

SİGORTA VE BES SIÇRAMANIN EŞİĞİNDE



2014

✓ Yangın büyüdü, lokomotif yine trafik ve kasko oldu

✓ Prim üretimi reel olarak artmadı

✓ Hayat dışı branşlarda son 5 yılın teknik kâr rekoru kırıldı

✓ Hasar/prim oranı değişmedi

2015

Trafik düzene girecek ✓

İşveren sorumluluk ve bina tamamlama sigortaları çok konuşulacak ✓

Mütüel sigortacılık ve tekafül sigortaları daha fazla gündeme gelecek ✓

BES'e devlet katkısının geleceği ve otomatik katılım netleşecek ✓

ARACINIZA ÖZEL KASKO



Kaskoyu kafana takma, sigortan Groupama!

- OTO Ekspres'O avantajları
- Prim koruma teminatı
- 3 yıl boyunca 0 km. değerini koruma güvencesi





Patron değişti

Sigorta sektörü; şirketleri, acenteleri, müşterileriyle bir bütün. Bunlara sektörün Ankara'daki ayağını da eklemek lazım. Yasal düzenlemeleri yapan Sigortacılık Genel Müdürlüğü (SGM), sektörün denetiminden sorumlu olan Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) da sektörün olmazsa olmazlarından.

Elbette sektörün çatı örgütlerini de ihmal etmemek lazım. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve birliğe bağlı yan kurumlar da sektörün büyümesi ve gelişimi için büyük enerji harcıyor.

Acentelerin çıkarlarını korumak için kurulan acente birlikleri, broker dernekleri gibi birçok sivil toplum kuruluşu da sigorta sektörünün daha bilinçli ve kararlı bir şekilde yoluna devam etmesi için çaba gösteriyor. Elbette herkes olaya kendi açısından bakıyor, mensubu olduğu kesimin çıkarlarına öncelik vermeye çalışıyor. Ancak sigortacılığın kamuoyunda hak ettiği ilgiyi görüp, itibarlı bir sektör haline gelmesi için adını saydığımız her grubun birlikte ve uyum içinde çalışması şart. Her kafadan bir ses çıkmasının, sığ tartışmaların, gereksiz rekabetin kimseye yarar getirmeyeceğinin, aksine sektörün gelişimini engelleyeceğinin, hatta zarar vereceğinin bilincinde olmak zorundayız.

Bu tür kısır tartışmaların bedelini önce insanlar, sonra da tüm sektör öder. Nitekim sigorta basını olarak biz de bu gereksiz tartışmalardan etkileniyoruz. Bu yüzden acentesinden şirketine, şirket yöneticisinden birliğine, yasa koyucusundan denetimcisine sigorta sektörüyle ilgili her kesimin uyum içinde hareket etmesi, birilerinin birilerini yok saymaması, tavır almaması gerekiyor. Aksi halde sektör ummadık zamanlarda, umulmadık yerlerden darbeler yer ve kimse ne olduğunu, neden olduğunu anlayamaz... 2014'ü bitirip 2015'e girdiğimiz bugünlerde sigorta sektörünün "patronu" değişti. 2004 yılında vekaleten Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne getirilen Ahmet Genç, 2007'de asaleten atanmıştı. Genç, 10 yıl sonra yine vekaleten Hazine Müsteşar Yardımcısı olarak atandı. Ahmet Genç'in boşalttığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü koltuğuna ise vekaleten Gökhan Karasu oturdu. Akıllı Yaşam olarak sektöre ve sigorta basınına katkılarından dolayı Ahmet Genç'e teşekkür edip yeni görevinde başarılar diliyoruz. Gökhan Karasu'ya da yine başarı dilekleriyle "hoş geldin" diyoruz. İyi yıllar, umarım 2015, 2014'ü aratmaz...

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Görsel Yönetmen
Halil Günüç
hgunc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





16

SBN yavaş ama kârlı büyüyor

SBN Sigorta, 2014 yılını sürdürülebilir büyüme ve kârlılık hedefleri doğrultusunda tamamladı...

18

İki cesur brokerin yazdığı başarı hikayesi

Sümbül Bilsel Çimen'in Marsh'ın bireysel ve KOBİ müşterilerini taşıyarak kurduğu SB Sigorta, son 2 yıldır büyük projelerle adını duyuruyor...

24

2015'te trafik düzene girecek

Sigortacılar 2014'te de haksız rekabet ve kârsızlık sorunlarıyla boğuştu. Yasal düzenlemelerdeki aksaklıklar yine sektörün gündemindeydi. Kârsızlık azalsa da tam olarak ortadan kalmadı. Yangın branşındaki büyüme ise sektör için umut verdi...

26

"Kârsızlık sorununu aşma sırası BES şirketlerinde"

TSB Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, 2014'te sigorta sektörü açısından kârsızlığın en büyük sorun olmaktan çıktığını düşünüyor. Kalkavan, BES şirketlerinin kârsızlık sorunuyla ilgili çalışmalarının da sonuç vereceğine inanıyor...

28

BES'te 2015'in dinamosu otomatik katılım olacak!

Yüzde 25 devlet katkısıyla son 2 yılda büyük bir ivme yakalayan bireysel emeklilik sistemi, 2015'te ise otomatik katılımla büyüyecek. Bu uygulama yürürlüğe girerse BES için yeni bir dönem başlayacak...

44

Ne olacak bu sigortanın hali?

Sigorta, finans ve medyanın tanınmış isimleri, Sigorta Finansçıları Derneği'nin düzenlediği panelde buluştu...

48

Fiba Emeklilik şaşırtmaya devam ediyor

CİV Hayat Sigorta'yı bünyesine katan ve bireysel emeklilik sistemindeki ilk yılını kârla kapatarak bir ilke imza atan Fiba Grubu, şimdi de portföy yönetimini Garanti Portföy ile paylaşmaya başladı...

54

10 soruda işsizlik sigortası

İşsizlik sigortası yaptırarak "İşsiz kalırsam maaş almadan nasıl geçinirim, kredi kartı taksitlerini, faturalarımı nasıl öderim" gibi kaygılardan kurtulabilirsiniz? Peki işsizlik sigortası nedir, neleri kapsar, neleri kapsamaz?

yazarlar

46

Ali Savaşman

Satıcıların yanlış uyguladığı 5 temel satış prensibi

48

Musa Günaydın

Sigorta bedeline dikkat!

58

Sinan Metin

Bakkal(!) agenteleri kötü günler bekliyor

22

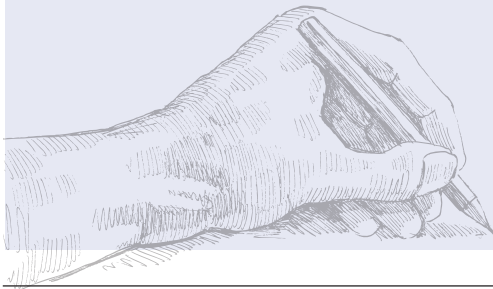
Dalkan Delican

Katılımcının kör noktası

32

Zeynep Turan Stefan

Türkiye'de sigortacı olmak için 10 neden (1)



RİSKLER NE OLURSA OLSU

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ
SİGORTALARI



NAKLİYAT
SİGORTALARI



İNŞAAT
SİGORTALARI



FERDİ KAZA
SİGORTALARI

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



Liberty
Sigorta®

Anadolu Sigorta müşterileri için VIP ayrıcalıklar

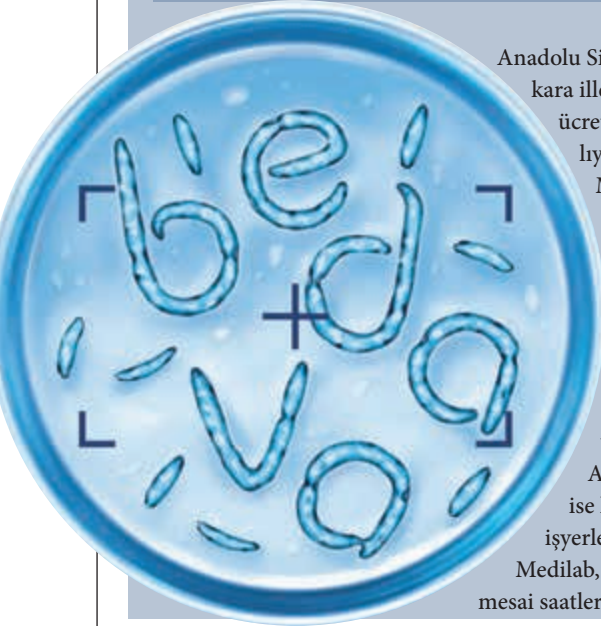
Anadolu Sigorta, bireysel sağlık sigortalılarının hizmetlere erişimlerini daha da kolaylaştırmak ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla anlaşmalı kurum ağını sürekli genişletiyor, cazip kampanyalar düzenliyor. Anadolu Sigorta'dan bireysel sağlık sigortası yaptıranlar, check-up teminatlarını İstanbul Şişli'deki Medilab Laboratuvarı'nda kullandıkları takdirde, aynı bölgede bulunan Radisson Blu Hotel'de geçerli olacak SPA paketi veya 30 dakikalık masaj hizmetleri paketinden ücretsiz olarak faydalanabiliyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, Medilab Asist ile bir ilke imza attıklarını vurgulayarak, VIP hizmetiyle sağlık sigortalılarının hayatına renk katmayı, kendilerini özel hissettirmeyi amaçladıklarını belirtti. Anadolu Sigorta müşterileri, Medilab Asist hizmeti sayesinde, Medilab'ın özel anlaşma yaptığı laboratuvar ve görüntüleme merkezlerinde, laboratuvar, görüntüleme (MR, BT vb), endoskopi, kolonoskopi, biyopsi, patoloji, EMG, EEG, ultrasonografi ve doppler işlemlerini sadece bir randevu alarak yaptırabiliyor.

Bu hizmet kapsamında sigortalılar, poliçelerindeki ilgili teminattan doğan katılım payını ödemiyor ve Medilab ile anlaşmalı olan Liv Hospital, Anadolu Sağlık Merkezi, Medical Park Hastaneler Grubu, Dünya Göz Hastaneleri gibi kurumlarda da hem yatışlı hem de yatışsız tedavileri için VIP hizmetin tüm ayrıcalıklarını yaşamaya devam ediyorlar.



Metin Oğuz

Eve uzman gönderiyor, işyerine laboratuvar kuruyor



Anadolu Sigorta'nın Medilab aracılığıyla sunduğu VIP hizmet kapsamında İstanbul ve Ankara illeri sınırları içerisinde Anadolu Sigorta müşterileri bulundukları yerden özel araçla ücretsiz olarak alınıp, işlemler bittikten sonra, istedikleri yere yine özel araçla bırakılıyor. Sigortalının, randevuya özel araçla gitmek istediğini belirtmesi durumunda, Medilab tarafından araç tahsisi yapılıyor. Randevu tarihinde belirttiği adresten alınan sigortalı, işlemlerini tamamladıktan sonra aynı araçla istediği adrese bırakılıyor.

Sigortalının talebi halinde, evde yapılabilecek tahliller için kendisine uzman gönderiliyor ve uzman, gerekli numuneleri evde alıyor. Testlerin sonuçlanacağı güne, radyoloji ve değerlendirme işlemleri için sigortalının randevusu önceden alınıyor. İstanbul'da geçerli olmak üzere, poliçesindeki check-up teminatını Medilab'da kullanan tüm sigortalılara ücretsiz diyetisyen görüşmesi ayarlanıyor ve ücretsiz vücut analizi yapılıyor.

Anadolu Sigorta'nın, Medilab işbirliğiyle sağladığı hizmetlerin bir diğer boyutunu ise kurumsal sigortalılar oluşturuyor. Çalışanlarına grup sağlık sigortası yaptıran işyerlerine, faaliyet gösterdikleri binada laboratuvar için yer tahsisi de yapılabiliyor. Medilab, burada kurduğu laboratuvarında bir uzman görevlendirerek, haftanın beş günü, mesai saatleri dahilinde grup sigortalılarına ücretsiz hizmet vermeye devam ediyor.



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.



Sivas, zorunlu deprem sigortasında ortalamanın altında



Can Akın
Çağlar



Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından düzenlenen DASK Anadolu Buluşmaları'nın üçüncüsü Sivas'ta yapıldı. Deprem bilincinin artırılması için düzenlenen etkinlik Sivas Valisi, Sivas Belediye Başkanı, Sivas yerel yönetimi, DASK yöneticileri ve Sivaslıların katılımıyla gerçekleşti. Etkinlik kapsamında düzenlenen panelde depreme hazırlıklı olmanın önemi konuşuldu. DASK Yönetim Kurulu Üyesi Can Akın Çağlar, Sivas'taki sigortalılık oranlarını şöyle değerlendirdi:

"Sivas'ın ilçelerinin yarısı birinci ve ikinci derece deprem risk bölgesinde yer alıyor. Diğer ilçelerse üçüncü ve dördüncü deprem risk bölgelerinde. Buna karşılık Sivas'ta zorunlu dep-

rem sigortasını yaptıranların oranı yüzde 29. Hem Türkiye'nin hem de İç Anadolu Bölgesi ortalamasının altında kalan Sivas'ta sigortalılık oranlarının çok daha yüksek olması gerekiyor. Bu nedenle ev sahiplerini deprem riskine, alınması gereken önlemlere ve deprem sigortasının önemine ilişkin daha çok bilinçlendirmemiz gerekiyor. Ülke geneline yönelik diğer faaliyetlere ek olarak DASK Anadolu Buluşmaları adı altında yaptığımız yerel faaliyetlerle bunu sağlamayı amaçlıyoruz."

Deprem riskini ve sigortanın önemini anlatmak için yüz yüze iletişime önem verdiklerini belirten Çağlar, "Bu kapsamda yerel yönetimleri önemli bir paydaş olarak görüyoruz" dedi.

Panelde konuşan DASK Koordinatörü İsmet Güngör, İTÜ Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu ile Sivas Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım da depreme karşı hazırlıklı olmanın önemine dikkat çekti. Panelin Kadioğlu, ilk ve ortaöğretim öğrencilerine deprem ve zorunlu deprem sigortası eğitimi verdi. Etkinlik, Sivas AFAD tarafından düzenlenen deprem tatbikatıyla sona erdi.

Kuraklık ve salgın için sigorta geliyor

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Kadak, önümüzdeki yıllarda kuraklık ve salgın hastalıkların da tarımsal sigorta kapsamına alınacağını açıkladı. Kadak, Iğdır Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü binasında düzenlenen bilgilendirme toplantısında yaptığı konuşmada, sigorta sisteminin yeni kurulduğunu ve daha fazla insanı bilgilendirmek için bu tür toplantıları yaptıklarını anlattı. Türkiye'de tarım sektörünün önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayan Kadak, "Tarım sektörü, son derece hassas. Üretim faaliyetleri, genel olarak açık alanlarda yapılıyor ve doğal afetlere sıkça maruz kalıyor. Bu nedenle korunması gereken bir sektör. İşte bu noktada da sigorta sektörü devreye giriyor. Bu şekilde ülke tarımını korumayı hedefliyoruz" dedi.

Kadak, Türkiye'de çalışan nüfusun dörtte bir kısmının tarım sektöründe çalıştığını kaydetti. Sahip olduğumuz tarımsal özellikler sayesinde dünya ülkeleri arasında üst sıralarda yer aldığımıza işaret eden Kadak, sektörü tehdit eden başlıca unsurlara ise şöyle dikkat çekti:

"Tarım sektörünü tehdit eden unsurlar, felaket tarzında olan

don, sel ve su baskını, kuraklık ve hayvanlar arasındaki salgın hastalıklar olarak belirlendi. Felaket grubu içinde yer alan riskler sigortacılar tarafından göz ardı ediliyor. Biz yukarıdaki risklerden dolu, don, fırtına, hortum, yangın ve heyelanı tamamen sigorta kapsamına aldık. Kuraklık ve salgın hastalıklar konusunda da çalışmalarımız devam ediyor. Bu şekilde ülke tarımını ve çiftçimizi en iyi şekilde koruyacağımıza inanıyoruz."





Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Groupama bir engeli daha ortadan kaldırdı



Groupama, işitme ve konuşma engelli vatandaşlara yönelik “Engelsiz Mesaj”

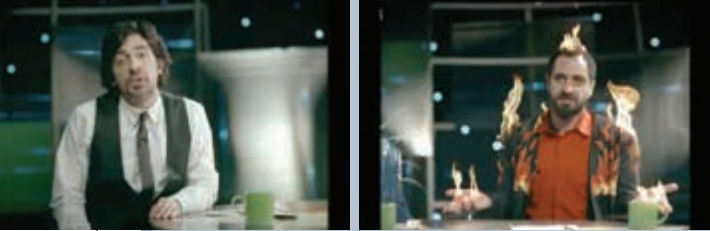
uygulamasını hayata geçiriyor. “Engelsiz Mesaj” sayesinde işitme ve konuşma engelli vatandaşların sigortayla ilgili her türlü talep ve sorularına SMS ile cevap verilecek. Günlük hayatlarında sorularını ve taleplerini iletmekte güçlükler yaşayan engellilerin bu sorunlarını ortadan kaldıran Groupama, “Engelsiz Mesaj” hizmetini 3 Aralık Dünya Engelliler Günü’nde hayata geçirdi.

İşitme ve konuşma engelliler bu hizmet sayesinde sigorta hakkındaki isteklerini ve sorularını kısa mesaj ile 444 09 99’a göndererek Groupama’ya erişim sağlayacak, konuya dair taleplerine SMS ile yanıt alabilecekler.

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Groupama olarak, işitme ve konuşma engellilere sağlayacağımız ‘Engelsiz Mesaj’ hizmetimizi bilinç ve farkındalık yaratmak amacıyla 3 Aralık Dünya Engelliler Günü’nde başlattık. Bu uygulama sayesinde engelli vatandaşlarımız sigorta konusunda tüm sorularına ve taleplerine yanıt bulabilecek ve bu sayede biz de daha çok erişilebilir olacağız. Tüm vatandaşlarımızın eşit koşullarda yaşayabilmelerini sağlamak adına verdiğimiz ‘Engelsiz Mesaj’ hizmetimizle Groupama ailesi olarak, bir engeli daha ortadan kaldırmanın mutluluğunu yaşıyoruz” dedi.



Ramazan Ülger



“Kafana takma, sigortan Groupama!”

Ekim ayından bu yana yayınlanan “Kafana Takma, Sigortan Groupama” reklam kampanyası, her an her yerde Groupama müşterilerinin ve potansiyel müşterilerinin karşısına çıkıyor. Groupama, radyonun yanı sıra cadde reklamları, dijital ve sosyal medya gibi birçok alanda, yeni reklam kampanyasını müşterilerine ve iş ortaklarına duyurmayı hedefliyor.

Kaza, hasar gibi durumlar sigorta işinin doğasında var ve sigorta hep bu nedenle negatif düşünceleri aklımıza getiriyor. Buradan yola çıkan Groupama “Kafana Takma Sigortan Groupama” reklam kampanyasını, reklam ajansı “Müstesna Yaratıcı İş Fikirleri” ile yürüterek başına kötü bir şey gelen tüketiciye adeta bir dost gibi “kafana takma” diyerek samimi ve akılda kalıcı bir mesaj veriyor.

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Güvenilir ve müşteri odaklı bir sigorta şirketi olarak, sigorta sektörünün gelişiminde öncü konumda yer alıyoruz. Reklam kampanyamızla mevcut ve potansiyel müşterilerimize ulaşarak sigortacılık anlayışı çerçevesinde, müşterilerimizi koruyan atılımları sürdürmeye devam edeceğiz” dedi.





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

3 yıl “Sağlığım Tamam” diyene ömür boyu garanti

AXA Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamındaki ürünü “Sağlığım Tamam” için ilgili düzenlediği reklam filmi hayli ses getirdi. Televizyon kanalları, radyolar, gazete ve dergiler ile internet sitelerinde yayınlanan reklamda, sigortalıların SGK anlaşmalı özel hastanelerde alacağı hizmetler için ortaya çıkan fark ücretlerini kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortasının geniş kapsam ve cazip fiyatlarla tüketicilere sunulduğuna vurgu yapılıyor.

AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol, bireylerin özel hastane harcamalarında karşılarına çıkan SGK farklarını teminat altına almak için geliştirilen Sağlığım Tamam’ın çok özel bir ürün olduğunu ve AXA Sigorta’nın yaygın ve kaliteli anlaşmalı sisteminde yer alan özel hastaneleri kapsadığını vurguluyor. AXA Sigorta, Sağlığım Tamam poliçesi yaptıran müşterilerine 3 yılın sonunda ömür boyu yenileme garantisi veriyor. Akyol, tüketicilerin ürünle ilgili rahatlıkla internet üzerinden fiyat alabildiklerini ve fikir sahibi olabildiklerini, AXA acentelerinin ürünün

tüketicile buluştuğu noktalarda ve tüm Türkiye genelinde hizmet verdiğini sözlerine ekliyor.



Işıl Akyol

Allianz Sigorta, acente çalışanlarıyla Kıbrıs’ta buluştu



Allianz Sigorta, acente çalışanlarıyla iş ortaklıklarının güçlendirilmesi ve motivasyonlarının yükseltilmesi amacıyla düzenlediği toplantıların sonuncusunu 24-26 Ekim tarihleri arasında

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde Cratos Premium Hotel’de gerçekleştirdi. “Emin Adımlarla Güçlü Yarınlar” temasıyla düzenlenen etkinliğe, 22’si Allianz yöneticisi olmak üzere 130 kişi katıldı.

Allianz Sigorta acentelerinin çalışanları, ilk gün düzenlenen “hoş geldiniz” kokteylinin ardından akşam saatlerinde 80’ler Retro Parti’sinde eğlenceli saatler geçirdi. Ertesi gün yapılan toplantıda sigorta sektörü değerlendirildi ve Allianz Sigorta hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı. Acente çalışanları, günün geri kalanında KKTC’nin en güzel bölgelerinden Girne’yi gezerek, kentin tarihi ve kültürel zenginliklerini yakından tanıma fırsatı buldu. Gezi, Yol Project’in performansı ile keyifli bir şekilde tamamlandı.

Ödüllerimizle başarımızı koruyoruz!

26. Kristal Elma Yaratıcılık Festivali
En İyi Açık hava Uygulaması kategorisinde

“Gümüş Elma”

ve Türkiye Araştırmacılar Derneği'nin düzenlediği
Baykuş Ödülleri Meraklı Baykuş kategorisinde

“Gümüş Baykuş”

ödüllерinin sahibi olduk.

Bize güvendiğiniz için teşekkür ederiz.

ERGO



BES müşterileri için “Şimdiden rahat gelecek”

Vakıf Emeklilik, bireysel emeklilik sistemi katılımcılarına sadece emeklilik dönemlerinde değil şimdiden rahat bir gelecek sunmak amacıyla “Yaşam Kulüpleri” oluşturdu. “Ek faydalar dünyası” olarak konumlandırılan Yaşam Kulüpleri ile Vakıf Emeklilik müşterilerine; sağlık, hobi, eğitim, spor, danışmanlık ve sosyal aktivitelerin yanı sıra konut ve araçlarla ilgili özel hizmetler ücretsiz veya indirimli olarak sunuluyor.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Yaşam Kulüpleri’nin tanıtımını için düzenlenen basın toplantısında şu bilgileri verdi: “Müşterilerimize sadece emeklilik dönemlerinde değil şimdiden rahat bir gelecek sunuyoruz. Emeklilik için birikim yapmaya başladıkları günden itibaren sunduğumuz geniş ek faydalar dünyasıyla yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Onlara birbirinden farklı avantajlar sunarak farklılaştırıyoruz. Bu sayede gelecek için yapılan birikime ek olarak müşterilerimize sıcak ve somut bir fayda sağlıyor, hatta ödedikleri katkı paylarının karşılığını fazlasıyla bugünden alma imkanı sunuyoruz.”

Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri “Sağlık”, “Hobi”, “Destek”,



Mehmet Bostan

“Elit” ve “Elit Plus” olmak üzere 5 farklı gruba ayrılıyor. Mehmet Bostan, Yaşam Kulüpleri’nden sadece yeni müşterilerin değil Vakıf Emeklilik’te bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan ve katılım koşullarını sağlayan herkesin faydalanabileceğini açıkladı. Bostan, BES müşterilerinin ödedikleri katkı payı ve fon büyüklüğüne göre 5 farklı kulüpten oluşan Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri’ne üye olabildiklerinin ve çeşitli avantajlardan yararlanarak Vakıf Emeklilik müşterisi olmanın ayrıcalığını yaşadıklarının altını çizdi. Yaşam Kulüpleri’ne üye olan katılımcıların büyük bir kazanım sağlayacağını ifade eden Bostan, bunu bir

örnekle şöyle anlattı:

“Türkiye’de ihtiyaca yönelik hazırlanmış en geniş ek faydalar dünyalarından biri olan Yaşam Kulübü Elit Plus’a üye olan katılımcımız, yıl içerisinde check-up, sağlıklı beslenme, diş sağlığı, psikolojik destek, aile bireylerini de kapsayan medikal asistans, VIP hizmetleri, alışveriş indirimleri, araç ve konut yardımları gibi kulübün sunduğu tüm hizmetlerden faydalandığında yaklaşık 14 bin TL civarında bir maddi kazanım sağlayabiliyor.”

Katılımcılar ortalama 25-30 ayda BES’ten çıkıyor



İhsan Çevik

ING EMEKLİLİK

ING Emeklilik Satış-
tan Sorumlu Genel

Müdür Yardımcısı İhsan Çevik, Türkiye’de halkın sigortaya yönelik güvensiz yaklaşımının bireysel emeklilik sistemiyle kıldığını düşünüyor. BES’in bu denli gündeme gelmesinin sebebini sistemin şeffaf, kolay ve açık olmasına bağlayan Çevik, “Bu noktada emeklilik şirketleri olarak asıl hedefimiz, müşterilerimizin uzun vadeli bir emeklilik sözleşmesine sahip olmalarını ve sistemden daha fazla faydalanmalarını sağlamak olmalı. BES’in uzun vadeli bir birikim ve yatırım sistemi olduğunu tüketicilere daha yoğun şekilde anlatmamız gerekiyor” diyor.

İhsan Çevik, BES’te öngörülen 10 yıllık sistemde kalma süresinin katılımcılar tarafından uzun bulunduğuna, bu yüzden ortalama 25-30 ay gibi bir sürede sistemden çıkmak istendiğine dikkat çekerek şu uyarıyı yapıyor:

“Ülkemizde bireysel emeklilik sistemi 10’uncu yılını doldurdu. 2003 yılında 46 yaşında olan bir kişi, bugün emekli olmaya hak kazandı. Bu noktada sektör olarak, müşterilerimizin kısa dönem ihtiyaçları için bireysel emeklilik sözleşmelerini bozmamalarını, katılımlarını daha uzun vadede sürdürmeyi düşünmelerini sağlamalıyız.”

DÜNYANIN EN YENİLİKÇİ BANKASI DENİZBANK*

Bankacılık sektörünün bir numaralı ödül
töreninde Dünyanın En Yenilikçi Bankası seçildik.

8'i Türkiye'den olmak üzere dünyanın önde gelen
105 finans kuruluşunun 220'den fazla projeyle yarıştığı ödül töreninde,
5 farklı yenilikçi projemizle finale kalarak **Dünyanın En Yenilikçi Bankası** seçildik.
Bu ödülü Türkiye'ye getiren ilk banka olmanın gururunu yaşıyoruz.

Finale Kalan En Yenilikçi Projelerimiz

- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: Müşteri Memnuniyetini Artıran inter-Collect - Birincilik Ödülü
 - Kanal İnovasyonu: fastPay Mobil Cüzdan - Finalist
- En Yenilikçi Ürün ve Hizmet: fastPay Handsfree Ödeme - Finalist
 - Kanal İnovasyonu: Sosyal Müşteri Hizmetleri - Finalist
- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: inter-Dashboard Programları - Finalist



SBN yavaş ama kârlı büyüyor

SBN Sigorta, 2014 yılını sürdürülebilir büyüme ve kârlılık hedefleri doğrultusunda tamamladı. Genel Müdür Recep Duray, “Şu anda prim üretiminde ideal dağılıma çok yakınız. Bu politikamızın sürdürülebilirliği için çalışıyoruz” diyor...



kadar bu hedefimizden sapma yaşamadan gelmeyi başardık.” En değerlisi insana yatırım Recep Duray, yeniden yapılanma doğrultusunda SBN Sigorta’yı ileriye taşıyacak yatırımlar yaptıklarını anlatıyor. Duray, bu yatırımlarının en önemlisinin de insan kaynağına yönelik olduğunu vurguluyor: “İnsan sermayesine ve çalışanlarımızın gerçek potansiyelini ortaya çıkarmak için daha katma değerli işlere odaklanmamızı sağlayacak alanlara ciddi yatırımlar yapıyoruz. 2014 yılında tüm personelimize farklı kademelerde eğitim verildi. Bu eğitimlerin olumlu sonuçlarını kısa sürede gördük. Uzun dönemde şirketimize katkısının çok büyük olacağına inanıyorum.”

SBN Sigorta, sürdürülebilir ve kârlı büyüme amacıyla yaptığı yatırımların, çıkardığı yeni ürün ve hizmetlerin sonucunu yavaş yavaş alıyor. 2014 yılının üçüncü çeyreğinde de kâr açıklayan şirketin ağır adımlarla ama kârlı büyüdüğü dikkat çekiyor. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, “İlk 9 aylık dönemde elementer sigortacılık yüzde 6 civarında büyürken biz 21 büyüdük. Kârımız 11 milyon liraya ulaştı. Zararlı bir branşta primlerimizi artırarak da büyüebildik. Ama biz zorlu

tercih ettik ve yola çıktığımızdan bu yana seçtiğimiz kârlı branşlarda prim üretimine ağırlık verdik” diyor. Önümüzdeki dönemde de büyümeye devam edeceklerini, ancak sadece pazar payına veya sıralamaya odaklanmayacaklarını söyleyen Duray, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Risk seçimine dikkat ederek ve düşük riskli segmentlere yönelerek, etkin hasar kontrolü yaparak, hasar dosya sayısını azaltarak, genel maliyetlerimizi düzenleyerek yakaladığımız kârlılığı sürdürüyoruz. SBN Sigorta’nın yeniden yapılandırıldığı 2012 yılında bu bizim için önemli bir tercihti. Bu döneme

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray: “Temel amacımız, ihtiyaç anında ürünlerimizi satın alan tüm sigortalılarımızın yanında olabilmek ve risk gerçekleştiğinde ‘İyi ki bu ürünü satın almışım’ demelerini sağlamak.”

Banka gücünden yararlanıyor

SBN Sigorta, yeniden yapılanmanın önemli bir hedefini de sektörde farklılaşma üzerine kurgulamıştı. Prim üretimini artırmak için belli branşlara ağırlık veren şirket, teknik kârlılığı yüksek işleri portföyüne kazandırdı. Duray, daha kontrollü gidilmesi gereken alanlarda özellikle seçici davranarak riski azalttıklarını, bunu da doğru fiyatlamayla başardıklarını söylüyor. Şu anda prim üretiminde ideal dağılıma çok yakın olduklarını açıklayan Duray, bu politikanın sürdürülebilirliği için çalıştıklarını,

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ VEFAT EDEN SİGORTALILARIN EŞ VE YAKINLARINA ÜÇ YIL İÇİNDE 1.3 MİLYAR TL ÖDEME YAPTI

Ödenen tazminat tutarı (milyon TL)



SON 3 YILDA ÖDEME YAPILAN

SİGORTALI
SAYISININ **181** BİN

OLDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Ödenen tazminat adedi (bin kişi)



SBN Sigorta'yı sağlıklı bir zeminde iş yapar hale getirmeyi hedeflediklerini belirtiyor. Duray, tüm bu çalışmalarda Şekerbank'ın gücünü, konsantre olduğu alanları ve müşteri portföyünü en doğru şekilde kullanmaya özen gösterdiklerini vurguluyor.

Sigorta şirketlerinin bankasürans gelirleri, bankaların sigortacı-
lıktan elde edecekleri komisyon gelirlerine odaklanmalarına
paralel olarak hızla artıyor. Duray, SBN Sigorta'nın da
Şekerbank'la banka sigortacılığı konusunda oldukça başarılı
işlere imza attığını vurguluyor.

Prim üretiminin yüzde 60'tan fazlasını banka sigortacılığı
kanalından sağladıklarını hatırlatan Duray, "Şekerbank'ın tüm iş
kollarına özel tasarladığımız ürünlerle bu oranı korumayı
hedefliyoruz. Bir yandan da operasyonel süreçlerimizi daha da
kısaltmayı amaçlıyoruz" diyor.

"Niş alanlarda ilerleyeceğiz"

Recep Duray'a göre banka sigortacılığının gelişimi için sigorta
sektörünün yenilikçi ürünler geliştirmesi ve fiyat avantajı
sunması çok önemli. Duray, bu konuda SBN Sigorta'nın izlediği
stratejiyi şu örnekle açıklıyor:

"Banka sigortacılığını en etkin şekilde kullanmaya çalışırken
performansımızı da iş kollarına özel olarak hazırladığımız
ürünlerle sürekli canlı tutuyoruz. Daha önce hiç girilmemiş
segmentlere giriyoruz. Örneğin, 2016'da zorunlu hale gelecek
olan konutların mantolama işiyle ilgili, bu işi yapan firmalara
sağladığımız teminatlarla hem firmayı hem de apartman
sakinlerini güvence altına aldık. Amacımız bu tarz niş alanlarda
ilerlemek."

ŞEKERBANK MÜŞTERİLERİNE ÖZEL SBN SİGORTA ÜRÜNLERİ

► SBN Sigorta, Şekerbank'ın "Hasat Kart" ve "Üreten
Kart" müşterilerini; kart limitinin yüzde 120'si üzerinden
"ecelen vefat", "kaza sonucu vefat" ve "kaza sonucu
sürekli sakatlık" gibi risklere karşı teminat altına alıyor.
"Yarınım Güvende Sigortası" ile sigortalının 1 yıllık sigorta
süresi içinde vefat etmesi veya kaza sonucu daimi malul
kalması halinde, Şekerbank'a olan tüm borçları (kredi,
kredi kartı, kredili mevduat hesabı, çek karnesi, kefalet
karşılığı kullandırılan krediler ve teminat mektubu) SBN
Sigorta tarafından kapatılıyor. Borcun kapatılmasından
sonra kalan tutar olması durumunda ise hak sahiplerine
ödeme yapılıyor.

► "Kredi Kartı Güvence Sigortası" ile alternatif limitlerle
ecelen ve kazaen vefat, daimi sakatlık, geçici iş
göremezlik ve işsizlik teminatları sunuluyor.

► SBN Sigorta, Şekerbank personeline pek çok sigorta
ürününde özel indirimler sağlarken, özel tasarladığı
ürünlerle de destek oluyor. Örneğin kredi kullanan
Şekerbank personeli, sadece kredi borcu için değil kanser
riskine karşı da koruma altına alınıyor.



İki cesur brokerin yazdığı başarı hikayesi



Ulus Bilsel

Sümbül Bilsel Çimen

Sümbül Bilsel Çimen'in Marsh'ın bireysel ve KOBİ müşterilerini taşıyarak kurduğu SB Sigorta, son 2 yıldır büyük projelerle adını duyuruyor. SB Sigorta; Metro Turizm'in otobüsleri, UND'nin tırları, TJK'nın haraları, hipodromlar, ganyan bayileri için ihtiyaca özel sigorta çözümleri sunuyor...

SB Sigorta, Türkiye'nin en büyük sigorta acentelerinden biri. 15 binden fazla müşterisi var.

Bunların yaklaşık 5 bini kurumsal müşteri konumunda. Kurumsal müşteriler arasında Metro Turizm, TOFED, TJK, UND gibi önemli isimler göze çarpıyor... Aslında SB Sigorta'nın kurucu ortağı Sümbül Bilsel Çimen, kendilerini bir acenteden, sigorta aracısından ziyade çözüm ortağı olarak tanımlıyor.

SB Sigorta, 2005 yılında Ulus Bilsel ve Sümbül Bilsel Çimen tarafından kuruldu. Daha sonra Sümbül Bilsel Çimen'in Marsh Brokerlik'te beraber çalıştığı Cenk Erden'in de katılımıyla şirket hızlı bir büyüme sürecine girdi.

Şu anda SB Sigorta, 23 kişilik

SB Sigorta'nın kardeş şirketi ST Emeklilik de bireysel emeklilik ve hayat sigortası aracılığı yapıyor.

ekibiyle tarım hariç tüm sigorta branşlarında gerek bireyler gerekse kurumlar için ihtiyaca özel hizmet ve ürün sunuyor. Şirket, Türkiye'deki hemen her sigorta şirketinin yanı sıra yurtdışındaki bazı firmalarla da anlaşmalı olarak çözüm sağlayabiliyor. SB Sigorta'nın başarısının ardında ortaklarının brokerlik geçmişinin önemli bir payı var. 10 yıl Marsh Brokerlik'te çalışan Çimen, bu şirketin bireysel müşteriler ve KOBİ'lere hizmet vermeyi bırakması üzerine oradaki müşteri portföyünün büyük bir kısmını SB Sigorta'ya taşımayı başarmış.

Bu arada Sümbül Bilsel Çimen'in, sigorta sektöründe

20 yıllık deneyime sahip Tansel Birol ile birlikte ST Emeklilik'i kurduğunu, bireysel emeklilik ve hayat sigortası aracılığına da başladığını belirtelim.

Şirketlere yerinde hizmet veriyorlar

SB Sigorta'nın iddialı olduğu alanlardan biri sağlık sigortası. Ancak şirketi rakiplerinden ayıran en önemli özelliği ise otobüs sigortasındaki gücü ve uzmanlığı. Cenk Erden, Metro Holding ve onun bünyesindeki Metro Turizm'in SB Sigorta'nın en büyük müşterilerinden biri olduğunu vurguluyor. SB Sigorta, büyük kurumsal müşterilerine yerinde hizmet veriyor. Erden, Metro Holding için üç kişilik bir ekip tahsis

ettiklerini ve grubun bütün sigortacılık ihtiyacının bu yolla karşılandığını anlatıyor. Metro Grubu şirketleri ve çalışanlarının tüm sigorta işlemlerini bu ekip takip ediyor. Yine dönemsel olarak Metro Turizm'e kiralık olarak gelen otobüslerin ve çalışanlarının sigorta ihtiyaçları da karşılanıyor.

"Sigortacılar otobüse sıcak bakmıyor"

SB Sigorta, Metro Holding'le 3 yıllık sözleşme imzalamış. Sümül Bilsel Çimen, "Metro Turizm'in otobüs filosunun sigorta ve hasar yönetimi bizim sorumluluğumuzda. Tüm zorunlu poliçeleri yapıyoruz" diyor. Ancak Çimen, Türkiye'de yolcu otobüsleri için sigortanın çok zor bulunduğunu ve oldukça pahalı olduğunu da belirtmeden geçmiyor. Hasar prim oranları ve zorunlu poliçelerdeki bedellerin yüksekliğinden ötürü sigorta şirketlerinin çoğunun teminat vermek istemediğini belirtiyor. Çimen, yolcu otobüslerini sigortalamak isteyen şirket sayısının üç ya da dördü geçmediğine dikkat çekiyor. SB Sigorta'nın Metro Turizm'deki başarısı, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ile de 3 yıllık sözleşme imzalanmasını sağlamış. Çimen, dernek için de bir eleman tahsis ederek tüm üyelerin ihtiyaçlarına çözüm ürettiklerini, onları sigorta konusunda bilgilendirdiklerini belirtiyor. Çimen, amaçlarının sadece sigorta satmak değil, proje yürüttükleri grubu ya da dernek üyelerini sigorta konusunda bilinçlendirmek, fayda sağlamak, rekabeti artırmak, aynı zamanda gelir de yaratmak olduğunu vurguluyor.

UND Kasko ile fark yarattılar

Cenk Erden, şirketlerin SB Sigorta'yı tercih etmesinde, yurtiçinin yanı sıra

SB Sigorta, 23 kişilik ekibiyle tarım hariç tüm sigorta branşlarında gerek bireyler gerekse kurumlar için ihtiyaca özel hizmet ve ürün sunuyor.

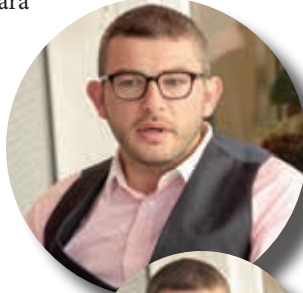
yurtdışında da doğru partnerleri seçip onlara çözüm sunabilmelerinin önemli rol oynadığını düşünüyor. "Böylece başka bir arayışa girmek zorunda kalmıyor, bizi bir çözüm ortağı gibi kullanıyorlar. İş yaptığımız kurum ve

kuruluşlarda sigortayla ilgili bir komisyonlar oluşturup sıkıntılar, ihtiyaçlar doğrultusunda ürünler geliştirip uyarlamalar yaptırıyoruz" diyor. Erden, bu konuda UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) ile yürüttükleri



projeyi örnek gösteriyor:

“5 yıllık sözleşme imzaladığımız UND’de de Metro ve TOFED ile benzer bir model uyguluyoruz. Buraya da bir elemanımızı yerleştirdik. Hizmet verdiğimiz sektörlerin neye ihtiyacı olduğu konusunda sigorta şirketlerini bilgilendirip, onlara özel ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. Bu sayede sadece bize ait markalı ürünler ortaya çıkarabiliyoruz. ‘UND Kasko’yu buna örnek verebilirim. Bu ürünü, nakliyecilerin yaşadığı sıkıntılardan yola çıkarak geliştirdik. Piyasada birçok kasko ürünü var ama yurtdışına giden uluslararası bir tırın daha farklı bir kaskoya ihtiyacı olabiliyor. Mesela normal bir kaskoda yurtiçinde geçerli birçok çekici hizmeti var. Ancak yurtdışına çıktığınızda bu hizmetten faydalanamıyorsunuz. Yurtdışında daha farklı bir hizmet almanız lazım. Ya da orada kaza yaşadığınız zaman diğer araçlara ve çevreye verdiğiniz zarar gibi konularla Türkiye’den daha farklı sıkıntılar yaşanabiliyor. Bunları da ürüne yansıtmanız gerekiyor. İşte bu ve benzeri ihtiyaçları göz önüne alarak geliştirdiğimiz



ürünle nakliyecilerin işlerine odaklanmalarına, daha verimli çalışmalarına katkıda bulunduğumuzu düşünüyorum.”

Yarış atları SB Sigorta güvencesinde

Sümbül Bilsel Çimen, son 2 yıldır SB Sigorta’yı projelerle,

kurumsal işbirlikleriyle büyümeye çalıştıklarını vurguluyor. Türkiye Jokey Kulübü’nün (TJK) açtığı ihaleyi kazanan şirket, kulüp bünyesindeki bütün haraların, ganyan bayilerinin ve hipodromların sigorta ihtiyaçlarını karşılıyor.

“SB Sigorta Bodrum’da”



İstanbul’un büyük sigorta acentelerinden olan SB Sigorta, İstanbul dışındaki ilk şubesini Bodrum’da açtı. 48 milyon TL yıllık prim üretimiyle 25 bin müşterisine

hizmet veren SB Sigorta, Bodrum Konaklı’teki şubesinin açılışını, 16 Aralık 2014’te Marina Vista Otel’de gerçekleştirilen bir toplantıyla Bodrumlulara duyurdu. SB Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Sümbül Çimen’in şirket tanıtımı ve Bodrum’da gerçekleştirecekleri sigortacılıkla ilgili yenilikler hakkında bilgiler verdiği sunumdan sonra, davetliler ve SB Sigorta üst yönetiminin de katıldığı bir kokteyl düzenlendi.

VAKIFBANK RAIL&MILES İLE HER YOLCULUKTA FIRSATLAR YANINIZDA

Hem alışverişlerinizde hem de tren yolculuklarınızda VakıfBank Rail&Miles kullanın, World dünyasının fırsatlarından yararlanın, kazandığınız MilPara'larla da ücretsiz tren bileti almanın keyfini çıkarın.

ALIŞVERİŞTEN
ANLAYAN
cömert
kart



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



ALIŞVERİŞTE

Alışverişlerde World özelliği ile Worldpuan kazanma fırsatı



YOLCULUKTA

Bilet alımlarında kazanılan MilPara'ları Worldpuanlarla birleştirilerek ücretsiz tren bileti alabilme fırsatı



CIP LOUNGE'DA

Yolculuk öncesi Rail&Miles CIP Lounge'dan yararlanma özelliği



HAREKET HALİNDE

Temassız özelliği ile 1 saniyede hızlı ve güvenli ödeme kolaylığı



ADRESE TESLİM

Bilet alımlarında ücretsiz adrese teslim rahatlığı

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Katılımcının kör noktası



Dalkan Delican
BES Uzmanı

BES fonları son 1 yılda ortalama yüzde 10.1 getiri sağladı. Fonların yüzde 52.4'ünün ve devletin ödediği katkıların getirisi bu seviyenin altında kaldı. Bunda Hazine'nin önemli sorumluluğu var. BES aracılığının SPK lisanlandırmasıyla tamamlanması gerekiyor...

Bireysel emeklilik sistemi içinde katılımcının en çok bilgi sahibi olması gereken veya en çok yardıma ihtiyacı olduğu yer emeklilik yatırım fonlarıdır. Bildiğiniz üzere emeklilik yatırım fonları katılımcının yatırım aracıdır. Ödenen katkılar emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir.

Katılımcı emeklilik yatırım fonlarını yılda 6 defa değiştirebileceğini bilir ama hangi fonları hangi dönemde seçeceğini genelde bilemez. Bu konuda Aracısından bilgi talep eder ama aracı çeşitli nedenlerle bu konuda bilgi vermek istemez. Daha doğrusu genelinin de bir fikri yoktur zaten.

Bununla birlikte, tavsiyesiyle katılımcının zarara uğraması onun için birçok sorunu yanında getirecektir. Aksine bir durum olduğunda da katılımcı bu faydayı bir hizmet olarak görecektir ve her fırsatta bunu talep edecektir. Yani "bıyık" ile "sakal" arasında bir tercih noktasındadır. Şimdi bu girişten sonra bir ironiyi sizinle paylaşalım... Aşağıdaki tabloda emeklilik yatırım fon gruplarının getirilerini görebilirsiniz. Emeklilik yatırım fonlarının sistemin başlangıcından sonraki ilk 10 yılda ne getiri sağladığını, ilk 11 yılda ne getiri sağladığını, bu iki dönem arasında hangi getiriyi sağladığını görebilirsiniz.

Ayrıca toplam fon içerisinde bu fonların ağırlığını da son sütunda görebilirsiniz. Yani ortalama bir katılımcının birikimlerinin hangi oranda, hangi fonda bulunduğu tabloda mevcut...

BES araçlarının kalifikasyon sorunu

Tabloya dikkatli bakacak olursanız çok ilginç veriler var, gelin bunları listeleyelim:

1. Son 1 yıl içerisinde en yüksek getiriyi sağlayan fon türü yüzde 49.84 ile "uluslararası fonlar" olmuş. Ama toplam fon ağırlığı içerisindeki oranı en düşük olan fon da "uluslararası" fonlar; toplam fon içindeki ağırlığı binde 1.7 gibi yok denecek kadar az. Diğer bir ifadeyle en yüksek getiriyi sağlayan fondan kimse fayda görmemiş.
2. BES fonları ortalama son 1 yılda yüzde 10.1 getiri sağlamış. Ama fon büyüklüğünün yüzde 52.4'ü bu getirinin altında kalmış. Yani katılımcıların büyük çoğu bu getiriden mahrum kalmış.
3. Devletin ödediği katkıların getirileri ortalama fon getirilerinin altında kalmış. Bunun da en büyük sorumlusu Hazine Müsteşarlığı. Çünkü yönetmeliği onlar yayınladı ve çok ciddi sınırlamalar getirdi. Bu vesileyle kendilerini tebrik etmek lazım(!) Konuya ne kadar hakim olduklarını bizlere bir kez daha gösterdiler.

Son olarak, mevcut BES araçlarının kalifikasyonu ile katılımcıları memnun edecek bir fon dağılımı tavsiyesi almak mümkün değil. Artık BES aracılığının SPK lisanslamasıyla tamamlanması elzem. En azından temel düzeyde de olsa bu durumu gündeme almak gerekiyor. Sağlıcakla kalın...

EMEKLİLİK YATIRIM FONLARININ GETİRİLERİ (%)

Emeklilik yatırım fonlarının;			
	İlk 10 yıl performansı (Sistemin başından Ekim 2013'e kadar)	İlk 11 yıl performansı (Sistemin başından Ekim 2014'e kadar)	1 yıllık performansı
Esnek	285.27	308.73	8.22
Hisse Senedi	443.94	468.00	5.42
Kamu Borçlanma (TL)	286.63	319.34	11.41
Kamu Borçlanma (YP)	153.25	189.50	23.65
Uluslararası	82.29	123.30	49.84
Likit	195.33	220.42	12.84
Standart*	0.05	8.36	8.31
Kıymetli Maden*	-1.98	-6.37	-4.39
Devlet Katkısı*	-1.23	8.04	9.27
Ortalama	254.61	280.33	10.10

* 2013'ten sonra tabloya dahil edilen fon türleri.



**Geleceğiniz için biriktireceğiniz bir yıl olsun.
Ziraat Emeklilik daima sizinle...**



**Müşteri İletişim
Merkezi**
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

2015'te trafik düzene girecek

Sigortacılar 2014'te de haksız rekabet ve kârsızlık sorunlarıyla boğuştu. Yasal düzenlemelerdeki aksaklıklar yine sektörün gündemindeydi. Kârsızlık azalsa da tam olarak ortadan kalkmadı. Yangın branşındaki büyüme ise sektör için umut verdi...

Sigorta sektörü oldukça hareketli bir yılı daha geride bıraktı. Eski yıllardan kalma fiyat rekabeti tam gaz sürdü. Primlerde ciddi bir artış olmadı. Şirketleri ayakta tutan motor sigortalarında da beklenen büyüme olmayınca, sektör bir anlamda yerinde saydı. Uzunca bir süredir ilk defa reel olarak büyüme sağlanamadı. Yılın üçüncü çeyreğinde yazılan yangın sigortası primleri olumlu beklentileri artırsa da ciddi anlamda büyüme yine başka bahara kaldı.

Evet, geçen yıl en çok yaşanan maden ve iş kazaları nedeniyle işveren sorumluluk sigortaları, yarım kalan inşaatlardan dolayı bina tamamlama sigortaları ile mütüel sigortacılık ve gündemden dolayı tefakül sigortalarını konuştuk. Yıl boyunca sürekli gündeme gelmesine karşın işveren sorumluluk sigortalarında ciddi bir gelişme olmadı. Bu tür ürünler en fazla konuşulanlar arasında yer alsada yine sektörün lokomotifleri kasko ve trafik oldu. Bu iki ürünle ilgili fiyat rekabeti konuşuldu, tartışıldı. Büyüme deyince yine bu iki branş aklımıza geldi.

Primde reel büyüme yok, kâr var

Yıl sonu verileri henüz kesinleşmediği için 2014 yılının 9 aylık döneminde oluşan rakamları baz alıyoruz. Buna göre sigorta sektörü, hayat dışı branşlarda 16.6 milyar TL prim üreterek 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 9 artış kaydetti. Enflasyon ve büyüme oranları hesaba katıldığında sektör, uzunca bir süredir ilk kez reel olarak büyüme gösteremedi.

Reel olarak büyüme olmasa da hayat dışı branşlarda teknik kârlılık 849 milyon TL ile son 5 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Hayat branşında ise 2014 yılının 9 aylık döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre prim üretimi yüzde 8.9 azalarak 2.4 milyar TL'ye düştü. Buna karşılık sigorta sektörü, hayat branşında 376 milyon TL teknik kâr elde etmeyi başardı. Bu seyrin yıl sonunu verilerine de yansımaları bekleniyor.

Yangın büyüdü

Sigorta sektörünün 9 aylık verilerine bakıldığında en önemli büyümenin yangın, sağlık ve genel zararlar branşlarında olduğu görülüyor. 2014 yılının 9 ayında yangın branşında 435

milyon, sağlık branşında 316 milyon, genel zararlar branşında ise 217 milyon TL prim artışı gerçekleşti. 2013 yılının aynı dönemine göre prim azalması yaşanan branş, 57 milyon TL ile kasko sigortası oldu. Destek branşında da bir miktar azalış meydana gelse de sığ bir branş olması nedeniyle sonuçlara etkisi olmadı.

Hasar prim oranı değişmedi

2014 yılının 9 ayında kasko ve trafik hasar prim oranı, 2013'ün 9 aylık dönemiyle aynı seviyelerde

2014/9

	Brüt yazılan primler (TL)	Teknik kâr (TL)
KAZA	744.637.864	250.531.764
HASTALIK-SAĞLIK	2.141.243.047	68.051.646
KARA ARAÇLARI	3.640.489.572	568.880.602
Kasko	3.640.489.572	568.880.602
RAYLI ARAÇLAR	5.285	-71.407
HAVA ARAÇLARI	25.389.499	9.897.839
SU ARAÇLARI	101.707.566	997.398
NAKLİYAT	375.593.575	114.899.407
YANGIN VE DOĞAL AFET.	2.765.975.459	255.034.156
GENEL ZARARLAR	1.917.025.976	126.088.111
KARA ARAÇLARI SORUM.	4.060.331.328	-428.857.669
Trafik	3.731.429.161	-566.617.848
HAVA ARAÇLARI SORUM.	43.362.085	-184.698
SU ARAÇLARI SORUM.	7.789.014	-1.691.714
GENEL SORUMLULUK	481.026.366	-166.341.576
KREDİ	111.468.860	-5.633.664
EMNİYETİ SUİSTİMAL	19.739.050	808.930
FİNANSAL KAYIPLAR	130.159.855	19.840.477
HUKUKSAL KORUMA	56.483.257	36.931.091
DESTEK	2.472.522	233.511
HAYAT DIŞI TOPLAM	16.624.900.179	849.414.205
HAYAT TOPLAM	2.375.637.428	375.539.116
EMEKLİLİK		-83.246.006
GENEL TOPLAM	19.000.537.607	1.224.953.321

gerçekleşti. Bu dönemde kaskoda yüzde 62 olarak oluşan brüt hasar prim oranının kârlılık için yeterli olduğunu söylemek mümkün. Önümüzdeki yıllarda da buradaki dengenin sürmesi bekleniyor. 2014 yılının ilk 9 aylık döneminde trafik branşında yüzde 99 olarak gerçekleşen brüt hasar prim oranı da yüksek seyrini devam ettiriyor. Trafik branşında alınan önlemlerin uzun vadede etkisini göstereceği dikkate

alınırsa, önümüzdeki 5 yıllık süreçte trafik hasar rasyolarında iyileşme beklenebilir.

Büyüme sürece

Peki sektör bu rakamlar ışığında 2015 yılına nasıl girecek? Büyüme devam edecek mi? Kasko ve trafikteki fiyat rekabeti sürece mi? Toplumda sigorta bilincinin oluşması, risk unsurların belirlenme metodlarının her geçen gün ilerlemesi sonuncunda son yıllarda hızla büyüyen ve

mali açıdan güçlü bir yapı gösteren sigorta sektörünün, 2015'te de bu seyrine devam etmesi bekleniyor. Tazminata temel teşkil eden unsurlarda standardın sağlanmasıyla trafik sigortalarında düzeltme beklentisi hayli fazla. Malum bu standartlar da Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlemeyle oluşacak. Bunun dışında 2015 yılında bina tamamlama gibi halihazırda Hazine Müsteşarlığı ile sektörün üzerinde çalıştığı bazı ürünler de

ön plana çıkabilir. Sektör yetkilileri oldukça zor bir ürün olması nedeniyle kamu tarafındaki beklentileri uluslararası piyasayla uyumlu bir şekilde karşılamaya çalışıyor. Diğer taraftan, 2014 yılında meydana gelen iş kazaları nedeniyle gündeme gelen bazı sigorta ürünleri 2015'te de çok konuşulacak gibi görünüyor. Elbette her zaman vurgulandığı gibi piyasayı büyütecek her türlü ürün sektör için son derece değerli.

BRANŞLARA GÖRE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 9 AYLIK BİLANÇOSU

			2013/9				
Brüt teknik kâr oranı (%)	Brüt yazılan primlerde değişim (%)	Brüt hasar prim oranı (%)	Brüt yazılan primler (TL)	Teknik kâr (TL)	Brüt teknik kâr oranı (%)	Brüt yazılan primlerde değişim (%)	Brüt hasar prim oranı (%)
33,6	18,0	22,2	631.015.763	177.376.854	28,1	30,3	21,4
3,2	17,3	77,3	1.825.438.643	76.647.280	4,2	10,3	74,5
15,6	-1,5	62,3	3.697.616.523	510.919.737	13,8	13,7	62,4
15,6	-1,5	62,3	3.697.616.523	510.919.737	13,8	13,7	62,4
-1351,0	0,0	131,1	5.286	-85.458	-1616,7	-98,0	355,7
39,0	83,9	98,7	13.805.472	-19.696.203	-142,7	-26,4	52,7
1,0	4,8	93,3	97.086.447	3.625.802	3,7	1,9	57,5
30,6	21,0	30,9	310.350.299	61.832.194	19,9	8,5	62,9
9,2	18,6	40,4	2.331.299.716	172.510.757	7,4	27,3	31,0
6,6	12,8	39,2	1.699.677.895	93.754.285	5,5	28,4	36,9
-10,6	2,9	94,6	3.947.123.577	-432.356.911	-11,0	42,7	94,5
-15,2	2,3	98,8	3.646.925.671	-548.556.240	-15,0	44,6	99,0
-0,4	54,9	266,0	27.991.100	-11.497.446	-41,1	-26,0	-10,7
-21,7	425,7	53,9	1.481.712	141.081	9,5	248,0	23,6
-34,6	23,3	143,8	390.163.553	-40.964.498	-10,5	17,6	134,8
-5,1	28,1	109,2	87.008.342	-16.981.079	-19,5	45,5	85,7
4,1	32,5	175,9	14.892.476	-974.418	-6,5	14,6	156,3
15,2	7,3	27,8	121.286.784	17.136.554	14,1	22,6	25,4
65,4	15,1	1,6	49.082.398	24.377.320	49,7	16,7	8,9
9,4	-62,9	0,0	6.667.880	-24.545	-0,4	0,0	0,0
5,1	9,0	66,1	15.251.993.863	615.741.306	4,0	24,0	62,9
15,8	-8,9	70,9	2.608.399.584	342.748.358	13,1	29,4	77,5
				-146.607.618			
6,4	6,4	66,7	17.860.393.447	811.882.046	4,5	24,8	70,0

“Kârsızlık sorununu aşma sırası BES şirketlerinde”

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, 2014 yılında sigorta sektörü açısından kârsızlığın en büyük sorun olmaktan çıktığını düşünüyor. Kalkavan, BES şirketlerinin kârsızlık sorunuyla ilgili çalışmalarının da sonuç vereceğine inanıyor...



Mehmet Kalkavan

2014'ün sigorta sektörü açısından iyi bir yıl olduğunu söylemek sanırız yanlış olmaz. Büyüme beklendiği kadar yüksek olmasa da kârsızlık temel sorun

olmaktan çıktı. Yangın sigortaları daha fazla öne çıktı. En önemli büyüme yangın, sağlık ve genel zararlar branşlarında oldu. 2014 yılının ilk dokuz ayında yangın branşında 435 milyon, sağlık branşında 316 milyon, genel zararlar branşında ise 217 milyon TL prim artışı kaydedildi. Aynı dönemde kasko branşındaki toplam prim 57 milyon TL azaldı. Destek branşında da bir miktar azalma kaydedildi. Ancak sığ bir branş olması nedeniyle sonuçlara pek etki yapmadı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, sektör açısından 2014 yılında yaşanan gelişmeleri değerlendirip 2015 yılı beklentilerini paylaştı...

Sigorta sektörü 2015'e nasıl giriyor? 2015 yılına ilişkin beklentileriniz nedir?

Sigorta sektörü, toplumda sigorta bilincinin oluşması, risk unsurların belirlenme metotlarının her geçen gün ilerlemesi sonucunda son yıllarda hızla büyüdü ve mali açıdan güçlü bir yapıya kavuştu. Sektörün 2015 yılında da bu seyrini koruması bekleniyor. Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlemeleriyle tazminata temel teşkil eden unsurlarda standardın sağlanmamasıyla birlikte, trafik sigortalarında 2015 yılı ve devamında artan bir

ivmeyle düzelme görebiliriz. 2015 yılına bina tamamlama gibi halihazırda Hazine Müsteşarlığı ile üzerinde çalıştığımız bir ürünle giriyoruz. Bu oldukça zor bir ürün. Bu yüzden kamu tarafındaki beklentileri uluslararası piyasayla uyumlu bir şekilde karşılamaya çalışıyoruz. Diğer taraftan, 2014 yılında meydana gelen iş kazaları nedeniyle de gündeme gelen sigorta tartışmalarıyla 2015 yılına giriyoruz. Her zaman vurguladığımız üzere, piyasayı büyütecek her türlü ürün bizim için son derece değerli. Tabii uluslararası piyasayla uyumlu olmak kaydıyla. Aksi halde üzerimize aldığımız riski paylaşamaz duruma düşüyoruz ki bu kamu otoritesinin de arzu etmeyeceği bir durum olmalı.

Sektörün 2014 yılında çok konuştuğu kefalet, sorumluluk ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında durum nedir?

Kefalet sigortasıyla ilgili genel şartlar hazırlandı; bu noktada Hazine Müsteşarlığı ile çok uyumlu ve verimli bir çalışma yürüttük. Uluslararası piyasayla çatışmayan bir kefalet sigortası genel şartları ortaya çıkardık. Bunun dışında meydana gelen ve kamuoyunun ilgisini çeken olaylarla ilgili de sorumluluk sigortaları gündemde kendine yer

buldu. 2015 yılında da bu durum devam edecek gibi duruyor. Buna örnek olarak maden kazalarını verebilirim. Gerçi madenlerle ilgili tartışılan sigorta sonradan hayat/ferdi kazaya dönüştü ama burada irdelenmesi gereken ürünlerden biri de işveren mali mesuliyet sigortası olmalı. Tüketici Kanunu çerçevesinde hazırlık yapılan; kefalet sigortası altında çalışılacak bina tamamlama sigortası da 2014 yılında çokça konuşuldu ve üzerinde çalışıldı. Şu an için giderilmesi gereken birkaç pürüz dışında çalışma hazır gibi. Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili 2014 yılında birkaç üyemizin kendi çabalarıyla oluşturduğu ürünlerden bahsedebiliriz. Ancak bizim beklediğimiz, uygulandığı ülkelerde yürürlükte olan tamamlayıcı sağlık sigortası farklı. Uluslararası kriterlere uygun bir ürüne önümüzdeki yıllarda kavuşabileceğimizi ümit ediyorum.

2014 yılı yasal düzenlemeler ve mevzuat açısından nasıl geçti? Ne tür düzenlemeler yapıldı?

Uzunca süredir bekleniyor olması nedeniyle Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin çıkmasını 2014 yılının önemli düzenlemeleri arasında değerlendirebiliriz. "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik" de diğer bir önemli düzenleme.

Genel şartlar anlamında kefalet ve ürün sorumluluk sigortası da iki önemli düzenleme. Ancak ürün sorumluluk sigortasında sektör olarak problemimiz var. 2015 yılında bu sorunun giderileceğini ümit ediyoruz.

Ayrıca "York Anvers Kuralları", kurulan İhtisas Komisyonu kanalıyla birliğimizce tercüme ettirildi ve Hazine Müsteşarlığı tarafından tebliğ haline getirilerek yayınlandı. Bu düzenleme de son derece faydalı oldu.

Son olarak muallak tazminat karşılığına



ilişkin genelge de sektörün yıllardır talep ettiği bir düzenlemeydi ve 2014 yılı sonunda yayınlandı. Yürürlüğe giriş tarihi ise 2015 yılı olacak. Bu düzenlemeyle IBNR hesaplamalarında daha doğru sonuçlar elde edilebilecek; bir anlamda yetki bu işin uzmanı olan aktüerlere devredilmiş olacak.

2014 yılının ayrı bir özelliği de TSB'nin ilk kez bir düzenleme yapmış olması. Hazine Müsteşarlığı ile mutabık kalarak yaptığımız bu düzenleme, üyelerimize ek bir külfet getirir de tamamen gönüllülük esasına dayanarak hayata geçirildi. Bu düzenlemeyle hayat sigortalılarının yılda iki kez MERNİS üzerinden sorgulanması ve hayatını kaybeden sigortalı yakınlarının tazminat için başvurmamış olanlarına ulaşarak tazminatın ödenmesi amaçlanıyor.

Sizce sektörün en büyük sorunu nedir?

2014 yılında kârsızlık nihayet en büyük sorununuz olmaktan çıktı. Sadece bireysel emeklilik tarafında bir kârsızlık sorunu mevcut ve bunu aşmak için halen çalışılıyor. Sektörün bugün için belki de en büyük sorunu belirsizlik. Bu yıl kârlı kapansa dahi önümüzdeki yıl sonuçların ne olabileceğini kimse kestiremiyor. Bunun nedeni de özellikle tazminat ayağında yapılan hesaplamalarda belli bir standardın olmayışı. TBMM'ye

sevk edilen bir kanun taslağında, Hazine Müsteşarlığı'na zorunlu sigortalarla ilgili kısıtlı olarak standart sağlamaya yönelik bir yetki verilmesi öngörülüyor. Ancak henüz bu taslak yasalaşmış değil. Yasalaştığı takdirde üyelerimiz önünü görerek daha net bir politika belirleme imkanına kavuşacaktır.

Sovtaj gelirlerinin BSMV'ye tabi olmasıyla ilgili şirketlerin açtığı davalar sürüyor mu? Bu konuda TSB olarak neler yaptınız?

Bir üyemiz nezdinde yapılan denetim sonucu "sovtaj tahsilatlarının BSMV'ye (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi) tabi olduğu" gibi bize göre hatalı bir kanaate varıldı. Rapor yazıldıktan sonra kamu otoritesi ile sektör arasında bir köprü oluşturduk. Gelir İdaresi Başkanlığı yetkilileriyle bir araya gelerek teknik olarak böyle bir vergilemenin olmaması gerektiğini; müşteri memnuniyeti adına yapılan bu hizmetten sigorta şirketlerinin lehine bir tutar oluşmadığını; bir diğer deyişle bu işi amme hizmeti gibi yerine getirdiğimizi ifade ettik. Esasında konu Gelir İdaresi Başkanlığı tarafında da anlaşıldı ve süreç devam ediyor. Bu gerek Vergi Denetim Kurulu'na verilmek üzere birlik görüşümüze talep eden üyelerimizle de paylaştık.

BES'te 2015'in dinamosu otomatik katılım olacak!



Yüzde 25 devlet katkısıyla son 2 yılda büyük bir ivme yakalayan bireysel emeklilik sistemi, 2015'te ise otomatik katılımla büyüyecek. Bu uygulama yürürlüğe girerse BES için yeni bir dönem başlayacak...

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) yüzde 25'lik devlet katkısıyla birlikte başlayan yüksek büyüme hızı 2014 yılında da devam etti. 27 Ekim 2003 tarihinde kurulan sistem, 9 yıl 3 ay sonra yani 31 Aralık 2012 tarihi itibarıyla 3 milyon 128 bin katılımcı sayısına, 20.3 milyar lira da fon büyüklüğüne ulaşmıştı. 1 Ocak 2013'te başlayan yüzde 25 devlet katkısı uygulamasıyla birlikte sisteme katılımlar hızla artarken fon büyüklüğü de neredeyse ikiye katlandı. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre 5 Aralık 2014 itibarıyla sisteme girenlerin sayısı 4 milyon 991 bin kişiye ulaştı. Henüz elimizde aralık ayı verilerinin tamamı yok ama katılımcı sayısının 2014 sonu itibarıyla 5 milyonu aştığına kesin gözüyle bakılıyor. Sonuçta, 9 yılda 3.1 milyon kişiye ulaşan BES, devlet katkısının devreye girmesiyle birlikte 2 yılda yaklaşık 2 milyon kişi artarak 5 milyonun üzerine çıkmış oldu.

2 yılda yüzde 70 büyüme

Katılım fonu tutarında da benzer bir artış söz konusu. Yine EGM verilerine göre 2012 sonu itibarıyla 20.3 milyar lira olan katılımcıların fon tutarı, yaklaşık 5 milyar lira artarak 2013 sonu itibarıyla 25.1 milyar liraya yükselmişti. Toplam fon tutarı, 5 Aralık 2014 itibarıyla ise yaklaşık 9 milyar liralık artışla 34 milyar lirayı aştı. Aralık ayının son günleri de eklendiğinde, katkı payının başladığı tarihten bu yana fon tutarındaki artışın 14 milyar lirayı bulduğunu söyleyebiliriz. Bu da yaklaşık yüzde 70 artışa karşılık geliyor.

Düzenlemeler BES'i uçurdu

Sektör temsilcileri BES'in bu seyrinden memnun. Farklı göstergelerle sistemdeki olumlu gelişmeyi teyit ediyorlar. AvivaSA Emeklilik ve Hayat

CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, bireysel emeklilik sistemindeki hızlı büyümenin temelinde, 2013 başında devreye giren devlet katkısı da dahil sektöre yönelik bir dizi düzenlemenin etkili olduğunun altını çiziyor. "2014, yapılan düzenlemelerin olumlu etkisinin devam ettiği bir yıl oldu" diyen Kurdaş, özellikle yıl içinde katılımcı sayısındaki artışın yanı sıra katılımcıların sisteme yatırdığı katkı paylarının da arttığını gözlemlediklerini vurguluyor. Sektörün fon büyüklüğünün 2013 yılı başında 20.3 milyar lira olduğunu hatırlatan Kurdaş, sözlerini şöyle sürdürüyor: "2013 sonunda yüzde 29 büyümeyle 26.3 milyar lira seviyesine ulaşılmıştı. 21 Kasım 2014 itibarıyla ise sistemin fon büyüklüğü, devlet katkısı da dahil 36.1 milyar liraya ulaştı. Bu da 2013 sonuna göre yüzde 37 büyümeye işaret ediyor. Katılımcı sayısında ise 5 milyon kişiye ulaşıldı. 2013 başında toplam katılımcı sayısı 3.1 milyondur. 2013-2014 döneminde katılımcı sayısı yaklaşık 1.8 milyon kişi arttı. Katılımcı bazında büyüme 2013 yılında yüzde 33, 21 Kasım 2014 itibarıyla da yüzde 19 olarak gerçekleşti." Bu noktada, 21 Kasım 2014 tarihindeki fon büyüklüğünün 5 Aralık'takine göre daha yüksek olmasının nedeninin, para ve sermaye piyasalarındaki fiyat hareketlerinden kaynaklandığını belirtelim. Meral Eredenk Kurdaş, bu hızlı büyüme sayesinde sistemin katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından beklentileri karşıladığını; beklenen diğer düzenlemelerin de hayata geçmesiyle birlikte Türkiye'nin 2023 hedeflerinde bireysel emekliliğe ayrılan payın büyük oranda gerçekleşeceğini düşünüyor.

"ÖNCELİĞİMİZ KÂRLI BÜYÜME OLACAK"



MERAL EREDENK KURDAŞ
AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su

Şirketimiz sektöre paralel bir büyüme gösterdi. Bireysel emeklilik tarafında 21 Kasım 2014 itibarıyla fon büyüklüğümüz yıl başına nazaran yüzde 35 artarak 6.8 milyar liraya ulaştı. AvivaSA olarak 2015'te de güçlü finansal ve operasyonel altyapıyla kârlı büyümeye odaklanmak önceliğimiz olmaya devam edecek.

Ayrıca, hayat sigortası sektöründeki pazar payımızı ve rekabetçi konumumuzu geliştirmeyi, bankasürans kanallarımızdaki penetrasyon oranını artırmayı, banka dışı dağıtım kanallarımızı güçlendirip çeşitlendirmeyi ve operasyonel verimliliğimizi artırmayı hedefliyoruz



Fonların getirisi tatmin edici

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır de BES'teki ivmenin başlıca faktörü olarak devlet katkısını görüyor. Kışmır, bireylerin BES hakkında bilinçlenmesinin ve sistemin uzun süreli bir yatırım aracı olarak benimsenmeye başlamasının katkısını da önemli buluyor. Cemal Kışmır, BES fonlarının katılımcılara sağladığı getirilerle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor:

"2014 yılının ilk 10 ayında sektördeki hisse senedi fonlarının ortalama getirisi yüzde 19.1, kamu dışı borçlanma araçlarının yüzde 11.5, kamu iç borçlanma araçları fonlarının yüzde 11, esnek fonların yüzde 10.8, likit fonların ise yüzde 7.4 olarak gerçekleşti. Gerek yurtiçi gerekse yurtdışında dalgalanma ve belirsizliğin kısmen yüksek olduğu 2014 yılında, fonların elde etmiş olduğu getirilerin tatmin edici bir

"PAZAR PAYIMIZI ARTIRIYORUZ"



MEHMET BOSTAN
Vakıf Emeklilik
Genel Müdürü

Vakıf Emeklilik olarak 2013 yılında olduğu gibi 2014'te de başarılı bir performans gösterdik. Katılımcılara ait fon

büyüklüğü artışı 2014 yılının 11 ayında, yüzde 63 artışla 584 milyon lira seviyesine ulaştı. Böylece şirketimizin toplam fon büyüklüğü, devlet katkısıyla beraber 2.4 milyar liraya ulaştı. Vakıf Emeklilik'in katılımcılara ait fon büyüklüğü pazar payı 2013'ün aynı döneminde yüzde 6.48 iken yılbaşında bu oran ilk olarak yüzde 6.49 seviyelerine ulaştı ve güncel pazar payı ise yüzde 6.64 seviyesine geldi. 2014 yılının 11 ayında 410 milyon liralık katkı payı üretimiyle toplamda 1.86 milyar lira katkı payı tutarına ulaştık. Şirketimizin katkı payı tutarı pazar payı, tıpkı fon büyüklüğünde olduğu gibi sürekli artış gösterdi ve Kasım 2013 sonundaki yüzde 6.61'den Kasım 2014 sonunda yüzde 6.81 seviyesine ulaştı. Katılımcı sayısında ise yılbaşından bu yana yaklaşık 27 bin net artışla 318 bin kişiye ulaştık. 2014'te bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısıyla birlikte sağlanan hızlı büyümenin, 2015'te de ivmesini kaybetmeden sürmesini bekliyoruz. Sektörün 2015 yılında daha hareketli olacağını, Vakıf Emeklilik olarak bizim de bu enerji ve hızla büyük oranda katkıda bulunacağımızı düşünüyoruz.

"PAZARIN ÜZERİNDE BÜYÜYECEĞİZ"



CEMAL KİŞMİR
BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü

BNP Paribas Cardif olarak, 2014'ü de büyümemizin başarıyla devam ettiği bir yıl olarak tamamlıyoruz. Kasım sonu itibarıyla yaklaşık 195 bin sözleşme adedi ve 1 milyarın üzerinde fon hacmine ulaşarak, sözleşme bazında yüzde 18, fon bazında ise yüzde 38 büyüme sağladık. 2014 altyapı çalışmalarımızın da arttığı bir yıl oldu. Klasik satış kanallarımızın yanı sıra alternatif

satış kollarına da yatırım yaparak çağrı merkezi üzerindeki odağımızı artırdık ve "çapraz satış" faaliyetlerimize hız verdik. Çağrı merkezinden direkt satış yapılabilmesi için altyapı çalışmalarımızı başlattık. Beklediğimiz düzenlemelerin hayata geçmesinin ardından bu kanal vasıtasıyla da katılımcılarımızı BES'e dahil edeceğiz.

Diğer taraftan, Türkiye'nin önde gelen iki önemli vakfının aktarım sürecinde özel ürünlerimiz ve teknolojik yetkinliğimizle ayrılarak yer almaktan memnuniyet duyuyoruz. Müşteri memnuniyetine öncelik veren yaklaşımımız doğrultusunda verdiğimiz hizmetlerle referans şirket olacağımıza inanıyorum. 2015 yılında da devam eden yatırımlarımız ve teknolojik altyapımızla desteklediğimiz müşteri odaklı yaklaşımlarımızla çalışmalarımıza devam edeceğiz. Müşteri odaklı yaklaşımımız doğrultusunda sunacağımız ürün ve hizmetlerle hem katılımcı adedinde hem de fon tutarında pazarın üzerinde olan büyümemizi sürdürmeyi amaçlıyoruz.

performans gösterdiğini söyleyebiliriz."

Cemal Kışmır, 2015 yılında da BES'in daha çok bireysel ve kurumsal katılımcıya ulaşmasıyla sektördeki sağlıklı büyümenin devam edeceğini düşünüyor. Kışmır, "Mevzuatla gelen yeni uygulamaların da etkisiyle şirketler açısından sektörel kârlılığın fon büyüklüğü eşğine bağlı, daha uzun vadeli bir yapıya dönüştüğünü görüyoruz. Fon açısından hacimsel büyümenin organik olarak zamanla gelebileceği gibi, sektöre ilişkin yatırım cazibesini göz önüne aldığımızda birleşme ve satın

almalarla da gerçekleşmesi mümkün" diyor.

Performans ücreti gelebilir

Kışmır, Hazine'nin, 2015 yılı içinde BES fonlarının performansını artırmak için fonlardan performansa dayalı kesinti uygulamasına geçilmesini öngördüğünü de hatırlatıyor. Buna göre, katılımcılara mevcut fon işletim gideri kesintisi dışında belirlenen ölçütten daha iyi getiri sağlanması durumunda performans ücreti alabilecek. Bu uygulamayla fon performanslarında rekabetin artırılmasının amaçlandığını

BES'İN SON 1 YILLIK KARNESİ

Tarih	Katılımcı sayısı	Katılımcıların fon tutarı (TL)	Devlet katkısı fon tutarı (TL)	Katkı payı tutarı (TL)	Emekli olan katılımcı sayısı
31/12/13	4.153.055	25.145.718.418	1.151.765.932	21.921.860.114	7.577
05/12/14	4.991.997	34.066.264.748	2.884.827.863	27.667.864.964	14.797
Değişim	20,20	35,48	150,47	26,21	95,29

söyleyen Kışmır, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Yeni yasal düzenlemelerle üyelere sağlanan avantajlar doğrultusunda vakıf ve sandıkların BES’e aktarım sürecinin de hızlandığını görüyoruz. Vakıf, dernek ve sandıklardaki yatırımların BES’e aktarılması, sistemin yanı sıra ülke ekonomisine de olumlu katkı sağlayacaktır. 2015 sonuna kadar vakıf ve sandıklardan yaklaşık 20 milyar liralık fonun BES’e aktarılması bekleniyor. Özellikle fon büyüklüğü tarafında beklenen artışta, vakıf ve sandıklardan aktarım tutarının önemli bir paya sahip olacağını söyleyebiliriz. Sektöre yönelik olumlu beklentilerimiz ışığında, 2015 yılı sonuna kadar 6 milyonun üzerinde katılımcıya ve yeni aktarımların da etkisiyle 50 milyar TL’ye yakın fon büyüklüğüne ulaşılmasını bekliyoruz.”

Otomatik katılım ne getirir?

Evet, BES son 2 yılda devlet katkısının rüzgarını arkasına alarak önemli bir mesafa kaydetti. Şimdi ise BES’e katılımın önümüzdeki yıldan itibaren zorunlu olacağı yönünde duyurular ve beklentiler var. Şu an kesinleşen bir durum söz konusu değil. Hep birlikte bekleyip göreceğiz.

Meral Eredenk Kurdaş, bireysel emekliliğin yeni işe girenler için zorunlu hale getirilmesinin öncelikle bireysel tasarrufların hızla artmasını sağlayacağına inanıyor. Kurdaş, “Bu uygulama devreye alınırsa, toplumca unutmaya başladığımız tasarruf kültürünü

Sözleşme ve sertifika sayısı	Yatırıma yönlenen tutar (TL)
4.687.675	21.455.900.238
5.684.406	27.167.808.069
21,26	26,62

“OTOMATİK KATILIMIN AYRINTILARI ÖNEMLİ”



OLGUN KÜNTAY

AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik)

Şirketimizin ilk sözleşmesi 2012 yılının ilk günlerinde yürürlüğe girmişti. 3 yılı geride bırakırken gelişimimizi 2014’te de artırarak devam ettirdik ve katılımcı sözleşme sayımız 2013 sonuna göre yüzde 100 artışla 20 bini aştı. AXA markası altındaki tüm acentelerimizi, aşama aşama müşterilerine bireysel emeklilik planları sunabilecek “finansal süpermarketler” pozisyonuna taşımak amacındayız.

2015 yılı sonunda BES’teki toplam katılımcı sayısının 6 milyona, devlet katkı fonu dahil fon birikiminin ise 52 milyar TL’ye ulaşmasını bekliyoruz. Otomatik katılım 2015’te yürürlüğe girerse, bu uygulamanın kimleri kapsayacağı, işveren katkısının olup olmayacağı, bu uygulamadan ayrılma koşulları bireysel emeklilik sistemindeki gelişim hakkında belirleyici olacaktır. Eğer otomatik katılım bir işyerinde yeni işe başlayan çalışanları kapsarsa bu, sektörün büyümesinde önemli bir basamak olur. Uygulamanın tüm çalışanları içine alması durumunda ise bireysel emeklilik sisteminde çok ciddi bir büyümeden bahsedilebilir. Elbette işveren katkısının olup olmaması da otomatik katılımın gelişimi için önemli bir unsur. Halen bireysel emeklilik sisteminde yer alan sözleşmelerin yüzde 6,4’ünün işveren katkılı planlardan kaynaklandığı düşünüldüğünde, otomatik katılımda işveren katkısının olmasının bu payı önemli ölçüde büyüteceğini öngörebiliriz. Otomatik katılımın BES’e etkisi dikkate alınırken bu uygulamadan ayrılma koşulları da belirleyici olacaktır. Katılımcılara uygulamadan erken ayrılma hakkı verilmesi ya da katkı payı ödemelerinde esneklik tanınması sistemin gelişiminin sınırlı bir düzeyde kalmasına neden olacaktır. Ayrılma ve katkı payı ödeme koşullarının tanımı, yapının başarısı için önem taşıyor.



canlandıracak, uzun vadeli tasarrufların artmasına, bireylerin daha iyi bir gelecek kurmalarına ve Türkiye’nin finansal istikrarına olumlu katkı yapacaktır” diyor. Sisteme giren ve istikrarlı bir şekilde birikim yapan katılımcıların hem kendi bireysel ekonomilerinin geleceğini hem de ülke ekonomisini desteklemiş olacaklarının altını çizen Kurdaş, zorunluluğun, sisteme farkındalığın ve finansal okuryazarlığın artmasına da katkıda bulunarak sektörün bu zamana kadar yakaladığı büyüme hızını daha da artıracaklarını savunuyor.

Bireylere ulaşmayı kolaylaştıracak

Cemal Kışmır de zorunlu

katılımı sektörün sağlıklı gelişimini destekleyecek önemli bir adım olarak görüyor. Sigorta şirketleri arasında, bu uygulamanın 2015 yılında devreye alınacağı yönünde beklenti oluştuğunu kaydeden Kışmır, “İşgücüne katılan tüm bireyler için otomatik BES hesabı oluşturulmasını öngören tasarısı, son dönemde görüşülen tasarılarından biri. Bu uygulama, sistemin katılımcılar açısından görünürlüğünü artırmanın yanı sıra şirketler için de bireylere ulaşmayı önemli ölçüde kolaylaştıracak bir adım olacak. Bu uygulamanın da ülke tasarrufunun artırılmasında BES’e önemli bir destek olacağını düşünüyoruz” diyor.

Türkiye’de sigortacı olmak için 10 neden (1)



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Türkiye ekonomik istikrarını koruduğu, orta gelir grubunu eritmeden kişi başına gelir seviyesini artırabildiği, enflasyon hedeflerini tutturabildiği, ihracat artışını sürdürebildiği, yabancı yatırım için gerekli ortamı sağlayabildiği sürece potansiyeli yüksek bir sigorta pazarı olmaya devam edecek...

Sigorta sektörü açısından güzel bir yılı daha geride bıraktık. Satın almalar, birleşmeler, düzenlemeler, yeni dağıtım kanalları, yeni ürünler, yeni müşteriler, birçok güzelliğin yaşandığı başarılı bir sigorta yılıydı 2014. Bu gelişmeler aynı zamanda daha başarılı bir yılın da habercisi. Çünkü bir ülkenin ekonomik yapısında sigorta ve emeklilik şirketleri tarafından toplanan ve yatırıma yönlendirilen fonların artması, aynı zamanda ülke ekonomisi için en faydalı olan ve olası bir krizde ekonomideki daralmayı azaltacak kaynakların artması anlamına geliyor. Dolayısıyla krizden uzak bir ekonomi, aynı zamanda banka ve sigorta şirketleri kanalıyla güçlü bir fon yapısına sahip olan ekonomi demek.

Sigortacıların başarısının sırrı, mikro stratejilerden ziyade daha çok sektörün makro değerlerinde gizli. Çünkü faaliyet gösterdikleri zemin giderek daha istikrarlı bir hale geliyor. Ekonominin dinamikleri ve yatırım fırsatları giderek daha çok yabancı yatırımcıyı ülkemize çekiyor. Dolayısıyla 2015 yılında şirket satın almalarını veya mevcut yapılara ortaklıkları görmeye devam edeceğiz. Bu yatırım iştahının önemli nedenlerinden biri, aynı zamanda önemli bir ekonomik değişken de olan demografik yapı. Nüfusumuzun 2015 yılı için yüzde 1.04 artışla 77.7 milyon, 2016 yılında ise 78.6 milyon olması bekleniyor. 2014 yılı nüfusumuz olan 76.9 milyonu dikkate alırsak sadece yüzde 10.8’lik bölümünün 60 yaş üzerinde olduğunu görüyoruz. Sigorta ve emeklilik şirketleri için bu, her 10 kişiden sadece 1’inin emeklilik hakkına sahip olacak olması, maliyetli bakım hizmetlerinden ve aylık gelir ödemelerinden yararlanacak olması anlamına geliyor. Geri kalan ve prim ödemesi veya kendisi için prim ödenmesi söz konusu 9 kişi ise sigorta şirketlerinin portföyünde yer almaya devam edecek. 2050 yılına kadar devam ettirilen projeksiyonlarda, emekli olacak zümrenin yüzde 25 oranına ulaşması bekleniyor. Ancak bu yine de Avrupa ve Asya piyasasına kıyasla çok avantajlı bir oran. Dolayısıyla Türkiye, uzun yıllar boyunca geniş bir prim ödeyen tabana sahip bir ülke olmaya devam edecek. Bu yapının politik irade sahipleri tarafından doğru ve adil emeklilik politikaları ve devlet katkısı gibi tasarrufu özendirici uygulamalarla desteklenmesi, bu avantajın devam ettirilebilmesi için atılması gereken önemli bir adım olacak.

Orta gelir grubunun gelirleri eriyor!

Sigorta şirketleri için avantajlı diğer bir makro değer ise gayri safi yurtiçi hasıladaki (GSYH) büyüme. 2007-2013 yılları arasında Türkiye ekonomisi ortalama yüzde 3.5 büyüdü. 2015 yılı büyüme oranı yüzde 4, 2016 büyüme oranı ise yüzde 5 olarak öngörülmüyor.

Nüfusumuzun GSYH ile bölünmesiyle hesaplanan kişi başına milli gelir, sigortacıların bir kişiden bekleyebilecekleri tavan prim kazancını göstermesi açısından önemli bir gösterge. Bu değer 2013 yılında 10 bin

807, 2014 yılında ise yaklaşık 10 bin 540 dolar seviyesinde gerçekleşti. 2014 yılındaki yaklaşık 300 dolarlık gerilemenin 2015 yılındaki 10 bin 936 dolar



projeksiyonla telafi edilmesi planlanıyor. 2016 yılındaki hedef ise yüzde 5.5 artışla 11 bin 541 dolar kişi başı gayri safi milli hasıla elde edilmesi. Ancak bu artışta karşımıza gelir dağılımı adaletsizliği de çıkıyor. Gelir dağılımındaki bozulmayla birlikte mal dağılımını da etkileyen bu durum orta seviyeli gelir sahibi zümreyi eritiyor ve sigortaya konu olacak mallarını kaybetmelerine sebep oluyor. Ancak çok açıktır ki en çok orta gelir grubu içerisinde yer alan kişilerin faydalanması gereken bir ürün sigorta. Bu dağılımın bozulmasındaki diğer bir olumsuz etki de sigortanın temel kanunlarından biri olan büyük sayılar kanunun bu dağılım dolayısıyla işlemez hale gelecek olması. Mal sahipliğinin belli ve sınırlı bir zümrede toplanması durumunda riskin gerçekleşme olasılığı dağılımdaki daralma nedeniyle artacak ve prim hesaplamalarının tutarlılığını olumsuz etkileyecektir. Dolayısıyla gelir artışındaki nitelik değişimi de nicelik kadar dikkat edilmesi gereken bir unsur olacaktır.

Enflasyon açısından 2015 olumlu görünüyor

Sigorta sektörünün içerisinde yer aldığı finans sektörünün reel büyümesi enflasyon değerleriyle yakından ilgili. Geçen yıllarda gördüğümüz gibi enflasyonun yüzde 10'a yaklaştığı bir ekonomide, brüt yüzde 8 gibi önemli bir büyüme kaydeden sigorta sektörü reel olarak yüzde 2 küçülmüş oluyor. 2002-2013 yılları arasında ortalama yüzde 10.9 olarak gerçekleşen enflasyonun 2014 yılını yüzde 9.2 seviyesinde kapaması bekleniyor. Dolayısıyla bu değer altında büyüyen bir sigorta sektörü aslında reel olarak küçülmüş olacak. Sürdürülebilir büyümenin anahtarı, aynı zamanda önceden projekte edilmiş değerlere uygun bir şekilde enflasyon gerçekleşmesi. 2015 enflasyon projeksiyonu bu anlamda

Türkiye sigorta sektörü, 2015'te de prim üretimini ve ürün yelpazesindeki gelişmeyi devam ettirecek; yabancı sigorta şirketlerinin ve yatırım fonlarının gündeminde olmaya devam edecek. Atılan birçok olumlu adıma rağmen halen prim üretimimiz GSYH'ya oranla çok düşük ve sigortalama bilinci yeterli seviyede değil. Dolayısıyla sigortacıların yeni yıl hedeflerinin öncelikle bu dezavantajlar üzerinde yoğunlaşmasını beklemeliyiz.

çok önemli. Hedeflenen enflasyon 2015 yılı için yüzde 6.3, 2016 ve 2017 yılları için yüzde 5 oranında.

Konservatif bir yaklaşımla hedeflenen enflasyon değerinin gerçekleşecekten biraz daha düşük olacağını varsayarsak, sigorta şirketlerinin 2015 yılında elde etmeyi planladıkları kârı, 2014 yılına göre en az yüzde 30 daha az emek harcayarak daha avantajlı bir yapıda elde edebileceklerini söyleyebiliriz. Dolayısıyla maliye politikalarının da etkisiyle 2015 yılının enflasyon açısından daha olumlu geçeceğini (en azından enflasyon azaltıcı politikaların tutarlılığı doğrultusunda) öngörebiliriz.

Ne kadar ihracat, o kadar sigorta

Yabancı yatırımcıların dikkat ettikleri ve sigorta sektörüne endirekt etkisi bulunan diğer bir gösterge ise ihracat değerleri. 2014 yılında 160.5 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracat hedefinin, 2015 yılında yüzde 10 artışla 173 milyar dolar, 2016 yılında ise yüzde 8.5 artışla 187.4 milyar dolar olarak gerçekleşmesi bekleniyor. İhracat, sigortasız büyümeyen bir faaliyet. Uluslararası arz ve talep piyasada bulunduğundan sigorta şirketleri tarafından sunulan teminat iki taraf için de vazgeçilmez. Ayrıca piyasada önemini artıran alacak sigortası ürünleri de ihracat artışıyla kendine yeni müşteriler buluyor. Dolayısıyla artan ihracat, sigorta şirketlerinin az riskli olarak değerlendirdikleri teminat taleplerini artıracak ve ciddi prim artışlarının oluşmasını sağlayacaktır.

İşyeri açma süremiz kısa, maliyetimiz ise yüksek

Sigorta şirketlerinin diğer bir avantajı ise Türkiye'nin yatırım için cazip bir ülke olarak konumlandırılması ve düzenlemelerin bu yönde yapılması. Ekonomide faaliyet gösteren firmalardan alınan verginin GSYH'ya oranını incelediğimizde ise Türkiye'nin yüzde 6 oranıyla OECD ülkelerinde mevcut değer olan yüzde 14'ün çok gerisinde olduğunu görüyoruz. Avrupa Birliği ülkeleri ortalaması, ülkelerin farklı uygulamalarını yansıtmadığından ülkeleri teker teker dikkate alırsak Almanya'nın yüzde 11.2, İngiltere'nin yüzde 11.7, İtalya'nın 15 ve Belçika'nın sahip olduğu yüzde 20 gibi yüksek vergilendirme politikalarına göre Türkiye'de yatırım ikliminin daha elverişli olduğu ortaya çıkıyor.

Yatırım avantajını pekiştiren diğer değişkenleri incelediğimizde yine olumlu bir tabloyla karşılaşıyoruz. İşyeri açma işlemlerindeki işlem sayısını dikkate alırsak Türkiye'de günde 6, Avrupa ve Merkez Asya ülkelerinde ise 5 işlem yapılıyor. İşyeri açabilmek için gerekli süre ise Türkiye'de 6, OECD ülkelerinde 11.1, Avrupa ve Merkez Asya ülkelerinde ise 12.8 günü buluyor.

İşyeri açma maliyetindeki dezavantajımız ise devam ediyor. İşyeri açma maliyeti Türkiye'de kişi başı GSYH'nın yüzde 12.7'si civarında. Bu oran Avrupa ve Orta Asya ülkelerinde yüzde 6.7 ve OECD ülkelerinde ise yüzde 3.6. Ancak bu dezavantajı olumlu kılan diğer bir faktör olan gelir ve kâr üzerinden alınan vergiler incelendiğinde Türkiye GSYH'nın yüzde 6'sı gibi avantajlı bir konumda. Bu oran OECD ülkelerinde yüzde 11.4, İngiltere'de yüzde 13, İtalya'da ise yüzde 14 civarında.



İtalyan sigorta şirketlerinin notu düştü



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's, Assicurazioni Generali, UnipolSai, Cattolica Ass. ve Allianz İtalya'nın reytinglerini düşürdü. Not indirimine gerekçe olarak İtalya'nın BBB- olan ülke notuna ait değerlendirme gösteriliyor. Değerlendirme sonrası Assicurazioni Generali'nin A- olan notu BBB-'ye, Cattolica'nın ve UniPol SpA'nın BBB olan notları BBB-'ye, Allianz SpA'nın A olan notu ise A-'ye indirildi. Söz konusu dört şirketin yatırım görünümü de "istikrarlı"dan "negatif"e çevrildi.

Reytingçiler Avrupa için endişeli

Kredi derecelendirme kuruluşları, Avrupa hayat şirketlerinin geleceği konusunda endişeli. 2013 yılından bu yana hayat şirketlerinin negatif görünümüyle ilgili dikkat çekici açıklamalar yapan Fitch, düşük faiz oranları, şirketlerin düşük kârlılıkları ve sermaye yeterlilikleri dolayısıyla poliçe sahibi müşterileriyle tekrar masaya oturmaları gerektiğini ve poliçe şartlarının yeniden düzenlenmesi gerektiğini düşünüyor. Standard & Poor's tarafından yapılan açıklamalar da benzer kaygıları içeriyor. Sadece Avrupa özelinde değil dünya genelinde hayat şirketlerinin görünümünü "durağan"dan "negatif"e düşüren şirket, faiz oranlarındaki düşük seyrin devam etmesi halinde birçok şirketin varlığının tehlikeye düşeceğini iddia ediyor.



Afrika'daki satın alma süreci tamam

Fransız sigorta devi AXA, Assur Africa Holding'in yüzde 100'ünü satın almayı öngören satış işlemi tamamlandığını açıkladı. 198 milyon Euro'ya mal olan satın alma işlemiyle birlikte Assur Africa Holding'in sahip olduğu ve Nijerya'da faaliyet gösteren Mansard Insurance Plc'nin yüzde 77'si de AXA'nın kontrolüne geçti. Satın alma sonrasında şirketler, AXA'nın global yönetim yapısında Akdeniz ve Latin Amerika bölgeleri yöneticilerinin kontrolüne geçti.

HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompोजapan.com.tr



Fransız Covea, İngiltere'deki varlığını güçlendirdi



Fransız mütüel sigorta şirketi Covea, İngiliz Sterling Insurance Group ile satın alma anlaşmasına vardı. Sterling, varlık ve sigorta çözümleri üzerine uzmanlaşmış bir

grup ve net geliri yüksek kişilere yönelik çözümler sunuyor. Satış anlaşmasının tutarı henüz açıklanmadı. Satış süreci İngiliz düzenleyici kurumu FSA'nın onayının ardından tamamlanacak. Yıllık 15.5 milyar Euro prim geliri elde eden Covea, 2015 yılında da büyümesini sürdürmek istiyor. Sterling Insurance Group ile İngiliz sigorta piyasasında Covea adıyla faaliyetlerine devam edecek olan Fransız grup, aynı zamanda kurucusu olan Nicholas Cooper tarafından yönetiliyor. Sterling, 2013 yılını 386 milyon sterlin (487 milyon Euro) prim geliriyle kapatmıştı.

Aviva, Friends Life için 6.3 milyar Euro'yu gözden çıkardı

İngiliz sigorta devi Aviva, Friends Life'i satın almak için 5 milyar sterlin (yaklaşık 6.3 milyar Euro) ödemeyi kabul etti. Aviva, İngiliz piyasasında 16 milyon müşterisiyle hayat branşının lideri olan Friends Life'i satın alarak kârlı bir anlaşmaya imza atmak istiyor. Halen yönetim kurulları aşamasında satış bedelinin değerlendirildiği süreç, İngiliz düzenleyici kurum tarafından onaylanmasının ardından 2015 yılının ikinci çeyreğinde tamamlanmış olacak. İki tarafın yönetim kurullarının da satış işleminin tamamlanması için büyük çaba sarf ettiği süreç sonunda yatırımcılar her 1 Aviva hissesi karşılığı 0.74 Friends Life hissesi almış olacak. İşlem sonucu Aviva, 600 milyon sterlin tutarında bir nakit akışı ve 2017 yılına kadar yıllık 225 milyon sterlinlik tasarruf artışı hedefliyor.

Satın alma işleminin ardından Friends Life'in mevcut CEO'su Andy Briggs, Aviva UK Life olarak konumlandırılacak şirketin başına geçecek ve Aviva Group CEO'su Mark Wilson görevi bırakacak. Çalışan sayısında da kesintiye gidilmesi bekleniyor. Henüz resmi bir açıklama



yapılmadı ama işten çıkarılacak personelin 2 bin kişiyi bulması bekleniyor. Mark Wilson, bu tür süreçlerde personel kaybının normal olduğunu, ancak bunun şirketler tarafından en iyi şekilde yönetileceğini açıkladı.

Almanlar riskli ama yüksek kâr vaat eden poliçeyi sevdi!

Yüzde 3 gibi düşük getiri yüzdesi ve 94 milyon poliçeyle geniş sigortalı tabanına sahip Almanya hayat sigortası pazarı, mevcut ekonomik yapıda cazibesini yitirmeye devam ediyor. Vaat ettikleri kazancı sağlayamayacağını anlayan sigorta şirketleri, taah-

hüt ettikleri getiri oranlarını yeniden düzenleyebilmek için müşterileriyle anlaşmaya çalışıyorlar.

Bu tür sorunların aşılabilmesi için Allianz tarafından piyasaya sürülen ve herhangi bir garanti limiti olmasa da yüksek kâr paylaşımı öngören poliçeye ise talep artıyor. Şu ana kadar 74 bin poliçeye ulaşan ürün hızla popülerliğini artırıyor. Yüksek kâr paylaşımını daha cazip bulan müşteriler, garanti edilmiş gelir oranlarından vazgeçerek bu ürüne yöneliyor.

Munich Re'nin iştiraki olan ERGO da benzer bir ürünü piyasaya sürdü. Solvency II sermaye yeterlilik değerlerini sağlamaya yönelik planları çerçevesinde ürünü geliştiren şirket, şimdiden 21 bin poliçeye ulaştığını açıkladı.

Şirketler sermaye yapılarını daha da kuvvetlendirmek adına yeni ürün ve faaliyetler geliştire dursunlar Almanya düzenleyici kurumu BaFin de boş durmuyor. BaFin faizlerin yüzde 1.75'ten tekrar yüzde 1.25'e düşebileceğinin sinyallerini vererek, sigortalılara bu finansal yapıya uygun aksiyon almalarını önerdi. Halen düşük faiz oranlarına uygun ürün geliştirmeyen ve mevcut garantili gelir sistemini devam ettiren sigorta şirketlerinin BaFin'in bu açıklaması sonrası ne yapacakları ise merak konusu.



VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, glerine g katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIğI



ACISELSAN
ACIKYATIM BELİRLİSİ SANATİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazaęa Yolu İ Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

Değerli parçaları korumak için bir araya geldiler

■ □ FARAD INTERNATIONAL S.A.
■ □ INSURANCE BROKER



Hayat sigortası branşında uzmanlaşan bağımsız broker Farad International, Lüksemburg merkezli butik yatırım şirketi Luxinvest Capital Advisors ile birlikte koleksiyonerleri hedefleyen bir ürün geliştirdi. Özellikle aileden miras kalan değerli parçaların ekonomik, finansal ve coğrafi risklerden etkilenmemesi için geliştirilen ürüne talep hızla artıyor.

Geleneksel yatırım araçlarıyla kıyaslandığında yüksek bir kazanç vaat eden nadir parçaların sigortalınması, değerlerinden ötürü tercih edilen bir uygulama değildi. Bu durum söz konusu nadide parçaların ömrünün kılmasına neden oluyordu. Şimdi teminatla koruma altına alınan bu değerli parçalara geniş bir hizmet yelpa-

zesi de sunuluyor. Koleksiyonerlerin yönetim ve varlık koruması gibi taleplerine hayat sigortası AssurArte ve esnek bir ürün olan HNWI ile cevap veren şirket talepten memnun.

Lüksemburg'daki serbest limanın açılışında lansmanı yapılan ürün için yetkililer, Lüksemburg'un bir finans merkezi olarak gelişimine katkıda bulunacağını, özellikle varlık yönetiminde oyuncularını bölgeye toplayacağını düşünüyor. "FreePort" olarak adlandırılan limanda müşterilere sunulan ve "PassionProtect" olarak adlandırılan ürün, koleksiyonerlere fiziksel koruma, eserlerin doğru ve yeteri bakımı, yasal destek, vergi danışmanlığı ve güvenlik gibi hizmetler sunuyor.

Amerikan AJG, Avustralya'da şirket satın aldı

Amerikan sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Arthur J. Gallagher & Co (AJG) Avustralya pazarında faaliyet gösteren Instrat Broker'ı satın aldı. Büyüme stratejisi gereğince satın almaları devam eden AJG, Amerika pazarıyla da ilgilenmeye devam ediyor. Halen 30 ülkede faaliyet gösteren şirket, güçlü ağıyla 140 ülkeye hizmet sunabiliyor. 1994 yılında kurulan Instrat, orta ve küçük ölçekli şirketlere perakende ve elementer branşta sunduğu hizmetlerle öne çıkıyor.



Mütevazı da olsa büyüme öngörülüyor

Swiss Re, küresel ekonomide mütevazı da olsa büyüme bekliyor. 2015 yılında sigorta primlerinin en az yüzde 2.8 artacağını öngören İsviçreli reasürans devi, hayat branşının bir önceki yıla göre daha sağlam bir yapıya sahip olacağını; gelişen ve gelişmekte olan piyasalardaki faaliyetlerle birlikte yüzde 4.8 büyüme kaydedeceğini açıkladı.

Swiss Re'ye göre genel ekonomik görünüm şirketlerin kâr beklentilerini azaltacak. Ancak etkin yatırım stratejisiyle bu dezavantajın önüne geçilebilecek. ABD, bazı Euro Bölgesi ülkeleri ve gelişen piyasalarda ekonomik ilerlemenin memnun edici seviyede olacağını öngören Swiss Re; İngiltere, Japonya ve Çin için büyüme tahminlerini ise düşük tuttu. Gelişen piyasalar ve artan faiz oranlarıyla birlikte özellikle Amerika ve İngiltere'de devlet tahvillerine talebin artacağını düşünen Swiss Re, daha düşük

getirili ancak riski az tahvillerin de talep görebileceğini belirtti. Özellikle gelişen piyasalarda büyüyen ekonomiyle birlikte sigorta primlerinin gelişeceğine inanan Swiss Re Başekonomisti Kurt Karl, düşük yatırım getirileri ortamında kârlılığın halen daha zor bir hedef olduğunu da altını çizdi.

Gelişen piyasalarda elementer branş primlerinin 2015 yılında yüzde 8 büyüyeceği, bu trendin 2016'da da devam edeceği öngörülüyor. Büyümenin lideri ise Asya piyasaları olacak. Gelişmiş piyasalar için sadece yüzde 1.7 ortalama büyüme bekleniyor. 2016 yılına kadar da bu konuda ciddi bir değişiklik beklenmiyor. Özellikle ABD ve İngiltere'den bazı rezervlerin serbest bırakılabileceği sinyalleri veriliyor. Dolayısıyla fiyatlama konusundaki projeksiyonlar da bu olumlu sinyallere göre şirketler tarafından revize ediliyor.



FINANSJOB

www.finansjob.com

**Bankalar, Sigortalar,
Yatırımcı Kurumlar,
Elemanı Bulmak İçin
Hemen İlan Verin**

**AÇILIŞA ÖZEL 20 GÜN
ÜCRETSİZ İŞ İLANI
VERME İMKANINI
KAÇIRMAYIN!...**



FİNANS, BANKACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARIYER PORTALI AÇILDI

Google-AXA ortaklığı ilk meyvesini verdi



Fransız sigorta devi AXA ve Google bünyesindeki Niantic Labs ortaklığıyla geliştirilen AX Portal projesi sayesinde, dünya genelinden 20 bin AXA acentesi, interaktif oyun Ingress'te gerçek bir deneyim yaşadı. AXA Portal'a bağlanan acenteler arasında Almanya, İtalya, İspanya, Polonya, Endonezya ve İsviçre'den

pek çok temsilci bulunuyor.

AXA Portal, 2015 yılında Amerika, Japonya ve diğer ülkeler için de kullanılabilir hale getirilecek. Google ile işbirliği sonucunda 200 farklı ülkeden 8 milyon aktif kullanıcı Ingress platformunda kapsamlı ve yenilikçi bir oyunlarla tanışıyor, Google Maps aracılığıyla tarihi yerleri, doğal güzellikleri ve nadide sanat eserlerini inceleyebiliyor. Ingress sayesinde kullanıcılar, yüksek kalitedeki görsel malzemeye kolaylıkla ulaşabiliyor.



Allianz, siber sigorta için kapasite artırdı

Allianz Global Corporate & Speciality (AGCS) siber risk için ayırdığı teminat kapasitesini iki katına çıkardığını açıkladı. Böylece şirketin piyasaya süreceği teminat bedeli 50 milyon Euro'dan 100 milyon Euro'ya yükseldi. Siber risk alanında artan farkındalık ve olası riskin maliyetinin büyüklüğü ile siber risk koruma ürünlerine talepteki artışın bu kararın başlıca etkenleri olduğu belirtildi.

Allianz Finansal Branşlar Yöneticisi Véronique Bruyland, özellikle uluslararası firmalar için riskin büyüklüğünün altını çizdi. AGCS'in artan teminat kapasitesiyle yüksek riskli müşterilerin taleplerine cevap verilebilecek. AGCS tarafından sağlanan teminatın kapsamında siber riskle ilgili saldırılar dolayısıyla meydana gelen kayıplar, hacker'lar ve sistemin işlerliğinin sağlanamaması dolayısıyla oluşabilecek maddi hasarlar ve sigortalıların itibari kaybının tazmin edilmesi yer alıyor.

Sigorta şirketleri geleceği dijitalde görüyor



Sigorta şirketlerinin dijital iştahı giderek daha fazla kabarıyor. Accenture tarafından hazırlanan ve dünya genelinde 141 şirketin değerlendirildiği çalışmaya göre, elementer branşta faaliyet gösteren şirketler önümüzdeki dönemde dijitalde ortalama 38 milyon Euro yatıracak. Hayat branşında faaliyet gösteren şirketlerin bütçeleri ise ortalama 32 milyon Euro. 2013 yılı için yapılan çalışmada ise bütçe tahminleri 30 ve 31 milyon Euro olarak oluşmuştu.

Yine 2013 yılı araştırmasına katılan şirketlerin yüzde 47'si bütün süreçlerini kapsayan bir dijital dönüşüm gerçekleştireceklerini belirtmişti. Ancak 2014'teki takip çalışmalarında şirketlerinin yüzde 21'i henüz bir çalışma yapmadığını göstermişti.

2014 araştırmasına katılan şirketlerin yüzde 72'si, stratejik bir ortak arayışında olduklarını ifade etti. Stratejik ortak arayışındakilerin yüzde 69'u bir bankayla çalışmak istediklerini, yüzde 44'ü ise Google veya Facebook gibi bir teknoloji şirketiyle işbirliği yapacaklarını ifade etti.

Faaliyet alanlarının çeşitlendirilmesiyle ilgili soruya, katılımcıların yüzde 61'i dijital stratejilerin bu alanı ayrıca kapsadığı yanıtını verdi. Diğerleri ise yenilikçi sigorta ürünleri ve servisleriyle bu çeşitlendirmeyi sağlayacaklarını belirtti. Accenture, birçok şirketin geleneksel kanalların yanı sıra dijital anlamda da kendilerini geliştirmesi gerektiğinin farkında olduğunu; önümüzdeki dönemde rekabetçi koşullara uyum sağlamak ve varlıklarını sürdürmek isteyenlerin bunun bir gereklilik olduğu gerçeğini gördüğünü açıkladı.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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

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



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

Sigorta sektörü gençler arasında popüler değil

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi Deloitte'un "The Deloitte Talent in Insurance Survey" araştırmasına göre sigorta sektörü, gençlerin kariyer seçenekleri arasında 18'inci sırada yer aldı. 31 ülkedeki 2 bine yakın üniversiteden 174 bin öğrenciyle yapılan araştırma sonucunda, sigorta sektörünün yeterli popülerliğe sahip olmadığı ortaya çıktı. Bununla birlikte EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde sigorta sektörünün popülerliğinin neden azaldığı da araştırıldı. Sigorta sektörü, katılımcıların sadece yüzde 0.2'si tarafından ideal bir sektör ve iyi bir kariyer başlangıcı olarak değerlendirildi. Polonya ve İsviçre'den katılımcılar



arasında ise bu oran yüzde 3 oldu.

Deloitte, gelecekte kaliteli insan gücü elde etmek isteyen sigorta şirketlerinin bu algıyı değiştirmek için aksiyon alması gerektiğini düşünüyor. Deloitte'un araştırması ayrıca, şirketlerin çalışanlarını desteklemesi ve eğitimlerine katkıda bulunmasının yeni nesil çalışanlar için önemli bir tercih sebebi olduğunu gösteriyor. Öğrenciler ise yöneticilerinin kariyer gelişimlerine katkıda bulunmasını istiyor. Sigorta şirketlerinin üniversitelerle birlikte çalışarak kariyer gelişimleri ve sektördeki avantajlar konusunda daha açık olmaları gerektiği de elde edilen sonuçlardan biri...

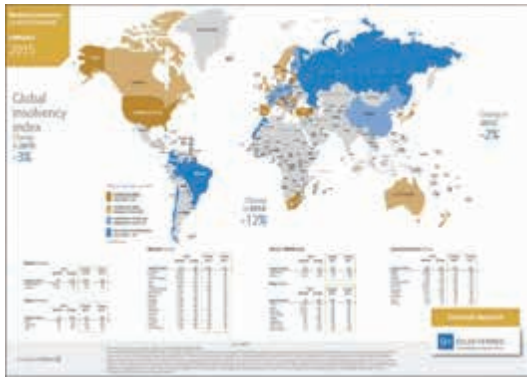
Met Life satın alma paketini onayladı

Met Life Yönetim Kurulu, 1 milyar dolarlık geri satın alma programını kabul etti. Programa göre 2015'in ilk yarısında mevcut bütçe kullanılacak. Bir önceki geri satın alma programında 967 milyon hisse, 11 Aralık 2014 tarihine kadar geri alınmıştı.

Amerika pazarının önde gelen hayat şirketlerinden Met Life, düzenleyici kurumun varlık kontrolü sonrasında daha kuvvetli bir sermaye yapısına sahip olabilmek adına bir dizi aksiyon alacağını duyurmuştu. Bu sayede sermaye kontrolünün daha açık bir şekilde sağlanacağını belirten MET Life CEO'su Steven Kandarian, yönetim felsefeleri olan "Sermaye hissedarlara aittir" sloganına uygun davranışlarını ve paketin başarılı olacağına inandıklarını ifade etti.



Euler Hermes'in 2015 yılı projeksiyonu iç karartıyor



Euler Hermes'e göre 2015 yılının seyrini likidite, talep ve politikalar belirleyecek. Euler Hermes Başekonomisti Ludovic Subran, gelecekte global markaların sermaye yapılarındaki eksiklikler ve müşteriye ulaşımları kanallarının çeşitliliğiyle belirsizliğin artacağını öngörüyor. Subran, 2015'te ödemeler dengesinde aksaklıkların bir önceki yıla göre yüzde 23 artacağını ve Çin ile Rusya piyasalarında riskin diğer ülkelere göre yüksek olacağını altını çiziyor.

Euler Hermes'in 2015 yılı projeksiyonu, Euro Bölgesi'nde ekonominin yüzde 1 oranında büyüyeceğini öngörüyor. Euro Bölgesi'ndeki ortalama GSMH artışının yüzde 2.8, gelişen piyasalarda ise yüzde 4.3 olacağı tahmin edilen raporda, jeopolitik riskte dünya nüfusuyla birlikte artışlar olacağına ve bazı bölgelerde bu artışın yüzde 40'lara ulaşabileceğine dikkat çekiliyor.

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

 [http:// www.borsagundem.com](http://www.borsagundem.com) 

Ne olacak bu sigortanın hali?



Sigorta, finans ve medyanın tanınmış isimleri, Sigorta Finansçıları Derneği'nin düzenlediği panelde buluştu. 2014 gelişmelerinin değerlendirilip 2015 beklentilerinin dile getirildiği panelde, TSB Başkanı Ramazan Ülger de sektörün sorunlarını paylaştı...



"2014 biter 2015 başlarken Türkiye'de sigortacılık" konulu panelde bir araya gelen sigortacılar, sektörün sorunlarını tartışıp görüş ve beklentilerini paylaştı. Yaklaşık 1.5 yıl önce kurulan Sigorta Finansçıları Derneği'nin düzenlediği etkinlikte, sigorta sektörünün çok sayıda temsilcisi bir araya geldi. SFD (Sigorta Finansçıları

Derneği) Başkanı Levent Özer, derneğin dışı dönük olarak ilk defa böyle bir toplantı düzenlediğini hatırlatarak, sigorta sektörüne emek veren kesimleri temsilen ortak bir akıl yaratmaya çalıştıklarını belirtti. Türkiye'de sigortacılığın gelişime açık yönlerini ortaya çıkarmayı misyon edindiklerini ifade eden Özer, "Sigorta sektörü GSMH'dan daha fazla pay almalı. Türkiye'de sosyal sermaye ağılarıyla büyük fonlar

yaratılabilir. Kooperatif sigortacılığı açısından da büyük bir potansiyel var. Ziraat odaları gibi binlerce üyeli kuruluşlar üzerinden büyük fonlar yaratılabilir. Örneğin, 550 bin üyesi olan bir oda üyelerinden 100'er lira toplasa 55 milyon liralık fon ortaya çıkar" dedi.

Sorun çok, çözüm yok

Panelin moderatörlüğünü Akıllı Yaşam dergisi ve Sigortagundem.com'un Genel Yayın Yönetmeni Barış Bekar yaptı. Bekar, gazeteci gözüyle sektöre ait sorunları kısa bir özetle dile getirdikten sonra, ilk olarak Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı ve Groupama Türkiye Genel Müdürü Ramazan Ülger'e söz verdi. Türkiye sigorta sektöründe 66 şirketin faaliyet gösterdiğini hatırlatan Ülger, özetle şu görüşleri dile getirdi:

"Piyasadaki şirketlerin 1'i reasürans, 40'i hayat dışı, 6'sı hayat, 19'u ise hayat ve emeklilik konusunda faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin çoğunda bütçe büyüklüğü sorunu var. Genel sorumluluk sigortaları en büyük sorun. 2014 yılının ilk altı ayında 13 milyar 268 milyon TL toplam prim üretimi var. Cari açığın azaltılmasına yönelik alınan tedbirlerle 2014 yılının ilk altı ayında bireysel kredilerde düşüş olunca, hayat sigortacılığında da yaklaşık yüzde 15 daralma oldu. Oysa hayat sigortacılığı 2013'te yüzde 25 büyümüştü. Hayat dışı sigortalarda yüzde 9 prim artışı olunca, 2014'ün ilk altı ayında toplam prim artışı yüzde 6 olarak gerçekleşti. Türkiye sigorta sektöründe en önemli prim, kara araçlarından elde ediliyor. Ama yine de 2014 yılının ilk altı ayında kaskoda yüzde 3 düşüş yaşandı. Pazar 2001 yılında reel olarak yüzde 16 küçülmüştü.

Branş bazında bakarsak pazarın önemli bir kısmı oto ama her yıl

"2015-2016 yıllarında da kâr edemezse emeklilik şirketleri yavaş yavaş bu alandan çıkabilir."

azaldığını göreceksiniz, çünkü doğal olarak diğer branşlar geliyor. Hayat ve hayat dışı branşlarda 2009'da 109 dolar olan kişi başına prim üretimi 2013 yılında 168 dolar olmuş. Penetrasyon oranı hala yüzde 1.2 civarında. Acente ağırlıklı dağıtım kanalları bankalar ve brokerlara doğru kayıyor. Sigortacılık bankacılığın yanında konumlandığı müddetçe büyümeye devam edecek."

Bireysel emeklilik sisteminin Eylül 2014 sonu itibarıyla 4 milyon 838 bin 431 katılımcıya ulaştığını açıklayan Ramazan Ülger, "BES'e devlet katkısının devam etmesi lazım. Araştırmalara göre BES'e girenlerin yüzde 35'i ilk 3 yılda sistemden çıkıyor. Bu da şirketlerin zarar etmesine neden oluyor. Yine 30 Eylül 2014 itibarıyla toplam fon tutarı da 30 milyar 942 milyon 886 bin 475 TL'ye ulaştı ama devlet katkısı gelince uygulamaya alınan yeni kesinti

oranları nedeniyle şirketlerin teknik kârlılığı azalmaya başladı. Bu zararlar bekleniyordu ama artık hesap edilemez hale geldi. 2015-2016 yıllarında da kâr edemezse emeklilik şirketleri yavaş yavaş bu alandan çıkabilir" diye konuştu.

"DASK'ta bile zarar etmeyi başardık!"

Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Dağlıer, konuşmasında Türkiye ekonomisinden yüzde 1 civarında pay alan sigorta şirketlerinin istenilen yere gelemediğini ve yönetimler üzerinde ciddi bir güç oluştu ramadığı için büyük sorunlarını çözemediğini vurguladı. Dağlıer, "Bu sektör sermaye biriktiremiyor. Artı değer yaratamıyor, çalışanlarını mutlu edemiyor. Kalifiye personel eksikliği var. Bu sektör zorunlu deprem sigortasında bile zarar etmeyi



başarıyor. Sanki bu bizim fitratımızda var. 2014 yılı çok iyi geçmedi. Bu durum 2015 bilançolarına da yansiyacak. 2015 açısından çok pozitif değilim. Bir durgunluk dönemi bekliyorum” dedi. Uluslararası bağımsız denetim şirketi KPMG’nin Finansal Hizmetler Bölüm Başkanı Murat Alsan ise sistemin bütünlüğünü test etmek için sürekli müşteri şikayetlerini izlediklerini söyledi. Alsan, bu şikayetlerin daha çok müşteri kapma aşamasındaki yanlış fiyatlandırma ve hasar tazmin süresinin uzunluğu olarak iki başlıkta toplandığına işaret etti. Sektör çalışanlarının mesleğin gerektirdiği gururu taşıyamadığına da vurgu yapan Alsan, bu güvenin geri kazanılması gerektiğini belirtti. Alsan, sektörde müşteri ilişkileri yönetimi ile hasar ödeme süresinin önemli olduğunu sözlerine ekledi.

Politik riskler sektörü etkiliyor

Etkinliğin diğer oturumunda ise “Bölgemiz ve ülkemizin içinde bulunduğu politik riskler ile genel iktisadi durum” konusu ele alındı. Sigortacı Yavuz Koraltan’ın yönettiği oturuma konuşmacı olarak katılan televizyoncu ve işadamı Nuri Çolakoglu, uluslararası konjonktürü değerlendirdiği konuşmasında, günümüzde dünyanın büyük bir altüst oluş yaşadığına dikkat çekti. Çolakoglu, “Ben dünyanın bu halini 1910 ve 1935’lere benzetiyorum. Bugün de o zamanki gibi bir hesaplaşma, altüst oluş var. Pazarların ve kaynakların yeniden paylaşılması için bir savaş var. Türkiye bundan çok etkileniyor. Çünkü 9. Cumhurbaşkanımız Süleyman Demirel’in dediği gibi kötü bir mahallede yaşıyoruz, çevremizde silah patladığı zaman ilk vurulan biz oluyoruz” dedi.

A&G Araştırma’nın kurucusu Adil Gür, iç siyasetteki gelişmelere ağırlık



Panelin moderatörlüğünü Akıllı Yaşam dergisi ve Sigortagundem.com’un Genel Yayın Yönetmeni Barış Bekar yaptı.



verdiği konuşmasında, seçmen davranışlarının nedenini şöyle dile getirdi: “Türkiye’de seçmen davranışı ideolojik diyenler yanılıyor. AKP’nin 2007’den itibaren aldığı yüksek oyların nedeni, seçmenin günlük hayatında ekonomiden duyduğu memnuniyettir. Seçmen davranışı aslında ekonomiktir.”

“Dolar dönemi başladı”

Notus Portföy Yönetimi, Yönetici Ortağı Ekonomist Murat Sağman ise “Ne olacak bu doların hali?” diye başladığı konuşmasını, son zamanlarda petrol fiyatlarında yaşanan düşüşün Türkiye için olumlu olduğunu belirterek şöyle sürdürdü: “Bu düşüş bizim için olumlu. Cari açığı azaltıyor, enflasyona olumlu etki yapıyor. Gösterge faizleri yüzde 8.25 seviyesinde ama buralarda kalması gerekiyor. Ülkenin yapısal problemlerinden dolayı faiz vermek zorundayız. 2015’te ekonomik kriz beklemiyoruz. Kur konusunda, büyük ihtimalle ‘Dolar dönemi başladı’ diyebiliriz. Dolardaki gelişmeler hem dünyada hem Türkiye’de 1-2 yıl sürecek gibi görünüyor. Doların değerlendirildiğini göreceğiz.”

“Pazarların ve kaynakların yeniden paylaşılması için bir savaş var. Türkiye bundan çok etkileniyor.... Kötü bir mahallede yaşıyoruz, çevremizde silah patladığı zaman ilk vurulan biz oluyoruz.”



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Fiba Emeklilik şaşırtmaya devam ediyor



CİV Hayat Sigorta'yı bünyesine katan ve bireysel emeklilik sistemindeki ilk yılını kârla kapatarak bir ilke imza atan Fiba Grubu, şimdi de portföy yönetimini Garanti Portföy ile paylaşmaya başladı...



Fiba Emeklilik'in Kurucu Genel Müdürü Ömer Mert'in yolu, Fiba Grubu'na katılmadan önce görev yaptığı Garanti Emeklilik'le dolaylı da olsa yeniden kesişti. Mert, Fiba Emeklilik'in CİV Hayat Sigorta'yı fonlarıyla birlikte devralması operasyonunun ardından şimdi de portföy yönetiminde farklı bir uygulamaya imza atarak sektörü şaşırttı. 1 Ocak'tan itibaren Fiba Emeklilik'in portföyü ikiye bölünerek Fiba Portföy ve Garanti Portföy tarafından ortaklaşa yönetilecek.

Fiba Emeklilik, henüz 1 yıllık bir şirket olmasına rağmen 2014'ü küçük de olsa kârli olarak kapatmanın da heyecanını yaşıyor. Sigortacılıktaki 22 yıllık deneyimiyle Fiba Emeklilik için büyük hedefler belirleyen Ömer Mert ile sektörün ve şirketinin durumunu konuştuk...

2014 yılı sektör açısından nasıl geçti?

2014, bireysel emeklilik sistemi (BES) açısından 2013 yılına benzer gelişmelere sahne oldu.

Net katılımcı sayısında hafif ivme kaybedilmiş gibi görünse de büyüme devam ediyor. Artık sektörde daha çok kâr eden şirket var. Çünkü hayat sigortacılığında işleri büyüten şirketler oldu. 2014, 2013 yılının biraz kopyası gibi görünse de getiriler açısından görüntü daha olumlu. Çünkü borsa çok iyi gitti ve müşteri tarafı daha çok nemalandı. Hem devlet katkısı da daha fazla hissedilmeye başladı. Yüzde 25 devlet katkısı sisteme katılımı arttırdı ama

şirketlerin geliri artmadı. Şirketlerin hacmi artsa da aynı geliri elde ettiler. Sonuçta sistem büyüdü ve aktif olarak 5 milyon katılımcıya ulaşıldı. Bu çok önemli bir rakam. Bireysel emeklilik sistemini yönetmek her geçen gün daha da zorlaşıyor. Bir de gelir kalemlerinde oynayacak yeriniz daralıyor. Bu yüzden yenilikler yapmak lazım.

Yüzde 25 devlet katkısı sistemi nasıl etkilendi?

Devlet, bireysel emeklilik sistemine yüzde 25 katkı yaparak görevini fazlasıyla yerine getirdi. Bu ciddi bir oran. Müşterinin görevi ise üzerine düşen ödemeyi yapmak. Peki sen bireysel emeklilik şirketi olarak ne yapıyorsun? Görevin sadece bunları bir araya getirmek mi? Tabii ki bir katma değer yaratmamız lazım. Bu saatten sonra da katma değer nedir dersenez, arayıp da “Nasılın, iyi misin” dışında bir şey söylememiz lazım. Çünkü insanların sistemde birikmiş belli bir parası var. Müşteri “Bireysel emeklilik şirketi olarak sen bana ne sağlıyorsunuz” dediği anda bir şey söyleyebilmeniz lazım. Bunun için de elinizde bir model olması lazım.

Görünen o ki şu an en büyük motivasyon yüzde 25 devlet katkısı. Peki sizce bu katkı devam edecek mi?

Devlet katkısı bence devam eder ama oran yüzde 25 olur mu o tartışılır. Faizler yüzde 8 iken yüzde 25 devlet katkısı veriliyor. Ama faizler yüzde 4'e inerse 25 verilmesini çok beklememek gerekir. Yüzde 20 devlet katkısı verilse bile yine çok mantıklı olur. Devlet açısından BES önemli çünkü birçok faydası var. Aslında devletin dolaylı faydası çok büyük. Bir de devletin cebinden hemen bu para çıkıyor gibi algılanmamalı. Çünkü 3 yıldan önce çıkarsanız devlet bütün getiriye geri alıyor. 5 yıl sonra çıkarsanız yine bir kısmını alıyor. Devletin aslında



"Faizler yüzde 8 iken yüzde 25 devlet katkısı veriliyor. Ama faizler yüzde 4'e inerse 25 verilmesini çok beklememek gerekir."

ötelenmiş bir maliyeti var. Sistemden çıkarsanız aldığınız bütün devlet katkısını geri veriyorsunuz. Bu iş belli bir yerde başa baş gelir. Çıkanlardan geri alınan parayla yeni girenler karşılanır. O yüzden bence çok yakın vadede hızlı bir kaldırılma kesinlikle olmaz. Çünkü devletin de insanların da ihtiyacı var. Yüzde 25 devlet katkısında azalma olsa bile yakın vadede olacağını sanmıyorum. Çünkü model bu sayesinde ayakta duruyor. İnsanların birinci giriş inisiyatifi yüzde 25 devlet katkısı. Ayrıca kesintiler azaldı, fon kazandırıyor, bunların pozitif etkisi de var. Biz insanlara kredi kartıyla tasarruf yaptırıyoruz; bu zaten trajikomik bir durum. Yani harcama enstrümanı tasarruf yaptırıyoruz. Çünkü düzenli ödemeyi başka türlü sağlayamıyorsunuz. Eğer müşteri hesaptan ödüyorsa ödemeyecek demektir, çünkü takibini yapıyoruz.

Önümüzdeki günlerde ömür boyu maaş verilmesi konuşuluyor, sizce bu uygulama yapılabilir mi?

Bireysel emeklilik sistemi zaten

para biriktirme yöntemi. Müşteri gelip, 'Bana ömür boyu maaş ver' derse şu an da elimizde böyle bir ürün yok. Hazine üzerinde çalışıyor. Önümüzdeki sene kesin gelecek çünkü Hazine'yi ilk defa bu kadar kararlı gördük. Böyle bir sistemi ihtiyaç da var çünkü eskiden emekli olduk öleceğiz korkusu vardı. Ancak ben şimdi tam tersini söylüyorum, fazla yaşama riski var ve ölmeyeceğiz. Emeklilik yaşı için 56 çok geç diyorduk ya, 56 yaşında emekli olursan ve 86 yaşına kadar da yaşarsan 30 yıl şirket size maaş verecek. Bu döneme daha hazırlıklı olmak lazım. Eskiden emekli olanlar bir ayağım çukurda derdi artık böyle bir şey yok çünkü tıp çok ilerliyor. Bu yüzden 30-40 yıl sizin paraya ihtiyacınız olacak ve size bu süre içerisinde para verecek ek bir sistemin olması gerekiyor. Şu anda da devlet yüzde 25 katkı verdiği için bir numaralı aday bireysel emeklilik sistemi. Burada asıl risk ise ölmek. Yaşlanınca çok daha ciddi bir sağlık gideri oluyor. Bu yüzden kişilerin uzun yaşama olasılığına karşın bir ürün olması gerekiyor.



Önümüzdeki dönem için “otomatik katılım” konusu da konuşuluyor...

Otomatik katılım için bizimle paylaşılan bilgilere bakılırsa, muhtemelen 2016 yılında bir şeyler yapılacaktır. 2015'te de yasalaşması konusunda bazı süreçler yaşanacak. Ancak tartışılması gereken birçok konu var. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) toplantılarında da bunları konuşuyoruz. Burada bir inisiyatif var ama nasıl olacak kısmının biraz tartışılması lazım. Çünkü mevcut sistemi öldürmemesi ve yeni katılımcılara da yol açması gerekiyor. Bu yüzden böyle bir döneme hazırlıklı olmalıyız. Çünkü devlet “Haydi otomatik katılım başlıyor” dediği anda farklı problemlerle karşılaşabiliriz. 2015 yılında yeni modele nasıl hazırlanmamız gerektiğini düşünmeli ve ona göre hazırlık yapmalıyız. Çok ani olursa zor olabilir. Bu yüzden 2015'in yasalaşma, konuşma ve tartışmayla geçmesi daha iyi.

2014 yılı Fiba Emeklilik açısından nasıl geçti?

Bizim açımızdan 2014 deneme yılı oldu. Ve çok başarılı geçti. Hedefimiz

Fiba Hayat Sigorta, 2014 yılında Ağaoğlu konut projelerinin spor merkezi My Club'ın 10 bin civarındaki üyesine işsizlik ve hayat sigortası yaptı.

pazar payı almak olmadığı için bunun rahatlığı da vardı. Yeni alanlar yaratıp denemeler yaptık. Yine de yılın sonunda kâr ettik. Yenilikçi projelere şirketimiz her zaman açık; ortaklık olabilir, birisi portföy devredebilir. Hızlı karar alabilme yetisi, kuvvetimiz ve tecrübemiz var. Önümüzdeki dönemde yeni projeler yaratabiliriz.

CİV Hayat Sigorta'nın portföyünü devralmıştınız. Bu süreci bir de sizden öğrenebilir miyiz?

Türkiye'de hayat sigortası portföy devri uzun zamandır yapılmıyordu. CİV Hayat Sigorta da bir an önce bu piyasadan çıkmak istiyordu. Çünkü kaldıkları her an onlar için zarardı. Biraz araştırma yaptıktan sonra bize geldiler. Bir hafta içinde her şeye “Tamam” dedik. Hüsnü (Özyeğin) Bey'in “oluru” ve Hazine'nin izin sürecinin ardından kısa sürede portföy devrini yaptık. Tabii sektörde bu kadar kısa süre içerisinde bu işlerin tamamlanmasına çok şaşırdılar. Mayıs, haziran gibi konuşmuş, ekim ayında da bütün işlemleri tamamlamıştık.

Ne kadarlık bir portföyü satın aldınız?

35 milyon TL. Bunun 30 milyonu birikimli hayat fonu, kalan 5 milyonu da risk ürünleri dedikimiz hayat sigortacılığı için alınmış rezervlerdi. Yıl sonu itibarıyla Fiba Emeklilik'in BES fonlarıyla birlikte toplam portföyümüz 60 milyon TL'ye ulaştı. Sadece 1 yıllık bir şirket için maliyetsiz ve zarar etmeden bu rakamlara ulaşmak oldukça iyi. Küçük de olsa yılı kârla

kapatarak sektörde bir ilke imza atmanın da mutluluğunu yaşıyoruz.

Şimdi de portföy yönetimi için Garanti Portföy'le işbirliği başlattınız. Bu da sanırım sektörde pek örneği olmayan bir uygulama...

Evet, bu sektörde bir ilk. Fiba Emeklilik'i kurduğumuzda fon yönetim şirketimiz yoktu. Ben Garanti Portföy'le çalışmak istedim. Çünkü Garanti Emeklilik'ten geldim ve oradaki herkesi tanıyordum. Hüsnü Bey “Sen nasıl istiyorsan öyle yapalım” dedi. Garantidekiler de bize destek oldular. 6 ay önce Fiba Portföy kurulmuştu. 1 Ocak'tan itibaren de portföyümüzün yarısını burada, diğer yarısını Garanti Portföy'de yöneteceğiz. Müşterimiz istediği fon yöneticisini seçebilecek.

Biraz da Fiba Hayat Sigorta'dan bahseder misiniz?

Fiba Hayat Sigorta banka ağırlıklı gidiyor. Bankanın verdiği kredilerin hemen hepsinde bir sigorta ürünü var. Fibabanka bu konuda ciddi destek oluyor ve bizim de penetrasyonlarımız çok yüksek. Süreçler çok iyi yönetiliyor. Biz de boş durmuyor ve “Pembe Kurdele” örneğinde olduğu gibi yeni kanallar yaratıyoruz. Yine 2014 yılında Ağaoğlu konut projelerinin spor merkezi My Club'ın 10 bin civarındaki üyesine işsizlik ve hayat sigortası yaptık. Ağaoğlu, müşterileri adına ödedi. Bu konuda da Türkiye çapında bir ilke imza attık. Bir anda 10 bin yeni müşterimiz oldu. Böyle kimsenin girmedikleri farklı alanlara girmek istiyoruz.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Satıcıların yanlış uyguladığı 5 temel satış prensibi



Ali Savaşman
Sandler Training

Müşteri adayının söylediği problem asla gerçek problem değildir. Müşteri adayı satıcının değil, kendi sebepleri için satın alır. Verdiğiniz bilgiler değil, müşteri adayından topladığınız bilgiler size para kazandırır. Zihin okuma yapmayın...

Sandler Training Global CEO'su David Mattson'ın yazdığı "Sandler Kuralları: Değişmeyen 49 Satış Prensibi ve Uygulaması" kitabının yeni baskısını okurken eğitimlerde sıkça kullandığımız Sandler Kuralları'nı tekrar etme şansım oldu. Satış sürecini başından sonuna kadar bütünsellik içinde irdeleyen, soru sormaya, az konuşmaya, keşfettirmeye ve gerektiğinde masadan kalkmaya odaklanmış, mevcut satış taktik ve stratejilerinden farklı davranışları anlatan bu kurallar içinden bir "Top 5" listesi yaparak sizlerle paylaşmak istedim. İşte sıkça rastlanılan hatalar ve ilgili Sandler Kuralları...

1. Müşterinin dile getirdiği problemin gerçek olduğunu varsaymak:

Bu varsayım son derece doğal görünse de aslında problemin altında yatan gerçek sebebi araştırıp gün yüzüne çıkarmak gerekir. Satıcı adeta bir hekim titizliğiyle kendi kendine acaba söz konusu olan gerçek bir problem mi yoksa bu bir semptom mu diye sormalı. Problemin derinlerinde yatan köküne inmedikçe herhangi bir teklif veya öneride bulunmamalıyız. (Sandler Kuralı 38: Müşteri adayının söylediği problem asla gerçek problem değildir.)

2. Satış sunumunuzun satışı garantileyeceğini varsaymak:

Satıcı, müşteri adayının neden ondan satın alması gerektiğini anlatmak yerine, bunu kendisinin keşfetmesine yardımcı olmalı-



dır. Müşteri adayı sizin sunumunuzun çok öncesinde sizden satın alması gerektiğinden emin olmalıdır. (Sandler Kuralı 15: Müşteri adayları satıcının değil, kendi sebepleri için satın alırlar.)

3. Çok fazla konuşmak: En eski Sandler Kuralları'ndan biri 70/30 kuralıdır. (Sandler Kuralı 14: Verdiğiniz bilgiler değil, müşteri adayından topladığınız bilgiler size para kazandırır.) Genelde satıcılar sorular sormak ve müşteri adayını dinlemek yerine görüşmede konuşmaların çoğunu kendilerinin yapması gerektiğine inanırlar. Müşteri adayı ürünlerinizin özelliklerini öğrenmek isteseydi internet sitenize bakması yeterli olacaktı. Satış görüşmesinin samimi ve açık bir diyalog olduğunu asla unutmamak gerekir.

4. Herkese her şeyi satabileceğine inanmak: İnsanlar sırf siz öyle olması gerektiğini söylediğiniz için sizinle iş yapmazlar. Müşteri adayının, sunduğunuz ürün ya da hizmetin en doğru seçim olduğunu kendisinin keşfetmesi gerekir. Kişiler doğrudan ne yapmaları gerektiği söylendiğinde doğal bir direnç gösterirler. Amaca yönelik sorular sorarak ve üçüncü şahıs hikayeleri paylaşarak müşteri adayının ürün ya da hizmetinizin özellik ve faydalarını keşfetmesine imkan tanımak, laf kalabalığıyla satış yapmaktan çok daha etkindir. Zira neden sizden satın alması gerektiğini kendisi keşfeden müşteri adayının itirazları bir anda ortadan kaybolur. (Sandler Kuralı 27: Müşteri adayı satın almak istemediği müddetçe zorla bir şey satamazsınız.)

5. Zihin okumak: Mutlaka müşteri adayından sizden ne istediğini ve neden sizden istediğinin verilerini mutlaka alın. Müşteri adayı muğlak davrandığında nazik bir şekilde daha



açık olması yönünde onu teşvik edin. Özellikle deneyimli satıcılar zihin okumanın kurbanı olmaya meyillidir. Çünkü müşteri adayının ne istediğini daha o söylemeden bildiklerini düşünürler. Ancak yaptıkları yanlış varsayımlar en iyi ihtimalle zaman kaybına en kötüsü de iyi bir satış fırsatını ıskalamaya mal olur. (Sandler Kuralı 13: Zihin okuma yok.)

Bombayı patlamadan imha edin

Top 5 listesine yazar kontenjanından bir ekleme yaparak 6'ya tamamladım.

6. Satış kapanana kadar problem çıkmaması için dua etmek:

Sandler uygulayıcıları bilir ki; muhtemel bir felaketi önlemenin tek yolu, problemi patlak vermeden dile getirmek ve üzerinde müşteri adayıyla beraber çalışmaktır. Satış sürecinde problem yaratan unsurları açık ve şeffaf bir şekilde müşteri adayıyla paylaşmanız, onun saygısını kazanmanızı ve birlikte çözüm bulmak için sizinle işbirliği yapmasını sağlayacaktır. (Sandler Kuralı 23: Bombayı patlamadan imha etmeniz gerekir.)

Hedeflerinizi keyif alarak tutturun

Sürekli satış yapmak ve iş geliştirmek zorunda olan biri olarak, Sandler Kuralları'nın firmanızın kabiliyetlerini, farklı ve kuvvetli yönlerini müşteri adaylarına aktarma konusunda daha etkin bir alternatif olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Değerleri, yaklaşımı ve hareket tarzıyla birebir uyum sağladığınız müşterilerle sıkı bağlar kurmanıza yardımcı olan bu kurallar, arzu ettiğiniz satış hedeflerini gerçekleştirmenin ötesinde yaptığınız işten keyif almanızı ve kendinizle gurur duymanızı sağlayacaktır.

10 SORUDA İSSİZLİK SİĞÖRTASI



İşsizlik sigortası yaptırarak “işsiz kalırsam maaş almadan nasıl geçinirim, kredi kartı taksitlerini, faturalarımı nasıl öderim?” gibi kaygılardan kurtulabilirsiniz. Peki işsizlik sigortası nedir, neleri kapsar, neleri kapsamaz?

İşsizlik günümüzde her çalışanın ortak kaygısı. Çağımızın kaçınılmaz sorunu haline gelen işini kaybetme stresini yaşamadan çalışma hayatını sürdürmek işsizlik sigortasıyla mümkün. İşsizlik sigortası, işinizi kaybetmeniz halinde, belli sürelerle ve belirlenen limitler dahilinde işsizlik maaşı bağlanmasını, sözleşmenin türüne göre kredi kartı borçlarının, elektrik, doğalgaz, su gibi faturaların ödenmesini sağlıyor. Siz de işsiz kalmanız durumunda, ihtiyaç ve beklentilerinize göre farklı ürünlerden birini tercih ederek, işsizlik dönemini maddi sıkıntı içerisine girmeden geçirebilir, sahip olduğunuz yaşam standartlarını koruyabilirsiniz...

İşsizlik sigortası nedir?

Çağımızın kaçınılmaz kaygısı haline gelen işini kaybetme stresini yaşamadan çalışma hayatınızı sürdürmenizi, işsiz kalsanız bile yeni bir iş bulana kadar ödemelerinizin karşılanmasını sağlar. İşsiz kalmanız durumunda, bu dönemde oluşabilecek ihtiyaçlarınıza göre farklı ürünlerimizden birini tercih ederek işsizlik dönemini maddi sıkıntı içerisine girmeden geçirebilir ve böylece bugün sahip olduğunuz standardı koruyabilirsiniz



2

Teminatları neler?

İstek dışında işsiz kalınması, hastanede yatılması, herhangi bir kaza/hastalık sonucu çalışamayacak duruma gelmesi ve vefat durumlarında finansal destek sağlanıyor.



3

Teminat dışında kalan halleri?

- Türkiye İş Kurumu işsizlik yardımından yararlanması uygun bulunmayanlar,
- Sigorta ettiren tarafından sigortacıya bildirimi yapılan sigortalının bildirim tarihini takip eden, sigortacı tarafından tespit edilen ve sertifikada belirtilen bekleme süresi içinde işsiz kalınması, yenileme ile alınması durumunda ise işsiz kalınan tarihten önceki sigortacı tarafından belirlenen süre boyunca ücretli olarak çalışılmaması veya bu süre boyunca çalışılmış olsa dahi mevcut sigortanın devam etmemesi durumu,
- Sigortalının, mevsimsel bir işte veya çalışmaya ara verilmenin doğal olduğu bir işte çalışması,
- Sigortalının, belirli projelerde çalışması ve bu projelerin bitmesi,
- Sigortalının, isteyerek işsiz kalışı, istifa edişi ya da emekli oluşu,
- Sigortalının kusuru veya suçu sonucu işten çıkarılması,
- Sigortalının lokavt veya grev nedenleriyle iş sözleşmesinin askıya alınması,
- Savaş, düşman hareketleri, çatışma (savaş ilan edilmiş olsun olmasın), ihtilal, ayaklanma ve bunların gerektirdiği inzibati askeri hareketler nedeniyle oluşan işsizlikler,
- Herhangi bir nükleer yakıtın veya nükleer yakıtın yanması sonucu oluşan nükleer atıklardan veya bunlara atfedilen sebeplerden meydana gelen iyonlayıcı radyasyonlar veya radyo-aktifite bulaşmaları ve bunların gerektirdiği inzibati ve askeri tedbirler (bu bentte geçen yanma deyimi kendi kendini idame ettiren herhangi bir nükleer ayrışım "füzyon" olayını da kapsayacaktır) nedeniyle oluşacak işsizlikler,
- Deprem, yanardağ patlaması, sel, su baskını ve yer kayması gibi doğal afetler nedeniyle oluşacak işsizlikler,
- Ülke çapında etkili olabilecek siyasi veya ekonomik bir olay ve benzeri herhangi bir yasal veya idari önlem nedeniyle oluşacak işsizlikler,
- Biyolojik ve/veya kimyasal kirlenme, bulaşma veya zehirlenmeler nedeniyle oluşacak zararlar dahil olmak üzere, 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu'nda belirtilen terör eylemleri ve bu eylemlerden doğan sabotaj sonucunda oluşan veya bu eylemleri önlemek ve etkilerini azaltmak amacıyla yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sebebiyle meydana gelen zararlar sonucunda oluşacak işsizlikler,
- Sertifika üzerinde belirtilen diğer haller,
- Sigortalının; kendisinin, hısım ve akrabalarının, hukuki kişi olması halinde; münhasıran sigortalının, ortaklarının, iştiraklerinin ve yöneticilerinin; hısım ve akrabalık, ortaklık, iştirak ve yöneticilik ve benzeri bağılıklarla ilişki içinde bulunduğu işyerlerindeki çalışmaları sonucunda oluşan işsizlikler.



Tazminat talebinde gerekli belgeler neler?

İstek dışı işsizlik tazminatı talep edebilmek için istenen belgeler:

- İşsizlik Beyan Formu
- SGK'dan veya işverenden alabileceğiniz İşten Ayrılma Bildirgesi,
- İŞKUR'dan alabileceğiniz işsizlik kurumuna kayıt olunduğuna dair belge,
- SGK internet sitesinden alabileceğiniz SGK Hizmet Dökümü,
- İşverenden alabileceğiniz İşveren İmza Sirküleri,
- Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası için tazminat talebinde bulunuyorsanız, bankanızdan alabileceğiniz, son 3 aylık kredi kartı ekstreleriniz.

4



5

Hastalık nedeniyle uzun süre raporlu olan ve sigortası ödenmeyen bir kişi işsizlik sigortasından yararlanabilir mi?

- Çalışanın hastalığının tedavi edilemeyecek düzeyde olması ve işyerinde çalışmasında sakınca yarattığının tespit edilmesi,
- Çalışanın yaşam tarzı/davranışları/ alışkanlıkları sebebiyle oluşmuş bir rahatsızlık yüzünden art arda 3 gün işe gelememesi veya bir ay içinde 5 günden fazla işe gelememesi,
- Hamilelik/doğum izni süresi boyunca ve ücretsiz olarak izin alınması durumlarında işsizlik teminatı ödemesi yapılmaz.



6

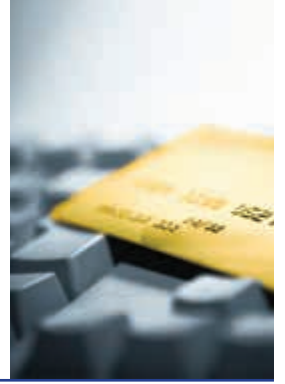
Özel bir şirkette sözleşmeli olarak çalışan ve sözleşmesi her yıl yenilenen bir kişi işsizlik sigortası yaptırabilir mi?

- Sözleşmeli olarak çalıştığı iş, süreklilik arz etmediği ve sigortanın devamlılığı olmadığı için yararlanamaz. Proje bazlı yapılan sözleşmelerin de bu kapsamda değerlendirilmesi gerekir.

7

Police ek kart sahibi adına düzenlendiğinde, işsizlik durumunda teminattan kim yararlanabilir?

Ortak ekstre kesilen ek kartlar, asıl kartla birlikte (dönem içi borçları, ileri vadeli borçları ve temel anaparaları da dikkate alınmak suretiyle) değerlendirilir. Kartın asıl ya da ek olmasından bağımsız, sigortalı olarak her zaman asıl kart sahibi esas alınır.



8

Şirket isim değişikliği olduğunda, kişi işsizlik teminatından faydalanabilir mi?

Eğer uygulamada, kişi tüm hakları (kıdem tazminatı ödenmeden, çalışma süresiyle birlikte) ile yeni şirkete geçirilmişse, Gelir Güvencesi Sigortası için 12 ay, diğer işsizlik ürünleri içinse 180 gün, aynı iş yerinde çalışma koşulu korunabilir. İşverenin şirket satışını veya başka şirketle birleşeceğini sigorta başlangıç tarihinden önce açıklaması halinde, ilgili satış ve birleşmeden kaynaklanan işsizlik durumunda işsizlik teminatı ödenmez.

9

SSK'dan emekli olan ve bordrolu olarak çalışmaya devam eden bir kişi işsizlik sigortası yaptırabilir mi?

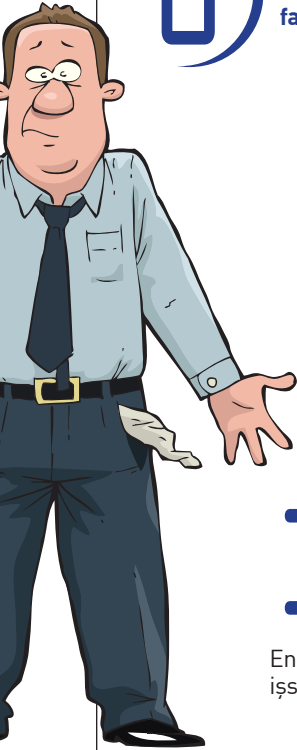
Sözleşmeli çalışanlar ve emekli olanlar işsizlik ürünlerinden yararlanamaz.



10

Engelli kadrosunda çalışan bir kişi işsizlik teminatından yararlanabilir mi?

Engelli kadrosunda çalışan bir kişi işsizlik teminatından yararlanabilir.



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

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



Sigorta bedeline dikkat!



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Varlık ve menfaatlerimizi sigortalatırken gerçek bedelini beyan etmeye özen göstermeliyiz. “Eksik sigorta” yaptırırsak alacağımız tazminat gerçek hasarı karşılamaz; “aşkın sigorta” yaptırırsak da boşu boşuna prim ödemiş oluruz...

Sigorta konforuyla hayatımızı sürdürmenin bizlere sağladığı rahatlık paha biçilmez. Belli bir prim karşılığında evimizi, arabamızı, işyerimizi hatta emekliliğimizi bile garanti altına alarak güvenli bir yaşam sürüyoruz. Zaten sigortanın genel amacı da bizlerin risklerini üzerine alarak riskin gerçekleşmesi halinde kaybettiğimiz varlıkları yerine koymak değil mi? Ancak ekspertiz çalışmalarımızda karşılaştığımız durumlardan biri var ki sigortalıların karşılaştıkları hasarlarda beklentilerinin altında tazminat alarak hayal kırıklığı yaşamasına neden olabiliyor.

Neden mi? Tabii ki sigortalattığımız varlık ve menfaatlerimizin bedelinin tam olarak belirlenememesi nedeniyle “eksik sigorta” veya “aşkın sigorta” uygulamaları yüzünden... Özellikle eksik sigorta uygulamasında, bir hasar anında hasar bedelinin tam olarak alınamaması söz konusu olduğu için çok dikkatli olunması gerekiyor.

Eksik sigorta, sigortalanan varlığın değeri altında bir bedelle sigortalanması durumu. Bir başka deyişle sigortacıya -o veya bu nedenle- beyan edilen değerinin gerçek değerinden düşük olması.

Eksik sigorta

Sigortalılar genellikle sehven ve bilmeyerek ya da daha az prim ödemek için eksik sigorta yaptırabiliyor. Bir hasar anında sigorta şirketleri de sigortalının beyanları doğrultusunda belirlenmiş sigorta bedeli üzerinden tazminat ödemelerini gerçekleştiriyor. Böylece hasara konu malın bedeli düşük sigortalatırıldığı için alınan tazminat da bu oranda düşüyor.





alınacak hasar tutarı makinenin fatura bedelini geçemiyor. Yani aşkın sigorta tutarı yok hükmünde değerlendiriliyor. Aşkın sigortanın varlığının tespiti halinde sigorta şirketleri prim iadesinde buluyor ama özellikle nakliyat sigortalarında peş peşe sevkiyatlar yapıldığı için genellikle hasar oluşup da tazminat ödemeleri yapılırken fark ediliyor.

Peki sigortalanan bir varlığın faturası bulunmayıp da sigortalının beyanına göre bedel belirleniyorsa gerçek hasar nasıl hesaplanıyor? Bu durumda da hasarlı emtianın piyasa rayiç bedelleri dikkate alınarak hasar ödemesi yapılıyor.

Gerek eksik sigorta nedeniyle alınan tazminatların gerçek hasarı tamamen karşılamaması durumunda, gerekse aşkın sigorta nedeniyle boşu boşuna prim ödemeleri durumunda sigortalıların zararı oluyor. 

Örneğin yurtdışında 120 bin TL bedelinde bir makineyi 40 bin TL bedel beyan ederek sigorta ettiren bir kişi o makinenin tamamen kullanılamaz, yani pert olması durumunda alacağı tazminat toplamda 40 bin TL'yi geçemiyor. Aynı şartlarda sigortalanan makine diyelim ki 10 bin TL tamir bedeliyle onarıldı. Sigortalıların buradaki tutumu, oluşan hasar tutarı sigorta bedelinin altında olduğu için tamamının ödenmesi beklentisinde oluşuyor. Ancak bu durumda da sigorta bedelinin sigorta değerine oranında tazminat alınıyor. Yani 120 bin TL değerinde 40 bin TL sigorta bedelli bir emtada meydana gelen 10 bin TL tutarında bir hasar için yapılacak ödeme 3 bin 300 TL'yi(*) geçemiyor. Eksik sigorta uygulamalarında hasar tutarı sigorta bedelinin altında olsa da eksik sigorta oranında indirim kaçınılmaz oluyor.

Aşkın sigorta

Tersi durumda ise yani 120 bin TL tutarında olan makine için 150 bin TL sigorta yapılmışsa buna da aşkın sigorta deniliyor. Aşkın sigortanın varlığı durumunda



(*) Sigorta bedeli/Sigorta değeri = Eksik sigorta oranı
Örneğimize göre:
 $40 \text{ bin} / 120.000 = 0.33$, hasar tutarı da $10.000 \times 0.33 = 3.300 \text{ TL}$ çıkıyor.

Bakkal(!) acenteleri kötü günler bekliyor



Sinan Metin
BES Uzmanı

Müşteri her zaman var olacak ve ihtiyaçları öyle ya da böyle karşılanacak.

Ancak önümüzdeki dönemde bizleri bambaşka bir pazarlama karması bekliyor. Bugün sadece komisyon gelirine ve pazarlığına odaklanan acentelerin yeni dönemde hiç şansı yok...

Sigorta sektöründeki prim üretiminin yüzde 67'sini karşılayan yaklaşık 16 bin 500 acenteyi önümüzdeki günlerde neler bekliyor?

Artan rekabet, ileri teknoloji, dijital hizmetlerdeki artış, web çözümleri, düşen komisyon oranları, acentelerin organizasyon yapıları ve sahada yıldızı parlayan diğer dağıtım kanalları... Tüm bunlar sektör aktörleri tarafından yakından takip ediliyor. Önümüzdeki birkaç yılda bu kavramlar sigorta sektöründe yeni anlamlar bulacak ve farklı işlevleri beraberinde getirecek.

Bu kavramları gözden kaçırarak acenteleri zor günler bekliyor. Konu, sahip olmak-yapmak-var olmak çizgisinde artık 'var olmak'ta. Yani süreklilik ve sürdürülebilirlikte...

Karar verme zamanı

Acentelerin gündemi ne yazık ki 5 yıl sonra var mıyız yok muyuz değil. Gelir çeşitlendirici ve artırıcı faaliyetler için yatırım yapmak, yeni iş ve süreçler için hazırlanmak hiç değil. Emin olun bu düşünceyle bakkal acentelikten öteye yol yok. Acentelerimizin karar verme zamanı: Bakkal mı olacaksınız, süpermarket mi yoksa AVM mi?

Müşteri var olacak, ihtiyaçları öyle ya da böyle karşılanacak.

Yeni bir pazarlama karması şekilleniyor. Müşteri memnuniyeti, kolaylık, hız gibi kavramlar ön planda. Acentelerimiz nerede? Sadece komisyon gelirinde ve pazarlığında mı yoksa işin biraz daha derininde mi?

Bu köşede acentelerle ilgili bazı gelişmeleri sizinle paylaşıyor olacağım.

Yardımcı bir söz: Acentelik işletmeciliğini düşünün.



BKM Express mobil uygulamasıyla

hem alışveriş yap
hem de para gönder!



7/24 Para Gönderme

Cep telefonu ya da kart numarasına
7/24 para gönderebilirsiniz.



BKM Express ile Ödeme

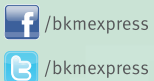
Cep telefonunuzdan yapacağınız
internet alışverişlerinde, kart bilgisi
vermeden, hızlı, kolay ve güvenli
ödeme yaparsınız.



www.bkmexpress.com.tr



Ücretsizdir.



BKM Express ile ödeme ve para gönderme işlemleri, BKM Express üyesi bankaların kartları ile gerçekleştirilebilir. Alışveriş işlemi sadece BKM Express üye işyerlerinde yapılabilir. Detaylar için: www.bkmexpress.com.tr

6 soruda kışın sağlıklı spor yapmanın püf noktaları



Prof. Dr. Füsün UYSAL
İstanbul Florence Nightingale Hastaneleri
Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Kliniği



Kışın soğuk havalarda egzersiz yaparken nelere dikkat edilmeli?

Soğuk havalarda açık hava egzersizi yapacak kişilerin öncelikle doktor muayenesinden geçerek soğukta egzersiz yapabileceklerinin onaylanmış olması gerekir. Özellikle kalp damar hastalıkları, astım veya dolaşım bozuklukları olan hastaların aşırı

soğuk bir ortamda egzersiz yapması uygun olmayabilir. Bu kişilerin özellikle de daha soğuk olan sabah erken saatlerde egzersiz yapması sakıncalıdır.

Soğuk havada egzersiz yaparken yaşanabilecek en önemli sorun, vücut ısısındaki aşırı düşmedir. Önemli bir sağlık problemi olan vücut ısısı kaybı, çoğunlukla kıyafet ve ekipmanın yetersiz ve ıslanmış olması, susuzluk ve aşırı yorgunluk nedeniyle olur. Genellikle kontrol edilemeyen bir titreme, yürüme zorluğu ve konuşma bozukluğu gibi bulguların ortaya çıkmasıyla kendini belli eder ve derhal egzersizin sonlandırılması gerekir.

Soğuk hava koşullarında egzersiz yaparken zaman zaman yağış



nedeniyle görüş mesafesinin azalabileceği, kayganlığı artıracak su birikintileri ve buzlanmaların olabileceği de unutulmamalıdır. Özellikle düşme riski yüksek kişilerin bu olumsuz koşullarda egzersiz yapması önerilmez.

2)

Nasıl giyinilmeli? Pamuk mu yoksa başka malzemelerden yapılmış giysiler mi tercih edilmeli?

Soğukta egzersiz yaparken temel hedef vücut ısısının korunabilmesidir. Mutlaka katlardan oluşan, hafif ve su geçirmez malzemeli giysiler tercih edilmelidir. Cilt ve kumaş arasında oluşan yalıtkan tabaka vücut ısısını koruyacağı için çok katlı giyinmek bu korumayı artırır. Birkaç kat ince giysi, tek kat kalın bir giysiden çok daha fazla koruyucudur. Ve egzersiz sırasında aşırı ısınma olduğunda katları azaltmak mümkün olacaktır. Vücuda temas eden en iç katın sentetik hafif bir kumaş olması gerekir. Bu giysiler, vücuttaki nemin yüzeyden uzaklaşmasının sağlar ve çabuk kurur. Pamuklu ve doğal maddelerden yapılmış giysiler en iç kat olarak giyilirse egzersiz sırasında teri çekecek ve sonrasında sürekli bir ıslaklık oluşturacaktır. Islanan kumaş yalıtım özelliğinin yüzde 90'ını kaybeder ve kişinin ısı kaybını çok hızlandırır.



Egzersiz sırasında ara kat olarak doğal materyalden yapılan hafif ve uzun kollu içlikler giyilerek ısı yalıtımı artırılmalıdır. En üst kat ise mutlaka fermuarlı ve kolaylıkla giyip çıkarılabilen bir giysiden oluşmalıdır. Hafif ve su geçirmez bir giysi yağmur, kar ve rüzgardan koruduğu gibi fazla ısınma da kolaylıkla çıkarılabilir. Egzersiz sırasında giyilen tüm giysilerin kişinin hareketlerini kısıtlamaması önemlidir.

3)

Dışarıda hangi sporlar yapılmalı?

Eğer yapılan egzersiz özellikle belli hava koşullarını gerektirmiyorsa (kayak ve buz pateni gibi) aşırı karlı ve buzlu havalarda salon antrenmanları tercih edilmelidir. Bunun dışında makul ölçüdeki soğuk havalarda dışarıda yapılacak en ideal egzersiz yürüyüş ve hafif koşular ve uygun ortam olduğunda bisiklet olabilir.

4)

Günün hangi saatleri egzersiz için tercih edilmeli?

Herkesin kendine ait bir vücut saati olduğunu biliyoruz. Bu ritim fizyolojik olarak belirlenir ve sabah erken veya gece geç saatlerde daha enerjik olmamıza neden olur. Bu durumda en doğru egzersiz saatleri kendimizi en iyi hissettiğimiz zamanlardır. Egzersiz günün her

saatinde, özellikle de sabah erken, öğlen veya akşam saatlerinde yapılabilir. Önemli olan kişinin egzersiz saatlerini deneyerek kendisini en iyi hissettiği zamanı bulmaya çalışmasıdır.

Ancak özellikle hipertansiyon hastalarının, sabah erken saatlerde tansiyonun daha yüksek olacağını bilmeleri ve bu saatlerde yapılacak egzersizin yoğunluğunu iyi ayarlamaları gerekir. Gece geç saatlerde yapılan egzersiz ise vücudun uykuya hazırlanmasını geciktirerek uyku bozukluğuna neden olabilir.

Yapılan araştırmalar, sabah saatlerinde egzersiz yapanların bunu daha kolay alışkanlık haline getirdiklerini, gün içerisinde ve akşam saatlerinde yapanların ise sık sık egzersiz düzenlerini bozmak zorunda kaldıklarını göstermektedir.

Özel bir beslenme programı

uygulanmalı mı? Düzenli beslenme sağlıklı bir yaşam için ne kadar

5)



gerekliyse egzersizin verimi açısından da o kadar önemlidir. Egzersiz yapan bir kişinin kendisine özel doğru beslenme alışkanlıklarının dışında dikkat etmesi gereken en önemli konu egzersiz öncesindeki beslenme alışkanlığıdır.

Eğer yürüyüş gibi hafif bir egzersiz yapılacaksa sadece bir miktar su içilerek aç karnına egzersiz yapılabilir. Ancak özellikle dayanıklılık gerektiren uzun süreli ve yoğun bir egzersiz asla aç karnına yapılmamalıdır. Egzersiz öncesi yenilecek öğün hafif olmalı ve en az 90 dakika önce yenmelidir. Tek bir ideal egzersiz öncesi yemeği yoktur.

Temel kural, düşük yağlı, orta miktarda karbonhidrat ve protein içeren, düşük lifli, sıvı içerikli ve kişinin kendi alışık olduğu yiyeceklerin az miktarda yenmesidir. Eğer kişi açık havada ve uzun süreli egzersiz yapacaksa, kalori ihtiyacı için uygun bir yiyeceği (bir miktar kuruyemiş gibi) yanında bulundurması gerekir. Egzersiz öncesinde mutlaka yeterli su alınmış olmalı ve gerekirse egzersiz esnasında da az miktarlar halinde su takviyesi yapılmalıdır.

Uyku düzeni nasıl olmalı?

6)

Uyku düzeni vücudumuzun ritmiyle değişiklik gösterebilir. Burada önemli olan, uykunun süresinden çok kişiyi dinlendirme ve ertesi gün boyunca bedensel ve zihinsel aktivitelerindeki kolaylığı sağlamasıdır. İyi uyumamış bir kişi için uyku egzersizden daha önemlidir. Ancak iyi bir egzersiz için kaliteli uyku gerekirken, kaliteli bir uyku için de egzersiz o kadar gereklidir.

Düzenli egzersiz günümüzde sık rastlanan uyku bozukluklarıyla baş etmede etkili bir yöntemdir. Yapılan araştırmalar, özellikle ağır olmayan egzersizlerin (yürüyüş gibi) uykuya dalışı kolaylaştırdığı ve ara uyanmaları azaltarak uykunun etkinliğini artırdığını göstermiştir.

Kaliteli, vücudu dinlendiren ve yenileyen bir uyku, kronik kas iskelet sistemi ağrılarının tedavisinde de önemli bir yer tutar.



ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN
GÜLPINAR

DNG

DIŞ TİCARET



DENGE

HOLDİNG



BES ile ilgilenen herkes için başvuru kaynağı



Dr. Metin Sariaslan

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Metin Sariaslan tarafından kaleme alınan ve Türkiye’de bireysel emeklilik muhasebesi konusunda ilk yayın olma özelliğini taşıyan ‘Bireysel Emeklilik Sistemi ve Muhasebesi’ isimli kitap Seçkin Yayıncılık’tan piyasaya çıktı.

Kitabın girişindeki sunuş yazısını kaleme alan Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesusur, özetle şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Dr. Metin Sariaslan, Hazine Müsteşarlığı’nda sigortacılık ve bireysel emeklilik alanında 21 yılı aşkın bilgi ve deneyimi

ile ülkemiz bireysel emeklilik sistemi hakkında ve uluslararası standart ve uygulamaları da dikkate alarak emeklilik işlemlerinin muhasebe kayıtları konusunda önemli bir eser hazırlamış ve bu alandaki boşluğu gidermiştir.

Dr. Sariaslan’ın hazırlamış olduğu kitabın, emeklilik şirketlerinde her kademedeki çalışan yönetici ve diğer personel ile bu alanda araştırma yapan, eğitim veren veya öğrenim görenler için önemli bir başvuru kitabı olacağına inanmaktayım.



Yaptığı çalışma ile Dr. Sariaslan, bireysel emeklilik işlemlerinin muhasebeleştirilmesi konusunda sektörde standart sağlama ve yanlış uygulamaların düzeltilmesinde de önemli bir rol üstlenecektir. Ayrıca, hazırlanan kitap, konuları pratik bir şekilde işlemesi ve okuyucu tarafından rahatlıkla anlaşılabilir olacak sade bir anlatıma sahip olması nedeniyle sektörün gelişmesi ile birlikte bu sektöre girmeyi düşünenlerin karar almalarına yardımcı olabilecek önemli bir eserdir.”

Bu arada Dr. Metin Sariaslan, önümüzdeki dönemde ‘Sigorta Muhasebesi’ kitabı ile 20 yıllık denetim tecrübelerini kaleme aldığı ‘Sigorta Şirketlerinde Mali Tablo ve Faaliyet Denetimi’ kitabının da yakında piyasaya çıkacağını açıkladı.

YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

+

10 yıl boyunca

1.000 TL

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



KAPSAMA ALANI EN GENİŞ SİGORTA ŞİRKETİ

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin 81 ilinde 5.000 noktasıyla
her ihtiyacınızda yanınızda.

Sağlıktan konut sigortasına tüm hasar ödemelerinizi
hızla ve eksiksiz şekilde gerçekleştiren
Anadolu Sigorta'yla kaybetmek yok.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Anadolu Sigorta'nın dijital uygulamasını
Google Play ve Apple Store'dan indirebilirsiniz.

