



MİNE AYHAN
"Çoklu dağıtım"
stratejimiz
acentelerin de
yararına"



**DEMET
KARAKULLUKÇU**
Fidyeyi, şantajı
sigortacıya bırakın
işinize odaklanın



**TERÖR ZARARLARI
YANGIN SİGORTASIYLA
TAZMİN EDİLEBİLİR**



Reklamcılıktan tedavi olan
MARKA CİNİ





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





Benim hâlâ umudum var

Türkiye'de 63 sigorta şirketi faaliyet gösteriyor. Hayat dışı alanlarda faaliyet gösterenler arasında kâr edebilenlerin sayısı deyim yerindeyse bir elin parmaklarını geçmiyor. Ama sektör bir şekilde büyüyor. Pirim üretimlerine bakıldığında her yıl ortalama yüzde 15 ile 20 arasında büyüme söz konusu.

Sektörde yabancı sermayeli şirketlerin ağırlığı epey fazla. Öyle ki en büyük 10 şirket arasında tamamen yerli sermayeli olanların sayısı sadece bir. Sektör genelinde yerli kalanların da bir ikisi hariç hepsinin gözü yine yabancı sermayede, satışta, evlilikte...

Yabancı sermayedarlara gelince... Bazıları Türkiye pazarına girdiklerine pişman, bazıları değil. Bu pazara bizlerden daha fazla inanan yabancı yatırımcılar var. Çünkü Türkiye dünyanın 18'inci ekonomisi olmasına karşılık sigorta pazarının büyüklüğü açısından 38'inci sırada yer alıyor. Kişi başına düşen prim üretimimizse bırakın gelişmiş ülkeleri, birçok Afrika ülkesine göre bile çok düşük...

Kısacası sektördeki rakamlar gelişmenin, büyümenin önünün açık olduğunu işaret ediyor. Ama ne zaman? Asıl mesele de bu zaten.

Ben bu sektörle 1990'lı yılların ortasında tanışmıştım. İlk tanıdığım yöneticilerden biri de AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı'ndan geçen ay ayrılan Cemal Ererdî olmuştü. Aradan 20 yıl geçmiş. Ererdî emekliliğini istedi sektörle yollarını ayırdı.

Bu süreçte sektörde hep aynı şeyler konuşulup tartışıldı... Öte yandan, geçen ay sektöre "yeni" bir oyuncu girdi. Aviva Sigorta, 27 yıl önce Commercial Union olarak başladığı Türkiye sigorta sektöründeki yolculuğuna UNICO Sigorta markasıyla devam etme kararı aldı. UNICO Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, Türkiye pazarı ve sigorta sektörüne ilişkin beklentilerini paylaşınca 20 yılda katıldığım bine yakın toplantı aklıma geldi...

Her toplantıdan çıkan sonuç aynı aslında: Umudum var ama ne zaman?

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

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 Rezervasyon
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.





36



24



54



28



30



14

5 yılda 1 milyon mutlu müşteri

Marka değişti, hedefler büyüdü. UNICO Sigorta, 300 bin olan müşteri sayısını 5 yılda 1 milyona ulaştırmayı hedefliyor.

16

BES, hızlı ve yoksul yaşlanmanın ilacı olacak

1 Ekim'de yürürlüğe giren yeni yönetmelik, BES'teki toplu para alma mekanizmasını "hayat boyu emeklilik maaşı"na dönüştürmeyi amaçlıyor.

22

"Acentelerimizle iyi bir takımız"

Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, "Acentelerimizin kazancını artırmak için kaska, yangın, ferdi kaza ve KOBİ ürünlerinde iddialı kampanyalar düzenliyoruz" diyor...

24

"Çoklu dağıtım" stratejimiz acentelerin de yararına"

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, sigorta sektörüne yönelik düzenlemeleri yerinde buluyor ve sermayedarların da bunu anladığını düşünüyor.

28

Fidyeyi, şantajı sigortacıya bırakın işinize odaklanın

Küreselleşme, ulaşım alternatiflerinin çoğalması ve ucuzlaması gezginlerin sayısını her geçen gün artırıyor. Ancak bir taraftan da kaçırılma, fide, şantaj olayları artıyor...

30

Reklamcılıktan tedavi olan Marka Cini

Kaskolay, "Ekmeğinizi Elletmeyin" gibi efsane reklam ve kampanyaların mucidi Cin Kapancı, markalaşmayı "an meselesi" olarak görüyor ve o "an"ı üç maddede topluyor: Zaman, iman, imkân...

36

Terör zararları yangın sigortasıyla tazmin edilebilir

Terör olayları, kargaşalık, halk hareketleri gibi nedenlerle ortaya çıkan zararlar, yangın sigortaları ek sözleşmesiyle teminat altına alınıyor. Peki yangın sigortaları neleri kapsıyor, neleri kapsamıyor? İşte cevapları...

54

2016 model BES

2016 başından itibaren bireysel emeklilik sisteminde yeni bir dönem başlıyor. Bu yeni dönemi Tayamer danışmanlarından Deniz Zehra Çakan yorumladı...

56

SBN Sigorta kârlılığa ilk 10 girdi

Son 3 yılı hem prim üretimi hem de kârlılık açısından sektör ortalamasının üzerinde geçiren SBN Sigorta, 2015'in ilk yarısında da şaşırtmadı.

52

Sinan Metin

BES'te ikinci faza geçiyoruz!

58

Ali Savaşman

Satış mesleğini seçmek için 10 neden

60

Serra Eren Sarioglu

Bireysel emeklilik sisteminin gelişmesi için gerekli olan...

yazarlar

20

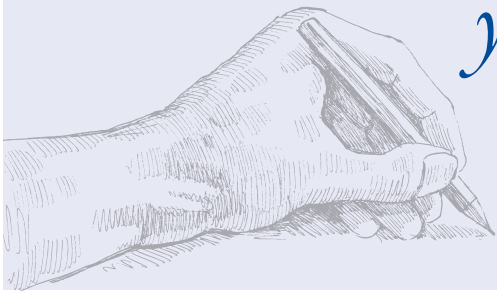
Dalkan Delican

BES 1 Ekim 2015'te "emekli" oldu!

34

Zeynep Turan Stefan

Mikro sigorta: Hem sosyal sorumluluk hem fırsat





EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN HEP DAHA FAZLASI...

Bugün biriktirmek sizden, yarın keyfini sürmek yine sizden.
Doktorundan ev hanımına, çiftçisinden öğretmenine her kesime
avantajlı ve uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**,
bugün de yarın da mutluluğunuz için hep daha fazlasıyla yanınızda.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatemeklilik.com.tr

Anadolu Sigorta risk süreçlerini mobile taşıdı



Levent Sönmez

Sektöründe yeni ve mobil teknolojilerin öncüsü olmayı hedefleyen Anadolu Sigorta, sigortalılarının ve iş ortaklarının hayatına değer katacak "Sigortam Cepte" gibi yeni mobil uygulamaları hayata geçirirken, kendi iş süreçlerini de mobil platformlara taşımaya devam ediyor. Bu kapsamda son olarak, RiskPad mobil tablet uygulaması kullanılmaya başladı.

Endüstriyel tesislerin risk analizi ve risk raporu üretme süreçlerini hızlandırmak ve standart hale getirmek için geliştirilen RiskPad sayesinde Anadolu Sigorta'nın risk mühendisleri ve satış ekipleri, saha ziyaretleri sırasında yönlendirmeli ve çoktan seçmeli sorulara aldıkları cevapları o esnada sisteme girerek, otoma-

tik ve anlık risk raporları üretebiliyor.

Uygulama ayrıca, GPS ile haberleşerek bulunulan konumla ilgili, Anadolu Sigorta veritabanında yer alan ve sel/heyelan/yer kayması gibi risklerin işlenmiş olduğu sayısal haritaları kullanıcının önüne getiriyor ve risklerin doğru tespitine yardımcı oluyor. RiskPad uygulaması hem online hem de offline olarak kullanılabilir. Cihazın kamerasıyla çekilen fotoğraflar, anlık olarak raporun ilgili bölümüne eklenebiliyor ve her fotoğrafın altına not yazılabilir. Uygulamada veri girişine göre otomatik iyileştirme önerileri de üretilirken, kullanıcı hangi önerilerin raporda yer alması gerektiğini yine uygulama üzerinden seçebilir. Oluşturulan tüm raporlar ortak ağda saklanıp hem uygulama hem de rapor formu olarak arama yapılabilir.

Anadolu Sigorta'nın sigortalılarının ve iş ortaklarının hayatını kolaylaştıracak ve değer katacak her çeşit teknolojik yatırımı önemseyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, RiskPad uygulamasını da bu yönde yapılmış önemli bir teknolojik adım olarak nitelendiriyor. Sönmez, uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Meydana gelebilecek büyük hasarlarda, maddi hasarların yanı sıra işletmelerin prestij kayıpları da söz konusu olabiliyor. Ayrıca firma tekrar faaliyete geçene kadar pazar payını, hatta rekabet avantajını dahi kaybedebilir. İşletmelerin bu tehlikenin farkına varıp önceden tedbir alabilmesi için, faaliyet konuları ve üretimlerinin getirdiği riskleri tespit edip, oluşmadan ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Bu amaçla sadece bu çalışmalara odaklanan ve kadrosu mühendislerden oluşan bir iş birimine sahibiz. Uzman risk mühendislerimiz tarafından sigortalılarımıza ücretsiz olarak verilen bu hizmeti her zaman, en iyi şekilde sunmayı amaçlıyoruz. RiskPad'i, bu süreci hızlandırıp, sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza daha hızlı ve kaliteli hizmet verme hedefimizde çok önemli bir aşama olarak görüyorum."



Bu kampanya tam dişinize göre!

Yüzde 100 Sağlık Sigortası yaptıranlar SGK'nın karşılamadığı fark ücretini ödemiyor, üstüne bir de ücretsiz Diş Bakım Paketi kazanıyor.

Çok uygun primlerle sağlığınıza güvence altına almak için sizi en yakın ERGO Acentesine bekliyoruz.

ERGO

Daha fazla bilgi için:



444 0 466

www.ergoturkiye.com/disbakimpaketi

[/ERGOTurkiye](#) [/ERGOTurkiye](#)

Kamu hastanesi çalışanlarına Prestij Kulübü üyeliği hediye



337 bin katılımcı sayısına ve devlet katkısı dahil yaklaşık 1.2 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak sektörde istikrarlı ve iddialı büyümesini sürdüren Ziraat Emeklilik, kamu hastanesi çalışanlarına yönelik bir kampanya hazırladı. Söz konusu kampanyayla kamu hastanesi çalışanlarına, 1 yıl boyunca

yararlanabilecekleri Prestij Kulübü üyeliği hediye ediyor. Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikretin Aksu, Prestij Kulübü kampanyasının amacını şöyle açıklıyor:

“Türkiye genelindeki tüm kamu hastanesi çalışanları sistem için önemli bir potansiyel teşkil ediyor. Ziraat Emeklilik olarak insan hayatı ve sağlığı için gece gündüz demeden canla başla çalışan değerli doktor, hemşire, hastabakıcı ve sağlık personelinin de geleceklerini güvence altına almak istedik. Onların gelecekleri için birikim yapmalarını, rahat ve huzurlu bir geleceğe sahip olmalarını önemsiyoruz. Huzurlu bir emeklilik dönemi için tasarruflarını bireysel emeklilik sisteminde (BES) değerlendirirken aynı zamanda bugünleri için birçok ayrıcalık sunan Prestij Kulübü kampanyamızdan da hem kendilerinin hem de yakınlarının yararlanmalarını amaçladık. Bu kampanyamızla farklı sektörlerde sağlanan indirimli/ücretsiz hizmetlerle Prestij Kulübü’ne üye olan müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz.” Ziraat Emeklilik, “Pırlanta Bireysel Emeklilik Planı” satın alan ve aylık asgari 350 TL ödeyen tüm kamu hastanesi çalışanlarına sunulmak üzere “Ailem”, “Hobim” ve “Kendim” isimli üç hizmet paketi hazırlandı.

Ailem Planı ile alışveriş, yeme-içme, konaklama, araç kiralama, çocuk eğlence, konut bakım ve güvenlik; Hobim Planı ile hobi, spor ve wellness; Kendim Planı ile de kuru temizleme, araç bakım-kuaför, alım-satım, cilt bakımı, dergi abonelik, moto-vale, hukuki danışmanlık paketleri Prestij Kulübü üyelerinin hizmetine sunuluyor.

Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü üyeleri, özel olarak tasarlanan aylık kampanyalardan da indirimli veya ücretsiz faydalanma; tarihi, kültürel ve deneyimsel etkinliklere yılda 2 kez ücretsiz katılma hakkına da sahip. Üstelik Ziraat Emeklilik kapsamındaki indirimli hizmetlerden üyenin hem kendisi hem de yakınları sınırlama olmaksızın faydalanabiliyor.



Fikretin Aksu

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

**BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİKLE
%25 DEVLET KATKISINDAN
SİZ DE FAYDALANIN**

BNP Paribas Cardif Emeklilik'e gelin,
%25 devlet katkısı avantajından yararlanın.
Yeni nesil emeklilikle tanışmak için sizi de
TEB şubeleri ve acentelerimize bekleriz.
bnpparibascardif.com.tr / 444 23 23



**BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK**

Değişen dünyanın
sigortacısı



Ray Sigorta 57 yaşında

Ray Sigorta, 57'nci kuruluş yıldönümünü yönetici ve çalışanlarının katıldığı partiyle kutladı. Ray Sigorta ailesi, 18 Ağustos 2015 tarihinde İstanbul'un gözde eğlence mekanı Çubuklu Hayal Kahvesi'nde bir araya geldi. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, icra kurulu üyeleri ve Ray Sigorta çalışanlarının katılımıyla gerçekleşen 57'nci yıl gecesinde, eşsiz boğaz manzarası ve sanatçı Gülçin Ergül'ün sahne performansı eşliğinde keyifli anlar yaşandı.

Aon, birleşmenin faydalarını görmeye başladı



Selda Oknas

Risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerliği, insan kaynakları çözümleri konularında uluslararası hizmet sağlayan dünya devi Aon, Türkiye'de 20 yılı geride bıraktı. Hatırlanacağı gibi, bir süre önce Aon Risk Solutions (ARS) ve Aon Benfield şirketleri birleştirilerek "Aon" markasıyla yola devam kararı alınmıştı. Aon Türkiye Eş CAO'su Selda Oknas, Aon Risk Solutions ve Aon Benfield birleşmesinin ardından yaptıkları girişimler ve Türkiye pazarına yönelik hedefleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Aon Benfield reasürans ağırlıklı bir şirketti. Aon Risk Solu-

tions ise daha çok direkt müşteri önyüzünde çözümler sunuyordu. Şimdi bu ikisinin aynı çatı altında çalışması, özellikle direkt müşteriler için ARS'nin mevcut tecrübe ve becerisine ilaveten Aon Benfield'in reasürans alanındaki çözümleriyle daha doğrudan ve müşterinin ihtiyacına cevap verecek şekilde birleştirebilmesini sağlıyor. Buradaki amaç, esasen aynı çatı altındaki iki ayrı yapının bir araya gelerek ve ortak çalışarak eskisine göre daha fazla fayda sağlayabilmesi. Henüz çok yeni olmasına rağmen bunun faydalarını fiilen görebiliyoruz. Birleşmeyle beraber her iki alanda da birbirimizi tamamlıyoruz. Bu şekilde müşteri daha bütünsel, daha kapsamlı hizmet alabiliyor."



6 KAT BONUS MİL SİGORTAYERİ'NDEN tatil yerini seçmek sizden!

Miles&Smiles üyeleri Sigortayeri'nden yaptırdıkları
tüm sigortalarda 1 TL'ye 1 Mil Kazanıyor!



sigortayeri

TURKISH AIRLINES

Miles&Smiles



www.sigortayeri.com

facebook.com/sigortayeri

twitter.com/sigortayeri



444 10 50

Destek Hattı

Bu kampanya, 31.12.2015 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya dahilinde Seyahat Sigortası'na özel 1 TL'lik harcama 6 Mil'e, Seyahat Sigortası dışındaki tüm sigorta ürünlerinde 1 TL'lik harcama 1 Mil'e eşit olacaktır. Sigortayeri satış kanalları aracılığıyla yapılacak tüm işlemlerde Miles&Smiles kartına Mil yüklenebilecektir. Kampanyaya katılan herkes, kampanya şartlarını kabul etmiş sayılacaktır. Sigortayeri'nin diğer kampanyaları ile birleştirilemez. Her üyenin yalnızca bir kampanya seçme hakkı bulunmaktadır. Satın alma işlemini dilediğiniz herhangi bir kredi kartıyla yapabilirsiniz. Ayrıntılı bilgi için: www.sigortayeri.com



ERGO'dan "Yüzde 100 Sağlık Sigortası" alana diş bakım paketi hediye

ERGO Sigorta, anlaşmalı özel sağlık kurumlarından alınan hizmetler için SGK'nın karşılamadığı fark ücretini karşılayan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü "Yüzde 100 Sağlık Sigortası" ile bireylerin daha uygun prim şartlarıyla sağlık hizmetlerinden faydalanmasını sağlıyor. "Yüzde 100 Sağlık Sigortası" alan bireyler için özel bir kampanya hazırlayan ERGO, 31 Ekim 2015 tarihine kadar müşterilerinin diş hekimi muayenesi, diş taşı temizliği ve diş röntgen filmi olmak üzere üç farklı hizmeti içeren "diş bakım paketi"nden bir yıl boyunca ek bir ücret ödemedi faydalanmasını sağlıyor.

ERGO'nun "Yüzde 100 Sağlık Sigortası", sağlıklı ve güvenli bir hayat arzulayan bireylerin gündelik hayatını kolaylaştıracak birçok hizmeti de içeriyor. 7/24 tıbbi danışma hattı, acil kara ambulansı, acil ilaç gönderimi ve acil mesajların iletilmesi gibi hizmetler "Yüzde 100 Sağlık Sigortası" kapsamında ücretsiz sunuluyor.

NN Hayat ve Emeklilik çalışanları Kampüs'ü sevdi!



Başak Beleli

NN Hayat ve Emeklilik'in ikincisini düzenlediği 'Kampüs' etkinliği, 9-12 Eylül tarihlerinde İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Bu yıl gerçek bir kampüste dört gün boyunca düzenlenen etkinliğe şirketin farklı departmanlarında çalışan her seviyeden 200'e yakın kişi katıldı.

Çalışanlar etkinlikte hem kişisel ve mesleki gelişimleriyle ilgili eğitimlere katılma hem de çalışma arkadaşlarıyla kaynaşma fırsatı buldu. Üst düzey yöneticiler ve ilham verici uzman konuşmacılarla bir araya gelerek sohbet eden NN Hayat ve Emeklilik çalışanları, bu yenilikçi uygulamayla ilgili çok olumlu geri bildi-

rimlerde bulundu. NN Hayat ve Emeklilik İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Başak Beleli, etkinliği şöyle değerlendirdi: "Geçen yılki Kampüs'e katılan çalışanlarımızın son derece olumlu ve teşvik edici değerlendirmeleri bizi bu yıl etkinliği daha da zenginleştirerek tekrar etme ve bir çeşit gelenekselleştirme yönünde yüreklendirdi. Sıradan bir kişisel ve mesleki gelişim programından çok daha etkili olan bu programın, çalışan motivasyonuna ve bağlılığına da olumlu etkileri olduğunu görüyoruz. Her yıl yeniliklerle geliştirerek devam ettirmeyi amaçladığımız bu etkinlikle NN Hayat ve Emeklilik olarak benimsediğimiz 'Önemseriz' değerimizi de en güzel şekilde hayata geçirdiğimizi düşünüyoruz."





Allianz Türkiye Allianz Tower'da yeni nesil sigortacılığı yükseklere taşıyor

125 yıllık köklü, güvenilir ve küresel bir sigorta ve finans şirketi olan Allianz, global bir bilgi birikimi, yatırım gücü ve uzmanlığıyla Türkiye'de 90 yıldır faaliyet gösteriyor. Allianz son yıllarda Türkiye'ye yaptığı 1 milyar avronun üzerinde ek yatırımla, ekonominin gelişmesine ve toplumun refah seviyesinin artmasına katkıda bulunurken, hem Türkiye'ye inandığını hem de bu ülkede kalıcı olduğunu ortaya koyuyor.

Sigorta sektörünün lideri Allianz, bu yıl yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Yeni organizasyon yapısıyla birlikte kurumsal kimliğini de güçlendiren Allianz Türkiye, bu yeni yatırım sayesinde grup şirketlerinin merkezlerini Allianz Tower'da birleştiriyor. Allianz Sigorta, Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik şirketlerinden oluşan Allianz Türkiye, İstanbul Finans Merkezi'nin şimdiden sembol yapılarından biri haline gelen Allianz Tower çatısı altında bir oluyor. Stratejik konumu, altyapısında kullandığı ileri teknolojisi, sosyal imkânları ve A sınıfı ofis çözümleriyle Allianz Tower, çalışanlarını ve müşterilerini yeni nesil sigortacılık dünyasına taşıyor.

Dijital, çevreci, dışavurumcu

Allianz Tower, dijital dünyaya ve teknoloji çağına uygun, enerji tasarrufu ve çevre dostu özellikleri en üst seviyede olan yapılara verilen uluslararası nitelikteki "LEED Platin Sertifikası"na sahip Türkiye'nin ilk kule projesi. Konfor ve güvenliği en üst seviyede sağlanan yeni binada, Allianz'ın iş kültürünün temelinde yer alan şeffaflık ve açık iletişim ilkeleri, modern mimari yapı ile desteklendi. Açık ofis konsepti ve bu konsepti destekleyecek çalışma modelleri ofis alanlarına entegre edildi. Bu sayede yeni nesil sigortacılığın temeli olan dışavurumcu işbirliği, paylaşım ve etkileşim odaklı bir

ortam için gerekli altyapı sağlandı.

Allianz Tower sigortacılıkta bir milat

Allianz Tower, şirketteki tüm öğrenme ve gelişim faaliyetlerinin bir araya getirildiği Allianz Türkiye Akademi'ye (ATA) de ev sahipliği yapıyor. Akademi katında, farklı alanlarda düzenlenecek eğitimlerle hem organizasyonel hem de bireysel anlamda öğrenme, geliştirme, bilgi yönetimi ve sektörde ustalaşma konularında stratejik bir yapılanma imkânı sunan eğitimler verilecek. Allianz Tower bir anlamda Türkiye'nin sigortacılık üssü ve yeni nesil sigortacılığın miladı olacak.

Güç, güven ve kalıcılığın simgesi

Allianz Türkiye'nin çalışmalarına 28 Eylül 2015 itibarıyla Allianz Tower'da devam ettiği bilgisini veren Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, şirketin yeni genel merkezi ile ilgili şunları söylüyor: "Çalışanlarımızın daha verimli, motivasyonlarının en üst düzeye ulaşmasını amaçladığımız yeni nesil bir mimari proje olan Allianz Tower, Allianz Türkiye'nin sektör liderliğinin ve prestijinin de anıtsal bir simgesi olacak. Allianz Tower, dünyanın en büyük sigorta ve finans markalarından Allianz'ın Türkiye'ye olan inancı ve güveninin yanı sıra bu ülkedeki gücümüzün ve kalıcılığımızın en somut göstergesidir. Allianz Tower, müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapmak ve toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak vizyonumuzun eserdir. 2500 çalışanımız, 12 bölge müdürlüğümüz ve 4000 acentemizle 81 ilde 5 milyon müşterimizin yanındayız. Allianz Tower'da, sigortacılığı ve Allianz markasını Türkiye'de de yükseklere taşımaya devam edeceğiz."

5 yılda 1 milyon mutlu müşteri

Aviva Sigorta, 27 yıl önce Commercial Union olarak başladığı Türkiye sigorta sektöründeki yolculuğuna, Avrupa'nın finans devleri Alman ve Hollanda Kalkınma Bankaları ile EMF Capital Partners'ın Türkiye'de yatırım yapma kararı çerçevesinde UNICO Sigorta (United Insurance Company) markasıyla devam etme kararı aldı. Marka değişikliği, 15 Eylül'de İstanbul'da düzenlenen bir basın toplantısıyla kamuoyuna duyuruldu. Toplantıda konuşan UNICO Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, yeni dönemde de tecrübeyi dinamik yapıyla birleştirerek acenteleriyle yan yana yürüyen ve tüketicilerinin faydasını düşünen bir marka olacaklarını vurguladı. Tabakoğlu, sigorta sektörünün görünümünden başlayarak marka değişimine giden süreci şöyle anlattı: "Ülkemizde sigorta sektörünün GSYH'ya (gayri safi yurtiçi milli hasıla) oranı sadece yüzde 1.4. Halbuki bu oran gelişmiş ülkelerden Hollanda'da yüzde 11, Almanya'da yüzde 6.5 seviyesinde. Avrupa ortalaması ise yüzde 6.8. Afrika ülkelerinde bile ortalama yüzde 2.8'le Türkiye'nin iki katı sigorta üretimi söz konusu. Kişi başı yıllık prim üretiminde de Türkiye, 166 dolarla Avrupa ortalamasının oldukça gerisinde. Tüm bu veriler, Türkiye sigorta sektörünün ciddi bir büyüme

Marka değişti, hedefler büyüdü. UNICO Sigorta, şu anda 300 bin olan müşteri sayısını 5 yılda 1 milyona ulaştırmayı hedefliyor. Genel Müdür Cenk Tabakoğlu, farklı branşlardaki zengin ürün gamı ve uygun fiyat politikasıyla, acente ve iş ortaklarıyla el ele yürüyerek bu hedefe ulaşacaklarını açıkladı...



Cenk Tabakoğlu

potansiyeli barındırdığını gösteriyor. Hem ekonomiye duyulan güven hem de bu ortaya çıkarılmayı bekleyen potansiyel, Avrupa'nın

önde gelen finans kuruluşlarının ülkemize yatırım yapma kararının temelini oluşturuyor. Biz de bu durumun farkında olarak, sadece mevcut pazardan pay almanın çok ötesinde sektörü büyütecek bir marka olma hedefiyle yola çıkıyoruz. Bunu da başta acentelerimiz olmak üzere tüm iş ortaklarımızla birlikte başarabileceğimizin bilincindeyiz."

Tecrübe ve dinamizm bir arada

Cenk Tabakoğlu, sektörün en yeni markası UNICO Sigorta'yı bu hedefe götürecek bilgi, birikim, deneyim ve dinamizm genlerinde mevcut olduğunu vurguladı. Tabakoğlu, "Acente ve iş ortaklarıyla el ele yürüyen, müşterilerinin memnuniyetini her zaman stratejilerinin merkezinde tutan, hayatlarını kolaylaştırırken tüketicisinin faydasını da düşünen bir sigorta şirketi olmak için yola çıktık. 5 yılda 1 milyon mutlu müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Yangından otoyola, sorumluluktan mühendisliğe, nakliyattan tarıma ve alacak sigortasına kadar birçok farklı branştaki ürün gamımız ve uygun fiyat politikamızla kısa sürede çok önemli mesafeler kat ettik. Çok yakında başlatacağımız yeni ürün ve hizmetlerimize hazırlıklı olun" dedi. 



5 adımda ferdi kaza sigortası

Vakıf Emeklilik, ihtiyaca göre değişen paket seçenekleri ile "Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası" ürününü online olarak hizmete sundu. Ferdi kaza sigortası yaptırmak isteyen fakat yeterli vakti olmayanlar, www.vakifemeklilik.com.tr adresinden cep telefonu, tablet ya da masaüstü bilgisayardan kısa sürede işlemlerini gerçekleştirerek, ürün bilgilerinin tamamına ulaşp, yalnızca 5 adımda kolaylıkla Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası'nı satın alabilecek. 35 TL'den başlayan uygun primlerle satın alınabilen ve kredi kartı ile tek seferde ya da 2 taksitle ödenebilen Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası, "Kaza Sonucu Vefat", "Kaza Sonucu Daimi Maluliyet", "Kaza Sonu-

cü Kırık-Yanık" ve "Kaza Sonucu Hastane Yatış Masrafları" risklerini, poliçe belirlenen teminatlar doğrultusunda güvence altına alıyor. Kaza sonucu vefat durumunda yakınlarına, kaza sonucu daimi maluliyet ve sonrasında oluşan tedavi masrafları için belirlenen teminatlar kapsamında poliçe sahibine ödeme yapıyor.



"En iyi iş ortağı" gururu



Anadolu Hayat Emeklilik, Zurich Employee Benefits Network (Çalışan Ağı) tarafından, network servis sağlayıcısı alanında 2015 yılının en iyi iş ortağı seçildi. 110 bölgede ürün

ve hizmetler sunan, pazar lideri sigorta şirketlerinin küresel ağı olan Zurich Employee Benefits Network, hem Zurich şirketlerinden hem de Zurich Sigorta'nın faaliyeti olmayan ülkelerde bulunan en iyi yerel sigorta şirketlerinden oluşuyor. 2006 yılında Zurich Employee Benefits Network ile Anadolu Hayat Emeklilik'in yaptığı reasürans anlaşmasıyla başlayan ağ ortaklığı her yıl güçlenerek devam ediyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in ağ servis sağlayıcısı alanında 2015 yılının en iyi iş ortağı seçildiği etkinliğin ödül töreni, ağ ortaklarının katılımıyla Almanya'nın Frankfurt şehrinde düzenlendi. Törende ağ ortaklarının 12 ay boyunca gösterdiği üstün başarılar ödüllendirildi.

İSSİZLİK SİGORTASI

İSSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSENİZ BİLE



YENİ
BULANAI
BİR İŞ
KADAR
ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR

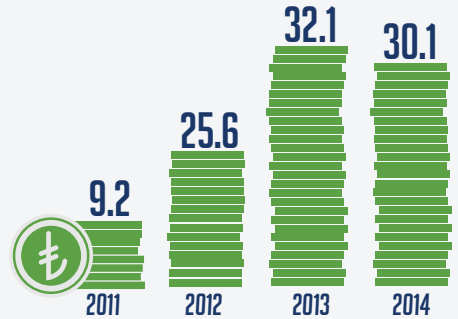
SON 4 YILDA

40 BİN
KİŞİYE

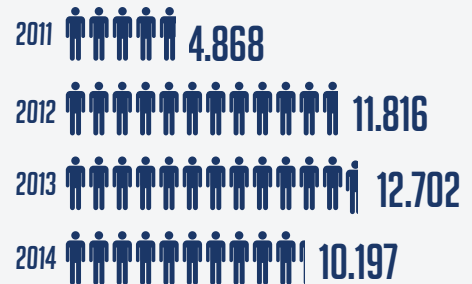
İSSİZLİK
SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL
ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN
TAZMİNAT
TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN
TAZMİNAT
ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği

BES, hızlı ve yoksul yaşlanmanın ilacı olacak

Türkiye için ideal emeklilik sistemi ne olmalı? 1 Ekim’de yürürlüğe giren yeni yönetmelik, BES’teki toplu para alma mekanizmasını “hayat boyu emeklilik maaşı”na dönüştürmeyi amaçlıyor...

2 Eylül’de CFA Society of Istanbul, Türkiye Sigorta Birliği, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği ve Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği işbirliğiyle İstanbul’da düzenlenen “Emeklilik Tasarrufları Konferansı”nda, Türkiye’nin emeklilik sistemi tartışıldı. “Türkiye’deki Emeklilik Sisteminin Gelişme Alanları” ve “Emeklilik Tasarruflarının Güçlendirilmesi ve Politika Seçenekleri” konularının ele alındığı konferansta, CFA Society of Istanbul Başkanı Ertuğ Tümen’in yaptığı giriş konuşmasının ardından CFA Institute CEO’su Paul Smith, “İdeal Emeklilik Sistemi” raporunu katılımcılara aktardı. Konferansın ilk yarısında ideal emeklilik sistemi odağında Türkiye’nin emeklilik sisteminin eksiklikleri, ikinci yarısında ise bu eksikliklerin nasıl giderileceği üzerine fikirler öne sürüldü. Emeklilik planı



V. Gökhan Karasu

yapmanın toplumun karşılaştığı en büyük sorunlardan biri olduğunu aktaran Smith, aynı zamanda bu sorunun büyük bir iş ve yatırım fırsatı da yarattığını, bu yolda yapılacak yatırım planlarının toplumun faydasına sunulması gerektiğini dile getirdi.

BES sistematığı “hayat boyu maaş”a dönüşecek

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü V. Gökhan Karasu ise Türkiye’de yaşanan ve gelecekte de yaşanacak olan asıl sıkıntının yoksul ve hızlı bir şekilde yaşlanmak olduğunu dile getirdi. Bu sorunun ancak özel sigorta sistemlerinden daha aktif yararlanarak çözülebileceğini aktaran Karasu, “1 Ekim’de yürürlüğe giren yeni yönetmelikle birlikte BES sistematığını gerçek bir emeklilik sistemine dönüştürmeyi yani hayat boyu maaş sistemi haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu yeni model, BES sistemi içinde kişileri gerçekten emeklilik sistemiyle

tanıtırma adına bir başlangıç olacaktır” dedi.

Emeklilik sisteminin şimdiye kadar tasarruf modeli olmaktan ileri gidemediğini düşünen Karasu, sözlerini şöyle sürdürdü: “BES, mevcut durumda katılımcılardan aldığı paraları toplu veya planlı ödeme sistemiyle geri veriyor. Emeklilik konusunda yeterince ikna edici olunamadı. Şu anda emeklilik sunmuyoruz. Yani kişilere hayat boyu maaş bağlamıyoruz. Toplu para alma mekanizması ön plana çıkıyor. Yeni dönem için üzerinde çalıştığımız özel kağıtlar var. Bu konuda özel sektör ve kamu paydaşlarıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”

Karasu, emeklilik şirketlerinin yeni fon kurmak yerine mevcut fonlardan tercih yapmasının da daha doğru olacağını ifade etti. Karasu, “Bizim açımızdan bu şirketlerin asıl alanı emeklilik planı satmak olmalı. Emeklilik planı satarak uzmanlıklarını göstermeliler. Sigorta veya emeklilik şirketleri fon yönetmekten daha çok plan ve üretim yapmaya odaklanmalı. Fon yönetimini başka bir merciye bırakmalılar. Bu kapsamda amacımız kişilere daha az fon sunulmasını sağlamak” dedi. Konferansta, daha bütüncül bir emeklilik sistemi inşa edilmesi; hızlı ve yoksul yaşlanma sorununun özel sektör-kamu işbirliğiyle çözülmesi gerektiği sonucuna varıldı.



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"



Patrondan fırça yedik!

Evet, yanlış duymadınız, patrondan fırça yedik. Geçen ay Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu adına dergimizi arayan bir Hazine çalışanı, “Bundan sonra Gökhan Karasu adına Hazine’ye gönderilen Akıllı Yaşam dergilerini istemiyoruz” demiş. Hatta bununla da yetinmeyip “Artık Hazine Müsteşarlığı’ndan hiç kimseye Akıllı Yaşam dergisi göndermeyin” diye eklemiş...

Kısacası Hazine Müsteşarlığı’ndan vetoyu yedik. Ama açık söylemek gerekirse derginin imtiyaz sahibi olarak bu sözler bana vetodan ziyade fırça gibi geldi.

Elbette bundan sonra “haddimizi” bileceğiz ve Hazine Müsteşarlığı’ndan hiç kimseye dergi göndermeyeceğiz. Okumak isteyen gidip bayiden parasını verip okur. Malum Akıllı Yaşam, dünyanın en prestijli ekonomi dergilerinden Fortune ile birlikte gazete ve dergi bayilerinde satılıyor.

Benim asıl merak ettiğim konu ise bu kararın Hazine Müsteşarlığı’nın tüm çalışanlarınca ortaklaşa mı, yoksa tek bir kişi tarafından mı alındığı...

Neyse, ayrıntılara fazla takılmayalım. Yakında “Haberlerinizde Hazine Müsteşarlığı’nın adını kullanmayın” derlerse de hiç şaşırmanın. Düşünsenize, sektörün en tepesindeki isim, sektörün en önemli yayın organını görmek istemiyor. Sebep?

Ofisimizdeki arkadaş telefon görüşmesinin içeriğini anlatınca eylül sayımızı baştan sona bir kez daha okudum. Acaba hangi haberimize kızmışlardı? Ege Sigorta olayının perde arkasıyla ilgili yazdıklarımız olabilir miydi?..

Buradan ilan ediyorum, yazdıklarımızda bir kelime



bile yalan, dolan, iftira varsa bu dergiyi hiç düşünmeden kapatırız. Ancak haberlerimizde böyle bir sapmanın olmadığı alının tavırdan da belli. Mevzuat bir sigorta şirketi hakkında asılsız haber yapılmasını cezaya tabi tutmuş ve tabii ki bu ceza “fırça” değil. Akıllı Yaşam olarak felsefemiz, haber değeri taşıyan her türlü gerçeği eğmeden, bükmeden sayfalarımıza taşımak. Özellikle bu gerçek, üçte ikisi vatandaşın yaptığı ödemelerle oluşturulan milyarlık bir fonla ilgiliyse. Hele hele bu boşaltılan fon; trafik kazası, tüpgaz patlaması gibi olaylarda mağdur olan vatandaşların acılarını, zararlarını azaltmak amacıyla oluşturulmuşsa...

Kimse kusura bakmasın ama bu süreçte

ihmal olan, görevini kötüye kullanan birileri varsa bu işin takipçisi olmaya da devam edeceğiz.

Hazine Müsteşarlığı çalışanları Akıllı Yaşam’ı okumayınca yazdıklarımız toz, duman, tüy, saman gibi rüzgarda ilk uçup gidenlerden mi olacak? Biz doğru, ilkel ve tarafsız haberlerimize devam ettiğimiz müddetçe, yaptığımız haberlerden rahatsız olanların dergimizi okumamasının genel üzerine bir etkisi olmayacaktır. Unutmadan ekleyeyim, arkadaşlarımız Ege Sigorta’nın patronuyla da görüştü. Biz sorduk, batık şirketin patronu tek tek anlattı. Ege Sigorta’yı kimlerin nasıl yönettiğini, genel müdürü kimlerin atadığını, sonradan kimlerin görevden aldığını, patron “trafik branşında büyümeyin” dedikçe kimlerin “bırakın büyüsünler” dediğini hayretler içinde, ağzımız açık dinledik.

Bu anlatılanlar bir gün haber olur mu? Mutlaka olur. Kitaplarda yazılır mı? Mutlaka yazılır. Akıllı Yaşam gibi dergiler var olduğu sürece bu konu vicdanlarda kalmayacaktır...

İyi mi siz Akıllı Yaşam’ı okumaya devam edin. Saygılarımla...

RİSKLER NE OLURSA OLSU

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ
SİGORTALARI



NAKLİYAT
SİGORTALARI



İNŞAAT
SİGORTALARI



FERDİ KAZA
SİGORTALARI

Liberty Sigorta; İşyeri, Nakliyat, İnşaat ve Ferdi Kaza Sigortası gibi, hayatınızın her alanını kapsayan çözümlerle her zaman yanınızda. Siz de Liberty Sigorta'ya gelin, işinizi güvence altına alın.



Liberty
Sigorta®



Dalkan Delican
BES Uzmanı

1 Ekim 2015'te yürürlüğe giren "Hayat Sigortaları Yönetmeliği" ile BES biraz daha "emeklilik" sistemi hüviyeti kazandı. Önceki uygulama şekliyle BES'in önemli bir eksiği ortadan kalkacak gibi görünüyor. Bununla birlikte artık önümüzde heyecan verici bir dönem başlıyor...

BES 1 Ekim 2015'te "emekli" oldu!

Sevgili Sinan (Metin) ile birlikte yazdığımız "Tasarruf Yatırım Emeklilik" kitabımızın üzerinden yaklaşık 5 yıl gibi bir süre geçti. BES'in her şeyden önce bir "tasarruf" sistemi olduğunu sanırım bizden önce kimse söylemedi!

Gerçekten de kitabın kaleme aldığı tarihte geçerli olan mevzuata göre, adında "emeklilik" gibi bir kavram olmasına rağmen, emeklilik tarafı düşünülmemiş bir yapıdaydı.

Bunun o dönem için bazı geçerli sebepleri olabilirdi. Zira henüz sistem yeni başlamıştı ve emeklilik için biraz daha süre vardı. Ülke nüfusu gençti, "emeklilik" bu nüfus için çok uzaktaydı. Ama işte BES'in aktif olarak başladığı tarihin üzerinden 12 yıl geçti.

Rekabete yeni bir boyut geliyor

1 Ekim 2015'te yürürlüğe giren "Hayat Sigortaları Yönetmeliği" ile BES biraz daha "emeklilik" sistemi hüviyeti kazandı. Önceki uygulama şekliyle BES'in önemli bir eksiği ortadan kalkacak gibi görünüyor. Bununla birlikte artık önümüzde heyecan verici bir dönem başlıyor.

Öncelikle emeklilik şirketleri, gerçek manada tamamlayıcı ürünlerini piyasaya arz edebilecek. Böylece rekabet de farklı bir boyutta kendini gösterecek. Bugüne kadar "tasarruf ve yatırım" boyutunda olan rekabet, Ekim 2015'ten başlayarak üçüncü ve nihai boyutunda devam edecek. Sağlıcakla kalın...





Heyecanlanmakta haklı!

Çünkü tüm dünyada iş dünyasının en prestijli ödülllerinden **Stevie Awards**; VEPLUS'ı aynı kategoride 2 ödüle birden layık gördü... **Lifestyle ve Experimental & Innovation** dallarında aldığı Silver ödüllerle, VEPLUS yenilikte ve teknolojiye, şimdi dünyada en önlerde.

4449 BES 237



VakifEmeklilik



Vakif_Emeklilik

vakifemeklilik.com.tr



Vakıf Emeklilik
yarını bugün belirler

“Acentelerimizle iyi bir takımız”

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, “Acentelerimizin kazancını artırmak için kasko, yangın, ferdi kaza ve KOBİ ürünlerinde iddialı kampanyalar düzenliyoruz” diyor...

Sompo Japan Sigorta, kendini bir “acente şirketi” olarak konumlandırıyor ve özellikle son dönemlerde bunu sözde değil ürün, hizmet, uygulama ve kampanyalarıyla da gösteriyor. Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, “Acente kanalına yaptığımız yatırımları her geçen gün daha da artırıyoruz. Sompo Japan Sigorta’nın, söz ve taahhütlerini yerine getiren, istikrarlı, piyasa ortalamalarından farklı bir şirket olduğunun algılanıyor olması bizleri memnun ediyor” diyor. Acente ofislerinin temelde kasko ve trafik başta olmak üzere diğer bireysel ve KOBİ ürünleriyle döndüğüne işaret eden Dişçi, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Acentelerimiz hangi alanlara ağırlık veriyorsa biz de ona odaklı ürün, hizmet ve uygulamalar geliştiriyor, kampanyalar düzenliyoruz. Amacımız onlara dana fazla kazanç sağlamak, memnuniyetlerini artırmak. Periyodik anketlerle acente memnuniyetini ölçüyoruz. Yine sürekli açık tuttuğumuz iletişim kanalları üzerinden gelen



Murat Dişçi

her tür geri bildirimi titizlikle değerlendiriyoruz.” Sompo Japan Sigorta, özellikle kasko, yangın, ferdi kaza ve KOBİ ürünleri için iddialı kampanyalar düzenliyor. Dişçi, acentelerin kampanya sonuçlarını anlık takip edebildiğini vurguluyor. Şirketin yılda dört kez düzenlediği seyahat kampanyası ise satış ve kazanç artışı motivasyonunun yanı sıra acente memnuniyetini de artırmayı amaçlıyor. Dişçi, “En fazla sayıda

acenteyi, en yüksek standartlarla, en sık yurtdışı seyahatine götüren şirketlerden biriyiz” diyor. Sompo Japan Sigorta’nın acenteleriyle iyi bir takım oluşturduğunu dile getiren Dişçi, buradaki rol dağılımını ise şöyle açıklıyor: “Bizim görevimiz iyi bir ürün hazırlayıp, satış öncesi ve sonrası uygulamalarla acentelerimizi en iyi şekilde donatıp, güçlü bir destek sağlamak. Onlar da müşterinin ihtiyacını analiz edip en uygun sigorta çözümünü sunuyor.”

“ACENTELER DANIŞMAN ROLÜ ÜSTLENMELİ”

Murat Dişçi’ye göre, müşteri ihtiyacına yönelik kapsamlı çalışma yapmaksızın sadece trafik, kasko ya da zorunlu bir sigorta ürünü seviyesinde ilişki sürdüren acenteler ayakta kalmakta zorlanacak. Dişçi, bu noktada acentelerin neden “müşterinin ihtiyaçlarını ölçümleyebilen bir danışman” rolü üstlenmesi gerektiğini şöyle vurguluyor: “Sigortanın hemen tercih yapılacak basit bir hizmet değil; üzerinde düşünülmesi, araştırılması, tartışılması, hatta kapsamlı bir analiz yapılması gereken finansal bir koruma sistemi olduğunun müşteriye iyi anlatılması gerekiyor. Acentelerin kendilerini ne olarak ve nerede konumlandıkları önemli. Bu konumlandırma gelecekteki varlıklarını sürdürebilmeleri açısından hayati önem taşıyor. Kendini daha çok bir uzman, danışman, analist gibi konumlandıran, bu yönde yatırım yapan acentelerin sorunsuz şekilde büyüyerek hayatlarına devam edeceğini düşünüyorum.”

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



Sağlığım Tamam
AXA'dan **Yeni** Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

SGK'lılar çok düşük primlerle
Sağlığım Tamam Sigortası yaptırıyor,
özel hastanelerde SGK farkını ödemiyo.

- Ayakta ve yatarak tedaviler
- Geniş özel hastane ağı
- Uygun primler

Sağlığım Tamam poliçesine ilk katılım için 55 yaşında veya
altında olunması gerekmektedir.

AXA SİGORTA ACENTELERİ
www.axasigorta.com.tr
0850 250 99 99



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

“Çoklu dağıtım” stratejimiz acentelerin de yararına”

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, sigorta sektörüne yönelik düzenlemeleri yerinde buluyor ve sermayedarların da bunu anladığını düşünüyor. Ayhan, “Sektörün büyümesi sürecektir; internetten satışa ilgilenecek” diyor...



Mine Ayhan

Generali Sigorta, sektördeki ilk ve tek olarak uyguladığı “çoklu erişim/çoklu dağıtım” (multi access) stratejisiyle online sigortacılık alanında öncü ve en etkin şirketlerden biri. Son yıllarda direkt kanalları üzerinden online poliçe satışı için önemli yatırımlar yapan şirket, bu yüzden dönem dönem acentelerin eleştirileri oklarına hedef oluyor. Toplam prim üretiminde internetin payını

yüzde 1’e ulaştıran Generali Sigorta, bu alanda jenerik marka olmayı hedefliyor. Genel Müdür Mine Ayhan, “İnternette sigorta almak isteyenlerin ilk aklına gelen şirket olacağız” diyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde internette yapılan satışların toplam portföyün yüzde 7’sine ulaşacağını öngören Ayhan, eleştirilerin aksine bu uygulamanın acenteleri mağdur etmediğini, üretimlerini ve portföylerini büyütme yönüne uygulamalar içerdiğini dile getiriyor.

“Amacımız çoklu dağıtım, diğer bir ifadeyle çoklu erişim” diyen Mine Ayhan ile hem sektörün durumunu hem de Generali Sigorta’nın yeni uygulamalarını konuştuk...

Yılın ilk 6 ayında sektörün büyüme performansını nasıl buluyorsunuz?

Geçen yılın ilk yarısıyla kıyasladığımızda prim üretimi yüzde 15 büyüdü. Sektörün önümüzdeki dönemde de bu oranlarda büyümeceğini öngörüyoruz.

Belirsizlik ortamına rağmen büyüme beklentiniz sürüyor mu?

Evet, önümüzde bir belirsizliğin olduğu doğru. Kasım ayında seçim var. Hükümetin kurulup kurulamayacağı konusunda bir belirsizlik söz konusu. Olaya olumlu yönden bakmak lazım. Ortam ne olursa olsun yaptırılması gereken sigortalar var. Türkiye'de trafiğe kayıtlı 20 milyona yakın araç var. Bunların sigorta ettirilmesi zorunlu. Böyle durumlarda insanlar elindeki malını korumaya daha fazla ihtiyaç duyar. Evlerini, arabalarını normal zamanda çok fazla düşünmez iken böylesine sıkıntılı durumlarda daha fazla sigorta yaptırırlar. Tabii bu bir fırsat değil ama biz olumlu ve olumsuz yanlarıyla, artılarıyla ve eksileriyle, sektörün normal bir şekilde büyüyeceğini düşünüyoruz.

Bu kadar iyimser olmanızın nedeni nedir?

Çünkü ülkemizde sigortalılık oranı hala düşük bir seviyede. Bu da yüksek potansiyel demek. Gelişmiş ülkeler gibi sigorta penetrasyonu yüksek olsaydı ve büyüme marjları olmasaydı daha az iyimser olunabilirdi. İnsanlar iyi günde de kötü günde de otomobil alıyor ve sigorta yaptırıyor. Sigortacılığın ekonomik kriz ya da siyasi belirsizliklerden direkt etkilenmediğini, tersine ihtiyaç olarak görüldüğünü düşünüyoruz. Neye dayanarak bu görüşü öne sürdüğümüzü sorarsanız, 2008'deki büyük dünya krizinin ardından 2009 yılında bile sektörün sadece yüzde 2 küçülmesini örnek gösterebilirim. Öyle vahim bir ortamda bile sonuçlar böyle oldu. Takip eden yılda ise sektör büyümesine daha hızlı bir şekilde devam etti.

Enflasyon ve genel ekonomik büyümeyi hesaba kattığımızda reel anlamda ciddi bir büyüme de yok aslında...

Hayır, önceki 5 yıla baktığımızda sektör ortalama yüzde 15 ile 25 arasında büyüdü. Sadece geçen yıl büyüme yüzde 9'da kaldı. Bu da yeni otomobil satışlarının düşmesiyle oldu. Önümüzdeki yıllarda da hem Hazine'nin, hem Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) hem de sigorta şirketlerinin yaptığı atılımlar büyümede etkili olacaktır.

Büyüme yine araç sigortalarıyla mı olacak?

Hayat dışına baktığımızda, sektörün yarısı oto, yarısı da oto dışı sigortalardan oluşuyor. Oto sigortalarında ki zorunluluktan dolayı zaten belli bir büyüme yakalanabiliyor. Her yıl az ya da çok primlerde bir artış oluyor. Oto dışında da büyüme bekliyoruz. DASK da her geçen yıl büyüyor. Bu da ülkemizde sigorta bilincinin yükseldiğini gösteriyor. Bu yıl endüstri tesislerindeki sigorta ihtiyacının da artacağını öngörüyoruz.

Sektöre yönelik çok sık düzenlemeler, yenilikler yapılıyor. Bu sizce doğru bir strateji mi?

Trafik Sigortası Genel Şartları üzerinde iki yıldır çalışılıyordu. Yine sermaye yeterliliği konusunda da iki

yıldır çalışmalar sürüyor. Hem Avrupa Birliği hem de ülkemizdeki gelişmelere yönelik sigorta şirketlerinden görüşler alındı ve çalışmalar belli bir noktaya getirildi. Kararlar üst üste çıktı ama çok olumlu ve mutlaka yapılması gereken düzenlemelerdi. Bu yüzden düzenlemeleri fazla, hızlı ve yersiz bulmuyoruz. Düzenlemelerin arka tarafında yatan hazırlık safhası görünmüyor. Biz bu hazırlık safhasını da çok iyi bildiğimiz için ne kadar çok çalışma yapıldığını biliyoruz. Ayrıca bu düzenlemeleri "Hazine'deki bazı yetkililer 'Bugün bunu değiştirelim' deyip yarın da çıkardılar" şeklinde düşünmeyelim. Asla böyle olmuyor. Böyle bir gereksinim veya ihtiyaç varsa görüşler alınıyor ve sektör için ne gerekiyorsa o yapılıyor. Düzenlemelerin hiçbirisi sürpriz değildi; taslak aşamalarında herkesle paylaşılmıştı. Hepsini çok olumlu buluyoruz.

Bir "karşılıklar" sorunu var ve herkes rahatsız ama...

Düzenlemelere uzun vadeli bakmalı. Bazı arkadaşlar "Yeni genel şartlardan dolayı karşılıkların artması lazım" diyor. Evet doğru, ancak daha önce belirttiğim gibi uzun vadeli bakmak lazım. Bunlar bizim için gerekli. Ayrıca bu tür düzenlemeler sadece Türkiye'de yapılmıyor. Avrupada bizden çok

"SEKTÖRÜN EN BÜYÜK SORUNU ÇALIŞAN EĞİTİMİ"

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan'a göre sektörün en büyük sorunu çalışanların eğitimi. Yıllardır süregelen zararlar nedeniyle şirketlerin başta teknik personel olmak üzere çalışanlarına yeterli eğitimi veremediğini düşünen Ayhan'ın bu konudaki değerlendirmesi şöyle: "Herkes mümkün olduğu kadar az kişiyle çalışmaya alıştı. 'Zarar ediyoruz' gerekçesiyle eleman sayısı hep azaltıldı. Bu doğru bir tutum değil. Tam tersine insana yatırıma daha fazla ihtiyaç var. Sahada sigortayı doğru anlatacak insana ihtiyaç var. Bütün bunlara yatırım yapacak şirketlere ihtiyaç var. Bence sektördeki çoğu sorun bundan kaynaklanıyor. 'Az elemanla çalışıyorum' demek marifet değil. Önemli ve doğru olan kaliteli personel ile çalışmak. Bir hasar anında sigortalının mağdur olmaması gerekiyor. Mağduriyet de memnuniyet de ağızdan ağza yayılır. 'İyi ki sigorta yaptırmıştım, sen de yaptır' diyenlerin sayısı arttıkça sigorta tabana daha hızlı yayılacak, şirketler de zarar yerine kârlılıktan söz edebilecektir. Biz Generali olarak konuda farklı adımlar atıyoruz."

daha önce yapılmış. Hepsinin belli bir düzeni ve sebebi var. Sigortaya güveni artırmak ve sigorta şirketlerinin finansal yapısını güçlendirmek için yapıyor.

Peki bu düzenlemeler sermayedarları rahatsız etmiyor mu?

Etmiyor. Çünkü her şeyi çok iyi biliyorlar. Bu yüzden de “Nereden çıktı bu” demiyorlar. Mesela Doğu Avrupa ülkelerinde düzenleyici otorite, sigorta şirketlerinin önünü kesen bazı uygulamalar yapıyor. Bu tür uygulamalar olsa mutlaka sermayedar da isyan eder. Ancak bizde durum böyle değil; tam tersi önümüzü açmak için yapılan düzenlemeler olarak görülüyor. Yapılan düzenlemelerin içinde müşteri memnuniyeti ve şirketlerin mali yapılarının güçlendirilmesi dikkat çekiyor. Bu da önemli bir nokta.

Tamam, müşteri üzülmessin ama sermayedar da buraya bir para koymuş ve onun karşılığını almak istiyor...

Sonuçta bu durum bir düzene oturacak ve oturması lazım. Bütün ülkelerde süreç bu şekilde olmuş. Mesela İtalyadan örnek vereyim. 15 yıl önce trafikte serbest tarife yokmuş; uygulama bizdeki gibiymiş. Serbest tarife geçince bütün sigorta şirketleri kıran kırana fiyatları indirmiş. Sektör sürekli zarar etmeye başlamış. 5 yıl bu tablo sürmüş ardından düzelmiş. Trafikteki zararın geçmiş 15 yıla kadar gidebiliyor. Bugün şirketler zarar ediyorsa bunun nedeni 10 yılın yükünü taşımaları. Yeni tarifelerle satılan poliçelerin olumlu etkilerini orta ve uzun vadede göreceğiz.

Generali, Türkiye’de butik bir şirket olarak biliniyor. Kasko yaptırmak için akla gelen bir şirket değildi. Ancak geçen yıl ani bir dönüşümle bu alana



yönelindiniz. Algı mı yanlıştı, yoksa siz mi strateji değiştirdiniz?

Generali dünya çapında çok büyük bir sigorta devi. Ama Türkiye’de daha çok mühendislik sigortalarında adını duyurdu. Baraj ve köprü yapımlarında etkiliydi. Dünyanın her yerinde İtalyanlar tünel yapınca Türkiye’de adımız da bu şekilde duyuldu.

Geçen yıldan itibaren çok iddialı bir şekilde bireysel ve online işlemlerde liderliğe soyunduk. Marka bilinirliğinde ilk 5 markadan biriyiz. Online sigortacılık alanında da tıpkı Selpak, Pimapen, Sana gibi jenerik bir marka olmak istiyoruz. İnternette sigorta ürün ve hizmetlerini satın almak isteyenlerin akıllarına direkt olarak Generali gelmeli. Tabii ki zorlukları var, ilk olmanın sıkıntılarını yaşadık. Şu anda akıllı telefonlar için geliştirdiğimiz çok iyi bir uygulamamız var. Bu projeyi 1.5 yıldır yürütüyoruz.

Peki bu adımlar acentenin mülkiyet hakkına saygısızlık olmuyor mu?

Hayır, burada stratejimizi çok dikkatli kurduk. Acentemizin şirketimizdeki müşterisine internet veya çağrı merkezimiz olan Sigorta

Danışmanlığı Hattı’ndan satış yapmıyoruz. Önceden bizim müşterimizse sistem onu acenteye yönlendiriyor. Ama düşünün, acentelerimiz de birden fazla sigorta şirketiyle çalışıyor. Portföy mülkiyetine çok dikkat ediyoruz. Acentemizin bizdeki müşterisi kesinlikle blokeli.

Bu tablo müşteri nezdinde sıkıntı yaratabilir mi?

Şu anda bir müşteri farklı acentelerden ya da banka şubelerinden teklif alabiliyor. Acente aracılığıyla bizden poliçe aldığını düşünelim. Acente o müşteriyi üzdüğünde başka acenteye gitmiyor mu? Gidiyor. Müşteri bizi aradığında onu acentesine yönlendiriyoruz. Bu sistem ilk dönemlerde iyi anlaşılmadı. Bizim acentelerimiz anladı ama başka acenteler bilmediği için çok konuşuldu. Biz bu işe girerken “çoklu dağıtım kanalı” hedefiyle yola çıktık. Bu sistem ilk kez burada denenmedi. Yurtdışında çok denenmiş ve başarılı olmuş bir projeydi. Sadece internet değil aynı anda bütün dağıtım kanallarının, özellikle acentelerin modernize olduğu, dijitalleştiği, teknoloji yatırımının yapıldığı bir model getirdik.

Bu strateji acente kaybına yol açtı mı?

Acente sayımız son yıllarda ikiye katlanarak 700’e ulaştı.

İnternette kasko ve trafik dışında hangi ürünler satılıyor?

Ferdi kaza, konut ve DASK satılıyor. Henüz kurumsal satış yok ama bu alanda da çok talep geliyor. Bu talepleri direkt olarak acentelerimize yönlendiriyoruz.

İnternette satışların payı portföyünüzde hatırı sayılır bir büyüklüğe ulaşabildi mi?

Hayır, henüz yüzde 1’er düzeyinde. 10 yıl içerisinde yüzde 7’lere ulaşsın istiyoruz.

VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

VakıfBank Platinum ile hem yurt içi hem de yurt dışı
World dünyası fırsatlarını, sağlıktan ulaşım
ayrıcılığı hizmetleri sınırsızca yaşayın!



SMS

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



İNDİRİMLİ
LOUNGE



ÜCRETSİZ
SİGORTA



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ TREN
GARI LOUNGE



RESTORAN
AYRICALIKLARI



KURU
TEMİZLEME



DENİZ
TAKSİ



ÇİÇEK
GÖNDERİMİ



YOYO
HİZMETİ



MOTOVALE
HİZMETİ

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Fidyeyi, şantajı sigortacıya bırakın işinize odaklanın

Küreselleşme, ulaşım alternatiflerinin çoğalması ve ucuzlaması gezginlerin sayısını her geçen gün artırıyor. Ancak bir taraftan da kaçırılma, fidye, şantaj olayları artıyor. Sigortanın buna da çözümü var: Fidyeye ve şantaj teminatları...



Şu gezginlere oldum olası imrenmişimdir. “Tekneyle dünyayı dolaştı”, “Bisikletle üç kıtayı gezdi”, “Afrikada üç ay hayvanlarla yaşadı” gibi başlıklarla verilen haberler

hep ilgimi çekmiştir. Eskiden sadece parası olanların yapabileceği bu tür geziler artık lüks olmaktan çıktı. Önemli olan sadece radikal ve genelde anlık olarak verilen o karar için cesaret gösterebilmek...

Açık konuşmak gerekirse ben gezenlerden değil, gezenleri sevenlerdenim. Gezemesem de gezenlerin anılarını okuyorum. Nitekim bu haberin ilham kaynağı da bir gezi kitabı. Ünlü gezgin Gülin Aköz’ün “Avucumda Patikalar” kitabını okurken fidye sigortalarıyla ilgili aşağıdaki paragraf dikkatimi çekti:

“....Bunca zaman sonra farklı ve yeni bir şeye atılmak heyecan verici ama tabiidir ki aynı zamanda biraz da korkutucu. Beraberinde yeni sorumluluklar ve riskler getiriyor. Geçenlerde komik bir olay oldu. Bir yemek sırasında kardeşim gittiğimiz yerlerin tehlikeli olduğunu söyleyince, ‘Bizim kaçırılma ve fidye sigortamız var’ dedim hiç dert etmez bir güvenle. Kardeşim gülerken bakıyor bana. ‘Ne oldu’ dedim. ‘Sen ne olacağını sanıyorsun onun’ diye sordu yüzünde hala o muzip

gülümseme. ‘E fidyeyi ödeyip bizi kurtaracaklar’ dedim gayet masum :) Meğer öyle olmuyormuş. Geride kalanlara ödeniyormuş o para. Aksi terörü desteklemek olurmuş...”

Kimler tercih ediyor?

Peki nedir bu fidye sigortası, kimlere hangi koşullarda, hangi teminatları sağlıyor? AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Demet Karakullukçu, öncelikle fidye sigortasının suç oranının ya da terörist grupların yüksek olduğu, güvenlik önlemlerinin ve etkin koruyucu yasaların yeterli olmadığı ülkelerde olası kaçırılma vakalarında oluşacak krizin alanında uzman danışmanlarla güvenli bir şekilde sona erdirilebilmesi için sağlanan bir sigorta teminatı olduğunu anlatıyor. Ayrıca sadece şirketlere değil bireylere ve ailelere de teminat sunulan bir ürün olduğunu ekliyor.

Nerelerde kullanılıyor?

Fidye sigortasının kullanım alanı da oldukça geniş. Riskli ülkelerde yaşayanlar ve seyahat edenler başta olmak üzere, göz önünde ve bilinirliği yüksek olan firmalarda ve çokuluslu şirketlerde çalışanlar bu ürünü tercih edebiliyor. Ayrıca yurtdışında projeleri olan Türk inşaat firmaları, havayolu şirketleri, petrol ve doğalgaz gibi enerji sektöründe faaliyet gösteren firmalar

da bu sigorta teminatından yararlanabiliyor. Afrika, Ortadoğu ve Güney Amerika gibi kaçırılma, alıkoyma ve şantaj olaylarının en sık görüldüğü coğrafyalarda iş yapanların bu ürüne ilgisi doğal olarak daha fazla.

Hangi teminatları sağlıyor?

Demet Karakullukçu ürünün teminat içeriğinde ana hatlarıyla fidye, şantaj, hatalı gözaltı, tutuklama, alıkoyma gibi teminatlar olduğunu vurguluyor. Bunlara ek olarak ürün tahrifatı yapılacağı ya da bilgisayar virüsü gönderileceği yönünde yapılan şantaj, yargılama, sulh ve savunma masrafları da teminat altına alınıyor. Kaçırılma nedeniyle oluşacak ölüm, uzuv kaybı ve sürekli sakatlık, iş kesintisi zararı, tehdit yanıt masrafları ve en önemlisi danışmanlık masraflarını kapsıyor.

AIG, bu konuda alanında uzman, dünya çapında deneyime sahip ve yerel kültürlerle hakim bir kriz yönetimi danışmanı olan NYA International ile çalışıyor. Karakullukçu, olası bir vakada sistemin nasıl işlediğini şöyle anlatıyor:

“Kaçırılma vakasının bildirilmesi- ni takiben 20 dakika içerisinde bir NYA uzmanı mağdurun şirketi ya da ailesiyle irtibat kurar ve 24 saat içerisinde 1 ile 4 kişi arasında kurulacak olan bir ekip yanlarına ulaşır. Fidye ve şantaj sigortasında önemli olan talep edilen fidyenin karşılanması değildir. Esas önemli nokta hayati önem taşıyan kaçırılmadan sonraki ilk 24 saat ve kurulacak iletişimidir.

Fidyeciler ve talepleri vakanın gerçekleştiği bölgeye göre değişkenlik gösterebilir. Bazı durumlarda fidyecilerin taleplerini hızlıca yerine getirmek sadece kısa vadeli çözüm sağlayarak mağdurun serbest bırakılmadan başka

AIG Sigorta, basında sıkça yer alan ünlü kişiler ile “cemiyet mensubu” olarak bilinen ailelere da fidye ve şantaj teminatı öneriyor...



Demet Karakullukçu

taleplerle karşılaşmasına, daha da önemli mağdurun ‘kolay hedef’ olarak algılanmasına yol açar. Bu da ikinci bir kaçırılma vakasına davetiye çıkarabilir. Bu sebeple yöreye ve oradaki yerel kültüre hakim bir uzman ekibin tavsiyeleri doğrultusunda hareket etmek, hem en az zararla kurtuluşta hem de böyle bir olayın tekrarlanmasını önlemekte en etkin yoldur.” Demet Karakullukçu, özellikle Afrika, Ortadoğu ve Güney Amerika’ya seyahat edecek kişilerin fidye, şantaj ve danışmanlık masraflarının sağlandığı bir teminat alabileceğini belirtiyor. Karakullukçu, “Riskli görülen bölgelerde faaliyet gösteren şirketler ya da bu bölgelere seyahat eden kişilerin mutlaka bu konuda bilgilendirilmesi

gerekiyor” diyor.

Ünlülere de öneriliyor

Türkiye’de fidye ve şantaj sigortaları, yurtdışında üstlenilen projelerin artmasına bağlı olarak önem kazanmaya başladı. Kısacası bu üründen riskli ülkelerde yaşayanlar ve seyahat edenler başta olmak üzere, göz önünde ve bilinirliği yüksek olan firmalarda ve çokuluslu şirketlerde çalışanlar, yurtdışında projeleri olan Türk inşaat firmaları, havayolu şirketleri, petrol ve doğalgaz, enerji sektöründe faaliyet gösteren firmalar yararlanıyor. Demet Karakullukçu, “Bunlara ilaveten basında sıklıkla yer alan kişiler ve aileler de fidye ve şantaj teminatı önerdiğimiz kesim içerisinde yer alıyor” diyor.



Reklamcılıktan tedavi olan MARKA CİNİ

Zaman ne kadar da çabuk akıyor. Yaşamının her anını ölümsüzleştiren çok sevdiği işinin başında, “Her gün başka bir keyifle geliyorum dediği” ofisinde buluştuğumuzda birden 11 yıl öncesini hatırladım. Bir krem üzerinde başlatılan “çipliklik” tartışmasında, reklamcı olarak “Bu tepkiyi anlamam mümkün değil. Bu tür ürünlerin reklamları yıllardır aynı çipliklikle yayınlanır” savunmasını hiç unutmamışım...

O gün bir reklamla hafızama kazıdığım Cin Kapancı ile bugün “marka yaratıcısı” olarak konuşacağım. Ondan da öte, ‘Cin’ gibi dahiden, yeni nesil reklamcılar, marka tasarımcıları adına tüyolar, ipuçları alacağım... Bu dünyanın insanı eriten, tüketen erozyonlarına kendini feda etmemiş Kapancı. “Bir insanın ruhu hep genç nasıl kalır” sorusunun canlı yanıtı. Vücut dili, modern giyim tarzı, renkleri ve zevkleriyle tam bir ‘cool’. Ama aynı zamanda bugün çoğu gencin belki de hiç görmediği kalitede bir pipo koleksiyonuyla klasik. Hayatını sihirli bir aleme adayan, mesleğinin olmazsa olmaz sacayakları “zaman-iman-imkan” üçlüsünden asla taviz vermeyen Kapancı, bugün oturduğu o zirveyi bence iki “genç” adıma borçlu. Genç yaşta başladığı işinde yakaladığı başarı; genç



Cin Kapancı

yaşta kurduğu aileyle gelen hayat aşkı. İki aslan yavrusu, iki de torun, odasındaki resimlerinden sizi gözetliyor!

“Bu sektörde ‘Cin fikirlerin’ çoğu ondan mı çıkıyor” dersenez yanıtım “evet”. Vurucu, kalıcı mesajlarıyla herkesin beynine işleyen, kalpleri fetheden “Kaskolay” reklamının, “Komşu Fırın” markasının arkasında ki isim olan Cin Kapancı, reklam tarihine geçen “Ekmeğinizi Elletmeyin” kampanyasının da yaratıcısı. Ancak sadece idea üretmenin, “evreka” diye zıplamanın yetmeyeceğini söyleyecek kadar da açık yürekli. Uygulamanın yetersizliğinde, eksikliğinde, başarısızlığın kapıda sotada beklediğini ima ederken, buruk bir ses tonuyla anlatıyor: “Bankacılık, sigortacılık reklamlarına bakıyorum da bir dolu paranın gerçekten havaya uçtuğunu görüyorum. Bu işi nasıl yapmışlar, kim onaylamış, ajansın içinde gören yok mu, müşteri de mi görmemiş?..” Siyasal reklamdan kaçan Cin Kapancı’nın kaçmadığı tek bir şey var ki o da sigorta. Ancak bu kez müşteri şirket değil, kendisi; sağlığı, evi, arabası, işyeri, hepsi sigortalı...

GENÇ YAŞTA ÇALIŞMAYA BAŞLADI, 25’İNDE BABA OLDU

Cin Kapancı kimdir, bu işe nasıl başladı?

İstanbul doğumluyum, San Josep’i bitirdim. Otelcilik okumak istiyordum çünkü, çok renkli geliyordu bana. Yurtdışında otelcilik okumak için Lozan Otelcilik Okulu’na başvurmuştum. İki yıl sıra vardı, bekleyemedim. İsviçre’ye gidip iş idaresi okudum. Reklamcılık mastırı yapıp döndüm ve İstanbul Reklam’a girdim. Yıl 1976. İki yıl çalıştıktan sonra kreatif direktörümüz Berkdan Althan, reklam yazarımız rahmetli Mehmet Keskinoglu ve ben, işten ayrılıp ilk ajansımızı kurduk. Çok çalıştık, yıllar içinde ajans büyüdü.

“Bana göre reklamcılığın en iyi tarafı, bir iş yaparsınız ve ertesi gün neticesini almaya başlarsınız. Akşam film oynadığında beğenilirse ertesi gün satışlar patlar. Bu müthiş bir şey: kolay kolay başka bir meslekte bu kadar kısa sürede doğru ya da eğriyi göremezsiniz.”

Berkdan ayrıldı, Mehmet Keskinoglu zaten aramızdan ayrıldı; bir süre tek başıma sürdürdüm. Sonra da Klan doğdu. Klan’ı Haluk Mesci ve Levent Erden’le kurduk. Sonra yabancılar geldi. 10 yıl sonra ise Haluk ve ben hisselerimizi yabancı ortaklara satarak çıktık. Klan sonra

Euro RSCG ile birleşip Euro RSCG oldu. Şimdi ise Klan HAVAS... Bir gün kendimize “Reklamcılıktan artık tedavi olalım” dedik! Marka danışmanlığı yapmaya başladık ve Mahi Mahi’yi kurduk. 10 yıl burada birlikte çalıştıktan sonra Haluk Alaçatı’ya gitti, mesleğini

Kaskolay, “Ekmeğinizi Elletmeyin” gibi efsane reklam ve kampanyaların mucidi Cin Kapancı, markalaşmayı “an meselesi” olarak görüyor ve o “an”ı üç maddede topluyor: Zaman, iman, imkân... Usta reklamcının iyi bir reklamcı olmak isteyen gençlere de çok özel tavsiyeleri var...



EKMEĞİNİZİ
ELLETMEYİN

orada sürdürüyor. İşte böyle böyle bugünlere geldik... Genç yaşta çalışma hayatına başladım, çok erken aile kurdum. 25 yaşında babalığı tattım, iki oğlum oldu. Onlar şimdi kocaman oldular, iki de torunum var. Ancak şu çok önemli, hala bunca yıl sonra insanın keyifle, ayakları geri geri gitmeden gideceği bir işinin olması çok büyük haz veriyor. Bence bu çok büyük bir lüks. İşime hala zevk ve keyifle geliyorum.

Marka tasarımı ne demek?

Marka tasarımı bir markayı sıfırdan oluşturmaktır. Markayı oluşturmaya ise ismini bularak başlarsınız. Tabii isim bulmak başlı başına bir iş. Özellikle de tescil edilebilir bir isim bulmak. Çünkü özellikle web dünyasında artık tescil ettirilmemiş neredeyse hiçbir isim yok. Oralarda da daha kıvrak çözümler bulmak gerekiyor. Marka çalışmasının içinde ürün olabilir, hizmet olabilir, kurumsal olarak şirketine marka düşünüyor olabilir. Farklı konularda iş yapacaktır, kurumsal markasını koymak istiyordur. Bu yüzden illa bir ürün markası demek değildir. Kurum ise kurumun kimliğini yapıyoruz. Ürün ise paketlere kadar ambalajlara kadar gidiyor. Mağazaysa oradaki çalışanların kıyafetlerine kadar düşünüyoruz. Ayrıca markayı da giydiriyoruz. İşin iletişimi için hangi iletişim ortakları gerekiyorsa onlara devrediyoruz. Bu bir klasik ajans ya da "yeni nesil" denilen dijital bir ajans olabilir. Markanın tüketicisiyle iletişime geçeceği her noktada istenirse danışman olarak yer alıyoruz. Aslında işimiz burada bitiyor; markayı oluşturup ayaklarının üzerinde durur vaziyette giydirip



kiyafetini de sağladığımız zaman teslim edecek vaziyete geliyoruz. İstenirse daha sonra diğer iletişim ortaklarıyla da birlikte markanın yanında duruyoruz. Aslında jandarmalığını yapıyoruz markanın... Mesela Klan'ın ilk döneminde "Kaskolay" diye Commercial Union'a bir proje geliştirmiştik. Çok da başarılı oldu. Bugüne kadar çok sayıda banka, sigorta şirketi ve kurumla çalıştık. Sadece siyasal

reklam yapmadım. Marka açısından insanların bildiği ve tükettiği bir örnek vermek gerekirse "Komşu Fırın" diyebilirim. İsminden tutun da oradaki duruşuna, mağaza tasarımlarına kadar biz yaptık. Hala Komşu Fırın'la birlikte çalışıyoruz. Mesela "Ekmeğinizi Elletmeyin" kampanyası bizimdir ve reklam tarihine geçmiştir bu kampanya. Komşu Fırın markanın sıfırdan yaratılması açısından oldukça kapsamlı bir örnektir. Haluk Mesci ile Mahi Mahi'yi kurduğumuz zaman "Markalaştırma an meselesi" demiştik ve o anı üç maddede topladık: "Zaman, iman, imkân". Üçü de "an" ile bitiyor. Zaman, markaya zaman tanımanız lazım. Bugünden yarına olmuyor. "İman" din anlamındaki iman değil, iman etmeniz yani inanmanız gerekiyor. Üçüncüsü de "İmkân" yani imkan tanımanız gerekiyor. Hem arkasına parasal desteği vermeniz hem de yeni fikirlerin gelişmesine imkân tanımanız gerekiyor. Bu üç sacayağından biri



AYY DEME , RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP

olmazsa olmaz. İkisi olup biri olmazsa markalaştırma dediğiniz şey oluşturulmuyor. Türkiye’de ise ya zamanımız yok, ya inanmıyoruz ya da imkan tanımıyoruz. Markalaşma eksikliğinin sebebi de bu.

BENİM GÖZÜMDE NE YAZIK KI HAVAYA ATILMIŞ PARALAR

Türkiye’deki reklam sektörü ne durumda?

Reklam her zaman doğası gereği gerçek hayatın ötesinde, üstünde olmuştur. İnsanlara beklemedikleri, alışık olmadıkları, rutinin dışında bir şeyler söyledikleri, heyecan yaratan işler yaptıkları için doğası gereği öyle olmak durumunda kalmıştır. Ve içerisinde hep böyle insanları barındırmıştır. Türkiye reklam sektörünün sorunu hep şu oldu: Pasta yeteri kadar büyümüyor. Değerli insanların çalıştığı bir sektöre iyi paralar ödemek lazım. O iyi paraları ise ajanslar kazanamıyor. Medya satın alma ve planlama şirketleri kurulup ajans komisyonları da medya şirketlerine geçince reklam ajansları free bazlı çalışmaya başladılar. Bu da “Ben sadece yaratıcı işler için size para şarj edeceğim ama medya üzerinden bir şey almayacağım” demek. Hal böyle olunca gelirler düştü, gelirler düşünce de ister istemez nitelikli insanı çalıştırılabilme imkânı azaldı. Yurtdışına baktığınızda ise burada bir kişinin yaptığı işi orada üç ya da dört kişi yapıyor. Bu iyi mi kötü mü? Bazen iyi, bazen kötü! Çünkü sonuçta kaliteye baktığınız zaman 10 kişinin ortaya çıkardığı işteki ayrıntıları sizin tek başınıza o titizlikle yapmanız mümkün değil. Yaratıcılık açısından sorun

“Bazı reklamlara bakıyorum. çuvala paranın havaya uçtuğunu görüyorum. Bu işi nasıl yapmışlar, kim onaylamış, ajanstakilerde görmemiş mi, gördüyse kim görmüş? Müşteri de mi görmemiş? Nasıl yayınlanmış? Bu örnekleri sadece banka ve sigorta değil pek çok firma reklamında görmek mümkün.”

yok. Ancak uygulama dediğiniz şey çok farklı. Bazı reklamlara bakıyorum, çuvala paranın havaya uçtuğunu görüyorum. Bu işi nasıl yapmışlar, kim onaylamış, ajanstakilerde görmemiş mi, gördüyse kim görmüş? Müşteri de mi görmemiş? Nasıl yayınlanmış? Bu örnekleri sadece banka ve sigorta değil pek çok firma reklamında görmek mümkün.

İyi bir reklamcı nasıl olmalı?

Türkiye’de biliyorsunuz başarılı olmak ünlü olmakla eşdeğer gidiyor. Ancak eskisi kadar ünlü reklamcı da yok. Bir dönem ünlü reklamcılar kendi ajansları olan reklamcılardı. O iş artık kurumsallaştı. İyi reklamcının içinde o ateş sürekli yanar, kurtuluşu yoktur. Kendi adıma “Reklamcılıktan tedavi olduk” diyorum ama o gözü, bakış açısını attım mı, tabii ki hayır. Atmanız mümkün değil. Çalışma aşkı başka bir şey. Birincisi, içinde yaşadığın ülkeyi iyi bileceksin, insanlarla temasın iyi olacak. Maça gidip bağırıcaksın, locada değil tribünde oturacaksın. Reklamcılar oralardan çıkıyor. O mesajlar da oralardan çıkıyor zaten. Kıvrak bir zekâ lazım. Matematik kafası lazım.

Dışarıdan görüldüğü kadar keyifli değildir ama alkış aldığı zaman çok keyif verir.

Bana göre reklamcılığın en iyi tarafı, bir iş yaparsınız ve ertesi gün neticesini almaya başlarsınız. Akşam film oynadığında beğenilirse ertesi gün satışlar patlar. Bu müthiş bir şey; kolay kolay başka bir meslekte bu kadar kısa sürede doğru ya da eğriyi göremezsiniz. Haluk Mesci’yle 20 yıl ortaklık yaptım. Hala dostluğumuz devam ediyor. Kendisi sektörün markalarından biridir. Marka olmak böyle bir şeydir işte. Emek vererek, çalışarak kazanılır.

Sizin sigortayla aranız nasıl?

Evim, arabam, işyerim sigortalı. Sigorta şirketleri için iyi bir müşteriyim. Özel sağlık sigortam var ama bireysel emekliliğim yok. Bir sigorta brokerim var, son 6-7 yıldır onlarla çalışıyorum. Daha önce ajansta “Sigorta yaptırılacak, kime yaptırılacak” deyip birçok firmadan teklif alınırdı. Ancak artık her şeyi en ince detayına kadar bildikleri için bu işi sigorta brokerlarım takip ediyor. Ayrıca ihtiyaca göre de sigorta yaptırdıkları için çok daha iyi oluyor.



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



Terör zararları yangın sigortasıyla tazmin edilebilir

Otobüsler taşlanıyor, camlar çerçeveler indiriliyor, masalar, sandalyeler, bilgisayarlar sokaklara atılıyor, binalar ateşe veriliyor... Umarız sizler bu haberimizi okurken olayların yatıştığı, sağduyunun hakim olduğu, toplumsal huzur için adımların atıldığı günleri yaşıyor olacağız... Konumuz sigorta olduğu için bizi bu tür hasarların, maddi ve manevi kayıpların tazmini ilgilendiriyor. Terör olayları, kargaşalık, halk hareketleri gibi nedenlerle ortaya çıkan zararlar, yangın sigortaları ek sözleşmesiyle teminat altına alınıyor. Peki yangın sigortaları neleri kapsıyor, neleri kapsamıyor? İşte cevapları...

Yangın sigortasının kapsamı nedir?

Yangın sigortasıyla yangının, yıldırımın, infilakın veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin sigortalı mallarda doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar teminat kapsamına alınır.

Yangın sigortasında ek sözleşmeyle teminat kapsamına alınacak riskler nelerdir?

Yangın sigortasında ek sözleşmeyle grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, deprem ve yanardağ püskürmesi, kar ağırlığı, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su,

duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler nedeniyle meydana gelen zararlar da teminat kapsamına alınabilir.

Antika, tablo, koleksiyon, değerli halı gibi özelliği olan varlıklar sigorta teminatına dahil edilebilir mi?

Sanat veya antikacılık bakımından değerli olan tablolar, resimler, kitaplar, gravürler, yazılar, heykeller, biblolar, koleksiyonlar, halılar ve benzerleri ile modeller, kalıplar, plan ve krokiler, ihtira beratları, belgeler, ticari defterler; nakit, hisse senedi ve tahvil, kıymetli kağıtlar, her çeşit altın ve gümüş ve bunlardan mamul

ziynet eşyası ve mücevherler ve sair kıymetli madenler ve mamulleri, kıymetli taş ve inciler ve benzerleri ancak sigorta bedelleri poliçede ayrı ayrı belirtilmek kaydıyla ve ek sözleşmeyle teminata alınabilir.

Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigorta poliçesinin durumu ne olur?

Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigortanın hükmü devam eder ve sigorta ettirenin sözleşmeden doğan hak ve borçları yeni hak sahibine geçer. Değişiklik halinde, sigorta ettiren/sigortalı ve sigortanın varlığını öğrenen yeni



hak sahibi durumu 15 gün içinde sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

Sigortacı değişikliği, yeni hak sahibi de sigortanın varlığını öğrendiği tarihten itibaren 8 gün içinde sözleşmeyi feshedebilir. Süresinde kullanılmayan fesih hakkı düşer.

Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esasından hesap edilir ve fazlası yeni hak sahibine geri verilir.

Sigortalı şeylerin sahibinin değişmesi anında ödenmesi gerekli prim borçlarından, sigorta ettiren ile fesih hakkının kullanmayan yeni hak sahibi birlikte sorumludur.

Sigortalının ölümü halinde, yangın sigortası poliçesinin durumu ne olur?

Sigorta ettirenin ölümü halinde, sözleşmeden doğan bütün hak ve borçlar yeni hak sahibine geçer.

Yangın sigorta poliçesinde prim nasıl tespit edilir? Her şirket farklı fiyat verebilir mi?

Yangın sigortasında ve yangına ek olarak verilen deprem ve yanardağ püskürmesi dışındaki diğer ek teminatlarda (grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler) prim tutarı sigorta şirketlerince serbestçe belirlenir. Yangın sigortasına deprem ve yanardağ püskürmesi teminatının eklenmesi halinde ise "İhtiyari Deprem ve Yanardağ Püskürmesi Teminatına İlişkin Tarife ve Talimat" hükümleri uygulanır.

Hasar durumunda sigortalının yükümlülükleri nelerdir?

Sigorta ettiren/sigortalı, rizikonun gerçekleşmesi halinde aşağıdaki hususları yerine getirmekle yükümlüdür:

➡ Rizikonun gerçekleştiğini öğrendiği tarihten itibaren en geç 5 iş günü içinde sigortacıya bildirimde bulunmak.

➡ Sigortalı değilmişçesine gerekli kurtarma ve koruma önlemlerini almak ve bu amaçla sigortacı tarafından verilen talimata elinden geldiği kadar uymak.

➡ Sigortacı veya yetkili kıldığı kimselerin, makul amaçlarla ve uygun şekillerde hasara uğrayan bina ve yerlere girmesine, bunları teslim almasına, el koymasına, muhafaza altına almasına ve zararı azaltmaya yönelik girişimlerde bulunmasına izin vermek.

➡ Zorunlu haller dışında, hasar

konusu yer veya şeylerde bir değişiklik yapmamak.

➡ Sigortacının isteği üzerine, rizikonun gerçekleşmesi nedenlerini ayrıntılı şekilde belirlemeye, zarar miktarıyla delilleri saptamaya, rücu hakkının kullanılmasına yararlı ve sigorta ettiren için sağlanması mümkün gerekli bilgi ve belgeleri gecikmeksizin sigortacıya vermek.

➡ Zararın tahmini miktarını belirtir yazılı bir bildirimini makul ve uygun bir süre içinde sigortacıya vermek.

➡ Tazminat yükümlülüğü ve miktarı ile rücu haklarının saptanması için sigortacının veya yetkili kıldığı temsilcilerinin sigortalı yer veya şeylerde ve bunlarla ilgili belgeler üzerinde yapacakları araştırma ve incelemelere izin vermek.

➡ Sigortalı yer veya şeyler üzerine başkaca sigorta sözleşmeleri varsa bunları sigortacıya bildirmek.

Hasar bildirimini yaptıktan ne kadar süre sonra sigorta şirketinin olumlu veya olumsuz sigortalıya bilgi vermesi gerekir?

Sigortacı, hasar miktarına ilişkin belgelerin kendisine verilmesinden itibaren 1 ay içerisinde gerekli incelemelerini tamamlayıp hasar ve tazminat miktarını tespit edip sigortalıya bildirmek zorundadır.

Hasar sonrasında sigorta tazminatı nasıl hesaplanır?

Sigorta tazminatının hesabında üç yöntem uygulanır: Poliçede sigorta tazminatının hesabına ilişkin bir hüküm bulunmuyorsa, sigortalı şeylerin rizikonun gerçekleşmesi anındaki tazmin kıymeti (rayiç bedel) esas tutulur. Ancak sigorta ettiren ve sigortacı poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edilmesi hususunda anlaşılabilir. Bu durumda poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerin-



den tanzim edildiği poliçede açıkça belirtilir. Rayiç bedel esasına göre tanzim edilen poliçelerde; teminat kapsamına dâhil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde eskime, aşınma, yıpranma (kullanma payı) ve başka sebeplerden ileri gelen kıymet eksilmeleri düşülür ve varsa yenilerinin belirgin randıman ve nitelik farkları da ödenecek tazminattan indirilir. Yeni değer (nakliye, montaj, gümrük, vergi, resim, harç masrafları dâhil olmak üzere yenisinin ikame bedeli) esasına göre tanzim edilen poliçelerde, teminat kapsamına dahil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde;

➔ Poliçede eskime, aşınma, yıpranma (kullanma) payı için belirtilmiş olan azami oranın

veya yaşın aşılması kaydıyla, rizikonun gerçekleştiği yer ve tarihte sigorta konusu kıymetin yeniden yapım veya alım maliyeti-ne göre bulunan ikame bedeli esas alınır. Ancak sigortacının eksik sigorta, sovtaj ve belirgin teknoloji farkından kaynaklanan tenzilat hakları saklıdır.

➔ Eskime, aşınma ve yıpranma (kullanma) payı için poliçede belirtilmiş olan azami oranının veya yaşın aşılmış olması halinde, tazmin kıymetinde rayiç bedel esası dikkate alınır.

Üçüncü bir yöntem ise mutabakatlı değer esasıdır. Sigorta sözleşmesinin yapılması sırasında veya sigorta süresi içinde; sigorta konusu bina, sabit tesisat, makineler, demirbaşlar veya ev eşyasının değeri sigorta ettiren ve sigortacının oybirliğiyle seçtikleri bilirkişiler tarafından saptanır ve taraflarca kabul

olunursa, rizikonun gerçekleşmesi durumunda tazminatın hesabında bu değere taraflarca itiraz olunamaz.

Mutabakatlı değer esasıyla yapılacak sözleşmeler için saptanacak değer listesi en çok bir yıllık sigorta süresi için geçerlidir. Bilirkişi masrafı, sözleşmeyi mutabakatlı değer esasıyla isteyen tarafa aittir.

Ticari emtia üzerine mutabakatlı değer esasıyla sözleşme yapılamaz. 🚫



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



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasin. Ayrıntılı bilgi ve işlemlerinizi için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve www.ailemziraatguvencesinde.com adresine bekliyoruz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası

Mikro sigorta: Hem sosyal sorumluluk hem fırsat



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Mikro sigortayla düşük gelir grubunda yer alan kişilerin buluşturulması sigorta şirketleri için öncelikle bir sosyal sorumluluk projesi olarak görülse de orta vadede geniş bir müşteri tabanı yaratıyor...

Ülkemizde pek tercih edilmeyen mikro sigortacılık uygulamaları son dönemde Avrupalı ve Amerikalı meslektaşlarımızın tekrar gündeminde. Bölgesel karışıklıklar sonucu göç etmek zorunda kalan halklar ve göçmenlerin sığınmacı olarak geldiği ülkelerdeki yeni yaşamları mikro sigortanın etki alanını genişleten güncel gelişmeler olarak karşımıza çıkıyor. Bu konu geçtiğimiz günlerde İstanbul'da düzenlenen G20 konferansında da sosyal boyutuyla birlikte Türk sigortacılar tarafından tartışıldı. Ancak bu kez sigorta şirketlerinin ticari bir girişimi olmaktan öte, ülke yönetimlerinin sosyo-ekonomik projesi olma yolunda ilerliyor. Sigortanın sağladığı tazminat güvencesi, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler için hayati öneme sahip. Bu güvence sayesinde ekonomi aktörleri risklerini yönetebiliyor, nakit akışları bozulmadan hasarlarını tazmin ettirebiliyor. Doğal olarak büyüyen bir ekonomide yazılan prim bedelleri de artıyor. Gelişmekte olan bir ülkenin "orta gelir tuzağı"na düşmeden gelişmiş ülkeler arasına katılmak için yapması gerekenlerden biri de bu güvenceyi bütün gelir gruplarını kapsar hale getirmek, biriktirilen sermayenin gerçekleşen hasarlar için kullanılarak tüketilmesini engellemek. Nihai amaçsa ekonominin ihtiyacı olan sermaye akışının kesintiye uğramadan yatırıma yönlendirilebilmesi. Bu açıdan bakıldığında mikro sigorta, gelişmekte olan ülkelerin ihtiyacı olan ekonomik büyüme ve sosyo-ekonomik kalkınmanın araçlarından biri olarak karşımıza çıkıyor.

Müşterisi, süreçleri, hedefi farklı

Mikro sigorta, düşük gelir grubuna dahil ve günlük kazancı 1-4 dolar arasında olan kişilere ulaşmayı amaçlayan bir sigorta türü. Bu yolla daha önce herhangi bir sigorta ürünü kullanmamış, mevcut sigortacılık ürünlerine gelir düzeyleri nedeniyle ulaşamayan kesime düşük teminat ve dolayısıyla düşük primlerle güvence sağlanması amaçlanıyor. Adındaki "mikro", sağladığı teminatın darlığından ve prim değerlerindeki düşük tutarlar geliyor. Ürün yapıları, geleneksel sigortacılık ürünlerine göre daha basit ve önem derecesine göre genellikle tek bir riski teminat altına alıyor.

Ürünleriyle birlikte teminat değerleri de mevcut sigortacılık uygulamalarından farklı olan mikro sigortada bütün süreçler ürünün özellikleri çerçevesinde şekilleniyor. Öncelikle daha önce sigortacılıkla tanışmamış ve bir teminata sahip olmamış bir kitleyle buluşturulacağından, süreçler alışlagelmış sigortacılığa göre daha yalın ve maliyet odaklı belirleniyor. Sistemin hızlı işlemesi ve az sayıda karar mercii ile sonuç üretmesi ana hedef.

"Büyük sayılar kanunu" avantajı

Mikro sigorta poliçelerinin müşterileri buluşması genelde bir kooperatif aracılığıyla oluyor. Faaliyet türü bazında oluşturulan bu kooperatifler, benzer teminat ihtiyacı içerisinde olan kişileri bir araya getirerek sigortacılık için gerekli "büyük sayılar kanunu"nun işlemlerini sağlıyor.

Geleneksel sigortacılık ürünlerinden ayrılan diğer bir özelliği de sigorta şirketine

yapılacak prim ödemelerinin frekansı. Normal şartlar altında aylık olarak ve önceden belirlenen tutarlar çerçevesinde yapılan ödemeler, teminat altına giren kişilerin gelirindeki düzensizlikler göz önüne alınarak özelleştirilebiliyor. Underwriting süreci yalın ve finansal okuryazarlığa ihtiyaç duyulmayacak kadar basit.

Memnuniyet çok önemli

Mikro sigortanın en önemli farkı, şüphesiz hasar yönetim sürecinde kendini gösteriyor. Ödeme yapılacak sigortalıların bu tazminata ihtiyacı normal bir sigortalıdan katbekat fazla. Dolayısıyla hasarın belirlenmesi, değerlendirilmesi, tazmin edilmesi süreçlerinin hızlı ve olabildiğince az doküman talebiyle tamamlanması önem taşıyor. Tecrübelerle göre, dar gelirli sigortalıların mikro sigortaya inançları hasar tazmin sürecinde pekiyor veya tamamen yok olarak sistemden çıkmalarına yol açıyor.

Düzenlemeler, teşvikler, muafiyetler

Mikro sigortacılığın gelişmesi ve yaygınlaşması için önemli diğer bir unsur da sadece bu sigorta türünü

Dünyadaki uygulamalarına baktığımızda, mikro sigortanın kapsamına girmenin bazı ülkelerde düzenleyici kurumları tarafından zorunlu hale getirildiğini görüyoruz. Bu sayede devlet, olası bir zararda tazmin sorumluluğunu sigorta şirketlerine devrediyor ve sosyal düzenin korunmasını sigortayla güvence altına alıyor.

kapsayacak yasal düzenlemeler ve muafiyetler. Alışlagelen sigortacılık ürünlerine uygulanan vergi yükümlülüğü veya sigorta şirketlerinin sağlaması gereken finansal yeterlilik rasyolarının bu sigorta türü için kaldırılması veya hafifletilmesi büyük önem taşıyor. Bu sayede sigorta ürününün sosyal boyutu daha fazla ortaya çıkarılmış ve etki alanı genişletilmiş oluyor.

Dünyadaki uygulamalarına baktığımızda, mikro sigortanın kapsamına girmenin bazı ülkelerde düzenleyici kurumları tarafından zorunlu hale getirildiğini görüyoruz. Bu sayede devlet, olası bir zararda tazmin sorumluluğunu sigorta şirketlerine devrediyor ve sosyal düzenin korunmasını sigortayla güvence altına alıyor.

Mikro sigortayla düşük gelir grubunda yer alan kişilerin buluşturulması sigorta şirketleri için öncelikle bir sosyal sorumluluk projesi olarak görülse de orta vadede geniş bir müşteri tabanı yaratıyor. İşte bu da mikro sigorta uygulamalarında devamlılığın önem ve gereğini ortaya koyuyor.

Ekonomi büyüdükçe prim de artıyor

Mikro sigorta örneklerini incelediğimizde, bu ürünle buluşturulan sosyo-ekonomik grupların sürekli arttığını görüyoruz. Bu sigorta türü, ülke yönetimiyle birlikte ekonomik kalkınmayı hedefliyor. Ekonomik kalkınma ilgili grubun kişi başına gelirini, dolayısıyla sigortaya ödediği prim bedelini de artırıyor.

Bu artış literatürde “penetrasyon” kavramıyla ifade ediliyor. Penetrasyon, bir ülkede birey başına sigortaya ödenen tutarın kullanılabilir gelire oranıyla hesaplanıyor. Gelişmiş ülkelerde ortalama yüzde 8.5 olan sigorta penetrasyonu, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 2.7 civarında. Bu oran, mikro sigortacılığın yoğun olarak kullanımının hedeflendiği Orta ve Batı Afrika ülkelerinde yüzde 0.34 ile 1.89 arasında değişiyor. Bu bölgedeki ülkelerin diğer bir özelliği de tarım ağırlıklı ekonomilerinde mikro sigortacılığı tarım ve sağlık kaynaklı risklerinin tazmininde kullanmaları...

Mikro sigorta kotası getirilebilir

Mikro sigortacılık çok özel bir alan ve gelişebilmesi için gerekli bütün düzenlemelerin birlikte ve eksiksiz olarak sağlanması şart. Düzenleyici kurum tarafından bu ürünün kullanımına özgü muafiyetler, dağıtım kanallarındaki farklı uygulamalara izin verilmesi gibi mevcut uygulamalardan farklı olacak yapıların bütün olarak sağlanamaması mikro sigortanın amacına ulaşmasını engelliyor. Bu yapının bütünsel olarak sağlanmadığı Türkiye gibi ekonomilerde ise mikro sigortacılık sadece sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyor ve nihayetinde ticari bir kurum olan sigorta şirketleri tarafından sıklıkla tercih edilmiyor.

Dar gelirli halkın finansal güvence ihtiyacının mikro sigorta aracılığıyla sigorta şirketlerine transfer edilmesinde uygulanacak bir diğer yöntem de düzenleyici kurum tarafından sigorta şirketlerine zorunlu kılınabilecek kota uygulaması... Mikro sigortacılığı ticari anlamda kârlı hale getirdikten sonra atılacak bu adımda, sigorta şirketleri yıllık brüt prim üretimlerinin belli bir yüzdesini mikro sigortacılıktan elde etmeleri konusunda yönlendirilebilir. Bu payın bütün sigorta şirketleri için zorunlu kılınması ise büyük bir fon oluşturacaktır. Böylece Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkenin gerçekten ihtiyacı olan büyük bir fon kısa denilebilecek bir sürede kendiliğinden oluşabilecektir.





Çin'deki kriz reasürans ve sigorta şirketleri de etkileyecek



Uluslararası danışmanlık ve denetim firması Ernest & Young (E&Y) tarafından hazırlanan raporda, Çin piyasasındaki krizin sigorta ve reasürans şirketlerinin bilançolarını olumsuz etkileyeceği belirtildi. Şirketin denetim birimi yöneticisi Pierre Planchon, reasürans şirketleri doğrudan ekonomik konjonktürle ilişkili olmamasına rağmen, teknik sonuçlardaki olumsuzlukların katastrofik riskler kadar olumsuz etkilere sahip

olabileceğine dikkat çekti.

Raporda, reasürans şirketlerinin kapasite azaltması halinde sigorta şirketlerinin poliçe bedellerini artırmak zorunda kalacağı, bunun da kârlılığı olumsuz etkileyerek sektörün yatırımcı için cazibesini azaltacağı vurgulandı. Çin ekonomisindeki yavaşlamanın olumsuz etkilerinin uzun yıllar sürebileceği, dolayısıyla sigorta sektörünün sahip olduğu varlıkların yükümlülüklerini karşılayamayabileceği belirtildi. Bu durumun sigortacılığın temel işlemlerinden olan karşılık ayrılması sürecini de olumsuz etkileyeceği açıklamada dikkat çekilen diğer bir nokta. Yüksek büyüme oranlarına rağmen düşük prim bedellerinin geçerli olduğu Çin piyasası için analistlerin 2015 yılı öngörülerini olumsuz. Bununla birlikte reasürörlerin Çin piyasasına yatırımları da oldukça sınırlanmış durumda.

Bu olumsuz koşulların diğer gelişmekte olan ülkelerde yaratabileceği risk de araştırmanın önemli sonuçlarından biri. E&Y, Çin piyasasındaki krizin diğer piyasalar için sırayet riski taşıdığını, özellikle elementer branştaki kayıplar için uluslararası sigorta gruplarının Afrika ve Güney Amerika gibi pazarlara yatırımlarını yönlendirebileceğini belirtti.

"Şirketler yeni nesil IT risklerine hazırlıklı olmalı"

Küresel sigorta devi Allianz'ın araştırması, sigorta şirketlerinin süreçlerini ve altyapılarını yeni nesil IT risklerine karşı hazırlıklı hale getirmeleri gerektiğini ortaya koydu. IT tabanlı risklerin veri kayıplarını artırabileceğinin altını çizen araştırma, bunun da beraberinde itibar riski ve operasyonel kayıpları getireceğini, hatta şirket varlıklarını bitirebilecek derecede büyük katastrofik kayıplara yol açabileceğini dile getirdi.

Allianz Global Corporate & Speciality (AGCS) tarafından kamuoyuyla paylaşılan çalışmada, birbirleriyle iletişim halinde olan cihazların artmasıyla birlikte dünya genelinde siber riskin etki alanının ve olası kayıpların arttığı, sadece 2014 yılı içerisinde 445 milyar dolar zarara yol açtığı ve bu tutarın yarısının dünyanın en büyük 10 ekonomisi tarafından ödendiği

belirtildi.

AGCS CEO'su Chris Fisher Hirs, 15 yıl önce bu tür saldırıların önlenemediğini ve etki alanının kolaylıkla sınırlandırılabildiğini, ancak küreselleşmeyle birlikte saldırıların şiddetinin ve frekansının arttığını ifade etti. Siber saldırılara karşı güvence veren sigorta türlerine talebin gün geçtikçe



arttığına dikkat çeken Hirs, artan talebe rağmen dünya genelinde şirketlerin yüzde 10'undan az bir kısmının yeterli sigorta güvencesine sahip olduğunu, siber risk sigortasının günümüzde 2 milyar dolar olan büyüklüğünün önümüzdeki 10 yıl içerisinde 20 milyar dolara ulaşacağını belirtti.

ABD pazarında siber riske karşı önlemlerin devlet eliyle aldırıldığına dikkat çeken AGCS, benzer uygulamanın Avrupa ve Asya piyasalarında da yürütülmesinin önemine değindi. Hong Kong, Singapur ve Avustralya'da benzer uygulamalar üzerinde çalışılıyor. Ancak bu adımlar yeterli düzeyde değil. Avrupa Birliği ülkelerinde ise henüz bu konuyla ilgili ortak bir çalışma yok. Ancak Solvency II'nin hayata geçirilmesiyle birlikte gündeme gelmesi bekleniyor.

HDI Sigorta
Daima Yanınızda
"1903'ten beri"

Dünyanın bin türlü **HALİ** varsa...
Yanınızda **HDI Sigorta** var!

Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizle daima yanınızdayız.
Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

HDI
Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr  [/hditurkiye](https://www.facebook.com/hditurkiye)

RSA, Latin Amerika'dan çıkıyor

RSA yönetimi Latin Amerika'daki operasyonlarını Suramericana SA'ye satmak için anlaştı. Grupo de Inversiones Suramericana'nın sigorta iştiraki Suamericana, RSA'ya 403 milyon sterlin (615.6 milyon dolar) nakit ödeme-yi kabul etti. Satın alma sürecinin, ilgili düzenleyici kurumların onayı sonrasında 2016 yılının ilk aylarında tamamlanması bekleniyor.

Satış için daha önce Zurich Insurance Group'la da görüşen RSA, bir sonuç elde edememişti. O süreçte Zurich Insurance Group, RSA'ya iki farklı teklif sunmuştu. İlk teklifinde hisse başına 3.5 peni, ikinci teklifinde de 5.5 peni öneren şirket, teklifini kabul ettirmeyi başaramamıştı.



AXA'dan inovasyon için stratejik yatırım

AXA Group, sigortacılar için teknoloji ve inovasyonu beraber geliştirecek "Komet" projesinin detaylarını açıkladı. 100 milyon Euro'luk bütçeyle çalışmalarına başlayan Komet, sigorta sektöründe birçok inovatif projeyi hayata geçirmeyi amaçlıyor. Proje, AXA'nın ABD'deki Silikon Vadisi'nde kurduğu AXA Lab, Şanghay'da faaliyet gösteren iştiraki ve AXA Stratejik Yatırımlar Birimi'nin ortak çalışmaları sonucu ortaya çıktı. AXA CEO'su Henri de Castries, Komet projesiyle hayal güçleri ile yeni iş fikirlerini birleştirmeyi, sigortacılık için yeni ufuklar açarak katma değer yaratmayı amaçladıklarını belirtti.

Credit Suisse, Tianjin'in zararını hafife almış!

Çin'in önemli liman şehirlerinden Tianjin'de geçen ağustos ayında meydana gelen iki patlamada ortaya çıkan zararın 3.3 milyar dolar civarında olduğu açıklandı. Küresel risk ve reasürans brokerliği şirketi Guy Carpenter'ın hasar tespit çalışması sonucunda ortaya çıkan bu tutarın, önceki haftalarda Credit Suisse tarafından tahmin edilen 1.6 milyar doların iki katına işaret ediyor.

Patlamanın Asya bölgesinde insan kaynaklı kastrofik hasarların en büyüğü olduğuna dikkat çeken araştırmada, sigorta ve reasürans şirketlerini kapsamlı ve zor bir çalışmanın beklediği kaydedildi. Patlama nedeniyle ortaya çıkan şok dalgası limandaki konteynırları ve araçları patlatarak yok etmiş, Donghai şehri tren istasyonuna zarar vermiş, geniş bir bölgede bulunan ev ve işyerlerini kullanılamaz hale getirmişti. Öte yandan, reasürör ve sigortacıların bölgedeki çalışmaları halen devam ediyor. Hasarın çok bileşenli yapısı nedeniyle çalışmaların uzun bir süre daha devam edebileceği belirtiliyor.



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

Reasürans sektörü fiyat düşüşüne hazırlıklı

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, 2015 yılı reasürans sözleşmeleri yenileme döneminde fiyatlarda düşüş bekliyor. Buna gerekçe olarak da reasürans şirketlerine alternatif olarak ortaya çıkan "hedge" ve emeklilik fonları gösteriliyor. 2007 yılında ABD'de başlayan krizle birlikte gündeme gelen bu iki fonun kullanımı günümüzde giderek yaygınlaşıyor.

Fiyat düşüşüne hazırlıklı olduklarını belirten reasürörler ise iş süreçlerini geliştirmenin yollarını arıyor. Dünyanın önde gelen reasürörlerinden Swiss Re tarafından yapılan açıklamada, fiyatlardaki düşüşün yakın zamanda biteceği ve dengeye geleceği belirtildi. Sektör lideri Munich Re tarafından yapılan açıklamada ise fiyat rekabetinin yaratacağı koridorun bir süre daha devam edeceği, reasürans sektörünün bu düşüşü öngördüğü ve ileriki dönem iş planlarını buna göre oluşturduğu ifade edildi.



S&P'ye göre reasürörleri zor günler bekliyor



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'a göre underwriting sürecinde giderek azalan fırsatlar, fiyat baskısı, maliyeti her geçen gün artan doğal afetler ve sözleşme şartlarındaki reasürör lehine olan şartların değişmesi gibi nedenlerle reasürörleri zor günler bekliyor. S&P'nin araştırması, fiyat rekabetinin yoğun olarak yaşandığı ve "soft market" olarak adlandırılan piyasalarda düşük faiz gelirlerinin yarattığı olumsuz

baskının yakın gelecekte de değişmeyeceğini öngörüyor. Sermaye kazanmanın giderek zorlaştığına ve yeni düzenlemelerle daha konservatif kullanımların zorunlu kılınacağına dikkat çeken araştırmada, reasürörlerin pazar paylarını korumak için eskisinden daha çok çaba harcamak zorunda kalacağını vurguluyor.

Çalışmada ayrıca, 2007 yılından itibaren reasürans piyasasından gözlenen yavaşlamanın birçok büyük kuruluşu olumsuz etkilediği ve rasyoları iyileştirme adına sermaye takviyesi yapmak zorunda kaldığı belirtiliyor. Sermaye yapısı düzenli, finansal anlamda sağlam ve yüksek karlılığa sahip şirketlerin reytinglerinin de yüksek olduğunu ve dolayısıyla kolaylıkla düşük risk çerçevesinde borçlanabildiklerini belirten araştırma, bunun sektörün diğer oyuncularını negatif etkilediğine, sermaye yapısı güçlü ve temkinli davranan reasürörlerin bu dönemde öne geçtiğine dikkat çekiyor. S&P'ye göre önümüzdeki dönemde risk algısı başarının anahtarı olacak.

AXA, Hong Kong'daki emeklilik fonlarının satışını tamamladı

Fransız sigorta devi AXA, Hong Kong'da faaliyet gösteren iştirakinin portföyünde bulunan zorunlu ve tercihe bağlı emeklilik fonlarının The Principal Financial Group'a satış sürecini tamamladığını duyurdu. AXA ayrıca, satış sonrasını içeren 15 yıllık işbirliği anlaşmasıyla, ilgili ürünleri kendi ağından satacağını da belirtti. Satışın 2.6 milyar Hong Kong Doları (yaklaşık 296 milyon Euro) bedelle tamamlandığını açıklayan AXA, bu işlemle kasasına 200 milyon Euro ekstra gelir yazmış olacak.



APRIL 1920
RECEIVED
F. D. JONES
MEMORANDUM
JAMES
GANDY



Investing, Artwork, Real Estate, Insurance, Technology, and More!
Joining the Millionaire's Club
with the #1 Best Investment Firm
95% Satisfaction

2000 ILWS Case
 1. Willingness to participate
 2. Individuals

Student Club / Organization
Advisor
Topic

Handwritten: How to Write an Agreement

Abstract

Reasürörler 2008'den bu yana riskli piyasalara yöneliyor



Reasürans piyasasıyla ilgili bir değerlendirme de reyting kuruluşu AM Best'ten geldi. Bu şirket tarafından yapılan araştırma ise reasürans sektöründe son yıllarda devam eden değişimin artık sonuca yaklaştığını ve önümüzdeki dönemlerde stratejik değişikliklerin beklenmediğini ortaya koyuyor. Bununla birlikte yapısal değişikliklerin devam edeceği ve sektörün bu "yeni normal" yapıda dengeyi bulacağı belirtiliyor.

Geleneksel süreç ve kaynaklardan alternatif ve niş uygulamalara geçişin de devam edeceğini öngören EM Best araştırması, düşük yatırım gelirleri ve azalan reasürans marjlarından sonra reasürörler için durumun zorlaştığını, azalan talebin reasürörleri yeni uygulamalar geliştirmeye mecbur ettiğinin altını çiziyor.

Düşük yatırım gelirlerinin yol açtığı diğer bir sorun da yatırımcıların riskli piyasalara daha çok kayması. Alternatif yatırım fırsatlarının değerlendirildiği bu piyasalar yüksek getiriye karşılık yüksek risk de taşıyor. Araştırma ayrıca, 2008'de yüzde 8 olarak tespit edilen alternatif piyasa kullanımının 2015 yılında yüzde 18'e yükseldiğini ortaya koyuyor. Günümüzde reasürörlerin çeşitlendirilmiş dağıtım kanallarıyla artan fayda elde ettiklerini ifade eden

rapor, gelişmekte olan pazarlardaki artan reasürans talebinin gelişmiş piyasaların olumsuz talep yapısını dengelediğini gösteriyor. Sigorta sektöründe devam eden satın alma ve birleşme süreçleri incelendiğinde, global ölçekte, ürün ve dağıtım kanalları yapılandırılmış ve risklerine göre farklılaştırılmış şirketlerin sektörde avantaj elde edeceği ve gelecekte de varlığını devam ettireceği dikkat çekilen başka bir nokta. Fiyatlarda çift haneleri bulan düşüşler, yükselen komisyon oranları, düşen primler ve artan rekabet şirketler arası birleşme ve satın almaları artırıyor. Bu gelişmelerin underwriting sürecinin önemini artırdığını düşünen uzmanlara göre, kârlılık ve pozitif getirilerin anahtarını bu süreç belirleyecek. AM Best de sektörde kalıcı olacak şirketlerin kötü yatırım ortamında ayakta kalabilen, sermaye yeterliliğini koruyan ve giderek karmaşılaşan iş ortamında doğru sigortacılık yapabilenler olacağını öngörüyor.



Sermayedarlarını en çok memnun eden sigortacılar Allianz ve AXA



2015 yılının ikinci yarısında sermayedarlara yapılan ödemeler, 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 6.7 düşüşle 404.9 milyar dolara geriledi. Henderson Global Investors tarafından yapılan araştırma, ABD Doları'nın diğer kurlar karşısındaki değerlenme sürecine bağlı olarak bu düşüşün üçüncü çeyrekte de devam edeceğini öngörüyor. Finans ve teknolojinin sermayedarlara yapılan ödemeler anlamında iyileşme kaydeden yegane sektörler olduğunun altını çizen araştırma, finans sektöründe yapılan

ödemelerin yüzde 0.3 artışla 93.1 milyar dolara ulaştığını gösteriyor. Sigortacılar ise 2015 yılının ikinci yarısında, 2014 yılının aynı dönemine göre yüzde 5.2 düşüşle 21.8 milyar dolar ödeme yaptı. Sermayedarlara ödeme sıralamasında Allianz'ın 12'nci sıradan 7'nciliğe, AXA ise 20'nci sıradan 17'nciliğe yükseldi. Böylece iki şirketin sermayedarları da 2014 yılıyla kıyaslandığında gelirlerini artırmış oldu. Allianz'da ödemeler yüzde 40-50, AXA'da ise yüzde 40-45 aralığında artış gösterdi.

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.

İnsansız hava araçları sigortacıların başına dert olacak!



Lloyd's, siber saldırılar, pilotaj hataları ve kişisel mahremiyetin ihlali gibi birçok noktanın yeniden değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyor. İngiliz sigortacılık devi ayrıca, "drone" gibi uzaktan kumanda edilebilen insansız hava araçlarıyla birlikte sigortacıları yeni risklerin beklediğine dikkat çekiyor. 2024 yılında bu tür araçların kullanımıyla oluşan pazarın 90 milyar dolara ulaşacağını öngören Lloyd's, araçları üreten firmaların, kullanıcıların ve teminat sürecini yöneten sigorta şirketlerinin ortaya çıkan risklere karşı hazırlıksız olduğunun altını çiziyor. Risk yönetimi sürecinde en büyük sorumluluğun sigorta şirketlerine düştüğünü ve mevcut poliçelerinde bu riskin henüz değerlendirilmediğini hatırlatan Lloyd's, primi alınmamış bir risk için tazminat ödenmesinin söz konusu olabileceğini belirtiyor.

Ürünle ilgili kullanım sorumluluğunun hangi tarafta olduğunun belirlenmesinin bu süreçteki ilk adım olacağını düşünen Lloyd's yetkilileri, "drone" gibi kullanım alanı çok geniş olan araçların taraflar arasında birçok anlaşmazlığa neden olabileceğine işaret ediyor. Öte yandan Amazon gibi büyük perakendeciler, ABD ve Birleşik Krallık'ta "drone" ile teslimat faaliyetlerine başladı. Ancak bu teslimatlar havacılık kuralları çerçevesinde değerlendirilemiyor ve dolayısıyla yeni bir düzenleme gerektiriyor. Sigortacılar için bu tür bir belirsizlik büyük bir risk taşıyor.

Avustralya'da ilaç ve kitap taşınmasında, Kenya gibi Afrika ülkelerinde ise insani madde taşınmasında kullanılan "drone"ların kullanım alanı giderek genişliyor. Bu tür araçların yanlış kullanımı nedeniyle yaralanan ya da ölen birçok insan olduğu ve bunların tedavi sürecine ilişkin belirsizliklerin devam ettiğini belirten Lloyd's, sigortacıları acilen aksiyon almaya davet ediyor.

Doktorlar sigorta sektöründeki birleşmeleri doğru bulmuyor



Sağlıkçılar, sigorta şirketlerinin sağlık branşındaki konsolidasyonlarını gelecek açısından tehlikeli buluyor. Amerikan Tıp Birliği (American Medical Association),

ABD'deki sağlık sektörünün az sayıda firma tarafından yönlendirildiğini, bu durumun rekabeti ve sektördeki hizmet kalitesini olumsuz etkilediğini belirtiyor. Özellikle tehlikeli hastalıkların sağlık planlarından çıkarılmasıyla ilgili girişimlerin şirketler tarafından ortaklaşa alınan kararlarla yapıldığına dikkat çeken belirden birlik, vatandaşların çaresiz bırakılarak teminat dışına itileceğini düşünüyor.

Olumsuz rekabetin ABD genelinde 154 bölge ve 23 eyalette yoğunlaşacağını açıklayan uzmanlar, birleşmelerin Amerikan Rekabet Kurumu tarafından kamuoyu lehine tekrar değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti.

Deutsche Bank, Hindistan'daki varlık yönetim şirketini sattı

Prudential Financial'in Hindistan'daki iştiraki Pramerica Asset Managers, Deutsche Bank'ın Hindistan'daki varlık yönetim portföyünü satın almak üzere anlaşmaya vardı. Pramerica, bu satın almayla birlikte Asya piyasasında yabancı bir yatırımcının sahip olduğu ikinci büyük varlık yönetim şirketine sahip olacak.



Prudential

SELMA ŞENGEL
SİGORTA
Selma Şengel

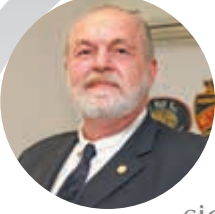


SEKTÖRDEKİ
AÇIKLARI GÖREN, YENİ
ÜRÜNLER HAZIRLAYAN
BİR ŞİRKET.

BERMANT SİGORTA
Şakir Bermant



SİGORTACILIĞI
BİLEN BİR YÖNETİM
TARAFINDAN
YÖNETİLİYOR.



DÖLER SİGORTA
Sinan Döler

SOMPO JAPAN
SİGORTA'DA HEM
TEKLİF HEM DE HASAR
SÜRECİ JAPON BİR DİJİTAL
ALET GİBİ, TIKIR TIKIR
İŞLİYOR.



BAHTİYAR
ÖZDEMİR
SİGORTA
Bahtiyar Özdemir

ACENTENİN
VE MÜŞTERİNİN
HAYATINI
KOLAYLAŞTIRIYOR.



SİGORTA FESTİVALİ
SİGORTA
Mustafa Köleoğlu

TEKNOLOJİ VE
ALTYAPI OLARAK
EN SON YENİLİKLERLE
DESTEK OLUYOR.

SARI SİGORTA
ACENTELİĞİ
Özgür Sarı



SOMPO JAPAN
SİGORTA, MÜŞTERİNİN
FARKINA VARMADIĞI
HASARLARI BİLE
ÖDÜYOR.

BAŞAK SİGORTA
Mehmet Hüviyetli



HEM PERSONELİ
HEM FİYAT VE HİZMETLERİ
İSTİKRARLI.

BES'te ikinci faza geçiyoruz!



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Anlaşılan BES'in birinci fazı tasarruf ve biriktirmenin önemli olduğunu ortaya koymakmış. İkinci fazda sistemin emeklilik yönüne biraz daha ağırlık verilecek gibi görünüyor. Ancak bu aşamaya geçiş için gerekli altyapı ve irade konusunda ciddi kuşklar, soru işaretleri var...

"Birinci faz neydi" diye sormayın. İkinci faz olduğunu duyunca birinci faz olduğunu da öğrendik. Tasarruf ve biriktirme dönemi birinci fazmış. Emeklilik şirketleri bu fazda emeklilik yatırım fonları satmaya ağırlık vermiş. İkinci fazda emeklilik yatırım fonlarının yönetimi uzmanlarda olmalıymış(!), BES ömür boyu emeklilik maaşı veren bir sistem olmalıymış, şirketler emeklilik planı satmakla uğraşmalıymış...

Şirketler emeklilik fonu yönetmekle uğraşmasın...

Emeklilik yatırım fonu neydi hatırlayalım: Emeklilik şirketi tarafından emeklilik sözleşmesi çerçevesinde alınan ve katılımcılar adına bireysel emeklilik hesaplarında izlenen katkıların, riskin dağıtılması ve inancılı mülkiyet esaslarına göre işletilmesi amacıyla oluşturulan malvarlığı...

Emeklilik yatırım fonu sadece emeklilik şirketlerince kuruluyor. Dağıtım kanalları aracılığıyla sözleşme vasıtasıyla oluşturulan BES hesaplarına ödenen katkı paylarıyla da hesapta biriktirilebiliyor. Yazılı, sözlü getiri taahhüdü yok. Oransal dağılım katılımcı tarafından belirleniyor. Portföy yöneticisi tarafından yönetiliyor.

Emeklilik planı satsınlar

Peki emeklilik planı neydi? Emeklilik planı, plan kapsamında katılımcıya sunulan fonlara, giriş aidatına, yönetim gider kesintilerine ve fon toplam gider kesintilerine dair bilgileri, bunlara ilişkin hesaplamaları ve emeklilik sözleşmesinin uygulanmasına dair diğer teknik esasları içeriyor. Emeklilik şirketleri ikinci fazda bu tanımdaki emeklilik planlarını mı satacak? E zaten bu yapılmıyor mu? Ya da 'Ekim ayında izah edeceğimiz hangi planları satacağımızı' deniyorsa mevcutlar ne olacak? Bu kadar plan neyi başaramadı? BES'in bu vakte kadar birinci fazda olduğu, ekim ayında yürürlüğe girecek yeni bir yönetmelikle ikinci faza geçeceği söyleniyor. Peki BES'teki birinci faz neydi?

Tam anlamıyla söylenmese de birinci faz BES'i tasarruf ve biriktirmenin önemli olduğu bir sistem olarak görüyor. Peki ikinci faz olarak söylenen ne? Ekim ayındaki yönetmelikte belli olacak. Ancak anladığımız kadarıyla sistemin emeklilik yönüne biraz daha ağırlık verilecek.

"Emeklilik"teki kasıt da ömür boyu maaş alınacak bir yapının oluşturulması. Bireysel emeklilik sistemi

hala bir tasarruf sistemi olarak çalışıyor. Emeklilik yatırım fonlarıyla da yatırım sistemi olarak rüştünü ispatladı. Ancak emeklilik işi biraz daha zaman istiyor. Neden mi?

- ➔ Katılımcı sayısı aktif nüfusun üçte biri kadar bile değil,
- ➔ BES fon büyüklüğü 100 milyar TL bile olmadı (toplam BES fonlarının GSYH'ya oranı açısından önemli),
- ➔ Devlet katkısı uygulaması daha 3 yılını doldurmadı,
- ➔ Emeklilik şirketleri henüz sadece emeklilik işinden kar yazmıyor,
- ➔ İşveren sisteme sıcak bakmıyor,
- ➔ Vakıf ve sandıklardaki birikimler ile üyelerin çok azı sisteme dahil edildi,
- ➔ Otomatik katılımın ne olacağı hala belirsiz,
- ➔ Sistemdeki kesintilere ilişkin revizyon şirketlere yeni iş yükü, maliyet getirdi, geliri azalttı,
- ➔ Yıllık gelir sigortasını BES dışında da alabilmek mümkün,
- ➔ 2015 yılı hayat mortalite tabloları ortada yok...

Çok fazla soru işareti var

Biz daha birinci fazda almamız gereken yolu alamamışız ki ikinci fazı işleme alıyoruz. Daha ne olsun? İşte burada aklıma pek çok soru geliyor. İşte bazıları:

Bu fazlar hangi Bireysel Emeklilik Danışma Kurulu raporunda ya da tutanağında yer alıyor? Sektöre kendini toparlaması için biraz zaman vermek gerekmiyor mu? Özel emeklilik algısı BES'in tasarruf ve yatırım bacağıyla yeni yeni oluşturuluyor. Bu algının insanımızın zihnine yerleşmesi ve sürekliliğinin sağlanması için tutundurma yapmak gerekmiyor mu? Aktif nüfusun tamamının sisteme girmesi sağlanmadan kaç yüz bin kişinin emekli olmasını bekliyoruz? Yönetmeliklerle sektörü geliştirmek ve sosyal güvenliğe destek sağlayacak ek yaşlılık programları oluşturmak böyle mi olacak? BES'te emekli olmayı sektör, taraflar, uzmanlar ve vatandaş olarak ne kadar tartıştık, araştırdık?

Sanırım ikinci fazın olmasını isteyen irade ve yönetmeliği hazırlayan Hazine uzmanlarının gayreti kadar...

Bu sonbahar emeklilik sektörü için ülke gündemimiz kadar yoğun geçeceğe benziyor. Dilerim hayırlı görüşmeler yapar, hayırlı işler çıkarırız.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



2016 model BES

2016 başından itibaren bireysel emeklilik sisteminde yeni bir dönem başlıyor. Katılımcının lehine, emeklilik şirketlerinin de aleyhine görülen yönetmelik değişikliklerini, Tayamer (Tasarruf ve Yatırım Merkezi) danışmanlarından Deniz Zehra Çakan, Akıllı Yaşam okurları için yorumladı...

Bireysel Emeklilik Yönetmeliği'nde, 1 Ocak 2016'dan itibaren yürürlüğe girmek üzere bazı değişiklikler yapıldı. Hazine, bu değişikliklerle sistemde yapılan kesintileri revize etti. Esas itibarıyla Hazine, katılımcı lehine bir düzenlemeye gitti. Şirketler içinse sözleşmelerden elde edilecek gelirlere yeni sınırlamalar getirdi ve kesintiler için ciddi bir kontrol mekanizması öngördü...

Düzensiz ödeme

Öncelikle ek faydayla ilgili katılımcılara sağlanan hakların bu değişikliklerden etkilenmediğini belirtelim. Devlet katkısıyla ilişkilendirilen bir kesinti üst kontrol sınırı geliyor. Bu kontrol de 1 Ocak 2021'den itibaren başlayacak.

Vadesi 1 Ocak 2016 ve sonrası olan sözleşmelerde; katkı payının ödeme tarihini müteakip 3 ay içinde ödenmemesi durumunda, ilgili sözleşme "düzensiz ödeme" statüsüne alınıyor. Düzensiz ödeme kapsamına giren sözleşmeler 5 işgünü içinde katılımcıya bildirilmek zorunda.



Deniz Zehra Çakan

Sözleşmeniz düzensiz ödeme statüsünde ise kesintilere yönelik üst sınır kontrolünden faydalanamıyorsunuz.

Açık vadelerin tamamının ödemesi yapıldığı takdirde "düzenli ödemeye başlandığı" kabul ediliyor.

Fona ilişkin zorunlu giderler

Fonun olağan faaliyetleri çerçevesinde ödenmesi zorunlu olan ve giderin gerçekleştirilmesinden kaçınılması mümkün bulunmayan giderler. Şirket yapmış olduğu kesintilerden bir kısmını katılımcıya 2021 yılından itibaren iade etmeye başlıyor. Fona ilişkin zorunlu giderler toplamı şirketin yapacağı iade ödemelerinden hariç tutuluyor.

Giriş aidatı ve yönetim gideri

kesintisi yeniden tanımlandı Giriş aidatı ile yönetim gider kesintisi (GAYGİK) toplam tutarının üst sınırına yönelik kontrol, her sözleşme yılı sonunda ve sözleşmenin sonlandırılması durumunda (başka bir şirkete aktarım, emeklilik gelir planına geçiş dahil) yapılıyor.

Sözleşme 5'inci yılını tamamlamışsa ara verme, yönetim gideri, giriş aidatı kesintisi yapılamıyor. Bu süreyi tamamlamadan sistemden ayrılma durumunda şirket 5 yıllık kesintiyi hesaplayarak, katılımcının birikiminden tahsil edebiliyor. Giriş aidatının peşin alınan kısmı, brüt asgari ücretin aylık tutarının

yüzde 10'u kadardı. Şimdi bu oran azami yüzde 8.5 olacak ve alınması halinde sözleşmeden sözleşme yıldönümüne kadar yönetim gideri kesintisi yapılamayacak.

Sözleşme ayrılma ya da aktarım nedeniyle sonlanabilir. Bu durumda giriş aidatı ve yönetim gideri kesintisi var. Vefat, maluliyet ve emeklilik durumlarında 5 yıllık süre koşulu aranmıyor.

5 yıllık süre hesabında sözleşme yıl dönümüne göre yıl kavramı değerlendiriliyor. Diyelim ki 1 Ekim 2015'te sözleşme yaptırınız. Şirket sizden 120 TL giriş aidatı ve aylık ödemelerinizden yüzde 2 yönetim gider kesintisi alıyor. 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren sizden 1 Ekim 2016'ya kadar yönetim gider kesintisi yapamayacak. Çünkü yeni yönetmelikte sözleşme yıl dönümüne kadar sözleşmeden yapılabilecek azami giriş aidatı ve yönetim gideri kesintisi aylık brüt asgari ücretin yüzde 8.5'i kadar. Bu noktada, 2016 yılı ilk altı ayı için geçerli brüt ücret için yılbaşında yüzde 30 üzerinde bir artış beklemediğimizi belirtelim...

Şirket, sınırlamanın üzerinde kalan tutarı 1 Ocak 2016 öncesi yaptığı için iade etmeyecek. 1 Ocak 2016'ya kadar yapılan sözleşmeler, tutar haricinde süre uygulamasını koruyabilecek. Yani ertelenen giriş aidatı tutarı düşecek ama süre 10 yıl olarak korunacak.

Yüzde 2 yönetim gideri kesintisi artık yok

Ara verme durumunda yapılan ek yönetim gider kesintisi aylık 2 TL artık yok.

Katkı payları üzerinden alınan yönetim gideri kesintisi, artık katılımcının birikimlerinden indirilebilecek ya da ayrıca tahsil edilebilecek.

Katılımcılar 2016 sonrası kümülde sözleşmeden yapılan kesinti tutarını görebilecek ve fayda maliyet analizini yapabilecek.

2021'den itibaren birikimler daha da artacak

2021 yılı ve sonrasında şirketler, fon toplam gider kesintisinin bir kısmını (en fazla yüzde 25) katılımcıya iade edecek. İade işlemi için sözleşmenin sonlanması gerekmeyecek.

Emeklilik gelir planları da iade kapsamında olacak. İade oranı belirlenirken, 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren sözleşmede geçirilen süre dikkate alınacak. İade, sözleşme bazında ve sözleşmenin yıldönümü dikkate alınarak uygulanacak.

Yapılan iadeler 5 iş gününde hesaba yatmak zorunda. İadeler katılımcının BES hesabına yatacak. O anki fon dağılım oranlarına göre yatırıma yönlendirilecek.

Fon toplam gider kesintisine ilişkin iade uygulaması katılımcının birikiminin artması demek.

Devlet katkısı üzerinden kesinti kontrolü

2021 yılından itibaren sözleşme sonlanma tarihinde devlet katkısı tutarı üzerinden kesinti kontrolü yapılacak. Bu üst sınır kontrolü yalnızca sözleşmenin sonlandırılması halinde yapılacak. Katılımcılar 2016 sonrası kümülde sözleşmeden yapılan kesinti tutarını görebilecek ve fayda maliyet analizini yapabilecek.

Fon gruplandırması değişti, altın fonunun kesintisi düştü

Bilindiği üzere Hazine, emeklilik yatırım fonlarını özellikle kesintileri bakımından üç gruba ayırmıştı. Bunlardan ilki en az kesintili fonların (yıllık yüzde 1.09), üçüncüsü ise en yüksek kesintilerin (yıllık yüzde 2.28) olduğu gruptu.

Kıymetli madenler fonu artık birinci grup fonlar içinde yer alıyor. Bu da günlük kesintinin yüzde 57 azalması anlamına geliyor. Diğer bir ifadeyle kıymetli madenler fonuna katkısını yatıran katılımcı daha az masraf kesintisi ödeyecek.

"Uluslararası borçlanma araçları fonu" olarak adlandırılan emeklilik yatırım fonunun ismi ise "kamu dış borçlanma araçları fonu" oldu.

Öte yandan, ikinci grupta yer alan "dengeli fon" da artık üçüncü grubunu üyesi.

Emeklilik şirketleri

Emeklilik şirketleri üst kontrolleri yapabilmek için altyapı çalışmalarını revize edecek. Yeni gelir tabloları üzerinde çalışacaklar. Yeni bir uygulama ve satış dili geliştirecekler. Dağıtım kanalına verdikleri komisyonu tekrar değerlendirecekler. Başa baş noktasını bir kez daha kontrol edecekler. Fon büyüyecekler...



SBN Sigorta kârlılıkta ilk 10'a girdi

SBN Sigorta 2015 yılı ilk yarı verilerine göre, prim üretimini bir önceki yıla göre yüzde 22'nin üzerinde artırdı.

Her çeyrekte kâr ederek bugünlere geldiklerinin altını çizen SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Kârlı büyüme ivmemiz bu dönemde de devam ediyor.

Sigortalılarımız nezdinde oluşturduğumuz güven sayesinde SBN Sigorta'yı tercih eden müşteri sayısını günden güne artırdık" diyor.

Sektördeki hacmin artmasına bağlı olarak sağlıklı büyüme kaydettiklerini belirten Duray, SBN sigortanın elde ettiği sonuçları ve önümüzdeki döneme ilişkin beklentilerini de şöyle açıklıyor:



Recep Duray

Son 3 yılı hem prim üretimi hem de kârlılık açısından sektör ortalamasının üzerinde geçiren SBN Sigorta, 2015'in ilk yarısında da şaşırtmadı. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Önümüzdeki 5 yıl içinde prim üretimimizi 3 katına çıkarabileceğimizi öngörüyoruz" diyor...

SBN SIGORTA

"Ekonomik gelişmeleri ivmesi olumlu şekilde devam ederse sektörümüz de istikrarlı olarak büyüyecektir. 2015 yılının ilk yarısından SBN Sigorta olarak kârlılığımızı yüzde 26'nın üzerinde artırdık. Böylece kârlılık açısından sigorta sektöründe ilk şirket arasına girmeyi başardık. Sürdürülebilir kârlılık ve üretim artışı bizim ana stratejimizdi. Bunu başarıyla devam ettirdiğimizi söyleyebilirim. Sektör oyuncuları sadece fiyat rekabetine odaklanmayı, aynı zamanda sigorta hacmini büyümeye de yönelirse sürdürülebilir kârlılığın dengeye oturacağını düşünüyorum."

Duray, SBN Sigorta'nın doğru fiyatlamayla oto branşında da az ama kârlı işler yazdığını vurguluyor. Duray, yılın ilk yarısında toplam prim üretiminin yüzde 76'sını oto dışı branşlardan elde ederek dengeli ve kârlı bir portföy oluşturduklarını belirtiyor.

10 yıllık planın ilk 3 yılı tuttu

Recep Duray, döviz kurlarının öngörülenin üzerinde artmasına ve düşük büyüme beklentilerinin negatif etkilerine rağmen yıl

sonunda da SBN Sigorta'nın gelişimi açısından güzel bir tablo göreceklere inanıyor. Ardından da şirketinin hedeflerini şöyle paylaşıyor:

"SBN Sigorta olarak ana stratejimiz, kârlılık içinde büyümemizi sürdürmek. Büyüme ve kârlılığı bu açıdan ayırt etmiyor; ikisine birden odaklanıyoruz. Nitekim bu doğrultuda son 3 yıldır hem kârımızı hem de prim üretimimizi sektör ortalamalarının çok üzerinde artırmayı başardık. Bu yılın ilk yarısı da benzer şekilde geçti. Uzun vadeli hedeflerimizden de bahsederseniz; 10 yıllık planımızın 3 yılını bitirdik. Önümüzdeki 5 yıl içinde prim üretimimizi 3 katına çıkarabileceğimizi öngörüyoruz. Bunun için hem finansal yapımız, hem altyapımız hem de ekibimiz hazır."

SBN Sigorta, maliyetlerini daha iyi yöneterek verimlilik artışı sağlamayı amaçlıyor. Risklerini daha iyi fiyatlayarak, banka dağıtım kanalını etkin kullanarak bu artışın sürekliliği için çalışıyor. Duray, oto branşındaki temkinli adımların ve yeni ürünlerin, SBN Sigorta'nın kârlılığına artan oranda katkı sağlayacağını öngörüyor. Duray, "Büyüme ve kârlılık anlamında elde ettiğimiz tüm bu veriler ekibimizin süreci başarıyla sürdürdüğünü teyit ediyor" diyor.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Satış mesleğini seçmek için 10 neden



Ali Savaşman
Sandler Training

Madem eninde sonunda satış yapmak zorunda kalacağız, o zaman neden daha henüz yolun başında, enerjimiz ve öğrenme arzumuz zirvedeyken satış mesleğine yönelmiyoruz?

Üniversitelerin yeni mezunlarını verdiği bu sıcak günlerde, pek çok genç iş hayatına nereden başlayacağına dair düşünceler içinde. Kafaları genelde karışık. Önlerindeki pek çok alternatiften biri de “satış profesyoneli” olmak...

Bu aslında pek de arzu edilen bir durum değil. Gerek yeni mezunlarla gerekse insan kaynağı şirketleriyle yaptığım görüşmeler sonucunda şunu söyleyebilirim ki, yeni mezunlar ilk tercih olarak genelde masa başı işleri tercih ediyor.

Üniversite sonrası profesyonel kariyerime bir bankanın hazine ve fon yönetimi bölümünde yönetici adayı olarak masa başında başlamış biri olarak, kendimi 12 yıllık kariyerin sonunda bir şeyler satarken buldum. Takip eden 13 yıl da hep bir şeyleri satarak geçti.

Madem eninde sonunda satış yapmak zorunda kalacağız, o zaman neden daha henüz yolun başında, enerjimiz ve öğrenme arzumuz zirvedeyken satış mesleğine yönelmiyoruz? Kendi adıma zamanı geri getirme şansım olsaydı, kesinlikle satışla başladım. Neden böyle düşündüğümü merak ettiniz mi? İşte size neden satış mesleğini tercih ettiğimi anlatan 10 sebep. Umarım okuduktan sonra geleceğinizi şekillendirecek ilk adımı atma cesaretini bulursunuz...

1. Satış, insanların sorunlarını çözmenize ve ihtiyaçlarını karşılamaya imkan tanır

Müşterilere sunduğunuz ürün ve hizmetler, ya onların bir sorunlarını



gidermeye ya da keyif almalarına yardımcı olacaktır. Her hâlükârda müşterileriniz sorunları çözüldüğü için iyi hissedecek, daha çok para kazanacak, daha iyi hizmet sunacak, daha nitelikli ürünler üretecek, özgüvenlerini geliştirecek. Siz işinizi yaptıkça birilerine sürekli yardımcı olacaksınız.

2. Potansiyelinizi yaratıcılığınız ve çabalarınız belirler

Performansınıza göre gelirinizin belirlendiği yegane iştir satış. Bu yüzden enerji dolu, hedef odaklı, özgüveni yüksek kişiler hep satış mesleğindendir. Kendi limitlerini kendileri belirlemek onlar için en büyük özgürlüktür.

3. Satış, insanlarla birlikte çalışma imkanı verir

İnsanlar zaman zaman sizi çileden çıkarıyor mu? Kesinlikle. Peki baş ağrılarına, kalp çarpıntılarına, mide spazmlarına sebep oluyorlar mı? Tabii ki. Ama aynı zamanda insanlar eğlenceli, heyecan verici, rekabetçi de olabiliyor. Bir satıcı bu tatlı rekabeti her zaman yaşama imkanına sahiptir.

4. Satıcı, yetkisini kendinden alır

Eğer satıcıysanız problemi yerinde çözmek zorundasınız. Müşterinin probleminin olduğu yerde ve hemen giderilmesinden sadece siz sorumlusunuz. Diğerleri kimi, nasıl yetkilendireceğini, artılarını, eksilerini konuşadursun siz yetkiyi kaptınız bile.

5. Satış, azminizi her gün yeniden sınar

Sporcular sahaya her çıktığında kendini yine, yeniden ispat etmek zorundadır. Sadece bir sonraki performansınız kadar iyisinizdir. Satış da size kendinizi her defasında yeniden gösterme imkanını sunar.

Satış, eşsiz işbaşı deneyimleri edinebileceğiniz yegane alandır. Satışta başarılı olanlar, aynı zamanda iyi bir sunum profesyoneli, psikolog, sosyolog, planlamacı, arabulucu, müzakereci, finansçı, danışman, iş bitirici ve liderdir.



6. Satışta performansınızın geri bildirimini hemen alırsınız

Müşterilerinizin reaksiyonu, nasıl bir performans sergilediğinizi tartışmasız bir şekilde ortaya koyar. Bu geribildirim kendinizi sürekli geliştirmek için kullanabilirsiniz. Ürün ve hizmetinizin sunumunu yaptığınız her fırsatta becerilerinizi parlatırsınız.

7. Satış, gelir elde etmenin tek yoludur

Kurumlar, sadece ve sadece müşterileri ürün ve hizmet satın aldıkça para kazanır. Satıcı müşterisinin karar vermesine yardımcı olur. Satış yaptığınız müddetçe işiniz garanti demektir.

8. Satış, müşteri ile şirket arasındaki yegane doğrudan iletişim kanalıdır

Satıcılar pazardaki eğilimleri birincil gözden gözlemleme imkanına sahiptir. Ürünlerinizle ilgili neyin doğru neyin yanlış olduğunu, geliştirilmesi gereken konuları ve nelerden vazgeçilmesi gerektiğini sadece müşterileriniz söyleyebilir. Problemlerini, hayal kırıklıklarını, hayallerini ve arzularını onların ağzından dinleme imtiyazı sadece satıcılara aittir. Satıcı şirketin gören gözü, işiten kulağıdır.

9. Satış, kariyerinizde yükselmek için biricik fırsattır

Satış pek çok firmada en şeffaf bölümdür. Başarılarınızdan sadece şirket çalışanları değil, pek çok rakip de haberdardır. Bu sizi ister şirket içinde, isterse de çalışmayı hayal ettiğiniz sektör liderinde çok daha iyi koşullar vaat eden bir kariyere taşıyacaktır.

10. Satış, sizi başka kariyerlere hazırlar

Satış, eşsiz işbaşı deneyimleri edinebileceğiniz yegane alandır. Satışta başarılı olanlar, aynı zamanda iyi bir sunum profesyoneli, psikolog, sosyolog, planlamacı, arabulucu, müzakereci, finansçı, danışman, iş bitirici ve liderdir.

Bireysel emeklilik sisteminin gelişmesi için gerekli olan...



Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı
ses@ludens.com.tr

2013 yılında başlayan yüzde 25 devlet katkısı ve getirilmesi planlanan “otomatik katılım”ın BES’in büyümesinde oynayacağı rol tartışılmaz. Ancak bireylerin sisteme güvenmesi ve uzun süre kalması için bu adımlar hiçbir zaman yeterli olmayacak.

Asıl gerekli olan, katılımcının birikimlerinin doğru yerlerde değerlendirildiğini ve iyi yönetildiğini bilmesi. Burada da en büyük görev önce portföy yönetim şirketlerine, sonra da bağımsız reyting kuruluşlarına düşüyor...

Emeklilik Gözetim Merkezi’nin açıkladığı verilere göre, 4 Eylül 2015 itibarıyla bireysel emeklilik sistemine (BES) katılanların sayısı 5.7 milyona ulaştı. Sistemdeki toplam portföy büyüklüğü ise 43 milyar TL’ye yaklaştı. 2015 yılının ilk 6 ayında ise BES’teki katılımcı sayısı ve portföy büyüklüğü yaklaşık yüzde 10 arttı. BES, ülkemizde tasarrufların yetersizliği sorununa büyük oranda çözüm sağlayabilecek bir sistem. Ancak bunun için BES’in yaygınlaşması, bilinirliğinin artırılması önkoşul. Bunun yanı sıra sistemde yapılacak iyileştirmeler, yeni düzenlemeler ve reformlar kuşkusuz BES’in önünü açacak ve Türk halkının daha refah ve mutlu bir emeklilik hayatı yaşamasını sağlayacak.

Sistem için düşünülen reformlardan biri de “otomatik katılım” ismi verilen uygulama. Bu uygulamayla işe başlayan herkes otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine katılmak durumunda olacak. İşte otomatik katılımın yanı sıra BES’in sorunlarının ve çözüm önerilerinin tartışıldığı bir konferansı, 2 Eylül tarihinde CFA Society İstanbul düzenledi. “Türkiye Emeklilik Tasarrufları” başlıklı konferansta, ülkemizde tasarrufların yetersizliği ve BES’in emeklilik tasarruflarını güçlendirmesi konusunda sunumlar ve paneller yapıldı. Bu yazımızda konferansta dile getirilen düşünceleri ayrıntılı olarak sizlerle paylaşmak istiyoruz.

1 Ekim milat olabilecek mi?

Konferansa katılan konuşmacılardan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu, Türkiye’de uygulanmakta olan BES’in mevcut sorunlarından bahsetti. Bu sorunların başında sistemin, emeklilik için katılımcılara maaş sunabilen bir yapıda olmaması geliyor. Sistemdeki bu eksikliği

gidermek için Hazine’nin gerekli altyapıyı oluşturmaya başladığını söyleyen Karasu, katılımcıların sistemde uzun süre kalmadıklarını, 3-4 yılda toplu para alarak çıktıklarını vurguladı. Hazine’nin hedefinin emeklilik sisteminin tasarruf ayağının kişilere hayat boyu maaş sağlaması (“yıllık gelir sigortası” olarak da adlandırılıyor) olduğunu belirten Karasu, ileride hayat boyu ödenecek bu maaşları finanse edebilmek için emeklilik şirketlerinin bir dayanağının olması gerektiğini ifade etti. Sistemde bu şekilde yer almak isteyen emeklilik şirketlerinin yatırım yapabileceği uzun vadeli (30 yıllık) devlet borçlanma senetleri üzerinde çalıştıklarını belirten Gökhan Karasu, bu senetlerin TüFE’ye endeksli ve hatta TüFE’ye ek olarak belli bir spread ile çıkarılacağını açıkladı. Karasu, “BES’in ikinci aşaması” olarak nitelendirilen bu reformun 1 Ekim’de hizmete sunulması için özel sektörle iletişim halinde olduklarını belirterek, Hazine olarak Maliye Bakanlığı, SPK ve Borsa İstanbul’la da görüştiklerini dile getirdi.

Genç katıl, çok kazan

Konferansta emeklilik şirketleri adına konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, BES’e 2013 yılında getirilen devlet katkısının etkisinin yıldan yıla azaldığını belirterek, sistemin bir türlü tabana yayılamadığını vurguladı. Tabana yayılmayı hızlandıracak en önemli uygulamalardan birinin “otomatik katılım” olduğunu açıklayan Erkan, bu uygulamanın bir an önce hayata geçirilmesi gerektiğini dile getirdi.

Erkan’ın vurguladığı konulardan biri de sisteme genç yaşta girmenin önemiydi. Sisteme ortalama giriş yaşının 35 ve ortalama aylık yatırılan tutarın 200 TL kadar olduğunu aktaran Erkan, kişileri olabilecek en genç yaşta sisteme

alabilmenin önemini vurguladı. Erken yaşta sisteme giren kişinin emekli olurken birikiminin de geç yaşta girmeye göre oldukça yüksek olacağı ifade edildi.

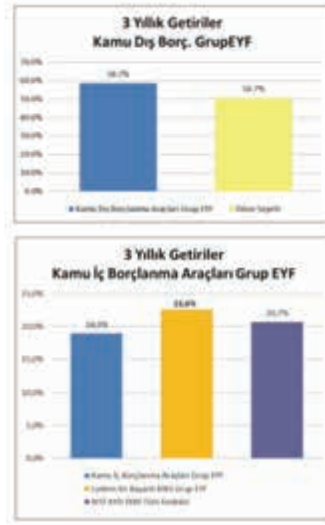
“Bağımsız reyting kuruluşları desteklenmeli”

Portföy yönetim şirketleri adına konuşan Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği Başkanı ve Ak Portföy Genel Müdürü Dr. Alp Keler, emeklilik fonlarının performansından ve fon yönetimi açısından sistemle ilgili sorunlardan bahsetti. TCMB’nin verilerini kullanarak yaptıkları bir çalışmanın sonuçlarını kısa bir sunum eşliğinde paylaşan Dr. Alp Keler, hane halkının tasarruf getirisinin 2004-2014 döneminde kümülatif yüzde 206 olduğuna işaret etti. Aynı dönemde emeklilik fonlarının kümülatif getirisinin bunun 74 puan üzerinde, yüzde 280 olduğunu açıklayan Keler, portföy yöneticilerinin genelde kustasın (benchmark) üzerinde getiri sağladıklarını belirtti. Fonların performansına daha derin analizlerle bakmak gerektiğini vurgulayan Keler, burada bağımsız reyting şirketlerinin öneminden ve bu şirketlerin sektör tarafından desteklenmesi gerektiğinden bahsetti.

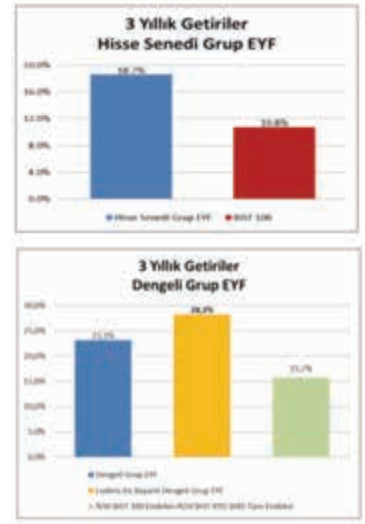
“Yaş tabanlı doğru ürünler sunulmalı”

Konferansta sunum yapan bir diğer konuşmacı da Yard. Doç. Dr. Emrah Şener’di. Sunumun konusunu “Otomatik Katılım” olarak belirleyen Şener, ülkemizde otomatik katılımın uygulanmasının BES için ne denli önemli olduğundan ve dünya uygulamalarından bahsetti. Türkiye de dâhil olmak üzere birçok ülkede yapılan bir anketin sonuçlarını paylaşan Şener, her ülke için geçerli olmak üzere, kişilerin gelecekte ilgili en çok endişe duydukları konunun “emeklilik yaşı geldiğinde yeterince birikime sahip olamamak” olduğunu belirtti. Bu endişe her ülkede aynı olmasına rağmen, tasarruf sahiplerinin emeklilik sistemlerine ayırdıkları tutarın gayri safi yurtiçi hasılaya oranı farklı. ABD ve OECD ülkelerinde bu oran yüzde 70’ler civarındayken, Türkiye’de sadece yüzde 4.5 düzeyinde. Şener sunumunu, etkin bir emeklilik sistemi için üç önemli nokta olduğunu belirterek tamamladı: “Piyasalarımızda volatilitenin azaltılabilmesi için uzun vadeli bono piyasasında yabancı yatırımcı oranının azalması, otomatik katılımın bir an önce uygulamaya geçirilmesi ve yatırımcılara yaş tabanlı doğru ürünler sunulması.”

Bu yazımızda BES’in gelişimine katkı sağlayacağı düşünülen otomatik katılım sisteminden bahsettik. Ülkemizde henüz çalışanların zorunlu olarak BES’e dahil olmalarını sağlayan bir sistem olmasa da bazı şirketler çalışanlarının isteğe bağlı olarak bireysel emeklilik katılımcısı olmalarını sağlıyor. Bu kapsamda emeklilik şirketlerinden bir kısmının kurumlar için özel olarak kurduğu emeklilik fonları var ve bu fonlara “grup emeklilik fonları” deniyor. Yazımızın analiz kısmında bu grup fonlarının geçen 3 yılda neler yaptığını, nasıl bir performans sergilediğini merak ettik ve bunların 3 yıllık getirilerini kistas ölçütleriyle karşılaştıran bir çalışma yaptık.



Sağdaki grafiklerden de izlenebileceği gibi, kamu iç borçlanma araçları fonları dışında tüm kategorilerdeki grup emeklilik fonlarının geçen 3 yılda kistas ölçütlerinin üzerinde getiri elde ettiği görülüyor. Bunun yanında, fonları portföylerini aktif biçimde yöneterek doğru zamanda, doğru pozisyonları alma becerisine göre derecelendiren Ludens Fon Rating’in seçtiği en başarılı dengeli ve kamu iç borçlanma araçları fonlarının ortalama getirisi grupların ortalama getirisinin oldukça üzerinde çıktı (kamu iç borçlanma araçları fonlarında % 3.7 ve dengeli fonlarda % 5.2 üzerinde).



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(28.08.2015 itibariyle)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getirisi
Kamu İç Borçlanma Araçları Grup EYF			
AMB	Allianz Yaşam ve Emek. Gelir Amaçlı Kamu Borç. Araç. Grup EYF	★★★★★	7.3
AEK	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF-Grup	★★★★★	6.7
Dengeli Grup EYF			
EHG	ERGO Emeklilik ve Hayat Gruplara Yönelik Esnek EYF	★★★★★	8.3
VEY	Vakıf Emeklilik Büyüme Amaçlı Grup Katılım Esnek EYF	★★★★★	9.0

Not: Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reyting yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr’yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer beş yıldızlı ise bunun anlamı, fonun içerisinde yer aldığı fon kategorisinde en başarılı fonlar arasında olduğudur. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarılı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☑ ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız sayısı	Anlamı
★★★★★☑	Çok iyi ve istikrarlı
★★★★★	Çok iyi
★★★★	İyi
★★★	Vasat
★★	Kötü
★	Çok kötü

Hastalık mevsimine hazır olun!



Dr. Bülent Yardımcı
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
İç Hastalıkları Uzmanı

Soğuk algınlığı, farenjit, bademcik iltihapları, grip, sinüzit, kulak iltihapları, bronşit, zatürre, alerjik reaksiyonlar, idrar yolu enfeksiyonları, hipertansiyon, kalp rahatsızlıkları, Şeker hastalığı... Hastalık ataklarının yağmur gibi geldiği sonbaharı, basit önlemlerle hasarsız ya da en az hasarla atlatabilirsiniz...

Coğumuzun tatil mevsimi olarak düşündüğü, çalışma temposunun düştüğü yaz mevsimini geride bıraktık. Okulların açılmasıyla birlikte yoğun bir iş ve eğitim dönemi başladı. Bu dönemi sağlıklı bir şekilde geçirmek için şimdiden önlemler almamız gerekiyor. Sonbaharda hastalıkların artmasına, havaların soğuması ve güneşten yeteri kadar faydalanamama ilk gerekçe olarak gösterilebilir. Özellikle mevsim dönümlerinde oluşan gece gündüz arası yüksek ısı farkları, havadaki elektriğin değişmesi bizi olumsuz etkileyebiliyor. Cilt ve ağız, burun içini döşeyen mukoza dediğimiz dokuların soğukla kuruması, koruyucu mekanizmaların iyi çalışmamasına, alerjik reaksiyonların artmasına ve vücudumuza mikropların kolayca girmesine neden olur. Yaşamın açık havadan kapalı ve sıkışık mekanlara kayması, hastalık bulaşma olasılığını artırır. Hava kirliliğinin artması birçok hastalığa davetiye çıkarır. Beslenme şeklinin değişmesi de diğer bir risk faktörüdür. Çoğunlukla yaz aylarında sebze meyve bolluğundan dolayı daha hafif ve sağlıklı besleniriz. Sonbahardan itibaren ise çoğumuz daha ağır bir beslenme tarzına geçeriz. Buna karşılık hareketliliğimiz azalır.

Sonbaharda hangi hastalıkların sıklığı artar?

İlk olarak solunum yolları hastalıklarının sıklığının arttığını söyleyebiliriz. Soğuk algınlığı, farenjit, bademcik iltihapları, grip, sinüzit, kulak iltihapları, bronşit ve zatürre bu gruptadır. Alerjik reaksiyonlar soğuk, rüzgar ve hava kirliliğinin artmasına bağlı olarak daha sık görülür. Hipertansiyon, kalp hastalığı ve seker hastalığı gibi kronik hastalıklar kontrolden çıkmaya meyillidir. Astım ve kronik bronşit hastaları içinse en tehlikeli mevsimdir. Çünkü hastalık atakları en çok bu mevsimde görülür. İdrar yolu enfeksiyonları sıklığı da bu mevsimde artar...

Soğuk algınlığı

Virüs denilen çok küçük mikroplarla oluşan ve en sık görülen kış hastalığıdır. Yaklaşık 200 çeşit virüs bu grup hastalığa neden olur. Nezle diye adlandırdığımız hastalık da bu gruptadır. Mikrop vücuda girdikten birkaç gün sonra hastalık belirtileri başlar. Burun akıntısı, boğaz ağrısı, koku ve tat duyumunun azalması, hafif ateş en sık görülen belirtilerdir. Hastalık solunum yoluyla bulaşır ama gözden kaçan önemli bir bulaşma yolu da kirli ellerdir. Ağız ve burun salgılarının bulaştığı ellerle başka kişilere veya eşyalara temas sonucu mikrop kolayca bulaşır. Diğer insanlar, kirlenmiş ellerini ağız veya buruna götürerek hastalığı alırlar.

Hastalıktan korunmanın en kolay yolu el temizliğine dikkat etmek, hastalıklı kişilerin olduğu kapalı ortamlardan ve yakın temastan kaçınmak ve soğuğa karşı kişisel önlemler almaktır. Tedavide antibiyotiklerin yeri yoktur, çünkü antibiyotikler virüsleri öldürmez! Hastalar istirahat, ağrı kesiciler, vitamin desteği, bazı soğuk algınlığı ilaçlarıyla ortalama bir hafta içerisinde iyileşebilir.

Grip

İnfluenza virüslerle oluşur. Çoğunlukla soğuk algınlığıyla karıştırılır. Aslında daha şiddetli ve ciddi bir tablodur. Ateş, baş ağrısı, boğaz ağrısı, öksürük, titreme, yaygın vücut ağrıları olur. Çocuklarda ve yaşlı kişilerde daha ağır seyreder.

Genel korunma önlemleri dışında en iyi korunma yolu her yıl grip aşısı olmaktır. Hastalık tedavisinde özel virüs ilaçları ve belirtilere yönelik destekleyici tedaviler uygulanır. Tedavi daha ciddi ele alınmalı ve yakın doktor kontrolünde uygulanmalıdır.

Farenjit

Farenjit boğaz, tonsillit ise bademciklerin iltihabıdır. Birçok mikrop etken olabilir. En sık görülen etken "A Grubu Beta Hemolitik Streptokok" türü bakterilerdir ve tedavi edilmeyen bazı hastalarda "akut romatizmal

ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN
GÜLPINAR

DNG

DIŞ TİCARET



DENGE

HOLDİNG

ateş” denilen hastalığa yol açabilirler. Ateş, boğaz ağrısı, yutma güçlüğü, boğazda gıcıklanma hissi ve vücut ağrıları olabilir. Tedavide çoğunlukla antibiyotik, ağrı kesici ve diğer destekleyici tedaviler uygulanır.

Diğer solunum yolu hastalıkları

➡ “Akut sinüzit” kafatasında bulunan sinüs adı verilen kemik boşluklarının iltihabıdır. Burun tıkanıklığı, baş ağrısı, ateş, geniz akıntısı gibi belirtiler verir. Süregelen hale gelme (kronikleşme) olasılığı vardır.

➡ “Otitis media” orta kulak iltihabıdır. Çoğunlukla şiddetli boğaz iltihaplarından sonra gelişir. Kulak ağrısı, ateş ve genel durum bozukluğu ile seyredebilir.

➡ “Akut larenjit” ses tellerinin olduğu gırtlak kısmının iltihaplanmasıdır. Boğaz ağrısı, ateş gibi belirtilerinin yanında ses kısıklığıyla seyreder.

➡ “Akut bronşit” ise akciğerlerdeki hava yollarının (bronşların) iltihabıdır. Öksürük, balgam, ateş, nefes darlığı gibi belirtilerle seyreder.

Bu grup hastalıklar biraz daha ciddi enfeksiyonlardır. Tedavileri dikkatle ve uzun yapılmalıdır. Yakın doktor takibine ihtiyaç duyulur.

Zatürre

Kış aylarında sık görülen akciğer iltihabı türüdür. Solunum yoluyla bulaşan ve kış aylarında artan pnomonilere “toplumdan edinilmiş pnomoni” denir. Yüksek ateş, nefes darlığı, şiddetli öksürük, göğüs ağrısı ve genel durum bozukluğu yapar. Çocuk ve yaşlılarda ağır seyreder. Kuvvetli antibiyotik tedavisi yapılmalıdır ve hastanede yatarak tedavi gerekebilir.

İdrar yolu enfeksiyonları

Kış aylarında sıklığı artan enfeksiyon hastalıklarındandır. Genelde 50 yaş altındaki erkeklerde pek sık görülmeyen, fakat kadınlarda sık

görülen hastalıklardandır. Ortalama sıklığı 10 ila 50 kadına karşılık 1 erkek civarındadır. Erkeklerde ise en önemli problem idrar yolu enfeksiyonları sonucu oluşan prostatit (prostat bezi iltihabı). Bu hastalıklarda idrarda yanma sık idrara çıkma, idrar renginin bulanıklaşması, ateş ve karın ağrıları görülebilir. İdrar yolu enfeksiyonları iyi tedavi edilemezse kronikleşebilir. Bu enfeksiyonları önlemek için genel hijyen şartlarına uymak, tuvalet temizliğine dikkat etmek ve soğuktan korunmak gerekir.

Nasıl korunabiliriz?

Yaz aylarındaki hareketli yaşam kışın hava koşullarına bağlı olarak azalır. Günün kısalması bizleri erkenden eve yönlendirir. Günümüzü iyi planlamalı ve mutlaka spora zaman ayırmalıyız. Sabah biraz daha erken kalkarak ya da hava karardığında da sıkı giyinerek en azından 30- 45 dakika yürüyebileceğimizi unutmamalıyız. İş temposunun artmasına bağlı olarak kendimizi yorgun hissetmek spor yapmamıza engel gibi görülebilir. Aslında tam tersi bir durum söz konusudur. Spor yaptıkça gücümüz ve sağlığımız artar, yorgunluğumuz azalır. Yazın çoğunlukla uyguladığımız hafif beslenme düzeni, daha kalorili ve ağır beslenmeye geçmemizden ötürü bozulur. Çoğunlukla kilo alınır, sebze ve meyve tüketimi azalır. Kışın da meyve ve sebze olduğu unutulmamalı, yoğun yağ ve şeker içeren gıdalardan kaçınılmalıdır. Balık mevsiminin başlaması ise bir avantajdır. Kronik hastalığı olanlar kış aylarına girerken mutlaka genel kontrollerini yaptırmalıdır. Doktor kontrolleri sıklaştırılabilir. Öneriler doğrultusunda grip veya pnömokok aşırı yapılabilir. Yaşanan ortam ısıyı iyi ayarlanmalı ve havanın aşırı kuru olması engellenmelidir. Kirli, kapalı ve soğuk ortamlarda uzun süre kalınmamalı, enfeksiyonu olan kişilerle yakın temastan kaçınılmalıdır. Hava sıcaklığına uygun kıyafetler giyilmelidir.



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.



Tarihe Düşülen Notlar

Halil İnalıcık

Timaş Yayınları / Birinci cilt 288, ikinci cilt 336 sayfa



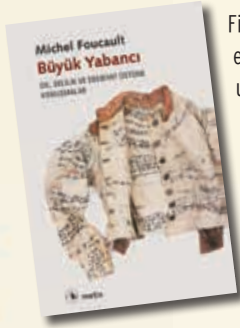
Ömrünü tarihe adayan, "tarihçilerin şeyhi" olarak bilinen, dünyada sosyal bilimler alanında sayılı 2 bin bilim adamı arasında gösterilen Halil İnalıcık'la 1947'den 2015'e kadar yapılan röportajlar ve konuşmalar okurları için bir araya getirildi. Bu kitaplar sayesinde, Osmanlı tarihinden günümüz Türkiye'sine, sanattan tarihe, edebiyattan siyasete birçok konuyu bizzat İnalıcık'tan dinleme fırsatı yakalayacaksınız.

66 kitap ve 500'e yakın makalesiyle tarih yazıcılığında çığır açan İnalıcık'ın eserlerinin özü, özeti diyebileceğimiz bu eser, 2 cilt halinde ve kutulu olarak yayınlandı. Eserin birinci cildinde Halil İnalıcık'ın muhtelif yer ve zamanlarda yaptığı konuşmalar yer alırken; ikinci cilt yazarla yapılmış röportajlardan oluşuyor.

Büyük Yabancı / Dil, Delilik ve Edebiyat Üstüne Konuşmalar

Michel Foucault

Metis Yayınları / 160 sayfa



Filozofların edebiyat üstüne düşünceleri her zaman ufuk açıcı ve heyecan verici olmuştur. İyi bir edebiyat okuru olduğunu bildiğimiz, kitaplarında kullandığı kıvrak dil hemen fark edilen Foucault, yeni yayımlanan bu konuşma metinlerinde 1960'larda kafasını en çok meşgul eden meselelerden üçünü ele alıyor: Dil, delilik ve edebiyat. Birinci konuşmada deliliğin dil ve edebiyatla kesişme noktası üstünde durduktan sonra, ikinci konuşmada edebiyatın ve edebiyat eserinin dille ilişkisini felsefi bir yöntemle irdeliyor ve edebiyat eleştirisinin ufkunda araştırılmayı bekleyen konulara işaret ediyor. Üçüncü konuşmadaysa Sade'in kurmaca metinlerindeki hakikat iddiasının temelini araştırdıktan sonra, eserlerinde teorik söylemler ile kurmaca sahneler arasındaki ilişkiyi odağa alıyor ve bu söylemlerin edebi ve felsefi işlevini inceliyor.

Alternatif Tiyatrolar

Cansu Karagül

Habitus Kitap / 248 sayfa



Son yıllarda yüksek sesle dillendirilen, tiyatronun öldüğüne dair kanaatler bugün imkanları görece daha sınırlı "alternatif tiyatroların" ortaya çıkışıyla başka bir boyut kazandı. "Eski"nin karşısına "yeni"yi koyan interdisipliner sahneleme arayışları sosyolojik temelli yeni mekan, seyirci, algı türlerini ve beğeni tartışmalarını da beraberinde getirdi. Tiyatro sosyolojisi

içinde yeni mücadele alanlarının bir tezahürü olarak da ele alınan bu tartışmalar artık sanatsal, estetik ve sınıfsal birçok açıdan değerlendirilmek durumunda. Cansu Karagül'ün Bourdieu'cü sanat sosyolojisi bağlamında ele aldığı Alternatif Tiyatrolar çalışması da bu yeni evreyi ve tiyatronun üzerine oturduğu zemini anlamaya çalışan ender çalışmalardan biri. Kitap, tiyatro alanındaki tarihsel dönüşümü tarihçesi, tanımı, arka planı, olanakları ve geleceğiyle daha geniş tartışmalara yol verecek şekilde ele alıyor.

ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



**Diş
Paketiniz
bizden!**

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı hastanelerde ihtiyacınız olan sağlık hizmetlerinden gönül rahatlığıyla fark ücreti ödmeden faydalanın.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

**BAŞINIZA
NE GELİRSE GELSİN
TATİL KEYFİNİZ
DEVAM ETSİN**



Anadolu Sigorta Yurtdışı Seyahat Sigortası'yla
sağlık giderlerinizden bagajınızın kaybolmasına,
tarifeli bagajlarınızın zarar görmesinden çalınması veya
gecikmesine kadar pek çok aksiliğe karşı
tatil keyfiniz güvence altında.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.