SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Akıllı Yaşam

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Aralık 2015 SAYI: 56



TİCARİ ARAÇLARDA TAVAN FİYAT DÖNEMİ

TESK & TŞOF 1 - TSB 0



TARSİM®

BU YIL ÜRETİCİYE 700 MİLYON LİRA ÖDEYECEK





"TRAFİĞİN PAYI PAZAR PAYINDAN DÜŞÜKSE BAŞARILISIN"



Sarıkamışlı Pavarotti



FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMEYEN SİGORTA

GÜNEŞİM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



Diş Paketiniz bizden!

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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası

444 1957 /GunesSigorta @GunesSigorta www.gunessigorta.com.tr

Barış Bekar bbekar@akilliyasamdergisi.com



Tamam, şimdi insan olduk!

Bir bilgeye "Nasıl insan oluruz" diye sormuşlar. "Üç adımda" diye cevap vermiş: "Sana kötülük yapanlara karşı kötülük düşünmemekle ilk adımı atarsın. Sana kötülük yapanlara iyilik yapabildiğin an ikinci adımı atmış olursun. Son adım ise sana iyilik yapan ile kötülük yapan arasında bir fark hissedemeyecek hale gelmendir..."

Bu özlü sözü öğrenince aklıma güncel bir sigortacılık uygulaması geldi ve "Tamam, şimdi sektör olarak gerçekten insan olduk" dedim. Nasıl mı?

Geçen ay yeni bir uygulama başladı. Ticari araçlar için trafik sigortasına tavan fiyat uygulaması getirildi. Artık taksiciler, dolmuşlar, otobüsçüler, kamyoncular trafik sigortası bulmakta zorlandığını söyleyemeyecek. Üstelik hasar frekansları yüksek olsa bile...

Düşünsenize, yılda 10 kere kaza yapıp 300 bin lira hasarı olan bir ticari araç kullanıcısı tavan fiyattan prim ödeyip trafik sigortası satın alabilecek. Acaba dünyanın başka bir yerinde böyle bir uygulama var mıdır?

Başka ülkelerde sigorta şirketleri hız sınırını aşanlara, kırmızı ışıkta geçenlere bile kurallara uymadıkları gerekçesiyle yüksek prim uygularken biz tavan fiyat uygulamasına geçiyoruz. Bu ne demek? Artık araç kullanırken trafik kurallarına dikkat etseniz de etmesiniz de trafik sigortası satın alabileceksiniz. Hem de ödeyeceğiniz fiyatı önceden bileceksiniz...

Bu düzenlemenin birilerinin baskısıyla ve paldır küldür çıktığı yönünde ciddi yorumlar var. Hatta bazıları şirketlerden ve sektörün çatı organından görüş bile alınmadığını iddia ediyor. Ama ben böyle bir şeyin olabileceğini düşünmek istemiyorum. Aksi halde trajikomik bir durumla karşı karşıyayız demektir.

En fazla birlik beraberliğe ihtiyacımız olan şu günlerde böylesine basit konularda bile uzlaşma sağlanamıyorsa, bırakın konunun taraflarının dinlenmesini yazılı bir görüş bile alınmıyorsa durum cidden vahim demektir. Ayrıca yasada "primler serbestçe belirlenir" ifadesi varken tavan fiyat uygulamasının yasal dayanağı nedir onu da göz ardı etmemek lazım.

Konuştuğum herkes bu uygulamaya karşı ama sesini çıkaran yok. Demem o ki sektör olarak hepimiz, bilgenin dediği gibi gerçekten "insan" olmuşuz.

Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Görsel Yönetmen
Halil Günüç
hgunuc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.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 Efser 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.





14 "Türkiye dört yol ağzında"
Euler Hermes Yönetim Kurulu Başkanı Wilfried Verstraete, 2016 yılında Türkiye ekonomisi için yüzde 3.6 büyüme öngörüyor...

20 Ticari araçlarda tavan fiyat dönemi
Trafik sigortalarında sabıkası yüksek olan yani kötü araç kullanan yüzde 2.2'lik kesimin sesi yüzde 97.8'in sesini bastırdı. Yılda 10 kez kaza yapan araçlar da artık tavan fiyat üzerinden trafik sigortası alabilecek...

24 "Trafiğin payı pazar payından düşükse başarılısın"
Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger'e göre sektörün en büyük sorunlarının temelinde trafik ve BES'teki kârsızlık yatıyor. Peki bu sorun nasıl giderilebilir? Son düzenlemeler sektöre ve şirketlere nasıl yansıyacak?

30 TARSİM bu yıl üreticiye 700 milyon lira ödeyecek
TARSİM'in yıllık prim üretimi 1 milyar TL sınırına dayandı. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, 2016 yılı prim üretim hedefini ise 1 milyar 250 milyon TL olarak açıkladı...

34 "Pazar payıyla değil ürün payıyla büyüyeceğiz"
Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, sigortacılık genelinde müşterinin bazı ürünlerde aldığı hizmetten memnun olmadığını düşünüyor...

38 Türk Nippon büyümede kendi hedefini de aştı
Türk Nippon Sigorta, 2015'in ilk 9 ayında prim üretimini yüzde 59 artırdı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bizim hedefimizin de üzerinde olan bu büyüme, sektör ortalamasının üç katından fazla" dedi...

52 Sarıkamışlı Pavarotti
Sanat dünyası onu 19'unda keşfetti. Karın, ayazın, karakışın yıkadığı kristal bir gırtlak dünyaya açıldı, her şarkıda devleşti, operanın vatanında opera dinletti. İşte Aykut Çınar, işte Sarıkamışlı Pavarotti...

yazarlar



28 Dalkan Delican
Emeklilik yatırım fonlarını yönetemiyoruz!

32 Sinan Metin
Sigorta acenteleri neyin peşinde?

40 Zeynep Turan Stefan
FSA'dan FCA'ya uyum riski

56 Av. Yıldırım Erzan
Hukuki koruma sigortası nedir, ne işe yarar?

58 Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Başarılı fonlar emeklilik birikiminizi ne kadar artırır?

62 Ali Savaşman
Satış sistemini satış ekibine uygulamak

Efma

Efma & accenture Innovation Awards GLOBAL INNOVATOR 2015

DÜNYA BİR KEZ DAHA DENİZBANK'I ALKIŞLIYOR!



3000'in üzerinde banka ve finans kurumunun üyesi olduğu, Avrupa'nın en prestijli organizasyonu EFMA'nın* düzenlediği 2015 yılı İnovasyon Ödülleri'nde **büyük ödül DenizBank'ın oldu!**

61 ülkeden, 212 finans kurumunun, 500'ü aşkın projeyle başvuruda bulunduğu yarışmada, geliştirdiği yenilikçi bankacılık ürünleriyle DenizBank, **Küresel Çapta İnovasyona Önderlik Eden Kurum** unvanına layık görüldü.

Böylece geçtiğimiz yıl ABD'de düzenlenen BAI-Finacle Global Banking Innovation Awards'ta **Dünyanın En Yenilikçi Bankası** seçilen DenizBank'ın başarısı bir kez daha tescillendi.

Bu büyük ödülü ülkemize getirmenin gururunu yaşıyor, inovasyona olan inancımızın devam edeceğine söz veriyoruz.



*European Financial Management Association

SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank

/DenizBank | www.denizbank.com | 444 0 800

Güneş Sigorta acenteleri Los Angeles, San Diego ve Las Vegas'ı gezdi

Geçen yıl "Güneş Puan" uygulamasıyla yeterli puan ve uygun kriterleri sağlayan acenteler, 19-26 Ekim tarihleri arasında Amerika'nın popüler şehirlerini gezdi. Konut, işyeri, DASK, bireysel sağlık, nakliyat ve ferdi kaza ürünlerinde poliçe sayısı ve prim üretimi bazında artışı sağlayan acenteler, Amerika'da unutulmaz bir tatil yaşadı.

Başarılı acentelerin ilk durağı ABD'nin ikinci kalabalık kenti Los Angeles oldu. Burada Güneş Sigorta ekibi, ünlü Universal Studios, Hollywood Bulvarı ve Beverly Hills'i görmenin yanı sıra kentin eşsiz lezzetlerinin tadına baktı. Seyahatin ikinci durağı "Seaworld" tema parkı, dünyaca ünlü "Hayvanat Bahçesi", "Safari Parkı" ve "USS Midway Museum"ın bulunduğu San Diego kentiydi. Son durak ise dünyanın eğlence merkezi olarak adlandırılan Las Vegas oldu. İlk gece limuzinle şehir turu yapan Güneş Sigorta ekibi, takip eden günlerde alışverişin ve eğlencenin tadını çıkarmaya devam etti.



TSB'den telefon dolandırıcılığına karşı uyarı



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), telefon dolandırıcılığına karşı bir uyarı yayınladı. Son günlerde kendilerini birlik çalışanı gibi tanıtan bazı kişilerin vatandaşları arayarak sigorta poliçeleriyle ilgili alacakları bulunduğunu ve iade için kişisel bilgilerini talep ettiğine yönelik başvuruların arttığını vurgulayan TSB, vatandaşları kredi kartı başta kişisel bilgilerini paylaşmamaları konusunda uyardı.

TSB'nin açılımının "Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği" olduğu hatırlatılan duyuruda, konuyla ilgili şu bilgilere yer verildi:

"Dolandırıcılık eylemini gerçekleştirenlerin aradıkları kişilere sigorta primlerinin fazla tahsil edilmiş olduğunu tespit ettiklerini ve iade edilebilmesi için kredi kartıyla kimlik bilgilerine ihtiyaçlarının olduğunu söyledikleri belirtiliyor. Kart bilgilerini veren vatandaşlardan ise bir süre sonra hesaplarından para çekildiğine dair şikayet alınıyor. Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği olarak vatandaşlarımızdan telefonla veya diğer yöntemlerle kredi kartı ya da kimlik bilgilerini talep etmemiz hiçbir şekilde söz konusu değildir. Vatandaşlarımıza kendilerini arayan kişilerle bilgilerini paylaşma konusunda çok hassas davranmalarını, şüpheli durumlarda mutlaka ilgili makamlara başvuruda bulunmalarını önemle hatırlatırız."

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

AHE'nin "Genç Emeklilik Planı" 12 bin katılımcıya ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, üniversite öğrencileri ve çalışma hayatına yeni başlayan 18-25 yaşları arasındaki gençler için özel bir emeklilik planı hazırladı. Bireysel emeklilik sektöründe bu yaş grubundaki gençlere özel ilk ve tek plan olan "Genç Emeklilik Planı" kısa süre içerisinde gençlerden büyük ilgi görerek 12 bin katılımcıya ulaştı.


M. Uğur Erkan

Genç yaşta bireysel emeklilik sistemine girerek düşük katkı paylarıyla birikim yapmaya imkan veren 'Genç Emeklilik Planı'nın 12 bin katılımcıya ulaşmasından duydukları memnuniyeti dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, planın sadece gençlere özel olduğunu ve sisteme ne kadar erken girilirse emeklilik dönemindeki birikim tutarının da o kadar yüksek olacağını vurguladı. Erkan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşterilerimizle yaşam boyu devam edecek bir ilişki içerisinde olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda erken yaşta bireysel emeklilik sistemine girmenin avantajlarını müşterilerimizle paylaşıyoruz. Geleceğimizin güvencesi olan gençlerimizin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetler geliştirebilmek ve en önemlisi de gelecek kaygısı yaşamadan bugünden kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak amacıyla Genç Emeklilik Planı'nı hayata geçirdik. Ürünümüz gençlerden büyük ilgi gördü ve planın satışına başladığımızdan bu yana geçen yaklaşık 6 ayda 12 bin katılımcı sayısına ulaştık. Gençlerimizin, bireysel emeklilik sistemine kolaylıkla dâhil olabilecekleri algısını kuvvetlendirerek geleceğe güvenle bakmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Gençlere yönelik konumlandırdığımız özel ürünle bu alanda çalışmalar yapan ilk bireysel emeklilik şirketi olmanın gururunu yaşıyoruz."

"Allianz SomaDA" Avrupa finalinde



Allianz Türkiye, Avrupa Mükemmellik Ödülleri (European Excellence Awards) 2015'te "Allianz SomaDA" projesiyle kurumsal sosyal sorumluluk kategorisinde finale kaldı.

Allianz SomaDA, Soma'da meydana gelen maden kazası nedeniyle yörede yakınlarını kaybeden çocukların, gençlerin ve yetişkinlerin hayata yeniden tutunması adına geliştirdiği çok yönlü bir sosyal sorumluluk projesi. Allianz, projeyi toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olma vizyonu ve toplum için var olma misyonu doğrultusunda 13 Mayıs 2014 tarihinde meydana gelen maden kazası sonrasında topluma uzun soluklu değer katmak ve sürdürülebilir gelişim modelleri oluşturmak amacıyla planladı.

Bu amaç doğrultusunda kurgulanan Allianz SomaDA projesiyle bağış yardımı (afet sonrası etki) çalışmalarına örnek olabilecek bir kamu-özel sektör işbirliği modeli geliştirerek Bilim Kahramanları Derneği (BKD) ve Afetlerde Psikososyal Hizmetler Birliği (APHB) işbirliğinde Soma ve çevresindeki halkın yaşadığı facianın etkilerini azaltarak uzun vadede toplumsal yaşam kalitesinin artırılması hedeflendi. Umut, mutluluk, cesaret veren ilham dolu bir proje olan Allianz SomaDA projesi, bu güçlü yönleriyle Avrupa çapında iletişim alanında üstün başarıları ödüllendirerek onurlandıran Avrupa Mükemmellik Ödülleri'nde finale kalmayı başardı.



EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



Ziraat'e gelin, yılda sadece 59 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

444 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

AXA Sigortalılar global gücün birer parçası



AXA Sigorta'nın geleneksel acenteler toplantısı, 800 kişinin katılımı ve "Global Gücün Parçası Olmak" konseptiyle Antalya'da düzenlendi. Toplantıya AXA Grup Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve Yönetim Kurulu Üyesi Véronique Weill, AXA Grup Pazarlama ve Dağıtımdan Sorumlu Başkan Frédéric Tardy ve AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier de katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını, AXA Sigorta acenteleri için özel olarak kaydedilen video eşliğinde AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve Global CEO'su Henri de Castries yaptı. Öncelikle Ankara'da meydana gelen patlama sonucu hayatlarını kaybedenler için taziyelerini sunan Castries, Türkiye'nin AXA'nın küresel stratejisinde çok büyük bir yeri olduğunu vurguladı.

Castries, dijital dönemin müşterilerine çok daha iyi çözümler sunmalarını ve hizmet kalitelerini geliştirmelerini sağladığını, şu an bir fırsat döneminde olduklarını, yetenekli ekipleri ve acenteleriyle bu değişimin rüzgârından yararlanacaklarını bildiğini ifade etti.

AXA Sigorta Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune ise "AXA Sigorta sektördeki lider oyunculardan biri. Sektörümüzdeki en büyük sorunu kârsızlık. Bunun yanında hayat branşı da yeterince gelişmiş değil. Trafik branşı nedeniyle sektörde ilk 6 ayda 1.2 milyar lira zarar edildi. Kârlılık ve rasyolar her geçen gün düşüyor" dedi. Lejeune, son 5 yılda sektörün trafik sigortalarında, İş Bankası ve Akbank yatırım raporlarında değinilen 3 milyar TL eksik rezerv de eklendiğinde 8 milyar TL gibi çok önemli bir zararla boğuştuğunu belirtti. Acente kanalına üstün hizmet vermeyi sürdüreceklerini ifade eden Lejeune, güçlü bölgeler üzerinden en hızlı, en nitelikli hizmetlerini daha da geliştirerek sunacaklarını, satış ekipleri ile acentelerine hep yakın durup işlerine değer katmaya devam edeceklerini dile getirdi.

Organizasyon boyunca sosyal ve sportif aktivitelere yer verildi. AXA Sigorta acenteleri, Antalya Kültür Sanat Müzesi'nde Picasso ve Ara Güler sergilerini gezdi. Düzenlenen iki seminerde Volkan Işık güvenli sürüş teknikleri, Güven İslamoğlu da doğa ve çevre konularında bilgiler verdi.

Vakıf Emeklilik, VEPLUS ile Stevie Awards'tan iki ödül aldı

İş dünyasının en prestijli organizasyonlarından, bu yıl 60 ülkeden 3 bin 700'ü aşkın çalışmanın katıldığı 12. Stevie International Business Awards'ta ödüller sahiplerini buldu. Kanada'nın Toronto şehrinde düzenlenen törende Vakıf Emeklilik'e, VEPLUS mobil uygulamasıyla 2015 Apps Awards ana kategorisinde "deneyimsellik ve yenilikçilik" ile "yaşam tarzı" kategorilerinde Gümüş Stevie Ödülü verildi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, 2015 Apps Awards ana kategorisinde bu yıl ödül alan tek emeklilik ve sigorta şirketi olduklarını vurgulayarak "VEPLUS ile Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik. Dijital sigortacılık konusunda yürüttüğümüz faaliyetlere verilen bu ödül, yeni çalışmalarımızda bize güç katacak. Giyilebilir teknolojilerin sağlık, spor, perakende, finans, otomotiv gibi sektörlere büyük etki yapacağına inanıyorum" dedi.

Öte yandan, Vakıf Emeklilik tarafından çocuklarda tasarruf bilincini oluşturmak amacıyla düzenlenen "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması"nın ödülleri de Beşiktaş Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen bir etkinlikle verildi. Hayalindeki kumbarayı çizip, dereceye giren miniklere ödülleri Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı tarafından verildi.

Kazanan öğrencilere bisiklet ve scooter hediye edildi. Şenlik havasında geçen etkinlikte çocukların gözünden tasarrufu yansıtan resimler, büyük beğeni topladı. Tasarruf kavramını çeşitli hayvan figürleri kullanarak ifade eden çocuklar, tasarruf ve birikim yapmanın en güzel örneklerini sundular. Vakıf Emeklilik, bu yarışmayla gelecek nesillerin büyüdüklerinde hem Türkiye'nin hem de kendi tasarruflarına yön verebilmesi için farkındalık oluşturmayı hedefliyor.



Sigortayeri.com
Artık Mobilde!

Ruhsatta bulunan **QR kodu okutarak saniyeler içinde teklif alın**

Sesli Komut özelliği ile uygulama içerisinde dolaşın

Ayrıca Sigortayeri.com'dan daha önceden alınmış teklif ve poliçeleri görüntüleyin, kampanyalardan anlık haberdar olun.



ŞİMDİ Android'de!

Kasko, Konut, DASK ve Seyahat Sigortasında **en iyi tekliflere ulaşın.**

Vade Hatırlatıcım ile vade tarihi için hatırlatma kurun

Hasar Merkezi ile hasar sonrası yapılacakları ve evrak listenizi takip edin

Sigortayeri Mobil Uygulama İndirme Seçenekleri

GET IT ON Google play — **Google play** Üzerinden

Available on the iPhone App Store — **Apple Store** Üzerinden

QR Kodu Telefonunuza okutarak

sigortayeri

7/24 Destek Hattı
0850 724 1050
www.sigortayeri.com

Groupama kadınları Paris'te yine birinci oldu



Groupama, her yıl eylül ayında Paris'te düzenlenen, 6.7 km'lik "La Parisienne Koşusu"nda bu yıl da birinciliği kimselere bırakmadı. Meme kanseriyle mücadeleye destek vermek amacıyla 19 yıldır düzenlenen La Parisienne Koşusu, bu yıl 30 bin 425 kişinin katılımıyla gerçekleşti. 13 Eylül'de gerçekleşen koşuda toplamda 587 şirket arasından birinci gelen Groupama Kadın Koşu Takımı, geçen yılın ardından bu yıl da finişi ilk sırada gören performansıyla dikkat çekti. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, yarışmada elde edilen başarıyı şöyle değerlendirdi:
"2008 yılından bu yana, bu yıl aralarında Groupama Türkiye'den de 14 kadın çalışanımızın katıldığı La Parisienne Koşusu'nda birinciliği elde eden Groupama Kadın Koşu Takımı'nı tebrik ediyorum. Üst üste göstermiş oldukları başarılı performans çok gurur verici. Groupama Türkiye kadınlarının da bu başarıda önemli bir payı oldu. Önümüzdeki yıllarda da aynı başarıyı göstermelerini temenni ediyoruz."

Ziraat Emeklilik öğretmenlerin her zaman yanında


Fikrettin Aksu

Ziraat Emeklilik, her yıl düzenlediği Öğretmenler Günü Kampanyası'nı bu yıl daha avantajlı hale getirdi. 9 Kasım-31 Aralık 2015 tarihleri arasında bireysel emeklilik sözleşmesi yaptıran tüm öğretmenlere 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri 20 bin TL tutarında kaza sonucu vefat ve kaza sonucu maluliyet teminatlarını içeren Ferdi Kaza Sigortası ya da Prestij Kulübü üyeliği hediye ediyor.
Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu, kampanyayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Öğretmenlerimizin kampanya kapsamında tercih ettikleri ödeme seçenekleriyle gelecekleri için birikim yapmalarını, rahat ve huzurlu bir geleceğe sahip olmalarını önemsiyoruz. Bu yıl dördüncüsünü düzenlediğimiz kampanyayla ödeme tercihlerine göre, geleceğimize ışık tutan öğretmenlerimizi ve sevdiklerini muhtemel kazalara karşı Ferdi Kaza Sigortası hediye ederek koruma altına almayı ve Prestij Kulübü üyeliği avantajlarıyla farklı sektörlerde rezervasyondan alışverişe kadar birçok özel durumda öğretmenlerimizin her anlarında yanlarında olduğumuzu hissettirmeyi amaçladık. Üstelik öğretmenlerimiz, isterlerse içerisinde faiz enstrümanı bulunmayan Yakut 1 Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planımızı da tercih edebilir."

Aon, "risk ustalarını" sohbette buluşturuyor

Risk yönetimi konusunda dünyanın önde gelen şirketi Aon, Türkiye'deki 20'nci yılını "Risk Ustaları" paylaşım platformu kapsamında düzenlenen "Risk'li Sohbetler" ile kutluyor. Etkinlik çerçevesinde Türkiye'den ve dünyadan riski doğru yöneterek başarıya ulaşmış "Risk Ustaları", her ay Soho House İstanbul'da risk yönetimi konusunda tecrübelerini paylaşacak. "Risk'li Sohbetler"in ilki, ekim ayının sonunda Manchester United Vakfı'nın CE-Osu John Shiels ve Manchester United'ın eski oyuncularından Quinton Fortune ile gerçekleştirildi. Shiels ve Fortune, birlikte hedefe ulaşmak için riski doğru yönetme ve riski yönetirken vizyon belirleme konularına vurgu yaptılar.
Aon Türkiye Eş CEO'su Ferhan Özay, "Projemizin ilk Risk'li Sohbetler etkinliğinde 6 yıldır ana sponsorluğunu da yaptığımız dünyanın bir numaralı futbol kulüplerinden Manchester United'dan misafirler ağırladığımız için çok mutluyuz. Manchester United gerek spor kulüp yöneticiliği anlamında, gerek ise oyuncularının parlak kariyerlerini yönetmek anlamında pek çok spor kulübüne örnek gösterilecek risk yönetim başarılarına imza atmış bir kuruluştur" dedi.


John Shiels

Aon Türkiye Eş CEO'su Selda Oknas ise "Risk Ustaları" projesinin önemine dikkat çekerek "Risk Ustaları, Aon'un sadece müşterilerine hizmet vermek ve ortaya koyduğu değere karşılık kazanç elde etmek değil, her ülke için, o ülkedeki topluma da kendi kararınca bir şeyler katmak istemesinin bir izdüşümü aslında" değerlendirmesini yaptı.

Allianz Türkiye'den bir ilk:

Mottosu müzik olanları buluşturan Allianz Platformu Motto Müzik yayında!

Toplumun yaşam kalitesini artırma vizyonuyla hareket eden Allianz Türkiye tarafından hayata geçirilen yepyeni dijital müzik platformu Motto Müzik, yayın hayatına YouTube üzerinden başladı. Motto Müzik'te müziği hayatının odak noktasına alan, hayatında müziğe yer açan herkese yer var.

Nedir bu Motto Müzik?

Allianz Platformu Motto Müzik, müziğe erişmek, müziği öğrenmek isteyen herkese karşılıksız ve Türkçe içerik sunan Türkiye'nin ilk ve tek dijital platformu.

Motto Müzik'in sezon programı dopdolu içeriğiyle, müziği hayatının odak noktasına alan, müzik kültürünü öğrenmek isteyenleri buluşturuyor.

Motto Müzik'te enstrüman çalmayı öğrenmek isteyenlere ücretsiz dersler, müzik haberlerini takip etmek isteyenlere güncel haberler, ünlü müzik insanlarıyla birbirinden eğlenceli programlar yer alıyor.

Motto, neden müzik?

Müziği ve geleceğin sanatçılarını desteklemeyi, insanların hayatlarını zenginleştirmeyi, toplumdaki kültürel bağları müzik yoluyla güçlendirmeyi kurumsal sorumluluk felsefesinin dayanaklarından biri olarak kabul eden Allianz Türkiye, Motto Müzik'i de bu anlayışla hayata geçirdi. Müziği toplumu ayakta tutan değerli bir kültürel sermaye olarak gören Allianz Türkiye, Motto Müzik ile müziği ve onun dünyasını herkes için erişilebilir kılarak insanların yaşam kalitesini artırmayı amaçlıyor.

Allianz Türkiye'nin CEO'su Solmaz Altın, Allianz Platformu Motto Müzik hakkında "Allianz Türkiye olarak ekonomik büyümeye katkıda bulunurken, toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket ederek bireylerin gelişimini desteklemeye önem veriyoruz. Müziğin birleştirici gücüne inanıyor, müziğe hem globalde hem de Türkiye'de yatırım yapıyoruz. Toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olarak, odağımıza müziği koyuyor, topluma etkin şekilde dokunacak projelere imza atıyoruz. Allianz Platformu Motto Müzik, bu adımlarımızın en önemli parçalarından... 7'den 70'e herkesi müziğin ilham veren gücüyle buluşturarak, yaşamdan daha fazla keyif almalarını arzuluyoruz. İlerleyen dönemlerde bu odaktaki yatırımlarımıza devam etmeyi hedefliyoruz" diyor.



Motto Müzik'te neler var?

➥ **Televizyondan dijitale transfer: Yekta Kopan, Motto Müzik'te**

Allianz Türkiye, birbirinden değerli birçok müzik insanını Motto Müzik çatısı altında topluyor. Kültür ve sanatın ünlü ismi, deneyimli programcı Yekta Kopan, televizyon dünyasından Allianz Platformu Motto Müzik'e transfer ediliyor. Her perşembe akşamı "Yekta Kopan'la Noktalı Virgül" isimli programıyla Motto Müzik'te yer alan Yekta Kopan, sanat dünyasının ünlü isimleriyle söyleşiler gerçekleştiriyor.

➥ **Murat Meriç'in "Plak Dolabı"**

Plak koleksiyoneri, DJ, yazar, radyocu ve programcı Murat Meriç de Allianz Platformu Motto Müzik Ailesi'nin üyeleri arasında yer alıyor. Plak koleksiyonunu Allianz Platformu Motto Müzik takipçilerine açan Murat Meriç'in "Plak Dolabı" isimli programının her bölümünde bir sanatçının nadir albümleri pikaptan çalınıyor ve sanatçıyla ilgili bilinmeyen hikâyelere yer veriliyor.

➥ **Sarp Dakni ünlü isimleri teste tabi tutuyor: "Otur 0 Aferin 10"**

Mottosu müzik olanları buluşturan Allianz Platformu Motto Müzik'in programcılarından Sarp Dakni ise "Otur 0 Aferin 10" isimli programında ünlü konuklarını teste tabi tutuyor. Soruların, sanatçıların hikayelerine doğal yollardan bağlandığı bu programda Sarp Dakni konuklarıyla eğlenceli sohbetler gerçekleştiriyor.

➥ **Barış Akpolat ile "Neye Niyet Neye Kısmet / 3N1K"**

Allianz Platformu Motto Müzik Ailesi'nin bir diğer ismi, gazeteci ve müzik yazarı Barış Akpolat ise "Neye Niyet Neye Kısmet / 3N1K" isimli programında müzisyenler ve müzik dünyasından önemli isimlerle klasik röportaj mantığından uzak, sürprizlerle dolu söyleşiler yapıyor.

➥ **Motto Müzik'te sıfırdan enstrüman dersleri**

Mottosu müzik olanları buluşturan Allianz Platformu Motto Müzik'te ücretsiz enstrüman dersleri de yer alıyor. Özlem Tekin, Murder King ve pek çok grupla sahneye çıkan davulcu Onur Akça, Motto Müzik takipçilerine davul çalmayı sıfırdan öğretiyor. Amatör müzisyenlere ipuçları da veren program haftalık olarak yayımlanıyor. Ogün Sanlısoy, İlhan İrem ve pek çok sanatçıya albüm ve konserlerinde eşlik eden gitarist ve eğitmen Onur Ataman ise sıfırdan gitar öğrenmek isteyen Allianz Platformu Motto Müzik izleyicilerine her hafta adım adım gitar eğitimi veriyor.

➥ **Konserler ve güncel haberler de Motto Müzik'te**

Allianz Platformu Motto Müzik'te eğlenceli programların ve enstrüman eğitimlerinin yanı sıra konserler de yer alıyor. "Motto Müzik Akustik Seri" adı altında on beş günde bir salı akşamları yayımlanan konser serisinde Türkiye güncel müzik sahnesinin hem ünlü hem de yeni isimleri yer alıyor. Müzikle ilgili güncel haberler de Allianz Platformu Motto Müzik üzerinden takip edilebiliyor.

En yeni video içeriklerini izlemek ve herkesten önce haberdar olmak için:
youtube.com/MottoMuzik

Motto Müzik'i sosyal medyada takip etmek için:
facebook.com/MottoMuzik
twitter.com/MottoMuziktv
instagram.com/MottoMuzik
google.com/+Mottomuzik

"Türkiye dört yol ağzında"

Euler Hermes Yönetim Kurulu Başkanı Wilfried Verstraete, 2016 yılında Türkiye ekonomisi için yüzde 3.6 büyüme öngörüyor. Ancak Verstraete, kısa vadede bazı sorunlara dikkat çekmeden de geçemiyor...

Euler Hermes, 2015 Uluslararası Ticarete Global Bakış konferansını İstanbul'da düzenledi. Euler Hermes yöneticileri, güncel ekonomik verilerle ilgili analizlerini paylaşarak, Türkiye ekonomisinin 2016'da iyileşmesini sağlayabilecek temel unsurlara değindi.

Euler Hermes Yönetim Kurulu Başkanı Wilfried Verstraete, "Çin'deki yavaşlama, dünya ekonomisi üzerinde ağırlık oluştururken, global GSYİH (gayri safi yurtiçi hasıla) büyümesi 2015-2016'da yüzde 3'ün altında seyredecek. Doymuş pazarlar makul seviyede istikrarlı kalırken, gelişmekte olan ekonomilerde bozulmaya yönelik net işaretlerle karşı karşıyayız. FED'in faiz artırımından en çok etkilenen ülkeler arasında Türkiye'nin yanı sıra Brezilya, Nijerya, Rusya ve Güney Afrika yer alıyor. Buna rağmen Türkiye'nin katma değer zincirinde yukarı tırmanmasına yönelik pek çok fırsat olduğunu görüyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Euler Hermes, 2015'i Türkiye'nin ihracatı için zorlu bir yıl olarak görüyor. Ancak iç talepteki iyileşme sayesinde GSYİH büyümesinin yüzde 3.2'ye ulaşabileceğini düşünüyor. Kuruluşun 2016 yılı büyüme beklentisi ise ılımlı bir iyileşmeyle yüzde 3.6 seviyesinde. Ancak Türkiye ekonomisinin kısa vadede bazı sorunlarla karşı karşıya olduğunu düşünen Verstraete, bunları da başlıklar altında şöyle yorumladı:

➥ **Devalüasyon:** Türk Lirası (TL), 2015 yılında en büyük darbeyi alan para birimlerinden biri oldu. Bunun 2015'te ihracat üzerindeki etkisinin büyük olması bekleniyor. (Örneğin, Ocak-Ağustos 2014'te mal ihracatı TL bazında yıllık yüzde 10'luk artış kaydetmesine rağmen dolar bazında yıllık yüzde 9 düştü.) Bunun sonucu olarak cari açık geniş kalırken, daha da endişe verici bir şekilde net portföy yatırımı çıkışları finansman boşluğu oluşturuyor.

➥ **FED depremi:** Olumsuz bir karışım; bozulan büyüme olasılıkları ve dış finansmana fazla bağlılık. Türkiye, FED'in faiz artırımından en fazla etkilenen ülkelerden biri.

➥ **Borçlanma:** Döviz bazındaki dış borç önemli bir tehdit oluşturuyor. 2015'in ilk çeyreği itibarıyla Türkiye'nin toplam dış borcunun yüzde 93'ü döviz üzerinden (gelişmekte olan ülkeler ortalaması yüzde 76). Döviz rezervleri eylül ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre 10 milyar dolar azaldığından bu



Özlem Özüner

Wilfried Verstraete


Ludovic Subran

durumla başa çıkılması daha zor. Özel sektörün borcu da hızlı bir şekilde artarken, finansal olmayan kuruluşların aldığı borçların miktarı da 2010'dan bu yana sert bir artış kaydetti. Yine de finansal olmayan sektörün borcu, kamu sektöründeki mali konsolidasyon sayesinde benzerlerine oranla karşılanabilir durumda Euler Hermes Baş Ekonomisti Ludovic Subran, konferansta 2014'teki yüzde 9'luk düşüşün ardından Türkiye'deki kurumsal iflasların 2015'te yüzde 5 gerileme kaydedeceği öngörüsünü dile getirdi. Subran, "Ancak iflas sayısında 2016'da yüzde 6 artış olabilir. Buna ek olarak, 2015'in tamamında dolara karşı yüzde 24 değer kaybetmesi beklenen TL, en sert darbeyi alan para birimlerinden biri. Ancak bardağın yarısı dolu: Avrupa'daki iyileşme, Türkiye'nin ihracatının canlanmasına yardımcı olacak, düşük petrol fiyatları yerel talebi destekleyecek ve bankacılık sektörünün iyi durumda olması da olumlu bir işaret" dedi.

İhracatta cazip pazarlar, avantajlı sektörler

Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner ise 2016 yılının Türkiye'deki şirketler için çeşitli fırsatlar sunacağına inanıyor. Özüner, konferansta bölgeler ve sektörler bazında ihracat beklentilerini şöyle paylaştı: "2016 yılında ihracat ılımlı bir başlangıç yapacak. Potansiyel ihracat gelirlerinin çoğu Avrupa ve MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesinden gelirken, Rusya ağırlık oluşturuyor. Tekstil ve otomotiv sektörleri AB'deki iyileşmeden faydalanacak. Kimya, makine ve tarımsal gıda sektörleri ise MENA'daki fırsatları yakalayabilir. Türkiye; otomotiv, kimya, plastik ve kauçuğun yanı sıra makine-ekipman gibi sektörlerin de ihracatta pazar paylarını genişletmeye devam etmesiyle katma değer zincirinde yükselmeye devam edecek."

İŞSİZLİK SİGORTASI

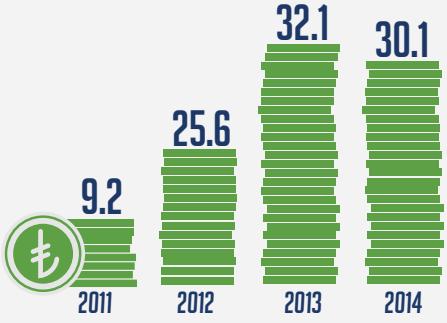
İŞSİZLİK SİGORTASI
İŞİNİZİ KAYBETSENİZ BİLE



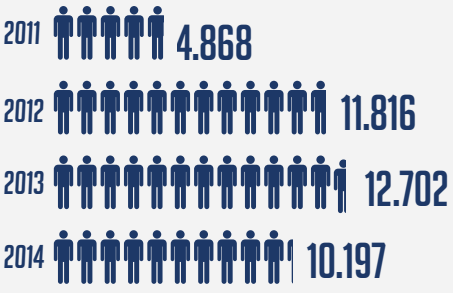
YENİ BİR İŞ BULANA KADAR
ÖDEMELERİNİZİN KARŞILANMASINI SAĞLAR

SON 4 YILDA
40 BİN KİŞİYE
İŞSİZLİK SİGORTASINDAN
97 MİLYON TL
ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği



Kayhan Öztürk / kozturk@finansgundem.com

Allianz'da büyük değişim:
Altın Dijital Dönüşüm Başkanı, Somersan-Coqui CEO oluyor



Sigorta sektörünün lideri Allianz Türkiye'nin CEO'su 1 Ocak 2016 itibarıyla değişiyor. 2013 yılının Temmuz ayından bu yana Allianz Türkiye CEO'su olarak görev yapan Solmaz Altın, Allianz Grubu'nda Dijital Dönüşüm Başkanı (Chief Digital Officer) olarak görev yapmaya başlayacak ve yerini, Allianz Türkiye'nin Ocak 2013'ten bu yana Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'nı (CFO) yürüten Aylin Somersan-Coqui'ye bırakacak.

1976 İstanbul doğumlu Aylin Somersan-Coqui, Davidson College'da ekonomi ve Almanca ana bölümleri ile uygulamalı matematik alt bölümünden mezun oldu. İşletme yüksek lisansını Harvard Üniversitesi'nde tamamlayan Aylin Somersan-Coqui, kariyerine 1998 yılında New York'ta, Morgan Stanley Bankası'nda yatırım bankacısı olarak başladı. Lisanslı finansal danışman (CFA) sertifikası sahibi Aylin Somersan-Coqui, 2003'te Münih'te bulunan Allianz Global Investors'a katıldı. 2005-2010 yılları arasında PIMCO'nun Münih, Newport Beach ve Londra ofislerinde çalışan Aylin Somersan-Coqui, burada son olarak üst düzey başkan yardımcısı ve kurumsal müşteriler İsviçre sorumlusu olarak görev yaptı. Kariyerine Allianz SE CEO Ofisi eş başkanı olarak devam eden Aylin Somersan-Coqui, Türkiye'deki çalışma yaşamına Ocak 2013'te Allianz Sigorta ile Allianz Hayat ve Emeklilik'te başladı. Aylin Somersan-Coqui bu iki şirket için yürüttüğü CFO ve İcra Kurulu Başkan Vekilliği görevlerine ek olarak, Temmuz 2013'te Allianz Yaşam ve Emeklilik'in CFO ve Yönetim Kurulu Üyeliği'ni üstlendi. Aylin Somersan-Coqui, Ocak 2016'dan itibaren Allianz Türkiye CEO'su olarak görev alacak.

Aylin Somersan-Coqui'den boşalan CFO koltuğuna, 2014'ten bu yana Allianz Sigorta Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Ersin Pak geçecek. 1977 Bursa doğumlu Ersin Pak, İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Yüksek lisansını Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nde tamamlayan Pak, kariyerine Koç Allianz Hayat ve Emeklilik'te başladı. Aynı zamanda sicile kayıtlı aktüer olan Ersin Pak, Allianz şirketleri bünyesinde hayat ve hayat dışı branşlarda aktüerya, ürün geliştirme ve reasürans konularında farklı görevlerde bulunduktan sonra 2011 yılında ürün ve fiyatlandırmadan sorumlu grup başkanı oldu. Allianz Sigorta'da 2014'ten bu yana Teknik İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Ersin Pak, kariyerine Ocak 2016'dan itibaren Allianz Türkiye'nin CFO'su olarak devam edecek.

Hazine Müsteşarlığı'nın onayının ardından yürürlüğe girecek söz konusu atamalar, 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla geçerli olacak.

2013 yılının temmuz ayından bu yana Allianz Türkiye CEO'su olarak görev yapan Solmaz Altın ise Allianz Grubu'nda Dijital Dönüşüm Başkanlığı'na terfi oldu. 1974 yılında Almanya Krefeld'da doğan Altın, Duisburg'daki Gerhard-Mercator Üniversitesi'nin İşletme ve Ekonomi bölümlerinden mezun oldu. Solmaz Altın, Almanya, Asya ve Avustralya'da bankacılık ve danışmanlık sektörlerinde üstlendiği çeşitli pozisyonların ardından, 2009 yılında risk direktörü olarak Allianz Türkiye bünyesine katıldı. 2010 yılında mali işler direktörü olan Altın, 1 Temmuz 2013'ten bu yana Allianz Türkiye CEO'su olarak görev yapıyor. Solmaz Altın, 1 Ocak 2016 itibarıyla üstleneceği yeni görevi ile, Allianz Grubu'nun dijital dönüşümüne liderlik edecek.

Aklınız evinizde kalmasın...

Bizim Konut Sigortası ile yuvanızı sadece tehlikelere karşı korumuyoruz, sizin ve sevdiklerinizin keyfi hiç bozulmasın diye mobilyalarınızın küçük hasarlarını onarıyor, kombi/klima bakımınızı da yapıyoruz.

ERGO

- Yangın
- Sel ve Su Baskını, Dahili Su
- Hırsızlık
- Grev, Lokavt, Halk Hareketleri, Terör
- Dolu ve Yer Kayması, Kar Ağırlığı
- Küçük Hasar Onarımı



0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/bizim-konut

/ERGOTurkiye /ERGOTurkiye

Detaylı bilgi için www.ergoturkiye.com sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.

Şair sigortacı



Baktığın yerde yokum
Bakmadıkça sen kök salabilirim
Benim en önemli en kötü özelliğimdir
Bir bitkiden ziyade doğaüstü bir hızla
Bakışlar arasında bir açmak bir yitmek.


Yıldırım Türe

Cemal Ererdi, Recep Koçak, Mahir Çipli... Kitap yazan birçok sigortacı var. Şiir yazanını ise biz ilk kez duyduk.

Evet, ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'nin şiir kitabı çıktı. "Kum Zambağındaki Ayrılık" adıyla piyasaya çıkan şiir kitabı Meşe Kitaplığı tarafından yayınlandı.

Popüler kitapların bile okur sıkıntısı çektiği bu dönemde bir şiir kitabının matbaa değil bir yayınevi tarafından basılıp piyasaya sunulması ilgimizi çekti. Kitabın tek şairi olmadığını öğrenince ilgimiz daha da arttı.

Evet, Yıldırım Türe kitaptaki şiirleri oğlu Ekin Türe ile birlikte yazmış. Yakın çevresine "Oğlumla birlikte dünyaya kalıcı bir şey bırakalım istedik. Onun için de bu kitabı birlikte yazdık" diyormuş.

İyi bir sigortacı olduğu kadar iyi bir aile babası olmasıyla bilinen Yıldırım Türe, 30 yıllık sigortacılık kariyerine sahip. Türe, 5 Haziran 2013 itibarıyla ERGO Türkiye'deki Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi görevine ek olarak ERGO Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlüğü'ne atanmıştı.

Çukurova Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü mezunu Yıldırım Türe, meslek hayatına 1991 yılında Yapı Kredi Sigorta'da başladı. 1991-2009 yılları arasında bu şirketin çeşitli bölümlerinde görev yapan Türe, ERGO Türkiye'ye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak atanmadan önce, Yapı Kredi Sigorta'da acenteler ve bölgeler genel müdür yardımcılığı yapıyordu.


Seda Hacıoğlu

ERGO Türkiye'nin finansı Seda Hacıoğlu'na emanet

Finans ve sigorta sektörlerinde geniş ve uluslararası tecrübesi olan Seda Hacıoğlu, 15 Ekim 2015 itibarıyla ERGO Türkiye Finanstan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak göreve başladı.

Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Seda Hacıoğlu, profesyonel iş yaşamına 1998 yılında Ernst & Young'ın finansal denetim bölümünde başladı. Denetim alanında farklı sorumluluklar üstlenen Hacıoğlu, 2012 yılından bu yana, ERGO Türkiye'ye katılmadan önce Ernst & Young denetim bölümü ortağı olarak görev yapıyordu. Seda Hacıoğlu, evli ve 1 çocuk annesi.

Aksigorta'nın tekniğini Rauf Orkun Gücük yönetecek

Sigorta sektörünün deneyimli ismi Rauf Orkun Gücük, Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Gücük, Aksigorta'da sigortacılık risk kabul politikaları, şartları ve süreçlerinin belirlenmesinin yanı sıra ürün geliştirme ve ürün yönetimi ile teknik operasyonlara yönelik süreçlerin yönetilmesinden sorumlu olacak.

Rauf Orkun Gücük, Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra ABD'deki Wake Forest Üniversitesi'nde MBA yaptı. 1998 yılında Los Angeles Zurich Finansal Hizmetler'de fiyatlama ve ürün yöneticisi olarak çalışmaya başladı. Aynı grup bünyesinde 2000-2001 arasında proje yöneticisi, 2001-2005 arasında da Stratejik Pazarlama Departmanı'nda grup müdürü olarak görev yaptı. 2005-2008 yılları arasında e-ticaret direktörü olarak görev yaptıktan sonra 2008-2013 arasında Zurich Sigorta'nın teknik yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcılığını yürüttü. Gücük'ün Aksigorta'ya katılmadan önceki son görevi ise Groupama Sigorta teknik genel müdür yardımcılığıydı.



Rauf Orkun Gücük

Sadece Öğretmenler Günü'nde değil, her anınızda yanınızdayız!

9 Kasım - 31 Aralık 2015 tarihleri arasında birbirinden avantajlı Yakut ve Pırlanta Değerinde Bireysel Emeklilik Planlarımızdan birini tercih eden öğretmenlerimize 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri **Ferdi Kaza Sigortası** veya **Prestij Kulübü Üyeliği** hediye.*

Üstelik

peşin giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi yok!

PLAN ADI	ASGARİ KATKI PAYI	AVANTAJLAR*
Yakut 1 (Faizsiz Fon) ve Yakut 2 (Faizli Fon) Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planı	150 TL ve üzeri	20.000 TL Teminatlı Ferdi Kaza Sigortası
Pırlanta Bireysel Emeklilik Planı	350 TL ve üzeri	Prestij Kulübü Üyeliği

Ferdi Kaza Sigortası veya Prestij Kulübü Üyeliği Hediye!

444 97 00 Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

*Öğretmenler, eşleri ve 18 yaşını doldurmuş çocukları ilgili planlardaki şartları sağlamak koşuluyla Ferdi Kaza Sigortası veya Prestij Kulübü Üyeliği avantajlarından yararlanabilecektir.

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

Ticari araçlarda tavan fiyat dönemi

TESK & TŞOF 1 - TSB 0

Trafik sigortalarında sabıkası yüksek olan yani kötü araç kullanan yüzde 2.2'lik kesimin sesi yüzde 97.8'in sesini bastırdı. Yılda 10 kez kaza yapan araçlar da artık tavan fiyat üzerinden trafik sigortası alabilecek. Bu yüzden sektör, orta vadede zararını iyi sürücülerin primlerine de yansıtmak zorunda kalacak...

TESK VE TŞOF tarafından ortaklaşa yapılan açıklamada müsteşarlığın zorunlu sigortada fiyat serbestliğini kaldırdığına vurgu yapılarak, "Bu şoför esnafımızın uzun zamandan beri beklediği bir karardı. Alınan kararla şoför ve nakliyeci esnafımız hem nefes alacak hem de sigorta şirketlerinin keyfiyetinden kurtulacaktır" ifadesine yer verildi.

Hangi araç için ne kadar prim tavanı var?

Sigorta şirketlerinin zarar etmemesi için ortak çalışma yapılacağına vurgu yapılan açıklamada, fiyatlandırma sisteminde büyükşehirlerle diğer il ve ilçelerin ayrımına yer verilmemesinin bir eksiklik olduğu savunuldu.

Hazine Müsteşarlığı'ndan TESK'e gönderilen yazıda kamyon, kamyonet, minibüs, otobüs ve taksiler için 28 Ekim 2015'ten itibaren düzenlenecek poliçelerde sigorta şirketleri tarafından belirlenecek azami brüt prim tutarlarının, Hazine tarafından belirlenen tutarları geçemeyeceğinin bildirildiğine yer verilen açıklamada, yapılan düzenlemeyle kamyonda azami brüt primin 6 bin, kamyonette 2 bin, minibüste 3 bin 300, sürücü dahil 18-30 koltuklu otobüste 5 bin 700, sürücü dahil 31 ve üstü koltuklu otobüste 17 bin 700, takside de 5 bin 400 lira olarak belirlendiği kaydedildi. Açıklamada, bu tavan fiyatlara vergi, komisyon gibi giderlerin dâhil olduğu, kazası olmayan araçlar için daha düşük fiyatlandırma yapılabileceğine işaret edildi.

Zorunlu trafik sigortalarında yüksek fiyat hep tartışıldı. Bu süreçte tartışılan ve gündemi daha çok meşgul eden konu ise binlerce araçtan sadece birine uygulanan yüksek prim tutarı oldu. Hasar frekansı yüksek olan sürücülere uygulanan yüksek primler sanki tüm sürücülere uygulanıyormuş gibi bir hava yaratıldı. Sektör de kendini anlatamayınca Hazine duruma el koydu. Geçen ay uygulamaya geçilen yeni üst limitler gereği kamyon, kamyonet, minibüs, otobüs ve taksi gibi ticari araçların trafik sigortası fiyatlarına üst limitler getirildi. İlk bakışta yüksek tutarlı primlerden mağdur olanlara sağlanan bu fayda olumlu gibi görünse de rakamlara bakıldığında yapılan düzenlemenin hiç de ekonominin kurallarına ve hatta akla yatkın olmadığı ortaya çıkıyor.



Bendevi Palandöken
TESK Başkanı

TRAFİK SİGORTASI NEDİR?

Zorunlu trafik sigortası, her araç sahibi tarafından yaptırılması zorunlu olan ve hasar anında karşı tarafa verilebilecek bedeni ve maddi zararları güvence altına alan bir sigortadır. Zorunlu trafik sigortasını yaptırmayan araçlar trafiğe çıkamaz.

KASKO SİGORTASI NEDİR?

Araçların sigortalının iradesi dışında hasara uğraması, yanması, çalınması durumunda, sigortalıya tazminat ödenmesini sağlamak için tanzim edilir. Kasko karşı araçtaki hasarı değil, sigortalıya ait araçtaki hasarı teminat altına alır. Önemli bir kesimde yanlış bir düşünce var; o da kasko alındığında trafik sigortasının lüzumsuz olduğu. Kaskodaki mesuliyet, trafik sigortasının teminatı yetmediğinde devreye giriyor. Kaskom var diye trafik sigortası almazsanız, trafik sigortası teminatı araç sahibinin üzerinde kalır. Kaza durumunda araç sahibi bu tutara kadar ödemeyi yapar.

Dünyada durum nasıl?
Dünya üzerindeki genel uygulama primlerin serbestçe belirlenebilmesine dayanıyor. Peki orada yüksek prim var mı? Son derece yüksek primler var; öyle ki bazı araç sahiplerinin riski o kadar yüksek ki, riski normal araç sahiplerinin sigorta havuzuna giremiyorlar. Normal havuzlara alınmamalarının nedeni, riski düşük araç sahiplerine bu tür araç sahiplerinin maliyetini yansıtmamak. Ayrıca bu kişileri dikkatli araç kullanmaya sevk etmek adına gelişmiş ülkeler, kişilerin trafik cezaları için de ek prim uyguluyor. Devamlı kazaya karışan, her yıl birden çok kazaya karışan bu araç sahipleri, bu özel havuzlarda, son derece yüksek prim ödeyerek sigortalanıyor ya da araca binip etrafına zarar vermekten vazgeçiyor.

Sigortanın kazalara etkisi
Yurtdışında sürücülerin özenli ve dikkatli araç kullanmaya sevk eden en önemli araçların başında trafik sigortası geliyor.


Fevzi Apaydın
TŞOF Başkanı

TESK ve TŞOF'un Hazine'ye yaptığı başvuru sonucu, ticari araçların zorunlu trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasına geçildi. Sektörün tepkisini çeken bu uygulama kötü sürücüyü ödüllendirirken bir anlamda iyi sürücüleri cezalandıracak gibi görünüyor...

Canı yanan kaza yapmamak adına uğraş veriyor. Yeni uygulama ile kaza yapan ve yapmayan ticari araç sahiplerinde birbirine yakın primler çıkınca, araç sahiplerini bu yönde motive edecek önemli bir araç devre dışı kalmış olacak. Esasında çok kaza yapanlara yüksek prim uygulamasıyla önemli mesafe kat edilmiş, bu yönde önemli bir algı oluşturulmuştu. Ticari araçların teslim edileceği şoförlerin deneyimi, geçmişte çok kaza yapıp yapmadı-



ğı araştırılmaktaydı. Kısacası aracın anahtarını öyle her önüne gelene vermek kolay değildi. Şimdi her şey sil baştan...

Peki sigorta şirketleri bu uygulamadan mali anlamda etkilenecek mi?

Yıllık hasar üç aşağı beş yukarı belli ve sigorta şirketleri buna denk gelecek parayı sigortalılara dağıtıyor. Bu kapsamda şirketlerin cebine giren para değişmeyecek; diğer bir anlatımla kimse sigorta şirketlerinin avukatlığına soyunmuyor. Değişen tek şey eski uygulamada çok kaza yapandan yüksek prim talep edilirken edilmeyecek, ancak az kaza yapanlarla hiç yapmayanların primleri artacak. 3 kişiden talep edilen para 100 kişiye yayılınca, çatlak sesler ortadan kalkacak.

Bu noktada vatandaş adına şu soruyu sormak gerekiyor: Bu uygulamanın yol açtığı rehavet nedeniyle yaralanan, sakat kalan hatta hayatını kaybedenlerin vebali ne olacak?





Yüzde 2 kötü sürücü için...

Türkiye'de trafik sigortası satın alan araç sayısının 17 milyon 500 bin civarında olduğu belirtiliyor. Bunlar içerisinde kaza yaparak primi yükselen yani yüksek sigorta primi ödeyenlerin oranı ise sadece yüzde 2.05. Sigorta şirketlerinin zarar etmesine neden olan bu kişilerin toplamı sadece 369 bin. Özellikle birden fazla (bazıları yılda 15-16 kez) kaza yapan 27 bin kişi bulunuyor. Sigorta şirketleri şimdi kaza yapmayan dikkatli 17.6 milyondan topladığı paralarla bu kişilerin yol açtığı 6 milyar lira tutarındaki zararı ödemeye çalışıyor ki bu tutar her yıl artmaya devam ediyor. Gelen limit ise sistemin yükünü çeken dikkatli ve sorumlu davranan 17.6 milyona daha fazla yük anlamına geliyor.



Son yıllarda sigorta şirketleri "iyi sürücüye iyi fiyat, kötü sürücüye kötü fiyat" politikasıyla satış yaparak müşterilerini hasar frekanslarına göre sınıflandırıyor, ona göre de prim tutarlarını belirliyor. Son düzenlemeyle en azından ticari araçlarda uygulanan bu mantık geçerliliğini yitirecek. Kötü araç kullanıcısı da her zaman tavan fiyata trafik sigortası alacağını bildiği için daha kötü araç kullanabilecek. Trafik sigortası satın alan herkesin kaza yapma lüksü olduğuna inandığı Türkiye'de bu uygulama hem sektörün hem de iyi sürücülerin aleyhine olacak gibi görünüyor.

(*) İHTİMALLERİN SİGORTASI

Genç Ödemeli Hayat Sigortası

%0,0000002 Kısa İhtimal Gerçekleşmiştir



%100 Genç Ödemeli*

Hemde UZUN Vadeli

MİLYONDA BİR İHTİMALLER BİLİNSİN, GENÇ ÖDEMELİ HAYAT SİGORTASI DA VAR.

444 11 11

AVIVA SA

Barış Bekar / bbekar@akilliyasamdergisi.com

“Trafiğin payı pazar payından düşükse başarılısın”

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger’e göre sektörün en büyük sorunlarının temelinde trafik ve BES’teki kârsızlık yatıyor. Peki bu sorun nasıl giderilebilir? Son düzenlemeler sektöre ve şirketlere nasıl yansıyacak?

Türkiye’de sigortacılık potansiyeli yüksek ama bu potansiyeli bir türlü açığa çıkaramayan bir sektör olarak öne çıkıyor. Potansiyeli yüksek olduğu için bankacılıktan sonra yabancı şirketlerin en çok ilgi gösterdiği sektörlerin başında geliyor. Peki bu potansiyelin açığa çıkmasının önündeki engeller neler? Bu soruyu Türkiye’deki en büyük yabancı sermayeli sigorta şirketlerinden biri olan Groupama’nın Genel Müdürü Ramazan Ülger’e sorduk...

Ne olacak bu trafik sigortalarının hali?

Trafik sigortalarıyla ilgili geçmişten gelen hasar maliyetlerinin sürekli artması ve nerede duracağının bilinememesi temel sorun. Bu sorundan bizimle beraber sektördeki herkes pazar payı oranında etkileniyor. Biz de pazar payımız kadar etkileniyoruz. Trafik sigortalarının mali boyutu diğer branşların karını da götürüyor. Toplamda da bilanço zararına veya teknik zarara dönüşüyor.

Sizce bu sorunun temeli nedir?

Geçmişten gelen zararların etkisinin sürmesi... Bu yüzden diğer şirketler 2015 yılını nasıl zararla kapatıyorsa biz de öyle kapatacağız. Ama bu şirketler özelinde değil genel bir sorun. Diğer branşlar yönetilebiliyor, onlarda sorun yok ama trafik hepsinin kârını yiyor. Bizim şanslı tarafımız, trafikte daha küçük bir şirket olmamız. Yıllardır trafikte pazar payını küçük tutma eğilimimiz vardı, bunu da başardık. Bu alandaki pazar payımız sektör ortalamasının altında.

Bir şirketin toplamda pazar payı yüzde 5 ise trafikte de yüzde 5 olması iyi bir orandır. Şirketin toplam prim üretiminde pazar payı yüzde 15 ise trafikte de yüzde 15 pazar payı idealdir. Bana göre bir şirketin trafikteki pazar payı toplam pazar payının altındaysa durumu iyidir. Üstündeyse tehlike çanları çalıyordur.

Trafik sigortalarıyla ilgili yeni düzenlemeler yapıldı. Bu düzenlemelerle de sözünü ettiğiniz olumsuz tablo değişmeyecek mi?

Bunlar bizim de beklediğimiz, olması gereken düzenlemelerdi. Bizim sorunumuz o düzenlemenin uygulamaya geçip geçmeyeceği. Destekten yoksunluk tazminatının formülü genel şartlara girdi. Bu belirsizliği ortadan kaldırdı. Çünkü daha önce yaptığımız hesaplamayla bu hesaplama arasında bizim aleyhimize, sigortalıların ise lehine bir yükselme var. Ama bu yükselme benim hesabımı kolaylaştırıyor. Biz bu artıştan değil belirsizlikten etkileniriz. Bir hesap yöntemi var ama esas olan bu hesap yönteminin uygulanabilir olması. Ancak sigortalı “bu yetersiz” diye dava açar ve mahkemeye gittiğinde aynı hesap uygulanırsa fark çıkmayacak. Fark çıkmayınca da dava yolu kapanacak. Şu anki belirsizlik, bu hesap yönteminin mahkemelerce uygulanıp uygulanmayacağı ile ilgili. Bunu da çıkacak yargı kararları ile göreceğiz. Ayrıca bu durum 1 Haziran 2015’ten sonra düzenlenen poliçeler için geçerli.

O zaman sektörün lehine bir durum oluşmadı...

Lehine olmadı demek tam doğru değil. Maliyet olarak aleyhte gibi

görünebilir ama belirsizlik ortadan kalkınca daha iyi yönetilebilir hale gelecektir. Artık etkileri uzun sürmeyecek, ne ödeyeceğimizi daha kolay hesaplayabileceğiz.

Biraz da tarımdan bahsedelim isterseniz...

Tarım bizim niş uzmanlığımız. Türkiye'de satılan iki poliçeden birini biz kesiyoruz. Büyüyen bir pazar söz konusu. Bu yıl prim üretiminde yüzde 50 büyüme bekliyoruz. Tarım, sektörde son 10 yılda en hızlı büyüyen branş zaten.

Bunun nedeni ne?

Tarım sigortası yaptıran çiftçiler daha iyi şartlarda kredi kullanabiliyor. İkincisi, tarım sigortası artık o kadar yaygın hale geldi ki herkesin bununla ilgili bilgisi var. Bir köyde hasar olduğunda çiftçinin biri hasarını tazmin edip öbürü hiçbir şey almıyorsa öbür yıl o köyde sigortalılık oranı yükseliyor. Hasar ödendikçe ilgi artıyor. Dikkat edin, büyük hasar yıllarını takip eden yıllarda yüksek oranda prim üretimi artışı oluyor. Hasar olmadığı yıllarda ise ilgi düşüyor. Bu doğal bir süreç. Devlet tarım sigortasına teşvik ediyor ve oraya prim desteği veriyor. Bu aslında çok çok iyi kurulmuş ve bize has bir sistem. Diğer ülkelerde bu kadar güzel işleyen bir sistem yok. Devlet desteği var ama bu sistemde çiftçi var, işin içinde sigorta şirketi var, kamu var, hem Tarım Bakanlığı hem Hazine var. Bu yüzden sistem iyi işliyor ve büyüyor.

Groupama'da branşlara göre üretim dağılımı nasıl?

Aslında biz sektörden bu noktada ayrışıyoruz. Mesela sektöre göre tarım branşımız daha yüksek.



Ramazan Ülger

Oto branşında kasko üretimimiz sektör ortalaması ile aynı, ama trafik branşında sektör ortalamasının altında. Sektörde trafik branşının ortalaması yüzde 20 civarında iken, bizde trafiğin payı yüzde 12 civarında.

O zaman çok küçülmüş olmanız lazım...

Trafik sigortalarında toplam pazar payının altında bir büyüme gösteriyoruz. Trafikte küçülürken kaskoda büyüyoruz. Biz Groupama olarak kaskonun tarife yönetiminde iddialıyız. Çünkü bunu teknik olarak yönetilebilir bir branş olarak görüyoruz. Sektör ortalamasına göre yangın tarafında biraz küçüğüz ama orada da banka kanalının etkisi var. Bankası olan şirketler o alanda daha güçlüdür. Bizde otonun payı sektör ortalamasının altındadır. Bunda da tarımda büyük olmanın çok büyük etkisi var.

İstediğiniz noktaya geldiniz mi?

Evet, yönetilebilir noktadayız. Gelecekte böyle bir sorun yaşamamak için çaba gösteriyoruz.

Sağlık alanında da yeni ürünler çıkardınız. Bu branşta hedef ve beklentileriniz nasıl?

Sağlık portföyünüz varsa orayı canlı tutmak zorundasınız, çünkü yaşayan bir portföyünüz var demektir. Sigortalınızla birlikte bir yola çıkıyorsunuz. Bir yandan da yaşlanan sigortalının yerine yenileri,

gençleri koymanız lazım. Yoksa dengede tutamazsınız. Sağlıkta önemli bir pazar payımız ve portföyümüz var. Yeni ürünler çıkarıyoruz. Mesela "Pozitif Sağlık" diye bir ürün çıkardık. Bu ürünün amacı, daha geniş bir hizmet ağı oluştururken, daha uygun maliyetli sınırlandırılmış ve sigortalının da ihtiyacını karşılayarak yeni sigortalıları sisteme katmaktı. Bu alanda başarılı da olduk. Pozitif Sağlık ürünümüzün satışı gayet iyi gidiyor. Bu da içerideki müşterilerin yükünü azalttı. Yoksa dönüp dönüp içerideki sigortalıya zam yaparak sağlık portföyünü yürütmek mümkün değil.

BES konusunda ne yaptınız?

BES'te (bireysel emeklilik sistemi) biliyorsunuz iki kez köklü değişiklik oldu. 2013'te devlet desteğiyle beraber şirketlerin geliri düştü. Sonra 2016'dan itibaren geçerli olmak üzere yeni düzenlemeler getirildi. Bu da şirketlerin gelirlerini otomatik olarak azaltıyor. Biz dağıtım kanalı olarak sadece acentelerle çalışıyoruz. Acentelerin maliyetleri diğer dağıtım kanallarına göre yüksek. Doğal olarak acentenin belli bir komisyona ihtiyacı var. Geçmişte verdiğimiz komisyonlar acentenin yaşamasına yetiyordu. Fakat yeni düzenlemelerle beraber acenteye yüksek komisyon verecek marjlar kalmadı. Düzenlemeden sonra teknik kâr zarara döndü. Üründen gelir elde edemiyorsanız, genel gider, acente ve diğer dağıtım kanalları komisyonlarını aşağıya indirmek zorundasınız. Acente de doğal olarak ben bu işi bu gelirle yapamam diyor. "Yapamam" derken bırakmıyor, daha yüksek komisyon veren varsa oraya yöneliyor. Ne kadar sürdürülebilir onu bilemem. Bu yılın sonuna kadar hemen her şirketin aynı tedbirleri aldığını görüyoruz. Ne oldu, bu bizim satışımızı düşürdü. Ancak öbür taraftan da verimliliği artırmak adına acentelere mevcut fonlar üzerinden daha yüksek gelir vermeye başladık. Aslında teknik olarak sonuçlarımızı düzelttik. Fakat acentelerin geliri düştüğü için mutsuz oldular. Bu duruma göre acenteler kendilerini adapte etmeliler. Biz yeni düzenlemeyle beraber, acentelerimize 2015 yılından sonra sektörde gelirlerin düşeceğini, acentelerin komisyonlarının azalacağını, hatta her şirketin farklı önlemler almak durumunda kalacağını belirtmiştik. Eylül 2014'te "Biz bu doğrultuda kendimizi yapılandırıyoruz, siz de yapılandırın" diye acentelerimizle konuştuk. Bu anlamda BES satışı için yeni düzenlemelere uyum sağlama amacıyla bazı değişikliklere giderek satış ve komisyon yöntemimizde değişiklikler yaptık. Bu da doğal olarak yeni satışlarımızı azalttı. Fonlarımız büyümüyor ama küçülmüyor da.

BES'te en büyük sorun nedir?

Sistemden çıkış oranlarının yüksek olması. Sisteme girenlerin yüzde 30'u ilk 3 yılda çıkıyor. Biz şirketler sisteme girenlerin maliyetine katlanıyoruz ama erken çıkışlardan zarar ediyoruz. Katılımcı sistemde kalacak ki hem kendisi hem de şirket için kârlı olsun. Yüzde 30 oranında çıkış olunca bu süreci yönetmek kolay değil.

Hazine bu konuda bir şey yapmıyor mu?

Hazine, devlet desteğiyle BES'i teşvik ediyor. Satışımızı kolaylaştırıyor, daha çok fon birikmesini sağlıyor. Ayrıca başladığımız noktada dünya ortalamasının üstünde bir kesinti oranı vardı. Şimdi bunu dünya ortalamasına çekiyor. Diğer ülkelerde bu tür fonların ortalama maliyeti neyse katılımcılardan da o

GROUPAMA İNTERNETTEN SATIŞTAN ZİYADE "DİJİTAL DÜNYA" PEŞİNDE

Groupama, henüz internetten poliçe satışında yok. Ramazan Ülger, şirketin bu konuda izleyeceği stratejiyi şöyle anlatıyor:
"Biz internetten satıştan ziyade dijital kanalları güçlendirmeyi düşünüyoruz. Hepimizin eninde sonunda dijital bir dünya kurmamız gerekiyor. Bu yadsınamaz bir gerçek. Ama ben bu dünyanın pazara etkisinin belirtildiği kadar hızlı olacağını sanmıyorum. Yavaş yavaş yükselecektir. Bu yüzden de bu projeler zamana yayılarak yapılacaktır. Burada kafamızdaki yapı, mevcut dağıtım kanallarımızın da işbirliğiyle dijitale geçerek, acenteyi de dijitalin içine çekmek. Hem klasik yöntemi hem de dijitali o kanalla yönetmek.
Aslında bu bir tarz meselesi. A şirketi 'Ben direkt internet sitemi kuracağım ve müşteriye de kendim satacağım' diyebilir. Bunu da yaparsın veya mevcut satış kanallarını da dijital sisteme uyumlu hale getirebilirsin.
Türkiye'de dijital satışların oranı derseniz, bana göre henüz payı yüzde 1 bile değil. Ama bir şekilde bu sisteme geçmemiz gerekiyor. Kendi şirketim için söylüyorum, biz dijitalle ilgili çalışmalara başlıyoruz. Belli bir süre sonra kendi dağıtım kanallarımıza entegre edip dijital dünyayı kullanabileceğiz.
Acente toplantılarında da 'Siz bu kanala gireceksiniz, girmezseniz sizin müşteriniz başka kanallarla irtibata geçecek. Bunun bir sürü yöntemi var' diye söylüyoruz. Siz merkezinizde müşteriye ulaşma yöntemini kurarsınız, sonra hizmet sağlamayı dağıtım kanallarına devredebilirsiniz. Sigortalı size ulaştığı anda onun poliçeleşme ve hizmet sürecini ikiye ayıralım. Birincisi internetten alıp gitmek, diğeri de bilgilendikten sonra ona ulaşmak. Şu anki en etkin yöntem bilgilenen kişiye ulaşmak. İnternetten alma oranı çok düşük. Sisteme girdi, bilgilendi, bir şey alacak biliyorsunuz. Buna kim gidip de poliçe satacak? Çağrı merkezi mi? Acente mi? Yoksa internetten kendi kredi kartını girip alabilir ama bu oran çok düşük. Hala bilgilenme oranı çok yüksek. Önemli olan bilgilenen kişiye ulaşmak."

oranda kesinti yapılması isteniyor. Ama dünya ortalamasında fon büyüklüğümüz yok. Fon büyüklüğü yeterli tutarlara geldiği zaman doğal olarak düşük kesintiler şirketlere yetecektir. Ancak küçük fon gelirleriyle büyük maliyetlere katlanmak imkânsız. Mevcut düzenlemelere göre 5-10 yıllık bir plan yapıyorsunuz, yeni bir düzenleme yapılıyor, tekrar başa dönüyorsunuz. Şu anda BES şirketleri, BES'i hayat portföyüyle finanse ediyor.



Son düzenlemelerle sektörün sorunları düzeldi mi?

Düzenleme hızı yüksek bir ülkeyiz. Her şeyi çok hızlı değiştiriyoruz. Düzenlemelerin zamanlaması, içeriği, kurgusu üzerinde daha titiz olmamız gerekiyor. Bunlar sektörün bilançosunu doğrudan ilgilendiriyor. Düzenlemeleri ikiye ayırmak gerekiyor. Biri günlük operasyonları düzeltmeye veya şeffaflaşmaya yönelik, diğeri de bilançoyu, temel sonuçları ilgilendirenler...

Ana sermayedarınız Fransızların Türkiye'ye bakışı nasıl?

Türkiye pazarının iki boyutu var. İlki, birçok soruna rağmen her durumda büyüyen ve gelecek vaat eden bir ülkeyiz. Bu anlamda pozitif. Ancak kârsızlık sorunu olduğu için zor bir pazar. Sektörün iki önemli sorunu var: Trafikte ve BES'te kârsızlık. Kârsızlığı genele yaymamak lazım. Bundan dolayı sorunlar çözülemediği için şirkete de negatif mali etki devam ediyorsa ve bu kronik hale geldiyse sermayedar bu durumdan doğal olarak olumsuz etkileniyor. Bu sorunlar çözülürse sektör büyüyecek. Avrupa'da artık faiz yok. Mali gelir yok, şirketler doğal olarak direkt teknik kâra odaklanıyor. Bizim gibi ülkelerde hem mali gelir hem büyüme var. "Yanına teknik kârı nasıl koyarız"a da kafa yormalıyız. Son dönemlerde şirketlerdeki yönetim ve algı değişimlerine bakarsanız, bu aslında teknik kârın öne geçtiğinin işaretidir. Bunu da çözersek sektör elbette daha sağlıklı bir hale gelecektir. Trafik sigortasında hiç kimsenin tahmin edemediği bir maliyetle karşılaştı sektör. Bu da geçmişten kaynaklanan oturmamış mevzuat eksikliğinden kaynaklanıyor. Bu branşın pazardaki ağırlığı çok fazla.

Bu yıl nasıl geçiyor?

Sektör toplamında yeterli kâr çıkmaz. Çıkan kâr da büyüklüğe göre yeterli bir oran olmaz. Büyümeyi ise yüzde 14-15'ler civarında bekliyoruz. Sadece hayat dışı için söylüyorum. Zararın temel sebebi ise trafik... Bu alanda ödenen hasar artıyor, gerçek karşılıklar ve gerçek IBNR'lar hesaplara giriyor. Bu da bilançoya yansıyor. Şu anda görünen 2012 yılının tekrarı gibi bir şey.

Seneye de böyle devam eder mi?

Hayır, bu yılki düzenlemeler bilançolara yansırsa 2016 daha iyi olur. Söylediğim gibi, özellikle trafik branşında mevzuattan kaynaklanan belirsizlik sıkıntımız var.

Şirketlerin gideri arasında yedek parça gideri çok mudur?

Maddi hasarlarda en büyük maliyetimiz yedek parçadır. Özellikle kaskoda en büyük maliyet buradan kaynaklanır. Doğal olarak fiyatlar arttıkça bizim maliyetlerimiz de artar. Biz poliçeyi sattık, ama neye göre sattık? Bir önceki yılın dengesine göre sattık ve bir kur hesabı yapıp gelecekle ilgili simülasyon hesabı yaptık. Bu kadar büyük bir devalüasyonu hiçbirimiz öngöremedik. Bu maliyet artışları geçmişte sattığımız poliçeye yansıyacak. Çünkü biz 360 günlük maliyet hesabı yapıyoruz. Elbette en büyük etki, kur etkisi. Dolar kuru hareketlenmeden önceki araç satış fiyatı ne kadardı, bugün ne kadar? Biz de sonuçta o aracı oluşturan parçalarla tamirat yapıyoruz veya yerine yenisini koyuyoruz. Bizim maliyetimiz önce hasar maliyetleri, sonra satış komisyonları ve genel giderlerden oluşuyor. Maliyetleri oluşturan giderleri doğru yönetmemiz gerekiyor.

Emeklilik yatırım fonlarını yönetemiyoruz!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Son bir yılda BES'teki toplam fon portföyünün sadece yüzde 18'i ortalama getirinin üzerinde performans gösterebildi. Devlet katkısının getirisi de geçen yıl olduğu gibi bu yıl da ortalama getirinin altında kaldı...

Bireysel emeklilik sisteminin aktif olarak yürürlüğe başladığı tarihten bugüne kadar 12 yıl geçti. Diğer bir ifadeyle BES 12 yaşında.
Peki bu 12 yıl içerisinde emeklilik yatırım fonlarının getirisi hangi seviyede kaldı? Sonuçlar tatmin edici mi? Bu yazımızda bu soruların yanıtlarına bakacağız. Ancak baştan söyleyelim, beklentinizi yüksekte tutmayın...
12 yılın fon performansı ile son bir yılın performansını ve toplam fon portföy içindeki ağırlığının da bulunduğu tabloyu aşağıda görebileceksiniz. Tabloya yönelik değerlendirmelerimize gelirsek:

- Emeklilik yatırım fonları 12 yıl boyuncu yıllık ortalama yüzde 12.36 getiri sağlamış.
- Son 12 yılın getirisi yüzde 305 olarak gerçekleşti.
- Son bir yıl içinde emeklilik yatırım fonları yüzde 6.52 getiri performansı sağlamış.
- Katılımcılar birikimlerinin yüzde 30'unu esnek emeklilik yatırım fonlarına yatırmış.
- Devlet katkısının büyüklüğü sektörün yüzde 10'una ulaşmış.

Devlet katkısının getirisi, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da ortalama getirinin altında kalmış!
Bence tüm bu değerlemelerin dışında ve çok daha önemli olan konu, toplam portföyün sadece yüzde 18'inin ortalama getirinin üzerinde bir getiri sağlayabilmesi. Geriye kalan yüzde 82'lik dilim ise ortalamanın altında bir getiri elde edebilmiş.
Bu son noktaya bakınca, gerçek anlamda geçen bir yıl boyunca katılımcıların birikimlerini yönetemediğimiz ortaya çıkıyor. Daha iyi getiriler farklı emeklilik yatırım fonlarında sağlanmışken, katılımcıların büyük çoğunluğu bu getirilerden fayda görememiş.
Bir kez daha anlıyoruz, yılda altı kez fon dağılım değişiklik hakkı katılımcı açısından pratik bir sonuç doğurmuyor. Geçen aylarda da ifade ettiğimiz gibi, katılımcıların sisteme girişini sağlayan BES aracılarının yetkinlik ve yeterlilik ile yetkilerinin artırılması gerekiyor.
Sağlıcakla kalın...

Fon grubu	Portföy ağırlığı	12 yıllık getirisi	Son bir yıldaki getirisi	Getiri sıralaması (Son bir yıl)	Portföy sıralaması
Kamu borçlanma	%28	%333	%4.32	7	2
Esnek	%30	%334	%6.23	4	1
Likit	%10	%250	%9.17	3	3
Standart	%8	%13	%4.33	6	5
Hisse senedi	%6	%473	%0.96	8	7
Kamu borçlanma (YP)	%7	%265	%26.22	1	6
Kıymetli maden	%1	%19	%18.15	2	8
Devlet katkısı	%10	%13	%4.74	5	4
	%100	**%305**	**%6.52**		
Ortalamanın üzerinde getiri sağlayan fon gruplarının portföy ağırlığı					%18



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®

TARSİM bu yıl üreticiye 700 milyon lira ödeyecek

TARSİM'in yıllık prim üretimi 1 milyar TL sınırına dayandı. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, 2016 yılı prim üretim hedefini ise 1 milyar 250 milyon TL olarak açıkladı...

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), bu yılı 1.4 milyon poliçe sayısı, 940 milyon TL prim üretimi ve 700 milyon TL hasar ödemesiyle kapatmayı planlıyor. Bu rakamlar, TARSİM'in geçen yıla göre prim üretiminin yüzde 40, poliçe sayısının ise yüzde 30 büyüyeceğine işaret ediyor...
Kayseri'de, sigortalıları arasında yer alan Saray Damızlık Hayvan Çiftliği ve Koncu ailesine ait meyve bahçelerinde basın mensuplarıyla buluşan TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, 2005 yılında devlet ve özel sektör ortaklığında kurulan TARSİM'in gelinen noktada dünyada en iyi yönetilen sigorta havuzu haline geldiğini vurguladı. Satoğlu, sistem çerçevesinde 2015 yılının ilk 9 aylık döneminde elde edilen sonuçları şöyle paylaştı:
"Tüm tarım sigortası branşlarındaki poliçe sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26 artışla 1.3 milyonu geçti. Yine aynı dönemde sigortalanan varlık bedeli yüzde 31 artışla 16 milyar liraya ulaştı. Sigortalı hayvan sayısı yüzde 12 artarak 785 bini buldu. Sigortalanan alan da yüzde 20 artışla 19 milyon dekara yaklaştı."

280 bin liralık don zararını TARSİM karşılayacak

Saray Damızlık Hayvan Çiftliği İşletmeleri'nin 3 yıldır TARSİM sigortalısı olduğunu söyleyen Satoğlu, Türkiye'nin entegre olarak en büyük hayvancılık tesisi olan işletmenin 2015 yılı sigorta prim bedelinin 1.2 milyon lira olduğunun ve bunun yarısının devlet tarafından karşılandığının altını çizdi.
Koncu ailesine ait 250 dekar arazi üzerindeki elma bahçelerindeki 30 bine yakın ağacın da 4 yıldır sigortalı olduğunu belirten Satoğlu, söz konusu işletmenin Nisan 2015'te bugüne kadar hiç rastlanmayan bir don olayı yaşadığı ve yüzde 81 gibi bir oranda ağacın çiçeklenme döneminde hasar gördüğü bilgisini paylaştı. Söz konusu işletmenin yıllık 46



bin liralık sigorta primi olduğunu söyleyen Satoğlu, "Bu işletmemiz için yapılan ekspertiz çalışmaları sonucunda 280 bin TL tutarında sigorta ödemesi yapacağız. Söz konusu işletme, 2015 yılı içindeki tüm masraflarını sigorta sayesinde karşılamış olacak" diye konuştu.

Teminatlar genişliyor

Gezi esnasında TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, sistemin başlangıcında bugüne üreticilerden 1.6 milyar TL, devlet desteğinden de 1.9 milyar TL ile birlikte toplam 3.5 milyar TL'lik prim büyüklüğü yaratıldığını açıkladı. Hasar açısından 2015'in de geçen yıldan çok farklı bir şekilde geçmediğinin altını çizen Satoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu yıl da yoğun ve yıkıcı kar, don ile dolu, sel ve fırtına hasarlarıyla başladı ve devam ediyor. 285 bin adedin üzerinde hasar ihbarı aldık ve bu hasar operasyonunu başarıyla gerçekleştirdik. Bitkisel ürün sigortası branşında hasat öncesinde yapılacak kesin ekspertizler sonucu belirlenecek tazminat ödemeleri sigortalı üreticilere, poliçelerinde belirttikleri hasat tarihlerine göre yapılmaya devam ediyor. 2015 yılında üreticiye 700 milyon TL'nin üzerinde hasar ödemesi yapılmış olacak."

Sisteme her yıl üreticilerin beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda yeni teminatlar ve uygulamalar entegre edildiğini hatırlatan Satoğlu, bu sayede dinamiklik ve sürdürülebilirlik sağlandığını ifade etti. Ardından da bu yenilikleri şöyle paylaştı:

"Bitkisel ürün sigortası branşında mevcut teminatlara ilave olarak buğday, arpa, çavdar, yulaf ve tritikale ürünlerinde ana ürün yanında tarımsal açıdan ekonomik ürün olan sap kısmında meydana gelen miktar kayıpları, açık alan meyve bahçeleri ve bağlar için dolu ağı ve örtü sistemleri dolu, dolu ağırlığı, fırtına, hortum, deprem, yangın, sel ve su baskını riskleri için teminat kapsamına alındı. Bitkisel ürün sigortası branşında yağ gülü ürünü, arıcılık (arılı kovan) sigortası branşında, vahşi hayvan saldırısı, su ürünleri hayat sigortası branşında, kafes ve ağlar teminat kapsamına alındı. Ayrıca kümes hayvanları hayat sigortası branşında sigortalılık oranını artırmak üzere, alternatif bir tarife olarak dar kapsamlı tarife üreticilerin hizmetine sunuldu."


Yusuf Satoğlu

Gündemde olan kuraklık teminatı üzerine çalışmaların sürdüğü bilgisini veren Satoğlu, "Bu önemli ama üzerinde çok çalışılması gereken bir risk. 2017 yılı gibi netleşir diye düşünüyoruz. Sistemin daha hızlı büyüyebilmesi içinse önce İspanya'da uygulanan verim üzerine bir sigorta modeline, daha sonra da 8-10 yıllık dönemde ABD'de uzun yıllardır uygulanan model olan yıllık gelir sigortası modeline geçmeyi hedefliyoruz" dedi.

1 milyar 250 milyon TL üretim hedefi

Üretici lehine yeni uygulamalar ve fırsatlar üzerine çalışmaların sürdüğünü vurgulayan Yusuf Satoğlu, bu yeniliklerin yeni yıldan itibaren duyurulacağını belirtti. TARSİM'in 2016 yılı prim üretim hedefini 1 milyar 250 milyon TL olarak açıklayan Satoğlu, "Biz üreticimiz için çaba gösteriyoruz. Sistem ne kadar büyürse bunun en büyük faydasını yine üreticilerimiz görecektir" diyerek sözlerini tamamladı.

"TARSİM'E BİRÇOK ÜLKEDEN İLGİ VAR"

TARSİM, dünya çapında birçok ülkeye örnek, model oluyor. Yusuf Satoğlu, Kayseri gezisinde bu konuda şu değerlendirmeyi yaptı:

"Çin ve Kenya'da benzer modellerin oluşturulması için çalışıyorlar. Yakın zamanda arkadaşlarımız Ukrayna'ya giderek, orada Türk Cumhuriyetleri ve eski Doğu Bloku ülkelerinin temsilcilerine sunum yapıp TARSİM modelini anlattılar. Yine kısa bir süre önce Karadağ'dan talep geldi ve gidip ülkemizde uygulanan modeli onlara aktardık. Arap ülkelerinden de talepler geliyor. Cezayir'den talep geldi. Bunlar TARSİM için çok sevindirici gelişmeler. Unutmamak gerekir ki devletin de sistem konusunda kararlığı ve arkasında duruşu çok önemli. Bu destekle sistem bu kadar hızlı ve başarılı yönde gelişti."

Sigorta acenteleri neyin peşinde?



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Görünen köy kılavuz istemezken acentelerdeki bu kayıtsızlık herhalde "yakın körlüğü" olsa gerek. İstediğiniz kadar SWOT analizi yapın. Acente sahibini aksiyona geçiremezseniz, hepsi hikaye. Esnaf acentenin son çırpınışı...

Ekmeğinin,
Günü kurtarmanın,
Geleceğinin,
Komisyonunun,
Diğer sigorta acentelerinin,
Bankaların,
İşini sürdürmenin,
Müşterinin,
Endişelerinin,
Hasarın...

Yıl sonu geldi ve sigorta acenteleri yılı iyi kapatmak için hummalı şekilde çalışıyor. Trafik ve kasko peşinde… Pek çoğu işletmesinin 11 aylık verimlilik, kârlılık, büyüme ve hedef gerçekleştirme (!) hayalini kenara bırakalı çok oldu. Satış, hasar ve yenileme telaşı ve operasyonel yoğunluk içinde yirmi dört saat su gibi geçiyor. "Su gibi geçiyor" deyince aslında acente olma işi suya batıyor farkında değil...

Ne mi demek istiyorum?

Acentelerin yüzde 50'si yıllık 500 bin TL'nin altında prim üretiyor. (Hazine'nin rakamları böyle söylüyor.) Bu prim üretimiyle acente ofiste iki kişi istihdam edemez. Kendisi ya da eşiyle sigortacılık yapmak zorunda kalır. Nitelikli personeli işinde çalıştıramaz. Çünkü gücü yetmez. Nitelikli personel olmayınca ofisten çıkamaz, operasyon ve satış arasında gününü harcar, bitirir. Kendine zaman ayıramaz, kendini geliştiremez.

Bu gelişim işi teknik ve kişisel gelişim anlamındadır. Gelişemezse işini günün koşullarına hazırlayamaz. Günün koşullarını işletmesinde oluşturmaz temposu düşer, köhneleşir, işine olan heyecanını kaybeder. Sadece bu değil, para da kazanamaz. Hatta para kaybetmeye başlar. En kötüsü de bu dönemdir. Saçma sapan finansal kararlarla aile hayatını tehdit eden riskler alır. Özel hayatını da kaybetmeye başlar. Sonuç, malumun ilanı: İflas, moralsizlik, başarısızlık ve geçim derdi, yeni çırpınışlar, bıkkınlık...

Görünen köy kılavuz istemezken acentelerdeki bu kayıtsızlık herhalde "yakın körlüğü" olsa gerek. İstediğiniz kadar SWOT analizi yapın. Acente sahibini aksiyona geçiremezseniz, hepsi hikaye. Esnaf acentenin son çırpınışı.

"Ölçemediğin şeyi yönetemezsin" derler, portföyünü ölç. Bak kârlı mısın değil misin? Neden?

Patron sen misin yoksa işin matematiği mi? Patronluğu matematiğe bırakma zamanı gelmedi mi?

Rakip dediğin acentelerle komisyon paylaşımı dışında yeni işbirliği imkanları var mı? Varsa ne duruyorsun? Neyi bekliyorsun?

Yeni gelir sağlayıcı hizmetler ve ürünler neler? Araştırdın mı?

İşini bir işletmeyi yönetir gibi yönetmek için eğitim ve danışmanlık almaya ne dersin?

Bütün bu soruları sormak için en doğru zaman dündü. İkinci en doğru zaman şu an. Bence yazıyı okumayı bırakıp soruların yanıtlarını aramalısın.



MOTTOSU MÜZİK OLANLARI BULUŞTURAN ALLIANZ PLATFORMU

Enstrüman çalmayı öğrenmek isteyenlere ücretsiz dersler,
müzik haberlerini takip etmek isteyenlere güncel haberler,
ünlü müzik insanlarıyla birbirinden eğlenceli programlar...



Allianz Platformu

YouTube /mottomuzik

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

‘‘Pazar payıyla değil ürün payıyla büyüyeceğiz’’

Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, sigortacılık genelinde müşterinin bazı ürünlerde aldığı hizmetten memnun olmadığını düşünüyor. Tabakoğlu, “Sektör olarak belki de aldığımız ücretlerin karşılığını müşteriye veremedik. Ama artık kurallar değişecek” diyor...

Unico Sigorta'nın hem hissedarı hem de Genel Müdürü olan Cenk Tabakoğlu, bankacılık kökenli genç bir yönetici. Yıllarca birçok bankada orta ve üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra kendisini, deyim yerindeyse sigorta sektörünün tam göbeğinde buldu.
Unico Sigorta, unvanı, ekibi ve yönetimi yeni olmasına karşılık sektörde çeyrek asırdan fazla geçmişi bulunan bir şirket. Cenk Tabakoğlu, bu değişimin hikayesini bilmeyenler için kısaca özetledikten “yeni” şirketin yeni hedeflerini anlattı...

Markayı oluşturdunuz, orta ve uzun vadede hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Unico Sigorta, sektörün en yeni şirketi ama köken olarak da en eskilerinden biri. 27 yıl önce Commercial Union olarak prim üretimine başlayan şirket, daha sonra Aviva olarak yoluna devam etmişti. Aralık 2014 sonu itibarıyla şirketi yeni sermayedarı olarak biz devraldık. 8-9 aylık bir sürecin ardından da “Unico” markasıyla müşterilerimizin karşısına çıktık. Hedef konusuna gelince, en önemli hedefimiz elbette kârlılık...

Herkesin derdi kârlılık ama bu öyle kolay da görünmüyor gibi...

Evet, sektörün en büyük sorunu kârlılık ama biz geçmişe göre daha kârlı bir şirket yönetmek istiyoruz. Bunun için yapılması gerekenler aşağı yukarı belli. Daha kârlı alanlara odaklanmak istiyoruz. Mesela kasko bizim için bir odak alanı. Sağlık sigortalarında belli segmentasyonlara yönelik ürünlerde olacağız. Tamamlayıcı sağlık bizim için önemli. Yine alacak sigortasında da bireysel müşteri tarafında faal olmak istiyoruz.

Yani daha niş alanlarda mı olacaksınız?

Evet. Biz herkes için her şeyi yapamayız. Böyle bir şirket olma şansımız da yok. Aslında bir pazar payı hedefimiz de yok. Temel hedefimiz kârlılık. Kârlı bir şekilde büyümemiz gerekiyor. Büyümemiz neden bir zaruriyet? Belli maliyet tabanları var. Şirketler küçük kaldığı sürece bu maliyet tabanlarını yönetmek zor oluyor. Bizim böyle bir işleyiş modelimiz olmayacak. Üretimimizi artırmamız lazım ki kârlılığı daha az etkilesin.

Örneğin kasko, rekabetin yoğun olduğu, fiyat odaklı satışların yapıldığı bir branş ve ürün çeşitliliği de pek yok. Bu alanda farklı ürünler çıkaracak mısınız?

Bu alandaki sıkıntının temelinde, Türkiye'deki penetrasyonun çok düşük olması yatıyor. Her 100 aracın 30'unun kaskosu var. Bunun nedeni de maliyetler. Türkiye gelir düzeyi yüksek bir ülke olmadığı için her türlü gider kalemi insanlar için önem kazanıyor. Bu açıdan daha uygun ödeme koşulları sunulabilir. Sektörün inovasyon konusunda da çok geri olduğunu düşünüyoruz. Biz bu doğrultuda her şeyi yeniden değerlendiriyoruz. Sektörde var olan her şeyi öncelikle sorgulayacağız. Olduğu gibi kabul edip onun üzerine devam etmek istemiyoruz. Bu sorgulama sırasında da müşteri tarafında ortaya çıkan ihtiyaçları bulup onlara cevap verecek yeni ürünlerle geleceğimizi kurgulayacağız. Açıkçası yapılacak çok şey olduğunu düşünüyoruz. Genel olarak bakıldığında, müşteri de aldığı hizmetten de memnun değil kasko tarafında. Belki de aldığımız ücretlerin karşılığını müşteriye geri veremiyoruz.

Yeniliklerden kastınız nedir?
Örneğin, lüks araçlara da kasko yapıyoruz. Sırf o segmente yönelik bir ürün düşünülebilir. Belki o segmentin ihtiyaçları daha farklıdır. Yine hiç kasko yaptırmayan bir kitle var. O taraf için de daha sınırlı bir ürün çıkarılabilir. Herkesin ihtiyacı farklı. Mesela bazı müşteriler "Üç ay tatile gidiyorum ve arabam kapalı garajda kalıyor. Niye o üç ayın kasko primini ödeyeyim" diyebiliyor. Müşterileri dinleyip, anlayıp ihtiyaçlarına göre farklı ürünler çıkarmak istiyoruz.

Sağlıkta da stratejiniz böyle mi olacak?
Şu sıralar tamamlayıcı sağlık gözde bir ürün. Büyüme potansiyeli çok yüksek. Ancak bu alanda da belirttiğimiz sıkıntılar var ve herkese uygun aynı ürünü satmanın getirdiği bazı dezavantajlar olabiliyor. Burada da segmente göre uygun ürünler çıkarılması gerekiyor. Her segmente ve kanala göre farklı ürünler olacak. Örneğin ben, sadece büyük ameliyatlarla ilgili bir sağlık sigortası isteyebilirim. Kısacası sigorta sektöründe tek bir elbise var ve herkese giydirilmeye çalışılıyor.

Alacak sigortasında neler yapacaksınız? Bu alanda zaten üç şirket var. Rakip mi olacaksınız yoksa onların ürünlerini mi satacaksınız?
Bahsettiğiniz şirketler zaten kurumsal olarak alacak sigortası yapıyor. Biz bireysel müşteriye alacak sigortası yapmayı düşünüyoruz. Belki bazı şirketler bireysel müşterisinin sattığı ürünlerin alacaklarını sigorta altına almak istiyor. Diyelim ki gittin bir mağazadan alışveriş yaptın, o mağaza senin alacak riskini üstleniyor. Büyük bireysel iş yapan, satış yapan firmaların alacaklarını ana firmaya garantileyeceğiz. Kurumsal şirketin bireysel alacağını teminat altına alacağız. Bireysel müşterinin kredi riskini değerlendirebilmemiz lazım. Biraz daha kitlesel müşterilere ulaşmak ana stratejilerimizden biri. Ancak bu demek değil ki kurumsal işler yapmayacağız. Kurumsal işlerde de faal ve aktif olacağız.



Cenk Tabakoğlu

"Pazar payı hedefimiz yok" diyorsunuz. Kârlılık dışında nasıl bir hedefiniz var bu pazarda?
KOBİ, bireysel ve perakende tarafta alacağımız müşteri yoğun işlerle etkin olacağız. Hedefimiz 5 yılda 1 milyon mutlu müşteriye ulaşmak. Bizim için mutlu müşteri, bizden ve şirketimizden aldığı ürünlerden gerçekten memnun olan, birden fazla

ürünümüzü kullanan müşteri demektir. Bugün sektöre baktığımızda, çoğu müşterinin her firmadan bir ürün kullandığını görüyoruz. Müşterinin kullandığı bir ürünün yanına birini daha koyabilirseniz başarılısınız demektir. Bankalarda bunun daha iyi örneklerini görebiliyoruz. Bankalar müşterilerini daha iyi işleyip yanına bir ürün daha koyabiliyor.

Siz de bir acente şirketi mi olacaksınız?

Evet, acenteler bizim için çok önemli. Acente ana kanalımız olarak kalacak. Çapraz ya da başka şekilde olsun satışları acentelerimizle birlikte yapmak istiyoruz. Şimdiye kadar acenteler hep "Sigorta şirketleri bizimle rekabete mi girecek" diye endişe etmiş. Kesinlikle böyle bir stratejimiz yok. Hatta bahsettiğimiz iş ortaklıklarından gelen müşteri bilgilerini acentelerimizle paylaşarak onların daha fazla satış yapmasını sağlamak istiyoruz.

Dijital tarafta da olacak mısınız?

Çağımız dijitale doğru gidiyor. Sektörde bu alanda çeşitli stratejiler geliştirip acenteyle karşı karşıya gelinen işler yapan şirketler olmuş. Belki acenteye rakip olmamışlar ama dijital temalar açılmaya çalışılmış. Biz bunu kesinlikle doğru bulmuyoruz. Elbette bizim de dijital stratejimiz var. Zaten bundan kaçmak da mümkün değil. Acenteleri kendimizle birlikte dijitale taşıyacağız. Bunu ilk yapan şirket olmak istiyoruz. Acenteler de bu konuda bilinçli. Ancak site kurma ya da cep telefonları için aplikasyon geliştirme şansları çok zor. Bizse bu yatırımı tüm acentelerimiz için yapabilir ve hep beraber faydalanabiliriz. Bunun peşindeyiz.



Kaç acenteniz var? Artırmayı düşünüyor musunuz?

Şu anda 650 acentemiz var. Bu sayıyı çok artırmayı düşünmüyoruz.

Acentelerin sizden komisyon dışında ne tür talepleri oluyor?

Hizmet ve dönüş süresi önemli. Müşteriye verdiğiniz hasar hizmeti ise çok daha önemli. Aslında sigortacılığın deneyimlenmesi daha çok hasar tarafında oluyor. Kaza yaptığı zaman müşterisinin aracının en kısa sürede tamir edilmesini, zararının karşılanmasını sağladığınızda zaten acentenin sizden komisyon için çok fazla bir beklentisi olmuyor. Türkiye'de işler çok insan ilişkisiyle yürüyor. Ben de dahil olmak üzere Unico Sigorta yöneticileri olarak sık sık acente ziyaretleri yapıyoruz. Her fırsatta acentelerimizle bir araya gelmeye çok önem veriyoruz.

Sermayedarın, sizin de içinde olduğunuz grubun hedefi nedir?

Sermayedarın da en önemli beklentisi doğal olarak kâr. Ancak tek beklentileri bu değil elbette. Öncelikle iyi bir iş modeli kurmamızı istiyorlar. Bu iş modelinin sürdürülebilir olması çok önemli. Dağıtım kanallarımızla, üretim kapasitemizle, risk değerlendirme becerimizle; hem bireysel hem kurumsal tarafta iyi bir şirket olmamız isteniyor. Her şeyden önce değer yaratmamız lazım. Kârlılık ve belli ürünlerde pazar payını artırarak "5 yılda 1 milyon müşteri" hedefine ulaşmak istiyoruz.

Şu anda kaç müşteriniz var, prim üretimi hedefiniz nedir?

Ciddi bir müşteri tabanımız var. Şu anda toplam müşteri sayımız 400 bin civarında. Beklentimiz bu yılı 220 milyon TL prim üretimiyle kapatmak. 2016 yılı hedefimiz 300 milyon TL. Bütün alanlarda değil ama belirlediğimiz alanlarda pazar payımızı ve üretimimizi artıracağız. Örneğin kaskoda sene başında yüzde 0.5 olan pazar payımız yüzde 2'ye yaklaştı. Bunu önümüzdeki yıllarda yüzde 4-5'lere çıkarmak istiyoruz. Kasko bizim için stratejik bir alan.



VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

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



SMS

Kart başvurusu için;
VB yazıp,
TC kimlik numaranızı
5724'e gönderin.

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

/vakifbank

Türk Nippon büyümede kendi hedefini de aştı

Türk Nippon Sigorta, 2015'in ilk 9 ayında prim üretimini yüzde 59 artırdı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bizim hedefimizin de üzerinde olan bu büyüme, sektör ortalamasının üç katından fazla" dedi...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörü ve şirketi açısından 2015 yılının ilk 9 ayında elde edilen sonuçları değerlendirdi. Türk sigorta sektörünün toplam prim üretiminin yılın ilk üç çeyreği sonunda yüzde 16.1 nominal artışla 19 milyar liraya ulaştığını aktaran Pamukçu, "2015 yılı eylül ayı sonundaki enflasyona göre reel olarak yüzde 7.6 büyüme gerçekleşti. Hayat dışı branşlar toplamındaki büyüme ise nominalde yüzde 16, reelde de yüzde 7.4 oldu" dedi.

Yılın ilk 9 ayı sonunda yazılan brüt primler ele alındığında, 4.8 milyar lirayla en çok prim üretilen branş trafik oldu. Bu branşı 3.9 milyar lirayla kasko sigortası takip etti. Kasko sigortalarında geçen yılın aynı dönemine oranla reel anlamda yüzde 0.6 büyüme kaydedildi. Buna karşılık trafik sigortalarında yüzde 11.3 büyüme olduğuna dikkat çeken Pamukçu, sektörle ilgili değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

"Hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin yüzde 13'ünü oluşturan hayat/sağlık branşında nominal büyüme yüzde 17.3 oranında gerçekleşti. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 16.2 paya sahip olan yangın ve doğal afetler branşında nominal büyüme yüzde 13 olarak görülüyor. Genel zararlar branşındaysa nominal büyüme yüzde 24 oldu."

Büyümenin motoru trafik oldu

Pamukçu, sektörü değerlendirirken kasko sigortalarının toplam hayat dışı sigorta prim üretimindeki payındaki azalmaya da çekti. 2014'ün ilk 9 ayında toplam hayat dışı sigorta prim üretiminin yüzde 21.9'u kasko sigortalarından sağlanıyordu. 2015'in aynı döneminde bu oran yüzde 20.5'e geriledi.

Pamukçu, yılın ilk 9 ayında hayat dışı branşlar toplamındaki büyümeyi sağlayan branşları trafik, genel zararlar ve hayat/sağlık olarak sıraladı.

Hayat dışı branşlar toplamında yüzde 16 oranında nominal büyüme yaşandığını aktaran Pamukçu, bunun temelinde trafik sigortalarındaki yüzde 20'lik büyümenin etkili olduğunu ifade etti. 2015 yılının ilk 9 ayını 2014 yılının aynı dönemiyle karşılaştıran Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Trafik sigortası poliçe sayısındaki artış yüzde 6.5 oldu. Yılın ilk 9

ayında bu branştaki üretim artışı ortalama primlerdeki yükselişten kaynaklanıyor. Primlerdeki bu yükselme eğilimi yıl sonuna kadar devam edecektir."

"Yangın branşı yıl sonu sonuçlarını olumlu etkiler"

Dr. E. Baturalp Pamukçu, trafik branşı dışında ilk 9 aydaki büyümenin genel zararlar ve hayat/sağlık branşlarından geldiğini hatırlatarak yıl sonu için beklentilerini şöyle açıkladı: "İlk 9 aylık üretim sonuçları ile 6 aylık teknik veriler ışığında, 2015 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olacaktır. Bunun yanı sıra yangın ve doğal afetler branşının sonuçları olumlu etkileyeceğini düşünüyorum."

Sektörün temel olarak kârlılığa geçmesinin önemini bir kez daha vurgulayan Pamukçu, bu konuda atılması gereken adımları ve uyarılarını da şu şekilde paylaştı:



"Sektörün, kârlılığa geçmesi için her branş ve üründe piyasa gerçeklerinin yanında aktüeryal çalışmalara daha fazla önem vermesi, riskin değerlendirmesi ve fiyatlandırmasını yaparken bütün parametreleri daha dikkatli oluşturması gerekiyor. Liberal ekonomilerde rekabet bütün sektörlerde görülebilecek bir olgu. Ancak rekabetin şirketlerin yapmış olduğu teknik çalışmaların önüne geçmesi durumunda ise bu sonuçlara olumsuz olarak yansıyor ve çoğu şirket için rekabetin sürdürebilir olmasını imkansızlaştırıyor."

"Sektör ortalamasının üç katından fazla büyüdük"

Türk Nippon Sigorta, yılın ilk 9 ayında prim üretimini yüzde 59 oranında artırdı. Pamukçu, bu oranın sektörün üretiminin üç katından daha fazla olduğuna dikkat çekti. Türk Nippon Sigorta'nın söz konusu dönemde hedefinin üstünde büyüdüğünü dile getiren Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti:

"2014'te olduğu gibi bu yıl da özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk 9 ay sonunda rakamlarımıza başarılı bir şekilde yansıttık. Etkin olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüdük ve bu büyümeyi kârlılığa olumlu yansıttık."

Türk Nippon Sigorta'nın prim üretiminin yüzde 65 gibi ağırlıklı bir kısmı oto dışı branşlardan geliyor. Prim üretiminde yüzde 35 payı bulunan oto branşında da ağırlığı kasko sigortaları oluşturuyor. İlk 9 ayda kasko sigortalarında yüzde 29 prim artışı sağladıklarını açıklayan Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın 2 yıl önce başlattığı, şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta agresif bir oyuncu olma hedefini etkin olarak uyguladığının altını çizdi. Pamukçu, "Bu yıl da özellikle ürün yapılarını tekrar gözden geçirdiğimiz bireysel ve orta ölçekli iş segmentine ağırlık veriyoruz. 2015 sonunda hedefimiz, ilk 9 ay sonunda elde ettiğimiz büyüme oranını koruyarak üretim dağılımda oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha da artırmak" dedi.

PRİM ÜRETİMİNİN YÜZDE 90'INI ACENTELER SAĞLIYOR

Acenteler, Türk Nippon Sigorta için en önemli dağıtım kanalı olma özelliğini sürdürüyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, toplam prim üretiminin yaklaşık yüzde 90'ının acenteler tarafından sağlandığını vurguladı. Pamukçu, "İş ortağı olarak gördüğümüz acentelerimiz bizim için çok önemli. Her adımda bu değerin bilinciyle hareket ediyoruz. Türk Nippon Sigorta olarak acentelerimizle yakın çalışmalara devam edeceğiz" dedi.

Türk Nippon Sigorta, tüm satış kanalları, özellikle de acenteleri için stratejisini "ulaşılabilirlik" olarak ortaya koyuyor. Şirket, bu doğrultuda acentelere yönelik hizmetlerin kalitesine çok önem veriyor. En büyük motivasyonlarının acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya bağlılıkları olduğunu belirten Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bilindiği gibi sektörde birçok acente birden fazla sigorta şirketiyle çalışıyor. Türk Nippon Sigorta olarak amacımız, bizimle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta yer almak. Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim, sektörün sorunlarını biliyor. Birçok acentemiz sektör meclislerinde söz sahibi olan, sektöre hizmet etmiş değerli kişiler. Zaman zaman acentelerimizle karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz, ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor."

Pamukçu, kârlılığın ancak şirket ile acentenin el ele ve aynı bilinçle hareket ederek sağlanabileceğini de sözlerine ekledi.

FSA'dan FCA'ya uyum riski ve Solvency II'ye farklı bir bakış



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Solvency II'yi başından beri sadece risk yönetim faaliyeti olarak gören ve yönetişim ayağına sayısal analizler kadar önem veremeyen şirketler, insan kaynağı planlamalarında ilk sıkıntılarını yaşıyor. Bu durumun zamanla projenin diğer ayaklarına da sirayet etmesi beklenebilir...

Yakın zamanda İngiliz düzenleyici kurumunda meydana gelen bir değişiklik sigorta sektörü için yol gösterici bir işaret niteliği taşıyor. Finans sektörünün amiral gemisi olan FSA (Financial Services Authority – Finansal Hizmetler Otoritesi) adını FCA (Financial Conduct Authority – Finansal Uyum Otoritesi) olarak değiştirdi.

Bu sadece unvanda bir kelime değişikliği gibi görünebilir. Ancak bazı uzmanlar, bu değişimin İngiliz sigorta sektörüne ve sonrasında uluslararası diğer sigortacılara etkisinin büyük olacağını tahmin ediyor. Bu değişikliğin ışığında, kasım ayının ilk haftasında Ethical Corporation tarafından Londra'da "Sigorta Sektöründe Uyum Riski" başlıklı bir panel düzenlendi.

Birçok büyük sigortacılık grubunun ve danışmanlık firmasının üst düzey yöneticileri veya uyum riskinden sorumlu yönetim kurulu üyeleri seviyesinde temsil edildiği panelin ana gündem maddesi, sigortacılar için her geçen gün önemini ve maliyetini artıran uyum riski ve bu riskin nasıl yönetilmesi gerektiğiydi.

İki günlük konferans boyunca gelişmiş ülkelerin uyum riskindeki ana konusu yaklaşan Solvency II düzenlemeleriyken, gelişmekte olan ülkelerin ajandasında Solvency II'nin olası etkileriyle birlikte faaliyet gösterdikleri ülkelere özel düzenlemeler yer alıyordu.

Herkes konumuna göre pozisyon alıyor

Uyum riskini gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler bazında gruplandırmamın ana nedeni, uyum riskine bakış açısının iki grup arasında büyük farklılıklar göstermesi. Konferansın ikinci gününde ben de bir sunum yaptım ve gelişmekte olan ülkelerin sigorta sektörlerinde uyum riski ile bu riskin nasıl yönetilmesi gerektiğini ortaya koyan bir araştırmanın sonuçlarını paylaştım.

Solvency II'nin başlayacağı Ocak 2016'ya sayılı günler kala Avrupa'da faaliyet gösteren sigorta şirketlerini, uyum riski perspektifinden iki grupta toplayabiliriz. Hazırlık sürecini iyi geçirmiş, kendi iç risk modellemelerini kurgulayabilmiş ve gerekli insan kaynağı yatırımını yapmış olanlar şu anda diğer sigorta şirketlerinin paylaşacağı sermaye yeterlilik sonuçları bekliyor. Öncelikli amaçları ise Solvency II sonrası piyasada beklenen birleşme ve satın alma sürecini çıkarlarına en uygun şekilde yönetebilmek. Sermaye yeterliliğiyle ilgili elde ettikleri rasyolar Solvency II standartlarının altında olan şirketleri ise ciddi bir uyum riski bekliyor. Yönetim kurullarının gerekli sermaye artırımını gerçekleştir(e)mediği şirketler birleşme ve satın alma masasına oturmak zorunda kalacak. Ancak geçen zaman dolayısıyla pazarlık şansları azalmış olacak.

2016 yılı ocak ayına çok az bir süre kaldığından ikinci gruba hangi şirketlerin girebileceği genel merkezlerde dillendirilmeye başladı.



"Yönetişim" ayağını önemsemeyenleri bekleyen risk

Kulis haberlerinden yola çıkarak sigorta şirketlerinin hazırlık süreçlerini ne şekilde yürüttüğünü incelediğimizde aslında genel olarak benzer temel bir yanlışın yapıldığını görüyoruz.
Solvency II'yi başından beri sadece risk yönetim faaliyeti olarak gören ve yönetişim ayağına sayısal analizler kadar önem veremeyen şirketler, insan kaynağı planlamalarında ilk sıkıntılarını yaşıyor. Bu durumun zamanla projenin diğer ayaklarına da sirayet etmesi beklenebilir.
Kaliteli insan kaynağını projeye çekemeyen şirketler birçok alanda danışmanlık hizmetlerine muhtaç ve bu alanda danışmanların fiyat politikası normal değerlerin çok üstünde.
Bu hataya düşmeyen şirketlerin ortak özelliklerine baktığımızda ise projenin en başından uyum riski çerçevesinde "sofistike" bir yaklaşımla ele alındığını ve sadece "Pillar 1" aşamasında etkin olan risk yönetiminden farklı olarak bu anlayışın bütün aşamaları kapsadığını görüyoruz. Tam da bu noktada İngiliz düzenleyici kurumunun neden uyum riskini referans alarak adını değiştirdiğini daha iyi anlıyoruz. FCA'nın finansal sektördeki düzenleyici rolünün başlangıç noktasına uyum riskini koyması ve faaliyetlerini bu çerçevede şekillendirecek olması diğer gelişmiş ülkelerin düzenleyici kurumlarına da örnek olacak ve benzer yönde harekete geçmelerini sağlayacaktır.

Gelişmekte olan ülkelerin Solvency II'ye bakış açıları şimdilik bekleme ve Avrupa'da neler olacağını görme üzerine. Bu durum aynı zamanda, Avrupa piyasasında meydana gelebilecek köklü bir değişikliğin yaratacağı fırsatları kaçırmaları anlamına da gelecektir.

Avrupa'yı beklerken fırsatlar kaçırılabilir

Gelişmekte olan ülkelerin uyum riski ajandaları ise çok başka. Gelişmiş ülkelerde gördüğümüz bütüncül yaklaşım için ne yazık ki henüz çok erken. Sektörde uyum riskinin yönetilmesinde etken değil edilgen roldeler. Bu yüzden de olası gelişim fırsatlarını geriden takip ediyor ve yakalayamıyorlar. Düzenleyici kurumları tarafından sektöre iletilen yönetmeliklerin frekansı ise altı çizilen bir numaralı sıkıntı.
Bazı yaptırımlar arasında çelişebilen maddeler, yönetmelikler arasında öncelik sıralamasında yaşanan fikir ayrılıkları, şirketler arası farklılaşabilen uygulamalar ve bunlar dolayısıyla azalan yatırımcı güveni, uyum riskinin yönetilmesinde kalifiye ve dünya gündemini de takip edebilen insan kaynaklarının bulunamaması da konferansta dile getirilen diğer sıkıntılardı...
Gelişmekte olan ülkelerin Solvency II'ye bakış açıları şimdilik bekleme ve Avrupa'da neler olacağını görme üzerine. Bu durum aynı zamanda, Avrupa piyasasında meydana gelebilecek köklü bir değişikliğin yaratacağı fırsatları kaçırmaları anlamına da gelecektir. Hiç beklenmedik bir şekilde, tespit edilen sermaye yeterliliği rasyolarının altında kalan bir grup sermaye arayışına girebilir ve önceki dönemlerde çok maliyetli olacak bir ortaklık birden imkan dahilinde olabilir.
Gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin taşların bu şekilde yerlerinden oynamasına ne tepki vereceği henüz bilinmiyor. Ancak önümüzdeki günlerin bazı sigorta şirketleri için kaderlerinin değişeceği günler olacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.

"İkinci seviye savunma" hattı oluşturulmalı

İki günlük konferans süresince gündem maddeleri farklı olsa da gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin temsilcilerinin endişeli yorumları uyum riskinin önemini bize bir kere daha hatırlattı. 2016 yılında risk yönetimiyle birlikte uyum birimi çalışanlarının yakın bir çalışmayla daha sağlam bir "ikinci seviye savunma" hattı oluşturması gerekiyor. Bu alanda çalışan personelin daha yetkin hale getirilmesi ve uluslararası sertifikalar almaya yönlendirilmesi kısa vadeli çözüm olarak karşımıza çıkabilir.
Gelişmiş ülkelerle birlikte gelişmekte olan ülkelerle de düzenleyici kurumların finansal yaptırımlarının 2016 yılında ciddi bir şekilde artmasını beklemeliyiz. Zorlu iş süreçlerinin sorasında değer yaratabilen sigorta şirketleri için, bu değerlerini para cezalarını ödemek için kullanmaları isteyecekleri son durum olsa gerek. Kendini besleyen bu kısır döngünün kırılabilmesi, öncelikle insan kaynağı yatırımlarından, sonrasında da teknolojiyle desteklenen ve iyi dizayn edilmiş süreçlerden geçiyor.



Zeynep Turan Stefan / znptrn@gmail.com



Paul Krump

Ace, Kuzey Amerika'daki yönetici sorununu çözdü

Ace Ltd, Chubb Group'un Kuzey Amerika ticari ve kurumsal kanallarını yönetmek için seçtiği yeni başkanını açıkladı. Aynı pozisyona daha önce Dino E. Robusto'yu atayacağını açıklayan şirket, Robusto'nun CNA Financial Corp'a CEO olmak için ayrılmasıyla kısa süreli bir şaşkınlık yaşamıştı.

Chubb'ın global teknik ve hasar yönetim süreçlerinden sorumlu olan Başkan Paul Krump, yeni görevinde New York merkezli olmak üzere Ace Group Başkanı John Keogh'a raporlama yapacak. Söz konusu atama Chubb'ın bütünüyle Ace bünyesine alınmasından itibaren geçerli olacak. Sürecin 2016 yılının ilk çeyreğinin bitimine kadar, Ace hissedarları onaylarının ardından tamamlanması bekleniyor.

Zurich merkezli Ace Group'un üst yönetimindeki diğer bir değişiklik de John Lupica'nın Kuzey Amerika önemli müşteriler ve özel hizmetler bölümü başkanı olarak atanması oldu.

Paris saldırıları terörün sigorta boyutunu yeniden gündeme getirdi

Sigortacılar, geçen ay Paris'te gerçekleşen terör saldırı sonrası sigorta teminatı altındaki kaybın büyük olmayacağını düşünüyor. Ancak sektör temsilcileri, Avrupa genelindeki büyük şehirlerde olası terörist saldırıları sonucu oluşabilecek zararla ilgili güçleriyle birlikte çalışmalara da başlamış durumda.

Londra piyasasında faaliyet gösteren ve terör riskinde uzmanlaşan sigortacılar, art arda patlamalar ve birçok kişinin vurularak öldürülmesiyle sonuçlanan olaylar sonrasında ortaya çıkan tazminat taleplerinin büyük tutarda olmayacağını açıkladı. Söz konusu tazminat talepleri, Fransa hükümeti tarafından desteklenen GAREAT (terör ve benzeri risklere karşı sigorta ve reasürans yönetimi birimi) tarafından karşılanacak.

Saldırılar sonrasında halk arasında yaşanan güvensizlik, birçok organizasyonun iptal edilmesi gibi bazı olayların da tazminat talepleri getireceğine dikkat çeken uzmanlar, olayın maliyetinin minimumda kalacağından emin görünüyor.

Öte yandan, Paris saldırısı akıllara sigortacıları için yüksek ödeme yükümlülükleri getiren diğer saldırıları getirdi. En maliyetli saldırı, kolayca tahmin edebileceği gibi 2001 yılında ABD'ye karşı yapılan ve teminat altındaki varlıklar için 25 miyar dolar hasar ödenen Dünya Ticaret Merkezi (İkiz Kuleler) saldırısıydı. İkinci en maliyetli saldırı, 1993 yılında Londra Finans Merkezi'ne konulan bombanın patlamasıydı. Sigortanın beşiği İngiltere'de meydana gelen bu olayda toplamda 1.2 milyar dolarlık hasar ödenmişti. Üçüncü en maliyetli saldırı ise 1996 yılında yine İngiltere'nin Manchester şehrinde yaşandı. Bu saldırı sonucunda ortaya çıkan maliyet 996 milyon doları bulmuştu.



Sigortada hizmet fiyat kadar önemli!

Biz bu bilinçle sizlere

"en iyi sigorta hizmetini"

vermek için çalışıyoruz.

Değer verdiğiniz her şeyi sigortalatırken,

size uygun en geniş teminatları ve kaliteli hizmeti sunuyoruz.



TÜRK NİPPON SİGORTA

www.turknippon.com | 444 8 867

Patricia kasırgası sigortacıları Meksikalılar kadar üzmedi



Uluslararası reyting ve değerleme kuruluşu Fitch, Meksika sahil şeridini vuran Patricia kasırgasının bölgede faaliyet gösteren ve yüksek hasar frekansı bekleyen sigorta şirketlerinin reytingine olumsuz etki yapmayacağını açıkladı. Bölgede şu ana kadar kaydedilen en kötü kasırga olduğu belirtilen Patricia'nın özellikle turizm alanlarındaki yüksek sigortalılık oranı dolayısıyla sigortacıları endişelendirdiği belirtiliyor. Meksikalı sigorta ve reasürans şirketlerinin finansal yapılarında meydana gelebilecek bir sarsıntının yayılma riskinin düşük olduğu, bununla birlikte sermaye yeterliliğiyle ilgili rasyoların korunması gerektiği dikkat çekilen diğer unsurlar oldu.

Yerel yönetimler tarafından 3 bin 500 evin zarar gördüğünün rapor edildiğini belirten araştırma şirketleri, yerleşim yerleri toplamının yüzde 3'nün, toplam arazinin ise yüzde 1'nin direkt etki alanı içerisinde olduğunu açıkladı. Meteoroloji uzmanları tarafından "beşinci tip" büyüklükte bir kasırga olarak nitelendirilen Patricia'nın etki alanındaki sigortalılık oranı ne yazık ki çok düşük. Meksika genelinde sigorta penetrasyonu ülke gayri safi milli hasılasının yüzde 2.1'i kadar ve yer aldığı Latin Amerika bölgesinin en düşük oranı. Ülkedeki evlerin sadece yüzde 5'nin olası zararlara karşı teminatı var.

Fitch'in raporuna göre kasırga sonrası ortaya çıkacak zarar birçok sigorta şirketinin net varlıklarının yüzde 3'ünü geçmeyecek. Bununla birlikte Meksika hükümeti, doğal afetler sonucunda ortaya çıkan zararların tazmini için sigortacılık sektörünün net varlıklarının yüzde 41'i kadar, toplamda 2.3 milyar dolara ulaşan bir fonu oluşturmuş durumda. Zaten Fitch'in olası bir reyting düşüşüne gerek duymadığını açıklamasının ardında da bu yatıyor.

Fransız Monceau Assurances ile Lüksemburglu Vitis Life 'hayatlarını' birleştirdi

Fransa merkezli Monceau Assurances, hayat alanında faaliyet gösteren Lüksemburg merkezli Vitis Life'ı satın alma sürecini tamamladı. Bu satın almayla yeni bir müşteri kitlesi kazanan ve mevcut hayat portföyünü iki katına çıkaran Monceau Assurances, operasyonlarını uluslararası arenaya taşıyarak ürün ve hizmet çeşitliliğini de artırmış oldu.

2014 yılını 238 milyon Euro satış geliriyle Vitis Life; Belçika, Fransa, İtalya, Hollanda ve İspanya'da faaliyet gösteriyor. Monceau Assurances Genel Müdürü Gilles Dupin, Vitis Life'ın mevcut faaliyetlerinden duyulan memnuniyetin altını çizerek, yeni süreçte daha dinamik bir ürün yapısına gideceklerini açıkladı. Satın alma sonuçları, 2016 yılında yürürlüğe girecek Solvency II düzenlemelerine göre de şirketin daha dengeli bir portföye sahip olmasını sağladı. Monceau Assurances'ın rezervlerinin yüzde 50 civarında arttığına işaret eden yetkililer, bu sayede riskin çeşitlendirildiği bir yapıya kavuşulduğunu vurguladılar.







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

Japonlar da sigorta yolsuzluğu yaparmış!



Tokyo polisi tarafından düzenlenen operasyonlarla hayat ürünlerinde yolsuzluk yapan ve haksız gelir elde eden 16 kişilik bir çete çökertildi. Sumiyoshi-kai olarak adlandırılan bu yakuza çetesinin kullandığı teknikler polisleri bile şaşırttı. Tokyo'daki merkezleriyle birlikte sekiz farklı noktaya aynı anda baskın düzenlenerek yakalanan çete üyeleri, 450 bin yenlik sahte sağlık hasarını kamu sağlık ödemelerinden tahsil ettikleri, Ağustos 2011 ve Haziran 2013 tarihleri arasında sahte bir ortopedi kliniğinden hasar ihbarları yaptıkları suçlamalarıyla yargılanacak. Belirtilen ortopedi kliniğinden yapılan hasar ihbarlarının toplamının 27 milyon Japon Yeni olduğu tahmin ediliyor. Tespit edilenlerin dışında olabilecek diğer sahte hasarların belirlenmesi ve zararın tam miktarının anlaşılabilmesi için polis soruşturmayı derinleştirmeye karar verdi. Kaynaklar, bu şekilde yapılan sahte hasar ihbarlarıyla tahsil edilen tutarın toplamda 100 milyon Japon Yeni'ne ulaşabileceğini açıkladı.

Düşen Rusya uçağının sigorta bilgileri belli oldu



217 yolcusu ve 7 mürettebatını taşırken Mısır sınırları içindeki Sina Yarımadası'na düşen yolcu uçağının sigortalılık bilgileri kamuoyuyla paylaşıldı. Rus sigorta şirketi INGOSSTRAKH tarafından 20 milyon dolar bedelle sigortalanan uçağın reasürans işlemlerinin ise uluslararası reasürörlerin yer aldığı bir havuzdan karşılandığı belirtildi.
Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), Kogalymavia Airlines (Metrojet) bünyesindeki düşen KGL9268 uçağının lider reasürörünün kendisi olduğunu açıkladı. INGOSSTRAKH tarafından yapılan açıklamada ise hasar talepleri için basitleştirilmiş bir süreç izleneceği ve yolcu başına 100 bin Rusya Rublesi ön ödeme yapılacağı belirtildi.
Rusya havacılık kanunları (Russian Air Code) gereği, yolcu yakınları kişi başına 2 milyon Rus Rublesi (yaklaşık 31.3 bin dolar) tazminata hak kazanabiliyor. Uçakla birlikte yok olan bagaj ve ticari mallar içinse bagaj başına 14 bin rubleden toplamda 3 milyon ruble ödeme yapılması gerektiğinin altı çiziliyor.
Sigortacılar, bu tür kazalar sonrasında ortaya çıkan ve öngörülemeyen zincirleme ödemelerin şirketlerin mali yapısına olumsuz etkilerinin tahmin edilemediğini, ancak genel olarak prim fiyatlarını artıracağını belirtiyor.

Swiss Re'ye deneyimli yönetim kurulu üyesi



İsviçreli reasürör Swiss Re, 22 Nisan 2016 tarihinde yapılacak yönetim kurulu toplantısında yeni yönetim kurulu üyesi olarak Sir Paul Tucker'ın atanacağını duyurdu.
1980 yılında Bank of England'da iş hayatına başlayan Sir Tucker, birçok yöneticilik pozisyonun ardından 2009-2013 yılları arasında Bank of England'da finansal süreklilikten sorumlu başkan olarak çalıştı. Aynı zamanda G20 oluşumunun Finansal İstikrar Kurulu (FSB) üyesi olan Tucker, 1958 yılında doğdu ve Cambridge Üniversitesi matematik ve felsefe bölümlerinden mezun oldu. Swiss Re Yönetim Kurulu Başkanı Walter B. Kielholz, 2016 yılında yeni yönetim kurulu üyesi olarak seçilecek Sir Paul Tucker'ın, 35 yıllık kariyerinde elde ettiği finansal bilgi ve deneyimle kuruma birçok yeni katkı sağlayacağını açıkladı.

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 ödemiyor.

- 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**



VIG, Baltık ülkelerindeki büyümesini sürdürüyor

Avusturyalı sigorta devi Vienna Insurance Group (VIG), Litvanya piyasasında faaliyet gösteren Baltikums AAS şirketinin yüzde 100 hissesinin satın alınması için nihai anlaşmayı imzaladı. Birleşme süreci düzenleyici kurumların onayı ardından tamamlanacak. Süreç sonunda VIG, Litvanya piyasasında faaliyet gösteren en büyük beş şirket arasında yer alacak.

Vienna Insurance Group, Baltık ülkelerinde son 5 yıldır yürüttüğü satın alma faaliyetleriyle prim üretimini yüzde 30 oranında artırdı. Litvanya piyasasında yüzde 8 pazar payına sahip olan Baltikums AAS, 2014 yılında 20 milyon Euro prim üretmişti. Litvanya dışında broker kanalıyla Estonya'da da faaliyet gösteren şirket, acente ve broker kanalında etkin. Elementer branşta Compensa ve Baltıkums şirketleriyle yola devam edecek Vienna Insurance Group, farklı marka isimleri altında faaliyet gösterme stratejisi yürütüyor.

"Konsolidasyonun ardında stratejik bir gerekçe olmalı"

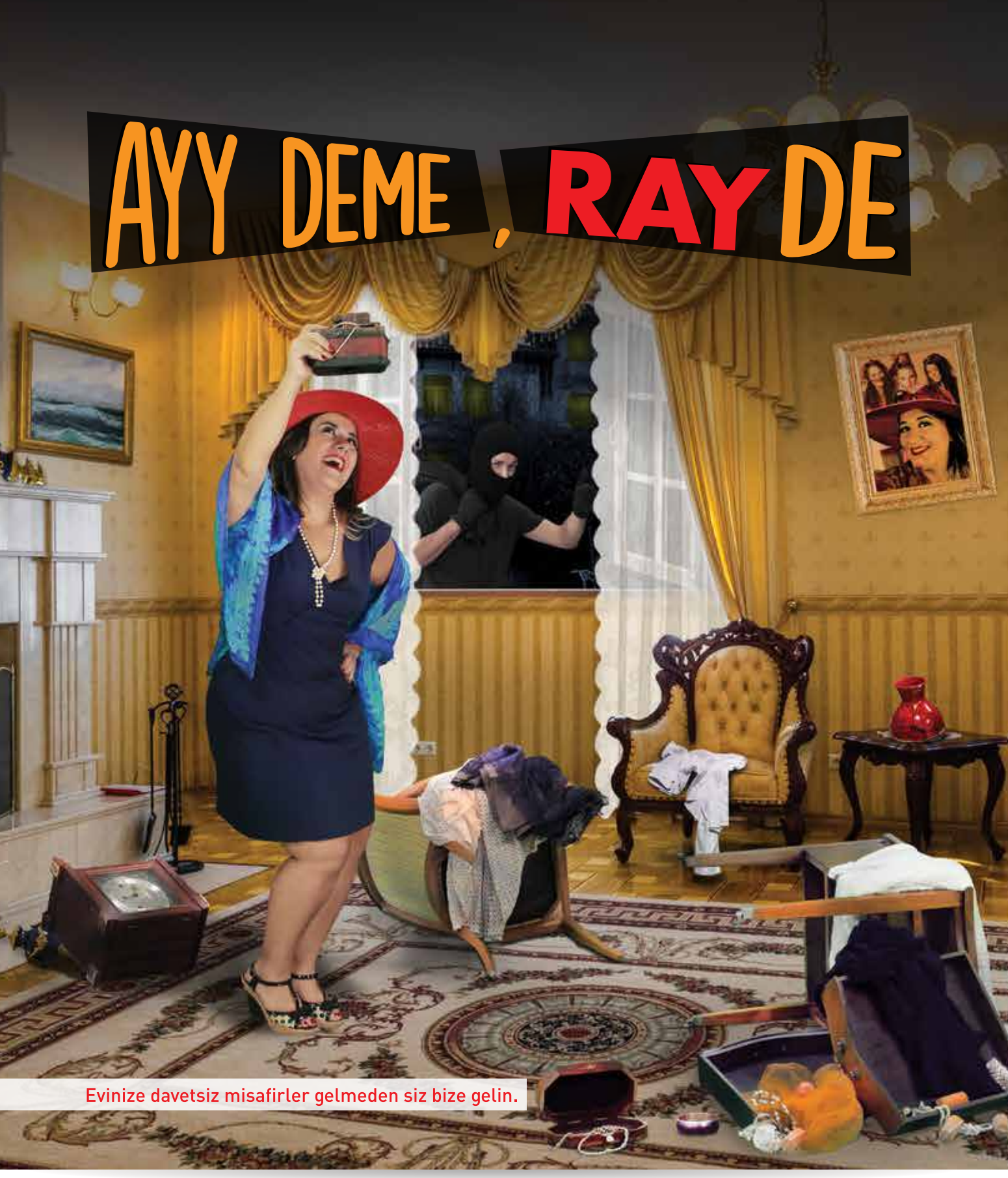
Guy Carpenter 2015 Baden-Baden Sempozyumu'nda konuşan Stephen Catlin, XL ve Catlin arasındaki birleşme sürecine, 3 yıl önce XL Group Başkanı Mike McGavick ile yaptıkları bir görüşme sonrasında karar verdiklerini açıkladı. Birleşme ve satın alma süreçlerinin kolay olmadığını vurgulayan Catlin, dışarından heyecan verici görünse de içeride yaşanan durumun farklı olduğunun altını çizdi.

Araştırmalar, satın almaların üçte ikisinin hissedarlara uzun vadede bir getiri sağlamadığını gösteriyor. Buna gerekçe olarak da iki önemli neden ortaya konuyor. İlki fiyatlamanın yanlış, yani sigortacılık dilinde rezervlerin "short" olması. Diğeri ise şirketlerin hızlı bir şekilde birleşmesinin sağlanamaması. Bu aşamada belirlenen kıstas da şirketlerin operasyonlarının yüzde 75'inin ilk yıl içerisinde, kalan yüzde 25'lik bölümünün ikinci yıl içerisinde tamamlanması.

Catlin, 2006 yılında Wellington şirketini aldıklarında ilk 6 ayda birleşme sürecinin yüzde 75'ini tamamlamayı amaçlarken yüzde 85 seviyesine ulaştıklarını, ancak kalan yüzde 15'lik kısmın tamamlanamadığı örneğini verdi.

Şirket büyüklüğünün artmasının satın alma ve birleşme faaliyetleri için kesinlikle tek neden olmaması gerektiğinin altını çizen Catlin, konsolidasyon faaliyetlerinin sektörde yıllarca devam ettiğini, ancak arkasında mutlaka stratejik bir değerlendirme olmak zorunda olduğunu belirtti.


Stephen Catlin



zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



"Birleşme ve satın alma reasürörler için uygun bir seçenek değil"





Everest Re üst düzey yöneticisi John Doucette, birleşme ve satın almaların özellikle uluslararası alanda faaliyet gösteren reasürörler için uygun bir seçenek olmadığını; çeşitlilik, maliyet yönetimi ve sermayenin etkin kullanılması gibi unsurların mutlaka dikkate alınması gerektiğini düşünüyor.

Solvency II öncesi sektördeki birleşme ve satın alma söylemleri artarken Mapfre Re Başkanı Perez de Lema aynı konuya dikkat çekerek, 1997 yılında yayınlanan ve en büyük 20 reasürörün sıralandığı listeden günümüze sadece 8'inin kaldığını vurguluyor. Satın alma ve birleşme kararlarının ardında ciddi bir değerlendirme süreci yaşanması gerektiğini belirten De Lema, "Önümüzdeki dönemde müşteri odaklı olan, faaliyet kapasitesini ve risk algılarını iyi değerlendiren, süreçlerini iyi tasarlayan şirketler ayakta kalabilecek" diyor.

Bu kriterleri sağlamanın her geçen gün zorlaştığı konusunda hemfikir olan reasürörler, asıl amacın doğru sermaye ile doğru riskin birleştirilmesi olması gerektiğinin altını bir kez daha çiziyor.

Sigortacılar zorlansa da 2016 yılı görünümü olumlu

Uluslararası reyting ve değerleme kuruluşu Standard & Poor's'un Sigortacılık Direktörü Anvar Gabidullin, 2015 yılında fiyatlarda yüzde 5 ile 15 arasında düşüşler meydana geldiğine, bu düşüşün de şirketlerin bileşik rasyolarına olumsuz yansıdığına dikkat çekiyor. Gabidullin, fiyat düşüş aralığının 2016 yılından itibarense yüzde 7 ile 9 arasında oluşacağını öngörüyor.

Sigorta piyasasında zorlaşan duruma rağmen sektörle ilgili beklentilerini değiştirmeyen Gabidullin, reasürörlerin sermaye yapısının güçlü olduğunu ve bu tür kaymaları absorbe edebileceğini düşünüyor. Özellikle risk yönetiminde kullanılan yöntemlerin yeterliliğine ve iyi tasarlanmış yapısına değinen S&P, 2016 yılının genel görünümünü olumlu buluyor.



Birlikte daha yükseğe!



Gücünü geleneklerinden alan iki dev, aynı formada bir araya geldi.
Beşiktaş A Erkek Basketbol Takımı ve Sompo Japan Sigorta bundan böyle sırt sırta, omuz omuza, yürek yüreğe!

SOMPO JAPAN SİGORTA

/somposigorta /SompoJapanSigorta #BeşiktaşSompoJapan #birliktedahayükseğe

sompojapan.com.tr

GECE
0850 250 81 81
GÜNDÜZ
7/24 YARDIM

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com



Sarıkamışlı Pavarotti

Sanat dünyası onu 19'unda keşfetti. Karın, ayazın, karakışın yıkadığı kristal bir gırtlak dünyaya açıldı, her şarkıda devleşti, operanın vatanında opera dinletti. İşte Aykut Çınar, işte Sarıkamışlı Pavarotti...

Sahildeyim ama yalnız değil; tatlı bir esinti bana eşlik ediyor. İstanbul her zamanki gibi büyüleyici, sarıyor, sarsıyor. Yakamozlar kıyıyı yalarken semaya bakıyorum. Hissediyorum, sıra dışı bir gece bana gülümsüyor. Havada tılsım kokusu mu var ne?

Büyük olmayan, bir o kadar da mütevazı bir restoranda, Boğaz'a nazır, neşeli, keyifli bir masadayım. Birden sırtıma değip geçen bir ses, tüm evreni kaplıyor. Yankılanmıyor, yakıyor. İnsanı olduğu yere mıhlıyor, esir alıyor. Arka masadan geliyor. Başım dönüyor, kelimeler umurumda değil, melodiye bayılıyorum. Bu herhangi bir ses değil, dinlemekten kaçamazsın, uğraşmak nafile! Şarkı bitiyor. Utanmak, sıkılmak o an lügatımdan siliniyor. Kalkıp iki üç adım atıyorum: "Pardon! Sizinle oturabilir miyim?" O, insanı koparan ses, nazik bir tonda "Tabii ki, lütfen" diyor. 4 kişilik masanın 5'inci konuğu oluyorum. Daha "Ben Berrin, gazeteciyim" demeye kalmadan, bir şarkı daha patlatıyor. Muhteşem! Abartmıyorum, yaydığı etki restoranı fethediyor. Kirpiklerim başını eğiyor, kendimden geçiyorum. Aman Tanrım, bu nasıl bir şey!

"Ben Aykut Çınar, tenor..." Gözlerimi açıyorum, elini uzatıyor. O an operanın ünlü Türk sanatçısıyla tanışıyorum. Sanata, sanatına şapka çıkarıyorum. Kendini anlatıyor... Sarıkamışlı. Klasik müzikle tanıştığında 19'undaymış. Karın, ayazın, karakışın yıkadığı kristal bir gırtlak dünyaya açılmış. Gurur duyuyorum. Kardelenim koşarak yanıma geliyor. Çınar, kızımın "Yiğidim aslanım burada yatıyor'

şarkısını söyler misiniz, benim için" arzusunu ikiletmiyor. Hüzünlü bakışları bir çocuğun ruhunu okşuyor. Bir yiğit ses şahlanıyor: "Şu sılanın ufak tefek yolları..."
"Tepeden tırnağa şiir gülleri' diyen Bedri Rahmi'ye selam olsun; insanı demirden döşekli, taştan sedirli mapus ile değil sesiyle titreten Aykut Çınar'a helal olsun" demek geliyor içimden. Diyorum da... Bulmuşum, hiç bırakır mıyım? Müziğin Çınar'ıyla operayı, notaların gizli dünyasını konuşuyorum...

Opera sanatçısı olmaya nasıl karar verdiniz? Sizi biri mi keşfetti yoksa kendiniz mi istediniz?

19 yaşına kadar klasik müzikle tanışma fırsatı bulamasam da Anadolu'nun en güzel ilçelerinden Sarıkamış'ta büyümüş biri olarak müziğe çok meraklı ve ilgili bir çocukluk geçirdim. Ankara maceramsa 1981 yılında başladı. İlkokul, ortaokul, lise derken 1989 yılında çok yakın bir arkadaşım sayesinde konservatuarla, dolayısıyla opera sanatıyla tanıştım. Anlaşılacağı gibi şimdilerde dünyanın en güzel mesleği olduğunu düşündüğüm ve bu yüzden kendimi çok şanslı saydığım bu serüven biraz şans, biraz da kaderin bir kurgusu olarak başladı.

Ailenizde daha önce bir opera sanatçısı var mıydı? Kendinize rol model olarak hangi sanatçıyı alıyorsunuz?

Ailemde ben ilkim. Ama benden sonra yeğenim de çok başarılı bir opera sanatçısı oldu. Dünya çapında birçok büyük sanatçıyı mesleğim icabı takip ediyorum. Fakat bir efsane olduğunu düşündüğüm Pavarotti'yi dinlemek en keyif aldığım şey.


Aykut Çınar

Sizce Türk insanı opera ve bale deyince ne anlıyor? Ya da ne kadarı opera ve baleyi bilip ilgi gösteriyor? Operanın Türk basınındaki yeri nedir?

Türk insanının opera ve baleyle tanışmasının üzerinden 70 yıl bile geçmedi. Emsal ekoller yani tüm dünyanın kabul ettiği opera sanatı hikâyeleri ise yaklaşık 1590'larda başlar. Opera ülkemizde altı ilde yerleşik olmakla birlikte, yapılan turnelerle tüm yurtta yaygın dev bir sanat kurumu haline geldi. Ankara, İstanbul, İzmir, Mersin, Antalya, Samsun opera ve baleleri-nin sergilediği temsil ve turnelerin sanatseverler tarafından gördüğü ilgi tatmin edici boyutta. Buna karşılık maalesef basınımızın ilgisi için aynı şeyi söylemek mümkün değil.

Operayı sevmek, dinlemek bir kültür meselesi mi?

Opera, sanat dalları arasında en komplike olanı. Dolayısıyla "yüksek sanat" olarak adlandırılır. Bu anlamda bir opera dinleme kültüründen bahsedilebilir ama biraz merak ve ilgiyle çok kısa süre içinde opera tutkunu olmak da mümkün.

Türkiye'de hangi kesimler opera dinliyor, bale izliyor?
Ülkemizde sanılanın ya da yaratılmak istenen algının aksine bu sanat dalları elitist değil. Önemli bir kısmını gençler, öğrenciler oluştursa da toplumun tüm kesimlerinden izleyicilerimiz var.

Tenor olmak için sadece sesinizin iyi olması yeterli mi? Kimler tenor olabilir?
Tenor en ince erkek sesidir. Sesinizin iyi olması her zaman yetmeyebilir. Önce profesyonel eğitimciler tarafından opera sanatına uygun olup olmadığınızın tespit edilmesi, ardından da uzun ve meşakkatli bir eğitim süreci geçirmeniz gerekir.

Opera sanatçı olabilmek için nasıl bir eğitimden geçmek gerekiyor?
Türkiye'de birçok ilimizde açılan konservatuvarların opera-şan bölümlerini bitirmek gerekiyor. Ancak bazen mezuniyet iyi bir kariyer için yetmeyebiliyor. Bu anlamda eğitim, bütün ömür boyu süren ve yaşla değişen fiziksel özelliklerinize göre değişkenlik gösteren bir süreç.

Opera sanatçılarının hayatlarını kısıtlayan şeyler var mı? Sesinizi korumak için özel bir beslenme programı uyguluyor musunuz?
Opera sanatçıları meslekleri gereği her zaman çok dikkatli ve sınırları olan bir yaşam şekli sürdürmek zorunda. Yani sahnedeki pırıltılı dünya o kadar zor ve emek isteyen bir sonuçtur ki bunu herkes başaramayabilir. Beslenme konusuna gelince, düzenli bir hayat ve her gün yapılan egzersizler dışında, artık alışkanlık olan bir yaşantı dışında özel bir uygulamam yok.

Bize opera sanatçısı kimliğiniz dışında nasıl bir Aykut Çınar anlatabilirsiniz?
Hacettepe Üniversitesi Devlet Konservatuvarı'nda eğitmenlik yapıyorum. Bu epey zamanımı alıyor. Ayrıca çok sade yaşamayı, ailemle vakit geçirmeyi ve seyahat etmeyi severim. Spora seyirci olarak ilgi duyarım ve fırsat buldukça bilardo oynarım.

Özel sigortayla aranız nasıl? En kıymetli değeriniz olan sesinizi sigortalattınız mı?
Çok enteresan bir soru bu. Türkiye'de böyle bir uygulama olduğunu hiç duymadım. Dilerim opera sanatçılarının seslerinin sigorta değeri olacağı günleri de görebiliriz.

Son olarak genç tenorlara, sanatçı adaylarına vermek istediğiniz bir mesaj var mı?
Yaşadığımız coğrafyada müzik bizim her şeyimiz olmuş. Üzüntümüzde, sevincimizde, ibadetimizde, aşkımızda, aklınıza ne gelirse hep müzikle ifade etmişiz kendimizi. Müziği bu kadar hayatına sokmuş bir toplum kendi opera ekolünü yaratabilirse -ki bu ancak üretimle olabilir- tüm dünyada kendinden söz ettiren sanat yapıtları ve sanatçılarımız olacağından eminim. Yeter ki evrensel müzik tekniklerini kompleks yapmadan yerelle buluşturabilelim ve Anadolu melodilerini tüm dünya sanatseverlerinin beğenisine sunabilelim. Bu yönde kültüre yön veren siyasetin oluşturabileceği politikalar oluşursa yakın gelecek için umut dolu olduğumu söylemek isterim.

TURNE, KONSER VE ÖDÜLLERLE DOLU BİR SANAT ÇINAR'I



Opera sanatçısı Aykut Çınar, Hacettepe Üniversitesi Devlet Konservatuvarı Şan Bölümü'nde şan pedagogu Prof. Yalçın Davran'la çalıştı ve 1996 yılında mezun oldu. 1994'te Devlet Opera ve Balesi Genel Müdürlüğü'nde göreve başladı. 1997 yılında şan pedagogu Margarita Lilova ile çalışmak için Bulgaristan'ın Varna şehrine gitti. Aynı yıl Leyla Gencer Şan Yarışması'nda yarı finalist oldu ve Paris Opera-Comique tarafından farklı roller (Rodolfo, Tamino, Ottavio) için davet edildi. 1998 yılında Barcelona'da katıldığı Francisco Vinas Şan Yarışması´nda yarı finalist oldu.
Aykut Çınar; Saraydan Kız Kaçırma (Belmonte), Yarasa (Alfred), Fantastik Müzikali (Matt), Il Pagliacci (Beppe), Şen Dul (Camille de Rosillon), Eugeny Onegin (Lenski), Don Pasquale (Ernesto), Mozart Requem, Çanakkale Kahramanları Oratoryosu (Ç. Işıkoğlu Dünya Prömiyeri), La Boheme (Rodolfo), Il Trovatore (Manrico), IV. Murat (Şair Nef'i), Yusuf ile Züleyha (Yusuf), Simon Boccanegra Türkiye Prömiyeri (Gabriele), Tosca (Cavaradossi), Cem Sultan Dünya Prömiyeri (Cem Sultan), Macbeth (Macduff), Rusalka (Prens) gibi rolleri seslendirdi. Türkiye'nin birçok bölgesinin yanı sıra Kazakistan, Güney Kore, Moğolistan, Estonya, Rusya ve Bulgaristan'da turne ve konserlere katıldı. Çukurova Devlet Senfoni Orkestrası ile Aspendos Antik Tiyatrosu'nda; İstanbul Devlet Senfoni Orkestrası, Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası ve Bursa Devlet Senfoni Orkestrası ile farklı mekanlarda konserler verdi. Devlet Opera ve Balesi'ndeki görevleriyle birlikte bir yıl süreyle Ankara Üniversitesi Devlet Konservatuvarı'nda öğretim görevlisi olarak çalıştı. İki dönem OPSOD (Opera Solistleri Derneği) yönetim kurulu başkanlığını üstlendi. 1 Ağustos 2012 tarihinde Ankara Devlet Opera ve Balesi Müdürlüğü'nün müdür ve sanat yönetmeni oldu. Çınar, halen Hacettepe Üniversitesi Ankara Devlet Konservatuvarı'nda öğretim görevlisi olarak çalışıyor.

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.

Hukuki koruma sigortası nedir, ne işe yarar?



Yıldırım Erzan
Avukat/Arabulucu
Sigorta Hukuku Danışmanı

Karmaşık hukuk kuralları ve yasalara hakim değil misiniz? İleride doğacak hukuki ihtilaflar sonucu dava ya da davalarınızın takibi için vaktiniz mi yok? Yargılama giderlerinin çok yüksek olması nedeniyle hakkınızı aramak için dava açamıyor musunuz?..

Hukuksal koruma sigortası, bu ve benzeri nedenlerle kendini savunma hakkını kullanamayan herkes için en büyük destek olmaya aday. Hukuki koruma sigortasıyla hem vatandaşın kendi davasını yürütürken yapabileceği hatalardan dolayı yargı sistemi soluklanacak, hem de gereksiz yere dava açılmasının da önüne geçilmiş olacaktır

Sosyal hayatta, iş yaşantısında, yolda yürürken veya trafikte araç kullanırken her an bir sorunla karşılaşabilir ve bu sorunla ilgili nasıl bir yol izleneceği konusunda gerekli bilgiye sahip olmayabiliriz. Bilindiği gibi dünyada, özellikle gelişmiş ve insan hayatına önem veren medeniyetlerde, her türlü anlaşmazlık hukuksal yapılarla çözümleniyor; uyuşmazlığın tarafları da hukukun vereceği karara saygılı olarak süreci atlatabiliyor. Bu gelişmiş her toplum için geçerli ve gerekli bir durum. Ülkemizde de son yıllarda insanlarımızın bilinçlenmesi ve artık her türlü anlaşmazlıklarını hukuksal süreçlerle çözmeye başlamaları hukuksal koruma sigortası kavramını gündeme getirdi.

Tek bağımsız poliçe seçeneği var

Hukuksal koruma sigortası, özellikle Avrupa ülkeleri ve Amerika'da çok etkin bir biçimde kullanılıyor. Uzmanlık alanı olarak hukuk, belki de en karışık ve üzerinde en çok araştırma yapılması gereken alanlardan biri. Kaldı ki hukuk kuralları zaten sürekli değişen ve gelişen bir yapıya da sahip. Hal böyle olunca sıradan vatandaş olarak bizlerin karşılaşmış olduğu sorunlarda nasıl bir bakış açısı takınmamız gerektiği de bilinmesi zor bir konu olarak karşımıza çıkıyor. İşte bu sebeple geliştirilen hukuksal koruma sigortası sizlerin en büyük yardımcısı olacaktır.

Başta da belirttiğimiz gibi ne zaman nasıl bir konunun karşımıza çıkacağı veya nasıl bir hukuki tavır takınacağımız konusunda çok fazla bilgiye sahip olmamamız böyle bir sigorta sistemini gündeme getirdi.

Aslında hukuki koruma sigortası ülkemizde de yeni bir konu değil. Bu sigortayla ilgili genel şartlar 1996 yılından beri yürürlükte olsa da kasko ve konut sigortası gibi sigortaların tamamlayıcısı olarak kalmıştı. Geçen yıla kadar da bağımsız bir sigorta poliçesi olarak üretilmemişti. Türkiye'de geçen yıldan itibaren sadece Güneş Sigorta ve Turkish Express Group ortak girişimi sunuyor.

Hangi koşullarda, teminat sunuyor?

Hukuki koruma sigortasını, "sigortacının, prim ödenmesi karşılığında, sigortalının taraf olduğu, poliçe kapsamında düzenlenen dava çeşitleriyle sınırlı olarak yargılama giderleri ve avukatlık ücretlerini ve diğer edimleri yerine getirmeyi üstlendiği sigorta dalı" olarak tanımlayabiliriz.

Hukuki koruma sigortasında teminat dahilinde vekalet ücreti, karşı yan vekalet ücreti, dava masrafları, icra masrafları, arabuluculuk ücreti, danışmanlık ücreti, hakem ücreti, teminat akçesi, temyiz ve karar düzeltme masrafları, ihtarname ücretleri gibi giderler, belgelendirilmeleri kaydıyla poliçe limiti dahilinde karşılanıyor.

Hukuki koruma sigortası kapsamında; motorlu araca bağlı hukuki koruma, sürücü hukuki koruması, taşınmaz mala bağlı hukuki koruma, kişi-aile hukuki koruması teminat altına alınabilir. Bunların yanında ek sözleşmeyle aile ve miras hukuku, inşaat sözleşmeleri, maden, taş ocakları ve orman hukuku, vergi ve kamu alacaklarından doğan işlemler, gümrük hukukuyla ilgili işlemler, çekişmesiz yargı işleri, uluslararası yargı yolları, iflas ve konkordatoyla ilgili işlemler de teminat altına alınabiliyor.

Ülkemizde avukatlık, arabuluculuk hala lüks birer hizmet olarak görülüyor. Bu yüzden pek çok vatandaşımız maalesef halen arzuhalcilere gidiyor. Arzuhalcilerin yazdığı eksik, hatalı dava dilekçeleri ve insanları yanlış yönlendirmeleri, benim de meslek hayatımda sık sık karşılaştığım üzere büyük mağduriyetlere yol açabiliyor. İşte hukuki koruma sigortası sayesinde vatandaşımız avukatlara çekinmeden başvurabilecek, avukatlar da ücretlerini tahsil etme konusunda sorun yaşamayacak.

Sistemin bir diğer özelliği de sigortalının, avukatını kendisinin seçebilmesi. Sigortacı, sigortalıya avukatın seçimi konusunda herhangi bir öneride bulunamıyor.

Son yıllarda ülkemizde pek yaygın olmasa da uygulanmaya başlanan alternatif uyuşmazlık çözüm yollarından arabuluculuk yönteminin de sigorta kapsamına alınmasının iyi olacağı kanaatindeyim. Böylece davaya göre daha hızlı çözüm sağlayan arabuluculuk hizmetine de maddi kaygı yaşamadan kolayca başvurulabilecektir.

VERUSA HOLDİNG

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



VERUSA
HOLDİNG

VERUSATURK GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI · ACISELSAN · ataenerji · ALDEM ÇELİK · INNOTED

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

Başarılı fonlar emeklilik birikiminizi ne kadar artırır?



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

İyi yönetilen fonları satın alarak birikimlerini değerlendiren bir BES katılımcısının emeklilik döneminde eline geçecek tutar ile kötü yönetilenler arasındaki fark, neredeyse toplam devlet katkısına kadar ulaşabiliyor...

Bu ayki yazımızda, bireysel emeklilik sisteminde yer alan katılımcılar veya sisteme girmeyi düşünen potansiyel katılımcılar için emeklilik döneminde birikimlerinin ne kadarlık bir tutara ulaşacağını hesaplayalım istedik. Her ne kadar emeklilik şirketleri bu hesaplamayı bilgi verme amacıyla tanıtım kitapçıkları, internet siteleri gibi farklı mecralarda yapsa da biz konuya başka bir noktadan yaklaşmak amacındayız.

Emeklilik şirketleri "birikim hesaplama" adı altında yaptıkları birikim tutarı tahminlerinde genellikle "iyimser" ve "kötümser" olmak üzere iki senaryonun sonuçlarını paylaşıyor. Bu senaryolardaki yıllık reel getiri oranları Hazine Müsteşarlığı tarafından belirleniyor. İyimser senaryo için bu oran yüzde 10, kötümser içinse yüzde 6.

Emeklilik şirketleri, "emeklilik döneminde ulaşılacak birikim tutarının yatırımcının fon tercihine ve yatırım getirilerine göre değişkenlik göstereceği" çekincesini hesaplamalarının altına ekliyor. Bu ayki analizimizin çıkış noktası da yatırımcının fon tercihinin birikim tutarını ne düzeyde değiştirebileceğini göstermek. Cevabını aradığımız soru ise "yatırımcıların iyi yönetilen fonları satın alarak birikimlerini değerlendirmeleri durumunda emeklilik döneminde ellerine geçecek tutarın, kötü yönetilen fonlara birikimlerini yatırmaları durumundaki birikimlerinden ne kadar fazla olacağı"...

İyi yönetilen fonları seçerken Ludens Fon Rating tarafından 5 yıldızlı ve istikrarlı olduğu belirtilen fonlar dikkate alındı. Kötü yönetilen fonlar olaraksa 1 yıldızlı fonlar seçildi.

Bilindiği gibi, yatırımcılar farklı risk tercihlerine sahiptir. Bazı yatırımcılar düşük risk almak isterken, bazıları yüksek getiri uğruna yüksek riski tercih eder. Emeklilik döneminde ulaşılacak birikim tutarı hesabında çok fazla sayıda değişken olduğu için bu ay yalnız düşük risk isteyen "muhafazakâr yatırımcı" için analizimizi yapmanın daha yerinde olacağını düşündük. Emeklilik şirketlerinde olduğu gibi, yatırımların tek bir fona değil, birçok fondan oluşan emeklilik planlarına yapıldığı varsayımından hareket ettik ve bu planlar içinde dört farklı kategoriden fonlar olduğunu düşündük. Muhafazakâr yatırımcı için oluşturulan emeklilik plânında yer alan fon kategorilerini aşağıdaki gibi belirledik:

- Kamu İç Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (KİBS),
- Gelir Amaçlı Esnek (Dengeli) Emeklilik Yatırım Fonu,
- Likit Emeklilik Yatırım Fonu,
- Standart Emeklilik Yatırım Fonu

Muhafazakâr yatırımcı senaryo 1:

Ludens Fon Rating'e göre en başarılı fonlara yatırım yapan bir yatırımcının birikimini hesapladığımız ilk kısımda, KİBS ve Gelir Amaçlı Esnek kategorisinde yer alan 5 yıldızlı ve istikrarlı tüm fonlar emeklilik planına dahil

Not: Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi 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 başarısı 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	Yıldız sayısı	Anlamı
●●●●●☑	Çok iyi ve istikrarlı	●●●	Vasat
●●●●●	Çok iyi	●●	Kötü
●●●●	iyi	●	Çok kötü

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTİNG SONUÇLARI

(30.10.2015 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı
	Dengeli Emeklilik Fonları	
AGE	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Alternatif Esnek EYF	
ATE	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek Turuncu EYF	
AZB	Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
IEK	ING Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Karma EYF	
VEB	Vakıf Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	
ZHE	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
AGB	Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	
HHE	Halk Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
AHC	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Karma Borçlanma Araçları EYF	
ALU	Allianz Yaşam ve A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
AVP	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Perfor. Esnek EYF	
BPE	BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
GEA	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek Alternatif EYF	
GHE	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek EYF	
IEF	ING Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
MHE	MetLife Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek EYF	
VEE	Vakıf Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
AE3	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
AH0	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
ALS	Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
ANE	Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. Dengeli EYF	
BEE	Groupama Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
GHT	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek (TL) EYF	
HEB	AXA Hayat ve Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
IEE	ING Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
AH9	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	
AHL	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Dinamik Esnek EYF	
ANY	Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek EYF	
AVD	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Dengeli EYF	
AVE	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek EYF	
AVU	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. İkinci Esnek EYF	
CHM	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	
GEU	Garanti Emeklilik Hayat A.Ş. İkinci Gelir Amaçlı Esnek EYF	
EIY	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Esnek EYF	

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı
	Kamu İç Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları	
AE2	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
AVK	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kamu Borç. Araçları Emeklilik Yatırım Fonu	
EIG	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
AMA	Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
BEK	Groupama Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
IEG	ING Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
AH1	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
AZK	Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
HS1	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borç. Araç. Beyaz EYF	
GEK	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
ZHG	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
BPG	BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	
CHK	Cigna Finans Emek. ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları E.Y.F	
GKB	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kamu Borçlanma Araçları EYF	

edildi. Bu noktadan hareketle, KİBS kategorisinde yer alan ve Ekim 2015 reyting sonuçlarına göre 5 yıldızlı ve istikrarlı olan üç fonun yıllık ortalama getirileri (son 3 yıl) kullanıldı. Gelir amaçlı esnek yatırım fonları arasında 5 yıldızlı ve istikrarlı olan tek bir fon var. Ludens Fon Rating, metodolojisi gereği likit ve standart emeklilik fonlarını derecelendirmediği için bu fonların tamamının getirilerinin ortalaması alınarak analize dahil edildi. Daha sonra da yukarıda bahsi geçen tüm fonların getirilerinin ortalaması alınarak tasarrufları değerlendirmede kullanılacak yıllık getiri oranı olarak atandı. Aşağıda bu hesabın yer aldığı tablo yer alıyor:

Ludens Fon Rating'in seçtiği en başarılı fonlara yatırılan muhafazakâr yatırımcının birikimini değerlendirmek için kullanılacak yıllık getiri oranının hesaplanması

Fon kategorisi / Fon kodu	Reyting	Yıllık ort. getiri (Son 3 yıl, %)
Kamu İç Borçlanma Senetleri EYF:		
EIG		6.59
AE2		6.39
AVK		6.44
Gelir Amaçlı Esnek EYF:		
AGE		9.59
Likit EYF (Ortalama)	-	7.33
Standart EYF (Ortalama)	-	6.04
Genel ortalama		**7.06**

Yukarıdaki tabloya göre muhafazakâr bir yatırımcı, birikimlerini yıllık yüzde 7.06 oranında bir getiriyle değerlendirecektir. Devlet katkısının yıllık getirisi burada biriken tutarların yatırıldığı katkı fonlarının ortalama yıllık getirisi olan yüzde 6.53 olarak alındı. Yatırımcının 35 yaşında bireysel emeklilik sistemine girdiğini ve 56 yaşında emekli olacağını varsayalım. Aylık 200 TL'lik katkı payı yatıracak ve devlet de bu tutarın yüzde 25'i olan 50 TL'yi yatırımcının hesabına geçirecektir. Katkı payı tutarının emeklilik dönemine kadar sabit kalacağı ve enflasyonun sıfır olacağı varsayıldı. Bunun yanında getiriler, seçilen emeklilik fonunun fon yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi düşüldükten sonra hesaplandı. Ayrıca, yatırım aşamasında vergilendirme yapılmadığı için bu getiri, vergi sonrası net getiridir. Bununla birlikte, sistemden ayrılma durumunda toplam getiri üzerinden vergi kesintisi yapılıyor.
Tüm hesaplamalar sonucunda katılımcının 56 yaşında, emekli olduğunda hesabındaki birikim aşağıda veriliyor:

Ludens Fon Rating'in seçtiği en başarılı fonlara yatırılan muhafazakâr yatırımcının birikiminin emeklilik döneminde ulaşacağı tutar

Katkı payı tutarı	113.314 TL
Devlet katkısı tutarı	26.408 TL
Toplam birikim	139.722 TL

Muhafazakâr yatırımcı senaryo 2:
Ludens Fon Rating'e göre kötü yönetilen fonlara yatırım yapan bir yatırımcının birikimini hesapladığımız ikinci kısımda, KİBS kategorisinde yer alan ve Ekim 2015 reyting sonuçlarına göre 1 yıldızlı olan üç fonun yıllık ortalama getirileri (son 3 yıl) kullanıldı. Gelir amaçlı esnek yatırım fonları arasında 1 yıldızlı tek bir fon bulunuyor. Likit ve standart fonların getirileri ilk hesaplamadaki hususların burada da geçerli olması nedeniyle aynıdır. Daha sonra, yukarıda bahsi geçen tüm fonların getirilerinin ortalaması alınarak tasarrufları değerlendirmede kullanılacak yıllık getiri oranı olarak atandı. Aşağıda bu hesabın yer aldığı tablo yer alıyor:

Ludens Fon Rating'e göre kötü yönetilen fonlara yatırılan muhafazakâr yatırımcının birikimini değerlendirmek için kullanılacak yıllık getiri oranının hesaplanması

Fon kategorisi / Fon kodu	Reyting	Yıllık ort. getiri (Son 3 yıl, %)
Kamu İç Borçlanma Senetleri EYF:		
GKB		5.20
CHK		4.28
BPG		4.90
Gelir Amaçlı Esnek EYF:		
EIY		5.29
Likit EYF (Ortalama)	-	7.33
Standart EYF (Ortalama)	-	6.04
Genel ortalama		**5.51**

Yukarıdaki tabloya göre muhafazakâr bir yatırımcı, birikimlerini yıllık yüzde 5.51 oranında getiriyle değerlendirecektir. Devlet katkısının yıllık getirisi burada biriken tutarların yatırıldığı katkı fonlarının ortalama yıllık getirisi olan yüzde 6.53 olarak alındı. Katılımcının 56 yaşında emekli olduğunda hesabındaki birikim aşağıda veriliyor:

Ludens Fon Rating'e göre kötü yönetilen fonlara yatırılan muhafazakâr yatırımcının birikiminin emeklilik döneminde ulaşacağı tutar

Katkı payı tutarı	92.541 TL
Devlet katkısı tutarı	26.408 TL
Toplam birikim	118.949 TL

Görüldüğü üzere her iki senaryoda da katılımcının toplam birikiminde devlet katkısının payı aynı. Burada esas fark, yatırım yapılan fonların performansından kaynaklanıyor. Bu fark 20 bin 773 TL olup bireysel emeklilik sistemi katılımcısının birikimi, iyi yönetilen fonlara yatırım yapması halinde kötü yönetilen fonlara yatırım yapmasına göre yüzde 17 daha fazla gerçekleşiyor.
İki senaryo arasındaki getiri farkının neredeyse devlet katkısı kadar olması, doğru fon seçiminin önemini ortaya koyuyor. Emeklilik sisteminde yer alan katılımcıların devlet katkısı kadar emeklilik planlarının performanslarını da dikkate alması ve birikimlerini yönlendirmesi gerekiyor. Katılımcıları iyi bir emekliliğe taşıyacak olan devlet katkısı değil iyi yönetilen emeklilik fonlarıdır.

Borsa Gündem

Borsa = Gündem

Kazanmak için önce siz öğrenin



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

Raporlar, analizler, uzmanlardan öneriler

Borsada flaş gelişmeler, son dakika haberleri

Hepsi ve daha fazlası için

http:// www.borsagundem.com

Satış sistemini satış ekibine uygulamak



Ali Savaşman
Sandler Training

Ekip arkadaşlarınıza, çalışanlarınıza ve yöneticilerinize müşterilerinize davrandığınız gibi davranın. Başarının sırrı burada yatıyor...

Başlık biraz şaşırtıcı mı geldi? Belki de anlamsız! Ya da "hatalı" diye mi düşündünüz?

Evet, satış sisteminizi satış ekibine uygulamak, yani kendini onlara satmak! Bu da biraz aşırı oldu galiba, peki o zaman şöyle diyelim düşüncelerimizi ve doğru davranışları onlara kabul ettirmek için satış yöntemlerini kullanmak.

"Satıcının bir satış görüşmesinde ilk yapması gereken nedir" diye sorsam, çoğunluk ağız birliği etmişçesine "Müşterinin ihtiyacını tespit etmek" diye cevap verecektir. "Peki bunu sağlıklı yapmak için neye dikkat etmeliyiz" diye sorsam, "Doğru iletişim" diye cevap vermeyecek olan var mı? Yoksa sorun da yok, devam edebiliriz o zaman.

"Doğru iletişimi sağlamak için neler yapmalıyız" diye sorsam, "Müşterinin etrafını nasıl algıladığına dikkat etmeli ve sosyal karakterine uygun davranmalıyız" cevabını alacağım büyük ihtimal. Yani müşteri "görsel" mi, "işitsel" mi yoksa "dokunsal" mı tespit ettikten sonra "yönlendirici", "dışa vurumcu", "cana yakın" yoksa "analizci" mi (orijinali DISC analizi olan yaklaşım) anlayıp, bulgulara dikkat ederek iletişim kurarak aktarmak istediğimiz bilgiyi daha kolay aktarmak.

Doğru sorular sorarak, söylemek istediğimizi müşteriye söyleterek, kendi kendine itiraz etmesi gibi mantıksız bir eylemle itirazların önüne baştan



geçmek. Ne yapacaklarıyla ilgili onlardan taahhüt alarak satışı mühürlemek de son aşaması.
"Peki bunun ekip yönetimiyle ilgisi nedir" diye soracak olursanız, belki hiç yok, sadece ilgi çekip, uyguladığım satış sistemini size anlatmak için bunları yazdım, belki de çok alakalı, devamını okumak için alın size bir sebep.



Hayal kırıklığının sorumlusu SİZsiniz!

Ekibe aldığımız çalışma arkadaşlarımıza işe başladıklarında, örgütümüzde nasıl davranılması gerektiği, nasıl satış yapacağı, müşteri hizmetlerinde olmazsa olmazlarımız hakkında bir sürü bilgi aktarımında bulunuyoruz. İşe başlar başlamaz da söylediklerimizi mükemmel bir şekilde uygulamalarını bekliyor ve genelde hayal kırıklığına uğruyoruz.
Hayal kırıklığımızın sorumlusu kim? Tabii ki işe aldığımız kişi değil mi? DEĞİL! Yanılıyorsunuz. Bunun tek bir sorumlusu var o da SİZ!
Nasıl yazı daha ilginç bir hale geldi değil mi?
Satış yaparken önce müşterinin ihtiyacına odaklanıyorduk; peki şimdi neden ekip arkadaşımızın ihtiyaçlarını göz ardı ederek hemen kendimizi anlatıyoruz?
Ya da müşterimizin bizi nasıl algıladığını anlamadan evvel ona her hangi bir şey aktarmıyorken, neden hemen ekip arkadaşımıza sadece kendimizin anlayacağı şekilde bir anlatım yapıyoruz?
Peki müşterimize sorular sorarak söyleyeceğimizi ona söylettirip katılımını sağlıyorken, neden ekip arkadaşımıza sorular sorarak ne yapması gerektiğini ona söyletmiyoruz? Ya da kendisinden yapmasını istediğimiz işle ilgili geri bildirim almıyoruz?
"Tüm bunları yaparsak ne olur" diye soracak olursanız, evet ben size hemen toz pembe bir ortam olacak demiyorum. Ama eskisine nazaran birbirinizi daha iyi anladığınız, ekibin kendini daha fazla sorumlu hissettiği bir çalışma ortamı yaratacaksınız. Ve bunun için tek yapmanız gereken çalışanınıza müşteri gibi yaklaşmanız, bu arada çalışanların da yöneticilerine müşteri gibi yaklaşması zaten olmazsa olmaz, zira beceri ve performanslarını satıyorlar işverene.
Nasıl ki her müşteri bir diğerinden farklı ve ilgi istiyor, ekip arkadaşlarımız da birbirlerinden farklı ve hepsi ilginizi bekliyor; ilgiyi eşit dağıtmanın adaletsizlik olacağını lütfen hatırlayınız.
Diğer taraftan ekipteki her üyenin farklı anlama becerileri olacaktır. Kimi analiz ederek, kimi bizzat kendisi yaparak, kimi de yapan birini gözlemleyerek öğreniyor.
Ne yapmasını istediğimizi anlayıp anlamadığını ve istediğimiz gibi yapıp yapamayacağını peşin peşin anlamak için, ne yapmayı planladığı hakkında ondan geri bildirim alın. Nasıl ki müşteri şikayetleri bir hediye ise çalışanların geri bildirimi de aynı kategoride değerlendirilmelidir.
İkinci olarak ekip içinde delegasyon yaparken DISC profillerine dikkat ederek görev dağılımı yapmak, hem sizin işinizi kolaylaştıracak hem de ekip üyelerinin daha etkin çalışmasına sebep olacaktır.
Son olarak da ilgi ihtiyaçlarına göre ekip arkadaşlarınıza adil bir şekilde ilgi gösterin. Bunların hepsini bir anda dört dörtlük yapmak mümkün değil, siz ilk adımı bir atın, gelişmeleri görün, arzu ederseniz benim gibi pek çok profesyonelden bu konuda destek alabilirsiniz.
1992 yılında ilk toplam kalite yönetimi TQM eğitimini aldığımda, o sırada bir ABD firmasında çalışıyordum, "dış müşteri" ve "iç müşteri" diye bir ayrım yapmışlardı. 23 yıl sonra ne demek istedikleri şimdi netleşiyor; ekip arkadaşlarınıza, çalışanlarınıza ve yöneticilerinize müşterilerinize davrandığınız gibi davranın, başarının sırrı burada yatıyormuş.
Bu 2000'li yıllar herkesi müşteri yaptı ama aynı zamanda satıcı da yaptı. Acaba sadece Uzay 1999'un dizi film olduğu o çocukluk yıllarında daha mı mutluyduk?

Sedefle yaşamayı öğrenmek...



Prof. Dr. Sibel Alper
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi Dermatoloji Bölümü

Sedef, kronik bir deri hastalığı olarak ortaya çıkan ve bulaşıcı olmayan bir hastalıktır. Bu hastalık en sık dirsek, diz, saçlı deri, el ve ayaklarda keskin sınırlı, pullu, kırmızı, madeni para büyüklüğünde bir deri lezyonları ile karakterizedir. Belirti olarak kaşıntı, tahriş, batma ve ağrı mevcuttur.

12 adımda sedef hastalığı

1- Sedefin yaygın formu ölümcül olabilir: Nadiren, vücudun tüm cilt yüzeyi hastalıktan etkilenebilir. Sedefin bu yaygın formu ölümcül olabilir. Çünkü sedefin yaygın formunda aşırı enflamasyon ve cilt soyulması nedeniyle cildin sıcaklığı düzenleyici özelliği bozulabilir ve cildin bariyer fonksiyonları zarar görebilir.

2- El ve ayak tırnaklarının tutulumunda soyulmalar ve kabuk oluşumu görülebilir: Sedef hastalığı olan bireylerin yaklaşık yüzde 10'unda elleri, ayakları, el ve ayak bileklerini, boyun ve omurgayı etkileyebilen artrit gelişmektedir. Bazı durumlarda eklemler belirgin sakatlığa yol açabilecek şekilde deforme olur. El ve ayak tırnaklarının tutulumunda soyulmalar ve kabuk oluşumu görülebilir ve şekil bozukluğuna neden olabilecek biçimde tırnak dökülmesi olabilir.



3- Sedef hastalığı belirtileri deriyle sınırlı değildir: Orta şiddetli ve şiddetli sedef hastalığında eşlik eden bazı iç organ hastalıkları ortaya çıkabilir. Sedef hstalığı ile kardiyovasküler hastalıklar arasında belirgin bir ilişki bulunmuştur. Sedef hastalığı olan kişilerde özellikle iskemik kalp hastalığı, inme, hipertansiyon, dislipidemi, tip II diyabet ve crohn hastalığı bağıl riskleri artmıştır.

4- Hipertansiyona dikkat! Sedef hastalığı hipertansiyon için bağımsız risk faktörüdür. Yapılan bir çalışmada sedef hastalığı olan hastalarda hipertansiyon sıklığı yüzde 38.8 olarak bildirilmiştir. Şiddetli sedef hastalığı olan kişilerde kalp krizi, inme ve kardiyovasküler ölüm riski daha yüksektir.

5- Şiddetli sedef hastalığı olan hastalarda beklenen yaşam süresi yaklaşık 5 yıl daha kısadır: Sedef hastalığı tip II diyabet için bağımsız bir risk faktörüdür. Hafif sedef hastalığı olan hastalarda tip II diyabet görülme sıklığı yüzde 37.4 iken, şiddetli sedef hastalığı olan hastalarda bu oran yüzde 41'dir. Metabolik sendrom sıklığı sedef hastalarında genel topluma göre daha yüksek oranda bulunur. Türkiye'de yapılan bir çalışmada sedef hastalığı olan hastalarda metabolik sendrom görülme oranının yüzde 62 olduğu gösterilmiştir. Metabolik sendromun karaciğerdeki ifadesi "yağlı karaciğer" hastalığıdır. Sedef hastalığında yağlı karaciğer hastalığı görülme oranı yüzde 59'dur.

6- Sedef ve kanser ilişkisi: Hastalığının süresi ve şiddeti ile bazı kanser türleri arasında birliktelik olduğu gözlenmiştir. Uzun süreli tedavi ve sistemik tedavi alan sedef hastalarında lenfohematopoetik kanserler, mesane-böbrek kanseri, kolorektal kanserlerin sık olduğu bildirilmiştir. Sedef

hastalığı melanom dışı deri kanserleri ve lenfoma için bağımsız bir risk faktörüdür.

7- Sedef ve kolit: Sedef hastalığında inflamatuar barsak hastalıklarının bağıl riski artar. Sedef hastalığında chron ve ülseratif kolit sıklığının arttığı gösterilmiştir. Sedef hastalığının etkisiyle, etkilenen bireylerde obezite, artan alkol tüketimi ve sigara içme insidansında artışla sonuçlanan davranış değişiklikleri ortaya çıkabilir.

8- Sedef ve obezite: Obezitenin duruma cevap olarak oluşan davranış değişikliğinin bir sonucu olarak ortaya çıktığı, sigaranın ise sedef hastalığına neden olduğu öne sürülmüştür. Yapılan bir metaanalizde ise obezitenin sedef hastalığını, sedef hastalığının da obezite gelişim sıklığını artırdığı bildirilmiştir.

9- Alkol ve sedef: Alkolizm ve sedef arasındaki var olduğu bildirilen ilişki, muhtemelen sedef hastalığının hastalığa yakalanan bireylerin üzerindeki psikolojik etkisinden kaynaklanmaktadır.

10- Sedef hastalığının dünyada yaygınlığı yaklaşık yüzde 2'dir: Sedef hastalığı olan insanların yaklaşık üçte ikisinde hastalığın hafif formu mevcuttur ve etkilenen vücut alanı yüzde 3'ten azdır. Hastaların yaklaşık dörtte üçünde sedef hastalığının başlangıcı 40 yaşından öncedir ve yaklaşık üçte birinde hastalık 20 yaşından önce ortaya çıkar.

11-Sedef hastalığı çocuklarda nadir görülür: Hastalık doğal olarak genellikle aralıklı iyileşme ve alevlenme dönemlerinin olduğu kronik bir seyir gösterir. Ancak tam remisyon (iyileşme) dönemleri görülür ve 5 yıllık veya daha fazla süren remisyonlar söz konusudur.
Sedef hastalığının nedeni tam olarak anlaşılamamıştır. Anormal keratin oluşumu, deri hücrelerinde çoğalma, bağışıklık sistemi aktivasyonu ve kalıtsal faktörler hastalığın gelişiminde rol oynar. Sedef hastalığı bazı ailelerde daha sık görülür. Çocukta sedef hastalığı gelişme riski, eğer hem anne hem de babada sedef hastalığı mevcutsa yüzde 41, eğer bir ebeveynde hastalık mevcutsa yüzde 14 ve bir kardeşinde mevcutsa yüzde 6'dır.

12-Sedef ve genetik: Genetik olarak yatkın bireylerde hem dış faktörler ve hem de sistemik faktörler sedef hastalığını tetikleyebilir. Sedef hastalığı olan kişilerin yaklaşık dörtte birinde lezyonlar ciltte yaralanma sonucu tetiklenir. Sedef lezyonları güneş yanığı ve deri hastalıklarıyla tetiklenebilir. Psikolojik stres, sedef hastalığının ilk defa ortaya çıkışını tetikleyebildiği gibi stresli bir olaydan birkaç hafta ya da aylar görülebilen alevlenmeleri de tetikleyebilir. Bakteriyel enfeksiyonlar olguların yaklaşık yüzde 45'inde sedef hastalığını tetikleyebilir veya şiddetlendirebilir. Farenjit en yaygın tetikleyicidir ancak diş apseleri ve cilt enfeksiyonları da tetikleyici olabilir. HIV-pozitif hastalarda sedef hastalığı oldukça sık olarak tedaviye dirençlidir ve sıklıkla artrit ile birliktedir.

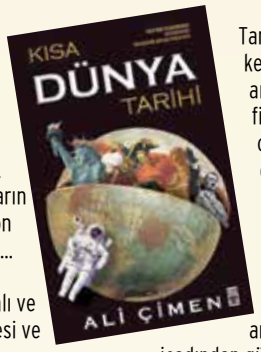
NASIL TEDAVİ EDİLİR, NASIL KONTROL ALTINDA TUTULABİLİR?

➥ Sedef hastalığının tedavisi, hastalığın yaygınlığı ve yerleştiği bölgelere göre seçilir. Eğer vücudun yüzde 5'inden az bir alanı kaplıyorsa dışardan uygulanan ilaçlar yani kremlerle tedavi etmek mümkündür. Ancak yaygınsa veya yaygın olmamasına rağmen ellere, genital bölgeye yerleşiyor ise şiddetli kabul edilip farklı seçenekler değerlendirilir. Burada amaç, derideki hücrelerin hızlı çoğalmasını engellemek, yangıyı yani kızarıklığı azaltıp deri döküntüsünü ortadan kaldırmaktır. Derideki kabuklanmaların tedavisiyle döküntüler iz bırakmadan iyileşir, deri yumuşak ve normal hale döner. Döküntüler tamamen ortadan kalktıktan veya büyük ölçüde azaldıktan sonra hastalığı tetikleyen faktörler konusunda dikkatli davranarak nüks etme ihtimali kontrol altına alınmalıdır.
➥ Her hastaya uygun bir tedavi yöntemi vardır ve deri belirtisi olmaksızın veya çok az döküntü ile yaşam sürdürülebilir.
➥ Hastalık sizi değil, doktorunuzla birlikte siz hastalığı kontrol etmelisiniz.
➥ Sedef hastalığının yönetimi, sadece deri lezyonlarının tedavisiyle sınırlı olmayıp, aynı zamanda sedef hastalığına eşlik eden farklı hastalıklarla başa çıkmayı da amaçlar. Hekimlerin, erken teşhis sağlamak amacıyla sedef hastalığına eşlik eden bazı hastalıkların olabileceğinin farkında olması gerekir. Ayrıca sedef hastalığının yönetimi, eşlik eden hastalıkların hastalar üzerindeki olası etkileri de dikkate alınarak yapılmalıdır. Şiddetli sedef hastalığı olanlar kardiyovasküler risk faktörleri açısından taranmalı, uygun danışmanlık ve tedavi almalıdır.
➥ Yüksek kilo başta olmak üzere, sağlıklı bir diyet ve uygun düzeyde fiziksel aktivite ile diğer risk faktörlerinin yönetimini sağlamak bakımın en önemli unsurlardır.
➥ Sedef hastalığının uzun süreli yönetiminde, hastalığın yaygınlığı ve hastalığın şiddeti hakkında hastanın algısının değiştirilmesinin yanı sıra özel tedavilerin potansiyel yan etkilerini uzlaştıran bireye göre özelleştirilmiş tedavi gerekir. Sedef hastalığının yönetimi için bazı girişimler, birinci basamaktan itibaren mevcut sağlık hizmetlerinin bir parçası olmalıdır.
➥ Mümkün olan en iyi hasta bakımı, yönlendirici hasta eğitimi, danışmanlık ve farklı tedavi seçeneklerinin ulaşılabilirliğini kapsayan bu hizmetlerin birleştirmesi gerekir. Aynı zamanda bu hizmetler ikinci ve üçüncü basamakta dermatologları ve sedef hastalığıyla birlikte var olan hastalıklarla ilgili uzmanlıkların klinik hizmetlerini kapsayacak şekilde genişletilmelidir.

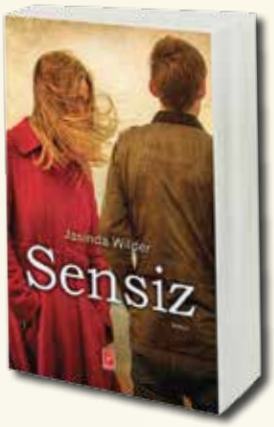
Kısa Dünya Tarihi - Yazının İcadından Günümüze İnsanoğlunun Hikâyesi

Ali Çimen

Timaş Yayınları / 400 sayfa



Avcılık ve toplayıcılıkla başlayan; Mezopotamya'dan Roma uygarlığına, Rönesans'tan Tanzimat'a, Haçlı Seferleri'nden İkinci Dünya Savaşı'na, Japonya'dan Amerika'ya uzanan 100 bin yıllık uzun bir yolculuğun kısa tarihi bu... Tarih öncesinden bugüne imparatorlukların yükselişi ve çöküşü, dünya siyasetine yön veren olaylar, kişiler, savaşlar ve fikirler... Batının ve doğunun tarihteki dönüm noktaları ve birbirlerine etkileri... Osmanlı ve Türk tarihiyle bağlantılı hadiselerin öncesi ve sonrasına genel bir bakış...
Bu kitapla ilk uygarlıkların doğuşuna ve insanoğlunun dünyaya yayılıp hükmetmesine şahitlik edeceksiniz. Tarihsel çağlar arasında seyahat edip coğrafi keşiflerle "yeni dünya"yı keşfedecek ve kıtalar arasında dolaşacaksınız. Rönesans ile fikirlerin bir uçtan bir uca yayılışına tanık olacak, Sezar'dan Fatih Sultan Mehmed'e, dünya düzenini değiştiren imparatorlara eşlik edeceksiniz. Kadeş Antlaşması'ndan iki büyük dünya savaşına ve ardından Soğuk Savaş'a kadar uzanan süreçte savaşlar ve devrimlerle dünyanın sürekli değişen düzenine tanıklık edip önemli antlaşmalara imza atacaksınız. Yazının icadından günümüze kadar geçen bu uzun soluklu süreçte kıtalar ve yüzyıllar arasında sıçramalı bir yolculuk sizleri bekliyor.



Sensiz

Jasinda Wilder

Pena Yayınları / 320 sayfa

Genç yazar Jasinda Wilder'ın Amerikan gençliği arasında bir fenomene dönüşen "Falling" serisinin üçüncü romanı "Sensiz", Pena Yayınları tarafından yayınlandı. New York Times, Wall Street Journal ve USA Today'in çoksatanlar listesine girmeyi başaran Wilder, ayrı dünyalara ait iki gencin her şeye rağmen tutkuyla devam eden aşkını anlatıyor. Bu bir fedakârlık, aile, dostluk ve aşk öyküsü...
Benim adım Colton Calloway. Hikâyemin bir kısmını duydunuz ama fazlası var... Küçük kızım Kylie, büyüdü. On yedi yaşında, güzel ve yetenekli, tıpkı annesi gibi. Ve tıpkı Nell gibi, kızım da bir kötü çocuğa, bir sürü sırrı olan, karanlıkta yaşayan bir kötü çocuğa âşık oldu.
Hikâyenin herkes için mutlu sonla bittiğini sanıyordunuz. Yanıldınız. Kemerlerinizi bağlayın çünkü bu oldukça sarsıntılı bir yolculuk olacak.



Edebiyat Okumaları

Hilmi Yavuz

Timaş Yayınları / 272 sayfa

Hilmi Yavuz'un okuma yelpazesi edebiyattan felsefeye, tarihten sosyolojiye, antropolojiden sanata uzanan uçsuz bucaksız bir alana yayılıyor. Edebiyat Okumaları'ndaki makalelerin çoğu ise Yavuz'un değişik üniversitelerce düzenlenen bilimsel sempozyumlarda sunduğu bildirilerden oluşuyor. Yavuz, bu makalelerde, edebiyatı o geniş alanda diğer disiplinlerle buluşturuyor. Ve elbette, yine verili söylemleri kırarak, yine yeni şeyler söyleyerek...

ASISTANSPLUS







ASİSTANS PLUS Paketini tercih etmeniz için "4 neden" ve daha fazlası...

Groupama'dan Kasko poliçenizdeki asistans hizmetlerine ek olarak daha kapsamlı bir hizmet alabilirsiniz!

- Kaza durumunda,
  - Yılda 2 kez x 15 güne kadar ikame araç
  - İstenilen servise çekici
  - Bir üst segment araç avantajı
- Sınırsız mini hasar onarımı

**Detaylar için www.groupama.com.tr veya Groupama Sigorta Acentenize başvurunuz.*

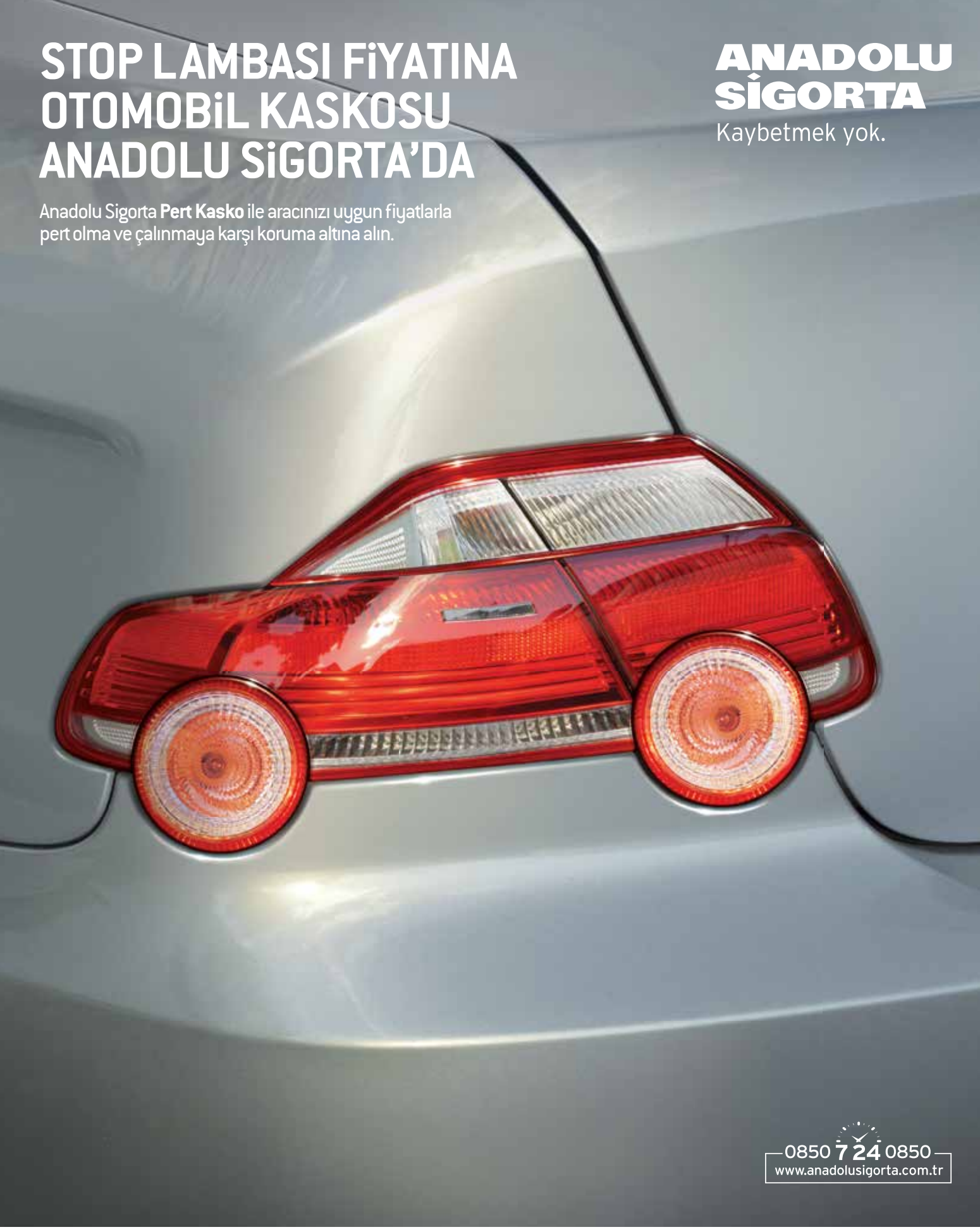






0850 250 50 50 | **www.groupama.com.tr**

Groupama Sigorta



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI