



OKULA DEVAM EĞİTİM SİGORTASI

EĞİTİM GÜVENCE SİGORTASI

EĞİTİM GELECEĞİM SİGORTASI

ÇOCUĞUM İÇİN YATIRIM SİGORTASI

SÜREKLİ EĞİTİM SİGORTASI

ÇOCUĞUMUN EĞİTİM GÜVENCESİ

ÇOCUĞUMUN EĞİTİM SİGORTASI

ÇOCUKLARIN EĞİTİMİ DE SİGORTACILARA EMANET

İsteyene 8, isteyene 12 yıllık, isteyene 24 yaşına kadar...
Her gelir grubuna uygun primlerle yüksek teminat
sunan eğitim sigortası bulmak mümkün



FİT Yabancı Uyruklu Kişilere Sağlık Sigortası

- İkamet izni başvurusunda sağlık sigortası gereksinimlerine uygun
- Yatarak ve ayakta tedavi teminatları
- Yatarak tedavi giderlerinde anlaşmalı sağlık kurumlarında sigortalıdan katılım payı alınmaz
- 7/24 sağlık asistans





Sorumluluk...

Çok değil 5 ay önce Soma'da 301 madencinin ölümüyle sonuçlanan elim kaza işyeri sorumluluk sigortalarını gündeme getirmişti. Malum, gündem yoğunlu ve insan hayatının da pek önemi yoktu. Tarihteki benzer madencilik faciaları hatırlatıldı, olay birkaç hafta yazılıp çizildi, tartışıldı, sonra da unutuldu gitti. Soma'daki facianın ardından geçen ay Torunlar GYO'nun Mecidiyeköy'deki inşaatında elim bir iş kazası meydana geldi. Bu kez 10 işçi hayatını kaybetti. Sorumluluk sigortalarının ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıktı ama yine önemseyen olmadı. Sorumluluk sigortalarından çok inşaat sektöründeki ölümlü kazalar gündemi işgal etti.

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre sektörde 2008'de 1 milyon 238 bin işçi çalışırken, Mayıs 2014 itibarıyla bu sayı 1 milyon 954 bine yükseldi. Aradaki 5 yılda sektörde istihdam edilenlere 716 bin kişi eklenmişti.

Çalışan sayısının sürekli arttığı inşaat, iş kazası ve kaza sonucu meydana gelen ölüm sayısı bakımından tüm sektörler arasında ilk sırada yer alıyor. İş kazalarının yaklaşık yüzde 10'u yapı iş kolunda gerçekleşiyor. Yapı iş kolunda meydana gelen kazaların yaklaşık yüzde 5'i ölümlü sonuçlanıyor. İş kazası sonucu meydana gelen ölümlerinse yaklaşık yüzde 30'u yapı iş kolunda...

Sigorta kayıtlarına göre Türkiye'de 2008 yılında 72 bin 963 iş kazası yaşandı. Bu iş kazalarında toplam 865 kişi yaşamını yitirdi. İş kazalarının sayısı 2009'da 64 bin 316'ya geriledi ama yaşam kaybı bin 147 kişiye yükseldi. Benzer şekilde 2010'da iş kazası sayısı 62 bin 903'e düştü, hayatını yitirenlerin sayısı bin 444 kişiye çıktı. 2011'de iş kazası sayısı 69 bin 227'e yükselirken hayatını kaybedenlerin sayısı da artarak bin 710 kişi oldu. 2012'de ise iş kazası sayısı 74 bin 871'e yükselirken yaşamını yitirenlerin sayısının 744 kişiye düşmesi teselli oldu...

Evet, vakalar ve rakamlar dudak uçuklatıyor. İstihdamın 2 milyona yaklaştığı inşaat sektöründe ise söz konusu 5 yıllık dönemde meydana gelen 35 bin 846 iş kazasında bin 754 işçi yaşamını yitirdi, bin 940 işçi de sakat kaldı.

Peki iş kazalarının yaşandığı bu şirketlerin kaçında işyeri sorumluluk sigortası var dersiniz? Elimde resmi veriler yok ama bence hiçbirinde...

Yaklaşık 5 ay önce bu konuyu Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'le konuşmuştuk. İşverenlerin olası kazalara, risklere karşı kendi sorumluluklarını sigortalatabileceğini hatırlatan Ülken, "İş kazalarına karşı ferdi kaza sigortası da yaptırılabilir. Bu ürünler çalışırken kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık durumunda tazminat ya da tedavi masraflarının karşılanmasını sağlar" demişti. Acaba Musa Ülken'i dinleyen patron oldu mu?

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Sibel Köklü
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Görsel Yönetmen
Halil Günüş
hgunuc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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





46



44



16



52

26



14

SBN'den KOBİ'ye, esnafa, emekliye destek

2012'den bu yana organizasyon yapısını yeniden yapılandıran SBN Sigorta, sıra dışı ve tercih edilen sigorta şirketlerinden biri olmayı amaçlıyor...

16

"Yüksek getiri için hisseyi tercih edin"

AHE Genel Müdürü Uğur Erkan, BES'te daha yüksek getiri için hisse senedi ağırlığının artması gerektiğini vurguladı...

18

En uygun sigortayı 3 dakikada bulduran koala!

Güney Afrikalı Telesure Yatırım Holding, yatırım için 185 ülke arasından Türkiye'yi seçti ve Koolay.com markasıyla online sigorta pazarına hızlı bir giriş yaptı...

22

Satana kadar değil sonuna kadar hizmet

Online sigortacılıkta 1 yılını geride bırakan Sigortayeri.com; en iyi fiyat garantisini, işini kaybedenin primini ödeme garantisini, gibi farklı uygulamalarıyla dikkat çekiyor...

24

Sağlıkta 1.5 milyar TL'lik ek prim potansiyeli

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, yabancı uyruklulara özel sağlık sigortası yaptırmaya zorunluluğunun 1.5 milyar TL ek prim potansiyeli doğurduğunu vurguluyor...

26

Çocukların eğitimi de sigortacılara emanet

Eğitim sigortalarında her gelir grubuna göre seçenek var. Üstelik nineler, dedeler, teyzeler, dayılar, amcalar, halalar, abiler, ablalar da yaptırabiliyor...

32

Hayata açılan alternatif kapı

Türkiye'de faizsiz BES ve hayat sigortası hizmetini başlatan Katılım Emeklilik, 5 yılda 500 bin katılımcıya ulaşip ilk 10'a girmeyi hedefliyor...

34

Emeklilikte mutluluğun formülü bulundu!

Çalışanlar iş sahasından çıkmak istediği zamanı kendi seçebiliyor, part-time formülüyle emekliler gençlerle işi bölüşebiliyor...

38

15 soruda kefalet sigortası

Kefalet sigortasının kapsamı nedir, hangi riskleri teminat altına alır, kimler yaptırmalıdır? Kredi sigortasından farkı nedir? Sigortalıya ne gibi avantajlar sağlar, hangi koşullarda sonlandırılır?..

44

Sigorta dedektifi iş başında

4 yıldır profesyonel olarak sigorta şirketlerine hizmet veren Ali Karahoda, hasar talebinin gerçekliğinden şüphe edilen durumlarda saha araştırması yani bir nevi dedektiflik yapıyor...

46

Abdi İpekçi'deki işgale makasıyla direnen Don Kışot

Modanın büyük ustası Vural Gökçaylı bir konuştu pir konuştu. Sanatçıyı alkışladı; taklitçiyi, paragözleri topa tuttu...

yazarlar

50

Zeynep Turan Stefan

Yeni katalizör: Brokerlar

60

Ali Savaşman

Üçüncü basamak, ikinci emeklilik, ikinci bahar...

62

Dalkan Delican

Finans sektörünün çıpası

36

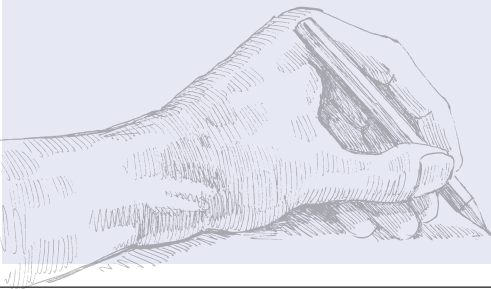
Musa Günaydin

"Nasıl olsa trafik policem var" demeyin!

42

Atilla Çilingir

İşsizlik sigortaları ve çarpıcı siliistimler



Esnaf
Kardeřlięi

GÖNLÜNE GÖRE ÖDE ESNAFIM

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

3 ay sonra ödemeye başla

6 ay sonra ödemeye başla

Taksit taksit öde

1 ay öde 1 ay ödeme

6 ayda bir öde

Son taksitte daha fazla öde



— hızlı başvuru için —

GONLUNEGOREODE yaz
boşluk bırak **T.C. kimlik numaranı**
4425'e gönder.

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

Anadolu Sigorta'dan bir ilk



Fatih Gören

Anadolu Sigorta, müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artırmaya yönelik yenilikçi yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Bu kapsamda son olarak oto hasar sürecinde, Anadolu Sigorta'nın anlaşmalı servislerinde onarılan araçların sigortalılara teslim edilebilmesi için gerekli olan "Teslim Onayı" bilgisi, ekspertizden sonraki 24 saat içerisinde sistem tarafından otomatik olarak gönderilmeye başladı. Bu yeni düzenlemeyle, anlaşmalı servislere giden ve hasar tutarı belli bir rakamı aşmayan araçlar için, mobil cihazlar (akıllı cep telefonu veya tablet) kullanılarak, ekspertizden itibaren 24 saat içerisinde, araç onarımının tamamlanması beklenmeksizin teslim onayı verilebiliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, şu anda belli lokasyonlarda uygulanan ancak kısa süre içerisinde tüm yurttaki hayata geçecek olan bu uygulamanın sektörde bir ilk olup rakip uygulamalara göre farklı özellikleri bulunduğunun altını çiziyor. Gören, "Bu uygulama sayesinde en geç 24 saat içinde, anlaşmalı servislerimizde, sigortalımızla ilgili işlemleri tamamen halledebiliyoruz. Böylece sigortalımız, onarımı bittiğinde ayrıca başka bir şey beklemesine gerek olmadan aracını teslim alıyor. diyor.

Fatih Gören, bu uygulamayı, oto hasarlarında anlaşmalı servislerde bekleyen araçların eksper inisiyatifinde hızlı teslim edilmesine yönelik önemli bir adım olarak değerlendiriyor: "Amacımız onarım sürecini mümkün olan en kısa sürede tamamlayıp, sigortalımıza aracının en kısa sürede teslim edilmesini sağlamak. Bu amaçla belirli bir rakama kadar olan hasarlarda, eksperin inisiyatifinde, herhangi bir problem görülüyorsa aracın teslimine yönelik onay da verilebiliyor. Dolayısıyla sürecimizi kısaltan ve süratli bir şekilde aracın müşteriye teslimini sağlayan bir değer yaratmış oluyoruz."

Acenteleriyle Kıbrıs'ta buluştu

Anadolu Sigorta, geride bırakılan dönemdeki performanslarına göre belirlenen acente ve Türkiye İş Bankası şubeleri ile Kıbrıs'ta düzenlediği geleneksel toplantıda buluştu. Toplantılarda şu ana kadarki dönemin genel bir değerlendirmesi yapılırken 2014 sonu ve gelecek yıla ilişkin hedef ve beklentiler de masaya yatırıldı. Anadolu Sigorta'nın başarılı iş sonuçlarına ulaşan acenteleri ve Türkiye İş Bankası şubeleri, 9-14 Eylül tarihleri arasında Kıbrıs Bafra'daki Nuh'un Gemisi Otel'de bir araya geldi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinliklerde acenteler, ortak bir platformda bir araya gelip karşılıklı görüş alışverişi yapma, öneri ve beklentilerini paylaşma imkanına sahip oldu. Bir hafta süren etkinlik, toplantılar süresince yapılan

değerlendirmelerin yanı sıra acentelerin, Anadolu Sigorta ürünleriyle ilgili soru ve düşüncelerini doğrudan ilgili teknik müdürler ve üst yönetime iletme fırsatını da yakaladıkları workshoplara da sahne oldu. Futbol, plaj voleybolu, tavla gibi spor karşılaşmaları ve çeşitli sosyal aktivitelerle zenginleştirilen programın gala gecelerinde, ünlü şarkıcı Ziynet Salı'nın hareketli şarkılarıyla eğlenen misafirler, yorgunluklarını atıp müzik dolu keyifli saatler yaşadılar.





En kolay sigorta
parmağının ucunda!



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

Sigortayeri'nden alınır!

12/13 03.020.B645-00



Garanti Emeklilik'i liderliğe taşıyan kampanyaya ödül

Türkiye'nin en çok tercih edilen bireysel emeklilik şirketi Garanti Emeklilik, dünyanın önde gelen iş dünyası etkinliklerinden Stevie Awards'da Gümüş Ödülle layık görüldü. Uluslararası alanda kamu ve özel kuruluşların yanı sıra bireylerin de katılabildiği organizasyona bu yıl 60'dan fazla ülkeden başvuru yapıldı. Garanti Emeklilik, dünyanın dört bir tarafından gelen 250'den fazla yöneticinin oylarıyla "Sigorta Sektörü Yılın Pazarlama Kampanyası" kategorisinde ödüle layık görüldü. Şirketin bu ödülü almasında, 2013 yılında gerçekleştirdiği ve bireysel emeklilik sektöründe lider konuma yerleşmesine katkıda bulunan pazarlama kampanyaları etkili oldu. Garanti Emeklilik ve Hayat, 829 bin katılımcı sayısı ve yüzde 18 pazar payıyla sektör lideri konumunda.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigorta Sektörü Yılın Pazarlama Kampanyası" kategorisinde Türkiye'de bu ödülü alan ilk şirket olmak Garanti Emeklilik ailesi olarak hepimizi çok mutlu etti. Müşteri ve çalışan merkezli bir bakış açısıyla yaptığımız geliştirmelerin uluslararası düzeyde prestijli kurumlarca ödüllendirilmesi bizi yeni projeler üretme, çalışanlarımızın motivasyonunu yüksek tutma ve müşterilerimize beklentilerinin üzerinde bir deneyim yaşatma yönünde daha fazla güç ve enerji veriyor."

Yat sigortasının lideri ERGO

Türkiye'nin en yüksek potansiyele sahip sigorta alanlarından biri olan yat sigortasında ERGO Türkiye, ilk altı ayda yüzde 20'ye yaklaşan pazar payıyla ilk sırayı aldı. 2014 yılının ilk yarısında toplam 11 bin 651 adet tekne sigortası yapılırken, ERGO Türkiye toplam 2 bin 260 poliçeye zirveye yerleşti.

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, doğru riskleri sigorta kapsamı altına alırken bunu doğru fiyatla sunduklarını, bu yolda kendilerini destekleyen güçlü reasürörlerden de büyük destek aldıklarını vurguluyor. Türe, "Türkiye, yat turizminde potansiyelinin oldukça altında. Bu yıl 20 bin olan yat bağlama kapasitesinin 2023 yılına kadar hızla artacağını öngörüyoruz. ERGO Türkiye olarak amacımız, iş ortaklarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam ederek ilk 6 ayda elde ettiğimiz poliçe sayısını artırmak ve yıl sonunda da bu alandaki liderliğimizi korumak" diyor.



Yıldırım Türe



Hedef Gıda'nın ticari alacakları Euler Hermes güvencesinde



Özlem Özünür

Euler Hermes Türkiye, Hedef Gıda'yı müşteri portföyüne kattı. İşbirliği kapsamında Euler Hermes Türkiye, Hedef Gıda bilançosunun en büyük ve önemli kalemlerinden biri olan ticari alacakları sigortalayacak. Alacak sigortasını çok farklı sektörlerin kullandığını hatırlatan Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özünür,

"Bu işbirliği kapsamında sektörünün liderlerinden Hedef Gıda'nın alacaklarını teminat altına alıyor, güvenli ticaretle

büyümesine destek oluyoruz. Aynı zamanda gıda sektörüne yönelik risk analiz çalışmalarımızla müşterilerimizin riskle karşı karşıya gelme ihtimallerini azaltıyor, iş faaliyetlerine daha etkin bir biçimde odaklanmalarını sağlıyoruz. İşbirliğimizi her iki taraf için de katma değer yaratacağına inanıyorum" dedi. Çeşitli yatırımlarla kârlı büyümeye odaklanılan bir döneme girildiğini belirten Hedef Gıda Genel Müdürü Çetin Yılmaz da özetle şu açıklamayı yaptı: "Ticari alacaklarımızın Euler Hermes Türkiye gibi köklü geçmişi olan kurumsal bir firmanın teminatı altında olması iş faaliyetlerimize daha etkin bir biçimde odaklanmamızı ve müşterimize daha kaliteli hizmet verebilmemizi sağlayacak."



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

| Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK'E GELİN, **%25 DEVLET KATKISI**
AVANTAJINDAN YARARLANIN. YENİ NESİL EMEKLİLİKLE TANIŞMAK
İÇİN SİZİ DE TEB ŞUBELERİ VE ACENTELERİMİZE BEKLERİZ.



GÜNEŞ SİGORTA

satış ekibi İstanbul'da buluştu



İstanbul Boğazi'ndeki tekne turunda yapıldı. Güneş Sigorta ekipleri, yeni dönemle birlikte başlayacak yoğun tempo için ihtiyaç duyacakları enerjiyi depolama fırsatı buldu.

Güneş Sigorta'nın 10 bölge müdürlüğü, 6 finansal bölge müdürlüğü ve 3 temsilciliğinde görev yapan tüm satış ekibi ile genel müdürlükten ilgili birimler, 2014 stratejilerini değerlendirmek üzere İstanbul'da bir araya geldi. Toplantı, başta Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin olmak üzere tüm üst düzey yöneticilerin katılımıyla yapıldı. 200 kişilik katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda, yoğun geçen sunumların ardından keyifli bir etkinliğe de imza atıldı. Satış ekiplerinin genel müdürlük oryantasyonunu artırmak ve teknik departmanlarla iletişimini güçlendirmek amacıyla düzenlenen "TOPla Kazan" oyununda, genel müdürlük binasının tamamı aktivite sahası olarak kullanıldı. Testlerden su oyunlarına, dengeden akıl oyunlarına kadar geniş bir yelpazede 20 farklı istasyonda düzenlenen 'TOPla kazan', Sigorta Satış Danışmanları ve Finansal Satış Danışmanlarından oluşan ekiplerin kıran kırana mücadelesine sahne oldu. Aktivitenin ödül töreni akşam

Ray Sigorta satış ekibine eğitim



Ray Sigorta satış ekibi, 13-14 Eylül tarihlerinde İstanbul Point Hotel'de gerçekleşen "Sağlık Sigortaları" ve "E-acente" eğitiminde bir araya geldi. Ray Sigorta İnsan Kaynakları Departmanı organizasyonu ile düzenlenen, Genel Müdürlük ve bölge satış personelinin tamamının katıldığı ve 2 gün süren eğitimlerde, sağlık ürünlerinin teknik altyapıları, yeni ürün Tamamlayan Sağlık Sigortaları ve E-acente modülü hakkında detaylı bilgiler verildi. 84 Ray Sigorta personelinin katıldığı programın son gününde bir konuşma yapan Ray Sigorta Satış Direktörü Anıl Rasih Gülçen, "Sağlık ürünlerimizi sigortalılarımızın ve potansiyel müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda revize ettik. Tamamlayan Sağlık Sigortası ürünümüzü ise oluşturduk. Tüm bu ürünlerimizin altyapı ve özellikleriyle ilgili, öncelikle satış ekibimizi bilgilendirdik" dedi.

BNP Paribas Cardif Türkiye'ye anlamlı diploma



BNP Paribas Cardif Türkiye, WWF-Türkiye'nin (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) yürüttüğü 'Green Office' programını başarıyla tamamlayarak diploma almaya hak kazandı. Geçen yıl başlatılan proje sonucunda

İstanbul genel müdürlük binasında yıllık kağıt tüketimini ortalama yüzde 18, kişi başı yıllık elektrik tüketimini ise yaklaşık yüzde 35 oranında azaltmayı başaran BNP Paribas Cardif Türkiye, geri dönüşebilir atıkların tamamını da yeniden dönüşüme kazandırıyor. BNP Paribas Cardif İnsan Kaynakları ve Organizasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay, insanı ve değer verdiği her şeyi koruma misyonuyla çalışan bir şirket olduklarını, bu çerçevede en değerli varlık olan doğanın korunmasını da bir görev olarak kabul ettiklerini vurguladı.

ERGO

Yıllık
150 TL'den
başlayan primlerle!

SGK'ının Reçetesi

1 X ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası*

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

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

Sağlık endişelerinizi geride bırakmak için en yakın ERGO acentesine uğrayın!

Detaylı bilgi için:

www.ergoturkiye.com/yuzde100saglik

* Sigortaya giriş yaş üst sınırı 55'tir.



Bize Ulaşın: 444 0 466

www.ergoturkiye.com

[f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [i](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye

DenizBank'tan avukatlara ücretsiz sigorta

DenizBank “Afili Bankacılık” ürün ve hizmetleri için Türkiye Barolar Birliği’yle işbirliği başlattı. Söz konusu işbirliği kapsamında avukatların Afili Bankacılık avantajlarından yararlanabilmesi için DenizBank’ta hesap açmaları yeterli. DenizBank, Afili Bonus Platinum kredi kartı alan avukatlara Afili Bankacılık’ın avantajlı hizmetlerinin yanı sıra mesleklerine özel sigorta hediyeleyi sunuyor.

Afili Bonus Platinum Kart sahiplerinin eş veya çocuklarına “Sosyal Yardımlaşma Dayanışma Fonu” (sağlık sigortası) armağan ediliyor. Ayrıca Afili Bonus kredi kartıyla belli bir miktarın üzerinde harcama sözü veren avukatlar “mesleki sorumluluk sigortası”na ücretsiz sahip oluyor.

DenizBank’ın “Afili Bankacılık” ürün ve hizmetleri kapsamında; yüksek limitli, avantajlı faizli ve sadece avukatlara özel kredi paketlerinin yanı sıra kişiye özel bireysel danışmanlık hizmeti de veriliyor. Afili Bonus Platinum Kart sahibi avukatlar, sosyal hayatlarına değer katan fırsatların da sahibi oluyor. Türkiye’nin her yerinde pazar kahvaltılarında ve hafta sonu tiyatro, sinema harcamalarında yüzde 30 indirim, havalimanı vale ve otopark ödemelerinde yüzde 50 indirim, 150 TL ve üzeri yurtdışı harcamalarında 3



taksit imkanı da kart sahiplerini bekliyor.

Avukatlar, DenizBank ile Adalet Bakanlığı arasında yapılan anlaşma kapsamında ise Adalet ve Baro Kart’a; DenizBank internet şubesi, DenizBank ATM’leri ve DenizBank şubelerinden kolayca para yükleyebiliyor. Afili Bonus ile Baro Kart’a yapacakları 50 TL ve üzeri yüklemelerin yüzde 10’luk kısmını (50 TL’ye kadar) Afili Bankacılık’tan hediye alabiliyorlar.

Groupama'nın büyük gururu



Dünyanın en iyi yelkencilerinin kıyasıya yarıştığı Extreme Sailing Series İstanbul etabı 11-14 Eylül tarihleri arasında Yenikapı Sahili ve İstanbul Boğazı’nda gerçekleşti. Groupama Sailing takımının yarış sırasında kullandığı taktikler ve göstermiş olduğu üstün performans “Above and Beyond” ödülüne layık görüldü. İstanbul, 2006 yılından bu yana birçok ülkede düzenlenen ve dünyanın en yetenekli yelkencilerinin yarıştığı Extreme Sailing Series yelken yarışlarına üçüncü kez ev sahipliği yaptı. 9 ülkeden 12 takımın karşı karşıya geldiği yarışta Fransa’yı Groupama takımı temsil etti.

Türkiye’de Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik olarak faaliyet gösteren ve Türkiye haricinde 11 farklı ülkede yer alan



Fransız sigorta grubu Groupama, 1997’den bu yana yelken sporuna yatırım yapıyor ve ünlü yelkenci Franck Cammas’a sponsor oluyor. 15 yıllık işbirliği boyunca Groupama ve Cammas hatırı sayılır ödüller kazandı ve dünya genelinde bu alan-

da önemli yer kazandı. Bu sıra dışı ve uzun dönemli işbirliği, mükemmellik için uğraş verilirken grubun dayanışmaya verdiği değeri de gözler önüne seriyor.

Extreme Sailing Serisi yarışlarına 3 yıl aradan sonra dönen Groupama ekibinde, İstanbul etabı öncesi bir de değişiklik yaşandı. Takımın efsanevi skipper’ı (kaptanı) Franck Cammas, 2016 Olimpiyatları hazırlıklarını sürdürdüğü için yerini Tanguy Cariou’ya devretti. Takımın diğer üyeleri François Morvan, Romain Motteau, Thierry Fouchier ve Devan le Bihan da İstanbul yarışı öncesi oldukça heyecanlıydı.

Şubat ayında Singapur’da başlayan ve aralık ayında Avustralya’da sona erecek serinin 6’ncı ayağı olan İstanbul yarışı, kıyasıya bir mücadeleye sahne oldu. Yenikapı Sahili’nde ve Boğaziçi’nde gerçekleşen yarışlarda kıyıdaki izleyiciler nefes kesen bir görsel şölene de şahit oldular.

SİZİN İÇİN “MUTLU” BİR GELECEK PLANLADIK



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

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

SBN'den KOBİ'ye esnafa, emekliye destek

Sürdürülebilir büyüme ve kârlılık hedefi doğrultusunda organizasyon yapısını yeniden düzenleyen SBN Sigorta, üretim kanallarına uygun yeni ürünlerle büyümesini sürdürüyor. Şirkette 2012 yılında başlayan yeni dönemin gelişme etabı 2014'te de devam ediyor. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Sektörümüzdeki dağıtım kanallarının çeşitlenmesine paralel olarak mevcut branşlardaki ürünler de limit ve kapsam açısından zenginleşti. Geniş kapsamlı ürünlerin yanı sıra ihtiyaçta uygun, basit ve anlaşılır ürünlerle portföy zenginliğimizi artırmayı

2012'den bu yana organizasyon yapısını yeniden yapılandıran SBN Sigorta, sıra dışı ve tercih edilen sigorta şirketlerinden biri olmayı amaçlıyor. Şirketin "Aktif Paket Sigortası" ürünü KOBİ ve esnafın, "Emekli Destek Paketi" ise emeklilerin gelişen ve farklılaşan ihtiyaçları doğrultusunda geliştirildi...

amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de yeni sigorta ürünleriyle müşterilerimizin doğru seçimlerde bulunmasına destek olmayı amaçlıyoruz" diyor. SBN Sigorta, sektörde sıra dışı ve tercih edilen sigorta şirketlerinden biri olmayı, yüksek hizmet kalitesiyle anılan bir marka haline gelmeyi amaçlıyor. Duray, "Müşterilerimizin gelişen ve farklılaşan ihtiyaçlarına uygun teminatlar sunuyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmenin yolunun onları segmentlere ayırmaktan geçtiği bilinciyle, segmente edilmiş ürünlerle avantaj yaratmayı son derece önemsiyoruz" diyor. SBN Sigorta, bu çerçevede oluşturduğu "Aktif Paket Sigortası"nı Şekerbank şubelerinde satışa sundu. Bu sigorta, KOBİ ve esnaf için kapsamlı teminatlar sunuyor. Herhangi bir işletme için gerekli olan tüm teminatlara ek olarak, işverenin çalışanlarına ve üçüncü şahıslara karşı sorumluluğunu da teminat altına alıyor.

Emekliyi hırsıza karşı koruyor

Duray, sadece işletmeler değil farklı kesimler için de özel ürünler hazırladıklarını anlatıyor. Örnek

olarak da maaşlarını Şekerbank şubelerine transfer eden emeklilere hediye edilen "Emekli Destek Paketi"ni örnek gösteriyor: "Geniş teminat yapısıyla dikkat çeken bu ürünümüz ferdi kaza, acil sağlık gibi detaylı teminatlar içeriyor. Geniş teminat içeriğinin yanı sıra 'ATM Hırsızlık' teminatıyla emeklilerimizin kendisine ait Şekerbank banka kartı veya kredi kartıyla yurtiçi banka ATM'lerinden para çektikten sonra ATM'nin çevresinde gasp veya hırsızlığa uğraması sonucunda oluşabilecek finansal zararları karşılıyoruz." SBN Sigorta'nın asistans teminatlarıyla desteklenen ürünleri, emeklilerin gündelik yaşamlarında karşılaşılabileceği sıkıntıları bertaraf etmeyi amaçlıyor. Duray, konutta tıbbi yardım desteğinden ambulans ve doktor gönderimine, tesisat problemlerinin giderilmesinden çilingir çağrılmasına pek çok hizmetin bu kapsamda olduğunu vurguluyor. Recep Duray, SBN Sigorta'nın farklı kesimlere yönelik geliştirdiği yeni ürünleriyle müşteri ihtiyaçlarını karşılarken, satış kanallarına da yeni fırsatlar yarattığını vurguluyor.



Recep Duray

HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompोजapan.com.tr



"Yüksek getiri için hisseyi tercih edin"

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Uğur Erkan, 2013 yılında tasarrufları teşvik etmek amacıyla başlatılan yüzde 25 devlet katkısının etkisiyle büyüme ivmesi artan bireysel emeklilik sisteminde getirinin uzun vadede daha yüksek olması için emeklilik fonlarının daha fazla hisse senedi ağırlıklı olması gerektiğini söyledi. Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik tarafından düzenlenen sohbet toplantısında, BES'teki büyümenin sürdüğünü hatırlattı ve sistemin önünün açık olduğunu vurguladı. Uğur Erkan, emeklilik fonlarının uzun vadede getirisinin daha yüksek olması içinse hisse senedi ağırlığını daha fazla olması gerektiğine işaret etti. Erkan, "Şu anda emeklilik fonlarında hisse senedinin payı yüzde 13. Bu oran Anadolu Hayat Emeklilik'te ise yüzde 16 civarında. Ancak ortalama 20 yıl olan bir yapıda hisse senedinin ağırlığı çok daha fazla olmalı" dedi.

Farklı uygulamalar deneniyor

Uğur Erkan, yüzde 25 devlet katkısının değişip değişmeyeceği yönündeki soruları da yanıtladı. Bu konuda değişiklik beklemeyen Erkan, sistemin bu desteğe ihtiyacı olduğunu altını çizdi. Banka işbirliği olmayan bireysel emeklilik şirketlerinin işinin daha zor olduğunu söyleyen Erkan, "Faaliyetlerin sürdürülebilir olması için belirli bir fon büyüklüğüne erişmek gerekiyor" dedi. Ancak bu büyüklüğün ne kadar

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, BES'in gelişmesi için yüzde 25 devlet katkısının sürmesi, emeklilik fonlarının uzun vadeli getirisinin daha yüksek olması içinse hisse senedi ağırlığının artması gerektiğini vurguladı...



olması gerektiği konusunda bir sınır belirtmedi. Şu sıralar sektörün gündeminde olan ve üzerinde çalışılan konuların başında fon performansının artırılmasını teşvik amacıyla yapılacak düzenlemeler geliyor. Uğur Erkan ayrıca, işe yeni başlayanların sisteme otomatik olarak katılımı için birkaç şirketin pilot uygulamasının devam ettiğini hatırlattı. Halen denemeleri süren bu sistemde zorunluluk olmayacak; ilk işe girişte sisteme dahil edilen kişi isterse katılımını sürdürecektir. Sistemi büyütmek için gündeme gelen ancak şu ana kadar sosyal taraflar arasında anlaşma sağlanamayan bir konu da kıdem tazminatlarının fona aktarılması...



Uğur Erkan

RAKAMLARLA DEVLET DESTEĞİNİN ÖNEMİ

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre bireysel emeklilik sistemindeki katılımcıların fon tutarı, 29 Ağustos 2014 itibarıyla 30.9 milyar liraya, katılımcı sayısı da 4.8 milyona ulaştı. Devlet katkısı tutarı ise 2.4 milyar lira oldu. Devlet desteği başlamadan önce 2012 sonunda sistemdeki katılımcı sayısı 3.1 milyon kişiydi. Aynı dönemde fon tutarı da 20.3 milyar liraydı. Halen 31 milyar lira civarında olan BES toplam fon tutarının, ilk yarı sonundaki 832.35 milyar TL'lik GSYH'ya oranı ise yüzde 3.7 seviyesinde bulunuyor. Bu arada, yine 29 Ağustos itibarıyla sektörde ilk üç sırada yer alan şirketlerden Anadolu Hayat'ın fon büyüklüğü 4.9 milyar, halka arzı gündemde olan AvivaSA'nınki 4.5 milyar, Garanti Emeklilik'in ki ise 4.1 milyar lira oldu.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY **SİGORTA**
VIENNA INSURANCE GROUP

En uygun sigortayı 3 dakikada bulduran koala!

Sigorta sektöründe dünya çapında güçlü bir isim olan Güney Afrikalı yatırımcı Telesure Yatırım Holding tarafından hizmete açılan

Koalay.com, online olarak sigorta brokerliği hizmeti vermeye başladı. Televizyon reklam kampanyasıyla piyasaya hızlı bir giriş yapan Koalay.com, Telesure Sigorta Türkiye Genel Müdürü Meltem Yiğit ve Telesure Türkiye Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bradley du Chenne tarafından düzenlenen basın toplantısıyla tanıtıldı.

Marka yüzü olarak “akıllı koala Cengiz” maskotunu kullanan Koalay.com, kasko ve trafik sigortası satın almak isteyenlere piyasayı tarayarak sadece 3 dakika içerisinde en uygun kasko ve trafik sigortası tekliflerini sunuyor. Koalay.com’a girenler, web sitesi üzerindeki 7 basit soruya kısa cevaplar vererek bütçelerine en uygun poliçeyi seçebiliyor. Sistem, Türkiye’nin önde gelen 15 sigorta şirketinin fiyatlarını sunuyor ve müşteriye en uygun teklifi tercih etme şansı veriyor.



Güney Afrikalı Telesure Yatırım Holding, yatırım için 185 ülke arasından Türkiye’yi seçti ve Koolay.com markasıyla online sigorta pazarına hızlı bir giriş yaptı...



koalay.com

poliçesi yaptırılabilme olanağı sağlıyor. Türkiye’deki yüksek internet penetrasyonu yeni iş modellerine imkan sağlıyor ve yabancı yatırımları ülkemize çekiyor. Koalay.com da tam anlamıyla yeni nesil bir online sigorta brokeri. Biz Koalay.com ile kasko ve trafik sigortası için her an, her yerden, her cihazdan ulaşım olanağı sağlıyoruz.

Piyasadaki tüm teklifler 3 dakikadan az bir sürede ekrana düşüyor. Bu sistemi kullanan kişiler de en uygun sigorta şirketinin teklifini kolaylıkla satın alabiliyor. Telesure olarak bu hizmeti sunabilmek için son derece güçlü bir altyapı inşa ettik. Sigorta gibi güvene dayalı bir alanda dünyanın farklı pazarlarında başarısını kanıtlamış bir sistemi uyguladık.

Türkiye’nin internetteki büyümesi herkesin dilinde. Yılda yaklaşık 10 milyon kişi internet üzerinden alışveriş yapıyor. Bu büyük potansiyeli görerek bu alana girdik. Çünkü kasko ve trafik sigortalarında penetrasyon çok düşük. Türkiye’de kayıtlı 18 milyon aracın sadece 4 milyonunda kasko sigortası var. Trafik sigortası zorunlu olmasına rağmen yine de yüzde 100 değil. Biz bu boş alanlara yönelmek, pazarı büyütmek istiyoruz.”

Reklamla bin 500 poliçe sattı

İnternet üzerinden online olarak trafik ve kasko sigortası satmak üzere hizmete giren Koalay.com, televizyon reklam kampanyasıyla kısa sürede bin 500 poliçe satmayı başardı. Telesure Yatırım Holding’le yaptıkları işbirliği ile dünyada başarısını kanıtlamış uygulamaları Türkiye’ye getirerek, sigorta sektöründe pazarı büyültmeyi hedeflediklerini söyleyen Telesure Sigorta Türkiye Genel Müdürü Meltem Yiğit, toplantıda özetle şu konuşmayı yaptı: “Faaliyete geçtiğimiz günden bu yana beklediğimiz üzerinde bir ilgiyle karşılaştık. Koalay.com, kasko ve trafik sigortası satın almak isteyenlere internet üzerinden piyasadaki en iyi fiyat tekliflerini sunuyor. Ardından hızlı ve kolay bir şekilde, 365 gün 7/24 sigorta

RİSKLER NE OLURSA OLSUN

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ
SİĞORTALARI



NAKLİYAT
SİĞORTALARI



İNŞAAT
SİĞORTALARI



FERDİ KAZA
SİĞORTALARI

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.



5 ayda 5 kişilik yönetimin 3'ü değişti!



Cemal Onaran



Taylan Türkölmez



Mehmet Akif Eroğlu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) üyeleri 11 Nisan'da bir araya gelerek yeni yönetim kurulu-nu seçmişti. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger'in TSB Başkanlığı'na seçildiği nisan ayında Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı unvanlarına Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin sahip olmuştu. Aynı seçimde Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak da Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu göreve getirilmişti. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Hayat Dışı Yönetim Komitesi; Ziraat Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Şeref Aksaç da Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi kontenjanından TSB Yönetim Kurulu'na katılmışlardı.

Seçimlerin üzerinden 4-5 ay geçmeden 5 kişilik yönetim kurulu üyesinden üçünün değişmesi hayli ilginç. Ragıp Yergin'in çalıştığı şirketteki sözleşmesi bitti ve ayrıldı. Mete Uğurlu emekli oldu. Şeref Aksaç da VakıfBank Yönetim Kurulu üyesi olarak atanınca Ziraat Emeklilik'ten ayrılmış oldu. Doğal olarak bu

ayrılıklar birlik üyeliklerini de düşürdü.

Şimdi akıllara şu soru geliyor: Acaba bu üç yöneticinin kariyer planları üç ay öncesinden belli değil miydi? Üçü için de bu ayrılıklar sürpriz mi olmuştu?

Öte yandan, TSB'nin yeni yönetimine Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu ile Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdür Taylan Türkölmez girdi.

Liberty Sigorta Türkeş'e emanet



Defne Türkeş

Liberty Mutual Insurance Group bünyesindeki Liberty Sigorta'nın 2009 yılından bu yana genel müdürlüğünü yürüten Ragıp Yergin, eylül ayı itibarıyla görevinden ayrıldı. Yergin'in yerine ise

genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Defne Türkeş atandı.

Boğaziçi Üniversitesi mezunu Defne Türkeş, kariyerine 1997 yılında Arthur Andersen Türkiye'de başladı. 2002-2005 yılları arasında Ernst & Young Türkiye Denetim ve Danışmanlık'ta yönetici olarak çalıştı. 2005'te kurumsal finans müdürü olarak Global Menkul Değerler'e katıldı. 2006 yılında Liberty Sigorta'nın kuruluş aşamasında aktif rol alarak finanstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görevlendirildi. 2013 yılından bu yana satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürüten Defne Türkeş, 1 Eylül 2014 itibarıyla Liberty Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

İlk 6 ayın dikkat çeken verileri

Sigorta şirketlerinin son yıllarda en çok konuştuğu sorunların başında kârsızlık geliyor. Her ne kadar özsermayeleri güçlü olsa da kârsızlıkla boğuşmayan şirket yok gibi...

Kısacası kârsızlık herkesin ortak sorunu. Kârsızlık denilince yöneticiler için sihirli değnek ise verimlilik oluyor. Peki hangi şirket ne kadar verimli çalışıyor?

Elbette bunu tek bir rasyoya göre değerlendirmek zor ama sizler için şirketlerin altı aylık bilançolarına bakarak bir kıyaslama yaptık. Şirketlerin personel giderlerinin prim üretimine oranını hesapladık. Sonuçta da Anadolu Sigorta'da bu oranın yüzde 3.44, Axa'da 2.25, Allianz'da 3.98, Aksigorta'da

3.61, Groupama'da 3.39, Ziraat Sigorta'da 1.79, Yapı Kredi Sigorta'da 7.43, Eureka'da 6.94. Güneş Sigorta'da 5.34, Zurich Sigorta'da 7.95, AIG'de ise 9.31 olduğu ortaya çıktı.

Peki bu oranları nasıl okumak gerekiyor?

- 1) Bazı şirketler diğerlerine göre daha yüksek ücret veriyor.
- 2) Bazı şirketler son dönemde çok eleman çıkardı ve tazminat ödemeleri bu oranları yükseltti.
- 3) Genel Müdürü yüksek bonus alarak işten ayrılmak zorunda kalan şirketin bu rasyosu bozuldu.

Sizce yukarıdakilerden hangisi bu rasyolar üzerinde daha etkili olmuştur? Yorum sizin...

Hayatınızda fark yaratacak yenilikler, fırsatlar Deniz'de.

Türkiye'de bireyselden KOBİ'ye, ticariden yatırım bankacılığına kadar tüm faaliyet alanlarında her kesimi kucaklayan; tarımda, kamu projelerinde, eğitimde, denizcilikte ve sağlıkta denizin bereketini ülkesinin geleceğine taşıyan yenilikler, fırsatlar Deniz'de.

Hayat Deniz'de güzel!



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



www.denizbank.com | 444 0 800

Satana kadar değil sonuna kadar hizmet

Online sigortacılıkta 1 yılını geride bırakan Sigortayeri.com; en iyi fiyat garantisi, işini kaybedenin primini ödeme garantisi, 5 günde hasar ödeme garantisi, vade hatırlatma gibi farklı uygulamalarıyla dikkat çekiyor...



Ali Erhan Tamer

Online sigortacılık piyasası şenleniyor. Sigortam.net ve Sigortayeri.com'un ardından Koalay.com'un da pazara girmesiyle rekabet iyice artacağı benziyor. Ancak anlaşılan bu öyle kıyasıya bir yarış olmayacak. En azından şimdilik... Neden mi?

Sigortayeri.com İcra Kurulu Başkanı Ali Erhan Tamer, sektöre yeni ve iddialı bir oyuncunun katılmasını sevindirici buluyor. Özellikle de online sigortacılığın tanıtımı, geniş kitlelere ulaştırılması bakımından. Tamer, "Online sigortacılık Türkiye için yeni bir

pazar. Koalay.com gibi rakiplerin pazara girmesi, reklam ve tanıtımlarla tüketiciye ulaşması pastanın büyümesi adına olumlu bir gelişme. Biz de içinde bulunduğumuz ekim ayından itibaren tanıtım, reklam faaliyetlerimizi daha da hızlandıracğız. Fark yaratan, katma değerli hizmetlerimizle bu büyüyen pazardan en çok payı alacağımızdan eminiz" diyor.

Katma değerli hizmet platformu

Çalık Grubu bünyesinde bir Aktif Bank girişimi olarak kurulan Sigortayeri.com, "Sigorta yerinden alınır" ve "Sigortacılık aslında bildiğin gibi değil" sloganlarıyla hizmet veriyor. Ali Erhan Tamer, sigortacılıkla ilgili bazı temel algıları kırmak üzere yola çıktıklarını anlatıyor. Sigortayeri.com'un sadece fiyat sorgulanan, ürün karşılaştırılan bir platform olmadığını vurgulayan Tamer, verdikleri hizmeti ve farklarını şöyle anlatıyor:

"Evet, Sigortayeri.com temelde karşılaştırmalı sigorta ürünleri sunulmuş ve en uygun fiyatın belirlendiği bir platform. Ancak bizim işimiz sadece bu ve satışa aracılık yapmak değil. Sigortayla birlikte yanında birçok katma değerli hizmetin de alınabildiği



bir platformuz. Örneğin bizden kasko satın alanlara akaryakıt hediye ediyoruz. Konut poliçesi alanlara ev alışverişleri için indirim çekleri ve benzeri hediyeler veriyoruz. Ekstra taksit imkanları sağlıyoruz.”

Kişiyi özel hasar asistanı

Bilindiği gibi sigortanın faydası satın alırken değil hasar anında, teminatın sağlanması esnasında ortaya çıkıyor. Tamer, “İşte biz de bu noktada ‘5 günde hasar ödemesi garantisi’ ile fark yaratıyoruz” diyor. Sigortayeri.com, bunu kişiyi özel atadığı hasar asistanları, kişiyi özel müşteri temsilcileriyle mümkün kılıyor. Bu sayede size özel aynı müşteri temsilcisiyle muhatap oluyorsunuz. Hasar asistanınız hasar sürecinin başından sonuna size yardımcı oluyor, yol gösteriyor; eksik evrakların tamamlanmasını, doğru adımların atılmasını; evrakların tam ve zamanında teslim edilmesini ve hasarın zamanında ödenmesini sağlıyor. Kısacası Sigortayeri.com, bir sigorta aracısı olmasına rağmen satış sonrası da hizmet veriyor. Ali Erhan Tamer, sadece satışa değil hizmete de aracılık yaptıklarını vurguluyor. Bu noktada da yeni teknolojinin nimetlerinden mümkün olduğunca yararlandıklarını vurguluyor: “Telefon, e-mail, SMS gibi klasik iletişim araçlarının yanı sıra Skype, WhatsApp gibi yeni nesil iletişim araçlarıyla da sürekli müşterilerimizin iletişimine açığız. Hatta WhatsApp müşteri temsilcimiz var. Bize erişmek sigorta şirketlerinden bile kolay. Müşteriyi hiçbir şekilde yalnız bırakmıyor, bütün süreçlerde memnun olmasını amaçlıyoruz. ‘Sigortayeri

yüzde 100 müşteri memnuniyeti-ni garanti eder’ diyoruz.”

Bedava işsizlik sigortası

Sigortayeri.com, asıl faaliyet konusu olan en iyi fiyat garanti-sinde çok iddialı. Tamer, “Bizden sigorta aldıktan sonra aynı koşullarda, daha ucuza başka bir yerde bulursanız aradaki farkı iade ediyoruz” diyor. “Prim ödeme garantisi” ise sigortalı işsiz kaldığında primlerin Sigortayeri.com tarafından ödenmesini sağlıyor. Üstelik bu işsizlik sigortası ücretsiz, poliçeyle birlikte hediye ediliyor. Tamer, oto sigortaları için geliştirdikleri “vade hatırlatma” hizmetini de çok önemsiyor. Sigortayeri.com sitesinde bulunan “Vade Hatırlatma” bölümünden ya da 3950 SMS hattına plaka numarası ve TC kimlik numarası girilip “OTOVADE” yazılarak

gönderildiğinde poliçenin vadesi hatırlatılıyor ve bütün şirketlerden teklifli mesaj gönderiliyor.

Bizde % 1, İngiltere’de % 58

Online sigortacılığın Türkiye oto sigortaları sektöründeki payı şu an sadece yüzde 1. Sigorta sektörünün tamamına göre bu oran daha da düşük. Tamer, buna karşılık İngiltere’de online sigortacılığın payının yüzde 58 olduğuna dikkat çekiyor. Ardından da Türkiye’deki potansiyeli şöyle anlatıyor: “Türkiye’de e-ticaret hacmi çok hızlı büyüyor. 2013 yılında 35 milyar dolara ulaştı. Buna paralel olarak online sigortacılık hacminin de hızla artacağını öngörüyoruz. Kısa vadede online sigortacılığın sektördeki payının yüzde 5’lere ulaşacağını, Sigortayeri.com’un da bu alanda liderliği yükseleceğini öngörüyoruz.”

SAĞLIK SİGORTASI YÜZDE 15 İNDİRİMLİ, T-FIT BİLEKLİK DE HEDİYESİ



Sigortayeri.com, sağlık sigortalarında fark yaratmak ve formda bir yaşama katkı sağlamak amacıyla Turkcell’le işbirliği başlattı. Geçen ay düzenlenen CeBIT Bilişim Eurasia’da imzalanan anlaşma doğrultusunda, Turkcell’in akıllı bilekliği T-Fit’in kullanıcıları, Sigortayeri.com platformuna “T-Fit ile Bağlan” opsiyonunu seçerek giriş yaptıklarında; adım sayıları, kat ettikleri mesafe, harcadıkları kalori ve benzeri kullanım istatistiklerinden oluşan bir profillemeye sonrası sigortacılık ürünlerinde yüzde 15’e varan indirim kazanacak. T-Fit ürününe yeni sahip olmuş kullanıcılar da kullanım sözü vererek yine bu indirimlerden faydalanabilecek. Söz konusu işbirliği kapsamında Sigortayeri.com platformundan satılan özel ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinin satışında müşterilere T-Fit akıllı bileklik hediye edilecek.

Sağlıkta 1.5 milyar TL'lik ek prim potansiyeli

Nisan 2014'te uygulamaya giren yeni yönetmelikle ikamet izni alacak yabancılara özel sağlık sigortası yaptırma zorunluluğu getirildi. Söz konusu yönetmelik, yeni başvuru yapacakların yanı sıra Türkiye'de oturma izni bulunan 2 milyon 442 bin yabancıyı da kapsıyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, oturma izni istatistiklerinden yola çıkarak Türkiye'deki yabancı sayısının hızlanan bir ivmeyle arttığını hatırlatıyor. 2010 ile 2013 yılları arasında yüzde 72 gibi yüksek bir artış oranı kaydedildiğine dikkat çeken Çetin, "Aynı dönemde kısa süreli oturma izni alanların sayısı ise yüzde 234 arttı. Bugün Türkiye'de oturma izni bulunan 2 milyon 442 bin yabancı var. Yeni başvuru yapacakların yanı sıra halihazırda ülkemizde yaşayan yabancı uyrukluların da yenileme esnasında özel sağlık sigortası yaptırması gerekecek. Tüm bu veriler bize, sektörümüzün önümüzdeki yıllar için ne kadar önemli bir potansiyelle karşı karşıya olduğunu gösteriyor" diyor.

Yüzde 6 ekstra kaynak

Türkiye'deki yabancılara yaptıracağı özel sağlık sigortasının kapsam ve teminat yapısı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından duyuruldu. Buna göre ikamet izni almak isteyen bir yabancının yaptırması gereken minimum teminatlı bir poliçenin ortalama primi 600 TL. Çetin, bu ortalamadan yola çıkarak sektör için yıllık 1.5 milyar TL potansiyel prim üretimi hesaplıyor. Çetin, "Sigorta sektörünün 2013 yılı toplam prim

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, yabancı uyruklulara özel sağlık sigortası yaptırma zorunluluğunun sektör için 1.5 milyar TL ek prim potansiyeli doğurduğunu vurguluyor...



Serhat Süreyya Çetin

**GÜNEŞ
SIGORTA**

üretiminin 24 milyar TL olduğunu düşündüğümüzde, sektörümüze yüzde 6 civarında yeni kaynak sağlanacağını öngörüyoruz" diyor.

"Sektör için rol model olduk"

Sigorta şirketleri ilgili yönetmelik ve genelgenin yayınlanması ardından bu büyük potansiyeli değerlendirmek için harekete geçti. Serhat Süreyya Çetin, Güneş Sigorta olarak söz konusu ihtiyacı karşılamak üzere hızla harekete geçtiklerini ve çok kısa sürede yabancı uyruklulara özel sağlık sigortası ürününü pazara sunduklarını söylüyor. Çetin, "Hem ürünümüz hem verdiğimiz hızlı hizmetle sektöre

liderlik ederek bu alanda pazara yön verir konuma geldik. Sektörümüze bu konuda rol model olmaktan ve sigortalılarımızın yanında yer almaktan mutluluk duyuyoruz" diyor. Güneş Sigorta'nın yabancı uyruklulara özel sağlık sigortasında, sigortanın geçerli olduğu anlaşmalı sağlık kurumlarında yatarak tedavi teminatı limitsiz, anlaşmalı olmayan sağlık kurumlarında ise yıllık 20 bin TL limitle sunuluyor. Bu teminat kapsamında sigortalı katılım payı yüzde 20. Ayakta tedavi teminatında ise yıllık 2 bin TL limit, yüzde 40 da sigortalı katılım payı belirlenmiş durumda.

Bir markayı lider yapan mutlu çalışanlardır.



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

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



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



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**



İster ayda 8.7 dolar ödeyerek 8 yıl için 40 bin dolar, ister 4 bin TL toplam prime karşılık 12 yıl için 120 bin TL, isterse yıllık maksimum 30 bin TL teminatla 24 yaşına kadar... Eğitim sigortalarında her gelir grubuna göre seçenek var. Üstelik nineler, dedeler, teyzeler, dayılar, amcalar, halalar, abiler, ablalar da yaptırabiliyor...

Eylülden itibaren milyonlarca çocuk tartışmalar eşliğinde okula başladı. Eğitimin giderek pahalılaşması birçok aileyi ve ebeveyni zor durumda bırakırken, çocuklarının geleceğini düşünenler iyi bir alternatif olarak eğitim sigortasını tercih ediyor. Kısacası çocuklarına iyi bir gelecek hazırlamak isteyenler için eğitim sigortaları çoğu ailenin gündemi-

ne girmiş durumda. Çocuklarının eğitimini risklere karşı korumak isteyen anne babalar, okul giderlerini ve dolayısıyla çocuklarının eğitimini teminat altına alan sigortalara yöneliyor. Eğitim sigortalarının sunduğu en önemli teminat, ebeveynlerinin başına gelebilecek vefat, işsizlik veya sakat kalma gibi istenmeyen durumlarda çocukların eğitim masraflarının karşılanması. Tercihe göre üniversite eğitimi

de kapsayabilen sigortalar, birikimli eğitim sigortası şeklinde çocuğun okurken maaş almasına olanak sağlıyor. Eğitim sigortalarında primler TL'nin yanı sıra enflasyondan korunmak için ABD Doları ya da Euro cinsinden de belirlenebiliyor. Ödemeler aylık, yıllık, tek seferde veya çocuğun eğitim süresine göre yapılabilir. Eğitim sigortalarının en önemli özelliklerinden biri de primlerinin diğer sigorta ürünle-

riyle karşılaştırıldığında diğerlerinden çok daha uygun olması.

Eğitim sigortası primleri hesaplanırken, diğer risk sigortası ürünlerinden farklı olarak çocuğun eğitim süresinin tamamında oluşacak maliyet dikkate alınıyor. Velinin yaşı gibi kriterlerle okulun ve geri kalan eğitimin devam etmesi için her dönemde karşılanması gereken masraflar da primleri belirleyen etkenler arasında.

Sigortalı velinin kaza sonucu vefatı ya da sakatlanması durumunda, belirlenen yıllık eğitim tutarı sigorta süresi sonuna kadar geri kalan yıllar boyunca her yıl öğrencinin okula devamını sağlamak amacıyla sigorta tarafından ödeniyor. Eğitim sigortasıyla, çocuğun yaşı, öngörülen eğitim süresi ve yıllık eğitim giderleri dikkate alınarak, istenilen süre boyunca tüm eğitim masrafları teminat altına alınabiliyor.

Çocuklarına iyi bir gelecek hazırlamak isteyen ve bunun için şartlarını zorlayarak özel okula gönderen ailelerin sayısındaki artış eğitim sigortalarına da yansıyor. Eğitim sigortalarının ebeveynlere ulaşmasında, başta acenteler olmak üzere dağıtım kanalları büyük rol oynuyor. Türkiye'deki öğrenci sayısına göre eğitim sigortası yaptıranların oranı henüz yeterli düzeyde değil ama bu rakamın önümüzdeki günlerde daha da artması bekleniyor.



Nilay Gür

Her ihtiyaca, 20 yıla kadar cevap var

Groupama, eğitim sigortasında da hayli etkin bir şirket.

Groupama'nın her ihtiyaca optimum şekilde cevap vermek amacıyla geliştirdiği "Okula Devam Eğitim Sigortası", ebeveynlerinin vefatı veya sürekli sakatlık durumunda ekonomik anlamda öğrencinin geleceğini güvence altına alıyor. Eğitimle ilgili tüm okul, kitap, ulaşım, kurs gibi ihtiyaçları için finansal destek sağlayarak, eğitim masraflarını karşılıyor.

Okula Devam Eğitim Sigortası, çocuğun yaşına göre 1-20 yıl arasında sürelerle seçilebilecek

poliçelerle teminat altına alınıyor. Groupama Pazarlama Yöneticisi Nilay Gür, "24 yaşına gelene kadar çocuğun tüm eğitim masraflarını teminat altına alıyoruz" diyor. Ardından iki farklı seçeneği bulunan Okula Devam Eğitim Sigortası'nın sağladığı imkanları şöyle anlatıyor:

"Okula Devam Eğitim Sigortası'nın amacı velinin hastalık veya kaza sonucu vefatı ya da tam ve daimi sakatlığı durumunda çocuğun eğitimi için finansal destek sağlamak. Ürünümüzün hayat sigortası ve ferdi kaza sigortası teminatlı olmak üzere iki seçeneği bulunuyor. Uzun süreli bir poliçe olduğu için her yıl yenileme yapmaya gerek kalmadan, tek seferde öğrencinin mevcut eğitim seviyesinden mezun olacağı döneme kadar olan süreyi teminat altına alıyoruz." Poliçe kapsamında, çocuğun masrafları için mevcut yaşantısını devam ettirememesi durumunda kalan eğitim süresi boyunca ödeme yapılıyor. Okula Devam Eğitim Sigortası, çocuğunuzun yaşına göre 1 ve 20 yıllık sürelerle seçebileceğiniz poliçelerle 24 yaşına kadar tüm eğitim masraflarının teminatını sağlıyor. Teminat tutarı yıllık 2 bin 500 ile 30 bin TL arasında değişiyor. Hem TL hem



de ABD Doları veya Euro cinsinden teminat sunuluyor. Veli poliçeyi satın aldığı zaman öğrencinin okul masraflarını göz önüne alarak bir teminat tutarı (yıllık eğitim tutarı) belirliyor. Yıllık eğitim tutarının TL olarak seçilmesi durumunda, sigorta başlangıcında belirlenecek artış oranı doğrultusunda teminat tutarı yıllık artırılabilir. Yıllık artış oranı maksimum yüzde 10 olabilir. Her bir poliçe için 1 yıldan 3 yıla kadar değişik seçeneklerde ödeme imkanı sunuluyor.

Sigortalı velinin kaza veya hastalık riskleri sonucu yaşamını kaybetmesi ya da tam ve daimi sakatlığa uğraması durumunda, çocuğun eğitimine destek için seçilen TL, ABD Doları veya Euro para birimlerinde kalan poliçe süresince 30 bin TL, 30 bin dolar veya 20 bin Euro'ya varan yıllık tazminat ödeniyor. Bu sayede geriye kalan her yıl için çocukların eğitim giderleri karşılanabiliyor.

Nilay Gür, sigortalı çocuk veya sigorta yaptıran kişi için gereken şartları ise şöyle anlatıyor: “Ürünün hayat ve ferdi kaza teminatları konusunda sigortaya giriş yaşı, sigortalının yaşı ve sağlık durumu gibi özel şartlar göz önüne alınıyor. Okula Devam Eğitim Sigortası'nda sigorta ettiren illaki anne-baba olmak zorunda değil. Bu sigorta aynı zamanda, bir kardeşin veya yeğenin eğitim hayatını da aynı şartlarla güvence altına alma fırsatını sunuyor. 18 yaşını doldurmuş, 60 yaşını aşmayan ve ciddi bir sağlık sorunu bulunmayan herkes bu sigortaya dahil olabilir. Sigortalı çocuğun sigortaya giriş yaşı en fazla 24 olabilir. Sigortalı çocuğun giriş yaşı ile sigorta süresi toplamı 25'i geçemiyor.

Eğitim sigortasında temel olan sürekliliktir. Biz de bu doğrultuda ürünümüzü yıllık poliçe mantığından ziyade uzun süreli güvence yapısında kurguladık. Örneğin 38 yaşında bir baba, 7 yaşındaki çocuğunun eğitimini güvence altına almak için 15 yıllık



Okula Devam Eğitim Sigortası yaptırdığında, 4'üncü yılında vefat etme durumu olursa 12 yıl boyunca her yıl başlangıçta belirlenen tutar Groupama tarafından ödeniyor. Böylece öğrencinin eğitime devam etmesinde maddi anlamda bir engel kalmıyor.”

GÜNEŞ SİGORTA

“Eğitim Güvence”sine yoğun ilgi

Güneş Sigorta da ‘Eğitim Güvence Sigortası’ ürünüyle bu alandaki iddiasını ortaya koyuyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, Eğitim Güvence Sigortası'nın satış kanalları aracılığıyla ulaşan ailelerden yoğun ilgi gördüğünü vurguluyor. “Eğitim Güvence Sigortası'yla öğrencilerin ve ebeveynlerinin yanında yer alıyoruz” diyen Altaner, sunulan teminatlarla ilgili şu bilgileri



paylaşıyor: “Ürünümüzle anne babalara, çocuklarının eğitim sürecini beklenmedik durumlara karşı güvence altına alma fırsatı sunuyoruz. Ebeveynler, çocuklarının yaşını, öngörülen eğitim süresini ve giderlerini dikkate alarak, tüm eğitim masraflarını sigortalayabiliyor. Ürünümüzü ayrıca dedeler, anneanne babaanneler, torunlarına veya amca ya da teyzeler yeğenlerine alabiliyor. Sadece bir kez prim ödemesi yapılan Eğitim Güvence Sigortası kapsamında, velinin kaza sonucu yaşam kaybı ya da tam ve daimi sakatlık durumunda, çocuğun eğitim sürecinin yarım kalmaması ve okula devam etmesi sağlanıyor. Anne babalar, çocuklarının geleceğini, öngörülen eğitim süresini göz önünde bulundurarak, 1 yıldan 20 yıla kadar arzu edilen vadelerde koruma altına alabiliyor. Üstelik sektördeki diğer uygulamalardan farklı olarak ebeveynleri, her yıl poliçe yenileme ya da yıllar boyunca her ay ödeme yapma durumundan kurtarıyor, sadece bir kez prim ödemesi yapma imkanı sunuyoruz. Bunun oldukça önemli bir avantaj sağladığını düşünüyorum. Diğer taraftan, anne babaların endişelerini hafifletmek ve beklenmedik durumlarda çocuklarımızın eğitimlerini ara vermeden sürdürebilmelerini sağlamak açısından da önem

taşıdığı görüşündeyim.”

Eğitime yönelik ürünlere talebin henüz arzu edilen düzeyde olmadığını söyleyen Hasan Altaner, gelecekte bu ürüne olan ilginin artacağına inanıyor. Altaner, “Türkiye’de üniversiteler haricinde 25 milyon öğrenci olduğunu düşündüğümüzde, eğitime yönelik ürünlere talebin henüz arzu edilen düzeyde olmadığını söyleyebiliriz. Bunun nedenlerinden biri de sigorta bilincinin tam olarak yerleşmemiş olması. Türkiye’de insanlar ev, araba gibi varlıkları için sigorta yaptırmaya yeni yeni başladı. Sigorta bilincinin yerleşmesi ve ürün tanıtımlarının artmasıyla birlikte eğitim sigortasına ilginin yoğunlaşacağını düşünüyorum” diyor.



“Eğitim Geleceğim” diyene yüksek teminat

BNP Paribas Cardif Emeklilik, eğitim sigortalarında yüksek teminatlı ürünleriyle dikkat çekiyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik Pazarlama Direktörü Fisun Kaynak Seçkin, ebeveynlere çocuklarının tüm eğitim hayatında gereksinim duyabilecekleri yüksek tutarlı teminat sunduklarını, çocuklarını geleceğe güvenle hazırlamalarına destek olduklarını belirtiyor. Seçkin, “En değerli varlığımız olan çocuklarımızın geleceğini güvence altına almak



Fisun Kaynak Seçkin

“YILLARA YAYILAN ÖDEME OPSİYONLARIMIZ VAR”



Meral Eredenk Kurdaş
AvivaSA CEO'su

AvivaSA Emeklilik ve Hayat olarak eğitim sigortaları kapsamında müşterilerimize zengin bir ürün yelpazesi sunuyoruz. “Sürekli Eğitim Sigortası”, “Çocuğumun Eğitim Güvencesi” ve “Çocuğumun Eğitim Sigortası” gibi farklı ürünlerimiz bulunuyor. Eğitim sigortalarımız yıllık ya da uzun süreli olabiliyor. Teminat tutarı ise seçilen eğitim yılına ve bu eğitim yılı için gerekli tutara göre belirleniyor. Sabit teminatlı ürünlerimiz olduğu gibi kalan eğitim süresiyle doğru orantılı olarak teminatı her yıl azalan ürünlerimiz de bulunuyor. Primler bu kriterlere göre hesaplanıyor. Söz konusu ürünlerimizin özelliği; kalan eğitim süresini göz önüne alarak yapılan hesaplarla sigortalıya tam olarak ihtiyaç duyduğu korumayı adil bir prim miktarıyla sunmasıdır. Eğitim sigortaları için ödemesi gereken primler, öncelikle müşteri ihtiyaçlarına yönelik seçilen ürüne göre ve buna bağlı olarak teminat tutarına, yaşa ve süreye göre belirleniyor. Yani kişiye özel belirleniyor ve farklılık gösteriyor. Eğitim sigortalarında vefat, kaza sonucu vefat, kaza sonucu daimi maluliyet ve kaza sonucu tedavi masrafları riskleri teminat altına alınıyor. Vefat riskinin gerçekleşmesi durumunda poliçede yer alan teminat tutarları kanuni varis ya da belirlenmişse lehtar/lehtarlara; maluliyet ve tedavi masrafları riskleri gerçekleşmişse sigortalıya tazminat olarak ödeniyor. Eğitim sigortalarımızda teminat tutarı müşterilerimize topluca ödenebildiği gibi Çocuğumun Eğitim Güvencesi ürününde yıllara yayılan ödeme opsiyonu da bulunuyor.

için ilk olarak iyi bir eğitim almalarını isteriz” diyor ve bu konuda sundukları hizmetleri şöyle anlatıyor: “Neredeyse çocuğun 3 yaşından itibaren başlayan uzun eğitim süreci düşünüldüğünde ebeveynlerin en büyük endişelerinden biri istenmedik bir durum nedeniyle eğitimin yarıda kesilmesi. Çocuklarının eğitiminin kesintisiz devamını isteyen her ebeveynin beklenmedik durumlara karşı güvence sahibi olmaları eğitim sigortaları ile sağlanıyor. Biz de BNP Paribas Cardif olarak, ‘Eğitim Geleceğim Sigortası’ ile çocukların eğitim hayatlarını koruma altına alıyoruz. Eğitim sigortamız ile eğitim hayatına yeni başlayan ya da devam eden çocukların ebeveynlerinin yaşam kaybı veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet durumlarıyla karşılaşması halinde, çocukların eğitim hayatları yarım kalmadan devam edebiliyor. Sigortamızdan, 18 ile 65 yaş aralığında her ebeveyn ve

herhangi bir çocuk yakınına bu güvenciyi hediye etmek isteyen herkes 4 yıldan 20 yıla kadar faydalanabiliyor. Eğitim sigortası ile velinin beklenmedik bir durumda karşılaşması halinde çocuğunun eğitimi konusundaki endişesi ortadan kalkmış oluyor.”

“İhtiyacınızı iyi belirleyin”

Fisun Kaynak Seçkin, sigorta yaptırmadan önce adayların ihtiyaç ve beklentilerinin iyi değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyor. “Özellikle teminat kapsamı, sigorta süresi ve teminat bedellerinin sigortalı adayımızın ihtiyacına uygun olarak hazırlanması gerekiyor. Bizim ürünümüz Eğitim Geleceğim Sigortası’nda yaşam kaybı teminatı ana teminat olup hastalık sonucu sakatlık durumu teminatı isteğe bağlı seçilebilir” diyor. Seçkin’e göre uzun vadeli bir sigorta olduğu için eğitim sigortasının teminat tutarının çocuğun tüm eğitim hayatı boyunca oluşabilecek masrafları-

nı karşılayacak tutarla belirlenmesi gerekiyor. Seçkin, bu konunun önemini örnek ve rakamlarla da destekleyerek şöyle açıklıyor: “Eğitim Geleceğim Sigortası, eğitime ayrılan paranın yaklaşık yüzde 3’ü kadar bir tutarla sigorta kapsamındaki risklerden birinin gerçekleşmesi halinde çocuğun eğitimini rahatlıkla tamamlamasını sağlıyor. Örneğin, 45 yaşındaki bir kişi ilkokula başlayan çocuğunun eğitimini 12 yıl boyunca güvence altına almak isterse ve çocuğun toplam eğitim masrafını 12 yıllık dönem için 120 bin TL olarak düşünürsek, sigortalının ödeyeceği toplam prim tutarı yaklaşık 4 bin TL civarında olacaktır. Sigorta teminatı her yıl azalarak devam eder. Bu noktada poliçenin başlangıç aşamasında ortalama yıllık eğitim giderinin gerçeğe yakın olarak hesaplanması önemli. Eğitim Geleceğim Sigortamızın primi ise ebeveynin yaşına, cinsiyetine, istenen teminat tutarına ve sigortanın süresine göre değişiklik gösteriyor.”



8 yıllık eğitim paketi de var

İşık Sigorta’nın Eğitim Güvence Sigortası, ilkokul birinci sınıftan lise son sınıfa kadar süren 13 yıllık poliçe yapma imkanı sunuyor. Eğitim Güvence Sigortası risk teminatı içeren, eğitim için tasarlanmış özel bir ürün. Beklenmedik bir kaza sonucu ebeveynin hayatını kaybetmesi veya sakat kalması durumunda eğitim masraflarını karşılayan bir güvence sigortası. Bu eğitim sigortasında primler bir defaya mahsus ödeniyor ve öğrencinin tüm okul dönemini kapsayabiliyor. Sigortalının herhangi bir kaza durumunda vefatı veya kalıcı sakatlığı durumunda, ödemeler TüFE artışı paralelinde hesaplanıyor ve eğitim ücreti olarak öğrenciye ya da reşit değilse kanuni velayet sahibine

“AYDA 8.7 DOLAR PRİMLE 40 BİN DOLAR TEMİNAT MÜMKÜN”



M. Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Eğitim Sigortası ürünümüzün hedef kitlesi, çocuklarının öğrenim hayatını güvence altına almak isteyen tüm müşterilerimiz. 18-65 yaş arası sağlıklı olan baba, anne ya da diğer yakınları, beklenmedik risklere karşı çocuklarının kesintisiz eğitim alması için Eğitim Sigortası satın alabilir. Teminat tutarı, sigorta başlangıç tarihinde beklenti ve tercihinin göre sigortalımız tarafından belirleniyor. Sigortalının vefatı halinde çocuğa veya vasisine, sigortalının belirlediği tutarda ve sürede gelir ödemesi yapan bu ürün, dövizde endeksli olması özelliğiyle değerini koruması bakımından da avantajlı bir seçenek sunuyor. Üstelik sadece anne, baba kendi çocuklarını değil, teyze, hala, amca, dayı gibi yakınlar da eğitim gören çocuğu lehtar gösterip bu sigortayı yaptırabiliyor. Ödenecek prim tutarı farklı yaş ve teminat tutarına bağlı olarak değişiyor. Örneğin, 30 yaşında olduğunuzu varsayalım; ilkokulda okuyan bir çocuğunuz var ve vefatiniz durumunda çocuğunuz 8 yıl boyunca her yıl 5 bin ABD Doları ödenmesini istediniz. Bu durumda ödemeniz gereken aylık sigorta primi 8.7 dolar olacaktır. Aylık 8.7 dolar prim karşılığında 8 yılda bu çocuğa ödenecek toplam teminat tutarı ise 40 bin dolar olacaktır.

ödeniyor.

İşık Sigorta’da isteyen 8 yıllık eğitim paketlerini de tercih edebiliyor. 8 yıllık Eğitim Güvence Sigortası’nda farklı teminat tutarları seçebiliyorsunuz. Örneğin 11 bin TL’lik teminat için 790 TL, 13 bin TL’lik teminat için 935 TL, 15 bin TL’lik teminat içinse 1.100 TL prim ödemesini tercih edebiliyorsunuz.



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Çocuğu için yatırım yapmak isteyenlere

Anadolu Hayat Emeklilik, eğitim sigortasını yaygın bir şekilde İş Bankası şubeleri aracılığıyla satıyor. 18-65 yaş grubundaki herkes eğitim sigortası satın alabiliyor. Sigorta yaptıran kişinin vefatı durumunda, belirlenen teminat çocuğa veya vasiye belirlenen tutarda ödeme yapılıyor. Prim tutarı teminata, beklentiye ve yaşa bağlı olarak

değişiyor.

Anadolu Hayat Emeklilik’in sunduğu Eğitim Sigortası, çocuğun eğitim hayatı boyunca kişinin vefat riskine karşı eğitimin sürekliliğini sağlamaya yarayan bir ürün olmakla beraber; eğitim çağı öncesinde ileriye yönelik eğitim masraflarını karşılamak amacıyla birikim oluşturmak için birikimli hayat sigortası olarak ön plana çıkıyor. Bu amaca yönelik olarak, çocuğun doğumundan itibaren “Çocuğum İçin Yatırım Sigortası” adında bir ürün mevcut. Söz konusu ürün birikim oluşturmaya yönelik olup, her ay 150 TL, 100 dolar veya 100 Euro ödeyerek satın alınabiliyor. Bilindiği gibi hayat sigortası ürünleri, prim ödeme aşamasında vergisel anlamda teşvik ediliyor. Kişi kendi, eşi ve küçük çocukları için yaptığı ödemelerdeki primin tamamını; primi ödediği ayda elde ettiği ücretin yüzde 15’ini ve asgari brüt ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, gelir vergisi matrahından düşebiliyor.

EMEKLİLİK GÜNLERİNİZ İÇİN MUTLULUK BİRİKTİRİN

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



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



Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik, BANK ASYA iştirakidir.

Hayata açılan alternatif kapı



Albaraka Türk ve Kuveyt Türk güç birliğiyle kurulan Katılım Emeklilik faaliyetlerine başladı. Türkiye’de faizsiz BES ve hayat sigortası hizmetini başlatan Katılım Emeklilik, 5 yılda 500 bin katılımcıya ulaşış ilk 10’a girmeyi hedefliyor...

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk katılım bankalarının eşit ortaklığıyla kurulan Katılım Emeklilik, sigorta ve bireysel emeklilik sistemi (BES) açısından ilklere imza atarak faaliyetine başladı. Türkiye’nin faizsiz ilk bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi unvanına sahip olan Katılım Emeklilik, söz konusu iki alanda lisanslarını aynı anda alan tek sigorta şirketi olarak da kayıtlara geçti.

İki bankanın da BDDK’dan iştirak kuruluş izinlerini almasının ardından, 2013 yılının ekim ayında kuruluş dosyası Hazine Müsteşarlığı’na teslim edildi. Ardından aralık ayında kuruluş izni alındı ve ticaret sicil işlemleri tamamlandı. Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş.’nin ilk genel kurulu 2014 yılının ocak ayında yapıldı. Başvuruların ardından tüm sistem ve yönetmelikleri Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) ve Sigortacılık Denetleme Kurulu tarafından ayrı ayrı denetime tabi tutuldu. Katılım Emeklilik, lisansını 9 Mayıs 2014 tarihinde alarak ilk kredi hayat sigortası poliçesini 2 Haziran 2014, ilk BES sözleşmesini de 4 Temmuz 2014 tarihinde üretti. Tamamı ödenmiş 21 milyon TL sermayeyle kurulan Katılım Emeklilik, 500’e yakın Albaraka Türk ve Kuveyt



Türk şubesinde ürünlerinin satışına başladı. Albaraka Türk ve Kuveyt Türk bankalarından bağımsız olarak faaliyet gösterecek olan Katılım Emeklilik, ilk 5 yılında 500 bin katılımcıya ulaşmayı ve emeklilik sektöründe ilk 10’da yer almayı hedefliyor.

Katılım Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Başkan Vekilliği’ni de Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral üstlendi. Yönetim Kurulu ise Ayhan Keser, Aslan Demir ve Ayhan Sincik’ten oluşuyor.

Ayhan Sincik, Yönetim Kurulu Üyesi’nin yanı sıra Katılım Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini de üstlenmiş durumda.

“Sektör için sağlam bir alternatif olacağız”

Katılım Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı ve Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Türkiye’de faizsiz bankacılığın öncüsü olduklarını hatırlatıyor ve Katılım Emeklilik’le sektörde yine bir yeniliğe imza attıklarını vurguluyor. Yahşi, “Katılım Emeklilik, iki katılım bankasının güç birliğiyle ortak kurduğu ilk

bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi oldu. Kuveyt Türk ile yüzde 50-50 eşit pay sahibi olarak kurduğumuz Katılım Emeklilik'in sektörümüze ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Bugün hem Albaraka Türk'ün hem de Kuveyt Türk'ün Türkiye genelinde yaklaşık 500 şubesinde, icazeti alınmış bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerimiz müşterilerimizin hizmetine sunulmuş durumda. Tüm arkadaşlarımız gerekli eğitimleri aldı, ürünleri çok iyi tanıyor ve müşterilerine hizmet vermeye hazır. Katılım Emeklilik müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak. Hayırlısıyla, faizsiz emeklilik ve sigortacılık alanında duyulan ihtiyaca tam anlamıyla ve eksiksiz bir cevap verecek ve genel olarak sektör için sağlam bir alternatif olacak" diyor.

"2 artı 2'nin 4'ten fazla ettiğini kanıtlayacağız"

Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan da Türkiye'de faiz hassasiyeti olan geniş bir kesim bulunduğunu hatırlatarak Katılım Emeklilik'in faaliyetleri, amaçları, plan ve hedeflerini şöyle özetliyor:

"Türkiye'nin köklü ve öncü iki katılım bankası Kuveyt Türk ve Albaraka Türk olarak bir araya geldik. 2 artı 2'nin 4'ten daha fazla ettiğini; güç birliğinin, yapılan işe bereket getirdiğini bilerek hareket ettik. Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması için her sektörün kendi üzerine düşeni yerine getirmesi gerekiyor. 2023 için bankacılık sektörünün toplam aktif büyüklüğünün 6 trilyon TL'ye ulaşması, bunun için de katılım bankacılığının payının en az yüzde 15 olması gerekiyor. Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün büyüklüğünse 400-410 milyar TL'yi bulması bekleniyor.

Ülkemizde bireysel emeklilik ve hayat sigortası hizmeti almak isteyen ama faiz hassasiyeti olan geniş bir kesim var. Katılım Emeklilik, kuruluş sermayesin-



Ayhan Sincik

den itibaren faizsiz ve sunduğu her hizmette Danışma Kurulumuzun onayını alan bir şirket oldu. Kuveyt Türk ve Albaraka Türk olarak güçlerimizi birleştirerek ortaya çıkardığımız sinerjiyle daha fazlasını başaracağımıza, hem sektöre hem ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlayacağımıza inanıyoruz. Bunun için tüm Türkiye çapına yayılmış, her geçen gün sayıları artan uzman ekiplerimiz hazır. Hep birlikte çok çalışacak ve 2 artı 2'nin 4'ten çok ama çok ettiğini ispatlayacağız."

İslami finans uzmanlarıyla çalışıyor

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik ise Katılım Emeklilik'in kuruluş sermayesinden itibaren faizsiz olduğunu ve her türlü faaliyetinde uluslararası İslami finans prensipleri çerçevesi içerisinde hareket ettiğini vurguluyor. Sincik, söz konusu prensipler ve bu doğrultuda izlenen prosedürleri şöyle anlatıyor: "Yapılan her çalışmanın, hazırlanan tüm ürünlerin katılım esaslı finans kurallarına uygunluğu İslami finans konusunda

uzman olan Prof. Dr. Hamdi Döndüren ve Mehmet Odabaşı hocalarımızın yer aldığı Danışma Kurulumuz tarafından denetlenip onaylanıyor. Katılım Emeklilik, bu özellikleriyle faizsiz sigortacılık konusunda beklentilere eksiksiz cevap veren ve müşterilerimizin huzurla değerlendirebileceği en güçlü alternatiftir. Katılım Emeklilik olarak faizsiz finans araçlarını kullanarak müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini 'katılım', 'paylaşım' ve 'güven' anlayışıyla karşılıyoruz. Etik ilkeler ve prensipler doğrultusunda müşterilerimizin hayat sigortaları ve emeklilik ürünleriyle finansal hedeflerine güven ve huzur içinde ulaşmasına yardımcı oluyoruz. Hedefimiz faizsiz emeklilik ve hayat sigortaları alanında Türkiye'nin lider şirketi olmak."

Hedef 5 yılda ilk 10'a girmek

Ayhan Sincik, Katılım Emeklilik müşterilerine sunulan ürünler hakkında ise şu bilgileri veriyor: "Bireysel emeklilik ve grup emeklilik planlarımızın yanı sıra azalan teminatlı kredi hayat sigortası ve ferdi kaza sigortası ürünlerimiz var. Finansal farkındalığın her geçen gün önem kazandığı ülkemizde, Katılım Emeklilik olarak toplumumuzda finansal okuryazarlık düzeyini yükseltmeyi ve tasarruf bilincini artırmayı hedefliyoruz. Finansal okuryazarlık konusunda çalışmaların yanı sıra faaliyet hedefimizi de ilk 5 yılda 500 bin katılımcıya ulaşmak ve emeklilik sektöründe ilk 10'da yer almak olarak belirledik. Sahip olduğumuz potansiyel ve sektörün gelişim yönü, bu hedefin ulaşılabilir ve gerçekçi olduğunun göstergesidir."



Emeklilikte mutluluğun formülü bulundu!

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de milyonlarca insan emekli olmak için gün sayıyor. Bunların büyük çoğunluğunun emeklilik hayalleri ise metropol gürültüsünden uzakta yaşamak, huzur ve mutluluk şeklinde özetleniyor. Ancak emekli olduğunda bile kariyerinden kopmak istemeyen ve çalışma hayatını sürdürme arzusu taşıyanların sayısı da azımsanmayacak kadar çok.

İşte dünyanın lider sigorta şirketi Allianz, bu gerçekten yola çıkarak Berlin Demografi Forumu'nda "Emekli olmak için doğru zaman nedir" sorusunu masaya yatırdı. Sektörden ve akademi dünyasından uzmanların katıldığı forumda aynı zamanda, dünyanın farklı ülkelerinin emeklilikte çalışma örnekleri incelendi. Bilindiği gibi emeklilik yaşı ve şartları ülkeden ülkeye değişiyor. Bazılarının bu konuda sunduğu avantaj Türkiye gibi ülkelerde çalışanların gözlerini kamaştırıyor. Bu konuda en ideal ülkelerinden biri Danimarka... Danimarkada çalışanlar, işlerini yapabildikleri sürece istedikleri kadar çalışma hakkına sahip. Diğer bir ifadeyle Danimarkada resmi olarak belirlenmiş bir emeklilik yaş limiti yok. Dahası Danimarka bu uygulamadaki tek örnek değil. Diğer İskandinav ülkelerinde de çalışanlar, önceden belirlenmiş bir yaşta emekli olmak yerine, iş sahasından ne zaman çıkacaklarına kendileri karar veriyor.

Emeklilikte çalışana ayrıcalık

"Neden daha geç emekli olayım" sorusunun yanıtı ise oldukça basit.

Dünyanın farklı bölgelerinde "emeklilik yaşı kaç olmalı" sorusu tartışılırken, başta İskandinav ülkeleri olmak üzere Avrupa'nın büyük bir kesiminde katı yaş sınırlarına son verildi. Çalışanlar iş sahasından çıkmak istediği zamanı kendi seçebiliyor, part-time formülüyle emekliler gençlerle işi bölüşebiliyor...



Çünkü bu yaklaşım esnek bir emekli maaşı modeliyle destekleniyor. Bu ülkelerde 65 yaş ve üzerindeki tüm bireyler tüm emeklilik ayrıcalıklarından yararlanırken, kariyerini daha ileri bir tarihe kadar sürdürme kararı alanlar için birçok ayrıcalık söz konusu. Bu konuda akıllara takılan "işsizlik" sorununa da bu ülkeler çözüm bulmuşa benziyor. Çalışma hayatı ve emekliliği birleştirmenin en ideal yolu olarak görülen bu uygulamalarda, henüz eğitimine devam eden gençler ile yaşça olgun bireylerin bilgeliği, part-time iş vasıtasıyla harmanlanıyor. Yani iki kişi haftada 40 yerine 20 saat çalışarak bir işi paylaşabiliyor. Part-time çalışma modelleri üzerine yapılan bilimsel araştırmalar da bu modellerin üretkenliği artırdığını gösteriyor. Sadece iş hayatında değil özel hayatta da part-time çalışmanın emeklilikte fiziksel motivasyonu artırdığını

Allianz 

ileri süren uzmanlar, Avrupa'da emeklilikte mutluluğun formülünün de bu olduğunu vurguluyor. Türkiye'de ise Avrupadaki part-time çalışma modellerine benzer davranışlar sergilenebileceği öngörülüyor. Araştırmalar, çalışmakta olan insanların çoğunluğunun emeklilik döneminde de part-time ya da geçici sözleşmeli işlerde çalışmak istediğini gösteriyor. Bu kapsamda Türkiye'deki işverenlerin beşte biri emekliliğe kademeli olarak geçişte çalışanlarına tam zamanlıdan yarı zamanlıya geçiş şeklinde opsiyonlar sunuyor. Devletin sağladığı emeklilik maaşının yeterli olmayacağı ve emeklilik döneminde geçim sıkıntısının artacağı endişesi emeklilik sonrası çalışma davranışını etkileyen ana etken olarak öngörülüyor. Devletin sunduğu emekliliğe tamamlayıcı olarak çıkan bireysel emeklilik sistemi ise Türkiye'de birikimler için önemli bir alternatif olarak ortaya çıkıyor. 10 yılı aşkın süredir devam eden BES, 2013 yılından beri uygulanan devlet teşvikiyle daha da cazip hale geldi.

ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

“Nasıl olsa trafik poliçem var” demeyin!



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Trafik sigortası poliçeniz; maddi hasarlı, yaralanmalı veya ölümlü kazalarda sizi sandığınız kadar korumayabilir. Yüklü prim artışları, yüz binlerce liralık tazminatlar, travmatik sonuçlarla yüz yüze kalabilirsiniz...

Biliyorsunuz, trafik sigortası her araç sahibi için zorunlu. Diğer zorunlu sigortalara göre de seyir halindeyken bile polis tarafından her an kontrole tabi olunabildiği için poliçeleşme oranı hayli yüksek.

Ülkemizdeki toplu taşıma sisteminin yetersizliği araç alma ihtiyacını körüklüyor. Diğer yandan, sadece ihtiyaç için değil yaşam standardı göstergesi ya da sosyal konfor tercihleri nedeniyle de araç sahibi olanların sayısı çok fazla. Peki “arabam var” etiketi ve cazibesi trafik kazası sonrasında hangi duygulara dönüşüyor dersiniz...

Maddi zararlarda...

“Nasıl olsa trafik poliçem var” rahatlığının sonuçları gerçek bir kazada hayal kırıklıklarına yol açabilir. 2008 yılından itibaren, yaralanma ve/veya ölüm olmayan sadece araçlardaki fiziki zararlar için kaza sonrası sürücülerin kendi aralarında tutanak düzenlenmesi uygulaması yasallaşmıştı. Burada amaç, basit kazalar için emniyet yetkililerin beklenmesi, polis tutanağı tanzim edilmesi gibi nedenlerle trafiğin aksamamasıydı. Oysa kaza sonrası sürücülerin hızlıca yazdığı bu tutanaklar teknik açıdan birçok soruna yol açabiliyor. Sigorta şirketleri ve TRAMER Komisyonu tarafından açıklanan kusur değerlendirmeler, araç sahiplerinin yüz binlerce itirazına neden oluyor.

Bunun bir sebebi de araç sahibinin, kazada kusurlu görünmesi nedeniyle bir sonraki poliçesinin daha pahalı bir primle sunulması, diğeri ise kusurlu olmama refleksi. Ancak bu uygulamada, sürücülerin karşılıklı tutanak oluştururken çizdikleri kroki ve çekilen fotoğraflar daha etkili oluyor.

Son düzenlemede sigorta şirketlerinin kendi sigortalısını kusursuz ya da daha az kusurlu gösterme çabaları ön plana çıkmasın diye nihai karar TRAMER Komisyonu’na bırakılmıştı. Avrupa ülkelerinde de sistem bu şekilde işliyor. Hal böyle olunca da kusura itirazların yüzde 90’ı sonucu değiştirmiyor.

Diğer yandan ülkemizde bu uygulama suiistimale çok açık. Poliçeniz yenilenirken ya da aracınızı satmak isterken kayıtlarınızda hiç yaşamadığınız bir trafik kazasının, sahte düzenlenmiş bir tutanağıyla sigorta şirketinin tazminat ödediği sürpriziyle karşılaşabilirsiniz.

Hastanede tedavi gerektiren bir kazada...

Diyelim ki bir kaza oldu ve aracınızın içindeki yolculardan biri ya da çarptığınız aracın içindekiler ya da çarptığınız yaya yaralandı.



Tedavi görmesi, ameliyat veya muhtelif tıbbi operasyonlar görmesi gerekiyor. Bu durumda trafik poliçenizi unutun. Maalesef böyle... 2011 yılında çıkan bir kanun ve ona bağlı bir yönetmelikle devlet, sigorta şirketlerinin düzenlediği tüm trafik poliçelerindeki tedavi ve buna bağlı maliyeleri SGK vasıtasıyla vatandaşlara kendisinin karşılaması kararı aldı. Bunun karşılığında da sigorta şirketlerinin, trafik poliçesi için araç sahibinden aldığı poliçe priminin önemli bir kısmını kendisine aktarılmasını istedi.

Peki uygulama nasıl? Maalesef karışık. Eskiden tedavi bedelini kusur nispetinde sadece sigorta şirketinden isteyen ve böylece tek muhatabı olan mağdur yaralı kişi, artık SGK'dan, Sağlık Bakanlığı'nın belirlediği tarifenin üzerindeki maliyeti karşılayamıyor. Aynı şekilde yaralanmaya bağlı geçici iş göremezlik maliyetini de karşılayamıyor. Sorularınıza ve itirazlarınıza yönelik bir irtibat kanalı da yok. Mağdur, SGK'dan alamadığı bu farkı, bu kez kazayı yapan araç sahibinden talep ediyor. Araç sahibi de "Benim trafik sigortam var, ben niye ödeyeyim" diyor. Kısacası muamma ve mağduriyet devam ediyor.

Ölümle sonuçlanan bir kazada...

Eğer aracınızı kullanırken kusurlu olarak bir kişinin ölümüne sebebiyet vermişseniz, öncelikle hakkınızda cezai soruşturma açılacaktır. Yani savcılık ve mahkeme tebligatlarıyla tanışıyorsunuz. Bir avukatla kendinizi savunmak istiyorsanız vekalet ücreti ödemeye hazırlanın.

Diğer yandan, vefat eden kişinin varisleri ve/veya ailesi sizden maddi ve manevi tazminat talep ediyor. İşte bundan sonra olacaklar: Ölüm nedeniyle iki tür tazminatla karşılaşıyorsunuz; biri destekten yoksun kalma tazminatı -ki bu tazminat trafik poliçeniz kapsamında var. Ancak diğeri manevi tazminat -ki trafik poliçesi kapsamında değil- tek muhatap kusurlu araç sahibi olan sizsiniz! Diyelim ki kazada vefat eden kişinin geride bir eşi, iki çocuğu, anne babası ve iki kardeşi kaldı. Bu çekirdek aile örneğinde bile manevi tazminatın en az 200 bin TL civarında olacağını mutlaka aklınızda bulundurun.

Maddi tazminatı, trafik poliçesi kapsamında sigorta şirketi aktüere hesap yaptırıp ödüyor ama ülkemizde aktüerya metotları tek tip olmadığı için karşı taraf dava açtığında bazen farklı maddi tazminatlar çıkabiliyor. Ki bunu da sigorta şirketi karşılamak durumunda.

Basit bir dikkatsizliğin yol açtığı travmatik ve külfetli sonuçlar bunlarla da bitmiyor. Sigorta şirketi kayıtlarında "kaza yapmış müşteri" statüsüne girdiğiniz için, bu poliçeden sonraki trafik poliçenizin priminde önemli bir artışla karşılaşıyorsunuz. Geçenlerde bir arkadaşım Axa Sigorta'nın hazırlatıp yayınlattığı "İyi Sürücü Hareketi" sloganlı, mesaj içerikli bir video gönderdi. Yaratıcılığının yanı sıra ismini de çok beğendim. Sadece Axa değil tüm sigorta şirketlerinin buna önem verdiğini düşünüyorum. Çünkü yasal düzenleme ve suistimale açık mahkeme kararları nedeniyle sigortacılar da bu poliçenin verdiği zararı bir türlü azaltamıyor. Evet, iyi sürücü olmak zorundayız. Başka çaremiz yok.



15 soruda kefalet sigortası

Kefalet sigortasının kapsamı nedir, hangi riskleri teminat altına alır, kimler yaptırmalıdır? Kredi sigortasından farkı nedir? Sigortalıya ne gibi avantajlar sağlar, hangi koşullarda sonlandırılır?..



2 014 yılı başından itibaren yürürlüğe giren kefalet sigortaları, özellikle büyük müteahhitlik firmalarının büyük projelerde karşılaştıkları kefalet ve teminat sorunlarının çözümüne yardımcı oluyor. Sigorta şirketleri kefalet sigortasıyla, ihalelere girecek olanların ihalenin tamamlanması öncesinde ihaleden ayrılması, ihaleyi kazanması halinde sözleşmeyi imzalamaktan vazgeçmesi ya da ihale kapsamında verilmesi gereken teminatları sunamaması riskine karşı güvence sağlıyor. Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan “Kefalet Sigortası Genel Şartları”, 1 Şubat 2014 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Hukukumuz açısından yeni bir uygulama oluşturan kefalet sigortasının, büyük inşaat projeleri veya ihalelerindeki teminat sıkıntılarını gidereceği, iş sahiplerinin yüklenicilere ilişkin kaygılarını ortadan kaldıracığı ve bankalar tarafından verilen teminat mektuplarının yerini alacağı öngörülüyor.

1- Kefalet sigortası nedir?

Kefalet sigortasını, kefilin veya teminat mektubunun yerine geçen güvence olarak tanımlamak mümkün. Borçlunun borç yükümlülüğünü yerine getirmemesi riskine karşılık sigorta şirketi alacaklıya teminat verir. Bir mal veya hizmeti satın alan şirketler, satıcının sözleşmelerdeki şartları yerine getireceğinden emin olmak adına yazılı garanti veya teminat talep edebilir. Sözleşme yapılan taraf için vazgeçilmez bir teminat olan kefalet sigortası, nakit akışı açısından banka teminat uygulamasından çok daha esnek bir alternatif sunar.

2- Kefalet sigortası ne zamandır uygulanıyor?

1 Şubat 2014 tarihinden bu yana uygulanıyor.

3- Kefalet sigortası yaptırmak zorunlu mudur?

Hayır, zorunlu değildir. Sigorta şirketleri isteyen müşterilere poliçe satar.

4- Kefalet sigortası primleri nasıl belirlenir?

Kefalet sigortasının primleri

genel olarak yüksektir. Kefalet sigortası uygulamasında, sigorta şirketi sigortalayacağı riskin boyutunu belirlemek için, borçlunun-yükümlünün hesaplarını kitaplarını inceler. Borçlunun sağlamlığına, sigorta edilen borcun miktarına göre bir sigorta primi belirler. Bir sigorta şirketinin bir riski sigortalayabilmesi için prim alması gerekir. Sigorta primi kredi maliyetini, kefalet maliyetini yükseltir. Bu maliyet artışı önce borçlunun cebinden çıkar. Sonra yapılan işin nihai fiyatını yükseltir. Bu da kaçınılmaz bir sonuçtur.

5- Kefalet sigortasının kredi sigortasından farkı nedir?

Kredi sigortası ve kefalet sigortası Türkiye için yeni ürünler. Kredi sigortası uygulaması 1 Şubat 2009'da başladı. Başka ülkelerde yıllardır uygulanan kefalet sigortasıyla ise 1 Şubat 2014'te tanıştık. Bu sigorta türleri genel olarak ticari ilişkilerde riski teminat altına alır. Kredi sigortası basit anlatımı ile 'alacak sigortasıdır'. Bu sigortayla yurtiçinde mal mukabili yapılan vadeli satış işlemlerinde satıcı (alacaklı) firmanın alacakları güvence altına alınır. Kredi sigortasının Türkiye'de pek ilgi görmediği söylenebilir. Yaklaşık 10 sigorta şirketi kredi sigortası yapıyor. Verilen teminat miktarlarının ise çok küçük olduğu belirtiliyor. Kefalet sigortası ile sigorta şirketleri bir ihale, proje ya da mal ve hizmet ticareti kapsamında avans ödeme alan tarafın yükümlülüklerini yerine getirmemesi ve avansın geri ödenmemesi riskine karşı teminat sağlar. İnşaat, mühendislik ya da makine üretimi gibi işlerde anlaşmaya uyulmaması sonucu ortaya çıkan zararları karşılar.

6- Kefalet sigortası teminat mektubu yerine kullanılabilir mi?

Evet, teminat mektubu yerine de kullanılabilir. Zaten kefalet sigortası



kefilin veya teminat mektubunun yerine geçer.

7- Kefalet sigortasının kapsamına hangi konular giriyor?

Avans ödeme teminatı, imalat/bakım/onarım teminatı, emniyeti suistimal teminatı, gümrük ve mahkeme teminatı, ihaleye katılım teminatı, ödeme teminatı ve performans teminatı ana teminat olarak yer alıyor. Ek sözleşmeyle lehdarın mevzuat hükümlerine uymaması sebebiyle borcun yerine getirilememesi riski de teminata dahil edilebiliyor.

8- Kefalet sigortasında hangi risk türleri teminat altına alınabiliyor?

Bir ihale, proje ya da mal ve hizmet ticareti kapsamında avans ödeme alan tarafın, lehbara karşı yükümlülüklerini yerine getirmemesi ve avansın geri ödenmemesi; inşaat, mühendislik ya da makine üretimi gibi iş performansının iş

teslimi sonrasında değerlendirildiği hallerde, iş teslimini takiben belli bir süre sonra işçilik kusuru sonucu zarar meydana gelmesi; kefalet senedinde ismi belirtilen çalışanların, hile, dolandırıcılık, zimmete para geçirme gibi eylemleri nedeniyle, işverenin zarar görmesi; vergi daireleri, gümrük idareleri ve mahkemelerin lehdar olarak yer aldığı bir dava açılması, gümrükten malın çekilebilmesi veya gümrükleme işleminden doğan hata nedeniyle oluşabilecek kamu alacağının karşılanması; taşeronlara ve işçilere yapılacak ödemelerin yapılmaması; proje sahibinin yükümlülüklerini sözleşmede belirlenen şartlara uygun şekilde yerine getirmemesi ve borçlunun sözleşmeden kaynaklanan yükümlülükleri gerektiği şekilde yerine getirmemesi riski teminat altına alınıyor.

9- Kefalet sigortası yaptırmadan önce neler yapmalı?

Sigorta ettiren, en son yıla ait hesap özetleri ile varsa bağımsız

denetim raporunu, derhal sigortacıya sunmakla ve sigortacının talebi üzerine, konuya ilişkin gerekli açıklamaları yapmakla yükümlüdür. Sigorta ettiren, nakdi veya gayri nakdi kredi ilişkilerini, teminat verilmesini etkileyebilecek önemli değişiklikleri sigorta şirketine bildirmelidir. Yine sigorta ettiren, sigorta şirketinin haberi olmaksızın üçüncü şahıslara aktifleri üzerinde ipotek, rehin vb teminat veremez.

10- Sigorta şirketlerine herhangi bir yükümlülük getiriyor mu?

Sigorta ettirenden farklı olarak, sigorta şirketi açısından kefalet senedinin düzenlenmesinden önce herhangi bir yükümlülük öngörülüyor.

11- Kefalet sigortasının amacı nedir?

Kefalet sigortası hukukumuz açısından önemli bir yenilik. Hedefi, büyük proje ve ihalelerdeki teminat sıkıntılarını gidermek. Zira Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan bu genel şartlar düzenlemesine göre artık sigorta şirketleri kefil olmak suretiyle teminat sağlayabilecek. Kefalet rizikosunun gerçekleşmesi durumunda ise lehdarlara ödeme yapılacaktır, ancak daha sonra sigorta ettirenlere rücu edilecek.

12- Herkes kefalet sigortası yaptırabilir mi?

Kefalet sigortası yapıldığında, sigorta şirketi borçlu olarak devreye giriyor ve sigorta ettiren borcunu ödeyemedi-

ğinde bu riske karşı poliçede belirtilen hüküm ve şartlar çerçevesinde borçlu kurum veya kişilere ödeme yapıyor. Kefalet sigortasındaki kefalet, borçlunun borçlarına kefil olunması veya poliçede tanımlanan borçlarla ilgili taahhütler altına girilmesi anlamına geliyor. Kefalet sigortasını sadece borçlu değil, alacaklı olan kurum veya kişiler de borçlu adına yaptırabiliyor.

13- Kefalet sigortası yaptırmak hangi avantajları sağlar?

Kefalet teminatı; proje ve inşaatların, imalatların ve üretimlerin taraflardan birisinin yükümlülüklerini yerine getirememesi sebebiyle durması ve tamamlanması yönünde atılmış çok önemli bir sigortadır. Bu sayede tamamlanmamış, bitmemiş ve işletmeye alınmamış birçok ölü inşaat ve tesisin oluşmasının geçilecektir. Kefalet sigortası bu anlamda büyük bütçeli projeler için teminat mektubu yerine geçecek ve özellikle yüksek tutarlı tekliflerde şirketlere de mali avantajlar sağlayacaktır. Büyük tutarlı projelerdeki geçici teminat tutarlarını, kesin teminat ve avans teminatı tutarlarını bankalarından alabilecek mali gücü olmayan firmalar bu sigortayı yaptırarak, aynı teminat tutarlarını sigorta şirketlerinden sağlayabileceklerdir.

14- Bankalar da kefil olabiliyor mu?

Sigortacı, lehdara karşı borçluya doğrudan kefalet yoluyla kendisi kefil olabileceği gibi, dolaylı kefalet yoluyla banka, kredi garanti kuruluşları veya diğer finans kuruluşlarının borçlunun yükümlülüğü için lehdara karşı

kefil olmalarına bağlı olarak teminat sağlayabilir. Bu sigorta anlamında 'kefalet', borçlunun borçlarına kefil olunmasını veya bu borçlarla ilgili taahhütler altına girilmesini ifade eder. Borçlu, sigorta koruması elde etmek üzere bizzat kendisi sigorta yaptırabileceği gibi, bir başkası da onun lehine sigorta yaptırabilir. Başkası lehine yapılan sigortada, sigorta ettiren için öngörülen yükümlülükler, borçlu için de geçerlidir.

15- Kefalet sigortası nasıl sona erer?

Sözleşme, kararlaştırılan sürenin bitiminde sona erer. Ancak sigorta ettiren, sigorta sözleşmesini herhangi bir zamanda derhal hüküm doğuracak şekilde sona erdirmeye hakkına sahiptir. Bu durumda sigorta ettiren, yürürlükte olan kefalet senetlerini sigortacıya iade edeceği güne kadar tahakkuk edecek olan prim ve poliçede belirtilen her türlü ilave masrafı sigortacıya ödemekle yükümlüdür. Bunun dışında, sigortacı devam eden sigorta sözleşmesini, lehdara karşı yükümlülükleri saklı kalmak kaydıyla, bir ay önceden yazılı ihbarda bulunmak suretiyle sona erdirebilir. Ayrıca sigortacı, sigorta ettirenin yükümlülüklerini yerine getirmemesi veya sigortacıya yanlış beyanda bulunması, mali durumunun sigorta sözleşmesinin yapılmasından sonra önemli ölçüde bozulmuş olduğunun tespit edilmesi ve sigortacıya verilen güvencenin, yetersiz kalması, hükümsüz veya değersiz hale gelmesi durumunda sigortayı sona erdirip, sigorta ettirenden ek güvence veya prim talep edebilir.



ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN
GÜLPINAR

DNG

DIŞ TİCARET



DENGE

HOLDİNG

İşsizlik sigortaları ve çarpıcı suiistimaller



Atilla Çilingir
CGM Hasar Araştırma
Bölüm Müdürü

Küçük primlerle işsizlik sigortası yaptıranların bazıları 'büyük' tazminatlar talep edebiliyor. İşten ayrıldığını beyan ettiği halde çalışan kasiyer, masasındaki plaketi dahi duran muhasebe müdürü gördük! Kredi kartıyla tek kalemde 2 bin adet alabalık ya da 3 bin 500 liralık maaşına karşılık çifti 6 bin liradan iki ayakkabı satın alanı da!..

Türkiye sigorta sektörü, özel işsizlik sigortasıyla 2007 yılının ekim ayında tanıştı. İlk olarak sektörün en büyüklerinden bir sigorta şirketimizin kullanıma sunduğu bu ürün, çıkar çıkmaz özellikle internet ve telefon üzerinden yapılan satışlarla yoğun ilgi gördü. Çalışanlar, çok az bir prim ödeyerek satın alabildikleri bu ürünle, işsiz kaldıklarında oluşan önemli risklerini teminat altına alabiliyor. Ülkemizde çalışan kesimin büyük bir bölümünün, işsiz kaldığında ve mevcut geliri kaybolduğunda, hayatlarını 6 ay, 1 yıl kadar normal standartlarına uygun bir şekilde devam ettirecek, borçlarını, kredi kartları taksitlerini ödeyecek kadar

birikimleri yok. Belirli bir birikimi olanlar da işsiz kalmaları durumunda, başka amaçlar için zar zor biriktirdiği tasarruflarını tamamen sıfırlamak istemiyor.

İşte tam da bu noktada, işsizlikle karşı karşıya kalındığında; aylık kira, fatura gibi sabit gider kalemleri olan, kredi kartıyla her ay belirli harcamalar yapan ya da aylık kredi taksit ödemeleri olan çalışanlar için "işsizlik sigortası" devreye giriyor.

İşsizlik sigortasının ana teminatları

- 1- Gelir güvencesi teminatı: Bu teminat kapsamında sigortalılar, işsiz kaldıklarında aylık maaş alabiliyor.
 - 2- Kredi ödeme teminatı güvencesi: Sigortalılar işsiz kaldıklarında 12 aya kadar kredi taksitleri ödenebiliyor.
 - 3- Kredi kartı güvencesi teminatı: Çalışanın işsiz kalması durumunda, işsiz kaldığı tarihten önce kredi kartı son hesap özetindeki toplam harcama tutarına; 10 bin TL'ye kadar ileriye dönük taksitlere ödeme güvencesi sağlanıyor.
- Son dönemde dünya genelinde yaşanan ekonomik kriz, doğal olarak ülkemizi de etkiledi. Ülkemizde yaşanan türlü ekonomik olumsuzluklar nedeniyle artan işsizlerin sayısına paralel olarak, işsizlik sigortalı sayısında da önemli bir artış oldu. Ancak bu ürünün satışlarındaki artış ne yazık ki pek çok suiistimali de beraberinde getirdi.
- Aslında dünya genelinde de durum pek farklı değil. Ekonomik krizlerin yaşandığı dönemlerde, ilgili ülkenin çalışma hayatının olumsuz etkilenmesiyle büyüyen işsizlik oranı; bu tür sigorta ürünlerinin vermiş olduğu teminatlarda, akla hayale gelmeyecek olumsuzlukların, suiistimallerin yaşanmasına neden oluyor. İşte işsizlik sigortasında ortaya çıkardığımız suiistimallerden birkaç çarpıcı örnek...

Tek kalemde 2 bin balık aldı!

Kredi kartı teminatı çerçevesinde işsizlik sigortası tazminatı talebinde bulunan bir sigortalımızın kredi kartı hesap ekstrelerini incelerken, bir balık marketinden 2 bin adet alabalık aldığını ve ödemesini de kredi kartından yaptığını tespit etmiştik! Bu ilginç alımın araştırmasını yaptığımızda, sigortalının iş akdini fesh eden işletmenin sahibiyle görüştük. O şirketin finansman müdürü olarak çalışan sigortalının işyerinde 150 personel çalışıyordu. İşyerinin sahibine, sigortalının aldığı ücret, son dönemde yaptığı harcamalar gibi hususları sorarak yapmış olduğumuz durum tespiti sırasında 2 bin adetlik alabalık alışverişini sorunca oldukça ilginç bir yanıt almıştık: "Müfettiş Bey, bu arkadaş işten ayrılırken tüm çalışanlarımıza bir veda yemeği vermiş olsa bile bu kadar

balık yenmez!”

Ama daha ilginç yanıt, bu alışverişin yapıldığı ve kredi kartının kullanıldığı balık marketinin sahibiyle yapmış olduğumuz görüşmeden geldi: “Müfettiş Bey, o ağabey bizden ilk kez bu kadar balık almıyor ki! Daha önceleri de almıştı.”

Tahsilatları kontrol için gelmiş!

Yine Güney Marmara bölgesinin güzel bir ilinde yaptığımız araştırmada, işten çıkarıldığı gerekçesiyle işsizlik tazminatı talebinde bulunan bir sigortalı, “İşten ayrıldım” dediği yerde ‘kasiyer’ olarak karşımıza çıkmıştı! İlginç bir tespitimizi de Adana’da yapmıştık. O gün Adana Havalimanı’na indiğimizde saat 07:30’du. Havanın sıcaklığına bir de nem oranı eklenmiş, adeta nefes alamaz hale gelmiştik. İşsizlik araştırmasını yapacağımız sigortalının iş akdini fesih eden şirketten içeriye girip de muhasebe müdürüyle görüşmek istediğimizde, görevlinin götürdüğü odanın kapısında, işten çıkarıldığını beyan ederek bir hayli yüklü tazminat talebinde bulunan sigortalının adı ve soyadı yazıyordu! Kapıyı vurup içeriye girdiğimizde ise işten çıkarıldığını beyan eden sigortalıyı masasında çalışır vaziyette bulduk. Masasının üzerinde de adı ve soyadı yazılı isim plaketi de vardı! Sigortalı bir hayli şaşkınlık içinde bize vermiş olduğu yanıt daha da şaşırtıcı olmuştu: “Şirketin günlük tahsilatlarını kontrol için gelmişim...”

Maaşı 3 bin 500, aldığı ayakkabı 6 bin TL!

Hiç unutamadığım bir işsizlik sigortası araştırması da aylık maaşı 3 bin 500 TL olan bir sigortalının, yine kredi kartı teminatı çerçevesinde işsiz kaldığını beyan ederek tazminat

“Adaletsizliği önlemeye gücümüz yetmediği zamanlar olabilir ama adaletsizliğe itiraz etmekten aciz olduğumuz bir zaman asla olmamalıdır.”
Elie Wiesel

talebinde bulunmasıydı. Bu sigortalının kredi kartı hesap ekstresini kontrol ettiğimizde, her biri 6 bin TL olan iki çift ayakkabı alımını tespit etmiştik. 3 bin 500 TL maaşı olan bir çalışan nasıl oluyordu da her biri 6 bin TL olan iki çift ayakkabı alabiliyordu?

Bu soruyu sigortalıyı işten çıkaran şirketin (ülkemizin önde gelen, çikolata ve şekerleme grubu) yönetim kurulu başkanına ilettiğimde, aldığımız cevap çok çarpıcıydı. “Vay utanmaz adam, ben bile hayatımda bu kadar pahalı ayakkabı giymedim. Utanmadan bir de sigorta şirketini dolandıracak öyle mi” diyerek, istemiş olduğumuz belgeyi tereddütsüz imzalayıp vermişti.

Etkin hasar araştırmasının önemi

Yukarıda birkaç örneğini verdiğim suiistimler, sadece işsizlik sigortalarında değil diğer sigorta branşlarında da yaygın bir durum. Sahte, hileli hasar, eksik beyan, kötü satış gibi nedenlerle sigorta suiistimleri giderek artıyor.

Sizce de bu konuda inisiyatif olarak sektöre hizmet sunacak, yasal yetkilerle donanmış sigorta müfettişi, hasar araştırma uzmanı, sigorta dedektifi gibi kavramları temsil eden uzmanların kullanılmasının, her sigorta şirketinde görev almasının zamanı gelmedi mi?

AB’ye giriş sürecinde hayli mesafe alan ülkemizde faaliyet gösteren sigorta şirketlerimizin neredeyse tamamında dünyanın önde gelen sigorta devlerinin sermaye ortaklığı yaptığı günümüzde; Avrupa ve ABD’deki uygulamalara benzer, yasal yetkilerle donanmış hasar araştırma uzmanlarının sektörde faaliyet gösterebilmeleri için bu önemli konuyu TSB (Türkiye Sigorta Birliği) vasıtasıyla Hazine Müsteşarlığı’na aktarmaları sektör açısından önemli bir boşluğu giderecektir.

Unutulmamalıdır ki etkin bir hasar araştırması, doğru hasarın eksiksiz ödenmesini sağladığı gibi sigorta primlerini zamanında ödeyen dürüst sigortalıları da koruyacaktır.



Sigorta dedektifi iş başında



Bu sayıdaki konuğumuz, şüphe içeren hasar dosyalarını sahada kurcalayan bir araştırmacı: Ali Karahoda... 4 yıldır profesyonel olarak sigorta şirketlerine hizmet veren Karahoda, hasar talebinin gerçekliğinden şüphe edilen durumlarda saha araştırması yani bir nevi dedektiflik yapıyor...

Türkiye'nin ilk sigorta dedektiflerinden Ali Karahoda, şu anda 8 şirkete hizmet veriyor. Karahoda, "Türkiye'de sigorta şirketleri dolandırıcılığa karşı korunaklı mı" sorumuza "Maalesef değil" yanıtını veriyor. Bunun başlıca nedenini de sigorta şirketlerinin yaklaşım açısına bağlıyor: "Sigorta şirketlerinde altyapı yetersizliği var. Şüphelendikleri ve bize teslim ettikleri dosyalarda, aslında şüpheli kişilerin geçmişte kendilerinden benzer hasarlar aldıklarını şirket yetkilileri göremiyor. Biz de tesadüfen öğrenebiliyoruz. Bunu saha çalışmalarıyla öğrenmek tabii ki zor, ama bulduğuklarımız oluyor. Oysa şirketlerin bunu iç sistemlerinde görebiliyor olmaları gerekir. Bir de şirketler arası ortak bilgi ağı bulunmaması önemli bir handikap. Oto zararlarındaki TRAMER sistemi, diğer branş sigorta ve hasarlarında da yapılsa ciddi bir erken uyarı sistemi oluşacaktır."

Hızlı karar alınmıyor

Sigorta dolandırıcılığının kanunlarda çok ciddi cezaları, yaptırımları olan bir suç tipi olduğunu hatırlatan Ali Karahoda, buna rağmen sigorta şirketlerinin deliller elde ve şüpheliler panikleyken bile yasal girişimlere



Ali Karahoda

başlamakta tereddüt ettiklerini belirtiyor. Karahoda, "Hem tazminat talebinin sahte olduğunu anlayıp ödemek istemiyorlar hem de şüpheliler hakkında hiçbir girişimde bulunmuyorlar. Böyle olunca da zanlılar cesaretlenip ya tazminat davası açıyor ya da tehditkâr bir üslupla sigorta şirketini taciz ediyor. Her iki yolda da sigorta şirketleri, en başta hızlı karar alamadıkları için zor durumda kalıyor. Çoğu zaman da hasarı veya bir kısmını ödüyor" diyor. Ali Karahoda'ya göre sigorta dolandırıcılığı girişimlerinin azalması için sahada başka cephelerden de destek alınabilir. Karahoda, bu açıdan tamirhaneler ve servislerin önemine şöyle dikkat çekiyor: "Çoğu zaman ilk faydalı bilgileri onlardan alıyoruz ama bunun yanında bu tür girişimlere bilerek ya da

bilmeyerek destek olanlar da çıkıyor. Sigorta sektörünün kârlı ve büyük olmasını bence en çok otomotivcilerin istemesi gerekiyor. Çünkü en büyük kazançlarını sigorta şirketlerinden elde ediyorlar. Fahiş tamirat talepleri ya da sahte hasar gibi sigortacıların zararını arttıran bu girişimler, otomotiv sektörünün en önemli finansöründen uzaklaşmasına yol açıyor."

"Araştırma eksperden gelen sinyalle başlar"

Ali Karahoda, araştırmalara genelde eksperden gelen sinyalle başladıklarını ve tahkikat boyunca da koordinasyon içinde olduklarını ifade ediyor. Ekspertler yönetmeliğinin "Eksper gerçek zararı ve hasar nedenini tespit eder" dediğini hatırlatan Karahoda, "Bazı dosyalarda sahte hasarın eksper tarafından da tespit edilebileceğini görüyoruz. Ancak bize göre iş adetleri çok fazla olduğu için vakit ayıramıyorlar" diyor. Karahoda, konunun acente boyutuyla ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigortacılığın büyümesine ve bu sayede kazanç sağlamaya



odaklanmış acentelerle çok rahat etkileşim içindeyiz. Çünkü onlar kötü niyetli kişilerin kendilerini kullandığı ihtimalini düşünmek bile istemiyor. Çoğunun işleri kolay, zira sigorta şirketleri yaşanan olumsuz tecrübelerden yola çıkarak bazı polise kabul kurallarını acentelerine hızlıca revize ederek sunabiliyorlar. Bu kurallarla uyumlu çalışmaları bile kendilerini korumaları yönünden önemli bir konfor. Diğer yandan maalesef, dolandırıcılık ya da fahiş talepleri destekleyen acenteler de var. Bu tip acenteler aslında yapı olarak sigortacı-ğa inanmıyorlar; hangi sektörde çalışırsa çalışanlar günlük menfaatlerle iş yapma alışkanlığı edinmişler. Zaten bu acentelerin korunmaya özen gösteren sigorta şirketleriyle çalışamadıklarını görüyorum.”

İçerideki kör noktalara dikkat!

Ali Karahoda, bazı şüphelilerin içerden kendilerine destek bulabildiklerine de dikkat çekiyor. Sigorta şirketlerinin kendi elemanlarının suiistimallerine karşı tedbir alıp alamadıkları konusundaki görüşlerini ise şöyle ifade ediyor: “Sigorta şirketleri prensip olarak polise sayısını artırmaya odaklanmış durumda. Oysa hasar maliyeti kontrolü sadece ortalama rakamları görmek değildir. İçerideki personelin de kolaylaştırdığı maliyet kaçakları kör bir noktadır. Bizim işimizi yapanlar dış cephede savaşırken, muhatabımız olan şüphelilerin bazı şirket personelinin ve eksperin etki altında tuttuğu, işimizin engellendiği örneklerle karşılaşabiliyoruz. Bu yüzden sigorta şirketlerinin de bir iç denetim mekanizması geliştirmesi gerekiyor.”

“Devletin bize katkısı olmuyor”

Ali Karahoda’ya devletin sigorta dolandırıcılığı konusundaki önlemlerini de soruyoruz. Sigorta sektörünün Hazine Müsteşarlığı’na bağlı olduğunu hatırlatan Karahoda, şöyle diyor:



“Müşteralık bünyesinde sigortacılık için ayrı bir daire var. Ayrıca HATMER (Hasar Takip Merkezi), SİSBİS (Sigorta Suiistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi) gibi birimler kurulduğunu duyuyoruz ama bunların sahada bizlere katkısı olmuyor. Devletin her sektörün faaliyetlerini mevzuata uygun yaptığını kontrol etme yükümlülüğü var. Ama devlet makamlarında düz-

gün müşterinin memnuniyeti ile sahte hasarların kontrol edilmesi konusunda ayırım farkındalığı henüz oluşmadı. Sadece Hazine Müsteşarlığı değil, kolluk kuvvetleri ve adliyeler de bu ayırma sahip değil. Naylon fatura ve tinerle yakaladığımız sigorta dolandırıcıları için savcılığın soruşturma açmadığı örnekler var. Bu yüzden işimizi yapmak iki kat zorlaşıyor.”

SİGORTA DEDEKTİFLERİNİN SAYISI ARTIYOR

Sahte hasarları araştıran emekli emniyetçiler, eski askerler ve sigorta şirketi çalışanlarının sayısı hızla artıyor. Sigorta dedektifliği büyüyen bir iş koluna dönüşüyor. Ali Karahoda, bu alanda çalışmak isteyenlere şu önerilerde bulunuyor:

“Yaptığımız işin cazip görünmesinin sebebi sektördeki ciddi boşluk. Sigorta şirketleri dolandırıcılık girişimlerinde kendini sahipsiz hissediyor ve bireysel çabalarıyla gerçeklere, doğruya ulaşmaya çalışıyor. Diğer yandan bizim mesleğimizin bir adı bile yok. Yasal bir mevzuatımız da olmadığı için kolluk kuvvetlerinde veya tanık araştırmalarımızda bir etiket sunamıyoruz.

Başka bir handikap da bizim işimizi yapanların objektif olamayıp tarafların etkisi altında kalabilmesi. Hasarın gerçek sebebini bulmamız gerekiyorsa her iki tarafın da etkisi altında kalmamalıyız. Keşke bunun bir eğitimi organize edilse ve bizim iş kolunda olanları

profesyonel hale getirebilse. Diğer yandan bu iş kolunda çalışanlar ya da çalışmayı düşünenlere, ciddi anlamda dürüstlük ve dirayet gerektiren bir meslek olduğunu hatırlatmak isterim.

Bu iş kolunun profesyonel hale gelmesi için neler yapılması gerektiğine gelince... Öncelikli yönetmeliğinin çıkması ve belli kriterlerin ortaya konması lazım. Bu mesleğe hobi amacıyla ya da sektörden haksız nemalanmak için girenler de var. Bu mesleğin bir ismi olmalı, denetlenebilir olmalı. Sigorta şirketleri şüpheli dosyalara önyargılı bakmamalı ve sahadan gelen deliller hukuki açıdan bir anlam ifade etmiyorsa sektörün inandırıcılığına zarar verecek kararlar için kullanmamalı. Saha denetimini düzgün yapan kişi ya da firmaların Hazine nezdinde kabul edilebilirliği sağlanmalı. Sigortacılık konusunda bilgi seviyesi de çok önemli. Bu işi yapmak isteyenler için kurslar açılmalı, sınavlar yapılmalı.”

Abdi İpekçi'deki işgale makasıyla direnen Don Kişot

Anadolu medeniyetlerinin yılmaz savunucusu; Selçuklunun, Osmanlının, Afrodisias'ın desenlerini, renklerini defilelerine taşıyan, dünyaya haykıran adam... Modanın büyük ustası Vural Gökçaylı bir konuştu pir konuştu. Sanatçıyı alkışladı; taklitçiyi, paragözleri topa tuttu...

Zevkli birinin zevksizliğe tahammülsüzlüğünü onda gördüm. Bir beyefendinin yeri gelince nasıl köpürdüğünü de... Onu dinledikçe anladım ki karşımdaki, kendi kültürüne, dünyada emsali olmayan sanat mirasına olan ilgisizliğe, bilgisizliğe, isyan eden bir savaşçı. İçindeki duygudan, heyecandan, taşıdığı ruhtan ortaya çıkan şu: O, Roma'dan önce Romalıları pantolonuyla fetheden büyük Hun İmparatoru Atilla'nın, Asya'nın bozkırlarından gelip Anadolu toprağına medeniyet eken Selçukluların, 3 kıtaya, 4 denize hükmeden sanat imparatorluğu Osmanlının torunu. O başkalarının kumaşını kesse de onun kumaşı Türk... Çok farklı bir perspektiften gibi görünebilir ama ben Vural Gökçaylı'yı böyle biri olarak buldum Nişantaşı'ndaki atölyesinde-



Anadolu medeniyetlerini, Türk kumaşını, Türk modasını dünyaya tanıtan Vural Gökçaylı ile Nişantaşı'ndaki atölyesinde söyleştik...

de. Doğunun büyüsunü Paris'te keşfeden, kuşaktan kuşağa geçen Osmanlı hat geniyle büyüyen, Selçuklu-nun renk ve çizgi deryasını içinde coşturan, moda mücadelecisi kimliğiyle dörtlü at koşturan ustanın sanatı ne kadar nazikse sözleri o kadar sert. Üretimi bırakıp Türk kumaşını tarihin çöplüğüne fırlatan markalara, mağazalara ateş püskürüyor: "Kumaşı batıdan alıp Çin'de diktiriyor, sonra da getirip Abdi İpekçi'de satıyorlar" diyerek topa tutuyor: "Burası işgal altında!" Gökçaylı'nın Anadolu medeniyetleri esintili defilelerinde gönüllere sefa getiren, gözlere zevk veren, giyeni sultan yapan, kadını tanrıça katına çıkaran kıyafetlerinin esin kaynağı ne mi? Sıkı durun, Sivas Ulucami'nin duvar kabartmaları, Rüstem Paşa Camii'nin çini desenleri, kapı oymaları, Afrodisias kazıları... Bir elinde ceket, diğerinde bir gece elbisesiyle yanıma gelince bizim de kalbimiz duruyordu. Bir kıyafetin tansiyon çıkardığına orada şahit oldum. Kelimeler kifayetsiz kalır derler ya, dondum kaldım. Vakkoda "Niye bir Türk köylüsünün çorabındaki desen sizde yok" diye parlamasa, Vitali Hakko'yu Eminönü'ne götürmese, o caminin içine sokup, o süzülen ışıklarla duvarlarda göz kamaştıran renk, desen hazinesi görsel şöleni sunmasa, bugün Vakkodun dünyaya şapka çıkartan kumaşları olabilir miydi? Ya da Belçika'da çıktığı bir TV programında, spikerin ortalığı sarsan defilesine işaret ederek, "Siz gerçekten Türk müsünüz? Bu yaratıcılığın kaynağı Fransız kültürü olmasın" sözlerine kılıçla değil ama kılıç gibi keskin bir dille "Ben öz be öz Türküm. O gördüğünüz kreasyonlar da bizim, Anadolu medeniyetlerinin esintileri" diyecek kaç kişi çıkardı acaba? İşte Vural Gökçaylı böylesine farklı bir insan. Gizemli Türk mirasına sahip



çıkan, batı taklitçisi mağazalara 'sitem' giydiren, Avrupalıya Türkün ince ruhunu ezberleten bir modacı. Bir moda savaşçısı...

ASKER, DOKTOR, MÜHENDİS AİLENİN MODACISI

Modayla nasıl tanıştınız, neler yaptınız?

1962 yılında İtalyan Lisesi'nde okurken hep modaya ilğim vardı. Üstelik Moda'da otururduk. Annem çok şık giyinen bir kadındı. Abim ve ben resim çizmeyi çok severdik. Kadın şapkaları, kadın elbiseleri çizince evde kıyametler kopardı, "Niye bu kadın elbisesi çiziyor" diye. Tabii o dönemlerde böyle şeylere pek de iyi gözle bakılmazdı. Uzun süre de

üzerimdeki bu baskı devam etti. İtalyan Lisesi'ne gittim çünkü orası sanatsal yönü çok gelişmiş bir okuldur. Ama bu okuldan mezun olan birçok bankacı arkadaşım da var.

Bir gün İtalyan Lisesi'nde teknik resim dersinde kız arkadaşım bir çizim yapıp verdim. O gün kumaş almış ve elbise diktirecekti. Tam o sırada matematik hocamız "Bana da bir şey çizer misin" deyip cetvelle elime vurdu ve sınıftan çıkararak beni cezalandırdı. Daha sonra bir gün beni yanına çağırdı ve "Bak sen doktor olamazsın. Latineden mezun olamazsın. Sende ticaret kafası da yok. Git sanatla ilgilen, İtalya'da tasarım oku" dedi. 16 yaşında olduğum için ne demek istediğini anlayama-

DÜNYAYA PANTOLON GİYDİRDİK, KENDİMİZ KUMAŞA SARINDIK!

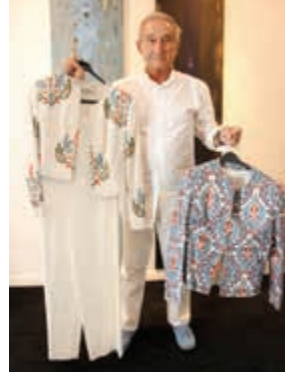
"Moda her zaman bütün dünyada ekonomi ve politikanın içindeydi. Mesela ilk defa batılı gibi giyinen İkinci Mahmut, 1858'de kıyafet devrimini yapınca "Gavur Padişah" diye adlandırıldı. Aslında tarihte ilk pantolon ve ceket giyen yine Türklereydi. Atilla Roma'ya pantolonla girdiğinde Romalılar kumaşa sarınmış şekilde dolaşıyorlardı. Batılılar

pantolonu bizden görüp kopya etmiş. Sonra biz İslamiyet'i kabul ettikten sonra batılılar gibi kumaşlara sarılmaya başladık. Bugün de yine batı modasını takip ediyoruz. Osmanlı döneminde de hep batı takip edilmiştir. Sonra Atatürk zamanında Güzel Sanatlar Akademisi'nde moda bölümü açıldı ama 1946 yılında "gereksiz" diye kapatıldı.



Gökçaylı, göreni büyüleyen gece elbisesinin sırt işlemesi için Sivas'taki Ulu Cami motiflerinden etkilendiğini söylüyor...

miştım ama beynimin bir köşesinde kaldı bu söz. Bizim ailenin kökenine baktığınızda hep asker, doktor, mühendistir. Babam vefat ettikten sonra annemin de yardımıyla Paris'e moda okumaya gittim. Çünkü en iyi moda okulları Paris'teydi. Paris'te katıldığım bir konferansta sanat tarihi hocamız bize "Bugün aranızda mimar, ressam modacı ve tekstilciler var" dedi ve "Doğunun Gizemi" adlı bir slayt başladı. Birden karşımıza Rüstem Paşa Camii çıktı. Tabii hepimiz çok şaşırmıştık. Bize 17'nci asır çini desenlerinin güzelliğini gösterdi ve "Siz ki tekstil yapacaksınız, siz ki moda yapacaksınız. İşte hazine burada



Vural Gökçaylı, ilhamını tarihi camilerdeki çinilerden, kabartmalardan, Anadolu medeniyetlerinden alıyor...



yatıyor" dedi. İnanır mısınız, bize tek tek, saatlerce anlattı.

Çok mu etkilendiniz?

Evet, bütün o çinilere, o andan itibaren aşık olmuştum. Arkasından da Doğubayazıt'taki İshak Paşa Camii'nin duvar kabartmalarını gösterdi. Elbette yine muhteşemdi. O günden sonra Osmanlı kültürünü fazlasıyla keşfetmeye başladım Paris'te. Orada 10 yıl kaldıktan sonra Türkiye'ye döndüm. İlk defilemi de mimari üzerine yaptım. Daha sonra Osmanlı üzerine bir etüt yaptım ve hep detay kullandım. Yeni nesil acemi modacılar gibi körü körüne elbiseye Osmanlı tuğrasının resmini koymadım. Derinliğine inerek çağdaş modanın içinde Anadolu medeniyetlerini hep vurguladım. Bunu da en fazla takdir eden Bayan Korutürk oldu. O dönemde eşi Fahri Korutürk cumhurbaşkanıydı. Modadan annemin yakın dostuydu. Bir gün Ankara Ordu Yardımlaşma

Kurumu için bir defile istedi ve ben de yaptım. Bayan Korutürk daha sonra bizi Köşke davet etti ve "Seni Amerika'ya yollasak Türkiye'yi tanıtacak bir defile yapar mısın" dediler. "Yaparım" dedim. Ancak beni aldı bir telaş. Çünkü daha önce bir Türk modacısı olarak batıya, batılılara haute couture'un üst düzey kalitesini nasıl göstereceğimi hiç düşünmemiştim. Osmanlı İmparatorluğu'ndan Türkiye Cumhuriyeti'ne kadarki dönemi anlatmam gerekiyordu. Allahtan o dönem Bedri Rahmi (Eyüboğlu) Hoca yaşıyordu. Zaten onunla birlikte çalışıyor ve eserlerini kullanıyordum. Ancak benim derdim Osmanlı desenlerinden yola çıkmaktı. Öncelikle kumaş bulmam gerekiyordu ama nereye gitsem önüme batı mallarını koyuyorlardı. Son olarak Vakko'ya gittim. Ancak Türkiye'ye yeni döndüğüm için Vitali Hakko beni tanı mıyordu. Vakko'ya gittiğimde kumaş tezgahının arkasında Nevzat isimli bir bey

vardı. Kendisine “Bakın ben yurtdışında Türkiye’yi temsil edeceğim ve Osmanlı desenlerinin olduğu kumaşlara ihtiyacım var” dedim. Ancak çıkardığı bütün kumaşlar batı ürünüydü. Çok sinirlendim ve “Bir köylü çorabının konçundaki köylünün dokuduğunu bir kumaşa bassanız daha dekoratif ve kreatif bir şey çıkar” diyerek mağazadan ayrıldım. Ancak ne yapacağımı bilmiyordum ve telaşlıydım. Ertesi gün telefonum çaldı. Açtım, karşıdaki ses bana “Ben Vitali Hakkı. Dün mağazamıza gelmişsiniz, çorap desenlerinden, Osmanlı motiflerinden bahsetmişsiniz. Arabamı yollayıp sizi aldrayım” dedi... Vitali Bey önce bana Merter’deki fabrikayı gezdirdi, sonrasında birlikte yemek yedik. Merakını fazla tutamadı ve “Nedir bu çorap meselesi” diye konuya girdi. “Yurtdışında Türkiye’yi temsilen bir defile düzenleyeceğim. Bu yüzden Türklerin tarihini anlatan bir kumaş yapmak istiyorum. Bana bunu yapar mısınız” diye sordum. O dönemlerde onlar İtalya’ya gidiyor, desen alıp burada kopyalıyorlardı. Yemek bitince bu kez ben ona bir davette bulundum ve “Sizi Rüstem Paşa Camii’ne götüreyim” dedim. Şaşırdı ama kabul etti. Onun kullandığı arabayla camiye gittik. Önce Vitali Bey ne olduğunu anlamadı ama caminin içerisindeki desenleri görünce o da çıldırdı ve hayran kaldı. “Fabrika sizindir” dedi ve kumaşlar üretilmeye başladı. Bugün Vakko’nun yaptığı Osmanlı kumaşları buradan esinlenmedir. Babaları öldükten sonra elbiselik kumaş üretmemeye başladılar ama halen perdelik ve döşemelik kumaşlarda Cem devam ettiriyor.

Brüksel’de de çok ses getiren bir defile yapmıştınız değil mi?

Evet, inanılmazdı. Ardından Belçika’da bir televizyon programına çıktım. Arka fonda defilem gösteriliyordu. O sırada sunucu “Siz gerçekten Türk müsünüz” diye sordu. Ben de “Hakaret mi

Vural Gökçaylı,
6. Cumhurbaşkanı
Fahri Korutürk’ün
eşinin teşvik ve
destekleriyle
Amerika’da Türkiye’yi
tanıtan bir defile
düzenledi...

ediyorsunuz, sorunuzu anlayamadım” dedim. “Türklerin fazla kreatif olduğunu bilmiyoruz. Sizin defilenizde ise bir çok kreatif çizgiler görüyoruz. Aynı zamanda biliyoruz ki siz Fransız ve İtalyan eğitimi aldınız. Bu farklı çizgileri Fransız kültüründen mi esinlenerek yaptınız? Anlayamadık” dedi. Ben de ona “Siz Anadolu medeniyetlerini biliyor musunuz? Onun mirasçıları biz Türkleriz. Ben de defilede Anadolu medeniyetlerini işledim” diye yanıt verdim. Gerçekten Amerika’da düzenlediğimiz defilede de herkese farklı gelmiş ve çok beğenilmişti. O günden beri hep Anadolu medeniyetlerini çizgilerime taşıyorum. 18 kez üst üste Afrodisias Vakfı için defileler yaptım. Neden dersiniz, aynı zamanda arkeolojiyle ilgileniyorum ve Yeditepe Üniversitesi’nde öğretim görevlisim. Öğrencilerime hep şunu söylerim: “Bir moda tasarımcısının mutlaka müzik, arkeoloji, resim ve heykel bilgisi olması gerekir. Ki sanatınızın kökünü besleyebilesiniz.”



Müşteri portföyünüz kimlerden oluşuyor?

İstanbul’un eski ve köklü aileleri kızlarına gelinlik diktirmek için geliyor. Daha önce annelerine dikiyordum, şimdi de kızlarına. Mesela Hasan Esat Işık’ın yeğeni Zeynep Atıkkana gelinlik dikmişim. Şimdi de kızına dikiyorum. Vahdettin’in son torununa da diktim...

Son Osmanlı hanedanıyla da yakın bir ilişkiniz var galiba?

Evet, çok yakın ilişkilerim var. Çünkü benim hayatım roman. Dedemin ahababı Hasan Hüsnü Paşa son kaptanı derya. Ben Paris’e eğitime gideceğim zaman Hasan Hüsnü Paşa’nın oğlu Ekrem Kaptan’a telefon edildi ve beni onlara teslim ettiler. Dayım, Atatürk’ün doktoru Tarık Temel’dir. Paris’e giderken beni yanına çağırdı ve “Ben Paris’te sekiz seneden fazla yaşadım. En kötü yerlerin kenarına gittim ama içeri girmedim ve geri döndüm. Bu kulağına küpe olsun” dedi. Ben de aynı şekilde en kötü yerlere gittim ama içeri girmeden geri döndüm.

Size göre Türk kadınlarından kimler iyi giyiniyor?

Türkiye de çok şık giyinen 20 kadın çıkmaz.

Bir modacı olarak sigortaya bakışınızı da öğrenmek istiyoruz. Özel sigortalarınız var mı mesela?

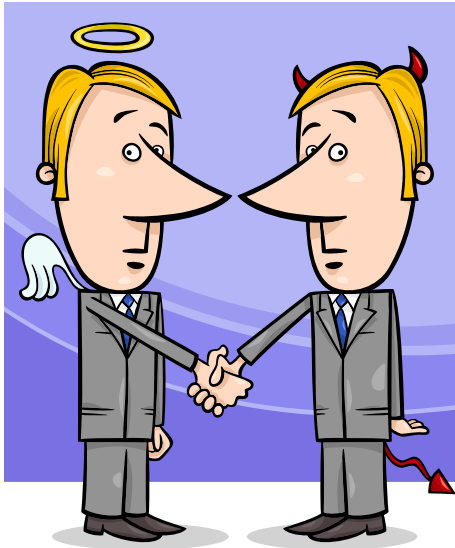
Evet, özel sağlık, DASK, kasko bütün sigortalarım var. Yıllardır aynı şirketten hizmet alıyorum ve çok memnunum. Eşim Meral Hanım kanser olduğu zamanda özel sağlık sigortamız sayesinde bir kuruş para ödemedik. Çok faydasını gördük çok...

Yeni katalizör: Brokerlar



Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

Sigortacılar, giderek artan ve karmaşıklaşan riskleri paylaşabilecekleri, taşere edebilecekleri kanallar arıyor. İşte bu noktada brokerlık önemli bir alternatif olarak öne çıkıyor. Elbette brokerların da bu rolü hakkıyla oynayabilmek için atması gereken adımlar var...



Sigorta sisteminde brokerlık, teminat hizmetleri alım ve satımına aracılık eden, işlemleri kendi adına olduğu gibi müşterisi olan kurum adına da gerçekleştiren ve bu işlemi önceden kararlaştırılan bir komisyon karşılığında yapan kurumları tanımlıyor. Sigorta sektöründe faaliyetlerine önceleri sadece teminat sahibi ile teminat ihtiyacı olan kurum veya kişiyi bir araya getiren platform olarak başlayan brokerların sektördeki görevleri sektörün yapısıyla birlikte değişiyor.

Değişen iklim, ısınan yer küre, artan nüfus ve yerleşim yerleriyle birlikte günlük hayatımız artık birçok farklı risk içeriyor. Bunların bazıları yıkıcı finansal etkilerinden dolayı teminat altına alınması gereken riskler.

Bireysel müşterilerin yanı sıra özellikle kurumsal müşterilerin bu konudaki derdi büyük. Bünyelerinde çalışan yüzlerce personeli, sahip oldukları görünen veya görünmeyen varlıklarıyla birlikte ticari faaliyetlerinin devamlılığını sağlaması gereken ve süreçte ticari mevcudiyetini bitirebilecek birçok riskle karşılaşan kurumsal şirketler için durum ne yazık ki biraz daha karmaşık.

Hangi risklere sahip oldukları ve dolayısıyla hangi teminatlara ihtiyaç duydukları, bu risklerin hangi seviyelerde güvence altına alındığı ve hangi risklerin teminat altına alınamadığı gibi birçok ve aynı zamanda ticari faaliyet sahibi kişilerin birçoğuna göre önemsiz olan detayları bilmeleri ve teminat sağlayıcı sigorta şirketleriyle bu bilgiler ışığında iletişime geçmeleri, tam ihtiyaçları olan teminatları kabul edilebilir primlerle almaları ve bunu sahip oldukları her varlık için her yıl tekrarlamaları gerekiyor.

Geleceğin kompakt hizmet sağlayıcıları

İşte bu karmaşık ortamda risk sahiplerinin karşısına brokerlar çıkıyor. Müşterileri için sadece teminat sahibi ile teminat ihtiyacı olan iki tarafı birleştiren aracıdan öte müşterinin süreçlerini analiz eden, ihtiyaçlarını belirleyen, belki de müşterisi tarafından daha önce tespit edilememiş riskleri belirleyen ve bir anlamda katalizör işlevi gören brokerlar.

Brokerlar sayesinde kurumlar sahip oldukları risklerin yönetimini bir nevi taşere ediyor ve kendi bünyelerinde bir risk yönetim ekibi kurmak yerine bu yönetimi brokerlardan bekliyorlar.

Bu anlamda brokerlar günümüzün karmaşıklaşan risk ve teminat yapısında bir nevi "Google" hizmeti görüyor ve müşterinin ihtiyacını kolayca karşısına çıkarıyor. Bu yüzden broker sayısının, üretiminin ve verdikleri hizmetlerin çeşitlenmesi tam olarak sigorta sektörünün de büyümesi anlamına geliyor. Zaten veriler de bu büyümeyi destekliyor. Ancak dünya ve Türkiye piyasasında brokerların sorumluluğu, ilgili teminatı bulmak ve müşteriye ulaştırmakla bitmiyor. Değişen sigortacılık şartlarında brokerların sorumlulukları bir aracıdan ziyade bir risk danışmanının görev tanımına doğru evriliyor. Gelişen sigorta piyasasında broker ölçeğindeki araçlardan beklenen, standart risk yönetim sistemlerinden farklı olarak efektif maliyet analizi yapabilmeleri ve müşterileriyle "know-how" transferi bazlı bir iş ilişkisi



gerçekleştirebilmeleri. Dolayısıyla brokerlara sigorta sektörünün gelecekteki danışmanlık hizmetleri sağlayıcıları gözüyle bakmamız gerekiyor. Ayrıca müşterilerine devamlı bir risk yönetim sağlamaları ve müşterilerinin değişen iş süreçleriyle birlikte değişen risk yapılarına göre proaktif olarak hareket etmeleri gerekecek. Bu hareket biçimi brokerlar bünyesinde sektör bazlı “know-how” birikimini sağlayacak ve brokerların matematiksel analizlerle trendleri takip etmelerine yol açacaktır. Bu bilgiden hareketle brokerların sigorta sektöründe kompakt bir hizmet sağlayıcı olarak hareket edebileceğini, sigorta şirketlerinin ihtiyacı olan değerlendirme, analiz, ölçme, modelleme gibi farklı ihtiyaçları için tek bir broker bünyesindeki farklı hizmet birimlerinden sağlayabileceğini öngörebiliriz.

Bilgi işlem yapıları sağlam olmalı

Ancak bu seviyede bir hizmet sağlayıcısı olabilmek için dünya ve Türkiye piyasasında faaliyet gösteren brokerların gerçekleştirmeleri gereken bazı hazırlıklar var. PwC tarafından hazırlanan incelemede de belirtildiği gibi, öncelikle brokerların iş süreçlerinin standart uygulamalardan müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenen bir yapıya kavuşturulması gerekiyor. Yeni iş fırsatlarıyla birlikte yeni risklerin ortaya çıkacağı kuralından hareketle, bu fırsatlarla ilgili müşteri taleplerini önceden öngörebilmeleri ve gerekli aksiyonları alabilmeleri de klasik yapılarında gerçekleştirilmesi gereken diğer bir değişiklik. Bilgi işlem

Brokerlar Avrupa piyasasında üretimin yüzde 10'una, Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri gibi gelişmiş ülkelerde ise yüzde 75'ine aracılık ediyor. Asya ülkelerindeki üretimde ise düşük bir paya sahipler. Meksika'da brokerların pazar payı yüzde 50'yken, Brezilya'da sadece yüzde 7.5. Bulgaristan'da brokerların üretimdeki payı hayat dışı branşta yüzde 29, hayat branşında ise yüzde 20 civarında. Fransa'da hayat branşında üretim yüzde 20, hayat branşında ise yüzde 12 seviyesinde.

altyapılarını da bu analizleri yapabilmelerine olanak sağlayacak kadar geliştirmeli ve özellikle sigorta piyasasında görülebilen “siyah kuğu” (black swan) ihtimaliyle baş edebilmeliler. Bu özellik ise beraberinde sigorta ve reasürans şirketleri gibi güçlü bir finansal yapıya sahip olmalarını gerektiriyor.

Sigortacılık dünyasındaki yeni ürünleri ve gelişen piyasaları yakından takip etmeleri, ülkelerin ve piyasaların ekonomik, sosyal, teknolojik, politik ve çevresel gelişimleri ve yatırım yapılarıyla ilgili analiz yapabilmeleri de mutlaka sahip olmaları gereken diğer özellikler. Ekonomik analizler içerisinde özellikle sırayet riski büyük bir öneme sahip. Gelişen ekonomik yapı ve küreselleşmeyle birlikte tedarik zincirlerindeki kırılmalar (sadece üretim firmaları için değil, küresel anlamda birbirine bağlı hizmet firmaları da) öncekinden daha büyük bir maliyet yaratıyor. Brokerlar tarafından bu riskin iyi analiz edilmesi ve doğru araçlar kullanılarak engellenmesi (hedge edilmesi) olası bir hasar sonrası ortaya çıkabilecek hukuki anlaşmazlıkların ve beklenmeyen maliyetlerin önlenmesi açısından önem taşıyor.

Dünya ve Türkiye'de brokerlar

Türkiye sigorta sektöründe halen 114 broker faaliyet gösteriyor. Dağıtım kanallarındaki çeşitlenme ve birçok şirketin doğrudan satış yöntemlerini geliştirmesiyle birlikte diğer kanallardaki dağılımlar değişmesine rağmen brokerlar aracılığıyla üretilen primler, elementer ve hayat branşlarının bütününde toplam prim üretiminin Temmuz 2013 sonu itibarıyla yüzde 12.21'ini oluşturuyor. Temmuz 2012 yılı itibarıyla bu oran yüzde 10.59'du. Yani brokerlar sektörün büyüme oranına yakın bir oranda yüzde 15 büyüme kaydetmiş. Temmuz 2014 sonu itibarıyla hastalık ve sağlık branşındaki toplam primin yüzde 29.79'u, yangın ve doğal afetler branşındaki priminse yüzde 20.13'ü brokerlar aracılığıyla üretildi.

Brokerlar Avrupa piyasasında üretimin yüzde 10'una, Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri gibi gelişmiş ülkelerde ise yüzde 75'ine aracılık ediyor. Asya ülkelerindeki üretimde ise düşük bir paya sahipler. Meksika'da brokerların pazar payı yüzde 50'yken, Brezilya'da sadece yüzde 7.5. Bulgaristan'da brokerların üretimdeki payı hayat dışı branşta yüzde 29, hayat branşında ise yüzde 20 civarında. Fransa'da hayat branşında üretim yüzde 20, hayat branşında ise yüzde 12 seviyesinde. İtalya piyasasında brokerların üretimi hayat dışı branşta yüzde 7.5, hayat branşında ise sadece yüzde 2...

Bu farklı oranların nedenleri arasında ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri, sigorta piyasalarının geleneksel yapısı ve müşterilerinin alışkanlıkları yer alıyor. Ekonomik gelişmesini tamamlayan, örneğin G-7 gibi ülkelerde broker kanalıdan üretimin diğer dağıtım kanallarına göre yüksek düzeyde olmasını bekleyebiliriz. Bu ülkeler artan refah seviyesiyle birlikte birçok girişimciye ve kurumsal şirkete ev sahipliği yapıyor. Kısıtlı ve değerli vakitlerini kendi iş kollarını geliştirmenin dışında bir uğraşla harcamak istemeyen yöneticiler ise risk değerlendirme ve doğru teminatları iyi fiyata bulma gibi sorumluluklarını brokerlara devrediyor. Dolayısıyla brokerların gelişmesi ile sanayileşme ve gayri safi milli hasılanın artması arasında da bir korelasyonun söz konusu olabileceğini söyleyebiliriz.



Yeni hasar yönetim sistemiyle acenteler daha özgür

Allianz Fransa, acentelerinin hasar süreçlerini kolaylaştıracak iki yeni uygulamayı tanıttı. Mevcut hasar yönetim sistemini destekleyen bu yeni uygulamaların acentelerin süreçlerine büyük kolaylık sağlayacağı belirtildi. Şirketteki mevcut yapıda 1.870 personelin yüzde 40'ı belirli bir tutarın altındaki hasarları inceleyebiliyordu. Kalan personelin yüzde 60'ı ise şirkete iletilen faturaların incelenmesi sürecini yürütüyordu. Yeni uygulamalardan ilki sayesinde servislerin tek bir telefonla hasar sürecini yürütebilmesi sağlandı. Bu uygulamaya sahip acenteler, ödeme işlemi gerçekleşene kadar tüm sürecin şirket prosedürlerine uyumlu bir şekilde yürütülmesinde de sorumlu olacak. Uygulama aynı zamanda, dâhil olan tamir servisler tarafından yürütülecek süreçleri ve bu süreçler sonucunda kesilen faturaları da inceliyor.

İkinci uygulama ise acentelerin hasar yönetim süreçlerinde şirkete bağımlılığını azaltıyor. Acentelere yıllık eğitimler ve-



rilerek hasar konusunda daha fazla inisiyatif alabilecekleri bir yapı oluşturulması amaçlanıyor.

Axa, Polonya operasyonlarını güçlendirdi



Sigorta devi Axa, Polonya merkezli mBank ile sigortacılık faaliyetlerinde ortaklığa gitti. Tekli acentelik (exclusive) olarak 10 yıllık süre için imzalanan anlaşma, Axa'nın kaza ve sorumluluk poliçelerini kapsayacak. mBank, Polonya'nın

dördüncü büyük bankası ve yaklaşık 4 milyon aktif müşteriye sahip.

Axa aynı zamanda bir mBank iştiraki olan BRE Assurance'ın yüzde 100'ünü satın aldığını da duyurdu. Satış işleminin 136 milyon Euro bedelle gerçekleştiği belirtilirken, sözleşmeye eklenen maddeyle yıllık hedeflerin gerçekleştirilmesi durumunda 7 milyon Euro ek bedelin mBank'a ödeneceği ifade edildi. Bu işbirliği ve satış anlaşmasıyla Axa, Polonya'daki pazar payını büyütmeyi, mobil ve kapıda pazarlama gibi farklı dağıtım kanalı stratejileriyle daha fazla sayıda müşteriye ulaşmayı hedefliyor.

İş gezileri için “hepsi bir arada” sigorta

ACE European Group, yeni ürünü ACE Business Class'ı tanıttı. ACE bu yeni ürününü, artan iş gezileri ve dünya çapındaki farklı destinasyonlarla artan risklerden yola çıkarak geliştirdi. Sadece iş gezilerini teminat altına alan ACE Business Class, standart sigorta ürünlerinde rastlanan üçüncü şahıs sorumluluk ve 24 saat kesintisiz iletişim gibi teminatların yanı sıra ülke dışındaki ilaç masrafları veya olası bir kaçırılma olayında kişinin maaşı tutarında olası bir bedel ödenmesini de teminat altına alıyor.

Grubun İtalya birimi tarafından geliştirilen ürünün tanıtımına katılan ACE İtalya yöneticilerinden Renato Zotti, asıl hedefin kaza ve hastalık gibi risklere karşı farklı ürünlerde sunulan birçok teminatın birleştirilmesi ve müşterinin birçok ihtiyacına birlikte cevap verilebilmesi olduğunu açıkladı. Zotti, halen piyasada bulunan diğer ürünlerde bulunmayan bazı teminatları da ACE müşterilerine sağladıklarını sözlerine ekledi.



Katastrofik hasarlarda sistemik risk yokmuş

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poors, sigorta şirketlerinin teminat altına aldıkları katastrofik risklerle ilgili herhangi bir sistemik riske maruz olmadıklarını açıkladı. Reasürörlerin üstlendiği riskleri ve bu risklerin birbirleriyle olan olası bağlantılarını inceleyen S & P, olası bir sistemik riskin yüksek montanlı kredilerle engellendiğini belirtti. Ayrıca sigorta şirketleri ve reasürörler arasındaki olası bir yayılma riskinin de sınırlı olduğu ifade edildi. S & P, sektörde bir veya birkaç sigorta şirketinin finansal olarak iflas etmesi durumunda oluşabilecek olası bir durgunluğun reasürörleri de etkileyeceğini, ancak bu teminatların toplamda sadece yüzde 30'una yakın bir kısmının risk altında bulunduğunu açıkladı. Ancak S&P, yüksek bir ihtimal verilmese de risklerin dağılımı ve artık sermaye miktarının sigorta şirketleri ve reasürörler arasındaki değerlendirilerek oluşturulacak bir stres testi senaryosuyla riskin daha doğru değerlendirilebileceği uyarısını da ihmal etmedi.

Buna karşılık Finansal İstikrar Konseyi, katastrofik risklerin özellikle sistemik risk açısından potansiyel bir tehlike olduğunu ve reasürörlerin bu noktayı mutlaka dikkate almaları gerektiğini bildirdi. Bununla birlikte sistemik risk taşıyan reasürörlerin kasım ayında yapılacak G-20 zirvesinde değerlendirilebileceği belirtildi. Konsey ayrıca,

sistemik riskin analiz edilebilmesini sağlayacak beş kriter belirledi. Bu kriterler şirketin boyutu, sigorta dışı (non-insurance) ve geleneksel ürünlerin dışında (non-tradition) ürünlerinin ağırlığı, şirketin herhangi bir şirkete veya finansal gruba olan bağımlılığı, faaliyetlerinin ne kadar küresel olarak yürütüldüğü ve dağıtım kanallarındaki kapasitesi olarak açıklandı.



Sigorta sektörünün sürdürülebilirlik lideri Swiss Re



Reasürans devi Swiss Re, Dow Jones'un 2014 yılı için hazırladığı "Sürdürülebilirlik Raporu"nda sigorta sektörünün lideri ilan edildi. Sekizinci kez bu unvana layık bulunan Swiss Re, böylece bünyesindeki faaliyetlerin sürdürülebilirliğiyle ilgili müşterilerinin uzun vadeli güvenini temin ettiğini bir kere daha göstermiş oldu. Sigorta tekniği ve varlık yönetimi gibi konularda detaylı incelemeler sunan raporda, Swiss Re'nin risk değerlendirme sistemleri, müşteri odaklı yaklaşımı ve şirket saygınlığı ve yönetim yapısına da yer verildi.

Hatırlanacağı gibi Swiss Re, Avrupa Birliği tarafından oluşturulan sorumlu yatırım ve sürdürülebilir sigortacılık kriterlerini onayladığını açıklamıştı. Bu kriterlere göre şirket, yatırım kararlarında sosyal sorumluluk, yatırım faaliyetlerinde süreklilik ve şirketin hayatının devamlılığını göz önünde bulunduracağı taahhüdünü veriyor. Hızla büyüyen sigorta sektöründe Swiss Re, sürdürülebilir büyüme değerlerine sahip olmayı bir öncelik olarak kabul ediyor. Küresel anlamda sigortalanabilecek varlıkların yüzde 70'inin henüz sigortalanmadığına ve olası bir doğal afetle kaybedilebileceğine dikkat çekiliyor. Sigorta teminatında ortaya çıkan bu eksikliğin giderilmesini amaçlayan Swiss Re, özellikle 2012 ve 2020 yılları arasında sigorta talebinin, doğal afetlerin de etkisi ile iki katına çıkacağını öngörüyor. Artan doğal afetlerle birlikte artan sigorta talebinin doğru kaynaklar kullanılarak karşılanabilmesi için Swiss Re, sigorta sektöründeki ortakları ve işbirliği içinde olduğu diğer kuruluşlarla uzun vadeli işbirliği programları yürütüyor.

Yeni doğal afet ve iklim değişikliği modellemelerine ihtiyaç var



Son yıllarda sigorta sektörü, olağanüstü iklimsel olaylardan dolayı yüksek hasarlar ödedi. 2011 yılı verilerine göre sigortalanan doğal afetlerin sektöre maliyeti 127 milyar dolar olarak gerçekleşti. 1980'li yılların sonları ve 1990'lı yılların başlarında gerçekleşen bir dizi doğal afet sonucunda sigorta şirketleri kendilerini ciddi bir keşmekeşin içerisinde buldu.

1990'lı yıllar için geliştirilen modellemelerle riskler ve olası hasarlar iyi analiz edilebiliyordu. Ancak bu modellemeler günümüz koşullarında geçerliliğini yitirmeye, sırdanlaşmaya başladı. Artan doğal afetler ve yükselen hasar maliyetlerinden dolayı kullanılan modellemelerin doğruluğu sigorta şirketleri için öncelikli önem taşımaya başladı. İklim değişiklikleri aynı zamanda iklimsel olayların gerçekleşme ihtimalini ve sıklığını da değiştirdi. Bu



durum da beraberinde modellemelerin ve senaryoların değiştirilmesini getirdi.

Bu gelişmeler ışığında Lloyd's Londra tarafından hazırlanan raporda iklim koşulları değerlendirildi ve iklim değişimlerinin modellemelere etkisi akademik ve ticari anlamda tespit edilmeye çalışıldı. Rapora göre küresel ısınma giderek etkisini artırıyor. IPCC (Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli) tarafından yapılan araştırmalar ve hazırlanan beş değerlendirme raporuyla ısınma bilimsel olarak da kanıtlandı. Fosil yakıt tüketimi ve toprak kullanımında ortaya çıkan değişimler gibi insan kaynaklı nedenlerle yeryüzü artan bir ısı artışına maruz kalıyor. Bu durum dünya üzerindeki hidrolojik döngüleri etkiliyor ve özellikle okyanus yüzeylerinde enerji birikimlerine yol açıyor. Böylece atmosferin döngüleri ve ısısı farklılaşıyor, dünya genelinde kar yağışı azalıyor, termal ısınmaya yol açarak deniz seviyesinin yükselmesine neden oluyor. Bu değişiklikler hem ekonomik etkilerin tespit edilmesi hem de kullanılan mevcut modellemelerin yeterliliğiyle ilgili sigortacıların gündemini meşgul ediyor.

IPCC tarafından hazırlanan dördüncü değerlendirme raporunda dikkat çeken başka bir unsur da hasarların tanımında meydana gelen değişiklik. Rapora göre iklim değişiklikleriyle birlikte ekstrem hasarların tanımı, maliyeti, ortaya çıktığı yerler ve dolayısıyla topluma etkisi de değişti. Ayrıca günümüzü etkilediği gibi geleceğimizi de etkileyecek ve modellemelerin yeniden güncellenmesini de gerektirecek. EQECAT şirketi tarafından geliştirilen

modellemede yer alan iklim senaryolarına göre Avrupa kıtasında frekans ve maliyetini artması ve kuzeye doğru bir yönelim göstermesi bekleniyor. JBA şirketinin araştırmasına göre ise İngiltere'de giderek büyüyen sel hasarları gelecekte de sürecek ve oransal olarak yüzde 40'ın üzerinde artış gösterecek.

Coface'ın Ortadoğu operasyonu Falcioni'ye emanet



Massimi Falcioni

Coface, Ortadoğu'daki büyüme ve yatırım stratejisi çerçevesinde Massimi Falcioni'yi bölge yöneticisi olarak atadı. Merkezi Dubai'de olan Ortadoğu bölge yönetiminin, Akdeniz ve Afrika yönetim bölgeleriyle yakın bir çalışma ve işbirliği içerisinde olacağı belirtildi. Yüksek hedefler ve üretim stratejileri doğrultusunda Falcioni, Akdeniz ve Afrika Bölge yöneticisi Anthony Marchitelli'ye raporlama yapacak. Atama sonrası Falcioni, bölgede yer alan Türkiye ve



İsrail'in büyüme stratejilerinde önemli yere sahip olduğunu, müşterilerinin ulusal ve uluslararası arenada ticari

faaliyetlerini güvence altına almak istediklerini açıkladı. 47 yaşındaki Falcioni, 24 yıllık profesyonel sigortacılık kariyerine sahip. Coface bünyesine katılmadan önce Euler Hermes Körfez ülkeleri yöneticisi olarak görev yapıyordu. Daha önce ise Volkswagen, Philip Morris, Exxon Mobil gibi birçok uluslararası şirkette üst yönetim ve yönetim kurulu pozisyonlarında yer almıştı.



300 BİN KİŞİ
SARIPANJUR'LA
EV SAHİBİ OLDU,
ŞİMDİ SIRA
SİZDE



SARIPANJUR'DAN SONBAHAR İLE GELEN FIRSAT

Uygun faiz oranı ve esnek ödeme seçenekleriyle
SarıPanjur Sonbahara Özel Konut Kredisi VakıfBank'ta.



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

444 0 724 | saripanjur.com.tr



SarıPanjur
Ev Kredisi

Fransızlar en iyi asistans şirketi olarak Mondial'ı seçti

Allianz Group bünyesinde faaliyet gösteren Mondial Assistance, Fransa'da ikinci defa yılın en iyi asistans şirketi seçildi. Mondial Assistance'ın yanı sıra Europ Assistance, April Assistance, Mapfre Assistance gibi 11 şirket için değerlendirme Investcomm ve Tour Hebdo tarafından yapıldı. Sonuçta Mondial Assistance, bu ödüle süreç yönetimindeki profesyonel yaklaşımıyla layık görüldü.

Araştırmayı yapan kuruluşlardan Investcomm, seyahat acentelerinin hizmet sağlayıcılarıyla ilişkilerinin çok önemli ve sürecin iyi yürütülebilmesi adına gerekli olduğuna, müşterilerin sigorta şirketlerini online hizmet veren seyahat acentelerinden farklı olarak sıklıkla değiştirdiklerine dikkat çekti. Halen seyahat acentelerinin yönlendirdiği turizm piyasasında asistans hizmetleri müşteri memnuniyetinin önemli bir ayağını oluşturuyor ve müşterinin aynı seyahat acentesini yeniden tercih etmesinde büyük bir rol oynuyor.



İspanya'da 2.6 milyon araç sigortasız

Acierto.com tarafından yapılan araştırma, İspanya'da dolaşımda olan araçların ortalama yaşının 11.3 olduğunu ortaya koydu. Aynı araştırmaya göre ülkedeki araçların yüzde 50'sinden fazlası 10 yaş ve üzerinde. Araştırmada, kontrolden geçmemiş araç sayısındaki artışa da dikkat çekiliyor. İspanya'da kontrolsüz araçların sayısı 2013 yılına göre yüzde 6 artış kaydetmiş. DGT şirketinin açıkladığı verilerse İspanya'daki toplam araç sayısının 31.2 milyon olduğunu, bunların da 28.6 milyonunun sigortalı olduğunu gösteriyor. Bu veriler de İspanya genelinde 2.6 milyon aracın sigortasız olduğuna işaret ediyor.

Standard Life, Kanada'da 4 milyar dolara 'hayat' buldu



Standard Life

Standard Life, Kanadalı Manulife'ı 4 milyar dolar bedelle satın alıyor. Kanada'da hayat branşında 1.4 milyon müşteriye hizmet veren ve 2 bin personeli olan Manulife'ı satın alma operasyonunun gizlilik içerisinde yürütülmesi için aylar öncesinden çalışmalar başlanmıştı. Manulife'in entegrasyonu için yürütülen projeksiyonlar sonucunda sürecin 18 veya 24 ay boyunca devam edeceği ve herhangi bir işten çıkarma olmayacağı belirtildi.

Standard Life yönetimi, satın alma sürecinin tamamlanabilmesi için sürecin yönetim kurulu onayına sunulduğunu ve Kanada finansal piyasalar düzenleyici kurumunun onayının ardından işlemim bitirileceğini açıkladı. Onaylar sonrası birleşme işleminin 2015 yılının ilk çeyreğinde sonlandırılması planlanıyor.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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



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

ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

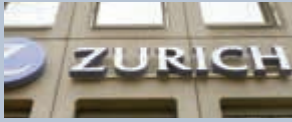
Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.

SCOR, Brezilya'da yerel reasürör olarak faaliyet gösterecek



Reasürans piyasasında faaliyet gösteren SCOR, Brezilya piyasasında yerel olarak faaliyet gösterebilmek için SCOR Re Brazil şirketini kurdu. Rio de Janerio merkezli olan ve St. Paul'de şubesi bulunan şirket, hayat ve elementer branşta faaliyet gösterecek. SCOR A.D. Genel Müdürü Denis Kessler, piyasada sinerji sağlamayı, müşteri odaklı hizmetlerle sigorta piyasasının teminat yapısını güçlendirmeyi amaçladıklarını açıkladı.

Herkes fark yaratma peşinde



Zurich Sigorta Grubu'nun, Türkiye dahil 19 ülkede 3 bin 800 şirketin katılımıyla gerçekleştirdiği "2014 KOBİ Araştırması" KOBİ'lerin küresel ekonomideki toparlanma eğiliminden yararlanmaya başladığını ortaya koydu. Araştırmaya göre KOBİ'lerin yüzde 23'ü yönünü iç pazara çevirerek ayakta kaldı. Yüzde 21'i ise ürün ve serviste çeşitlenme sağlayarak ekonomik durgunluk ortamında farklılık yaratma seçeneğiyle dikkat çekti. Türk KOBİ'leri ise ürün ve hizmet çeşitliliğinde öne çıktı. Türkiye'de araştırmaya katılan KOBİ'lerin yüzde 28'i son 12 ayda bu yönde çalışmalarında bulunduklarını aktarırken yüzde 26'sı iç pazarda yeni müşteri arayışını hızlandırdı.

Araştırma şirketi GFK ile yürütülen çalışmada, küçük ve orta ölçekli şirketlerin yöneticilerine, önceki 12 ay içinde kendi iş alanlarındaki gelişmeler ve zorlukların neler olduğu soruldu. Araştırmanın yapıldığı ülkelerde işletmelerin, kendi iç pazarında yeni müşterileri hedefleyen faaliyetlerini genişletme ve ürün gamı veya hizmetlerini çeşitlendirme üzerinde durduğu görüldü. Ürün ve hizmetlerini çeşitlendirmek açısından İtalya dikkat çekerken, Almanya ve Avusturyalı şirketlerin ise daha



çok varlık ve faaliyet yatırımlarına ağırlık verdikleri dikkat çekti. Araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 10'a yakının faaliyetlerini sonlandırmayı veya küçülmeyi gözden geçirdiklerini belirtti.

Zurich Sigorta Grubu Genel Sigortacılık CEO'su Mike Kerner, finansal kriz dalgasının özellikle KOBİ'leri etkilediğini belirterek, Avrupa gibi borçlanma imkanlarının düştüğü bölgelerde KOBİ'lerin büyümeyle ilgili sorunlarla karşılaşabildiğini ifade etti. Araştırma sonuçlarını cesaret verici bulduğunu belirten Kerner, "KOBİ'lerin sadece ekonomik iyileşmeyle birlikte büyümeye odaklanmadıklarını görüyoruz. Aynı zamanda bu konumlarıyla iyileşmenin kalıcı olmasına katkıda bulunuyorlar. Zurich olarak bu şirketlerin hedeflerine ulaşmada bir rolümüz olduğunu düşünüyoruz. Karşılaşabilecekleri riskleri yönetebilmelerini sağlayan imkanlar sunuyoruz" dedi.



Bruno Scaroni

Europ Assistance'ın tepe yönetimi değişti

Europ Assistance Yönetim Kurulu, Bruno Scaroni'yi Genel Müdür, Antoine Parisi'yi de Genel Müdür Yardımcısı olarak atadığını duyurdu. Milan'da mühendislik eğitimi alan Scaroni, 2000 yılında Goldman Sachs'da iş hayatına finansal analist olarak başladı. 2004 yılında McKinsey grubuna katılan Scaroni, 2010 yılında Zurich'e geçmişti. 2013 yılında Generali İtalya'da çalışmaya başlayan Scaroni, burada dağıtım kanallarından sorumlu yönetici pozisyonunda görev yapıyordu.

Paris Üniversitesi'nden aktüerlik derecesi olan Parisi ise ESSEC Üniversitesi'nde MBA eğitimi aldı. 1992 yılında Axa Grubu'na katılan Parisi, 2009'da Axa Belçika'da yönetici direktör, 2013'te Axa Fransa'da genel müdür olarak görev yaptı.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



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

Üçüncü basamak, ikinci emeklilik, ikinci bahar...



Ali Savaşman
Sandler Training

Sosyal güvenlik politikası gereği sistematik olarak sonlandırılan “ikinci basamak” uygulamasını yeniden hortlatmanın kimseye faydası olmayacaktır. Özellikle emeklilik şirketleri bundan çok büyük zarar görecektir. Doğru kurgulanmış bir “ikinci emeklilik” kavramı gerek çalışan, gerek işveren, gerek emeklilik şirketleri gerekse devlet açısından faydalı olacaktır...

Yaz sonundan itibaren ülkemiz tarihinde yeni bir dönem başladı: Cumhurbaşkanını bundan böyle halk seçiyor. Demokratikleşme yolunda atılmış olumlu bir adım, lakin konumuz bu değil. Konumuz, yeni kuruyan 62’nci hükümetin programında yer alan ve tüm çalışanları ve sosyal güvenlik sistemini etkileyecek olan bir kavram...

62’nci hükümetin programı açıklanırken, zorunlu olan kamu emeklilik sisteminin emeklilere yeterli faydayı sağlayamamasından yola çıkılarak “ikinci emeklilik” denilen bir kavram ortaya atıldı. Konu hakkında bilmeyenlere özet bilgiler vermek ve kendi yorumlarımı paylaşmak istiyorum. İsterseniz önce zorunlu devlet güvencesiyle başlayalım...

Zorunlu devlet güvencesi: Kamu emeklilik sistemleri

Devlet tarafından yönetilen ve kişinin çalışmaya başladığı andan itibaren katılımının zorunlu olduğu, işverenin de çalışan adına prim ödediği emeklilik sistemleri literatürde “birinci basamak” olarak nitelendiriliyor. Burada gelirlerin giderleri karşılayamama durumu söz konusu olduğunda, devlet sistemi desteklemek zorunda. Geldiğimiz noktada SGK’nın sağladığı emekli aylığı yeterli olmuyor. Bunun temel sebebi, sosyal güvenlik açıklarının kapatılabilmesi için aylık bağlama oranlarının 2003 yılından itibaren sistematik bir şekilde azaltılması. 2008 ve 2013 yılları arasında da bu azaltımlar devam etti.

İşyeri bazlı emeklilik sandıkları

Genelde devlet kendi memurlarına, özel sektörde çalışan işçi statüsündekilerden daha fazla fayda sağladığı için (4A, 4B ve 4C kavgaları bu yüzden) nitelikli işgücüne ihtiyaç duyulan bankacılık, sigortacılık, mühendislik gibi alanlarda, işverenlerin önyak olmasıyla çalışanlara ek bir fayda sağlamaya yönelik mesleki emeklilik programları geliştirildi. İşte bunlara da “ikinci basamak” diyoruz.

İkinci basamak, işverene belli sorumluluklar yükleyen emekli ve munzam sandıkları şeklinde yapılandırıldı. Sandığın ekonomik koşullar yüzünden zarar etmesi ve mensuplarına olan yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda, işveren bu zararı karşılamayı taahhüt ediyor. Yani birinci basamaktaki devletin rolünü işveren kendi üzerine almış oluyor.

Ekim 2008 itibarıyla uygulamaya giren Sosyal Güvenlik Kanunu (SGK) ile ikinci basamak sistemli olarak ortadan kaldırılmaya başladı.



Bireysel emeklilik sistemi

Konunun bir de üçüncü ve son basamağı var ki hepimiz 11 yıldır bu konuya aşinayız: Bireysel emeklilik sistemi (BES). Bu konuya değinmeden önce emeklilik programlarının nasıl çalıştığına dair kısa bir bilgi paylaşmam gerekiyor...

Emeklilik programları “belirlenmiş fayda” (defined benefit) ve “belirlenmiş katkı” (defined contribution) olarak iki farklı şekilde uygulanıyor. Belirlenmiş fayda programlarında kişi emekli olduğunda alacağı emekli maaşını önceden belirliyor, emekliliğe kalan süreye bağlı olarak da ne kadar prim ödeyeceğini programın yükümlülüğünü üstlenen kurum kendisine söylüyor. Genelde kamu emeklilik sistemleri bu şekilde çalışıyor ve tüm yükü devlet kendisi üstleniyor.

Belirlenmiş katkı programlarında ise kişiye, ödediği katkı tutarı, ödeme yaptığı süre ve ödediği katkıların getirisine bağlı olarak süre sonunda elde ettiği tutar üzerinden emekli aylığı bağlanıyor. Bireysel emeklilik sistemi dediğimiz özel emeklilik sistemleri de bu esasa göre çalışıyor. Konunun uzmanı olduğunu düşünen biri, köşesinde hükümet programındaki “ikinci emeklilik” ifadesini “ikinci sütun” olarak

işlemiş. Beyefendi o kadar konunun uzmanı(!) ki İngilizce terminolojideki “second pillar”ın ülkemizde “ikinci basamak” olarak nitelendirildiğinden bihaber.

İkinci basamak olarak ifade edilen işveren bazlı emeklilik uygulamasından pek çok işveren kaçacaktır, çünkü hiçbir işveren ek bir külfet altına girmek istemeyecektir. Ayrıca biraz önce de belirttiğim gibi 2008’den beri sosyal güvenlik politikası kapsamında sistematik olarak bu uygulama kaldırılıyor.

Peki bu durumda ikinci emeklilik ifadesinden ne anlamalıyız? Eğer çalışanın katılımının zorunlu kılındığı, işverenin ve devletin de zoraki katkı ödediği, katkıların devlet tarafından yönetildiği bir sistem olarsa akıbeti geçmişteki zorunlu tasarrufu teşvik veya konut edindirme yardımı uygulamalarından farklı olmaya-caktır.

Emekliliğin finansmanı ile ilgili işlevini yitirmiş ikinci basamak yerine, 2003 yılından beri uygulanan sosyal güvenlik politikalarının gereği üçüncü basamakla devam edildiği aşikar.

Tahminim odur ki emeklilik şirketlerinden Hazine’ye ısrarla iletilen, “Her işe başlayan otomatik olarak BES’e işveren katkılı olarak dahil edilsin” talebi, 62’nci hükümet programında ikinci emeklilik olarak dile getirildi. Konuya “ikinci sütun” kadar uzak olanların beklentisi doğrultusunda, sosyal güvenlik politikasının gereği sistematik olarak sonlandırılan ikinci basamak uygulamasını yeniden hortlatmanın kimseye faydası olmayacaktır. Özellikle emeklilik şirketleri bundan çok büyük zarar görecektir. BES bağlantılı başlatacağı cesur uygulamayı farklılaştırmak, vatandaşta emeklilik bilinci yaratmak ve katılımı teşvik etme amaçlı olarak “ikinci emeklilik” ifadesinin kullanıldığını düşünüyorum.

Bu şekilde organize edilecek yeni bir oluşum, çalışanlar açısından emeklilikte ek gelir, işveren açısından sadık çalışanlar, emeklilik şirketleri açısından büyüyen fonlar ve azalan kişi başı maliyetler, devlet açısından da azalan sosyal güvenlik yükü olarak geri dönecektir.

Dilerim, ikinci emeklilik her emekliye “ikinci bahar”ı yaşatsın. 



Finans sektörünün çıpası



Dalkan Delican
BES Uzmanı

1 yıllık kasko yaptıran müşteriye 10 yıllık BES satmak mı daha kolay, yoksa 10 yıllık BES yaptıran müşteriye kasko ya da başka bir sigorta ürününü pazarlamak mı? Bankaların, sigorta şirketlerinin, acentelerin tabloya farklı bir açıdan bakması gerekiyor...

10 yıl ve 56 yaş kriteri, BES'i finansal sistem açısından uzun vadeli tasarruf yaratan yegane ürün olarak karşımıza çıkarıyor. Dağıtım kanalları açısından bakıldığında da bankacılık tarafında BES satışlarının önemli bir ağırlığı var. Bununla birlikte bankaların mevcut müşterilerine BES satması, kredi talebiyle gelen vatandaşa BES'in zorunlu(!) tutulması satış faaliyetleri açısından bir başarı olarak duruyor.

Ancak BES alan müşteriye bankacılık ürünlerinin de satılması gibi bir uygulamaya şahit olmadık. Hep aksiyle karşılaştık. Aslında son birkaç yıla kadar bu anlaşılabilir bir uygulamaydı. Emeklilik şirketlerinin yeterli sayıda katılımcısı yoktu. Bankaların mevcut müşteri sayısı emeklilik şirketleri için bir referans kaynağı olarak kabul edildi. Genel resme baktığımızda hala aynı alışkanlıkların devam ettiği söylenebilir. Peki ya sigorta şirketleri açısından durum nedir?

Hangisi daha kolay?

Finans sektörünün önemli aktörlerinden sigorta şirketleri açısından durum biraz farklı. Sigorta şirketlerinin en önemli dağıtım kanalı elementer acenteler. Emeklilik şirketleri, alternatif dağıtım kanalı oluşturmak adına bir süre sigorta şirketlerinin elementer acenteleriyle de ilgilendi. Ancak arzulanan sonuca ulaşamadılar. Hayat sigortacılığı acentelerine benzer yeni bir acentelik yapısı oluştu! Yine de elementer acenteler sigortalılarına BES satmak istemesine rağmen, zaman ve etkinlik konusu hep bir eksiklik olarak kaldı. Hatta bazı sigorta şirketleri acentelerinin BES satmasını istemedi. Dağıtım kanalının başka bir işle ilgilenmesi sigorta ürünlerinin satışlarını düşürebilirdi. Bu bakış açısı başta isabetli gibi görünse de uzun vadede büyük bir hatanın göstergesi oldu. Çünkü finans sektörünün çıpası BES'tir. Bireysel emeklilik ürünü, katılımcıyı 10 yıl ve 56 yaş kriteriyle müşteriye bağlıyor. Tutundurma konusunda etkinlik sağlanması, katılımcıya bankacılık ürünlerinin yanı sıra sigorta ürünlerinin satılmasını da sağlıyor. Tersisi daha zor. Bir sigortalı, 1 yıllık kaskosunu aldığı acenteden en az 10 yıllık bir ürün talep etmez. Ancak en az 10 yıllık bir ürün aldığı kurumdan, yapabiliyorsa kaskosunun da yapılmasını çok daha kolay talep edebilir. Hatta talep etme konusunda isteklidir. Çünkü bir noktadan birçok hizmeti artık alabilecektir.

Sigorta şirketlerinin acente dağıtım kanallarından BES satmasını istemesi, BES satılan katılımcılara sigorta ürünlerinin de satılması meşakkatli bir iş. Ancak uzun vadede kazanan sigorta şirketleri olacaktır. Müşterisinin tasarrufları konusunda rehber olan, birikimlerini uzun vadede yatırıma yönlendiren, devlet katkısıyla parasına para kazandıran bir acente için sigorta ürünlerini satmak, hem acente müşterileri hem de sigorta şirketleri için önemli bir referans kaynağı olacaktır.

Sağlıcakla kalın...





**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Ofis ergonomisi



Op. Dr. Eyüp Bakmaz

Gayrettepe Florence Nightingale
Hastanesi Ortopedi Uzmanı

Çalıştığımız ortam farkında olmadan sağlığımızı bozabiliyor, verimliliğimizi etkileyebiliyor. Kullandığımız eşyaların yeri ve konumu, ortam aydınlatması, oturduğumuz koltuklar, oturma şeklimiz, masamız, bilgisayar ekranına bakış açımız ve mesafemiz, hatta klavye ve fareyi kullanım biçimimiz bile önem kazanıyor...

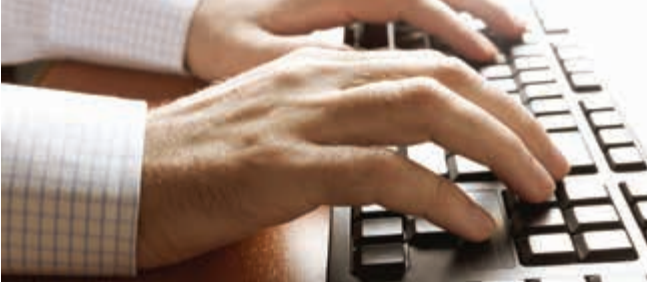
Teknolojinin hızlı gelişimi ve bilgisayar kullanımının yaygınlaşması her sektörde, her iş kolunda ofis tarzı çalışmayı önemli ölçüde artırıyor. Ofis tarzı çalışma da bazı sağlık sorunlarını beraberinde getiriyor. İşte bu noktada ergonomi kritik bir kavram olarak karşımıza çıkıyor.

Ergonomiyi, maksimum iş güvenliği sağlamak amacıyla insanların anatomik ve mental özelliklerinin, çalıştıkları çevre ve



sistemlerin incelenmesi ve aralarında maksimum uyum sağlanmasına yönelik çalışmaların bütünü olarak tanımlamak mümkün. Çalışma ortamında ergonomik şartların sağlanması; sakatlanma riskini en aza indirmek, personel verimini artırmak ve uzun vadede baş gösterebilecek iş hastalıklarını önlemek açısından önemli bir faktör. Ergonomik çalışma ortamı; fiziksel çevreyi, masa ve koltuk tasarımını, ekran ve klavyenin konumunu,





dokümanların, ofis aydınlatmasının yerini ve şiddetini ayarlayıp kontrol etmeyi sağlıyor.

Genel-çevresel şartlar

- Personelin vücut ölçülerine göre ayarlanabilir eşyalar tercih edilmelidir.
- Sürekli kullanılan cihazlar kol erişim mesafesinde olmalıdır.
- Işık kaynakları mümkün olduğunca yükseğe yerleştirilmeli ve yeterli aydınlatma sağlanmalıdır.
- Ofislerde pencere olmalıdır.
- Sürekli gürültü önlenmelidir.
- Çalışma pozisyonu düzenli olarak değiştirilmelidir.

Koltuklar

- İyi bir duruş sağlanmalı ve



ayarlanabilir olmalıdır.

- Dik oturma omurgaya yaklaşık yüzde 25 daha az yük binmesini sağlar ve birçok sırt problemini önler. Koltuk arkılığı sırtın doğal eğimini desteklemelidir.
- Oturma yüzeyi kalçalara yandan baskı yapmayacak kadar geniş olmalıdır.
- Kol destekleri omurgadaki baskıyı azaltabilir ama masaya yaklaşımı veya doğal hareketleri engelleyici boyutlarda olmamalıdır.
- Kalça-bacak açısı 90-120 derece, diz açısı 90-120 derece olmalıdır.

Çalışma alanı

- Yükseklik dirsek hizasında olmalıdır.
- Kenarları yuvarlak olmalıdır.
- Çok kullanılan malzemeler kolay erişilebilir mesafede olmalıdır.
- En iyi biçim yarım daireler şeklinde yerleşimdir.
- Yere sabitlenmiş olmalıdır.
- Kırılğan, kaygan olmamalıdır.

Monitör

- Gözden en az 65 cm uzakta olmalıdır.
- Kullanıcının karşısında durmalı, boyun hareketlerini engelleyici konumda olmamalıdır.
- Ekran görüş alanı, gözün yatay görme hizasından 15-50 derece açıları arasında olmalıdır.
- Üst kısmı altından daha geride kalacak biçimde arkaya eğik durmalıdır.

Klavye ve fare

- Kol vücudun yanında serbestçe sarkmalı, dirsek dik açı yapmalı ve bilekler düz olarak tutulmalıdır.
- Klavye ön kol ile aynı düzlemde bulunmalıdır.
- Fare klavye ile aynı seviyede ve kolay ulaşılabilir olmalıdır.
- Fare kullanımı destekleri yararlıdır.
- Bilek destekleri sadece duraklamalarla kullanılmalıdır.





Yakın tarihimize farklı bir bakış



Tüm dikkatleri üzerine çeken "Unutulmasın ki ihtiyaç olduğunda satın alamayacağımız yegâne ürün sigortadır" uyarısına yer verdiği "Sigortalı Hayatın Gerçekleri" kitabıyla sektöre çarpıcı bir eser armağan eden Atilla Çilingir, şimdi de "10'ların İzleriyle Türkiye"ye imzasını attı.

Gazeteci Emin Çölaşan'ın "Tarafsız bir gözlemlerle analiz edilen, yaşanmış olayları da okuyacağınız bu kitapta; kimi zaman sevinci coşkusu, kimi zaman hüznün burukluğu, kimi zamansa acının gözyaşlarıyla ile karşılaşacaksınız" dediği "10'ların İzleriyle Türkiye"nin tanıtım bülteninde şu satırlar yer alıyor:

"Bu kitap;

✓ Ülkemizin özellikle 50'li, 60'lı ve 70'li yıllarında, geçmişten geçen bu zaman diliminde kalan; insanı en güzel anlatan tüm değerlerin, duygusalıkların, doğanın o eşsiz mucizevi gücüyle coşan yaşanmışlıkların ülkemizde nasıl hissedildiğini;

✓ Ülkemizin 50'li yıllardan bugünlere gelirken hangi engelleri aştığını, hangi önemli kavşaklardan geçtiğini, son dönemde ülkemizin temel niteliklerinin küreselleşen dünya şartlarına uyum adı altında, türlü açılımlarla nasıl değiştirilmeye ve dönüştürülmeye çalışıldığını;

✓ Yakın tarihimize damgasını vuran olayları okurken, bu olayların içinde daha çok insani duyguları, milletin yaşadığı geçmişini süsleyen değerlerimizi, gelenek, göreneklerimizi, doğal yaşamın içinden koparılan güzelliklerin neler olduğunu anlatmaktadır."

Atilla Çilingir'in hayat verdiği 8'inci eseri olup, Derin Yayınları'ndan yayınlanan "10'ların İzleriyle Türkiye" kitapçı raflarında; 50, 60, 70'in sadece bir sayı değil, insanda, ülkede iz bırakan tarihler olduğunu bilen, engellerden açılımlara yaşananları merak eden, hissetmek isteyen okurları bekliyor.



Tarafsız bir gözlemlerle analiz edilen, yaşanmış olayları da okuyacağınız bu kitap da; kimi zaman sevincin coşkusu, kimi zaman hüznün burukluğu, kimi zamansa acının gözyaşlarıyla ile karşılaşacaksınız.

Emin ÇÖLAŞAN

Bu Kitap;

Ülkemizin özellikle 50'li, 60'lı ve 70'li yıllarında, geçmişten geçen bu zaman diliminde kalan; insanı en güzel anlatan tüm değerlerin, duygusalıkların, doğanın o eşsiz mucizevi gücüyle coşan yaşanmışlıkların ülkemizde nasıl hissedildiğini;

Ülkemizin, 50'li yıllardan, bu günlere gelirken hangi engelleri aştığını, hangi önemli kavşaklardan geçtiğini, son dönemde ülkemizin temel niteliklerinin küreselleşen dünya şartlarına uyum adı altında, türlü açılımlarla nasıl değiştirilmeye ve dönüştürülmeye çalışıldığını;

Yakın tarihimize damgasını vuran olayları okurken, bu olayların içinde daha çok insani duyguları, milletin yaşadığı geçmişini süsleyen değerlerimizi, gelenek, göreneklerimiz, doğal yaşamın içinden koparılan güzelliklerin neler olduğunu anlatmaktadır

DERİN
YAYINLARI

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



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

İŞYERİNİZE HAĞİ TEHLİKENİN GELECEĞİ BELLİ OLMAZ.

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