak. Müşterilerimizin oturduğu sokağa gitmek için o her gün geçtiği, günlük alışverişlerini ve işlerini hallettiği ana caddeleri tercih ediyoruz.

Potansiyel müşterinizin bu mağazalara girmesini nasıl sağlıyorsunuz?

İnsanlar birden farklı nedenlere giriyor mağazalarımıza. Genelde konsept şöyle: Mağazalardan birinin önünden geçerken uğrayabilir ve 5 dakika sonra elinde bir poliçeyle çıkabilir. Tabii bu tüketici kafasında örneğin, kasko gibi net ve belirli bir ihtiyaçla geldiği zaman böyle oluyor. Diğer branşlarda müşteriye satın alsın ya da almasın merak ettiği alanla ilgili her türlü bilgi veriliyor. Mevcut tedarikçilerimizin o alanda sunduğu ürünler anlatılıyor. Tüm bunlar neticesinde müşteri elinde bir poliçeyle de çıkabiliyor mağazadan. Ancak bu bizim için o kadar önemli değil. Çünkü mağazalarımıza giren her insan bir ürün satın alsın ya da

Sigortalı olma durumunu Türkiye'deki her aileye yaymak istiyoruz.



almasın bizim için kazanılmış potansiyel bir sigorta tüketicisi. Dönem dönem kampanyalarımız oluyor. Mağazalara yakın noktalarda dağıttığımız el broşürleri, insertler, radyo ya da gazete ilanları aracılığıyla bu kampanyalarımızı duyurup tüketicilerin uyandırdığımız ilgiyle mağazalarımıza gelmesini sağlıyoruz. Mağazamızı ziyaret edenler sadece uğrayıp bir kahve içerken broşürlere bakıp çıkabilir. Eğer isterlerse sigorta ve sigortalılıkla ilgili her türlü soruyu mağaza personeline yöneltebilirler.

Sigorta Cini ile ilgili sırada ne var? Bizimle paylaşabileceğiniz yeni gelişmeler var mı?

Dediğim gibi, Sigorta Cini NN Group için de yeni bir iş modeli

ve henüz daha iki yaşında bir bebek bizim için. Büyümeye devam edeceğiz. Yeni şehirlerde yeni mağazalar açarak Türkiye geneline yayılmayı planlıyoruz. Diğer yandan, şu ana kadar açtığımız mağazalarda insanların kendilerini hayatın beklenmedik olayları karşısında nasıl koruyacağına ilişkin bilgiyi yaygınlaştırmaya çalışıyoruz. Sigortalı olma durumunu Türkiye'deki her aileye yaymak istiyoruz. Bunun yolu da büyük oranda yeni bölgelere ve şehirlere gitmekten geçiyor. Bu aralar bu büyümeye paralel olarak mağaza yönetici ve çalışanları başta olmak üzere yeni kadroların işe alınması ve eğitimiyle ilgileniyoruz. Bizimle birlikte büyümek isteyen tüm acentelerle görüşmekten mutluluk duyacağımızı belirtmek isterim.

RAKAMLARLA SİGORTA CİNİ

- ➔ 170 yıllık köklü bir geçmişe sahip NN Group'un yatırımı olan Sigorta Cini, Nisan 2013'te 6.5 milyon TL sermayeyle kuruldu.
- ➔ Sigorta Cini, 2014 yılı sonunda 15 mağazaya ulaşarak yatırım tutarını 19.9 milyon TL'ye çıkardı.
- ➔ Haziran 2015 itibarıyla İstanbul'da 11, İzmir'de 3, Ankara, Tekirdağ ve Kocaeli'nde birer olmak üzere toplam 17 Sigorta Cini mağazası hizmet veriyor. Mağaza sayısının 2015 sonuna kadar 25'e ulaşması planlanıyor.
- ➔ Sigorta Cini mağazalarında AXA Sigorta, ERGO, Groupama, HDI Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Aksigorta ile NN Hayat ve Emeklilik'in ürünleri sunuluyor.
- ➔ Sigorta Cini, kurulduğundan bu yana toplam 17 bin 514 müşteriye 28 bin 170 poliçe kesti. Müşterilerin şimdilik en çok tercih ettiği ürünlerse kasko ve zorunlu trafik sigortası...

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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

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



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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



Japon elementer pazarında satın alma rekoru kırıldı

Tokio Marine Holding, HCC Insurance Holding'i 7.5 milyar dolar bedelle satın aldı. İlgili düzenleyici kurumlardan alınacak onay sonrasında 2015 yılının son çeyreğinde tamamlanması planlanan bu işlem, Japonya elementer sigorta pazarında bugüne kadarki en büyük satın alma faaliyeti olarak kayda geçecek. Tokio Marine'den önce benzer bir satın alma işlemi, American Protective Life ile Dai-ichi Life arasında 5.6 milyar dolarla gerçekleştirilmişti. Bu arada, HCC Insurance Holding için biçilen değer, şirketin işlem öncesi ayda hisse senedi borsasında sahip olduğu değerin yüzde 36 üzerinde oluştu.



PartnerRe-Exor flörtü: Fazla naz aşığı usandıracak mı?



Dünyanın önce gelen reasürans şirketlerinden PartnerRe, Exor tarafından teklif edilen 6.8 milyar dolarlık teklifi tartışmaya devam ediyor. PartnerRe, SEC'e sunduğu mektupta rakibi Axis Capital'le birleşmeyi 24 Temmuz'da yapılacak yönetim kurulu toplantısında değerlendireceğini belirtti. Yönetim kurulu, PartnerRe ile Axis Capital'in birleşmesi sonucunda oluşacak yeni şirketin sigorta ve reasürans piyasasındaki yeri değerlendirilecek. Söz konusu toplantı öncesinde, Agnelli ailesinin sahip olduğu Exor tarafından verilen

teklifin reddedildiği belirtilmişti. Yönetim kurulunun yaptığı kamuoyu açıklamasında, asıl amacın hissedarlara en yüksek faydayı sağlamak olduğu, önceki yıllarda stratejik olarak sigorta ve reasürans piyasasında birçok farklı işbirliğine gidildiği ve alternatifler etrafıca değerlendirildiğinde Axis Capital'le birleşmenin hissedarlar için en yüksek faydayı oluşturacağına inanıldığı ifade edildi. Ancak bütün bu olumlu geribildirimlere rağmen yönetim kurulu henüz son kararını vermiş değil.

Allianz, 2015 "yetenek havuzu"nu doldurdu

Allianz İtalya bünyesindeki "yetenek havuzu" (talent program) seçmeleri tamamlandı. Klaus-Peter Roehler tarafından yönetilen program, 12 ay boyunca sigorta ve risk seçimi süreçleriyle ilgili yürütülecek kapsamlı bir eğitim programını da içeriyor. 2004 yılından bu yana süren program, şirket içerisinde yönetim kademesi için yetiştirilebilecek personelin tespit edilmesini ve yetiştirilmesini amaçlıyor. Çalışanlar için büyük bir eğitim yatırımı olarak görülen program, dinamik bir ortamda kaliteli ve interaktif bir sigorta serüveni sunmayı amaçlıyor. Nitekim Allianz, bu programın da etkisiyle geçen aylarda Universum tarafından "En iyi İtalyan şirketi" ödülüne (Top 100 Ideal Employer) layık görüldü. Programın devam ettiği 10 yıl boyunca 700'e yakın kişinin eğitim olanaklarından yararlandığı, 200 kişinin de "yetenek havuzu" içerisine alındığı belirtildi.



Avrupalıların “eksik sigorta” tutarı 750 milyar Euro!

Swiss Re tarafından her yıl hazırlanan ve Avrupa kıtası sigorta piyasasını inceleyen “Avrupa Sigorta Raporu”nun 2015 yılı sonuçları açıklandı. 13 ülkede 13 bin kişiyi ele alan incelemeler sonucunda elde edilen bulgulara göre, Avrupa ülkelerinde yerleşik kişilerin sahip olduğu “eksik sigorta” tutarı 750 milyar Euro seviyesinde. Özellikle iyi eğitilmiş işgücünün maruz kalabileceği hastalık ve ölüm gibi beklenmedik olaylarla karşı ortaya çıkabilecek hasarın sadece yüzde 40’ının sigortalı olduğuna dikkat çeken Swiss Re, eksik sigorta oranının tamamlanması halinde Avrupalı şirketler için ciddi bir talep artışı yaşanacağını vurguluyor.

Swiss Re’nin Avrupa bölgesi hayat branşından sorumlu yöneticisi Bruce Hodgkinson, görüştükleri kişilerin çoğunun sahip

olduğu riskin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkabilecek kayıplardan haberdar olduğunu, ancak sahip oldukları malvarlıklarına uygun sigorta çözümleri talep etmediklerini belirtiyor. Hodgkinson, özellikle kamu tarafından sağlanan kaynakların giderek azalması ve yaşlanan nüfus ile bunu getirdiği yüksek bakım maliyetleri nedeniyle mevcut sigorta poliçelerinin bile eksik teminat bakımından gözden geçirilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

Swiss Re’nin raporu ayrıca, özellikle Avrupa Birliği ülkelerinin ekonomik ve demografik şartlarını da inceleyerek, kişilerin sahip olması gereken teminat türü ve tutarı hakkında da bilgiler veriyor. Birlik üyesi ülkelerde yaşlanan nüfus, düşük doğum oranları ve değişen yaş yapısından dolayı sağlık harcamalarında ortaya çıkan dramatik artış, ülke yönetimleri tarafından sağlanan mevcut emeklilik sistemini şimdiden zorluyor, özel veya tamamlamalı sağlık sigortalarına talep ve ihtiyacı aynı ölçüde artırıyor. Değişen hastalık döngüsü ve etki süresi, araştırmaya dahil olan kişileri yeni sigorta ihtiyaçlarını karşılayabilmek için çözüm arayışına yöneltiyor.

Swiss RE EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi CEO’su Jean-Jacques Henchoz, mevcut ekonomik konjonktürde kişilere sahip olmaları gereken sağlık teminatını anlatmanın yeterli olmadığını düşünüyor. Henchoz, ihtiyaçları tam olarak karşılayabilecek, kişiye özel ve farklı risk türlerine farklı seviyelerde teminat verecek ürünlerin tüketicilerle buluşturulması gerektiğini vurguluyor. Bu noktada reasürörler olarak kendilerine büyük bir görev düştüğünü ifade eden Henchoz, “Piyasa taleplerini müşterilerin lehine değerlendirmemiz ve ihtiyaç duyulan ürünleri oluşturmamız gerekiyor” diyor.



Fransız sigortacılar “pandemik risk”e karşı alarma geçti

Sigorta sektörü, bulaşıcı hastalık riskinin (pandemik risk) kıskacı altında. 11 bini aşkın insanın ölümüyle sonuçlanan Ebola salgını sonrasında sigorta şirketleri, sahip oldukları sağlık poliçeleri kapsamında yer alan pandemik riske karşı yeni transfer yöntemi arayışına girdi. Fransız Sigortacılar Birliği (BCAC), pandemik riskin de reasürans koruması altında değerlendirilmesi gerektiğini açıkladı. Özellikle hayat branşındaki riskin yüksek olduğu ve iletilen hasar talepleriyle birlikte dikkatlice incelenmesi gereken bir süreç gerektiği ifade edildi. Guy Carpenter tarafından yapılan açıklamada, pandemik riskin tanımı ve reasürans piyasasına dahilinin sağlanması için çalışmalar yürütüldüğü, 2015 yılı için teminat kapasitesinin 50 milyon Euro civarında olduğu ve bu kapasitenin daha da artırılabilirliği belirtildi. Pandemik risk konusunda konsorsiyum lideri olan Swiss Re, söz konusu çalışma kapsamında 10 farklı reasürans firmasıyla işbirliği yapıyor.



Generali, İspanya'daki ağırlığını artırıyor

Generali ve İspanyol Cajamar şirketleri arasında 2004 yılında başlatılan ve hayat, emeklilik ile elementer sigortacılık ürünlerinin satışı konusunda yapılan reasürans işbirliği güçlendirilecek. Genereli, Cajamar'ın yüzde 90'ına sahip olan 30 bankanın bir araya gelmesiyle oluşturulan Banco de Credito Cooperativo'nun (BCC) sermaye yapısında da söz sahibi olmak istiyor. BCC Yönetim Kurulu tarafından değerlendirilecek yeni işbirliğiyle 300 milyon Euro'luk sermaye artışı öngörülüyor. Yönetim kurulu ayrıca, 200 milyon Euro değerinde, hisse senedine dönüştürülebilir şirket bonusu ihraç etmeyi planlıyor.



Lloyds Banking Group'a rekor ceza



Birleşik Krallık sigorta sektörü yeni bir skandalla çalkalanıyor. İngiliz finansal düzenleme otoritesi FCA, Lloyds Banking Grup'u 117 milyon sterlin para cezasına çarptırdı. Bu yüksek ceza, PPI (sigortalı borçlarını teminat altına alan bir sigorta türü) ürünüyle ilgili iletilen ödeme talepleri ve bu taleplerin şirket tarafından haksız yere geri çevrilmesi nedeniyle kesildi. Lloyds BG yetkilileri ise ile-

tilen hasar talepleriyle ilgili 12 milyar sterlin tutarında karşılık ayrıldığını açıkladı. 2000'li yılların ortalarında düzenlenen yoğun satış kampanyaları neticesinde yaklaşık 13 milyon müşteriyle buluşturulan ürünle ilgili müşteriler tarafından iletilen şikayetler, sigortalıların poliçe koşulları ve sahip olunan haklar konusunda yeterince bilgilendirilmediği konusunda yoğunlaşıyor.

SCOR, skorlarını yükseltmek için tahvil ihraç etti

Fransız sigorta devi SCOR, sabit vadeli 250 milyon Euro değerinde senet ihraç etti. İhraçtan sağlanacak kaynağın sermaye ve bilanço yapısının iyileştirilmesi için kullanılacağı açıklandı. Söz konusu ihracın, özellikle reyting kuruluşlarının değerlendirmeleri sonucunda alınması gereken aksiyonlardan biri olduğu belirtiliyor.

SCOR aynı zamanda, 2029 ve 2020 yıllarında vadesi son erecek bazı kağıtları için geri alım çağrısı yapacağını açıkladı. CEO düzeyinde yapılan açıklamada, "optimal dinamikler" olarak adlandırılan yeni stratejik plan çerçevesinde sermaye yapısının Solvency II gerekliliklerine daha uygun hale getirildiği, hissedarlara daha çok güven verecek ve reyting kuruluşlarının değerlendirmeleri sonucunda daha etkin sonuçların alınabileceği bir yapıya kavuşmanın amaçlandığı belirtildi.



Sigorta yatırımcılarının yeni durağı Nijerya

Sigorta penetrasyonundaki düşüklük, büyüyen ekonomi ve yer aldığı coğrafyaya göre stabil politik iklimi, Nijerya'yı uluslararası yatırımcıların yeni tercihi haline getirdi. Özellikle uluslararası sigorta gruplarının ajandalarında şu anda Nijerya'ya yatırım "olasılık dahilinde" olarak yorumlanıyor.

Uluslararası kredi derecelendirme şirketi A.M. Best tarafından hazırlanan "Nijerya, Değişen Ekonomi; Zorluklar ve Fırsatlar" başlıklı raporda, özellikle yerli oyuncuların ortak alınarak girilmesi halinde piyasa payı konusunda ciddi bir ivme kaydedilebileceğinin altı çiziliyor. Uluslararası oyuncular tarafından satın alınabilme ihtimalinin yerel oyuncuları stratejilerini, operasyonlarını ve büyüme planlarını gözden geçirmeleri konusunda cesaretlendirdiğini belirten rapor, kısa dönemde şirketlerde ciddi dönüşümlerin yaşandığını ortaya koyuyor.

Son 20 yılda sigorta sektöründeki hareketsizliğin yarattığı karsızlığın beraberinde ciddi bir potansiyel getirdiğine dikkat çeken A.M. Best, Nijerya sigorta sektörü düzenleyici kurumu NAICOM'un mi-

nimum sermaye gerekliliği düzenlemesiyle 2005 yılında 97 olan sigorta şirketi sayısının 2007'de 49'a düştüğü hatırlatılıyor. Bu yoğunlukta bir konsolidasyon sonrası piyasada yabancı yatırımcılar için büyük fırsatların doğduğunu belirten rapor, bu sayede ülke sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu bilgi birikimi ve tecrübenin de sermayeyle birlikte ülkeye geleceğinin altını çiziyor. Kısacası, uluslararası sigorta piyasasıyla gün geçtikçe daha çok entegre olmaya başlayan Nijerya yatırımcıların yakın takibinde.



Self servis, ihtiyaca göre ve yüzde 100 online

ACE yeni uygulaması CAR'ı internet sitesi üzerinden piyasaya sürdü. Web aracılığıyla tamamen otomatik olarak oluşturulan, 10 milyon Euro'ya kadar teminat sunan, tüzel ve gerçek kişiler tarafından kullanılabilen bu uygulama sayesinde ihtiyaca göre poliçe şartları şekillendirilebiliyor. Teminatla ilgili bütün teknik bilgiyi de yine web üzerinden müşterileriyle paylaşan uygulama, değişen sigorta piyasası için heyecan uyandıran bir yenilik olarak değerlendirildi.

Hannover Re, 1 milyar dolarlık risk transferi yaptı

Dünyanın üçüncü büyük reasürans şirketi Hannover Re, sigorta bazlı iki yeni yatırım ürünü piyasaya sürdü. Ürünlerden biri, MPIA (Massachusetts Property Insurance Underwriting Association) tarafından sigortalandı ve 300 milyon dolar bedelle fırtına ve hortum riskini teminat altına alıyor. Diğeri ise TWIA (Texas Windstorm Insurance Association) tarafından yine aynı risk türünü teminat altına alan 700 milyon dolar değerindeki işlemler. Reasürans işlemlerinin farklı bir versiyonu olarak adlandırılan bu tür risk transferleri, sigorta ve reasürans şirketleri tarafından sıklıkla tercih edilmeye başladı. AON Benfield, 2014 içerisinde bu şekilde yapılan risk transferlerinin bir önceki yıla göre yüzde 28 artışla 63.8 milyar dolara ulaştığına dikkat çekiyor.



Nippon Life, Avustralya'daki en yüksek satışa imza atabilir

Nippon Life Insurance, Avustralya sigorta piyasasının önemli kuruluşlarından birini almak için düzenleyici kurum Avustralya Merkez Bankası'yla görüşmelerini sürdürüyor. 200-300 milyar Japon Yeni civarında bir sigorta varlığının satın alma işlemine konu olması bekleniyor. Nikkei Borsası tarafından da bu satın alma isteğinin doğrulandığı belirtildi. Anlaşma sağlanması halinde, muhtemelen Japon sigorta pazarındaki en yüksek değerli satın alma işlemi gerçekleşmiş olacak. 3 yıllık strateji kapsamında bu satın alma işlemini planladıklarını belirten Nippon şirketi yöneticileri, görüşmelerin sürdüğünü, daha detaylı bilgi toplamak için veri odaları kurulduğunu ve yöneticilerle bir araya geldiğini açıkladılar.



AXA, Asya stratejisini güçlendirmek için inovasyona ağırlık verdi



Fransız sigorta devi AXA, önemli stratejik bölgelerinden biri olarak belirlediği Asya'daki operasyonlarını güçlendirmek için inovasyondan destek alıyor. İnovasyon ve yatırım olasılıklarının değerlendirilmesi ve harekete geçirilmesi amacıyla üç yeni birim oluşturuldu. 2014 yılında Silikon Vadisi'nde açılan laboratuvarından elde edilen katma değer sonrasında Şanghay'da AXA Lab Asya'yı kuran şirket, gelişen trendleri analiz etmeyi, yeni yetenekler keşfetmeyi ve inovasyona yönelik yeni işbirlikleri kurmayı amaçlıyor. Singapur'da da bir veri ve inovasyon merkezi açan AXA, bu merkezi bütün araştırma geliştirme çalışmalarının merkezi haline getirdi.

Hong Kong merkezli AXA Strategic Ventures ise yatırım faaliyetlerinin yanı sıra Asya pazarında faaliyet gösteren Avrupalı ve Amerikalı genç şirketlerin

gelişimine de yardım ediyor. Şubat 2015'te operasyonlarına başlayan şirketin San Francisco, New York, Londra, Paris, Zürich ve Berlinde ofisleri bulunuyor.

AXA CEO'su Henri de Castries, Asya bölgesinin AXA için kritik öneminin altını çizerek, 2030 yılında 100 milyon müşteriye ulaşmayı hedeflediklerini açıkladı. De Castries, böylelikle henüz tanımlanamamış fırsatları yakalayacaklarını ve AXA Group'un transformasyon sürecini bu çarpanla hızlandıracaklarını vurguladı.

İngiliz sigortacıların yeni endişesi: Brexit

İngiltere Başbakanı David Cameron, ülkesinin 2017 yılına kadar Avrupa Birliği bünyesinde kalıp kalmaması gerektiğini tartışacaklarını açıkladı. Nitekim Cameron'ın seçim vaatlerinden biri de bu doğrultuda yapılacak referandum...

Olası bir Brexit (British Exit - İngiltere'nin Avrupa Birliği dışına çıkması) ihtimalini değerlendiren sigortacılar ve bankacılar, bu durumun kendileri için bir felaket olacağı görüşünde. Özellikle vergi yapısındaki bozulmaların bütün şirketlerin mali yapısını ve istihdam dengelerini olumsuz etkileyeceğini düşünen taraflara göre, bu ihtimalin referandum konusu dahi yapılmaması gerekiyor.

Uluslararası Sigortacılar Derneği (Londra piyasasında faaliyet gösteren ancak Llyod's bünyesinde olmayan şirketler) tarafından

yapılan açıklamada, olası bir çıkış durumunda Avrupa'yla yürütülmesi gereken iş süreçlerinin eskisinden daha zor olacağı belirtildi. Günümüzde genel merkezini Londra'da açan bir şirketin yüksek vergi avantajlarından yararlandığını, güvenli bir şekilde

Avrupa Birliği ülkeleriyle ticaret yapabildiğini ve bürokratik kaygılar taşımadığını belirten yetkililer, bu olumlu iklimin devam ettirilmesi gerektiği konusunda hemfikir. Aynı zamanda Avrupa Birliği piyasasına yakın olabilmek için Londra'da ofis açan birçok şirketin bulunduğunu hatırlatan yetkililer, İngiltere'nin kendini birlik dışında konumlandırmasının bu ofisleri Avrupa Birliği ülkelerine yönlendireceğine, bunun da 69 milyar dolara yakın vergi kaybına yol açacağına dikkat çektiler.



Size güven

dolu bir gelecek
sunmak için
çalışıyoruz.

Bu bilinçle
değer verdiğiniz her şeyi
sigortalarken size uygun
en geniş teminatları ve
kaliteli hizmeti sunuyoruz.



TÜRK NIPPON
SİGORTA

www.turknippon.com | 444 8 867

Sesi oyunculüğünün sigortası

Reklamlardan, çizgi filmlerden, Nebahat Çehre'nin canlandığı karakterlerden çok iyi bildiğimiz bir ses o... Oyunculuk performansıyla da yıllardır ekranlarda göz dolduruyor. Tiyatro, televizyon ve stüdyolar olunca hayatı, biz de usta sanatçı Gülen Karaman'la hayat üzerine konuşuyoruz...

"Salon yok salonn..."
Size yırtınıyor
gibi gelmiş
olabilir ama

değil. Ancak coşkuyla söylenmediği de aşkar. "Salon olmazsa neye yarar, oynayacak yer mi var?!" Öfkeyle şaşkınlık arasında öyle bir yakınma ki bu, küt diye düşüyor masaya. Eminim, o an koca bir dünya sarsılıyor. Kimilerinin içi erirken kimilerinin damarı kabarıyor. Bütün tepki bu mu? Tabii ki hayır... Pathyor, yanardağ boşalıyor bir kere, lavlar belediye-lere sığıyor. Çelik kadar sert, çelik kadar keskin sözlerle: "Salon açmıyorlar çünkü memlekette giderek



kültürü batırmaya çalışıyorlar...” Kamera şakası falan değil, çekim de yapmıyoruz. Yani rol kesmiyor, gerçekleri oynuyor. Dobra dobra tavrını koyuyor. Tabii, sanat adına, sanatçı adına...

Bir dost aracılığıyla randevulaşıyoruz dizi yıldızıyla... Zorlu'nun bahçe katında buluşacağız. Saat belli ama ikimiz de erken gelmiş, bankları işgal etmişiz. Tam saatinde ayaklanıyoruz, şansa bak birbirimize doğru yürüyoruz. O beni tanımıyor ama ben onu tanıyorum. Hem sesinden hem de görünüşünden... Sade giyimli, kumral, saçları dalgalı, neşe dolu bir yüzle elini uzatıyor bana.

“Gülen Karaman, merhaba...”

“Tanrım” diyorum içimden, o an...

Aklımın kıvrımlarında sörf yapıyorum, o sahne canlanıyor aniden: “Aslanım benim, Süleymanım... Öyle hasret kaldım ki sana!” Beynime, kalbime, tenime öyle bir sinmiş ki bu ses... Duyunca heyecanlanıyorum. İstanbul'un ünlü AVM'sinde kahvelerimizi yudumluyoruz. Usta bir sanatçıyla, bir şöhretle röportaj yapmanın hazzıyla dinliyorum onu. Her hareketini izliyorum. Mimiklerine dikkat kesiliyorum. Sesinin her rengini merak ediyorum. Sinemadan televizyona tüm zamanlarda Nebahat Çehre'yi konuşan, reklamlara hayat veren, kızlarının büyük aşkı çizgi animasyonları tekrar tekrar izlettiren o ses, Şehhaz Tango'yla, İkinci Bahar'la, Kavak Yelleri'yle kalplere giren o kadın karşımda. 'Diziler, reytingler' derken acımasızlığın girdabında sertleşiyor sesi. Kültür erozyonundan bahsederken kırgınlık, kızgınlık ayrılmıyor birbirinden. Yıldız Kenter'i, Haldun Dormen'i anlatırken öğrenci mahcubiyetine giriyor Karaman. Hitabı “Hocam”. Bir sanatçı adına, sahne tozunu duayenlerin ışığında yutmanın ne büyük bir talih olduğunu onda anlıyorum. Gülen Hanım'ın anılarını anlatırken aldığı keyif var ya müthiş, dalga dalga kafenin içinde yayılıyor. Yan masalardaki gözler



Zorlu'da toplumu güldüren, ağlatan, düşündüren bir dünya üzerine sohbet... Yılların sanatçısının tenkitlerine, kederlerine, sevinçlerine ortak oluyorum.

bizi izliyor. İçten, samimi. Adı gibi, gülen bir insan... Küçük büyük kahkahalarla süslüyor ortamı. Her şeyi net. Gizlisi, saklısı yok, fikrine bir kılıf giydirme telaşına kapılmadan, yekten söylüyor. Konuştukça açılıyor.

Üzerinde taşıdığı yorgunluk hissedilebiliyor belki ama zaten normal, değil mi? Dizi, film, seslendirme, tiyatro, hiç boş vakti yok ki... Koş babam koş. Setlerden dublaja, stüdyodan tiyatroya... Gece gündüz 'kamera' densin, geceleri 'perde'ler kalsın, insin. Yönetmenin emrinde saatler süren çekimler, seyircinin huzurunda canlı gösteriler. Kışkıncı bir performans. Evet, hepsi de bir sanatçıya hayat, moral veriyor, iyi de kazanç getiriyor ama ya götürdükleri? Son dizisi Serçe Sarayı'nın finalini fırsat bilip, bir de Altan Gördüm'le birlikte oynayacağı film projesi de ertelenince, kaç yazdır hasret kaldığı denizle kucaklaşmak için gün saydığını dile getiriyor Gülen Karaman. “Artık dinlenme zamanı” diyor. Rotayı açıklıyor: İlk hedefimiz Marmaris... Zirvedeki bir isimle buluşunca kaçırmadan soruyorum. Genç meslektaşları için acaba ne düşünüyor? “Çok iyiler de var, çok balon ve kötüler de... Sadece fiziğiyle gündeme gelenler de var. Ama burası bir er meydanı...” Rekabetin çetinliğini, sektörün aç gözlülüğünü işaret ederek cümlesine ‘hayati’ bir uyarıyı da iğneliyor

Karaman: “En önemlisi uzun soluklu olabilmek, tekrar tekrar istemek...”

Mesaj açık: “Çok çabuk parlamak neye yarar, iki üç senede söndükten sonra...”

Her sanatçıda rastlanmayan bir özelliğine gelince, bir sigorta sevdalısı çıkıyor sanatçımız. İlk kez itiraf ediyor: “İyi ki sigortam varmış!”

Ünlü tiyatrocunu, dizi oyuncusunu, ses sanatçısını Gülen Karaman'la toplumu güldüren, ağlatan, düşündüren bir dünya üzerine sohbet ediyoruz. Yılların sanatçısının tenkitlerine, kederlerine, sevinçlerine ortak oluyoruz...

TIYATROCLAR İYİ OYUNCU OLUYOR

Şu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz, yeni projelerde yer alacak mısınız?

Dizi bitince hemen arkasından bir film anlaşması yaptım. Ancak ertelendi. Hatta hafta sonu Seferihisar'a gidip üç hafta orada kalacaktık. İhtimal Eylül ayına kaldı film. Gerçekleşirse Altan Gördüm ile birlikte oynayacağız. Belli olmaz bizim işler, bir anda iptal de edilebilir.

Nasıl bir karakteri oynayacaksınız filmde?

Çok tatlı bir kadını canlandıracağım. Almanyadan gelen bir ailedeki anne

rolü... Altan Gördüm de eşim olacak. Seferihisarlı bir kadının oraya yerleşmesini, derterini ve yaşadığı sorunları anlatan bir film olacak. Seferihisar aynı zamanda Kavak Yelleri'nin de çekildiği çok güzel bir yer.

Kavak Yelleri çok güzel bir diziydi ve birçok ünlü yetiştirdi, öyle değil mi?

Evet, çok güzel bir diziydi ve hakikaten çok iyi oyuncular yetiştirdi. Bu kadar tutacağı hiç beklenmiyordu. Yaz dizisi olarak başladı ama dört sene sürdü. Türkiye'nin parametreleri çok değişik, enteresan. Mesela çok beğenileceğini düşündüğümüz Serçe Sarayı gibi bir dizi için üç sene deniyordu ancak maalesef olmadı. Bu tür projelerde çok büyük kadroyla girince ve iddia da büyük olunca herhalde beklentiler de yükseliyor, çünkü iddialı bir dizinin kadrosu da çok kabarık oluyor. Bu yüzden bütçesi de kabarıyor. Ve dolayısıyla reklam, gelirleri karşılamayınca kanal da 'bir dakika' diyor. Sonuç olarak bu bir para işi ve kanallar da ticaret yapıyor.

Gelir ve reyting açısından Muhteşem Yüzyıl'a yaklaşan bir dizi var mı?

Hiç zannetmiyorum. Mesela İkinci Bahar'ın çekildiği o dönemlerde maliyetler hiç böyle değildi. O zamanki televizyonların reklam gelir pastası bu kadar büyük değildi. Bu kadar önemli değildi. O zamanlar biz reyting falan bilmezdik.

Kenter ve Dormen... Türk tiyatrosunda iki okul mu var?

Hayır, aslında ikisi de aşağı yukarı aynı ekol. Haldun Dormen bizden sonra hocalık yapmaya başladı. Yıldız Kenter Hoca daha konservatif eğitim veriyor ama Haldun abi konservatif eğitim üzerine



Adı gibi, gülen bir insan Karaman... içten, samimi. Gizlisi, saklısı yok, fikrine bir kılıf giydirmeye telaşına kapılmadan konuşuyor.

daha bambaşka bir şey yapıyor. Ben Haldun abinin eğitimini seyirci ile buluşma noktası diye düşünüyorum. Ben Haldun abinin öğrencisi olmadım ama tiyatrodaki bir anlamda onun öğrencisi oldum. 14 sene Dormen'de oynadım. Biz çok eğlenirdik ama o kadar eğlenirdik ki... Ne kadar önemli bir iş yaptığımızı ben Dormen kapandıktan sonra anladım. Haldun abinin doğum gününde bir sürpriz parti yaptılar, beni de çağırdılar, gittim. Hep söylerim, Haldun abiye o gün de söyledim; bakıyorum da, görmekten mutlu olduğum ne kadar çok oyuncu var. Yaşları çok farklı, eski, yeni, gencecikler var. Meğer ne keyifli işler yapmışız! Haldun abinin ekolü daha bir farklıdır. Bize komediyi öğretti, bize seyirci ile buluşmayı, seyircinin sıcaklığını öğretti adamdır o. Mesela herkesi almazdı tiyatroya Haldun abi. Biz o zaman bunun kıymetini anlamazdık, bilmezdik. Ben geçen sene çok güzel alternatif

bir tiyatrodaki oynadım Stüdyo Beş diye, çok da güzel oldu. Haftada bir gün oynadık. Haftada bir güne "Oh ne güzel" diyorlardı. Oysa ben, "Haftada bir gün oyun mu oynanır?" diyordum. Ama artık öyle oldu. Biz eskiden çarşamba, perşembe, cuma, cumartesi, pazar oynardık. İlk senelerde üstelik çarşamba, cumartesi, pazar matine, suare oynardık. Haftada 9 oyun falan oynardık. Ve üstüne de pazar akşamı oyundan çıktıktan sonra yemeğe giderdik. Hala birbirimizden bıkmıyorduk demek ki. Şimdi ise birbirimizi pek görmüyoruz.

Haldun Dormen'in tiyatroya oyuncu alırken kıstası neydi?

Hiçbir zaman bilemedik. "Bu insan olur, bu insan olmaz" derdi ve kesinlikle doğru çıkardı. Tiyatro içi ilişkilere ve insan ilişkilerine çok önem verirdi. Orası aslında bir nevi ödenekli tiyatro gibiymiş. Hiçbir zaman prodüksiyon tiyatrosu gibi oynamazdık. Her sene o kadroya uygun bir oyun seçerdi ve aynı kadroyla oynardık. Çünkü prodüksiyon tiyatrolarında oyun seçilir, oyuna uygun olmayan oyuncular giderdi. Enteresan bir adamdı. Mesela fazla samimiyetten hoşlanmazdı ama biz burun burunaydık sürekli. Turnelerde, Ankara'da, İzmir'de evler tutulur, kaç kişi aynı evde yaşadık. Çok güzel yıllardı...

Yeni oyuncular nasıl buluyorsunuz?

Çok iyiler de var, çok balon ve kötüler de var. Sadece fiziğiyle gündeme gelenler de var ama burası bir er meydanıdır, televizyon da tiyatro da öyledir. Bir süre iş yaparsınız ama önemli olan uzun soluklu olması ve tekrar tekrar istenmesidir. Bunların hepsini yıllar gösterecek. Dünyada da bu böyle, Türkiye'de de; önce çok parlıyor, sonra üç sene içerisinde sönüp kalıyor. Gerçekten çok sıkı, yetenekli

olanlar da var, çok koflar da... Şu anda rekabet bizim zamanımızdan daha sıkı. Ancak şu anda özellikle televizyon işlerinde ilişkilerin biraz daha öne çıktığını görüyorum.

Dizilerde oynayanların çoğu tiyatro kökenli mi?

Genellikle başrollerde çok düzgün, güzel delikanlı ve kadınları ön plana çıkarıyor ve bunların içinde tiyatro kökenlileri hep tercih ediyorlar. Sonuçta bizler iyi oyuncu oluyoruz. Ama başrole seçecekleri o aradıkları özellik ve güzellikler de olmazsa mutlaka çevreyi tiyatrocularla destekliyorlar.

TIYATRO SALONU YOK, BU BÜYÜK BİR SORUN

Türkiye’de özel tiyatroların içine düştüğü maddi sıkıntılar hep gündemde. Devletten bir ödenek, destek almıyorlar mı?

Alıyorlar. Ama bütün tiyatrolar değil ve bu aldıkları destek sadece prodüksiyon masraflarının bir kısmını karşılıyor. Tabii bütün tiyatrolara da eşit dağıtılmıyor. Birtakım kıstaslar var ki bunların arasına artık politik kıstaslar da girdi. Ondan dolayı bir sürü tiyatro alamıyor. Orada bir kurul var, o uygun görüyor. O yardımların çok büyük olmadığını biliyorum, masrafların bir kısmını karşılıyor, o kadar. Millet yırtıyor kendini bir salon yapın diye. Çünkü o kadar önemli bir konu ki salon sorunu. Bir şekilde o prodüksiyonu gerçekleştirirsiniz. Yardım alırsınız, ya da prodüktör kendi cebinden verir, ama bir şekilde çözülür. Ancak salon olmazsa nerede oynayacaksınız?

Belediyeler neden açmıyor bu tür salonları?

Çünkü bence memlekette giderek kültürü batırmaya çalışıyorlar. Kültür, insanı çok zenginleştiren, boyutlandır, perspektifini genişleten bir olgu. Bunu da büyükler tercih etmiyor. İnsanlar evinde otursun istiyorlar.

Kimse eğitilsin, kimsenin kafası çalışsın istemiyorlar ki!

Dizi izleyicileri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bu sene televizyon izleyicileri "Niye böyle diziler? Artık sıkıldık" diyor. Maalesef insanların tek değer ve kriterleri para olunca... Adam çok zengin ve ona ulaşmak için dizide üç tane kız birbirini yiyor. Onunla yatıp, kalkıyor, ona entrikalar yapıyor. Ancak hayattaki entrika sadece bir zengin adamı kapmak ya da evlenmek mi? Oysa hayatta ne entrikalar var! Senaristler maalesef fazla geniş noktalara gidemiyorlar. Bizim Serçe’yi bile oraya getirdiler...

Sizin en büyük hazineniz sesiniz, değil mi?

Evet, dizilerde pek konuşmuyorum. Türk dizilerinde sadece Nebahat Çehre’yi seslendiriyorum. Bütün dizi ve filmlerinde Nebahat Çehre’yi ben konuşuyorum. Sadece

Azerbaycan’da yaptığı son filminde onu ben konuşmadım. Reklam da yapıyorum ama ben dublaja tiyatro gibi çok emek verdim. Yıllardır dublajda çok yoğun çalıştık. Ancak şimdiki koşullar çok farklı. Emek verdim, iyi de kazandım. Her zaman dublaj ile hayatımı sürdürebilir noktada oldum. Dizileri ve tiyatroları seçme lüksüm dublajdan kazandığım para sayesinde oldu, gücümü oradan aldım. Çünkü zengin bir ailenin çocuğu değilim, kazandığım para ile hayatımı sürdürmek zorundayım. Eğer ki böyle bir hazinem olmasaydı her projede oynamak, bulunmak zorunda olacaktım. O zaman da bu rahatım olmayacaktı.

Sesinize çizgi filmlerden aşınayız...

Onlar özel işler. Tek tek sinema işleri... Amerika’dan istiyorlar. Ses alıyoruz gönderiyoruz, seçiyorlar. Mesela, Karlar Ülkesi’ni seslendirdim. Malefiz diye bir film vardı çok keyifliydi yine ben seslendirdim. Genellikle de ben seslendiriyorum. Orada da benim gibi deneyimli insanların ve oyuncuların konuştuğu karakterlere beni istiyorlar. Amerika’dan geliyorlar ve seçiyorlar. En son Sindirella’yı konuştum. Seslendirme hem yetenek hem eğitim işi... Sırf eğitimle bir şeyi teknik olarak Türkçeleştirebilirsin ama duygusu eksik kalır.

Bir sanatçı olarak sigortayla aranız nasıl?

Hem Bağ-Kur’luyum hem de Allianz’dan özel sağlık sigortam var. Çok eski müşterisiyim artık beni çıkaramıyorlar. İyi ki sigortam varmış. Geçtiğimiz yıllarda geçirdiğim bir operasyonda çok faydasını gördüm. Sigorta bence çok önemli bir şey. Prim günlerim dolunca emekli olmayı planlıyorum, hayat bu, insanın ne olacağı hiç belli olmaz...



Biraz Daha Fedakârlık Et Emeklilik Şirketi



Sinan Metin
BES Uzmanı

BES'te Türkiye'ye emsal gösterilen ülkelerde yaklaşık 20 yıllık tecrübe var. Oralandaki kesinti rakamları 20'nci yıla ulaştığında bugünün oranlarında. Onların 20'nci yıl rakamları bizdeki 10'uncu yıl rakamları. Bizim emeklilik şirketlerimiz yaşamadıkları 10 yıl için para kazanmış gibi değerlendiriliyor...

Kâra daha yeni geçmişti sektör. Hooop, yeni bir düzenleme yaptı Hazine ve yine zararlar yazıldı şirketlerin hanelerine. Şirketlerden kâr etmeden ilave fedakârlık beklendi.

Bildiğiniz üzere 2012 yılında yapılan düzenlemelerle bireysel emeklilik sektöründe yönetim gideri kesintisinde yüzde 75 indirimle gidilmiş, yüzde 8 olan yönetim gideri kesintisi yüzde 2'ye düşürülmüştü. Yıllık fon işletim gideri kesintisi de yüzde 50'nin üzerinde indirilerek yüzde 3.65'ten 1.75 seviyelerine düşürülmüştü. Şirketler maliyetlerini ve başa baş noktalarını tekrar gözden geçirmiş ve eylem planları hazırlamışlardı. Düzenleyici ve denetleyici otorite BES'teki kesintileri uluslararası sınırlara yaklaştırmayı savunuyordu. Şirketler ve saha tam yeni kesintilere alışmıştı ki 25 Mayıs 2015'te kesintilerle ilgili yeni bir düzenleme geldi. Hayırlı olsun!

BES Komitesi'nin 10. Kalkınma Planı'nda 2012 yılındaki düzenlemeler için yazdığı aşağıdaki satırlar hiçe sayıldı. Komite şöyle demişti:

"...Sistemdeki kesintilerin uluslararası seviyelere yaklaştırılması için yapılacak yorumlarla birlikte, hangi ülkelerle ve hangi alanlarda kıyaslama yapılacağına da değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Bu kapsamda değerlendirme ve karşılaştırma yaparken aşağıdaki kritik alanların da değerlendirilmesi gerekmektedir:

- ➔ Ülkenin sosyal güvenlik sistemi
- ➔ Sunulan hizmetler
- ➔ Satış süreci ve bilgilendirme yükümlülükleri
- ➔ İkinci basamak emeklilik ve hayat sigortacılığı
- ➔ Alternatif finansal hizmetler
- ➔ Gözetim ve denetim maliyetleri

Yukarıda belirtilen kıstaslara göre sektörün büyüme ve gelişme yönünde nelerin yapılması gerektiğine önem verilmesi gerekmektedir. Aksi halde sadece ağırlıklı ortalamayla ABD, İngiltere, Hollanda, Kanada gibi gelişmiş ülkelerin kesintilerinin ülkemiz için de gösterge olarak kabul edilmesi gerçekçi olmayacaktır."

Gerçekçi olmadı. Emsal gösterilen ülkelerde (Doğu Avrupa ülkeleri) emeklilik fonlarının GSMH'ya oranı yüzde 10 ortalamadayken, ülkemizde yaklaşık yüzde 5 düzeyinde. O ülkelerde şirketler fonlardan bizdekinden daha düşük oranlarda daha fazla para kazanıyor. O ülkelerde sistem 1994 veya birkaç yıl sonrasında başlamış. Yaklaşık 20 yıllık tecrübe var. Kesinti rakamları 20'nci yıla ulaştığında bugünün oranlarında. Onların 20'nci yıl rakamları bizdeki 10'uncu yıl rakamları. Bizim emeklilik şirketlerimiz yaşamadıkları 10 yıl için para kazanmış gibi değerlendiriliyor.

Üstelik o ülkelerin çoğunda sistem yarı zorunlu ya da zorunlu olarak uygulanıyor. Bizde ise gönüllülük esas.

İnsan ister istemez "Yazık değil mi bu şirketlere, şirketlerin yöneticilerine ve sermayedarlarına" diye sormak istiyor.

Yaklaşık 30 bin aracının aktif olduğu, dakikada 2 sözleşmenin yapıldığı sektörde para kazanmak ileriki yıllara kaldı. 2015 böyle geçer. 2016 kısmet. 2021'e bakalım hangisinin ömrü yeter.

ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN
GÜLPINAR

DNG

DIŞ TİCARET



DENGE

HOLDİNG

Evden eve eşya taşıma hasarları



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Nakliyat sigortası yaptıırıyorsanız, evden eve taşımalar için kamyon klozu teminatlarına ilave olarak yükleme boşaltma hasarlarını da teminata dahil ettirin...

Eğer ticari bir faaliyette bulunmuyorsak nakliyat sigortaları günlük hayatımızda çok sık kullanılan sigorta türlerinden değil. Arabamızın trafik sigortasından sağlık sigortalarına, konut sigortalarından bireysel emeklilik sigortalarına kadar birçok sigorta türü günlük hayatımızda daha bilinir durumda. Bu yüzden sık kullandığımız sigortaları en ince ayrıntılarına kadar inceleyip gerekli gördüğümüz durumlarda ilave teminatlar isteyerek kendimizi güvence altına alıyoruz.

Ancak ticari faaliyet dışında kullandığımız nakliyat sigortalarına örnek olarak gösterebileceğim evden eve yapılan eşya taşımalarında yeterli bilgiye sahip olamamaktan kaynaklı olarak gerekli incelemeleri yapamayabiliyoruz. Doğal olarak da zaman zaman tatsız durumlar yaşayabiliyoruz.

Sigortalılar özellikle evden eve taşımalarda pahalı mobilyalarını veya beyaz eşyalarını gözeterek sigortalatma gereği duyabiliyor. Hatta birçok evden eve taşıma işi yapan nakliye firması müşterilerine yaptıkları teklifin cazibesini artırmak için yüklerini sigortalı taşıdıkları şeklinde pazarlama yapıyor.

Ancak belirtmekte yarar var, istisnalar dışında genel olarak evden eve yapılan taşımalarda verilen teminat kamyon klozu oluyor. Kabaca kamyon klozu da taşınan emtiayı taşıyan aracın kaza yapması, devrilmesi, yanması gibi durumlarda "yükün" de hasar görmesi durumunda devreye giriyor. Yani aracın hasar görmesi şartına bağlı.

Hadi bireysel olarak yapılan sigortalarda bu önemli "ayrıntının" atlanabilmesi doğal diyelim. Çünkü sıradan vatandaş her gün evini bir yerden bir yerlere taşıtmıyor. Ancak nakliyecilerde de bu durumun farklı olmadığını görebiliyoruz.

Öyle ki yıllarca kamyon klozu teminatıyla evden eve taşıma yapan nakliyecilerde bir hasarla karşılaşmadıkları için, ilk hasar dosyasında hasarın teminat dışında kaldığını görünce şaşkınlık yaşayabiliyor. Aslında polişe incelenerek ilave teminatlar alınması mümkün. Ama bu bilinç genelde hasar oluştuğundan sonra oluşuyor ve iş işten geçmiş oluyor.

Tabii burada sigorta şirketinin ilave teminat verip vermemesi de önemli. Çünkü ev eşyası taşımalarındaki en önemli sıkıntı, taşınan eşyaların genellikle eski, deforme ve kullanılmış olması, ayrıca fatura gibi kıymet belirtir belgelerin bulunmaması. Bu nedenle sigorta bedeli genelde sigortalının beyanına göre düzenleniyor.

Tutanak tutulmıyorsa fotoğraf çekin

Bu noktada benim sigortalılara önerim, evden eve taşımalarda kamyon klozu teminatlarına ilave olarak yükleme boşaltma hasarlarını da teminata dahil ettirmeleri. Yükleme ve boşaltma hasarları piyasada kamyon kloxuna ilave teminat olarak verilebiliyor. Böylece kamyon kloxunun teminatı, taşıma aracının kaza yapması, yanması, devrilmesi gibi şartlara bağlı kalmaksızın genişlemiş oluyor.

Zaten ev eşyası taşımalarında da insan faktörü yüzünden hasar ağırlıklı olarak yükleme ve boşaltmada meydana geliyor. Bu durumda da hasarın ispatı için en önemli husus tutanak tutulması oluyor. Tutanak tutma imkanı bulunmayan durumlarda mutlaka hasarlı emtianın ve nakliye aracının birlikte ve ayrı ayrı, farklı açı ve mesafelerden fotoğrafının alınması hasar sorumluluğunu tespit için büyük önem taşıyor.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Acente için başarının formülü: Dengeli portföy, sağlıklı iletişim...

Türk Nippon Sigorta, acente ve brokerleriyle el ele ve kârlı büyümeye öncelik veriyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, sürdürülebilir kazanç elde etmek isteyen acentelere, oto dışı sigortalara daha fazla yönelerek dengeli bir portföy oluşturmalarını öneriyor...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta, acente ve broker kanalına özel önem veren şirketlerden. Prim üretiminin önemli bir kısmı bu kanallardan geliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, önümüzdeki dönemde de acentelerle yakın çalışmaya devam edeceklerini söylüyor. Pamukçu, satış kanalları, özellikle de acenteler için stratejilerini “ulaşılabilirlik” olarak ortaya koyduklarını hatırlatıyor ve “Bu

doğrultuda acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için çok önemli. Onlar için fark yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceğiz” diyor.

“Acentelerin takdiri en büyük motivasyonumuz”

Pamukçu, en büyük motivasyonlarının Türk Nippon Sigorta acentelerinin bu hizmet kalitesini takdir etmesi ve şirkete bağlılıkları olduğunu vurguluyor. Türk Nippon Sigorta, birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı sektörde tercih sıralamasında başta yer almayı amaçlıyor. Pamukçu,

“Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim ve sektörün sorunlarını iyi biliyor. Çoğu uzun yıllar sektöre hizmet etmiş, değerli acenteler. Zaman zaman onlarla karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz; ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor” diyor.

Pamukçu’ya göre kârlılık, şirketle acentenin el ele, aynı bilinçle hareket etmesiyle sağlanabilir. Tabii acentelik faaliyeti, her ticari işletmede olduğu gibi sürdürülebilir olmak zorunda. Bu yüzden de acentelerin portföylerini, oto dışı branşları da ekleyerek zenginleştirmesi gerekiyor. Dengeli portföy yapısı da beraberinde sürdürülebilir ve kazançlı faaliyeti getiriyor.

GALAKSİ ÜZERİNDEN JET SATIŞ, HIZLI ONLINE ÇÖZÜM

Türk Nippon Sigorta’nın acente portalı “Galaksi”, şirketin ürünleriyle ilgili dokümanlara kolayca ulaşma, e-posta alıp gönderme, şirketle daha kolay iletişime geçme, acentelikle ilgili raporlara, kampanya ve duyurulara erişme, kampanyalarla ilgili performansı takip etme gibi avantajlar sunuyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Yine sektörde fark yaratan kullanıcı dostu ‘Jet Satış’ ekranıyla da acentelerimiz; kasko, trafik, DASK, konut, ferdi kaza ve seyahat sağlık gibi bireysel ürünlerinde en kolay ve hızlı şekilde poliçe üretebiliyor” diyor.

Türk Nippon Sigorta’nın yenilenen kurumsal internet sitesi de sigortalıların internet üzerinden poliçeleriyle ilgili pek çok bilgiye kolayca ulaşmasını sağlıyor, hasar durumunda internet üzerinden şirketle iletişime geçmelerine imkan veriyor. İş süreçlerinde sistemsal bir sorunla karşılaşılması durumunda ise acentelerin online olarak ilgili departmana ulaştıktan hemen sonra sorunun içeriğine göre yazılım veya sistem uzmanları tarafından erişim yöntemiyle veya gerektiği durumlarda acentelere yapılan ofis ziyaretleriyle sorunlar kısa sürede çözüme kavuşturuluyor.

Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ

Tedavi ettirmedeniz çeneniz yerinden çıkabilir!

Kafa, boyun ve çeneye gelen şiddetli darbe, tırnak yeme, kalemin tepesini ısırma, keman çalma, diş gıcırdatma, diş sıkma, hatta duygusal stres... Nedeni ne olursa olsun, çene eklemi rahatsızlıklarını ciddiye almalı, daha ciddi hastalıklara yol açmadan tedavi olmalıyız...



Dr. Umut Güler
DentGroup Protetik
Diş Tedavisi Uzmanı

Çene eklemine oluşturan parçaların uyumsuz hareket etmesiyle ortaya çıkan çene eklemi rahatsızlığı; çene, baş ve boyunda şiddetli ağrı, yeme ve konuşma güçlüğüne yol açar. Çene ekleminden çıkan ses nedeniyle, sosyal ve psikolojik sorunlara yol açan hastalık, tedavisinde gecikildiğinde bazı türleri için çenenin yerinden çıkmasına yol açabilir. Çene eklemine bir kapı menteşesi gibi düşünebilirsiniz. Bu menteşenin parçaları arasında da sürtünmeyi ve travmayı önleyecek bir yastık olduğu hayal edilebilir. Çene eklemi rahatsızlığı ise bu menteşenin parçalarının ve aradaki yastığın çeşitli nedenlerle birbirleriyle uyumsuz hareket etmeleri sonucunda oluşur.

Çene eklem hastalığının belirtileri

- ◆ Çene fonksiyonu sırasında eklemde ses gelebilir.
- ◆ Ağız açılırken alt çene sağa veya sola kayabilir.
- ◆ Ağız açıklığında kısıtlılık olabilir.



- ◆ Ağız kapalı ya da açık şekilde kilitli kalabilir.
- ◆ Yüz ve/veya baş boyun kaslarında ağrı olabilir.
- ◆ Kulak çınlaması olabilir.
- ◆ Yemek yeme sırasında eklemde şiddetli ağrı olabilir.
- ◆ Alt çene hareketlerinde koordinasyon bozukluğu olabilir.

Olası sonuçları

Çene eklemi rahatsızlıkları çene ekleminde ve baş boyun kaslarında şiddetli ağrıya, yemek yeme ve konuşma güçlüğüne neden olabilir. Eklemde fonksiyon sırasında ses çıkması kişinin sosyal hayatını olumsuz etkileyebilir. Toplum içinde yemek yemek bile mahcup edici bir durum olmaya başlayabilir. Bunun yanında tedavi edilmeyen ve şiddeti gittikçe artan eklem hastalıkları eklem yapılarında şiddetli dejenerasyona yol açarak basit yöntemlerle çözülebilecek bir sorunun cerrahi uygulamalarla giderilebilecek şiddetli bir soruna dönüşmesine neden olabilir. Eklem hastalığının türüne göre çenenin yerinden çıkması da söz konusu olabilir.

Hastanın yapısal, nörolojik, vasküler, hormonal ve metabolik özellikleri, eklem hastalıklarına olan yatkınlığını etkileyebilir. Arka dişlerin kaybı, çene yüklemesini artırarak, çene ekleminde rahatsızlığa sebep olabilecek bir



faktördür. Sedef hastalığı (psöriazis), hastada çene eklemini de içeren değişikliklere sebep olabilir. Hipotiroidizm hastada kas ağrısına sebep olabilir ve kas ağrısı eklem fonksiyonlarını etkileyebilir. Bu faktörler eklem rahatsızlığına neden olan predispozan faktörler olarak da bilinir.

Eklem hastalıklarını tetikleyen dış ve iç faktörler

Kafa, boyun ve çeneye gelen şiddetli darbe, tırnak yeme, kalemin tepesini ısırma ve keman çalma gibi davranışlar dış kaynaklı travmalara neden olabilir. Diş gıcırdatma ve brüksizm (diş sıkma) gibi davranışlar iç kaynaklı travma nedenleridir. Ayrıca belirli bir etkene bağlı oluşan duygusal stres de eklem hastalıklarını tetikleyebilir. Stres esas olarak kasları etkilemektedir. Strese bağlı olarak kişinin kendini kasma ve dişlerini sıkması, yüz ve baş boyun bölgesindeki kaslarda kramp görülmesine neden olabilir. Çene eklemi hastalıkları bunun devamında oluşur.

Tedavi önerileri

Tedavi için, hastalığın türüne göre özel hazırlanan eklem splintleri doktorun önerisi doğrultusunda kullanılmalı, tarif edilen egzersizler yapılmalı ve düzenli kontrollere uyum sağlanmalıdır. Çene hareketlerinde bir kısıtlılık olmadığında, eklemde ağrı olmadığında ve eklemde ses gelmediğinde ve ayrıca ağız alt çene sağa ya da sola kaymadan düzgün bir biçimde açıldığında hastanın iyileştiği anlaşılabılır.

ÇENE EKLEMİ RAHATSIZLIĞI OLANLAR NELERE DİKKAT ETMELİ?

- ➔ Ağız çok fazla açılmasını gerektirecek hareketler yapmayın.
- ➔ Ön dişlerinize büyük lokmalar ısırmanın, çatal bıçak kullanarak arka dişlerle yemek yiyin.
- ➔ Çiklet çiğnemekten kaçınınız.
- ➔ Sadece tek bir eklemde ağrı geliyorsa ağrı olan taraftaki dişlerle yemek yiyin.
- ➔ Uyku pozisyonunuz yan veya yüzüstü değil, sırt üstü olmalı.
- ➔ Problemin şiddetine göre bölgeyi sıcak tutmanız gerekebilir.
- ➔ Fındık, ceviz gibi kabuklu yiyecekleri dişlerinize kırmayınız.
- ➔ Çiğnemeye dirençli sert besinlerden uzak durunuz.



Genç Bankacının Rotası

Hayri Habil Akdağ

Semerci Yayınları - 152 sayfa

Emekli bankacı Hayri Habil Akdağ, kitabının tanıtımında okurlarına şöyle sesleniyor:

"Bu kitapta, 25 yıllık meslek yaşamımın bana öğrettiklerini, başımdan geçen ilginç olaylarla harmanlayarak siz değerli okuyuculara sunmaya çalıştım. Buna, son bir yılı aşkın süredir bir emekli olarak, dışarıdan banka ve bankacıya bakabilen bir kişinin gözüyle edindiğim tecrübelerimi de ekledim. Bu çalışma, bankacı olmayı düşünen ya da bankacılığa yeni başlamış kişilere hitap etsin istedim. Bizzat yaşadığım ve yaşamış bankacılık anı ve anekdotlarını aktarmayı, mesleğimin son bir görevi ve sorumluluğu olarak görüyorum. Bu kitapta sizleri akademik, teknik, rakamsal, istatistik bilgi ve terimlerden uzak tutmaya çalıştım. Okurken bazen şaşırtan, bazen de mizahi bir anlatım tarzının eşlik ettiği kısa bir yolculuğa çıkacağız..."



Bir İşsizin Günlüğü ve İş Arayanlara Öneriler

Doğan Satmış

Doğan Kitap - 254 sayfa



Doğan Satmış, Habertürk gazetesinde genel yayın yönetmen yardımcısı görevindeyken, kendisini işsizler ordusunun arasında bulmuş bir gazeteci. Satmış, günlüğünde bir "işsiz" olarak hayata kaldığı yerden nasıl devam ettiğini, yeni başlangıçlar yapma çabasını oldukça esprili ve eğlenceli bir dille anlatıyor.

Satmış'ın mizahi dilinin ardında ise Türkiye medyasının tarihi boyunca geçtiği en zorlu dönemlerden birinin hüznümlü fotoğrafı çıkıyor ortaya. İşsiz, dilsiz, habersiz gazeteci ordusu... Haber sevgisi ile iktidar övgüsü arasında tercih yapmaya zorlanan basın mensupları. Yeni bir güne uyandıklarında kendilerini internet sitelerinde yeni bir meslek ararken bulan insanlar. Bir İşsizin Günlüğü'nde medya plazalarının renkli simalarını, dedikodularını ve işsizlerini bulacaksınız.

Hayvan Krallığı & Boyama Kitabı Macerası

Millie Marotta

Destek Yayınları - 96 sayfa

Çalış çalış nereye kadar? Biraz da hobilerimiz için zaman ayırılmalı değil mi? Çocukluğumuzun ilk göz ağrılarından olan boyama kitaplarına ne dersiniz? Göz kamaştırıcı balıkların, kuşların, memelilerin, sürüngenlerin, omurgasızların ve amfibilerin bir koleksiyonu... Aslında hayvanlarla ilgili bir kitap olmasına rağmen, sayfalarında bazı bitkiler, ağaçlar ve çiçekler de bulacak, tuhaf bir böceğin saklandığını bile keşfedeceksiniz. Yine yol boyunca, yardım amaçlı neyi nasıl eklemek gerektiği konusunda aralara serpiştirilmiş öneriler bulacaksınız. "Hayvan Krallığı", sayfaları arasında kendinizden geçeceğinize bir hayvanlar âlemi şöleni olduğu kadar bir boyama ve karalama kitabı da. Siz de Millie Marotta'nın bu güzel çizimlerini kişiselleştirerek kendi hayvan krallığınızı oluşturabilirsiniz. İhtiyacınız olan sadece renkli kalemler ve biraz da hayal gücü...



Hayal Bahçesi

Pena Yayınları - 128 sayfa

Doğan Satmış, Habertürk gazetesinde genel yayın yönetmen yardımcısı görevindeyken, kendisini işsizler ordusunun arasında bulmuş bir gazeteci. Satmış, günlüğünde bir "işsiz" olarak hayata kaldığı yerden nasıl devam ettiğini, yeni başlangıçlar yapma çabasını oldukça esprili ve eğlenceli bir dille anlatıyor. Satmış'ın mizahi dilinin ardında ise Türkiye medyasının tarihi boyunca geçtiği en zorlu dönemlerden birinin hüznümlü fotoğrafı çıkıyor ortaya. İşsiz, dilsiz, habersiz gazeteci ordusu... Haber sevgisi ile iktidar övgüsü arasında tercih yapmaya zorlanan basın mensupları. Yeni bir güne uyandıklarında kendilerini internet sitelerinde yeni bir meslek ararken bulan insanlar. Bir İşsizin Günlüğü'nde medya plazalarının renkli simalarını, dedikodularını ve işsizlerini bulacaksınız.

**İksir Sağlık Sigortası ile
sağlığınız da bütçeniz de
koruma altında!**



Bütçenizi zorlamadan sağlığınızı korumak hayal değil! İksir Sağlık Sigortası ile ayrıcalıklı teminatlara 292 TL'den* başlayan fiyatlarla sahip olabilirsiniz. Üstelik poliçeniz de hemen elinizde!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957



/GunesSigorta



@GunesSigorta

www.guessigorta.com.tr

292 TL fiyat, 18 yaş erkek sigortalılar için 30 Eylül 2015 tarihine kadar geçerlidir.



En küçük valiziniz de
bize emanet
**Türkiye'nin en büyük
havalimanları da.**



Türkiye için küçük büyük değerli ne varsa
90 yıldır kayıplara karşı korumamız altında.
Türkiye'nin 5.000 noktasında, her an yanınızda
Anadolu Sigorta var, kaybetmek yok.
#bizeemanet

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.