

Çalışan için en cazip iki yan hak:

Sağlık sigortası ve BES



Türkiye'de tek:
**EL BEBEK TÜP
BEBEK SİGORTASI**



**BES'İN PUSULASI:
FON REYTINGİ**

ERGO
ACENTELERİYLE
BİRLİKTE
DİJİTALLEŞİYOR



Öğütlere, uyarılara kulağını tika
**SIRT ÇANTANI TOPLA
ÇIK YOLA**



ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



**Diş
Paketiniz
bizden!**

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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"



Dijitalleşmeyi abartmayın ama aksiyonunuzu da alın

Alışverişlerde internet kullanımının artması sigorta sektörünün en çok konuştuğu konulardan biri haline geldi. Son dönemlerde herkes dijital kanallardan poliçe satışının sektörü nasıl etkileyeceğini tartışıyor. Acente, banka, broker gibi klasik satış kanallarının ardından akıllı telefon, bilgisayar ya da tabletlerle internet üzerinden yapılan satışlar da sektörün gündemini meşgul etmeye başladı.

Henüz toplam prim içerisindeki payı yüzde 1'lerle ifade edilse de tartışmalar sürüyor. Düşünsenize, toplam prim üretiminde payı yüzde 1 bile olmayan dijital satışların gündemdeki payı neredeyse yüzde 90'larda. Sektörde konuşulma oranı ile satış kanallarındaki payı kıyaslandığında büyük bir dengesizlik var. Bana kalırsa bu konu bugünlerde hak ettiğinden fazla konuşuluyor.

Evet, şimdilik şirket yöneticilerinde bu konuda gereksiz bir panik havası görsek de belirli ürünlerde dijital satışların payının önümüzdeki 10 yılda beklentilerin çok daha fazla üzerinde artacağını öngörmek mümkün.

Nitekim hemen her şirket şimdiden önlemini almaya başladı. Yeni programlar yazılıyor, yeni sistemler, yeni ekipler kuruluyor. Bu alana giren ya da girmeyi düşünen her şirket doğal olarak acentelerinin tepkisiyle de karşılaşılıyor.

Peki bu sorun nasıl çözülecek? Görünen o ki şirketler ne acentelerden vazgeçecek ne de dijitalleşmenin önünde durabilecek. O halde çözüm acenteleri bu sürece hazırlamakla başlayacak. Burada görev yine şirketlere düşecek. Bir acente birden fazla sigorta şirketiyle çalışabiliyorsa bir sigorta şirketi de birden fazla dağıtım kanalıyla çalışabilmeli. Çalışıyor da zaten. Elbette bu kanalların biri de dijital olacak.

Buradaki asıl sorun portföy mülkiyeti. Acentenin sigorta şirketiyle tanıştığı bir müşteriye sigorta şirketi direkt satış yaparsa belirli bir komisyon vermesi gerekecek. Yani portföy mülkiyeti yeniden tanımlanacak ve çok daha önemli hale gelecek. Şirketler acentesine, acente de şirketine güvenecek. Acenteye şirket arasında güven ilişkisi varsa dijitalleşme kimseyi rahatsız etmeyecek. Yoksa bu süreç çok daha sancılı olacak.

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, dijitalleşmeden bahsederken, acentelerine "İşler iyi giderken şirketle acente arasındaki ilişkiler de iyidir. İşler kötüleştiğinde sorunlar başlar. Bizim şirket farklı. Bir gün düşüp yerde kalırsanız, bilin ki sizi kaldırmak için biz orada olacağız" diye sesleniyor. Bence de bütün mesele bu. Söyleyen ciddiye ve acente de onu anlıyorsa arada üzülecek, kırılacak bir sorun olmayacaktır.

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 Güneç
hgunc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Fotoğraf
Gökhan Taşçı
gtasci@borsagundem.com

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 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.





28

50

64

16

Samuray Kartallar!

Beşiktaş, sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Sampo Japan Sigorta ile sponsorluk anlaşması imzaladı...

18

Sigorta hem koruyor hem zararları karşılıyor

Sigorta sektörü 2014 yılında sigortalılara 77 trilyon TL teminat sağlandı, 2015'in ilk yarısında 9.4 milyar TL'lik zarar karşılandı...

26

Generali ilk 10'a göz dikti

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Önümüzdeki 5 yılda ilk 10 şirket arasına girmeyi hedefliyoruz" dedi...

28

Türkiye'de bir ilk: El Bebek Tüp Bebek Sigortası

Demir Hayat Sigorta ve Liv Hospital işbirliğiyle geliştirilen "El Bebek Tüp Bebek Sigortası", 18-38 yaşları arasında çocuk sahibi olmak isteyen evli çiftlere iki plan sunuyor...

32

ERGO acenteleriyle birlikte dijitalleşiyor

CEO Theo Kokkalas, "ERGO Türkiye olarak biz de hızlı, verimli ve etkin hizmet standardı oluşturmak amacıyla acentelerimizle birlikte başarılı bir dijital dönüşüme imza atıyoruz" dedi...

36

Çalışan için en cazip iki yan hak: Sağlık sigortası ve BES

Çalışanlar işverenden eskiye oranla daha çok yan hak talep ediyor. En popüler yan haklarsa BES, özel sağlık sigortası, hayat sigortası, ferdi kaza ve maluliyet sigortası...

50

Öğütlere, uyarılara kulağını tıkı; sırt çantası topla, çık yola

Hayallerini gerçeğe dönüştürüyor. Geziyor, geziyor, geziyor... "Dünyadaki tüm ülkelere ayak bastıktan sonra tüm pasaportlarımı yakacağım" diyor. Kadın seyyah Zeynep Gülin de Vincentiis hayatının rotasını anlatıyor...

56

Dünyada yasalar, Türkiye'de doğal afetler

PwC ve CSF'in düzenlediği "Sigortacılıkta Öngörülen Riskler" anketine göre, dünya genelinde sigorta sektörü en çok yasal düzenlemelerden çekiniyor. Türkiye'de ise listenin başında doğal afetler var...

62

Bahçenize ruh katın; size de evinize de iyi gelecek!

Aşırı kentleşme ruh hastalıklarında artışı neden oluyor? İmkani olanlar şehirden uzaklaşıyor, olmayanlarsa küçük bahçelerinde nefes almaya çalışıyor...

38

Zeynep Turan Stefan

OECD ve sigorta sektöründeki rolü

54

Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu

Fon reytingi: BES katılımcısına yol gösteren bir araç

58

Atilla Çilingir

Sigorta şirketleri hileli ve sahte hasarları nasıl önleyebilir?

yazarlar

20

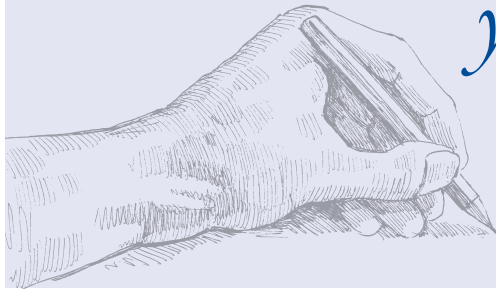
Dalkan Delican

BES'i satmasanız da olur!

34

Sinan Metin

BES'te zaman oyalanma zamanı değil



Esnaf
Kardeřlięi

KURUŞUN DEğERİNİ BİLEN TARİFELER

Büyüme isteyen esnaf ve KOBİ'lerimize özel, Kuruşun Değerini Bilen Tarifeler Akbank'ta.
Siz de tarifenizi seçin, en çok kullandığınız bankacılık işlemleri için daha az ödeyin.
Tarifenizi Akbank şubeleri ve Akbank Direkt İnternet'ten alabilirsiniz.



444 23 23
KOBİ HATTI

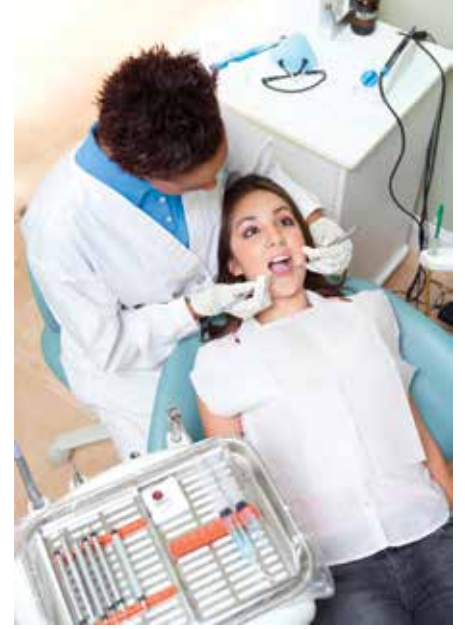
İşbu tarifeler belirlenen bankacılık işlemlerinin, belirlenen adetlerde, her işlem için ayrı ücret alınmak yerine, tek bir tarife ücreti altında sunulduğu hizmet paketleridir. İşlemler tanımlı hesap üzerinden yapılır. İşlem adedinin tüketilmesi halinde, sonraki işlemler bankanın ilan ettiği komisyon tarifi üzerinden ücretlendirilir. Döneminde kullanılmayan işlemler sonraki periyoda aktarılamaz. Tarife ödemeleri, hesaptan veya kredi kartından yapılabilir. Tarife, aynı periyot ile otomatik olarak yenilenir. Tarifeler farklı işlem gruplarını kapsar, farklı fiyat ve adet içeriğine sahiptir. Fiyat değişiklikleri yeni periyot başlangıcında geçerli olur. Akbank, müşteri kullanımını inceleme ve amaç dışı kullanım halinde müşteriye uyarma veya tarifiyi kapatma/iptal hakkına sahiptir. Detaylı bilgi www.akbank.com'da.

Groupama “Diş Paketi” ile gülümsetiyor

Groupama, yeni kapsamlı “Diş Paketi” ile diş temizliği ve bakımını sigorta kapsamına alıyor. Groupama’nın bireysel sağlık planlarına ve talebe göre grup sağlık planlarına da eklenebilen Diş Paketi ile sigortalı, diş hekimi hizmet sağlayıcılarından randevu alarak yılda bir kez ücretsiz olarak diş temizliği ve bakımı yaptırabiliyor. Ücretsiz ek hizmetle diş bakımını da sağlık poliçelerine dahil eden Groupama, poliçe vadesi dahilinde yılda bir kez olmak üzere sigortalıya anlaşmalı klinik ve diş hekimlerinden ücretsiz olarak hizmet alma hakkı sağlıyor. Groupama Diş Paketi; alt ve üst çene detertraj (diş temizliği)



hizmetinden dolgu sökümüne, uzman diş hekimi muayenesinden vitalite kontrolüne, diş röntgen filmi, yerel flour uygulaması ve okluzyon düzeltilmesine kadar geniş kapsamlı ve Türkiye’nin her yerinde geçerli olan ücretsiz hizmet içeriğini kapsıyor. Poliçe kapsamında bulunmayan dental hizmetlerse yine anlaşmalı klinik ve diş hekimlerinden, Türk Diş Hekimleri Birliği Taban Fiyat Tarifesi üzerinden veriliyor.



SB Sigorta 10 yaşında

2005 yılında 3 çalışanla yol çıkan SB Sigorta’nın başarı öyküsü 10 yılı geride bıraktı. İstanbul’daki merkez ofisin yanı sıra Bodrum ve Adapazarı şubeleriyle hizmet ağını genişleten SB Sigorta’nın çalışan sayısı 29, müşteri sayısı ise 78 bin kişiye ulaştı.

SB Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Sümblül Bilsel Çimen’in davetiyle şirket çalışanları ve iş ortaklarının katıldığı geniş bir davetli grubu, İstanbul Boğaziçi gezisi eşliğinde 10’uncu yılı kutladı. Çimen, gezide bu 10 yılın özeti yaparken, şirketin kuruluşundan beri kendisine yol arkadaşlığı yapan Elementer Sigortalar Direktörü Gökhan Çiçili’ye, Oto Sigortaları Müdürü Çiğdem Dinç Adarlı’ya, hukuk müşavirleri Av. Gürhan Toprak ve Av. Sibel Aktaşlı’ya teşekkür etti.



Sigortayeri.com, “En İyi Web Sitesi” seçildi

Türkiye’deki en iyi internet ve web uygulamalarının belirlendiği Altın Örümcek Web Ödülleri’nin ‘Sigortacılık’ kategorisindeki en iyi web sitesi ‘Sigortayeri.com’ seçildi. TİM Maslak Show Center’da düzenlenen törende Sigortayeri adına ödülü Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can aldı. Türkiye’nin yenilikçi sigorta brokeri Sigortayeri, profesyonel ekibi ve ileri teknolojiye sahip modern uygulamalarıyla sigortacılığa güçlü bir soluk getirdi. Hem bireysel hem de kurumsal hizmetlerde profesyonel bir ekibi bulunan Sigortayeri, bireysel sigortalı sigortayeri.com ve mobil uygulamaları ile hızlı ve anlaşılır bir şekilde sunarken, satış sonrasında da deneyimli ekibiyle kullanıcılara destek veriyor. Teknoloji alanında kendi BT (bilgi teknolojileri) departmanı bulunan Sigortayeri’nin yazılım ve teknolojik projeleri, kurum içi profesyonel yazılım ekibi tarafından yapılıyor. Mobil uygulama sayesinde tüm sigortacılık işlemleri anlık olarak yapılabilir.

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

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

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



**BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK**

Değişen dünyanın
sigortacısı

AXA, yeni ürün ve hizmetlerinde kadını odak alıyor



AXA'nın, Dünya Bankası Grubu'nun özel sektör kolu olan IFC (Uluslararası Finans Kurumu) ve Accenture ile yürüttüğü araştırmaya göre kadınlar sigorta sektörü için büyük bir fırsat oluşturuyor. "Herkesi daha iyi korumak için önce kadınları koruyalım" sloganıyla yürütülen çalışmayla, kadınların sigorta tüketicisi olarak rolünün artması, sigorta alımla-

rında karar alan kişiler olmaları ve distribütör olarak daha ağırlıklı role sahip olmaları amaçlanıyor.

AXA'nın desteğiyle yapılan araştırma, Türkiye de dahil Brezilya, Çin, Hindistan, Meksika, Fas gibi hızlı büyümekte olan 10 ülkeyi kapsıyor. Araştırmada, sigorta sektörünün 2030 yılına kadar büyük bir ilerleme göstereceği ve büyümenin çok önemli bir bölümünün de bu 10 ülke tarafından sağlanacağı belirtiliyor.

Kadınlara yönelik sigorta pazarının 2030 yılına kadar dünya çapında 2 kat büyüyeceği öngörülürken, Türkiye'de 10 kat büyüme bekleniyor. Araştırma sonuçlarına göre Türkiye'deki büyümenin temelini, kadınların yüksek öğrenim oranının ve işgücüne katılım oranının artması, gelişen sosyo ekonomik durumları ve yükselen gelirleri, aile içindeki satın alma kararlarına olan büyük etkileri, büyük ve henüz keşfedilmemiş kadın girişimci segmenti oluşturuyor.

AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Kuntay, önümüzdeki dönemde ürün ve hizmetleri kadın ihtiyaçlarına yönelik olarak daha da uyumlu hale getireceklerini, kadınların sigortadan nasıl daha çok fayda sağlayabilecekleri ve sigortaya nasıl daha kolay ulaşabilecekleri hakkında çalışmalar yapacaklarını açıkladı.

"İşverenlere kâr kaybı ve iş durması sigortasını öneriyoruz"

AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, piyasardaki olumsuz ve tahmin edilemeyen dalgalanmaların tüm sigorta branşlarında olduğu gibi yangına da olumsuz etkiler yarattığına işaret etti. Konut satışlarındaki durağanlık, banka kredili satışlara ilginin azalması ve bireylerin alım gücünde ortaya çıkan dengesizlikler nedeniyle bireysel sigortalarda beklenen büyümeyi göremediklerini belirten Ölken, ticari segmentte de kapanan KOBİ sayısının açılanlara göre daha hızlı arttığına dikkat çekti. Ölken, benzer şekilde sanayi segmentinde de yatırımların durdurulmasının ve yabancı sermayenin durağan seviyeye gerilemesinin büyüme yönünde önemli bir engel teşkil ettiğini dile getirdi. İşverenlerin para piyasaları ve ekonomideki olumsuzluklarla baş etmesinin zorluğuna da değinen Yavuz Ölken, "Bunun üzerine bir de ciddi bir yangın veya doğal afetle karşılaşmaları halinde hem ciddi kâr düşüşü hem de

pazar payı kaybı yaşamaları kaçınılmaz olacaktır. İşte bu yüzden kâr kaybı ve iş durması sigortalarının satın alınmasını tavsiye ediyoruz" dedi.

Ölken, ekonomik koşullara bağlı olmaksızın iş ve işçi güvenliğiyle ilgili önlemlerin alınması, bunlardan ödün verilmemesiyle elde

edilecek tasarrufun aslında çok geçici çözümler olduğunun ve mutlak suretle çalışan ve iş kalitesi ni olumsuz etkileyeceğinin de altını çizdi. Yangın, kâr kaybı, işveren sorumluluk gibi temel risklere karşı yaptırılan sigortalardan vazgeçilmesinin işletmelerin ciddi bir olay sonucunda yeniden üretime ve ticarete dönüşlerini imkansız hale getireceğini dile getiren Ölken, sigortasız bir çalışma düzeninde yatırımcıların tüm riskleri üstleneceklerini ve yatırımlarını riske atabilecek sıkıntılarla karşı karşıya kalacakları düşünüldüğünde riskleri ortak yönetmenin ve üstlenmenin daha sağlıklı olacağı sonucuna kolaylıkla ulaştıklarını belirtti.

Yavuz Ölken



EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

BES'te yeni dönemin fırsatlarından yararlanma zamanı



Mehmet Bostan

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) birikimi bulunanlara emekli olduklarında ömür boyu aylık ödenmesine imkan tanıyacak "yıllık gelir sigortası" uygulaması yürürlüğe girdi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, BES'in bu sayede para biriktirme mekanizması olmaktan çıkıp, emeklilik döneminde ikinci bir maaş opsiyonu için genç yaşlarda birikim yapmayı teşvik eden bir sistem özelliğine kavuşacağını vurguluyor.

Yeni dönemle birlikte sigorta şirketlerinin ömür boyu veya belirli süre için maaş

almak isteyen kişilere oldukça avantajlı ürünler sunabileceğini belirten Bostan, "Emeklilik döneminde garanti edilen ömür boyu maaş uygulamasıyla yeni ve çeşitli ürünlerin oluşacağını, katılımcı sayısının artacağını, dolayısıyla emeklilik ve hayat şirketlerinin piyasasının canlanmasını sağlayacağını öngörüyoruz" diyor. Mehmet Bostan, sadece BES'ten emekli olan katılımcılar değil, toplu parası olan kişilerin veya diğer sigorta ürünlerinden toplu para elde edenlerin de yıllık gelir sigortasından faydalanabileceğini sözlerine ekliyor.

AvivaSA'nın eğitimleri "Mükemmeliyet Ödülü" getirdi

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün öncü şirketlerinden AvivaSA, uluslararası alanda en prestijli ödül programı olarak kabul edilen ABD'li Brandon Hall Group'un düzenlediği HCM Excellence Awards'ta, En İyi Sonuç Getiren Eğitim Programı kategorisinde "Mükemmeliyet Ödülü"ne layık bulundu.

AvivaSA, bu yıl 21'inci düzenlenen ve 7 ana kategoriden oluşan Brandon Hall Mükemmeliyet

Ödüllerinde Bireysel Emeklilik Lisans Eğitim Programı ile "Bronz Ödül"ün sahibi oldu. Bu ödülle, AvivaSA'nın finansal danışmanlık konusunda sektörde bir okul olduğu bir kez daha tescillenmiş oldu.

AvivaSA, sanal sınıf ve sınıf içi uygulamaları, e-öğrenme ve video öğrenme teknikleri gibi zengin içerikler sonucunda sektör ortalamasının üzerinde sınav başarısına ulaştığı programla, değerleri doğrultusunda gelecek yaratarak meslek kazandırmaya devam etmeyi, BES ve hayat ürünleri satışıyla insanları belirsizlik korkusundan kurtarmayı hedefliyor.



Derya Öztürk terfi etti

Derya Öztürk, Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi (CFO), Mali ve İdari İşler Direktörü olarak atandı. 2010 yılı haziran ayından itibaren VIG AG Ray Sigorta'da genel sekreter ve kontrol planlama, yönetim kurulu asistanı olarak görev yapan Öztürk, Leopold-Franzens University Innsbruck'tan mezun olduktan sonra profesyonel iş yaşamına 2004 yılında başladı. 2008 yılı itibarıyla VIG ailesine grup kontrol ve planlama ülke sorumlusu olarak katılan Öztürk, iyi derece Almanca ve İngilizce biliyor.



Derya Öztürk

Sigortada Altın Örümcek'in yeri belli: **sigortayeri.com**

Türkiye'nin en iyi internet ve web uygulamalarının belirlendiği
Altın Örümcek Ödülleri'nde **www.sigortayeri.com**
"Sigortacılık" kategorisinde "En İyi Web Sitesi" seçildi.

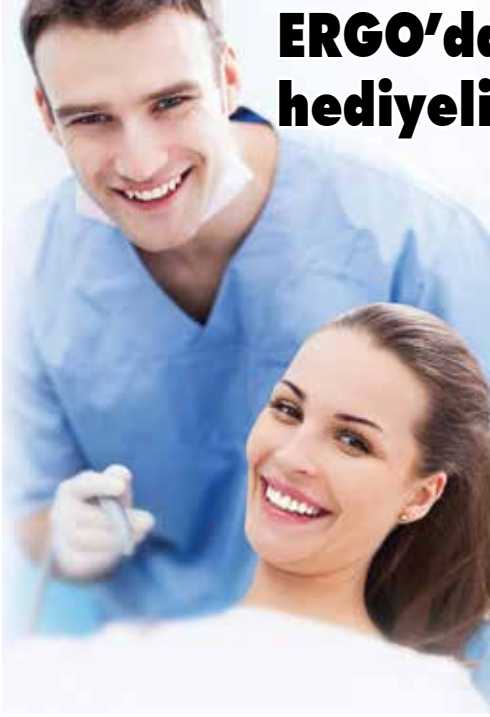


facebook.com/Sigortayeri



twitter.com/sigortayeri

www.sigortayeri.com



ERGO'dan uygun fiyatlı ve diş bakım hediyeyle sağlık güvencesi

2013 yılı itibarıyla uygun primlerle ayrıcalıklı sağlık hizmeti almak isteyen müşterileri için tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü "Yüzde Yüz Sağlık Sigortası"nı sunmaya başlayan ERGO, eylül ayında başlattığı kampanyayla müşterilerine ürünün yanında ücretsiz diş bakım hizmeti de sunuyor.

ERGO Sigorta, anlaşmalı özel sağlık kurumlarından alınan hizmetler için SGK'nın karşılamadığı fark ücretini karşılayan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü "Yüzde 100 Sağlık Sigortası" ile bireylerin daha uygun prim şartlarıyla sağlık hizmetlerinden faydalanmasını sağlıyor.

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

Bu arada ERGO Türkiye, sürekli gelişim stratejisi kapsamında hazırlanan "Marka Değerine Göre Dinamik Fiyat Stratejileri" araştırması doğrultusunda verilen "Baykuş Ödülleri"nde biri "altın", diğeri "gümüş" olmak üzere iki kategoride ödül kazandı.

İnternette 5 dakikada, hesaplı kredi hayat sigortası

Aegon, yeni ürünü "Kredi Hayat Sigortası"nı 8 Ekim 2015 tarihi itibarıyla online satış kanalı Aegondirekt üzerinden satışa sundu. "Aegon Kredi Hayat Sigortası" ev, araç veya ihtiyaç kredisi için bankalara başvuran bireylere sektör ortalamasına göre yüzde 50'ye varan oranlarda indirimli hayat sigortası sağlıyor. Aegon Türkiye Genel Müdürü Uğur Tozşekerli, her türlü kredi ödeme tipine göre kolayca hesaplanabilen ve internette 5 dakika içinde pratik bir şekilde satın alınabilen ürünün amacını şöyle özetliyor:

"Aegon olarak bireylerin finansal geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olmak misyonuyla çalışıyor ve hızla büyüyor. Yeni ürünümüz 'Kredi Hayat' ile insanlara sadece finansal güvence sunmakla kalmıyor, aynı zamanda bu güvenceye daha hesaplı, pratik ve kolay bir şekilde sahip olabilmeye imkanı sağlıyoruz."

Tozşekerli, Aegon'un yenilikçi dijital projesi "Aegondirekt" hakkında ise şu bilgileri paylaşıyor: "2015 yılı başında Türkiye'de bir ilke imza attık ve hayat sigortasını kolayca satın alınabilen bir online ürün olarak müşterilerimize sunduk. Amacımız 'Kredi Hayat' gibi avantajlı ve yenilikçi ürünlerle online portföyümüzü genişletmek. Böylece bireylerin hem alım gücüne hem de ihtiyaçlarına uygun ürünleri pazara sürebileceğiz."



Yeni nesil sigortacılığı yükseklere dijitalizasyonla taşıyoruz

➔ Dijital teknolojilerle donatılan yeni genel merkezimiz Allianz Tower, Dijital Dönüşüm Programı'mızın hayata geçirilmesinde de önemli katkılar sağlayacak.

➔ Dijital Dönüşüm Programı'mız, sigortacılıkta devrim yaratacak, yeni nesil sigortacılığı yükseklere taşıyacak ilk meyvesini Nisan ayında Allianz Modüler Sağlık Sigortası ürünüyle vermişti. Allianz Sigorta'nın inovatif ürünü Modüler Sağlık Sigortası

ile tüketicilere ihtiyacı olan sağlık sigortası hizmetlerinden istediğini seçme özgürlüğü getiriyor. Ve böylece ihtiyaç olmayan sigorta hizmetlerini satın almak zorunda bırakan standart sigorta paketi uygulamalarına da son veriyoruz. Allianz Modüler Sağlık Sigortası sayesinde Türkiye'de tüketicilerin kendi bütçelerine uygun ekonomik seçenekleri özgürce oluşturabileceği ve ödedikleri paranın gerçek karşılığını alabileceği yeni bir dönem başlatıyoruz.

➔ Dijital Dönüşüm Programı'mız kapsamında her adımını acentelerimizle birlikte planladığımız yeni DigitALL portalimiz ile acentelerimiz her işleminizi tek çatı altından yapabilecek, her an ve her yerden müşterilerimize en hızlı şekilde hizmet verebilecek. Bu portalı ana stratejilerimiz arasında konumlayarak, acentelerimizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak her gün geliştirmeye devam edeceğiz.

➔ Yine acentelerimizle, yeni müşteri kazanımına destek olabilmek adına geliştirdiğimiz Hızlı Teklif projemizi de Ekim ayı itibarı ile yürürlüğe alıyoruz. Hızlı Teklif ile internet sitemize giren herkes tek adımda, sadece iki bilgi girerek, anında yeni trafik ve kasko teklifi alabilecek ve dilerse lokasyonuna göre en uygun Allianz acentesine yönlendirilebilecek.

➔ Değerli acentelerimiz için geliştirdiğimiz başka bir yenilik de Dijital Model Acente... A'dan Z'ye yenilendiğimiz bu dönemde müşterilerimiz için kendilerini güvende hissedebilecekleri, şeffaflığı ve müşteri odaklılığı ön planda tuttuğumuz, modern ve şık acente ofis konseptimiz de dijital teknolojilerle uyumlu, genç ve yenilikçi yeteneklerimizi yansıtmaları bakımından önemli.

➔ Bu doğrultuda; vizyonumuz, misyonumuz ve değerlerimizle oluşan, A+ bina teknolojisi ve çalışma ortamıyla hem çalışanlara hem de yeni nesil müşterilerimize hitap edebilecek, tüm ihtiyaçlarımızı karşılayabilecek özelliklere sahip Allianz Tower'ın giriş katında, dijital



dönüşümümüzü yansıtan örnek bir dijital acente konumladık.

➔ Dijital acente, giriş katında 50 metrekarelik bir alanda kuruldu. Adından da anlaşıldığı üzere yeni model acentemiz, yeni nesil sigortacılığı temsil edecek ve teknolojik unsurlarla donatılmış, müşteri odaklı bir prensipte tasarlandı.

➔ Müşterilerimize en iyi şekilde hizmet verebilmek için, sadece sistemsel yenilik ve iyileştirmelerle sınırlı kalmayıp, acentelerimizin müşterilerle bir araya geldiği fiziksel ortamlarımız olan acente ofislerimizin de müşteri odaklılık ve

şeffaflık ön planda tutularak dönüştürülmesi gerektiğine inanıyoruz.

➔ Bu bağlamda, oluşturacağımız yeni "Dijital Acentelik" konseptimiz ile vermek istediğimiz mesajlar var:

- **Şeffaflık ve güven duygusu:** Acentelerde, mevcutta bulunan büyük masa ve ekranların arkasından verilen fiyat teklifleri müşteride güven-sizlik duygusuna ve ön yargılara neden olabiliyor. Bu algının kırılıp, müşterinin acenteden temin ettiği tüm bilgilerin doğru olduğuna inanıp, Allianz'ın şeffaflığı önde tutan bir marka olduğu algısını pekiştirilmesi.

- **Birebir iletişim:** Müşterilerimiz ile acente çalışanlarımız arasındaki fiziksel mesafeyi en aza indirgeyerek açık bir şekilde iletişime olanak sağlamak. Acentelerimiz için, sadece poliçe satan ofisler olarak değil; bunun yanı sıra tüm sigortacılık ürünleri için danışmanlık hizmeti veren modern kurum imajı yaratmak. Fiyatın bile müşterilerimiz ile birlikte bilgiler girilerek alınmasını sağlayan inovatif ve teknolojik anlamda yenilikçi bir satış ortamı yaratmak.

- **Samimiyet duygusu ve rahatlık:** Müşteri acenteye adım attığı andan itibaren oluşan alıcı-satıcı hiyerarşi algısını kırarak bunun yerine; müşterilerimizin bireysel ilgi ve isteklerini ön planda tutarak, onlara kendilerini özel hissettirecek bir ortam yaratmak. Müşterilerimizin ve ailesinin acentelerimizi ziyaret sürelerinde en sıkıntılı geçen bekleme sürecini de eğlenceli bir hale getirmek.

- **Teknoloji odaklı ve yenilikçi:** Acentelerimizde yeni nesil sigortacılığı temsil edecek inovatif ve teknolojik çözümler ile interaktif ve müşteri odaklı modern bir ortam yaratmak.

➔ Allianz Türkiye'nin kurumsal algısına uygun ve sektörde yenilikçiliği ile adından söz ettirmesi planlanan bu projeye ait ofis tasarımlarını, daha sonraki aşamalarda tercihe göre bütün konsept olarak ya da parçalar halinde acentelerimize yaymayı hedefliyoruz.

Türk Nippon Sigorta acenteleri Belgrad'da buluştu

Türk Nippon Sigorta, acenteleriyle Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da buluştu. Türk Nippon Sigorta'nın üst düzey yönetiminin de katıldığı acenteler toplantısı üç gün sürdü. 9 Ekim sabahı Atatürk Havalimanı'ndan yola çıkan ekip, Metropol Palace Hotel'e yerleşmelerinin ardından şehri gezmeye çıktı.

Tuna ve Sava nehirlerinin buluşma noktasında bulunan Belgrad turu sırasında acenteler Prens Mihailo Caddesi ve heykeli, Cumhuriyet Meydanı, Kalemeydanı, Taş Meydan, Terazı Meydanı, İstanbul Kapısı, Sokullu Mehmet Paşa Çeşmesi ile Aziz Sava Kilisesi gibi birçok tarihi noktayı görme şansı elde etti. Daha sonra, Belgrad Kalesi'ndeki Kalemegdan Terrace'ta yenen öğlen yemeğinin ardından acenteler şehrin güzelliklerini serbestçe keşfetmeye çıktı. Birinci gün, Amphora Restaurant'da yenen akşam yemeğiyle sona erdi.

Toplantının ikinci gününde yapılan kahvaltının ardından acen-

teler, Tuna ve Sava nehirleri ile bir Tuna nehri kıyısındaki balık restoranlarıyla ün kazanan Macar köyü Zemun'u gezmek üzere otelden ayrıldı. Tuna ve Sava nehirleri üzerinde keyifli bir tekne turunun tadını çıkaran grup, daha sonra Zemun köyü turuna başladı. Zamanında Belgrad'ın batısında ayrı bir kent olsa da, günümüzde Belgrad'a bağlı şirin bir belde olan Zemun köyü, pastel renkli evleriyle acentelerin gönlünde taht kurdu. Köyde yaptıkları yürüyüş sırasında ünlü Gardoš Kulesi'nden Belgrad manzarasını izleme fırsatı da yakalayan grup, daha sonra devam ettikleri tekne turu sona erince Çardak Restaurant'da öğlen yemeği yedi.

Yemeğin ardından, acenteler alışveriş yapmaları için şehirdeki outlet mağazalarını gezecekleri bir tura katıldılar. İkinci gün de Skadarlija'daki Mali Vrabac Restaurant'da yenen akşam yemeğinin ardından otele dönülmesiyle sonlandı.



Acentelerine otomobil hediye ediyor

Türk Nippon Sigorta, yabancılara yönelik zorunlu sağlık sigortası ürünü "Sağlığım Sizde"nin satışında belirlenen hedefi tutturana acentelerini Opel Corsa ve Opel Astra model otomobille ödüllendirecek. Söz konusu ödülleri, kasım ve aralık aylarında düzenlenecek kampanya doğrultusunda sahiplerini bulacak. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu tür kampanyalarla, ilgili üründe üretim yapan diğer şirket acentelerini de Türk Nippon Sigorta ailesine kazandırmayı amaçladıklarını belirtti.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Generali Sigorta çağrı merkezine ödül



Generali Sigorta, 10. Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde, "250 Altı Koltuklu En İyi Çağrı Merkezi" kategorisinde "En Övgüye Değer Çağrı Merkezi" ödülüne layık görüldü. Yaklaşık bir buçuk yıl önce Türkiye'de, sigorta sektöründe bir ilk olarak 7/24 Kişisel Sigorta Danışmanlığı hizmeti veren çağrı merkezini kuran Generali, 10. Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde müşteri merkezli yaklaşımı, akıllı uygulamaları ve hayatı kolaylaştıran çözümleri ile farklı sektörlerin lider ve deneyimli markaları arasından sıyrılmayı başardı.

Generali ekibi, 15 Ekim Perşembe günü, Haliç Kongre Merkezi'nde onuncusu düzenlenen Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri töreninde ödülleri teslim aldı. Generali Sigorta, yenilikçi mobil uygulaması "Kolayla" ile 9. Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde de "En Yaratıcı Çağrı Merkezi Uygulaması" kategorisinde "En Övgüye Değer Çağrı Merkezi Uygulaması" ödülüne layık görülmüştü.

Her zaman, her yerden ve tüm iletişim kanallarından kolay ulaşılabilir olmayı ilke edinen Generali Sigorta'nın Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Generali Türkiye olarak bir buçuk yıl önce en ileri teknolojiyi en yüksek kalitedeki hizmetle sunduğumuz çağrı merkezi hizmetlerimizi başlattık ve teknolojiyi esas alan 'Yalın & Akıllı' sigortacılık çözümleri geliştirerek müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmaya odaklandık. 7/24 kişiye özel sigortacılık çözümleri ile fark yaratan Kişisel Sigorta Danışmanlarımızı temsil eden ve tüm Türkiye'nin yakından tanıdığı "Generali Ali" karakteri ile de müşterilerimize ne kadar yakın ve ulaşılabilir olduğumuzu gösterdik" dedi.

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSENİZ BİLE



YENİ BULANAI BİR İŞ KADAR
ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR

SON 4 YILDA

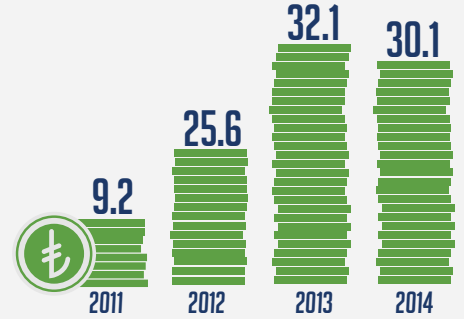
40 BİN KİŞİYE

İŞSİZLİK SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL
ÖDEME YAPILDI

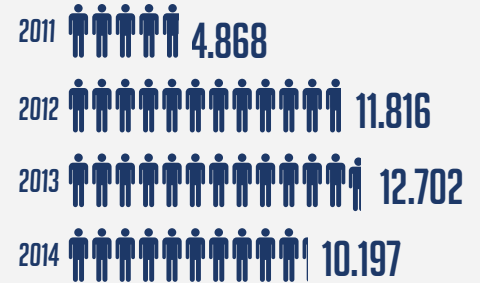
ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI

(MİLYON TL)



ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ

(BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği

Samuray Kartallar!

Beşiktaş Jimnastik Kulübü (BJK), Sompō Japan Sigorta ile sponsorluk anlaşması imzaladı.

Anlaşmaya göre Sompō Japan Sigorta, bir yıl boyunca Beşiktaş JK Erkek Basketbol Takımı'nın sponsoru olacak.

BJK Akatlar Arena'da düzenlenen imza törenine Beşiktaş Jimnastik Kulübü Başkanı Fikret Orman, BJK Basketboldan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Özköse, Sompō Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto ve Genel Müdür Recai Dalas ile Beşiktaş JK Erkek Basketbol Takımı oyuncuları katıldı. Fikret Orman, imza töreninde özetle şu açıklamayı yaptı:

"Göreve geldiğimizden bu yana sponsorluk alanında önemli faaliyetler gerçekleştirdik. Stadyumumuz için, futbol takımımız için bu ülkedeki en önemli sponsorluk anlaşmalarını tamamladık. Bunların hepsi, kendi alanlarında lider, birçoğu da uluslararası devlerle yapılan anlaşmalar oldu. Şimdi bu anlaşmayla birlikte, uluslararası üst düzey sponsorluk ölçeğimizi Uzakdoğu'ya da çevirmiş oluyoruz. Bizim için çok değerli olan Uzakdoğu pazarında kendi alanında öncü, dünyanın en büyük sigorta kuruluşlarından biri olan Sompō Japan Sigorta ile böyle bir sponsorluk anlaşması yapmak gurur verici."

Beşiktaş JK Basketboldan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye'nin en köklü spor kulübü Beşiktaş, sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Sompō Japan Sigorta ile sponsorluk anlaşması imzaladı...

Hakan Özköse de törende, Sompō Japan Sigorta ile işbirliğine gitmekten duydukları mutluluğu ifade etti.

"Beşiktaş'la işbirliği gurur verici"

Sompō Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, Türkiye'ye yatırım yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi ve sponsorluk anlaşmasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Gelişen ekonomisi, genç nüfusu, spora ilgisi, dinamikliğiyle dikkat çeken Türkiye'de bulunmaktan, bu ülkeye yatırım yapmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Spora destek vermek de bizim için ayrı bir mutluluk. Beşiktaş da tıpkı Sompō Japan Nipponkoa gibi köklü bir kuruluş. İmzaladığımız bu anlaşma, gücünü geleneklerinden alan iki devin işbirliği oldu. Biz Japonlar uzun süreli yatırımı severiz. Bu

anlaşmanın da uzun soluklu olacağına inanıyoruz." Sompō Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalas ise törende "15 yıllık genç bir şirket olmamıza rağmen bugün sektörün en önemli oyuncularından biri durumuna geldik. İstikrarlı, kârlı ve kararlı bir şekilde büyüyor; büyüdükçe de daha önemli projelerin altına imza atıyoruz. 'Beşiktaş Sompō Japan' de bu projelerin önemli bir halkası. Türk basketbol ligi de tıpkı sigorta sektörü gibi önemli oyuncuların olduğu ve rekabetin yoğun yaşandığı çok zorlu bir arena. Bu bağlamda her iki ekip de dinamik ve savaşçı kadrosuyla takım olmayı benimsemiş, önemli hedefleri olan oyuncular. Beşiktaş JK gibi köklü ve seçkin bir kulüple işbirliği yapmaktan ve basketbol takımına adımızı vermekten gurur duyuyoruz" ifadelerini kullandı. 🇹🇷



**Türkiye Araştırmacılar
Derneği'nin düzenlediği
ödül töreninden
biri 'Usta' diğeri 'Genç',
iki Baykuş ile döndük!**

ERGO



**"Genç" kategorisinde
Gümüş Baykuş Ödülü**



**"Usta" kategorisinde
Altın Baykuş Ödülü**

Sigorta hem koruyor hem zararları karşılıyor

Türkiye Sigorta Birliği, sigorta sektörünün 2015 yılı 6 aylık verilerini açıkladı. Sektörün reel olarak büyüdüğü bu dönemde toplam teknik kâr 53 milyon, bilanço kârı ise 230 milyon TL oldu. 2014 yılında sigortalılara 77 trilyon TL teminat sağlandı, 2015'in ilk yarısında 9.4 milyar TL'lik zarar karşılandı...



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 30 Eylül'de İstanbul'da düzenlediği basın toplantısıyla sektörün 2015 yılı ilk yarıyıl sonuçlarını açıkladı. TSB Başkanı Ramazan Ülger, Başkan Yardımcıları Uğur Gülen, Cemal

Onaran, Yönetim Kurulu Üyeleri Taylan Türkölmez, Fikrettin Aksu, Mine Ayhan, Hayat Dışı, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komiteleri ile Genel Sekreter M. Akif Eroğlu'nun katıldığı toplantıda, son dönemde sigorta sektöründe yaşanan gelişmeler ve gelecek dönem beklentileri de paylaşıldı.

Ramazan Ülger, sigorta sektörünün toplam prim üretiminin, Haziran 2011'deki 8.9 milyar TL'den Haziran 2015 itibarıyla 15 milyar TL'ye ulaştığını açıkladı. 4 yılda yaklaşık yüzde 69 artış kaydedildiğini, bunun da yıllık ortalama yüzde 14 büyümeye işaret ettiğini belirten Ülger, "Türk

sigorta sektörünün reel büyüme oranı bu yılın ilk 6 ayında yüzde 5.7'ye ulaştı” dedi.

Sektördeki yabancı payı yüzde 70

Sigorta sektörünün 2014 sonunda 79 milyar TL olan aktif büyüklüğü, 2015 yılının ilk yarısında yüzde 10 artışla 87 milyar TL'ye yükseldi. “Özsermaye/aktif büyüklük” oranı ise haziran sonu itibarıyla yüzde 13.5 olarak gerçekleşti. “30 Haziran 2015 itibarıyla dönem sonu teknik kârımız 53 milyon TL, bilanço kârımız ise 230 milyon TL oldu. Hayat dışı branşlarda 216 milyon, emeklilikte 27 milyon TL zarar gerçekleşmesine rağmen, toplam teknik kâr açıklamamızı sağlayan, hayat branşındaki 296 milyon TL'lik kâr oldu” diyen Ramazan Ülger, açıklamalarını şöyle sürdürdü:

“Sektörümüz 2014 yılında sigortalılarına 77 trilyon TL teminat sağladı. 2015 yılının ilk 6 ayında 9.4 milyar TL'lik zarar karşılandı. Oto sigortalarında 4.7 milyar, oto dışı branşlarda 3.6 milyar, hayat sigortalarında 1.1 milyar TL tazminat ve hasar ödemesi yapıldı. Hayat sigortalarında ödenen tazminatın 391 milyon TL'si krediyle bağlantılı hayat sigortası poliçeleri kapsamında ödendi. Vefat eden 74 bin 620 kişinin varisleri ödeme olarak kredi borcunu ödemekten kurtuldu.”

Sektördeki yabancı sermaye payının yüzde 70'e ulaştığını aktaran TSB Başkanı Ülger, bunun ülkemiz sigortacılığına duyulan güveni göstermesi açısından önemli olduğunu vurgulayarak, “Küresel tecrübelerin ve birikimlerin ülkemiz sigorta piyasasına taşınması açısından yabancı oyuncuların

Türkiye’de özel sigortalarda ödenen hasarlarda Marmara ve Van depremlerinin payı yüzde 15 civarında gerçekleşti.



varlığını önemsiyoruz. Sigortalılarımızı gelişmelerden ve yeniliklerden maksimum ölçüde yararlanırmaya çalışıyoruz” dedi.

Ödemelerin yüzde 15'i deprem hasarları için

Sigorta sektörü bir yandan hasarları karşılarken, diğer yandan önlem alınmasını sağlayarak riskleri azalttı. Ülger, bu konuda da “Dünya çapında son dönemde gerçekleşen büyük afet ve felaketlerden Katrina Kasırgası, 11 Eylül saldırıları ve 2011 Japonya depreminde sigorta sektörü toplam hasarın yüzde 23'ünü karşıladı. Türkiye’de ise özel sigortalarda ödenen hasarlarda Marmara ve Van depremlerinin payı yüzde 15 civarında gerçekleşti. Ülkemizde afet sigortalarının penetrasyonunun dünya standartlarına erişmesi devletin maliyetlerini yüzlerce milyon lira aşağı çekmekle kalmayıp aynı zamanda bir sonraki muhtemel afetten önce gerekli altyapı yatırımlarının yapılmasına finansman sağlayacak ve deprem ile diğer felaketlerin etkilerinin düşürülmesine

yardımcı olacaktır” değerlendirmesini yaptı.

Sigorta sektörünün devletin yükünü de hafiflettiğinin altını çizen Ülger, son 5 yılda devlet destekli tarım sigortaları kapsamında 1.6 milyar, zorunlu deprem sigortası kapsamında 141 milyon ve sağlık sigortası kapsamında da 8.1 milyar TL ödendiğini açıkladı.

Van’da zorunlu deprem sigortası oranı 3’e katlandı

Ramazan Ülger, konuşmasında zorunlu deprem sigortasındaki gelişime de şöyle dikkat çekti: “Van’da deprem öncesinde sadece 7 bin 305 poliçemiz vardı. Toplamda 123 milyon TL tazminat ödeyerek sigortalılarımızın yaralarını sarmaya çalıştık. Bugün Van’da 22 bin 576 konut sigortalı. Toplam konutların yüzde 28’ine tekabül eden bu rakamın daha da artacağına inanıyoruz.” Sunumunda sigortanın kurumlar ve bireylere faydalarına da değinen Ülger, sektörün sadece zararları karşılamadığını, aynı zamanda sigortalılarını koruyarak kaynak da oluşturduğunu vurguladı.

Toplam fon tutarı 76 milyar TL'ye ulaşan sigorta ve emeklilik sektörü, 33.5 milyar TL'yi kamu borçlanma araçlarında, 7 milyar TL'yi sermaye piyasası araçlarında, 1.4 milyar TL'yi ise özel sektör borçlanma araçlarında değerlendirdi.

Sigorta penetrasyonu yüzde 1.4

Sektörün gelişimi için özellikle kişi başına düşen prim üretiminin ve penetrasyonun artırılması gerektiğinin altını çizen Ülger, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kişi başına düşen prim üretiminin dünya ortalaması 662 dolar. Asya ülkelerindeki 307 dolara karşılık Türkiye 153 dolarla oldukça gerilerde yer alıyor. Benzer bir durum penetrasyon için de geçerli. 2014 yılında yüzde 1.4 olan Türkiye sigorta penetrasyonu, yüzde 6.2 olan dünya ortalamasının oldukça altında yer alıyor. Oysa oldukça küçük primlerle büyük teminatlar sunduğumuzu söyleyebilirim."

Kusurlu sürücü için tazminat ödenmeyecek

Ramazan Ülger, 2006 yılından bu yana şirketlerin trafik sigortalarında toplamda 5 milyar TL zarar açıkladığına da dikkat çekti. Ülger, Haziran 2015 sonu itibarıyla trafikteki araçların yüzde 82.3'ünün (15 milyon 692 bin 557 adet) trafik sigortasına, 5 milyon 290 bin 561 adedinin de aracın kasko sigortasına sahip olduğunu açıkladı. Ülger, sigorta şirketlerinin prim belirlerken dikkat ettiği kriterleri ise sürücünün önceki yıllarda kaza yapıp yapmaması, ödenen hasar miktarı, sürücü yaşı, araç türü ve yaşı, ehliyet yaşı,



bulunduğu il veya ilçe olarak sıraladı.

1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe giren yeni trafik sigortası genel şartlarında teminat dışında kalan hallerin günün koşullarına göre revize edildiğini söyleyen Ülger, sözlerine şöyle devam etti: "Yeni sistemde tazminat hesaplamalarında standardizasyona gidildi. Ayrıca artık kusurlu sürücünün vefatı halinde yakınları sigorta şirketinden tazminat talep edemeyecek. Diğer taraftan, teminat tanımları netleştirildi. Son olarak genel şartlarda yer alan karayolu/eşdeğer ve orijinal parça gibi kavramların tanımlarına yer verildi."

BES katılımcı sayısı 5.7 milyonu aştı

Toplantıda, 2013'te başlayan devlet katkısıyla birlikte daha fazla ilgi gören ve gittikçe büyüyen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Eylül 2015 itibarıyla katılımcı sayısının 5.7 milyonu aştığı, BES'teki toplam fon tutarının da 43.6 milyar TL'ye ulaştığı açıklandı.

1 Ekim itibarıyla geçilecek "yıllık gelir sigortası" sistemi ise BES'te emeklilik hakkı kazanan katılımcılara birikimlerini hayat boyu almaları imkanı sağlanacak. 56 yaş ve üzerindeki kişilere maaş ödemesi her yıl TÜFE oranında artırılabilecek.



Sadece Öğretmenler Günü'nde değil, her anınızda yanınızdayız!

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

Üstelik

*peşin giriş aidatı ve
yönetim gider kesintisi yok!*

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

Ferdi Kaza
Sigortası veya
Prestij Kulübü
Üyeliği
Hediye!



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

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



Işık Sigorta'da ikinci Koçak dönemi

Işık Sigorta'da Recep Koçak'tan boşalan "Genel Müdürlük" koltuğuna Niyazi Koçak oturdu. Hatırlanacağı gibi Niyazi Koçak, geçen yıl Ankara Sigorta genel müdürlüğü görevinden ayrılmıştı...

1972 yılında Ankara'da doğan Niyazi Koçak, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi mezunu. İş yaşamına 1996 yılında bankacılık sektöründe başlayan Koçak, 2002 yılına kadar Vakıfbank İstihbarat ve Pazarlama Bölümü'nde, mevcut ve potansiyel kredili müşterilere dönük mali tahlil ve pazarlama faaliyetleri kapsamında mali analist olarak görev yaptı. Mart 2002'den itibaren Yıldız Holding İç Denetim ve Muhasebe Koordinatörlüğü'nde göreve başladı ve grup şirketleriyle ilgili iç denetim, koordinatörlük kapsamındaki ilgili işler ve grup şirketlerinin sigorta sorumluluğu görevlerini yürüttü.

2004 yılının mart ayında Işık Sigorta ailesine katılan Niyazi Koçak, Aralık 2004'e kadar Ankara Bölge Müdürlüğü, Kasım 2006'ya kadar da bölgelerin yapılandırılması, kontrol ve koordine edilmesi görevi kapsamında bölgeler koordinatörlüğü görevini üstlendi. Kasım 2006'dan itibaren Güven Sigorta'da bölgeler ve koordinasyonu, hasar, hasar lojistik ve denetimi ile insan kaynaklarından sorumlu genel müdür Yardımcısı olarak görev yapan Koçak, 21 Temmuz 2008'de Birlik Sigorta genel müdürlüğüne atandı. 2011'de yine genel müdür olarak Ankara Sigorta'ya transfer olan Niyazi Koçak, Mart 2014'te bu şirketle yollarını ayırmıştı.

SPK ileri düzey lisanslama belgesi bulunan Niyazi Koçak, evli ve dört çocuk babası.



Niyazi Koçak

Coface Türkiye'nin dümenine Emre Özer geçti



Emre Özer

Coface Türkiye Operasyon Direktörü Emre Özer, "Genel Müdür" unvanıyla terfi ettirildi. Coface Türkiye'ye CFO olarak katılan ve Ağustos 2009 itibarıyla COO görevine getirilen Özer, Mayıs 2011'den bu yana aynı zamanda Coface BAE (Birleşik Arap Emirlikleri) ve Coface Mısır Yönetim Kurulu Üyesi konumunda.

Uluslararası organizasyonlar konusunda geniş çaplı bilgi ve tecrübe sahibi olan Emre Özer, varlık yönetimi, yapılandırılmış finans ve proje finansmanı konularında da uzmanlık sahibi. 1993 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olan Özer, finans alanında birçok kuruluştaki görev aldıktan sonra 2007 yılında Coface Türkiye ailesine katıldı.

2007'de faaliyete başlayan Coface Türkiye bünyesinde 62 kişi çalışıyor. Şirketin veritabanındaki aktif firma sayısı 47 bin 500 civarında. Türkiye'deki firmalar üzerinde taşıdığı risk 8 milyar Euro olarak açıklanan Coface Türkiye, 2014 yılında 67 milyon TL ciro elde etti. Şirket, yüzde 50 pazar payıyla lider konumda.

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®



Sandviçler Naim Hoca'dan!



Dergimizde ara sıra “sigorta sektöründe görev yapmış eski genel müdürler şimdi ne yapıyor” temalı haberler yayınlıyoruz. Bu sayımızda Naim Temur’a mikrofon uzattık. Ancak Temur’un şimdi ne yaptığına gelmeden önce kısaca geçmişini hatırlatmakta fayda var...

Naim Temur, sigorta sektörünün yakından tanıdığı bir isim. Başak Sigorta’da (şimdiki Groupama) yıllarca çalışmış, TARSİM’in yönetim kurulu başkanlığını üstlenmiş, Ziraat Sigorta’da kurucu genel müdür olarak görev almış çok deneyimli bir sigortacı. 1958 yılında Adana’da doğan Temur, 1980 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme-Maliye bölümlerini bitirdi. Sonra aynı fakültede işletme yüksek lisansını, ardından da Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü’nde doktora eğitimini tamamladı. 1981-1988 yılları arasında Libya’da bir Türk inşaat

şirketinde mali ve idari işler sorumlusu olarak çalıştı. 1990-2009 yılları arasında Başak Sigorta’da (Groupama) müdürlük ve ardından genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulundu. Ağustos 2009’da Ziraat Sigorta’da kurucu genel müdür olarak görev yaptı. 2012 yılında da Ziraat Sigorta’dan emekli oldu. Sektörde uzun yıllar görev yapan Naim Temur, sigortacılıktan emekli olsa da çalışma hayatını bırakamadı. İstanbul Gelişim Üniversitesi’nde “Yardımcı Doçent” unvanıyla dersler veren Temur, aynı zamanda girişimci yönüyle de biliniyor. Peki üniversitede ders veren Naim Temur’un aynı zamanda ünlü bir sandviç restoranında çalıştığını biliyor muydunuz? Evet, yanlış duymadınız; Temur, oğlu için İstanbul’daki Marmara Forum Alışveriş Merkezi’nde bir Subway şubesi açtı ve artık zamanının önemli bir bölümünü orada geçiriyor. Subway, fast food beslenme tarzına karşı olanlar için sağlıklı sandviçleriyle biliniyor.



Çağrı merkezlerinin aranan ismi Sigortam.net’e transfer oldu

Barış Açar, Sigortam.net’in Operasyon ve Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu.

Marmara Üniversitesi İktisat ve Satış Yönetimi bölümlerinden mezun olan Açar, iş hayatına Demirbank Elektronik İş Geliştirme Müdürlüğü’nde başladı. Aynı bankanın Demirbank HSBC bünyesinde takım liderliği yapan Açar, Demirbank HSBC bünyesine geçtikten sonra çağrı merkezi kanalı satış yönetiminde yönetmen yardımcılığı, müşteri hizmetleri ve satış yönetmenliği, ardından da yine aynı departmanda müdür yardımcılığı görevlerini yürüttü. 2009-2012 yılları arasında TTNET Müşteri Hizmetleri Çağrı Merkezi müdürlüğünü üstlenen Açar, kariyerine Doğan Online Hepsiburada müşteri hizmetleri müdürü olarak devam etti. Barış Açar, son olarak çağrı merkezi Callpex’te operasyon direktörü olarak görev yapıyordu.

VAKIF EMEKLİLİK İLE GELECEĞİNİZE BESBELLİ DESTEK!

Aileniz, sevdikleriniz ve değerli birikimlerinizin güvencesi için hep yanınızda olan BESBELLİ DESTEK Hayat Sigortası, başınıza gelebilecek en kötü durumlarda bile geride kalan yakınlarınız için ödeyemediğiniz birikimlerinizi sizin yerinize tamamlar ve BES birikimleriniz hiçbir zarar görmeden hedefine ulaşır.



BESBELLİ DESTEK HAYAT SİGORTASI

4449 **BES**
237



VakifEmeklilik



Vakif_Emeklilik

vakifemeklilik.com.tr



Vakıf Emeklilik
yarını bugün belirler

Generali Sigorta ilk 10'a göz dikti

Generali Grubu, Türkiye'yi önemli bir "yatırım evi" olarak görüyor. Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Yalın ve akıllı sigortacılık çözümlerimizle sektörün iki katı büyüdük. Önümüzdeki 5 yılda ilk 10 şirket arasına girmeyi hedefliyoruz" dedi...

Generali Sigorta, Generali Grubu'nun 2016-2018 stratejisi, Türkiye pazarının geleceği ve yeni nesil sigortacılık anlayışının paylaşılıp tartışıldığı bir toplantı düzenledi. Toplantıda Generali Avrupa, Orta-doğu, Afrika (EMEA) Bölgesi Başkanı Jaime Anchustegui, sigortacılıkta yalın ve akıllı çözümler üreten Generali için Türkiye'nin, genç ve teknolojiyi seven nüfusuyla önemli bir ülke olduğunu vurguladı. Ardından da Türkiye pazarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Türk insanı teknolojiyi seviyor. 20 yaş altı yoğun bir genç nüfusa sahip bir ülkeden bahsediyoruz. Önümüzdeki dönemde genç nesil hasar bildirimlerini sadece çağrı merkezlerinden yapmayı kabul eder mi? Bu gerçekler bizi farklı çözümlere yönlendiriyor. Yaptığımız dev teknoloji yatırımları ile sigortacılığın geleceğini şekillendiriyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi konvansiyonel satış kanallarımızın yanı sıra direkt satış kanallarımız, mobil teknolojiler, sosyal medya platformları ve

WhatsApp, LinkedIn, SMS gibi uygulamalar üzerinden duyurmanız buna bir örnek. Türkiye'ye yönelik yeni projelerimizi yakın zamanda duyuracağız." Konut, sağlık, bireysel emeklilik gibi ürünlere talebin arttığını hatırlatan Anchustegui, Türkiye'nin Generali Grubu için en önemli ülkelerden biri olduğunu altını çizdi.

Müşteri başına en az 2 poliçe

Mine Ayhan ise Generali Sigorta'nın Türkiye'deki başarı hikâyesini anlattı. Organik büyümeye odaklandıklarını ve önümüzdeki 5 yılda ilk 10 şirket arasına girmeyi hedeflediklerini açıklayan Ayhan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşterilerine akıllı ve yalın uygulamalar sunan, sigorta sektörünü şekillendiren, Türkiye'ye online sigortacılığı getiren şirkettiz. Bu farklılığımızla 2015'in ilk 6 ayında sektör yüzde 15 büyürken Generali Sigorta olarak yüzde 30

büyüme kaydettik. Yeni müşteri kazanmak her zaman zor ve maliyetlidir. Bu anlamda müşteri memnuniyetiyle gelen çapraz satışların gücüne inanıyoruz. Çoklu dağıtım satışlarımızla çapraz satışlarımızı 5 yıl içinde ikiye katlamayı ve müşterilerimizin bizden en az 2 poliçe almalarını hedefliyoruz."

Online sigortacılıkta dünya lideri olan Generali Grubu'nun uygulamalarını Türkiye'ye getiren Generali Sigorta'nın acentelerine de büyük önem verdiğini vurgulayan Ayhan, "Dünya değişirken acentelerin de bir kabuk değişimine ihtiyacı var. Acentelerimizi 2.0 anlayışıyla yazılım, teknolojik altyapı ve veri analizi imkanlarını yeniden yapılandırarak daha çok müşteri kazanmalarını sağlıyoruz. Bu noktada acentelerimizi de stratejimiz doğrultusunda teknolojiyle tanıştıtararak modernleşmelerine yönelik her türlü adımı atıyoruz" dedi.



Mine Ayhan

Jaime Anchustegui

Petar Dobric

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



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

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

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

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

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



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Türkiye’de tek: El Bebek Tüp Bebek Sigortası

Demir Hayat Sigorta ve Liv Hospital işbirliğiyle geliştirilen “El Bebek Tüp Bebek Sigortası”, 18-38 yaşları arasında tüp bebek uygulaması ile çocuk sahibi olmak isteyen evli çiftlere yönelik farklı teminatlar içeren iki plan sunuyor...

Tüp bebek yöntemi ile çocuk sahibi olmak isteyen çiftlere yönelik tek özel sigorta ürünü

Demir Hayat Sigorta’dan geldi. Demir Hayat Sigorta ve Liv Hospital işbirliğiyle geliştirilen El Bebek Tüp Bebek Sigortası, 18-38 yaşları arasında çocuk sahibi olmak isteyen evli çiftlere iki farklı teminat paketi sunuyor. Planlardan biri “tek denemeli”, diğeri ise “çok denemeli” olarak adlandırılıyor. Çok denemeli plan yüzde 50 geri ödeme garantisıyla birlikte sunuluyor.

Tek veya çok denemeli planlardan birini seçtiğinizde, dilerseniz poliçenize “Hamilelik Takip Paketi”ni de ekleyebilirsiniz. Hamilelik Takip Paketi ile gebelik süresince bebek ve annenin sağlıklı olabilmesi için yapılması gerekli olan tüm muayene ve takip tetkiklerini de teminat altına alabiliyorsunuz. Bu sayede bebeğinizin sağlıklı gelişimi düzenli olarak kontrol edilerek, doğuştan gelebilecek bazı rahatsızlıklara karşı erken tanı ve tedavi imkânı sağlanıyor. Poliçede yatarak tedavi teminatı olduğunu belirten Demir Hayat Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. Bülent Eren, “Bu ürün tek denemeli plan ya da 3 denemeyi



içeren çok denemeli plan olmak üzere iki farklı seçenek halinde sunuluyor. Sigortalının çok denemeli planı alması halinde üç deneme sonunda tedavide sonuç alınamazsa ödenen primin yüzde 50’si kendisine iade ediliyor” diyor.

Sadece Liv Hospital Hastanelerin-

de geçerli olan El Bebek Tüp Bebek Sigortası poliçesi, anne ve baba adayları için yapılması gereken laboratuvar testlerini de içeriyor. Eren, sigortalının ekstra bir tetkik yaptırmasını gerektirmeyecek bir paket hazırlayarak ürüne entegre ettiklerini vurguluyor.

Tek denemeli 6 bin 350, üç denemeli 12 bin lira

El Bebek Tüp Bebek Sigortası poliçesi almadan önce sigortalının Liv Hospital Hastanesi’ne gidip bir ön muayeneden geçmesi gerekiyor. Tüp bebek uygulamasının sigortalı için uygun olup olmadığı veya üç denemeli, garantili planı istiyorsa onun uygunluğuna dair testler ücretsiz olarak yapılıyor. Ardından da ihtiyaca ve sonrasında alınacak plana göre prim belirleniyor. Prim bedeli sabit; kişiye ya da yaşa göre değişmiyor.

Dr. Bülent Eren, özel hastanelerde ve özel tüp bebek merkezlerinde tüp bebek denemesi için yaklaşık olarak 7 bin lira gibi bir rakam istendiğini hatırlatıyor ve El Bebek Tüp Bebek Sigortası’nın primleriyle ilgili şu bilgiyi veriyor: “Biz bu ürünün tek denemeli planını 6 bin 350 liradan sunuyoruz. Bu fiyatın içinde yatarak tedavi teminatı da var. Yani ek bir prim ödemeden yatarak tedavi poliçesine sahip oluyorsunuz.



Bugün yatarak tedavi teminatı dediğiniz bir poliçe en az bin liradan başlıyor. Kısacası daha az para ödeyerek ekstra teminatlar alıyorsunuz. Üstelik primler üç taksitte ödeniyor. Özel kurumlar genelde tedavi ücretini peşin alıyorlar. Bütün bunları göz önünde bulundurduğunuzda en az 2 bin liralık bir avantaj söz konusu.”

Üç denemeli poliçenin satın alınması durumunda ödenecek pirim tutarı ise 12 bin lira. Eren, bu poliçenin çok daha kârlı olduğunu belirtiyor ve bunu da yine bir örnekle şöyle açıklıyor: “Herhangi bir hastane ya da tüp bebek merkezine gittiğinizde yaklaşık olarak ilk deneme için 7 bin, ikinci deneme için 5 bin, üçüncü deneme de indirim aldığınızı varsayarak 5 bin lira ödediğinizi düşünelim. Toplamda 17 bin lira gibi bir rakamla karşılaşıyorsunuz. Oysa bizim sunduğumuz poliçenin satın alınması halinde hem daha az ücret ödeniyor hem de tedaviden olumlu sonuç alınamaması durumunda ödenen primin yüzde 50’si size iade ediliyor.”

Demir Hayat Sigorta, El Bebek Tüp Bebek Sigortası’nı bir prestij ürünü olarak konumlandırıyor. Dr. Bülent Eren,

“Benzer iki ürünümüz daha var. Bunlardan biri diş poliçesidir. Başka hiçbir şirket dişle ilgili teminat dahi vermezken, biz sadece dişe özgü bir poliçe çıkardık. Diğeri ise Cerrahi Hastalıklar Sigortası’dır. Bu ürünümüzde ise 176 farklı cerrahi

operasyon için bir teminat limiti oluşturduk. Her iki üründe tüketici tarafından yoğun ilgi ile karşılandı. El Bebek Tüp Bebek Sigortası içinse pazarlama birimimizin ön görüşü, 2016 yılı sonunda 2.000’e yakın bir üretim gerçekleştirmek.



LİV BEBEKLER, DEMİR BEBEKLER DOĞUŞTAN AVANTAJLI

Demir Hayat Sigorta ile Liv Hospital arasında yapılan anlaşma gereği, El Bebek Tüp Bebek Sigortası kapsamında dünyaya gelen bebekler “Liv Bebek” olarak tanımlanıyor. Liv Bebek, doğduğu andan itibaren tüm hayatı boyunca Liv Hospital Hastanelerinde yapılacak tüm tıbbi işlemlerde yüzde 15 indirimli fiyatlardan yararlanabiliyor. Yine Live Bebek için Demir Hayat Sigorta tarafından “Bebeğimin Geleceği Garantide” birikimli hayat sigortası yapılıyor. Bu poliçeye

devam edip etmemek ailenin kararına bağlı. Annenin El Bebek Tüp Bebek poliçesi ile hamile kalmasını takiben doğum için bir sağlık sigorta poliçesi alması halinde doğan bebek “Demir Bebek” olarak tanımlanıyor ve doğuştan gelebilecek genetik ve konjenital tüm hastalıkları sigorta poliçesiyle teminat altına alınıyor. Bu bebek poliçeye girdiği andan itibaren özel sağlık sigortası için vaz geçilmez olan Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkına da sahip oluyor.



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Hazine
Müsteşarlığı'nın
düzenlemeleri
emeklilik şirketlerinin
gelirlerini sürekli
azalttı. 2016 yılında
yürürlüğe girecek
düzenlemeyle
ise emeklilik
şirketlerinin gelirlerini
"satmasanız da
olur" düzeyine kadar
getirdi!..

BES'i satmasanız da olur!

2001 yılının ekim ayında 4632 sayılı kanun yürürlüğe girmiş, ilk emeklilik sözleşmeleri de 2003 yılının ekim ayında tanzim edilmeye başlamıştı. Diğer bir ifadeyle BES (bireysel emeklilik sistemi), 2003 yılının ekim ayında aktif olarak başlamıştı. 2015'in ekim ayı itibarıyla BES'te aktif olarak 12 yılı geride bıraktık. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihin üzerinden 14 yıl geçti. Türkiye gibi genç nüfusun yoğun olduğu bir ülkede 12 yıl çok uzun bir süre değil. Ancak tecrübe için az bir süre de değil...

Evdeki hesap çarşıya uymadı

14 yıl önce emeklilik ruhsatı için başvuran şirketler, 7-8 yıllık süreçlerde bireysel emeklilik sektöründe başa baş noktasına gelebileceklerini, yatırım maliyetlerinin üzerine ancak 2010 yılından sonra çıkabileceklerini öngörüyordu.

Ancak Hazine Müsteşarlığı'nın yapmış olduğu düzenlemeler, o günden bugüne sürekli olarak emeklilik şirketlerinin gelirlerini azalttı. 2016'da yürürlüğe girecek düzenlemeyle ise emeklilik şirketlerinin gelirlerini "satmasanız da olur" düzeyine kadar getirdi!

Yeni düzenlemede öngörülen 2021 yılından sonraki kesinti iadeleri ise emeklilik şirketini katılımcıya, katılımcıyı emeklilik şirketine borçlandıran, anlaşılması ve anlatılması zor bir uygulama olarak bizi bekliyor.

Hazinenin BES'teki "gönüllülük" esasını "zorunluluk" esasına çevirmek gibi bir düşüncesi varsa bu düzenlemelerin gerekçesi bir nebze anlaşılabilir. Aksi takdirde sektörün büyümesi niyetiyle bu düzenlemeler yapıldıysa Hazine Müsteşarlığı hayal kırıklığına hazır olsun.

Sağlıkla kalın...



VAKIFBANK WORLDCARD'DAN MASRAFSIZ, KOMİSYONSUZ, UYGUN FAİZLİ NAKİTETAKSİT

Nakite ihtiyacınız olduğu an 1.200 TL, 3.000 TL veya
5.000 TL NakiteTaksit kullanın, 9 taksitte ödeyin.
Acele edin, 31 Aralık'a kadar 9 taksit fırsatını
kaçırmayın!



Aylık ~~%2,02~~ %1,49

5.000 TL

Aylık ~~%2,02~~ %1,59

3.000 TL

Aylık ~~%2,02~~ %1,79

1.200 TL

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

ERGO acenteleriyle birlikte dijitalleşiyor



Sigorta sektörü hızla dijitalleşiyor. CEO Theo Kokkalas, "ERGO Türkiye olarak biz de hızlı, verimli ve etkin hizmet standardı oluşturmak amacıyla acentelerimizle birlikte başarılı bir dijital dönüşüme imza atıyoruz" dedi...

ERGÖ Türkiye, 2015 yılındaki gelişmeleri değerlendirmek ve 2016 yılı hedeflerini

paylaşmak amacıyla düzenlediği "ERGO Geleneksel Acenteler Toplantısı"nı, 250'ye yakın başarılı acentesi ve ERGO Türkiye yönetim kadrosuyla birlikte gerçekleştirdi. 1-4 Ekim 2015 tarihleri arasında Yunanistan'ın Rodos adasında düzenlenen "Geleneksel Acenteler Toplantısı"nda ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas önemli mesajlar verdi. Theo Kokkalas, yılın ilk üç çeyreğinin başarıyla tamamlanmasında emeği geçen acentelere teşekkür ederek başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye'deki faaliyetlerimizi, ana hissedarımız Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun güveni ve tam desteğiyle, sürdürülebilir ve karlı büyüyen bir sigorta şirketi olma hedefiyle yürütüyoruz. Bu



hedeflere ulaşma yolundaki stratejimiz üç temele dayanıyor: 'Tüm iş ortaklarımız için değer yaratmak', 'üstün hizmet kalitesi' ve 'yakınlık'. Bu süreçte hedeflerimize sizlerle birlikte emin

adımlarla ilerliyoruz. Ana hissedarımız Munich Re de Türkiye'ye çok önem veriyor ve sigorta pazarındaki büyüme potansiyelinin yüksek olduğuna inanıyor. ERGO Türkiye'nin grubun uluslararası arenadaki büyüme stratejisine özellikle katkıda bulunması bekleniyor." Hızla değişen ve gelişen teknolojinin sigorta sektörünü de etkileyeceğine vurgu yapan Kokkalas, "İş süreçlerinin dijitalleşmesini, en büyük ve önemli dağıtım kanalımız olan acentelerimizin faydasına kullanacağız. Munich Re, büyük bir yatırım desteği ve özel bir ekiple sigorta sektöründeki

"SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE BÜYÜYORUZ"

ERGO Türkiye Teknikten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, toplantıda şirketin büyüme rakamlarını değerlendirdi. ERGO Türkiye'nin yılın ilk 8 ayında yüzde 17 ile sektör ortalamasının üzerinde büyüdüğüne dikkat çeken Ekitmen, aynı dönemde acente kanalının

da yüzde 20 büyüdüğünü belirtti. Ekitmen, branş ve büyüme oranlarını paylaştıktan sonra, tamamlayıcı sağlık sigortası "ERGO Yüzde Yüz Sağlık" ürünüyle ilgili başlatılan yeni kampanyayı açıkladı. Acentelere, sigortalılar için ürünün cazibesini artıracak dış bakım hizmetiyle ilgili de bilgiler verdi.

dijitalleşme süreçlerini yakından takip ediyor. Biz de Türkiye ekibi olarak, dijitalleşme süreçlerini acentelerimize yakın temas halinde, hızlı ve verimli bir hizmet standardına ulaşmak için kullanacağız. Bu süreçte ERGO Türkiye acentelerinin yanında olacak ve onlara bu konuda her türlü desteği sağlayarak dijitalleşecek” dedi.

Etkin kampanyalarla acenteler kazanıyor

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe de konuşmasında, sayısı 1.600’e ulaşan acentelerine “İyi günde kötü günde daima ERGO Seninle” yaklaşımıyla “tam destek” vermeye devam ettiklerini belirtti. 2015 yılında acentelere verilen komisyon oranının sektör ortalamasının oldukça üzerinde olduğuna vurgu yapan Türe, önümüzdeki dönemde düzenlenecek yeni kampanyalarla da acentelere verilecek komisyon oranlarının artacağını açıkladı.

Acenteleri desteklemeye yönelik yatırımların olumlu sonuçlarının alınmaya başladığını ifade eden Türe, yüksek acente memnuniyetinin mutlu müşterileri de beraberinde getirdiğini ve ERGO Türkiye’deki müşteri memnuniyeti oranının rakiplerinin çok üzerinde bir artış trendi gösterdiğini belirtti. Gelecekte şirketine güvenen, şirketiyle birlikte hareket eden acentelerin daha sağlıklı ve yeni dönem sigortacılığa yatkın ve hazır olacağının altını çizen Türe, bu noktada da acentelerin yanında olduklarını vurguladı.

ŞÖVALYELER ADASI’NDA TARİH VE KÜLTÜR ZİYAFETİ

ERGO Türkiye yönetiminin acentelerle görüş alışverişinde bulunduğu etkinlikte ayrıca, “Şövalyeler Adası” olarak anılan Rodos’un tarihi ve turistik mekanları ziyaret edildi. Acenteler Mandraki Limanı, Postane, Merkez Binası ve Evangelismos’un ardından, muhteşem bir Ege Denizi ve Rodos Şehri manzarasına sahip Monte

Smith Hill, Zeus Polieus, Athena Polias ve Phytihan Apollo’ya adanmış Antik Yunan akropolünü gezme fırsatını yakaladı. 14’üncü yüzyılda inşa edilen ve Orta Çağ’daki Rodos’un en görkemli sarayı olan Üstatlar Sarayı’nı da dolaşan acenteler, son olarak Lindos Akropolü’nü ziyaret ederek eşsiz tarihe tanıklık ettiler.



ERGO markasına yatırım yapmaya devam ettiklerini belirten Türe, sektörde marka bilinirliğinde beşinci sırayı koruduklarını, bu konunun acenteler için oldukça olumlu bir değer olduğunu ifade etti.

Yıldırım Türe, sosyal medya üzerinden başlattıkları ERGOville sosyal sorumluluk projesi hakkında güncel bilgiler de paylaştı. Türe, oyundaki eylemlerin gerçek dünyaya doğrudan yansıdığı tek sosyal sorumluluk uygulaması olma özelliğine sahip ERGOville’in kullanıcı sayısının her geçen gün arttığını dikkat çekti. Oyun sayesinde yapılan bağışlarla 500 öğrenciye 1 yıllık eğitim desteği, 5 bin fidandan oluşan bir hatıra ormanı ve hayvan barınaklarına 5 ton mama yardımı hedefine ulaşmak üzere olduklarını paylaştı. 📌

BES'te zaman oyalanma zamanı değil



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Emeklilik şirketleri, 2016 yılına kadar yeni bir satış dili oluşturacak. Bu dil müşterilerine, dağıtım kanallarına, sermayedarlara yeni şeyler söylemek zorunda. Yeni söylem güvenilir, kazançlı, yalın olmak zorunda...

2015 yılının son çeyreği, bireysel emeklilik sistemi için 2016'ya hazırlık ayları olarak geçecek. Bu süreçte emeklilik şirketleri çok gayretli olmak zorunda. Neden mi?

Bahsettiğimiz gayret, 2015 yılı hedefini tutturmak kadar basit değil. 1 milyon katılımcıya ulaşan şirket olmak değil. Başka bir şey...

1 Ekim 2015 itibarıyla, emekli olmuş, ömür boyu maaş isteyen katılımcısına hizmet etmek isteyen şirketler yıllık gelir sigortası ürünlerini hazırlamaya koyuldular. Böyle bir ürüne hayat vermek gerçekten zor bir süreç. Sahip olmanın şartları var ve bu şartlar oldukça ağır. Ayrıca genelgede, ürün hazırlanırken ortaya çıkacak belirsiz alanlar var. Şirketler ve Hazine bu konulara da açıklık getirmek zorunda kalacak. Bu sebeplerle sanırım yıllık gelir sigortasına sahip şirket sayısı 10'u zor bulacak.

2016 yılında emeklilik şirketleri, devlet katkısını hakedişte avantaj sağlayan ek süreleri katılımcı hesaplarına yansıtacak. Hesaplama, kontrol, operasyon işleri çok olacak. Üstelik şirketler müşterilerine ve aday müşterilerine bunu anlatmaya çabalayacak.

Yeni bir satış dili, yeni bir söylem

2016 yılında BES'te yönetim gideri kesintisi ve giriş aidatı kesintisi değişime uğrayacak. Katılımcı lehine gözüken bu yeni kesinti uygulaması, şirketlerin bütün hesaplarını etkileyecek. Başa baş noktaları tekrar hesaplanacak. Emeklilik planları, teklif formları, fon iç tüzükleri, izahnameleri revize edilecek. Aktüerler yeni hesaplamalar yaparak ürünleri çalışacak, dağıtım kanallarına yeni komisyon ve ödül oranları belirleyecek. Şirketler 2016'nın ve sonrasının hatta 2021'e kadar olan zamanın hesaplarını öngörmeye çalışacak. Fon büyüklüğü, katılımcı sayısı, rakipler, teknik karlılık, yeni dağıtım kanalları, ürünler, maliyetler, fırsatlar yeniden değerlendirilecek.

Şirketler, 2016 yılına kadar tüm bu değişiklikler için yeni bir satış dili oluşturacak. Bu dil müşterilerine, dağıtım kanallarına, sermayedarlara yeni şeyler söylemek zorunda. Yeni söylem güvenilir, kazançlı, yalın olmak zorunda. Ortak aklı, rasyonel olmayı, farklı yapmayı, paylaşmayı, ölçek büyütmeyi, tutundurmaya anlatmalı. Aksi takdirde sıradan, alışılmış, vasat işlerle oyalanmak zorunda kalınacak. BES'te zaman oyalanma zamanı değil. Kulaklarımızdaki tıkacı çıkaralım ki duyalım, gözlerimizdeki perdeyi kaldıralım ki görelim.



Sigortada hizmet fiyat kadar önemli!

**Biz bu bilinçle sizlere
“en iyi sigorta hizmetini”
vermek için çalışıyoruz.**

**Değer verdiğiniz her şeyi sigortalatırken,
size uygun en geniş teminatları ve kaliteli hizmeti sunuyoruz.**



TÜRK NIPPON
SİGORTA

www.turknippon.com | 444 8 867

Çalışan için en cazip iki yan hak: Sağlık sigortası ve BES

Towers Watson Sigorta Brokerliği Direktörü Sema Gökdemir, çalışanların işverenden eskiye oranla daha çok yan hak talep ettiğine dikkat çekiyor. En popüler yan haklarsa BES, özel sağlık sigortası, hayat sigortası, ferdi kaza ve maluliyet sigortası şeklinde sıralanıyor...

Son dönemlerde iş hayatı yeni bir kavramla tanıştı: Yan haklar. Peki nedir bu yan haklar ve neleri kapsar?

Yan haklar, genel olarak işveren tarafından çalışanlara sağlanan bireysel emeklilik, özel sağlık sigortası, hayat sigortası, ferdi kaza ve maluliyet sigortası gibi birçok güvenceyi kapsıyor.

Yan haklar konusu gerek Türkiye gerekse dünyada insan kaynakları departmanlarının ilgi alanına giriyor. Uluslararası tecrübeye sahip büyük şirketler de bu konuda şirketlere danışmanlık hizmeti veriyor. İşte bunlardan biri de Towers Watson...

Towers Watson'da yan haklar, derinlikli araştırma ve performans gibi stratejik ölçütlerle toplam program verimliliği, maliyet verimliliği ile işverene ve çalışana yaratacağı artı değer açısından rekabetçi konumuyla ölçümleniyor. Towers Watson Sigorta Brokerliği Direktörü Sema Gökdemir, "Buradan elde edilen bakış açılarıyla müşterilerimizin yan haklar program performansını optimize edecek yöntemler geliştiriyoruz" diyor.

Towers Watson, programın performansını değerlendirirken süreçte alınan aksiyonları, maliyetler, verimlilik, rekabet durumu ve



değişim yönetimi etkilerini de göz önünde bulunduruyor. Müşterilerinin yan haklar konusundaki performansını artırması ve daha iyi sonuçlar elde edebilmesi için çeşitli ölçütler oluşturuyor. Gökdemir, sonrasında programın takibini sürdürdükleri gibi, müşterinin hedefine ulaşabilmesi için katma değerli hizmet ve çözümleri de sunmaya devam ettiklerini vurguluyor.

BES'te işveren katkısı yüzde 10'un altında

Towers Watson'un 2014 Küresel İşgücü Araştırması'na göre, bireysel emeklilik başta olmak üzere yan haklar ülkemizdeki çalışanlar için

yeni bir iş seçerken maaştan daha önemli bir konumda bulunuyor. Yan haklar, işverenler açısından ise özellikle yetenekli ve yüksek performanslı bireyleri çekmek ve elde tutmak için büyük önem taşıyor. Sema Gökdemir, Towers Watson'un yan haklar konusundaki çalışmalarını şöyle anlatıyor: "Küresel çaptaki deneyimimizle işverenlere yan haklar programını nasıl en etkili şekilde yapılandırabileceklerine yönelik çalışmalar yaparak destek oluyoruz. Hedefimiz, bir yandan çalışan bağlılığını artırırken, bir yandan da şirketlere yan haklar konusundaki maliyetlerini düşürecek çözümler sunmak. Önemli olan bu alandaki bütçenin en etkili şekilde yönetilmesini sağlayabilecek bir hizmet sunmak. Aynı zamanda Türkiye'de ve dünyada giderek değişen ekonomik, demografik ve sosyal eğilimler ile sektörel gelişmeleri analiz ederek sadece kısa değil orta ve uzun vadeli değişim beklentileri için de stratejiler geliştirmelerine destek oluyoruz."

Gökdemir, bugüne dek açıklanan araştırma ve verilere göre 500 kurumdan yüzde 40'ının çalışanlarına işveren katkılı emeklilik planı sunduğunu açıklıyor. Bireysel emeklilik sistemine (BES) kayıtlı 5.7 milyon katılımcının ise sadece 441 bini işveren katkısıyla destekleniyor.

Gökdemir, son yıllarda Türkiye'deki şirketlerin yan hakları hızla benimsediğini belirtiyor. Ancak pazarın hızlı değiştiği bu dönemde kurumlar, bu konu için ayırdığı bütçenin çalışan bağlılığını artırdığından ve çalışanın bu adıma değer verdiğinden emin olmak istiyor. Gökdemir, "İşte bu yüzden Towers Watson olarak emeklilik, sağlık ve hayat sigortası gibi konularda kurumlara danışmanlık ve brokerlik hizmetleri sunarak hem şirketler hem de çalışanlar için değer yaratmayı hedefliyoruz" diyor.

Özel sağlık sigortası ilk sırada

Türkiye'deki şirketlerin özellikle "beyaz yakalı" çalışanlara yönelik özel sağlık sigortası, iş göremezlik ve hayat sigortası sunduğu görülüyor. Bu noktada BES yan hakkı da önemle altı çizilmesi gereken bir başlık olarak ön plana çıkıyor. Çokuluslu ve büyük yerel şirketler arasında uygulama yaygınlığı 2009 yılında yüzde 29 olan BES, son 5 yıllık dönemde özellikle devlet katkılı sistemin de devreye girmesiyle beraber yüzde 40 seviyelerine ulaştı. Towers Watson tarafından 2 yılda bir yapılan ve çalışanların görüşlerini de ele alan Küresel İşgücü Araştırması'nın bu yılki

sonuçlara göre, ülkemizde işverenin sunduğu BES fırsatları çalışanların bir kurumu tercih ederken dikkate aldıkları üçüncü kriter olarak öne çıkıyor. Aynı araştırmanın 2012 sonuçlarıyla kıyaslandığında BES'in en hızlı yükseliş gösteren kriter olduğu göze çarpıyor. Bununla beraber henüz şirketlerde düşük oranlarda görülse de çalışanların ihtiyaçlarına yönelik en uygun şekilde bireysel planlanma imkanı veren esnek yan hak uygulamaları da çalışan bağlılığını artırmaya hizmet ediyor.

Çalışanlar ne istiyor?

2012 yılında çalışanların bir şirkete katılmaya karar verirken değerlendirilmeye aldıkları altıncı önemli faktör olan emeklilik hakları, 2014 yılında üçüncülüğe yükseldi. Bu, çalışanların maaştan önce emeklilik haklarına önem verdiğini gösteriyor. Mevcut yan haklar konusunda da endişe duyuluyor. Çalışanların yüzde 42'si gelecekteki mali durumları konusunda endişeli. Yarı-

dan fazlası (yüzde 53) şirketlerin sunduğu emeklilik haklarının ihtiyaçlarını karşılamaya yetmeyeceğini düşünüyor. Çalışanların yan haklara yönelik talebinin artması, firmaların yetenekli ve yüksek performanslı çalışanları çekmesi veya elde tutması için yan haklar konusuna önem vermelerini gerektiriyor.

Günümüzde pek çok çalışan için yan haklar, baz ücretin yanında bütünleyici bir ödüllendirme işlevi görüyor. Türkiye'de çalışanların en çok önemseydiği yan haklar ise özel sağlık sigortası ve bireysel emeklilik. Devlet desteğiyle birlikte bireysel emeklilik sistemine üye olan çalışan sayısı büyük bir ivmeyle artıyor. 2013'te yüzde 25 devlet katkısıyla birlikte BES'e kısa süre içerisinde daha çok giriş oldu. Önümüzdeki dönemde uygulanması muhtemel "otomatik kayıt" sisteminin devreye girmesiyle birlikte çalışanların, bireysel emekliliğin yanı sıra çeşitli yan haklar sunmasını artıran bir oranda talep etmeye başlaması bekleniyor. 

TOWERS WATSON



TOWERS WATSON "SİGORTA BROKERLİK LİSANSI" ALDI

Dünyanın önde gelen danışmanlık şirketleri arasında yer alan ve ülkemizdeki kurumlara yetenek, ödül yönetimi, yan haklar, risk ve sermaye yönetimi gibi alanlarda destek veren Towers Watson, hizmet alanını genişletti. Aldığı hayat ve hayat dışı sigorta brokerliği lisanslarıyla birlikte yan haklar danışmanlığı alanındaki çalışmalarını bir üst seviyeye taşıyan şirket, kurumlara çok daha geniş bir çerçevede hizmet sunmaya başladı. Towers Watson'ın yan haklar konusunda dünyada lideri olduğunu hatırlatan Sema Gökdemir, "Yan haklar konusunda sunduğumuz danışmanlık hizmetlerimizi hem genişletmek hem de daha etkin bir seviyeye taşımak en büyük hedefimiz oldu. Bu doğrultuda sigorta brokerlik lisansı da alarak kurumlara çok daha kapsamlı hizmet sunmaya başladık" diyor.





Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Değerlendirme ve analizleriyle Solvency II direktifleri için Avrupa Komisyonu'na örnek teşkil eden OECD, yönetim ve "şirket içi bilgi hattı" konularına özel önem veriyor. Sigorta penetrasyonu henüz OECD ortalamasının dörtte biri kadar olan Türkiye'nin örgütün analizlerinden çıkaracağı çok ders var...

OECD ve sigorta sektöründeki rolü

1961 yılında imzalanan Paris Anlaşması doğrultusunda kurulan OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü), üye ülkelerin ekonomik anlamda ve demokrasi alanında gelişmesini ve işbirliği çalışmalarının gerçekleştirilmesini amaçlayan uluslararası bir organizasyon. 34 ülkenin üye olduğu ve bu ülkelerin katkılarıyla 363 milyon Euro'luk bir bütçeyi yöneten örgüt, üye ülkeler açısından birincil derecede bağlayıcı olmasa da dikkate alınan değerlendirmeler ve analizler yapıp üçüncü şahısların dikkatine sunuyor. Her ne kadar organizasyonun bütçesi mütevazı olsa da üye ülkelerin 30'u Dünya Bankası tarafından "yüksek gelirli" olarak sınıflandırılıyor. Dolayısıyla finansal piyasaları ve içerisinde yer alan sigorta sektörünü dikkate aldığımızda OECD, gelişmiş olarak sınıflandırılacak bir sigortacılık yapısına sahip. OECD üyesi ülkelere özel değerlendirmelerin de yer aldığı analiz çalışmaları, temel olarak üyelerin mevcut durumunu önce tespit etmek ve ilgili alanda üyeleri benzer gelişmişlik seviyelerine yükseltmeyi amaçlıyor.

Büyüklikte ABD, penetrasyonda Lüksemburg lider

Örgüte üye ülkeler birlikte değerlendirildiğinde, 2014 yıl sonu verilerine göre Amerika Birleşik Devletleri yüzde 49 ile OECD sigorta sektörün yarısını elinde bulunduruyor. Bu ülkeyi yüzde 10 ile Japonya, yüzde 8 ile İngiltere ve yüzde 6 ile Almanya takip ediyor.

Prim ve kişi başına düşen gelirin oranlanmasıyla elde edilen penetrasyon değerlerinde yüzde 40 ile Lüksemburg ilk sırada yer alıyor. Onu yüzde 20 ile İrlanda, yüzde 13 ile Güney Kore izliyor. Bu alanda OECD ortalaması yüzde 8. Türkiye ise yüzde 2 civarında. Analizlerde "density" olarak belirtilen ve brüt prim üretiminin ülke nüfusuna bölünmesiyle elde edilen oranda Lüksemburg'u yine birinci, İrlanda'yı ikinci, İsviçre'yi de üçüncü sırada görüyoruz.

Sigorta piyasasından elde edilen net gelirler dikkate alındığında, ABD 112.3



milyar dolarla birinci sırada yer alıyor. 28 milyar dolarla İngiltere ikinci, 14 milyar dolarla Japonya üçüncü sırada.

OECD'nin yaklaşımları Solvency II için örnek oldu

Kantitatif değerlerle yapılan analizlerin yanında OECD'nin üzerinde durduğu diğer bir gelişim noktası ve bu yazıda özellikle değinmek istediğim konu ise yönetim. Sigorta şirketlerinin yönetim yapısı, kurumsal yönetim özellikleri ve bu özelliklere dair belirli seviye ve eşiklerin belirlenmesi, bu sayede sektöre yatırım yapan sermayedarlar için standardizasyonun sağlanması ve böylelikle yatırımların yanlış veya belirsiz bilgi risklerinden korunması OECD için sigortacılık sektörü adına öncelik verilen konular. Bunun öncelikli nedeni, OECD bünyesinde yapılan değerlendirmelerin ve elde edilen sonuçların diğer ülkeler nezdinde bir değişken olarak kabul görmesi ve olası yatırım kararları öncesinde dikkate alınabilmesi. Temsil ettiği ülkeler göz önüne alındığında OECD'nin küresel finansal piyasaların önemli bir bölümünü kapsadığını, dolayısıyla elde edilen sonuçlarla genele yayılabilecek değerlendirmeler yapılabileceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Solvency II'nin yönetim alanındaki zorunlu uygulamalarına benzer bir yaklaşım izleyen OECD'de, şirketlerin tek elden yönetilmesi yerine, özellikle strateji, faaliyet gösterilen iş kolları ve önemli operasyonel kararlar gibi şirketin mevcudiyetini etkileyen konularda ortak bir akılla karar verilmesi görüşü hakim. OECD'nin değerlendirmelerinin Solvency II direktiflerinden önce yayınlandığını düşünürsek, bu anlamda Avrupa Komisyonu'na örnek teşkil ettiğini söyleyebiliriz.

Kurumsallık için gereken etik kod, iş ahlakı ve temel görevlerin sorumluluklarının ayrılması gibi yönetişimin yapısını oluşturan unsurların öncelikle yönetim kurulu



Prim ve kişi başına düşen gelirin oranlanmasıyla elde edilen penetrasyon değerlerinde yüzde 40 ile Lüksemburg ilk sırada. Onu yüzde 20 ile İrlanda, yüzde 13 ile Güney Kore izliyor. Bu alanda OECD ortalaması yüzde 8. Türkiye ise yüzde 2 civarında...

seviyesinde değerlendirilmesi ve buradan başlayarak şirket geneline yayılmasının sağlanması da OECD tarafından üzerinde durulan önemli unsurlardan biri. Şirketin finansal durumu, risk iştahı, bu iştahı yönetmek için alınması gereken aksiyonlar ve bu unsurların bir araya gelmesiyle oluşturulan sermaye yapısı ise OECD'nin üzerinde periyodik olarak durulmasını ve yönetim kurulu seviyesinde yönetilmesini istediği diğer yönetişim unsurları.

"Şirket içi bilgi hattı"nın önemi

Uluslararası sigortacılık grupları arasında yaygın olan ancak Türkiye sigorta piyasasında henüz tam karşılığını bulamayan ve "şirket içi bilgi hattı" olarak Türkçeleştirebileceğimiz (whistleblowing) fonksiyonu da OECD tarafından üzerinde önemle durulan başka bir konu. Özellikle yakın zamanda medyaya yansıyan yolsuzluk haberlerinin çıkış noktasına dikkat ettiğimizde karşımıza bu amaçla kullanılan bilgi hatları çıkıyor. Çok kapsamlı denetimlerde bile fark edilemeyen detaylar bu yolla düzenleyici kurumlara ulaştırılabilir.

OECD çalışmalarına dikkat ettiğimizde, genel olarak şirketlerin faaliyet sonuçları yerine temel yönetim yapısının ve bu yapının ne derece iyi düzenlendiğinin üzerinde durulduğunu görüyoruz. Bunun nedeni, yatırım kararlarında, yatırım yapılacak şirketin sahip olduğu ve performansını gösteren finansal değerlerle birlikte yönetim ve iç sistemlerinin ne kadar etkin kurulduğunun da büyük önem taşıması. Bu önemi, günümüzde yatırımcı arayan birçok şirketin öncelikle iç sistemlerini iyi çalışır hale getirmesi ve özellikle risk yönetim mekanizmasını güçlendirmesiyle anlıyoruz.

Penetrasyon ve kişi başına düşen prim tutarında OECD ortalamalarının altında olmamız, aksiyon alınması gereken alanları da gözler önüne seriyor. Şirketlerin yönetim yapıları ise sektördeki yabancı yatırımlarla birlikte Avrupadaki şirket genel merkezlerinin seviyesine ulaşmaya çalışıyor. Bunun sektör adına güzel bir gelişme olduğunu söyleyebiliriz. Unutmamalıyız ki satış ve pazarlama faaliyetleri ne kadar yüksek olursa olsun, iç sistemlerdeki eksiklikler yüzünden bu zor kazanç sigorta şirketlerinin ellerinden kolayca akıp gidebilir.



Alman hayat sigortacıları "garanti kazanç" silahını kaybediyor



2016 yılında yürürlüğe girecek Solvency II düzenlemesiyle birlikte sigorta sektöründe birçok farklı uygulama hayata geçecek. Sigortalıları en çok ilgilendiren değişikliklerden biri de hayat sigortalarıyla ilgili...

Alman hükümeti, 2016 yılından itibaren hayat sigortası için garanti edilmiş kazanç oranlarının artık geçerli olmayacağını, bu ibarenin poliçelerden çıkarılabileceğini açıkladı. Söz konusu düzenleme yeni oluşturulan poliçeler için geçerli. Vadesi devam edenlere uygulanmayacak.

Söz konusu açıklama sigorta sektörü için sürpriz oldu. Garanti edilmiş kazanç değerleri Alman hükümeti tarafından 90'lı yıllar-

da yapılan düzenlemelerle sektöre kazandırılmış ve Almanlar tarafından yoğun ilgi görmüştü. Günümüzde bu özelliğe sahip poliçe sayısı 93 milyon civarında. Özellikle düşük faiz oranlarıyla yatırım taahhütlerinin devam ettirilememesi ve ortaya çıkan belirsizliğin bu düzenlemeyle bir miktar azaltılması amaçlanıyor.

Almanya düzenleyici kurumu BaFin, gelir garantisi bulunan hayat poliçelerinin sigorta şirketleri için büyük bir zarar kaynağı olduğunu, özellikle küçük ölçeğe sahip şirketler için temerrüt riskini ciddi oranda artırdığını düşünüyor. Bu önemli değişikliğe poliçe sahibi sigortalıların tepkisi ise merakla bekleniyor.

Zurich'in yüklü zararı yönetim katını karıştırdı

Elementer branşta ortaya çıkan yüksek zarar ve RSA şirketinin satın alma sürecinin askıya alınmasının ardından Zurich'te yeniden yapılanma çalışmaları hızlandı. 21 Eylül'de yapılan yönetim kurulu toplantısının ardından teknik sonuçlardaki yüksek zarara dikkat çeken yönetim, acil aksiyon alınması gerektiğini açıklamıştı. Çin'de gerçekleşen Tianjin kasırgası ve ABD'deki oto branşı kayıpları kötü teknik sonuçların birincil nedenleri olarak ifade edilmişti.

Zurich Sigorta Başkanı Martin Senn, toplam zarar 200 milyon dolar olarak açıkladı. 2015 yılının üçüncü çeyreğinde karşılaşılan bu büyük zararın yönetilmesinin yanı sıra yeniden yapılanma çalışmaları da sürdürülüyor. Bu bağlamda birçok yöneticinin şirkete yolları ayrıldı. Hayat branşı

yöneticisi Kristof Terry'nden boşalan koltuğa Michael Kerner atandı. Şimdi de finanstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CFO) Mike Reid'in yeri-

ne Nick Burnet'in atanması gündemde. Yönetim katında gerçekleşecek diğer değişimler sektör tarafından merakla bekleniyor.



HDI Sigorta
Daima Yanınızda
"1903'ten beri"

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

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

HDI
Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

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

Hayat şirketleri yeni uygulamalar peşinde



Hayat şirketlerinin düşük faiz oranlarıyla mücadelesi devam ediyor. Yatırım gelirlerinin azalması ve birçok piyasada gelirle birlikte riskin de artması şirketleri farklı uygulamalara yönlendiriyor. Bunlar arasında şu sıralar en geçerlisi ise “pay-as-you-go” olarak adlandırılan, sigortalının sistemde mümkün olan en uzun sürede tutulmasının amaçlandığı uygulamalar.

Towers Watson Global Hayat Finansal Modelleme ve Raporlama Birimi Başkanı Joel Fox, hayat branşındaki düzenlemelerin ve yatırım gelirlerindeki değişkenliğin şirketleri yeni iş süreçleri geliştirmeye ittiğini belirtiyor. Ancak Fox, bu süreçleri geliştirirken şirketlerin düzenleyici kurum tarafından ciddi anlamda kısıtlandığına da dikkat çekiyor.

Bu olumsuz ortamda hayat şirketlerine, ürünlerini oluşturduğu algoritmaları talep bazlı bir sisteme göre yapılandırması, süreçleri daha fazla otomatize ederek maliyet kontrolünü güçlendirmesi ve ortaya çıkabilecek operasyonel riski azaltması tavsiye ediliyor. Towers Watson, bu çapta bir otomatizasyonun maliyetinin sigortalılar açısından yüksek olacağını ve uzun bir zamana yayılması gerektiğini düşünüyor. Araştırmalar, her talebe ilişkin yeni bir ürün yapısının oluşturulabilmesi, ilgili analizlerin eksiksiz ve doğru bir şekilde yapılabilmesi için gereken yapay zekanın yaratılmasının sigorta şirketlerinin ileriki dönemleri için sahip olacağı en önemli kaynak olacağını gösteriyor.

AXA, yeni koruma ürünlerini tanıttı

Küçük ve orta ölçekli şirketlerin ekonominin büyük kısmını oluşturduğu ülkelerde, dar etki alanına sahip birçok riskin de koruma altına alınması gerektiği belirtiliyor. Sigortacılar, olası kayıpların bu ölçekteki şirketler tarafından ancak bu şekilde tazmin edilebileceğini düşünüyor.

AXA ve Ipsos tarafından hazırlanan araştırma, yatırımcıların iş modelleriyle ilgili risklerinin sigorta çözümleriyle kontrol edilebileceğini, ancak bu yöndeki talebin olması gerekenden düşük olduğunu ortaya çıkardı. Araştırma sonuçlarına göre ürün geliştirme çalışmalarına devam eden şirketler, doğru risk için doğru koruma sağlayan sigorta ürünlerini hedef kitleleriyle buluşturmayı hedefliyor. Birçok araştırma, bu ölçeğe sahip kurumların öncelikle iki tür korumaya ihtiyaç duyduğunu ortaya koyuyor. Bunlardan biri 5 kişiye kadar çalışan kadrosuna sahip, tek bir kişi tarafından kurulan ve/veya yönetilen işletmelere yönelik standart teminat yapısı. Bu teminatla işletmenin varlığını olumsuz etkileyebilecek temel risklere karşı koruma sağlanıyor. Basit ve kolay anlaşılabilen yapısıyla müşteriyle kolayca buluşturulabiliyor ve devlet tarafından sağlanabilecek

desteğe ek bir güvence sağlıyor.

Cirosu belli bir tutarın üzerinde olan işletmeler içinse daha karmaşık risk analizleri söz konusu. Özellikle işletmenin varlığını öngörülemez risklerin gerçekleşmesine rağmen devam ettirebilmesini amaçlayan

bu tür teminatlar, iş kaybından dolayı ortaya çıkabilecek maliyetleri de kapsıyor. Bu iki temel çerçeve etrafında ürünlerini geliştirmek isteyen AXA, müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için araştırma geliştirme faaliyetlerini sürdürüyor.



AYY DEME, RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



İspanyollar finansal eğitimin müfredata girmesini istiyor

Yıllarca finansal sıkıntılarla boğuşan İspanyollara göre finansal eğitim, temel eğitimin bir parçası haline getirilmek zorunda. Aviva tarafından gerçekleştirilen araştırmaya katılımcıların yüzde 61'i, bu eğitimin resmi müfredata girmesi gerektiğine inanıyor. Yüzde 25 ise finansal eğitimin temel ilköğretim döneminde verilmesi gerektiğini belirtiyor.

Öte yandan, İspanyol sigortacılık sektöründen iyi haberler gelmeye devam ediyor. Finansal kriz sonrasında alınan sert tedbirlerle durgunluğa giren sektör, toparlanmayla birlikte tekrar yükselişe geçti. 2016 yılında Solvency II düzenlemelerine hazırlanan İspanyol sigortacılar için önümüzdeki dönem performansı büyük önem taşıyor.

Warren Buffett, Munich Re'deki payını azalttı

Berkshire Hathaway Inc. ve National Indemnity Company, Munich Re'deki paylarını yüzde 12'den 9.7'ye düşürdüklerini açıkladı. Bu hisse devriye birlikte, Berkshire Hathaway Inc. ve National Indemnity Company'nin sahibi olan Amerikalı yatırımcı Warren Buffet'in hissesi, yönetim kurulu oy hakkı için yüzde 10 olan sınırın altına inmiş oldu.

Munich Re, Warren Buffet'in sigorta sektöründeki tek yatırımı değil. Önceki yıllarda Swiss Re'de de önemli bir paya sahip Buffet, iki reasürans şirketinde de payını kademeli olarak azalttı. Yatırım dahisi Buffet'in sigorta sektöründeki bir sonraki adımı merakla bekleniyor.



Avrupa Birliği, Solvency II'den çok şey bekliyor

Sermaye yeterliliğiyle ilgili anlaşılır, kolay denetlenebilir ve yeterli korumayı sağlayacak bir hesaplama yönteminin oluşturulması amacıyla yola çıkan Avrupa Birliği düzenleyici kurumları, bu uygulamaların hayata geçirilmesi için gün sayıyor. Solvency II ile

sigorta şirketlerinin sermayelerini altyapı projelerinin finansmanına yönlendirilebilmesi için gerekli yasal düzenlemeler sağlanmış olacak. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ciddi oranda sermaye artıracığı Solvency II sürecinde, girişim sermayesinin bu ölçekteki şirketler tarafından da oluşturulabilmesi, bu sermayenin etkin bir şekilde değerlendirilmesi ve "büyük bunalım" gibi küresel krizlerin oluşmasına fırsat verilmeden engellenmesi amaçlanıyor.

Bu amaçla Avrupa Komisyonu tarafından iki farklı yatırım fonu piyasaya sürüldü. Solvency II uygulama sürecindeki yatırım ve sermaye dengesini de dikkate alan bu fonlarla girişim sermayesi ve bono yatırımlarının fonlanması bekleniyor. Sermaye piyasasındaki değişikliklerle birlikte yatırımcılar için ekonomide yeni fırsatların yaratılması, finansal esnekliğin ve derinliğin artırılması ve rekabetin istenilen seviyeye ulaşması bekleniyor.



VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



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

Fırtına sezonu açıldı!

Atlantik bölgesinde 6 ay boyunca sürecektir olan fırtına sezonu başladı. 2014 yılında kuru hava ve etkili olmayan rüzgarlar nedeniyle ciddi zararların meydana gelmediği bölgede, 2015-2016 sezonu için sigortacıların tahminleri daha zor geçeceği yönünde. Özellikle Meksika Körfezi'ndeki enerji yatırımlarıyla dikkat çeken bölgede birçok petrol platformu yer alıyor. Bu platformların fırtınalar nedeniyle planlanan kapasitede çalışmaması bile enerji fiyatlarının artmasına yol açıyor ve sigortacılara bildirilen kâr kaybı ihbarları artıyor. Uzmanlara göre 2015-2016 sezonu için hasar modelleri hazır. Ancak iklimsel değişiklikler Atlantik bölgesi için tahminleri her an değiştirebiliyor.



MetLife için sermaye şartları zorlaşıyor



Amerikan sigorta devi MetLife, düzenleyici kurum tarafından zorlaştırılan sermaye yeterliliği şartlarına uyabilmek için ayırdığı bütçeyi 1 milyar dolara yükseltti. Piyasada işlem gören hisselerinin bir kısmını geri almak için çalışmalara başlayan grup, geçen aylarda Amerikan sigortacılık sistemi için sistemik risk taşıyan ve ölçeği gereği mevcut sermaye yeterlilik şartlarından daha yüksek sermaye ayırması gereken şirketler arasında gösterilmişti. Uzmanlar, MetLife ile ilgili herhangi bir finansal krizin sadece Amerika değil dünya finansal piyasaları için de yüksek risk taşıdığına dikkat çekiyor. Düzenleyici kurum Federal Reserve, bu derece yüksek riske sahip bir şirketin, piyasada faaliyet gösteren diğer şirketlerden daha fazla sermaye ayırmasının normal olduğunu belirtmişti.

İnsan elinden çıkan felaketlerin maliyeti 6.6 milyar dolara yaklaştı

Sigorta ve reasürans şirketlerinden alınan veriler doğrultusunda Association des Rendez-vous de Septembre (RVS) tarafından hazırlanan çalışmayla, Ocak 2015'ten bu yana yaşanan ve "insan kaynaklı" olarak sınıflandırılan felaketler incelendi. Bunlar arasında en maliyetlisi, Çin'de meydana gelen ve toplamda 2-3 milyar dolara mal olması beklenen Tianjin tayfunu. Mart ayın-

da meydana gelen Germanwings kazası yaklaşık 300 milyon dolara, Mayıs ayında meydana gelen Mexsat 1 uydusu hasarı 390 milyon dolara, Ağustos'ta meydana gelen Unipetrol patlaması ise 400 milyon dolara mal oldu. Gelişen teknolojiyle birlikte hasarların maliyetlerinin de yükseldiğini belirten sigortacılar, önümüzdeki yıl fiyatların artış trendine gireceğini öngörüyor.



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.

Fitch, sigortacılar için reyting navigasyonu geliştirdi



Uluslararası reyting kuruluşu Fitch, sigortacıların kurumsal risklerini ölçmek ve reytinge etkisini belirlemek için sektöre özel bir navigasyon sistemi geliştirdi. Fitch'in tespit ettiği anahtar göstergelerle hazırlanan ve IFS (Insurer Financial Strength) olarak adlandırılan uygulama şimdilik 50 sigorta şirketini kapsıyor ve Amerika, EMEA ile Asya-Pasifik bölgelerinde uygulanıyor.

Fitch Ratings Global Sigorta Lideri Keith Buckley, amaçlarının şirketler için hayati öneme sahip olan reytingin nasıl oluştuğunu ve hangi aşamalardan geçerek yatırım kararını etkilediğini şeffaf ve sistematik bir şekilde müşterilere göstermek olduğunu belirtiyor. Kantitatif hesaplamalar yerine daha çok metodoloji ve analiz çerçevesi hakkında bilgi veren uygulama, değerlendirilen her bir faktör için farklı bir değerlendirme paneli ve ana değerlendirme kriterleri içeriyor.

Uygulamada sektör profili ve faaliyet gösterilen piyasa özellikleri, piyasada sahip olunan pozisyon ve şirket ölçeği, sermaye yapısı ve varlıkların yükümlülükleri karşılama oranı, borç yapısı ve finansal esneklik, finansal performans ve kazançlar, yatırımlar ve likidite pozisyonu, rezerv yeterliliği, reasürans, risk yönetimi yapısı ve katastrofik risk koruma yapısı gibi anahtar gösterge olarak belirlenen veriler inceleniyor.

Elektrikli araçlar için yeni sigortacılık çözümleri aranıyor

Gelişen teknolojiyle elektronik aksamaları gelişen ve akaryakıtla alternatif olarak şarj edilebilir motorlarla hareket edebilen araçlar, sigortacılar için yeni bir risk ve fırsat kapısı konumunda.

Teknolojinin henüz yeni olması ve yüksek maliyetinden dolayı yaygın olmaması sigortacıların prim hesaplamalarını olumsuz etkilese de kısıtlı petrol rezervleri alternatif enerji çözümlerini zorunlu hale getiriyor. Önümüzdeki yıllarda elektrikle çalışan araçların hızla yaygınlaşacağını öngören sigortacılar, elektronik aksamaların arızalanmasıyla birlikte bu aksama korsan olarak sızılması ve aracın bu yolla çalınması riskini de dikkate alıyor. Özellikle lüks araç üreticilerinin bu konuda daha dikkatli olması gerektiğini belirten sigortacılar, otomotiv üreticileriyle işbirliğine hazır.

Yeni teknolojilerin beraberinde özellikle siber riske açık bir yapıyı getirdiğini belirten uzmanlar, ilk aşamada hasar kaynağını tespit etmenin zorluğuna işaret ediyor. Ancak yaygınlaşan kullanımla birlikte sigorta şirketlerinin de tecrübelerinin aratacağı, daha iyi tasarlanmış ürünlerin tüketici ve üreticiyle buluşacağı belirtiliyor.



Yelkenliyle Türkiye'den Tayland'a uzanmak; yük gemisinin kamarasında okyanusu aşmak; gemiden atıldığında dik durmak; kıyıda tanıştığın kaptanla, uzun yolculukta, bir teknede baş başa kalmak; ufuk çizgisinin kaybolup denizle gökyüzünün birleştiği fırtına azgını bir gecede "ölünecekse böyle bir anda ölmeli" diye düşünmek; toprağın kokusunu, yeşili, maviyi Doğu'dan Batı'ya karadan, Batı'dan Doğu'ya denizden keşfetmek... için yürek ister. Bir de yaşama herkesin bakmadığı gibi bir aşkla bakış... Zeynep Gülin, her saniyesi macera ve tutku dolu bir serüvenin kahramanı. Hayatın sırrını aramak, insanı tanımak için, erkeklerin bile adım atmaya cesaret edemeyeceği coğrafyalara gitmiş, gidiyor. Her kıtanın havasını soluyor, her sınırın örtüsünü kokluyor, her ülkenin insanını avuçlarının içinde hissederek, gizemli bir mucizeye

Hayallerini gerçeğe dönüştürüyor. Geziyor, geziyor, geziyor... "Dünyadaki tüm ülkelere ayak bastıktan sonra tüm pasaportlarımı yakacağım" diyor. Kadın seyyah Zeynep Gülin de Vincentiis hayatının rotasını anlatıyor...

Zeynep Gülin

tanık oluyor. Zaten gözü ne mal ne de mülkte. Vaktini zengin olmakla geçirenlere inat, tek zenginliği gezmek, görmek, anı biriktirmek... Ve hislerini, tecrübelerini yazıya, kitaba dökmek. "Cüzdanımın değil yüreğinin

götürdüğü yere gitmek" de keyif vericidir kuşkusuz... Çoğumuz arzu ederiz ama hep "kısmet" der geçeriz. Oysa o öyle mi? İnançlı, kararlı, cesur. Makine mühendisliği okuyup bir üniversitede çalışmaya başladığında fark ediyor ve "Ben niye





buradayım" sorusu, yanıtını yollarda buluyor.

İşte Zeynep Gülin'in dünya turu böyle başlıyor. 7 milyar insan aynı tonda milenyuma geçerken, o yeni çağa kendi imzasını atıyor, kıtaları geçmeye başlıyor.

Var olmak, hayat bir dönüştür, her dönüş kalbedir, aşkadır. Hakikat te oradadır, saadet de. Zeynep Gülin de öyle. Tüm evren gibi, varlığın hakikatine dönüyor. Her dönüşte bin bir hayat görüyor. Ve şu an hayatının aşkını üçüncü kez yaşıyor, yerküreyi yine turluyor. Her adımın sonunda HYPER-LINK "<http://www.gulin.world'de>" dünyayı resmediyor.

Gülin'i yeni serüveninin ortasında yakalıyoruz. Kalabalıklardan kaçıp "nefes" aldığı tek yerde... Teknoloji sağ olsun, biz de e-postayla kıtaları aşılıyor. Hawaiiden, bir kadın gezgin olarak kendi hakikatinin peşinde yaşadıklarını anlatıyor. Bir Pink Floyd vecizesi "Gördüğün ve dokunduğun her şey tüm yaşayıp yaşayacağındır..." kulaklarında,

kruvaziyerle dolaştığı Güney Pasifik adalarından Akıllı Yaşam okurlarına mesaj yolluyor:

"Sağdan soldan gelen sözlere kulak tıkasınlar, sırt çantalarını toplayıp yola çıksınlar..."

Önce biraz kendinizden bahseder misiniz?

Sözcüklere takıntılı, genelde insanları sevmeyen ama insanların iyiliğini isteyen, bunun için de doğru bildiği şeyleri sonuna kadar savunan, maalesef doğruluğuna inandığı şeyler genel görüşün aksine olan bir kadımsın. Düşündüklerimi açıkça söylemeden duramıyorum. Bu nedenle sanırım ilişkiye girdiğim insanlar tarafından pek sevilmiyorum ve kendi zararına da oluyor genelde, kimseyle pek geçinemiyorum. Bürokrasiden nefret ediyorum. Kesin yargılarım ve inançlarım var. Dünyayı bir bütün olarak görüyor, her insanın doğduğu gezegende istediği gibi, gönüllüce, serbestçe dolaşma hakkı olduğuna inanıyorum. Bu nedenle de dünyanın bugünkü politik düzenine katlanamıyorum.

Gezginlik maceranız nasıl başladı? Neden yollara düştünüz?

Para kazanmaya başladığımda ilk ata binmeyi öğrendim. Biraz daha birikimim olduğunda parayla yapmak istediğim tek şey seyahat etmektir. Hiçbir zaman ev araba hayalim olmadı. İnsanı zenginleştirenin mal varlığı değil yaşadıklarının çokluğu olduğuna inanıyorum. İnsanı tanımak, farklı yaşam şekillerini görmek ve anı biriktirmek için dünyayı geziyorum.

Bugüne kadar dünya çevresini kaç kere döndünüz?

İki kere. Temmuz 2001 ile Temmuz 2002 arasında batıya doğru karadan, Ağustos 2008 ile Ağustos 2009 arasında da doğuya doğru denizden... Şimdi üçüncüsündeyim.

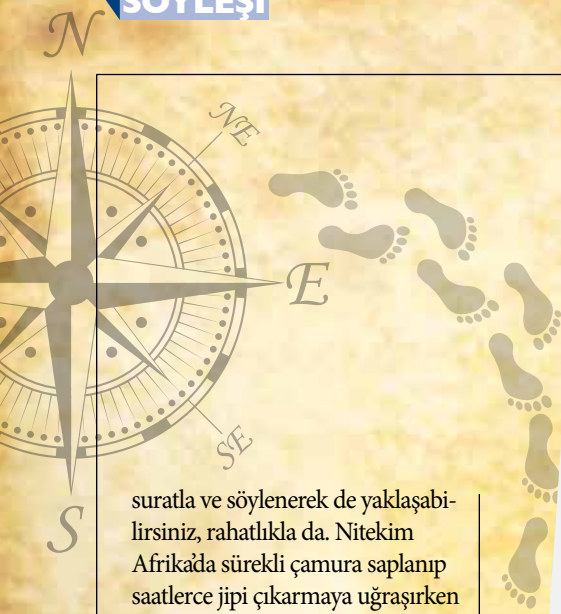
Ailenizde sizin gibi dünya turu yapan veya örnek aldığınız biri var mı?

Bakın bu şimdiye kadar bana hiç sorulmamış, ilginç bir soru. Hayır yok. Annem kendince seyahat etmeyi seviyor ama turlarla gider. Benim de öyle gitmemi istedi hep. Yaptıklarımın hoşlanmadı.

"Seyahat, sorun-bela-güçlük üçlüsünü komediye çevirme sanatıdır." Bu sözünüzün altında ne yatıyor?

Yolda ev konforunu bulamıyorsanız. Yol bilinmeyen, alışılmışın dışına çıkmak demek. Bunlara asık





suratla ve söylenerek de yaklaşabilirsiniz, rahatlıkla da. Nitekim Afrika'da sürekli çamura saplanıp saatlerce jipi çıkarmaya uğraşırken bütün üstüm başım batmıştı. Baktım suratımı asmış söyleniyorum. Sonra bir an durdum, halim komikti. Bunu fark edince kahkahayı bastım. İnsanın kendini çok ciddiye almaması gerek. Hayatı da biraz hafife almalı insan.

Bir kadın olarak dünya turu yaparken üzücü olaylarla karşılaştınız mı?

Hayır diyebilir miyim? İnsan içgüdüsel olarak aksini düşünüyor ama tam tersine, yalnız bir kadın olarak seyahat ederken çoğu insan size "bacı" muamelesi yapıp yardımcı olmaya çalışıyor. Elbette sizden istifade etmeye kalkan insanlar, daha doğrusu erkekler var ama o da bana sorarsanız basit. Ben içki içmiyorum, barlara gitmiyorum, dolayısıyla kimseye yanlış bir imaj vermiyorum, bir. Çoğu zaman kapalı giyiniyorum, iki. Bir de bir erkeğin size farklı bir niyetle yaklaştığını anlıyorsunuz bir kadın olarak. Bunu fark ettiğinde ortamdan uzaklaşıyor-sun, oluyor, bitiyor. "Bir görüşte insanı tanırım" demem ama insanları, davranışlarını tartabiliyorum sanırım. Başkalarıyla seyahat ederken gördüğüm bir şey var ki, bazı şeyler bana çok kolay ve doğal geliyor; oysa insanlar, bilmiyorum, belki gözlem veya detaylara dikkat konusunda çok



iyi olmadıkları için fark etmiyor.

Eşinizle nasıl tanıştınız? Dünya turuna eşinizle birlikte mi devam ediyorsunuz?

İkinci dünya turumun başında, Süveyş Kanalı'nın girişi Port Fuad'a geldiğimizde kaptanla tartışım ve tekneden atıldım. Kötü bir kaptandı. Büyük yük gemilerinin geçişi sırasında pasarella (tekneden inip binmek için kullanılan kalas) denize düşüp duruyordu. Onu halletmesini söylediğimde "Birinden yardım istersin" dedi, "Etrafta erkekler var, çaresiz bir kadına yardım ederler." Aslında yardım istemekten çekinmem, insanlara kendilerini iyi hissetmeleri için fırsat vermiş olursunuz. Ama tekneden inip binmeyi beceremeyen salak kadın rolünü de oynayacak değildim. Neyse... Kaptana teşekkür etmem lazımmış, benim bineceğimi görünce Carlo yardım önerdi. Onlar yola çıkıyordu. Kart değiş tokuşu yaptık ve o bana uğur getirmesi için yunus figürlü bir kolye verdi. Yolda

insanlar adres verir ama yazılmaz genelde. Onlar hemen ayrıldılar zaten. Ben de yeni tekne bulmak için kendi dertlerime daldım. Müzik dinlemem pek. Biri açarsa severim ama eksikliğini çekmem. Fakat birkaç gün sonra, biraz moral olsun diye bir şeyler dinlemek istedim. Yola çıkmadan önce Ferzan Özpetek'in filminden iki şarkı yüklemiştim. Bilgisayarında iki şarkı var, onlar da İtalyanca. Carlo'ya kolye için teşekkür edeyim diye iki satır yazdım. O da cevap verdi. O sırada ben evliyim ve o kadar bezmişim ki artık hayatımda erkek istemiyorum. Bir kitap yazmayı düşünüyorum. Hikayenin içinde yakışıklı bir İtalyan erkeği olması fena olmaz diye düşündüm. Oyun diye devam ettim, sonra gerçeğe dönüştü. Noel'de Tayland'a beni görmeye geldi. Sonra Meksika'ya geldi. Ardından Barselona'da buluştuk ve beni İtalya'ya götürüp annesiyle tanıştırdı. "Dünya turu bitince bu gönül macerası da biter" diye bakıyordum. Kaderin hakkımda farklı planları varmış. Gerisini bir gün kitabımda öğrenirsiniz belki...

Şimdiye kadar kaç ülkeyi ve nereleli gezdiniz? Sizi en çok

etkileyen olaylar neler?

Yüzden fazla olmuştur ama saydığımın değil; 15-20'de saymayı bıraktım. Yıllar sonra, ikinci dünya turumdan önce bir merak edip saydığımda 74 filandı. Artık sayı tutmuyorum. Bence sınırlardan rahatsız olmayan, onlardan nemalanmaya kalkan kişi gezgin/seyyah değildir. Yarış mı bu?

Peki makine mühendisliği ne durumda?

Hayır, hiç mühendislik yapmadım. 10 yıl kadar üniversitede araştırma görevlisi olarak eğitmenlik yaptım. Çok da severek yaptım. Öğrencilerim arkadaşlarımdı. Bundan sonra ise dünyayı gezerek süzdüklerimi, gerek yazı gerek söyleşilerle, konferanslarla gençlerle paylaşmak istiyorum.

Sizin gibi dünya turu yapmayı isteyen gençlere ne önerirsiniz?

Sırt çantalarını toplayıp yola çıksınlar. Bir şeyi fazla düşünüp hesap kitap yapmaya kalkarsanız hiçbir şey yapamazsınız. Bir de etraftaki insanların sözlerine (uyarılarına!) kulak tıkasınlar. Başınıza bir şey gelecekse oturduğunuz yerde de gelir. Tabii göz göre göre savaş alanına atılmayacağınızı farz ediyorum.

Yaptığınız seyahatler sırasında sigorta yaptırıyor musunuz? Dünya turuna özel sigortalar var mı?

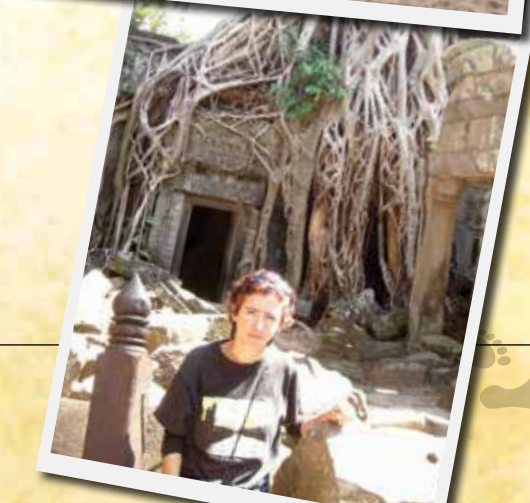
Bu böyle bir dergide söylemek için ayıp mı olacak bilmiyorum ama ben genelde sigortaya inanmıyorum. Ama elbette böyle dünya turlarına çıkmaya kalkınca sigortasız olmuyor. İlk turda ortak bir sigorta yaptırдық. Yani ben üstüme düşen parayı ödedim, onlar yaptırmıştı. Arabayla takla atınca ortaya çıktı ki Jeff polişeye

gidip başka birinin adını yazdırmış. Kazayı o üstüne aldı. İkinci dünya turumda ise Anadolu Sigorta'dan bir yıllık seyahat sigortası yaptırmıştım. Tabii detayları sonra okuyorsun. Bir maddede "Umumi yolcu taşımak üzere yapılmamış deniz araçları için geçerli değildir" diyordu. Sigortayı esas olarak tekne seyahati için yaptırmıştım. Yat "umumi yolcu taşıma aracı" kapsamına giriyor mu bilemedim. Ama yaptırmıştım zaten. "Sigorta işe yaraması için yaptırılmaz, yaptırırın ama kullanmazsın" dedim. Nitekim tekne için böyle bir ihtiyacım olmadı. Ama sonra San Salvador'da köpek ısırdı. Bir sonraki durağım Guatemala idi. Orada aşı bulamadım. Kosta Rika'ya geçtiğimde "Burada kuduz yok" dediler ama ardından "Köpek

saldırgan mıydı" diye sordular. Ne bileyim saldırı mıydı? Durup dururken ısırılmış işte. Kuduz öyle sıradan bir hastalık değil. Belirtilerini göstermeye başladıktan sonra tedavi şansınız yok. Birkaç gün içinde ağzınızdan salyalar saçarak ölüyorsunuz. Yani hoş bir ölüm de değil. Öte yandan, o sırada hayatla bağım zavıftı diyeyim. Kadere karışmak istemiyor, ne olursa olsun diye bakıyordum. O zamanki eşim en yakın arkadaşına da haber vermiş, "Gülin aklını başına topla" dediler. Bunun üzerine biraz geç de olsa bir yerde aşı yaptırdım. Ama geç yaptırdığım için tam etkili olmayabileceğini de düşündüm. Kuduzun ısırılmanın üstünden 8 yıl sonra bile çıkabildiğini okumuştum. Sanırım artık zaman aşımına uğramıştır.

Dönüşte aşı parasını sigortadan talep ettiğimde sigortanın TC sınır kapısından çıkıştan itibaren üç ay geçerli olduğunu söylediler. Benimse sekiz ay olmuştu. Tabii bizde seyahat sigortası genelde vize zorunluluğu için yapılıyor. O madde insanların sağlık sigortasına göre çok ucuz olan seyahat sigortasına kaymalarını, bir yere gidip ameliyat olup maliyetini sigortaya yüklemelerini engellemek için konulmuş. O kategoriye girmediğimi, gerçekten seyahat ettiğimi anlattım. Sorun çıkarmadan parayı ödediler. Cüzi bir miktardı ama isteseler o maddeye dayanarak ödemeyebilirlerdi. Bu yüzden Anadolu Sigorta'nın davranışını çok takdir ettim.

Şimdiki seyahatimiz için de aynı konu gündeme geldi. Olası bir kaza için İş Bankası Maximiles Select'in seyahat sigortası koşullarına baktım (ödemelerin tamamını kartla yaptığınızda otomatikman sigorta yapıyorlar) ve yeterli gördüm. Açıkçası daha ciddi bir durum olursa zaten hayatınız kararır ve para filan düşünmezsiniz.



Fon reytingi: BES katılımcısına yol gösteren bir araç



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

Bu yazımızda sizlere “fon reytingi”nden bahsetmek istiyoruz. BES’e 2013 yılında getirilen yüzde 25 devlet katkısı, katılımcı sayısının artmasında itici bir güç oldu. Ancak yıllar içinde sistemin büyümesindeki etkisi, gücü azalmaya başladı.

Bu noktada, katılımcının sisteme girme kararı verirken, emeklilik fonlarının performansları hakkında bilgi sahibi olma ihtiyacı gün yüzüne çıkıyor. Çünkü devlet teşviği hangi emeklilik şirketine gidilirse gidilsin aynı, değişmiyor. Ancak birikimleri iyi yöneten emeklilik şirketlerinin katılımcıları diğerlerine göre daha fazla kazanıyor.

Sistemin ihtiyaç duyduğu bir başka olgu da katılımcıların birikimlerini uzun süre sistemde tutması. Bunun için de katılımcıların sisteme güvenmesi, birikimlerinin doğru yerlerde değerlendirildiğini ve iyi yönetildiğini bilmesi gerekiyor. Burada da en büyük görev önce emeklilik şirketlerine ve portföy yönetim şirketlerine, sonra da bağımsız reyting şirketlerine düşüyor.

Fon performansının ölçümü uzmanlık işidir

Katılımcıların hangi emeklilik fonunu seçeceğine karar verirken ya da seçmiş olduğu fonun performansını incelerken bakacağı bazı göstergeler mevcut. Bunların başında da geçmiş getiriler geliyor.

Getiriye eşlik etmesi gereken bir başka unsur da katılımcının risk tercihi. Ayrıca fon yönetim ücretleri, fonun net aktif değeri, yatırım stratejisi, işlem hacmi ve işlem saatleri gibi birçok etken katılımcı kararını etkileyebiliyor.

Ancak bu kadar çok göstergeyi değerlendirebilmek için katılımcının araştırma yapmasına, hangi bilgiyi nereden bulabileceğini bilmesine, elde

ettiği bilgilerin doğruluğunu kontrol etmesine, sonra da bunları bir şekilde analiz etmeye ihtiyacı var. Bunlar için de ciddi bir zaman ayırması gerekiyor. Kısacası fon performansının ölçümü bir bilgi, dolayısıyla da bir uzmanlık işi.

Fon reytingi tarafsız ve uzman bir yol göstericidir

İşte fon reytingi burada katılımcıya kolaylık sağlıyor, yol gösteriyor. Fonun geçmiş verilerini (getiriler, risk, yönetim ücretleri vb) kullanarak bir analiz yapıyor ve fonun başarısını katılımcının anlayabileceği gibi simgeler (genelde yıldız şeklinde) ile ifade ediyor. Katılımcıların yüzlerce fon arasında kaybolmasını engelliyor ve tarafsız ve uzman bakış açısıyla yollarını bulmalarına yardım ediyor. Dünya çapında baktığımız zaman da reytinglerin yatırımcılar tarafından mevcut durum değerlendirmesinin yanı sıra karar almaya destek bir araç olarak sıklıkla kullanıldığı görülüyor. Gelişmiş piyasalar üzerinde yapılan incelemelerin verdiği sonuçlar ışığında denilebilir ki, bir fonun reytingi yatırımcının satın alma/satma kararında dikkate aldığı ilk unsur. Her ne kadar geçmiş verilerin analizine dayanmakta olduğu ve gelecek için bağlayıcı bir yanı olmadığı biliniyorsa da, yatırımcılar fonun mevcut reytingini geleceğe dair bir ipucu olarak kullanmaktan yana.

Fon reytingini ancak yetkili kuruluşlar yapabilir

Dünyada 30 yılı aşkın bir geçmişi olmasına rağmen, Türkiye’de fon reytingiyle ilgili atılan adımlar oldukça yeni. Geçen yıl SPK bir tebliğ yayınlarak fon reytingi yapacak kuruluşlar için bazı kriterler belirledi ve bu kriterleri yerine getiren kuruluşlara

yetki belgesi vermeye başladı. Bugüne kadar üç kuruluş SPK'dan yetki belgesi aldı. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık da bu faaliyeti gerçekleştirmesi için yetki verilen ilk kuruluş oldu.

Ludens Fon Rating fonun başarısını ve bunun istikrarını bulmaya odaklanır

Ludens Fon Rating, fonlara 1 (en başarısız) ile 5 (en başarılı) arasında değişen yıldızlar veriyor. Bunu yaparken de çok boyutlu bilimsel bir yöntem kullanıyor. Yıldızlar, fonların riske göre düzeltilmiş performanslarını ve bu performansın istikrarını içeren çeşitli analizlerin sonuçlarının bir özeti

niteliğinde. Yöntemde iki kriter dikkate alınıyor: Riske göre düzeltilmiş performans ve bu performansın istikrarı...

Ludens Fon Rating'in esas odak noktası "fon yöneticisinin becerisinden kaynaklanan performans"ı tespit etmek. Burada amaç, finansal piyasalardaki hâkim durumun toplam fon performansı üzerindeki etkisini arındırmak. Bu amaca yönelik yapılan analiz sonucunda fonun aktif yönetim becerisi tespit ediliyor. Bir fonun belli bir dönem için performansının yüksek olması tek başına anlamlı bir ölçüt olabilir. Ancak asıl bu durumun istikrar arz etmesinin katılımcı için ayırt edici bir nitelik olabileceği

düşünüyor. Bu noktadan hareketle yöntemin ikincil odak noktasını performansın istikrarı oluşturuyor. Burada da 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde yüksek performans sergilemiş fonlar için 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen "☑" ifadesi kullanılıyor. Ludens Fon Rating çalışması aylık olarak düzenli biçimde yenileniyor. Bilindiği gibi fon portföyü sabit değildir, sürekli değişir; bazı menkul kıymetler satılırken yenileri alınır. Dolayısıyla buna uygun biçimde periyodik olarak fonun performansının takip edilmesi ve incelenmesi gerekir. Katılımcılar da bu sayede fonların başarısını düzenli biçimde takip edebilir.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(23.09.2015 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Hisse Emeklilik Fonları					
CHH	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★☑	9,4	39.904.683	30.153
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★☑	7,8	18.850.135	24.670
GHH	Garanti Emeklilik ve Hayat Hisse Senedi EYF	★★★★★☑	9,4	90.643.937	21.240
IEH	NN Emeklilik Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★☑	7,4	105.331.422	50.925
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Katılım Hisse Senedi EYF	★★★★★	16,6	72.974.265	146.764
Dengeli Emeklilik Fonları					
AGE	Anadolu Hayat Emeklilik Gelir Amaçlı Alternatif Esnek EYF	★★★★★☑	9,3	169.856.130	59.154
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★☑	7,7	24.759.526	21.743
IEK	NN Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★☑	7,6	237.863.751	166.313
ZHE	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek Emeklilik EYF	★★★★★☑	6,5	196.402.291	272.002
HHE	Halk Hayat ve Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	7,8	267.228.060	190.960
GEA	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek Alternatif EYF	★★★★★	7,0	155.100.758	38.625
VEB	Vakıf Emeklilik Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	★★★★★	9,0	113.748.240	46.698
AGB	Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	★★★★★	9,4	65.595.664	73.239
Kamu İç Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları					
EIG	ERGO Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araç. EYF	★★★★★☑	6,0	61.953.680	34.745
IEG	NN Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★☑	5,9	356.179.542	148.988
Kamu Dış Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları					
AMG	Allianz Yaşam ve Emeklilik Gelir Amaçlı Birinci Kamu Dış Borç. Araç EYF	★★★★★☑	17,0	546.260.090	55.072
AVB	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★★☑	16,6	255.572.004	55.982
AVG	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Dış Borçlanma Araç. EYF	★★★★★☑	15,6	442.112.520	69.293
BPK	BNP Paribas Cardif Emek. A.Ş. Gelir Amaçlı İkinci Kamu Dış Borç. Araç. EYF	★★★★★	15,0	32.682.903	7735

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

Yıldız sayısı



Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı
Çok iyi
iyi

Yıldız sayısı



Anlamı

Vasat
Kötü
Çok kötü

Dünyada yasalar; Türkiye’de doğal afetler

PwC ve Finansal İnovasyon Etüt Merkezi (Centre for the Study of Financial Innovation - CSFI)

işbirliğiyle gerçekleştirilen “Sigortacılıkta Öngörülen Riskler 2015” araştırması sigorta sektöründeki risk algısının dünyada ve Türkiye’de nasıl farklılık gösterdiğini ortaya koyuyor.

Bu yıl beşincisi düzenlenen araştırmaya 54 ülkeden 800’ün üzerinde sigorta sektörü temsilcisi katıldı. Araştırma sonuçlarına göre, önümüzdeki 2-3 yıl içinde küresel sigorta sektörünü etkilemesi beklenen en önemli risklerin başında, geçen araştırmada da karşımıza çıkan ve özellikle Solvency 2 kurallarıyla birlikte şekillenen yasal düzenlemeler geliyor.

Makro ekonomik durumla ilgili riskler, büyümeye ilişkin kaygılar ve düşük faiz oranları; özellikle yatırım gelirlerine yönelik endişeleri araştırmada üst sıralara taşıyor. Bu risklerin yanı sıra yeni teknolojilerin etkisiyle yaşanan ve özellikle ürün satışı ve veri yönetimini ilgilendiren değişiklikler, dijitalleşme ve bu çerçevede oluşan siber tehditlere ilişkin kaygıların da daha üst sıralara yükseldiği gözlemleniyor.

PwC Küresel Sigorta Lideri Stephen O’Hearn, raporun küresel sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: “Dünya geneline baktığımızda insanlar daha uzun süre yaşadıkları

PwC ve CSFI’nın düzenlediği “Sigortacılıkta Öngörülen Riskler” anketine göre, dünya genelinde sigorta sektörü en çok yasal düzenlemelerden çekiniyor. Türkiye’de ise listenin başında doğal afetler var...



Stephen O’Hearn

rı ve korumak istedikleri daha fazla varlığa sahip oldukları için sigorta

şirketleri için ileriye dönük beklentiler pozitif yönde. Bununla birlikte sektör, yeni teknolojilerin, değişen müşteri beklentilerinin, daha zorlu yasal düzenlemelerin ve devam eden ekonomik belirsizliğin olumlu beklentileri bozucu etkisiyle karşı karşıya. Sigorta şirketlerinin önceden aşına olduğu risklerin yanı sıra yeni ortaya çıkan riskleri belirleme ve yönetme kabiliyetleri, bu değişken ve rekabetçi ortamda kendilerini başarıya götüren temel ayırt edici özelliklerden biri olacak.”



En büyük risk doğal afetler

Araştırmaya göre, sektörün karşı karşıya olduğu riskler konusunda Türkiye'deki görünüm küresel görünümünden dikkat çekici şekilde farklılık gösteriyor.

Türkiye sigorta sektöründeki en büyük endişeyi doğal afetler yaratıyor. Sel ve depremler genellikle değerinden düşük fiyat biçilen riskler olarak tanımlanıyor. İklim değişikliği de küresel düzeyde olduğundan daha yüksek bir risk olarak görülüyor.

Doğal afetlerin dışındaki risk unsurlarına bakıldığında, endişelerin büyük kısmının yönetim etrafında toplandığı gözleniyor: Yönetimin kalitesi, risk yönetimi becerisi; sektörü değişime zorlayan yapı, rekabet ve yeni teknolojilere (dijitalleşme, büyük veri, sosyal veri gibi) olan yaklaşımı... Nitekim araştırmaya Türkiye'den katılan sigortacıların biri, yönetimle ilgili eksikliklerden dolayı "yeni nesil web tabanlı satış fırsatlarının gerisinde kalma riski" olduğunu belirtiyor.

Türkiye sigorta sektöründe makro ekonomik durumla ilgili endişeler de yüksek. Bazı katılımcılar ekonomik durgunluk olasılığından bahsediyor. Bununla birlikte, yatırım performansına ilişkin kaygılar daha düşük seviyede. Yükümlülüklerle ilişkin yeni düzenlemeler ve vergi değişiklikleri olmak üzere, değişen yasal düzenlemeler, dünya ortalaması kadar yüksek olmasa da Türkiye'de yüksek seviyede risk olarak görülüyor. Katılımcılar, Türkiye'deki sigorta piyasasının aşırı rekabetle ve kârlılığı olumsuz yönde etkileyen gerçek dışı fiyatlandırmalarla karşı karşıya olduğunu belirtiyor.

İlk 5'te sadece makro ekonomi ortak

Sektör temsilcilerinin risk sıralamasında ilk beş sıraya bakıldığında, makro ekonomi dışındaki konuların Türkiye ve dünya genelinde farklılaştığı gözlemleniyor. Araştırmanın Türkiye'yle ilgili sonuçlarını da PwC



SİGORTACILIKTA ÖNGÖRÜLEN RİSKLER - 2015

DÜNYA		TÜRKİYE
Yasal düzenlemeler	1	Doğal afetler
Makro ekonomi	2	Makro ekonomi
Faiz oranları	3	Risk yönetimi kalitesi
Siber risk	4	Yönetim kalitesi
Yatırım performansı	5	Uzun vadeli yükümlülükler
Değişiklik yönetimi	6	Değişiklik yönetimi
Garantili ürünler	7	Yasal düzenlemeler
Dağıtım kanalları	8	Politik müdahaleler
Doğal afetler	9	Siber risk
Risk yönetimi kalitesi	10	Terör
İş uygulamaları	11	İş uygulamaları
Yönetim kalitesi	12	Sermaye bulabilme
Pazar koşulları	13	Pazar koşulları
Uzun vadeli yükümlülükler	14	İklim değişikliği
Çalışan yeteneği	15	Kurumsal yönetim



Türkiye Sigorta Sektörü Lideri Talar Gül, şu şekilde yorumluyor: "Türkiye'de sektör temsilcilerinin makro ekonomik koşullar ve siber risklerden sonra saydığı kaygılar arasında; risk yönetimi ve çok maddeli sigorta yükümlülükleri yer alıyor. Türkiye sigorta sektörü mevcut konjonktürde yatırım getirisiyle ilgili kaygı duymasına rağmen bunun henüz baskın koşullarda olmadığını düşünüyor. Çalışan yeteneğiyle ilgili sorunlar ise Türkiye'de

yüksek bir risk olarak değerlendirilmemesine rağmen, işe alım ve çalışanı elde tutma konusu bazı katılımcılar tarafından sorun yaratabilecek konular arasında nitelendiriliyor."

Sigorta şirketleri hileli ve sahte hasarları nasıl önleyebilir?



Atilla Çilingir

CGM Dosya ve Hasar Araştırma Bölüm Müdürü
www.atillacilingir.com

Sigorta sahtekârlığı ve hileli hasarların önlenmesi için öncelikle tüm sigorta şirketlerimizin suiistimleri önleme konusunda sistemsel altyapı ve donanım, yeterli uzman personele sahip olup olmadığının sorgulanması gerekiyor...

2011 yılında sigorta suiistimleri “nitelikli dolandırıcılık” kapsamına alındı ve TCK’nın (Türk Ceza Kanunu) 158’nci maddesi gereğince 2 yıldan 5 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası uygulaması başlatıldı. Bu adım suiistimler için caydırıcı bir etki yaratsa da hileli ve sahte hasarların sektör içerisinde önemli bir yer tutmasını engelleyebilmiş değil.

Son dönemde Sigorta Bilgi Gözetim Merkezi (SBM) bünyesinde faaliyete geçen Suiistimleri Önleme Bürosu (SİSEB) ise sigorta suiistimallerini SAS olarak adlandırılan akıllı bir sistemle anlamlandırıyor, SBM’deki tüm ilişkileri görüntülüyor, ağırlıklı olarak ülkemizde mevcut trafik ve kasko ağırlıklı poliçelerin sosyal ağ ekranlarını inceleyerek, sigorta şirketlerimize analitik çözümler sunuyor.

Sigorta şirketlerine düşen görev

Öncelikle şu hususun altını kalın harflerle çizmek istiyorum: Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ülkemiz sigorta sektörüne BT ağırlıklı uygulamalar getirerek çok önemli bir icraata imza atıyor. SBM, AB normlarına uygun açılımlarıyla çağdaş sigortacılığın gereklerini yerine getiren önemli bir bilgi merkezi haline geldi. Bu noktada merkezi yöneten Aydın Satıcı ve ekibini kutlamak istiyorum.

Ancak SBM’nin bu çağdaş atılımlarını, sektör şirketlerinin kendi yatırımlarıyla desteklemeleri de çok önemli. Eğer bir kurumun yeterli parasal kaynağı varsa teknolojisini kısa zamanda yenileyebilir. Bedelini ödeyerek yetişkin insan kaynağı da bulabilir. Ama iki şeyi bugünden yarına satın almak mümkün değil! Bunlardan ilki şirketin iç ve dış



ilişkileri, ikincisi de sağlıklı araştırmalar. İster devlet kuruluşları isterse şirket ölçeğinde olsun; bilgi toplayacak, sistemleştirecek, çözümleyerek kullanır hale getirecek kadroları bulmak, şirketlerde kalıcı olmalarını sağlamak, her türlü araştırmanın verimli olabilmesinin temel belirleyicisidir.

Suiistimallerin analitik sonuçları

SBM’de sigorta suiistimallerinin önlenmesi için analitik sonuçlara odaklı akıllı sistemlerin varlığı elbette çok önemli sonuçlar veriyor ve sigorta şirketlerimizin dikkatini de bu yöne çekiyor. Peki uygulanan BT’ye (bilgi teknolojisi) odaklı sistemleri destekleyen altyapımız ne durumda? Bu noktada “Zaten akıllı sistemler yazılım programlarıyla analitik olarak yoğunlaştığı noktada veri kaynağı oluşturuyor. Belirlenen bu veri kaynaklarına göre şirketler kendilerine yön verebilir” diyebilirsiniz. Ama unutulmaması gereken önemli bir husus da sisteme yüklenen veri kaynaklarından elde edilen sonuçların ve odaklandığı noktalardaki bilgi akışlarının doğruluğudur. Örneğin, Sigorta Suiistimallerini Engelleme Bürosu’nun (SİSEB) sosyal ağ görüntüleriyle ortaya koyduğu/koyacağı ve SAS teknolojisiyle desteklenen trafik ve kasko poliçelerinde meydana gelen/gelebilecek suiistimallerin analitik sonuçları alınabiliyor. Özellikle de örgütsel suiistimler konusunda... 2015 yılının ilk 6 ayında sigorta sektörü toplam prim üretiminin yüzde 13.66’sı (2.8 milyon lira) sağlık-hastalık branşından elde edilmiş. Peki bu branşta oluşan suiistimallerin de analitik sonuçları alınabiliyor mu? Ya da hayat-kaza branşında oluşan maluliyet ve kritik hastalık teminatlarında da aynı sonuçlara ulaşılabilir mi? Ulaşılabilirse bu bilgiler nasıl temin ediliyor?



Sır saklama yükümlülüğü

Sigorta sektöründe “sigorta suiistimleri araştırma bölümü”nü kuran, prosedür ve proseslerini yazan, 25 yıldır bu yönde araştırmalar yapan bir yönetici olarak, özellikle şu hususları vurgulamak istiyorum: Hayat, hastalık, maluliyet ve kritik hastalık branşlarında üretilen poliçe teminatlarında oluşan hasarların suiistimallerine yönelik araştırmalar yapılırken; kişilerin riske odaklı hastalıklarının, özgeçmişlerinin dahi “hasta hakları ve sır saklama yükümlülüğü” gerekçesiyle, kişilerin anayasal hakları çerçevesinde paylaşılmasının mümkün olmadığı ülkemizde, bu branşlarda oluşan hasarların suiistimal olup olmadığı, eksik ve yanlış bilgilendirmeden kaynaklanıp kaynaklanmadığı nasıl anlaşılacak, hangi bilgiler SİSBİSe, SİSEBe gönderilecek? Unutulmamalı ki sektörün bu branşta giderek artan bir üretim hacmi ama daha da önemlisi insana odaklı bir hizmet sunumu

söz konusu. Kaldı ki Sağlık Bakanlığı’na bağlı hastanelere Kamu Hastaneler Birliği tarafından gönderilen tebliğ çerçevesinde, kişilerin sağlık bilgileri ve adli belgeler; sigortalılar, birinci derecede varisleri, sigortalıyı temsilen noter onaylı yetkilendirilen şahıslar dışında üçüncü şahıslarla, sigorta şirketleriyle paylaşılamıyor. Sahadaki uygulama böyleyken sigorta sektöründe satılan hayat, sağlık, işsizlik, mal gibi sigorta poliçe teminatları çerçevesinde oluşan/oluşabilecek suiistimler hangi yöntemlerle ortaya çıkarılacak, nasıl önenebilecek? Adli vakalara odaklı sigorta hasarlarının değerlendirilebilmesi/ödenebilmesi de bir dizi zorluk içeriyor. Adli vakaların aydınlanması için gereken adli belgelerin nasıl temin edildiğini, bilirkişi tespit tutanaklarının ilgili adli makamlardan hangi zorluklarla alındığını en iyi bilenlerdenim. Bu vakalar nedeniyle oluşan sigorta



hasarlarının bilgi ve belge temininde uzun ve sıkıntılı bir süreç yaşandığını sektör yöneticileri çok iyi biliyor.

Trafik ve kaskoda sorun yok

Sağlık ve hayat sigortacılığında, yukarıda sıraladığım ve yıllardan beri süregelen bu sorunlara kökten bir çözüm gerekiyor. Bu sorunlar yumağının en iyi ve kesin hal tarzı, sigortacının satmış olduğu poliçesinin genel ve özel şartlar gereğince hasar değerlendirme aşamasında gerek duyduğu her türlü bilgi ve belgeyi; sistemsel ya da elden/yazıyla alma yetkisinin yasayla tanımlanmasıdır. Özellikle sağlık ve hayat tarafında sigortacı, sağlık kurum ve kuruluşlarından sigortalı için bilgi ve belge talep ettiğinde artık şu cevabı almamalıdır: “Sizin sigortalıyla yapmış olduğunuz ticari anlaşma bizi ilgilendirmez. Sigortalınızın tedavi kayıtları, ilgili tebliğ/yasa gereğince hasta hakları ve sır saklama yükümlüğümüz çerçevesince üçüncü şahıslarla paylaşmamaktadır.” Trafik ve kasko branşlarında şu anda işleyen mükemmel bir sistem söz konusu. Ancak sigorta dünyamız sadece trafik ve kasko poliçelerinden ibaret değil. Sigorta suiistimalleri sadece bu iki branşta yapılmıyor ki!

TSB ve SBM’ye düşen görevler

TSB (Türkiye Sigorta Birliği) ve SBM’ye bu noktada da önemli görevler düşüyor. Sektör üretiminin neredeyse üçte birine ulaşan sigorta suiistimallerinin diğer branşlarda da önlenmesi için yasal ve sistemsel çözümlerin üretilebilmesi adına, muhatap bakanlık yetkilileriyle bu önemli konu görüşülmeli, çözümler sunulmalıdır. Sunulacak çözüm önerileri arasında gözden kaçmaması gereken en önemli hususlardan biri de sigorta suiistimallerini sahada araştırarak uzman kişilerin zaman kaybetmeden sektörde tanımlanması, bu kişilerin yasal yetkilerle donatılması, sigorta şirketlerinin organizasyon şemalarında yerini alması ya da “sigorta müfettişi” unvanıyla sektörde görev yapmalarının sağlanmasıdır. AB ülkeleri ve ABD’de “sigorta dedektifliği” kavramı yıllardır varlığını sürdürüyor; sigorta sektörüne suiistimallerin ortaya çıkarılması ve önlenmesi için büyük destek ve katkı sağlıyor. Sektörün neredeyse yüzde 75’inin dış kaynaklı olduğu, küresel sermayenin hızla yerleştiği ülkemizde; rekabet gücü 30 yıl önce “maliyet’e, 20 yıl önce “kalite”ye, 10 yıl önce de “hız”a dayanıyordu. Bugünse önemli bir

kayma daha yaşanarak “çeviklik” ön plana çıktı.

Çeviklik; maliyet, kalite ve hızla ek olarak, akıl katkısı ve dikkati de içeren kapsamı geniş bir kavram. Sigorta suiistimallerinin araştırılması ve önlenmesinin temel amacı; doğru yerde, doğru zamanda, doğru ve yasal yöntemlerle bilgi derlemek, biriktirmek bu bilgilere dayalı çözümler üretmek; insan ve sermaye kaynağını israf etmeden kullanmaktır.

Sonuç olarak sigorta sahtekarlığı ve hileli hasarların önlenmesi için en doğru yöntem; öncelikle tüm sigorta şirketlerimizin suiistimalleri önleme konusunda sistemsel altyapı ve donanım, yeterli uzman personele sahip olup olmadığının sorgulanması olacaktır.

Günümüzde bilgiye ulaşmak sorun değil, bilgiyi ayıklayarak kullanılabilir hale getirmek önemli. Bu da sistemsel olduğu kadar konusunda yetişmiş, yasayla donatılmış uzman kişilerce mümkündür.

İşte bütün bu bilgiler çerçevesinde, sigorta sektöründe gittikçe büyüyen hileli ve sahte hasarların önlenmesi, bilgi teknolojilerine odaklı olduğu gibi, sigorta hasar araştırmalarına şirketlerimizin yeterince önem vermeleriyle mümkün olacaktır. 





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Bahçenize ruh katın; size de evinize de iyi gelecek!

Aşırı kentleşme ruh hastalıklarında artışa neden oluyor. İmkânı olanlar şehirden uzaklaşıyor, olmayanlarsa küçük bahçelerinde nefes almaya çalışıyor. Peki bahçe düzenleme işine ilgimiz nasıl, bu bitkilere sigorta yapıyor mu?

Büyük şehirlerde yaşamın stresi herkesi etkiliyor. Bundan uzaklaşmanın yolu da doğayla iç içe olmaktan geçiyor. Doğada bulunmanın olumsuz düşünceleri azalttığına ve beynin bu tür düşünceleri üreten merkezinin faaliyetini hafiflettiğine dair pek çok bilimsel araştırma var. Dünya nüfusunun yarıdan fazlası şehirlerde yaşıyor. Bu oranın 2050'de yüzde 70'lere ulaşması bekleniyor. Aşırı kentleşme ruh hastalıklarında artışa neden oluyor. Araştırmalara göre, bunun muhtemel nedeni, kentte yaşayan insanın doğayla bağının zayıflaması veya tamamen kopması. Kent sakinlerinin depresyon veya başka bir ruh bozukluğuna yakalanma riski kırsalda yaşayanlara göre yüksek. Kentlerde park veya koru yakınlarında yaşayanlar veya kenti arkada bırakıp doğada vakit geçirenlerde bu risk daha düşük. Pencereleri ağaçlara bakan hastane hastaları daha çabuk iyileşiyor, ağrıyı daha hafif hissediyor... Bütün bunları neden mi yazıyoruz? Geçen hafta ünlü gazeteci Metin Münir, t24.com.tr'deki köşesinde doğayla temasın beynin çalışmasını, duygularımızı olumlu nasıl etkilediği anlatan bir yazı kaleme aldı. Münir, yazısının bir kısmında özetle şöyle diyor: "Stanford Üniversitesi'nde iki grup



halinde 90 dakika süren bir yürüyüş düzenlendi. Birinci grup yürüyüşünü üniversite kampüsünün ağaçlıklı sakin parkurunda yaptı. İkinci grup ise trafik gürültüsü olan, endüstriyel bir yolda yürüdü. Yürüyüş bitince yapılan ölçümlerde doğada yürüyenlerin mutluluk derecesinin yükselmiş olduğu gözlemlendi. Diğerlerinde böyle bir iyileşme yoktu." Sözü'nün kısıtı, kalabalık, gürültülü ve kirli şehirlerde yaşayanların ruh sağlığı için geniş ve bol yeşil alanlar, parklar olmalı ve şehir sakinlerinin buraları kullanmaları teşvik edilmeli

ki ruh sağlığımız bir nebze olsun rahatlasın.

Peki bunu nasıl yapacağız? İmkânı olanlar büyük şehir kenarlarındaki deniz kıyı olan ilçelere gidecek, ikinci bir ev alacak hafta sonlarını oralarda geçirecek. Ya bu tür imkânı olmayanlar ne yapsın? Şehirlerdeki parklarda, deniz kenarlarında vakit geçirecek. Ya da evlerinin küçük bahçeleriyle oyalanıp orada huzur bulmanın yollarını arayacak. Peki İstanbul'daki yaşayanların bahçelere ilgisi nasıl? Küçük de olsa evimizin bahçesini tarla olarak mı kullanıyoruz, yoksa yeşillendirip



Deniz Ayhan

güzel bitkilerle düzenleyip kendimize nefes olacak alanlar mı yaratıyoruz?

İşte bu soruları Bizim Bahçe Peyzaj Çiçekçilik Kurucu Ortağı Deniz Ayhan'a sorduk.

Evinizin değeri de artıyor

2013 yılının aralık ayında İzzet Mazlum ve Deniz Ayhan tarafından kurulan Bizim Bahçe, şehir içindeki evlerin büyük küçük tüm bahçelerini daha yaşanılır bir hale getirmek için hizmet veriyor. Çiçekçilik, bahçe bakımı düzenlemesi ve genel peyzaj işleriyle birlikte tohum, bitki, gübre ve toprak temini gibi doğayla iç içe olan her alanda faaliyet gösteriyor, dış mekanlara alternatif yeşil yaşam alanları oluşturuyor. Bahçe düzenlemesi yani peyzajın evin makyajı olduğunu düşünen Deniz Ayhan, iyi bir bahçe düzenlemesinin insan sağlığına etkilerinin yanı sıra evlerin değerini de artırdığını vurguluyor. Evet, iyi bir bahçe düzenlemesinin oturulan evin değerini en az yüzde 20 artırdığı bir gerçek. Bahçe düzenlemeleri şehir ortamlarında ruh sağlığı için geçerli bir faktör olmakla birlikte göz zevki içinde iyi bir görsellik sağlıyor. Çimlerin, bitkilerin yaz dönemlerinde doğal klima görevi üstlendiğini belirten Ayhan, "Oksijen üretimi artar, misafirlerinize alternatif bir ortam

sunmanızı sağlar. Başta da söylediğimiz gibi evinizin ekonomik değerini artırır, en önemlisi çocuklar için güvenli ve eğlenceli bir oyun alanı inşa etmiş olursunuz" diyor.

Bakım işi abartılıyor

Bahçenin büyük veya küçük olması önemli değil, önemli olan yapılan bahçelerin bakım işleri. Sulama, ilaçlama, besin takviyeleri, budama işleri gibi zaman alacak uğraşların insanları korkuttuğunu ifade eden Deniz Ayhan, "Bunlardan korkan müşterilerimize yine bakımı kolay bitkiler veya az bakım gerektiren ortamlar tasarlamaya çalışıyoruz" diyor ve şöyle ekliyor:

"Bahçe düzenlemelerinde para harcamanın sonun yoktur. Küçük bir bahçeye harcanan parayla, onun üç katı büyüklüğe sahip mekan için aynı düzenleme yapılabilir. Bitkilerin tür veya boyutlarına göre fiyatlar farklılık gösterir. Bahçelerde veya balkon teraslarda kullanılacak bitkilerin seçimi yer ve mekan durumuna göre değişir. Güneşin ortamdaki etkisi veya rüzgar durumu, ne şekilde sulama yapılacağı, toprağın kalitesi konularında bilgi edindikten sonra uygun yerlere uygulamalar yapılmalı."

Bahçe düzenlendikten sonraki en önemli konu ise bahçenin bakımı... Bitkiler ihtiyaçlarını dile getiremediği için sürekli onlarla ilgilenmemiz gerekiyor. Ayhan, "Yine besinlerini ve suyunu zamanında vermek, hastalarsa ilaçlamak, kurumuş veya çürümüş dallarını, yapraklarını temizlemek gibi işlerden bahsediyorum. Bahçe bakım hizmetleri, küçük veya büyük bahçeler olarak değil de bahçelerdeki bitkilerin çokluğu, yoğunluğu ve ihtiyaç hallerine göre fiyatlandırılır. Aslında bu hizmetler çok da maliyetli hizmetler değil. Bitkilerin de canlı birer varlık olduğunu düşünürsek ve aynı

zamanda aldığımız oksijeni onlara borçlu olduğumuzu hatırlarsak bu maliyetler o kadarda önemsenecek rakamlar sayılmaz."

Sebze dikseler yine iyi...

Deniz Ayhan, bahçe düzenlemesi ve bakımı konusunda bilinçli ve maddi durumları iyi olan insanların çık daha hassas olduğunu anlatıyor. Ayhan, "Ülkemizde bahçe sahiplerinin maalesef yüzde 15'i ya da 20'si bu işlere önem veriyor. Çoğu bahçelerini olduğu gibi bakımsız bırakıyor. Zaten şehirlerimiz hızla betonlaşıyor. Belediyeler, inşaat firmalarına ağaç dikimini şart koşuyor ama bu kuralı doğru dürüst yerine getiren yok. Bizim neslimiz bahçelerdeki ağaçlardan meyve toplardı. Şimdiki çocuklara çok üzülüyorum, meyvenin nasıl ve nerede yetiştiğini bile bilmiyorlar. İnsanlar evet, pahalı olduğunu düşündükleri ve bu konuda fikir sahibi olmadıkları için bu işlerden uzak duruyor. Bu yüzden de bahçelerini sebze yetiştirerek değerlendiriyorlar. Bazı bahçelerse sebzeden de yoksun, harap bir hal almış, öylece terk edilmiş boş bir arsa gibi duruyor" diyor.

Yerliler kadar piyasada ithal bitkiler de mevcut. Peyzaj işlerinde ikisi de kullanılıyor. Ancak ithal bitkiler daha hassas ve kurallara uygun ortamlarda yetiştirildiği için daha kaliteli ve daha pahalı. Bu yüzden de tercih genelde yerli bitkilerden yana oluyor. Peki bitkilere sigorta yapılıyor mu? Belki dükkanda dondu, belki de dikilen yerde tutmadı. Sonuçta onlar da birer canlı ve sürekli bakıma ihtiyaçları var. Bazıları ithal ve oldukça da pahalı. Deniz Ayhan, bu tür bitkilere sigorta yapılmadığını, ancak gerekli tedbirler alınıp doğru şekilde korunduğu takdirde sorun yaşanmayacağını belirtmekle yetiniyor.

Sağlıklı bir kış geçirmek için öneriler



Dr. Özgür Şamilgil

İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Sağlıklı Yaşam Merkezi Direktörü

Kış mevsimi, sağlığına dikkat etmeyenler için hastalıklarla çekilmez hale gelebiliyor. Doğaya uyum sağlayanlarsa kışın bile fazla hastalanmıyor. Beslenme, uyku ve egzersiz programımız bu işte başrolü oynuyor...

Beslenme

Dış ortamın soğuk havasına uyum sağlamak için egzersiz yapmayanlar üşümek için bilinçsizce daha çok şekerli besinler yiyerek kilo alıyor ve cilt altı yağ dokularını artırıyor. Hareket eksikliği de kilo almayı hızlandırıyor. Kışın bitki örtüsünün değişimi sırasında rüzgarla dağılan toz ve yaprak gibi maddeler bazı kişilerde alerjiye neden olabiliyor. Yörenizde üretilen bal, bunu engelleyen aşı gibi koruyucu maddeler içeriyor. Kolay hastalanmamak için probiyotik yani faydalı bakteri içeren doğal yoğurt, sarımsak, soğan, sirke, ev yapımı turşu, boza, kefir, şalgam, bol taze koyu yeşil, koyu kırmızı, mor renkli sebzeler, nar ve C vitamini içeren narenciye tüketimi öneriliyor. Kuşburnu, nane-limon, zencefil, tarçın bağışıklık sistemini güçlendiriyor. Şekerli unlu gıdalar, şekerli meşrubatlar ise virüslere karşı bağışıklık sisteminin mücadelesini zorlaştırdığı için tüketilmemesi gerekiyor. Örneğin kışın daha sık tüketilen pancar, bağışıklık sistemini güçlendiriyor, tansiyon yükselmesi riskini azaltıyor. Pancarın

içindeki faydalı maddelerin bozulmaması için 10-15 dakikadan fazla kaynatılmaması gerekiyor.

Mikrobik hastalıklara yakalanıldığında yüksek oranda C vitamini içeren besinler yanında tavuk suyu çorba, tarhana, balık, kırmızı et, sakatat, yoğurt yani protein ağırlıklı beslemek iyileşmeyi hızlandırıyor.

Egzersiz mümkünse dışarıda yapılmalı

Üşüme birçok insanı tatlı yemeye sevk ediyor. Buysa kilo almaya neden oluyor. Cilt altı yağ dokusunun artışı üşümeyi azaltsa da kilo fazlalığının getireceği hastalıklar uzun vadede sorun oluyor.

Mevsimsel ısı farkına uyum sağlamak için haftada en az 3 gün dışarıda 30-40 dakika yürüyüşe çıkmak gerekiyor.

Egzersiz ayrıca mevsimsel depresyon riskini de azaltıyor.

Serin havada yapılan egzersizin, daha çok kalori yakmayı sağladığı gibi soğuğa dayanıklılığı artırdığı biliniyor. Japonya'da yapılan bir araştırmaya göre, ormanda 2 saatlik yürüyüş bağışıklık hücrelerinin kısa



sürede artmasını, güçlenmesini sağlıyor.

Egzersize zaman ayıramayacakların alışverişe yürüyerek gitmek, asansör yerine merdiven kullanmak gibi aktiviteler yapması faydalı olabiliyor. 10'ar dakikalık günde birkaç sefer yapılacak aktivite de benzer etki gösteriyor.

Düzenli egzersiz yapanlar soğuk algınlığı ve gribe yüzde 50 daha seyrek yakalanıyor. Yakalandığında kendini yorgun hissetmiyorsa, egzersize devam etmekle yüzde 30 çok daha çabuk iyileşiyor.

Kıyafete dikkat!

Egzersiz sırasında kulak, burun ve parmak uçlarının soğuktan etkilenip damarlarının büzülmesi tansiyon hastalarında tansiyon yükselmesine neden olabiliyor. Buna engel olmak için şapka, eldiven ve atkı kullanılması fayda sağlıyor. Sık idrar yolu enfeksiyonu geçirmemek için ayakların ısıtılmaması, vücut ısısının korunması, terin emilmesi için atlet giyilmesi gerekiyor.

Grip olmamak için kapalı alanlardan, kalabalıktan uzak durmalı

Havalandırması zayıf ve kalabalık mekanlarda hava yoluyla geçen grip benzeri virüslerden korunmak için bu tür mekanlara mümkünse girilmemesi öneriliyor.

Hijyen kurallarına uyulması, özellikle yemek hazırlamadan ve yemeden önce soğuk algınlığı şüphesi olan kişiyle temas edilince, burun temizliğinden, ortak lavabo kullanımından sonra ellerin mümkünse sıcak su ve sabunla özenle yıkanması gerekiyor. Evde diş fırçalarının ayrı kaplarda tutulması; işyerlerinde ortak kullanım alanlarında, merdiven tirabzanı, kapı kolu gibi virüs barındıracak noktaların kağıt peçeteyle tutularak açılması; cep telefonu, bilgisayar klavyesi gibi eşyaların alkol



veya sabunla sık sık temizlenmesi öneriliyor.

Hasta kişilerle yakın temastan kaçınılması, ellerin burun göz ve ağza götürülmemesi, tırnak yenmemesi öneriliyor. Mikrop bulamış olabilecek yüzeylerin uygun şekilde silinmesi temizlenmesi odanın sık sık havalandırılması faydalı oluyor.

Sağlıklı uyku

Bağıışıklık sistemi, ortalama 7 saat kadar kesintisiz uykuya ihtiyaç duyuyor.

Biyolojik saate bağlı hormonlarımıza uyması için gece 23'ten geç yatılmaması, hep aynı saatte yatılmaya çalışılması gerekiyor. (23:00-01:00 arası safa kesesinden salgılanan toksinler, uyanıksanız karaciğere geri emilebilir.) Ayrıca yatmadan 2 saat önce sıvı alımının kesilmesi ve yatmadan hemen önce idrara çıkılması uykunun bölünmesini engelliyor.

Güneş eksikliği ve depresyon

Mevsimsel depresyon en sık kışın görülüyor. Yağışlı ve bulutlu hava

şartları nedeniyle güneş ışığının eksikliği beyinde mutluluk hormonu ve ciltte D vitamini üretimini azaltıyor.

Çalıştığımız ortamın mümkünse gün ışığını bol miktarda alacak şekilde konumlandırılması gerekiyor.

İşe gidip gelirken vasıtaadan bir durak önce inip gün ışığında yürümek kışa uyum sağlamamızı kolaylaştırıyor.

İyimser arkadaşlarla vakit geçirmek ve hobiler ile meşgul olmak, sosyalleşmek depresyon riskini azaltıyor.

D vitamini grip benzeri hastalıkları önüyor

Güneş yardımıyla cildimizde üretilen D vitamini, bağışıklık sisteminin 20'ye yakın antibiyotik benzeri silah üretimini sağlıyor.

Özellikle yazın yeterli güneş görmeyen veya tatil yapamayanlar, havaların soğumasıyla virüslerle oluşan grip benzeri hastalıklara çok daha kolay yakalanıyor ve zor iyileşiyorlar. Bu kişilerin hekimlerine başvurarak kanda D vitamin seviyelerini ölçtürüp, takviye almaları gerekiyor.



Hukuki Açıdan Elektronik Para

Av. Dr. Mehmet Sıddık Yurtçiçek
Seçkin Yayıncılık / 432 sayfa

"Hukuki Açıdan Elektronik Para" kitabı, ödeme hizmetleri ve elektronik para konusunda önemli bir kaynak niteliğinde. Bu konuların tarihi gelişimini, hukuki niteliğini, işleyiş şekilleri ve yapılarını ayrıntılı olarak ortaya koyuyor. Kara paranın aklanması, vergisel yükümlülükler gibi hususlara da değiniyor.

Av. Dr. Mehmet Sıddık Yurtçiçek, kitabın ilk baskısını Haziran 2013'te piyasaya sunmuştu. O dönemde ödeme hizmetleri aracılığı, elektronik para ihracı gibi konuları düzenleyen 6493 sayılı yasa henüz yürürlüğe girmemişti. Yurtçiçek, 2015 yılının mayıs ayında çıkan ikinci baskıya yeni bir bölüm ekleyerek, 6493 sayılı yasa ve ilgili yönetmeliğin neler getirdiğini de ortaya koydu. Elektronik parayı tüm yönleriyle ele alarak hukuki nitelendirmesini yapan ve günlük hayatta sıkça kullanılan ödeme araçlarıyla farklarını belirten bu çalışma, kamu kurumları, piyasa katılımcıları ve tüm profesyoneller için önemli bir rehber niteliğinde. Kitapta yer alan bazı konu başlıkları ise şöyle:

- ➔ Paranın Hukuki Tanımı
- ➔ Mevduatın Hukuki Niteliği



- ➔ Kredi Kartı ile Yapılan Ödemenin Hukuki Niteliği
- ➔ Elektronik Para ve Hukuki Niteliği
- ➔ E-para Sistemlerinin Yapısal Özellikleri
- ➔ Somut e-para Yapı ve Uygulamaları
- ➔ Avrupa Birliği Düzenlemeleri
- ➔ Amerika Birleşik Devletleri Düzenlemeleri
- ➔ Kara Para Aklanması
- ➔ Bitcoin
- ➔ Telekomünikasyon Şirketleri
- ➔ Ödeme Sistemi
- ➔ Ödeme Hizmeti
- ➔ Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları
- ➔ İdari Para Cezaları ve Cezai Sorumluluk

Google Nasıl Yönetiliyor?

Eric Schmidt, Jonathan Rosenberg, Alan Eagle
Timaş Yayınları / 320 sayfa



Dünya ekonomisinin belkemiği haline gelen, internet trafiğinin yüzde 82'sini yöneten bir şirket düşünün.

2013 yılında 53 milyar dolar ciro yaparken, merkez kampüsün bahçesini düzenlemek için çim biçme makinesi almak yerine 200 keçiye işe alan bir şirket...

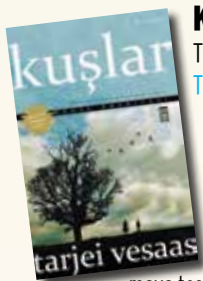
Bir yandan rengarenk ofisleriyle üretkenliği tepe noktasına çıkarmayı hedeflerken diğer yandan robot teknolojisi ve mobil cihazlar üzerinden dünyayı değiştirmeye aday bir şirket...

Peki dünyanın en hızlı büyüyen, en çok beğenilen, en çok konuşulan şirketi Google, nasıl yönetiliyor?

Google'ın iki tepe yöneticisi; İcra Kurlu Başkanı Eric Schmidt ve Ürünlerden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Jonathan Rosenberg tarafından yazılan ve tüm dünyada çok satan listelerini altüst eden bu kitap, Google'ın oluşturduğu değerler ve şirket kültürüyle dünya lideri bir kuruma dönüşmesinin hikâyesini anlatıyor.

Kuşlar

Tarjei Vesaas
Timaş Yayınları / 240 sayfa



"Evde bir iz kaldı. Kuş vuruldu, gözlerini yumdu, taşın altına kondu, ancak iz kaldı..." Buz Sarayı'nın yazarı, İskandinav Edebiyat Ödülü sahibi Tarjei Vesaas'tan, nahif olduğu kadar şiddetli, aldatıcı basitlikte, sarsıcı bir roman: Kuşlar...

Kahramanımız Mattis, ablası Hege ile Norveç ormanlarının derinliklerinde bir gölün kıyısındaki kulübelerinde yaşar. Mattis bedenlen bir yetişkin olsa da hayata çocuk gözleriyle bakar, öyle çalırsır onun aklı. Ablası, ördüğü kazaklarla evi geçindirirken Mattis'i de insan içine çıkmaya, çalışmaya teşvik eder. Sonunda kayıkcı olmaya karar veren Mattis'in ilk ve tek yolcusu olan yabancı, hayatlarını hiç ummadıkları şekilde değiştirecektir...

20'nci yüzyıl İskandinav edebiyatının en önemli isimlerinden Tarjei Vesaas'ı zirveye taşıyan romanı Kuşlar için Literary Review "Bir başyapıt", Publishers Weekly "Gerçek bir edebî şaheser", ünlü yazar Doris Lessing ise "Okumaktan özellikle zevk aldığım roman" değerlendirmesini yapmış.

SELMA ŞENGEL
SİGORTA
Selma Şengel

SEKTÖRDEKİ
AÇIKLARI GÖREN, YENİ
ÜRÜNLER HAZIRLAYAN
BİR ŞİRKET.



BERMANT SİGORTA
Şakir Bermant

SİGORTACILIĞI
BİLEN BİR YÖNETİM
TARAFINDAN
YÖNETİLİYOR.



DÖLER SİGORTA
Sinan Döler

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



BAHTİYAR
ÖZDEMİR
SİGORTA
Bahtiyar Özdemir

ACENTENİN
VE MÜŞTERİNİN
HAYATINI
KOLAYLAŞTIRIYOR.



SİGORTA FESTİVALİ
SİGORTA
Mustafa Köleoğlu

TEKNOLOJİ VE
ALTYAPI OLARAK
EN SON YENİLİKLERLE
DESTEK OLUYOR.



SARI SİGORTA
ACENTELİĞİ
Özgür Sarı

SOMPO JAPAN
SİGORTA, MÜŞTERİNİN
FARKINA VARMADIĞI
HASARLARI BİLE
ÖDÜYOR.



BAŞAK SİGORTA
Mehmet Hüviyetli

HEM PERSONELİ
HEM FİYAT VE HİZMETLERİ
İSTİKRARLI.

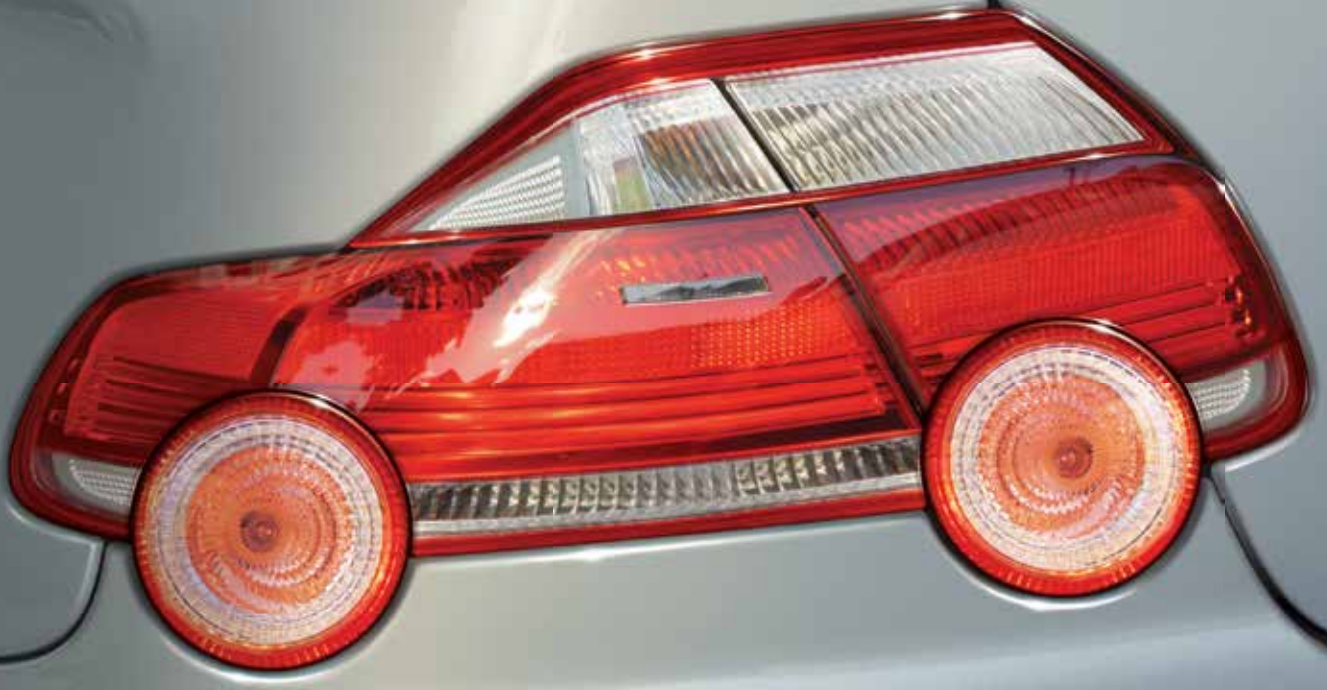


STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr