

AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Şubat 2016 SAYI: 58

İŞTE trafik sigortasında kaosu çözecek formül

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Başarının sigortası Groupama!

Marketing Türkiye ve Akademetre işbirliğiyle
İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü* araştırmalarını
temel alan **"The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama
Ödülleri 2015"**te **"marka bilinirliğini ve itibarını
en çok artıran sigorta şirketi"** olduk!



*The One Awards ödülleri 12 ilde,
1200 kişiyle yüz yüze görüşmeler
neticesinde belirlenmiştir.



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



Trafikteki ilginç veriler

Sigorta sektörünün gündemini zorunlu trafik sigortalarındaki fiyat artışı ve kârsızlık meşgul etmeye ediyor. Peki sorunun kaynağı ne? Maddeler halinde ele alalım:

- Ekim 2015 itibarıyla trafikte kayıtlı 19.7 milyon aracın 16 milyonunun zorunlu trafik sigortası var. Buna göre sigorta yaptırmaya oranı yüzde 80. Zorunlu trafik sigortasının hayat dışı branşlardaki payı yüzde 22'lerde.
 - Müşteriye ulaşmanın tek yolu olduğu için şirketler bu üründen vazgeçemiyor.
 - Sigorta şirketleri trafik branşından 10 yılda 7 milyar lira zarar etti. Bu branşın zararı diğerlerinin kârını yemekle kalmadı, şirketlerin özsermayelerini de eritti.
 - Zararın başlıca nedenleri; teminat tanımlarında netlik olmaması ve farklı yorumların oluşması, hesaplamalarda standart olmayışı, döviz kurundaki aşırı dalgalanma ve bunun sonucunda yedek parça maliyetlerindeki kontrol edilemeyen artışlar, geriye dönük uygulanan yargı kararları şeklinde sıralanabilir.
 - Asgari ücretin 1.300 TL'ye çıkmasının bile sektöre 1.5 ile 3 milyar TL arasında maliyet getireceği söyleniyor.
 - Bedeni tazminatların ödenen toplam hasar içindeki payı son yıllarda artarak yüzde 50'nin üzerine çıktı. Son 5 yılda ortalama bedeni tazminat tutarı yüzde 311, maddi hasar tutarı ise yüzde 36 arttı. Buna karşılık sigorta primleri yüzde 54 artış gösterdi.
 - 2008'den sonra kanunda net olmayan konularla ilgili mahkemeler daha çok tüketici lehine kararlar vermeye başladı.
 - Trafik sigortalarında alınan primlerin belirli bir oranı tedavi masrafları için SGK'ya devredilmesine karşılık tüketici, SGK'nın ödemediği sağlık sorunları için şirkete dava açıyor. Mahkeme, sigorta şirketine tazminat ödetiyor. Sigorta şirketi "Ya primi SGK'ya devretmeyeyim ya da tazminat ödemeyeyim" diyor ama dinleyen yok.
 - Yıllık 500 lira primle trafik sigortası alan bir ticari araç sahibi, yılda 10 kez kaza yapıp sigorta şirketine 1.5 milyon liralık hasar ödeyebiliyor. Şirket ertesi yıl bu sürücünün primini artırmak isteyince Hazine, "Primleri serbestçe belirlersin ama istediğin gibi artıramazsın" deyip tavan fiyat uygulaması getiriyor.
 - Petrolün varil fiyatı 110 dolarken motorinin litresi 2 liraya satılıyordu. Şimdi varil fiyatı 30 doların altındayken motorinin litresi yaklaşık 3.5 lira. Bu konuda sesini çıkarmayan taksiciler, trafik sigortası primleri arttı diye tarife zammı istiyor.
 - Şirketler yüksek hasar frekansına sahip müşterilerin fiyatını artırmayınca diğerlerininkini artırmaya başlıyor. Sesi daha gür çıkan 20 bin müşteri için 15 milyon 980 kişinin primi artıyor. 400 lira prim ödeyenlerden 1.000 lira isteniyor... Bütün bu uygulamaları ben anlamıyorken şirketlerin yöneticileri yurtdışındaki sermayedarlarına nasıl anlatıyor merak ediyorum.
- Evet, herkesin memnun olmadığı bir dönemde tüketici açısından asıl sorun fiyatların artması değil, eskiden çok ucuz olmasıydı. Merak etmeyin, önümüzdeki yıl normal trende dönülünce hepimiz alışırsız.*

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

Editör
Berrin Uyank Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Görsel Tasarım ve Fotoğraf
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





20



42



28

48



58

20

İşte TSB'nin trafik kaosunu çözecek formülü

Zorunlu trafik sigortalarında sigortalı prim artışından, sigortacı ise zarardan şikayetçi. Bugüne kadar bu branşın zararını özsermayeleriyle karşılayan şirketler, "Artık sıra prim artışında" diyor...

28

"Marka reklamı sektörü değil; ürünü, markayı sattırmalı"

Kramp Kurucu Başkanı Ahmet Akin, sigorta reklamlarının marka tercihi yaratmadığını savunuyor. Akin, "Örneğin, müşteri bir kasko reklamını çok beğeniyor ama onu markanın bir reklamı olarak görmüyor. Böyle olunca da reklam markaya talep yaratmıyor" diyor...

42

İş babadan, fikir oğuldan

JLT'nin İş Geliştirme ve Stratejiden Sorumlu Müdürü Kerim Gürkan'a göre yağmur yağmaması da sigortalanabilir, rüzgarın esmemesi de... Yeter ki sigortacılar ile ihtiyaç sahipleri uygun ortamda bir araya getirilebilsin...

48

Trafik-kasko birleşmesine yeşil ışık

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, kasko ile zorunlu trafik sigortasının birleştirilebileceği ya da kasko yapana zorunlu trafik sigortası yükümlülüğünün kaldırılabilceği yönünde sinyal verdi...

50

Küçük hasarların külyutmaz takipçisi!

Özellikle küçük çaplı oto hasarları için ödenen faturaları takip ve kontrol eden ControlExpert, Almanya'daki deneyimini Türkiye'ye taşıdı. Çağrı Akin, "Küçük çaplı hasarlarda eksper maliyetini ortadan kaldırıyor, şirketlere fiyat avantajı sunuyoruz" diyor...

54

İnsanın yüreğini gören fenomen adam

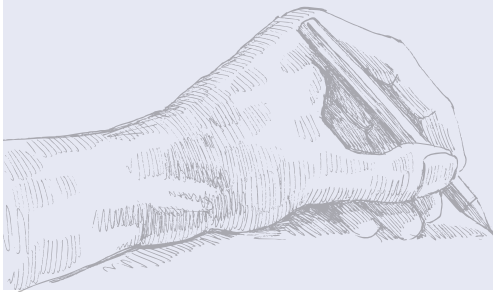
İş dünyası ve milyonlar onu takip ediyor, o Akıllı Yaşam'a konuşuyor... Aret Vartanyan "Gerçekten yaşıyor musun" sorusunun yanıtını veriyor... Devlerin yönetici kadrosunu eğitiyor, değişimin, kaliteli bir hayatın önünü açıyor...

58

Acente mi broker mi?

Ev, araba, yaşam, sağlık ve özel alanlarda kendinizi güvenceye alabileceğiniz sigortayı yaptırmadan önce sigorta brokerliği, sigorta sorgulama ve sigorta acentesi gibi kavramları bilmenizde fayda var...

yazarlar



18

Dalkan Delican

Bireysel emeklilikte 2016

26

Sinan Metin

Bireysel emeklilik daha güvenli bugün ve yarınlar demek

30

Zeynep Turan Stefan

18 aylık riskler, 10 yıllık risk beklentileri

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

2015 yılı BES için nasıl geçti?

AYY DEME , RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sigortam Cepte her an yanınızda

Anadolu Sigorta'nın bireysel sigortalıların ihtiyacı olan sigortacılık hizmetlerini, mobil cihazlardan verebilmek için geliştirdiği Sigortam Cepte uygulamasının yeni güncellenmiş sürümü yayında. Sigortalılarla buluştuğundan bu yana müşterilerine her zaman daha iyisini sunma ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta tarafından pek çok defa güncellenen Sigortam Cepte'nin şu anda güncel olan sürümü de kullanıcıların deneyimlerinden ve taleplerinden gelen sonuçlara göre geliştirildi. Uygulamayı kullananlar; güncel poliçe ve ödeme bilgilerine ulaşmadan Anadolu Hizmet uygulamalarını talep etmeye, hasar dosyaları hakkında güncel bilgi almadan ambulans çağırma, talep-şikâyet iletme veya en yakın iş ortağıyla temasa geçmeye kadar çok sayıda işlem halihazırda kolaylıkla yapabiliyor.

Kasko ve konut poliçelerinde farklı asistans hizmetlerinden faydalanma ve poliçeler için hasar ihbarında bulunma imkanının yer aldığı Sigortam Cepte'de, poliçelerin PDF'lerini alma, poliçe özet, ödeme planı ve ödeme detay bilgilerini görüntüleme imkanları da sunuluyor.

Kasko poliçelerine sahip müşteriler,

mobil uygulama üzerinden çekici, vale ve ikame araç asistans hizmetlerinden, hizmet almak istedikleri konumu haritadan seçerek yararlanabiliyor. Ek olarak mini onarım ve araç muayene işlemleri için tedarikçi firmalardan randevu da Sigortam Cepte üzerinden alınabiliyor.

Konut poliçesi sahibi sigortalılar ise çilingir, su tesisatı, elektrik tesisatı, cam kırılması ve mini onarım hizmetlerine Sigortam Cepte aracılığıyla ulaşabiliyorlar. Sigortam Cepte uygulaması sigortalıların bir kaza anında da yanında. Uygulama üzerinden hasar dosyası ihbar alma imkanı sunulurken, aracın markasına özel ve konumuna en yakın anlaşmalı servisler de önerilebiliyor. Sigortalının farklı bir servise gitmek istemesi durumunda ise aracını il/ilçe seçimi yaparak istediği anlaşmalı servise yönlendirmesi mümkün.



Birlikte daha yükseğe!



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



SOMPO JAPAN SİGORTA



/somposigorta



/SompoJapanSigorta

#BeşiktaşSompoJapan

#birliktedahayükseğe

sompojapan.com.tr





AvivaSA üst yönetimi sahaya indi

AvivaSA, “Müşterimi Dinliyorum, Geleceği Değiştiriyorum” konseptiyle gerçekleştirdiği etkinlikler dizisinde Bursa, İstanbul, İzmir ve İzmit’teki müşterileriyle bir araya geldi. AvivaSA yönetim kadrosu ve 250 genel müdürlük çalışanı, 600 müşteriyle yüz yüze görüştü. Bu görüşmelerin sonuçları doğrultusunda hayata geçirilecek uygulamalarla müşteri memnuniyetinin en üst seviyeye taşınması hedefleniyor. Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider şirketi AvivaSA Emeklilik ve Hayat, müşterilerini daha yakından tanımak, ihtiyaç ve beklentilerini belirleyerek daha iyi hizmet sunmak amacıyla

Bursa, İstanbul, İzmir ve İzmit’teki müşterileriyle bir araya geldi. “Müşterimi Dinliyorum, Geleceği Değiştiriyorum” konseptiyle 2013’te başlatılan ve her yıl düzenli yapılan etkinliklerde, AvivaSA üst yönetim ekibiyle genel müdürlük kadrosundaki tüm departmanlarından toplam 250 çalışan, müşterilerle birebir veya küçük gruplar halinde görüşmeler gerçekleştirdi. AvivaSA bu etkinliklerle, tüm çalışanlarının müşteriye daha yakından tanınmasını sağlamayı, böylelikle tüm süreçlerde odağına aldığı müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıyacak uygulamalar geliştirmeyi hedefliyor.

Kayakçılar Aksigorta güvencesinde

Aksigorta, sunduğu Premium Seyahat Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası ürünleriyle yurtdışındaki kayak merkezlerinde, herhangi bir yarışa katılmaksızın hobi olarak kayak yapan sigortalıların olası kazalar sonucu gereken tedavi giderlerini teminat altına alıyor.

Aksigorta’nın Premium Seyahat Sigortası ürünü, tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolması, çalınması, zarar görmesi, seyahatin

iptali, pasaport ya da uçak biletinin kaybolması ve mücbir sebeplerden dolayı uçuşun kaçırılması durumlarında da güvence sunuyor. Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünüyle

de yurtdışı seyahatlerde yaşanabilecek acil hastalık ve/veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masrafları poliçede belirtilen teminatlar dahilinde karşılanıyor.



Cevdet Altuğ

BNP Paribas Cardif’ten aracın değerini koruyan sigorta

BNP Paribas Cardif Türkiye, otomotiv sektöründe önemli bir ihtiyaca cevap verecek yeni bir ürün geliştirdi. “Araç Değer Koruma Sigortası” ile otomobil sahiplerine değerli bir avantaj sunan BNP Paribas Cardif, çalınma veya pert olma durumunda, aracın fatura bedeliyle kasko tazminat ödemesi arasındaki tutar farkını karşılıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye İş Ortaklıkları Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, Araç Değer Koruma Sigortası’nın standart kasko poliçelerinde ilk yıldan sonra oluşan açığı kapatarak otomotiv sektöründe önemli bir ihtiyaca cevap verdiğini vurguluyor. BNP Paribas Cardif’in koruma ürünlerindeki uzmanlığıyla geliştirdiği bu ürünle Türk otomotiv sektöründe yeni bir dönem başlattığını vurgulayan Altuğ, “İş ortaklarımızın farklı ihtiyaçlarına göre şekillendirdiğimiz yeni ürünümüzle hem otomotiv finansman sektörüne hem de tüketicilere önemli bir avantaj sunuyoruz. 2016 yılı içerisinde otomotiv sektöründe farklı ihtiyaçlara cevap veren bir ürün daha çıkarmayı hedefliyoruz. Yenilikçi ürünlerimizle iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına en uygun çözümleri üretmeye ve bu anlamda pazardaki konumumuzu güçlendirmeye devam edeceğiz” diyor.



EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN HEP DAHA FAZLASI...

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

 **Ziraat Emeklilik**
Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatemeklilik.com.tr



Groupama “Asistans Plus Paketi” ile kaskodan ötesini sunuyor

Groupama Sigorta, kasko sigortasıyla birlikte sunduğu “Asistans Plus” paketiyle sizi ve aracınızı güvence altına alıyor. Otomobil, arazi taşıtı, kamyonet tipi araçların kasko poliçelerine opsiyonel olarak eklenebilen genişletilmiş bu ek hizmet, standart teminatlardaki hizmetlerin yanı sıra otel konaklaması, ambulans, cenaze nakli, daimi ikametgâha öngörülme, dönüş, çekici, kiralık araç, mini onarım ve daha birçok avantaj sağlıyor.

Groupama'nın kasko poliçelerine ek opsiyonel olarak sunulan “Asistans Plus” paketiyle kaza durumunda sigortalıya 15 gün süreyle yılda 2 kez bir üst segmentiyle kiralık araç temin edilmesi, sigortalının talep ettiği servise limitsiz çekici ve sınırsız mini onarım gibi geniş kapsamlı hizmetler sunuluyor. Ayrıca paket kapsamında 50 bin TL bedel altındaki araçlar için C segment, 50 bin-150 bin TL bedel arasındaki araçlar için D segment, 150 bin TL bedel üzerindeki araçlar için E segment ikame araç veriliyor.

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, Asistans Plus paketiyle müşterilerine daha kapsamlı ve daha elit bir hizmet sunmayı hedeflediklerini belirtti. Ülger, “Groupama kasko sigortalarına ek opsiyonel olarak sunduğumuz Asistans



Plus ile özellikle çekici ve ikame araç hizmetlerinde daha kapsamlı hizmet beklentisi olan müşterilerimize yeni ve avantajlı hizmetler sunuyoruz. Bu ek avantajların yanı sıra standart asistans

hizmetleri (vinç ile kurtarma, otel konaklama, arıza durumunda kiralık araç, ikamete dönüş, ambulans vb) ve adet sınırı olmadan mini onarım hakkı da veriyoruz” dedi.



MARKA BİLİNLİĞİNİ EN ÇOK ARTIRAN ŞİRKET: GROUPAMA

Groupama'nın 2015 yılında marka değerini ve bilinirliğini artırmak için yaptığı reklam ve iletişim kampanyaları ödüllendirildi. Marketing Türkiye ve Akademetre işbirliğiyle gerçekleştirilen “The ONE Awards 2015”e göre, sigorta kategorisinde birincilik ödülü Groupama'nın oldu. 8 Ocak 2016'da Raffles İstanbul Zorlu Center'de düzenlenen törende ödülünü alan Groupama, geçen yıl marka algısını en çok arttıran sigorta şirketi olarak sektörde başarısını bir kez daha ispatlamış oldu. Groupama, Türkiye'de

marka algısı ve bilinirliğini artırmak amacıyla “Kafana Takma Sigortan Groupama” ile 2014 yılında bir reklam kampanyası başlatmıştı. Nielsen Türkiye'nin araştırması sonucunda Groupama, bu kampanya sayesinde geçen altı aylık sürede marka bilinirliğini (ilk gelen şirket olarak) yüzde 300 oranında artırdı. Bunun yanı sıra müşteri ve potansiyel müşterileri nezdinde gerçekleştirdiği çeşitli iletişim kampanyalarıyla da bilinirliğini artırmasının yanı sıra sigorta algısına da dikkat çekti.

Aklınız evinizde kalmasın...

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

ERGO



Yangın



Sel ve Su Baskını,
Dahili Su



Hırsızlık



Grev, Lokavt,
Halk Hareketleri,
Terör



Dolu ve Yer Kayması,
Kar Ağırlığı



Küçük Hasar
Onarımı



0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/bizim-konut

[/ERGOTurkiye](https://www.facebook.com/ERGOTurkiye)

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



Vakıf Emeklilik'ten Ar-Ge ve inovasyona yatırım

Bireysel emeklilik sektörünün önde gelen oyuncularından Vakıf Emeklilik, Bilgi Teknolojileri (IT) Departmanı'nı Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Davutpaşa Teknoparkı'ndaki yeni çalışma ofisine taşıdı. Vakıf Emeklilik, ofis açılışını, ortak giderlerin optimizasyonu ve stratejik iş birliği olanakları için ofis alanını paylaştığı, 140 ülkede faaliyet gösteren denetim ve danışmanlık hizmetleri firması EY Türkiye ile birlikte gerçekleştirdi.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, açılışta yaptığı konuşmada, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında teknoparkların önemini çok büyük olduğunu vurguladı. Teknoparkların büyük üniversitelerin teknolojik kaynaklarından yararlandığını hatırlatan Bostan, "Bu sayede, şirketlerin yenilikçi alanlara yaptıkları yatırımlara destek oluyorlar. Bizim de uzun zamandır donanımlı bir teknoparka taşınma planımız vardı. Bugün itibarıyla bu

planımızı gerçekleştirmiş bulunuyoruz" dedi.

YTÜ Teknopark'taki yeni ofislerinde sigorta sektörünün ihtiyacı olan yeni çözümleri sunmak adına tüm güçleriyle çalışacaklarını ifade eden Bostan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Karşımızda Y kuşağının oluşturduğu çok yüksek bir müşteri kitlesi var. Özellikle dijital alan bu kitleye ulaşabilmek için önemli bir platform. Biz de Y kuşağının farkındayız. Yeni ofisimizin konumu sayesinde bundan sonra da hem akademik hem de insan kaynağı yönünden farklı işbirliklerine imza atabileceğiz."

2003 yılından bu yana sürdürülebilir gelişim ilkesi doğrultusunda büyümeye devam eden Yıldız Teknopark, 10 binadan oluşan 102 bin metrekare

kapalı Ar-Ge ofis alanıyla hizmet veriyor. Teknopark, halen 250 Ar-Ge firması, 56 kuluçka firması ve 5 binden fazla kalifiye Ar-Ge ve yazılım personeline ev sahipliği yapıyor.



Ray Sigorta hem aracınıza hem gözünüze bakacak

Ray Sigorta'dan 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren bireysel kasko poliçesi sahibi olan sigortalılar, Gözde Asistans hizmetleriyle yılda bir kez anlaşmalı hastane ve tıp merkezlerinde ücretsiz göz/katarakt muayenesi hizmetinden ve muayene dışındaki tüm tetkik ve tedaviler için anlaşmalı kurumun sunduğu indirim avantajından faydalanabiliyor.

Gözde Asistans hizmetleri kapsamında sigortalılar, göz ve katarakt muayenesinin yanı sıra anlaşmalı optik mağazalarında özel indirim avantajlarından ve kasko poliçesiyle güvence altına alınan aracın talep edilen lokasyondan teslim alınması, TUVTURK muayene istasyonuna götürülmesi, muayene işlemi yapıldıktan sonra talep edilen lokasyonda sigortalıya teslim edilmesi hizmetinden indirimli olarak yararlanıyor. Ray Sigortalılar ayrıca, poliçe süresi boyunca sınırsız olarak anlaşmalı kurumlardan alacağı ileri sürüş teknikleri eğitimlerinde indirim avantajından faydalanabiliyor.

Sigortalılar, Gözde Asistans ayrıcalıklarına, Ray Sigorta kurumsal web sitesi, android uygulaması ya da Gözde Asistans ayrıcalık hattı üzerinden kolaylıkla ulaşarak; network, indirim bilgileri ve rezervasyon işlemleri kolaylıkla yapabiliyor.

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMİYİN!

**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

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 10 yaşında!

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl onuncusunu düzenlediği "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması"na başvurular başladı. 14 Mart'a kadar devam edecek yarışmaya başvurular yalnızca internet üzerinden yapılabilecek.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na ilk düzenlendiği 2007 yılından bu yana 9 bini aşkın kadın 40 bini aşkın fotoğrafla katıldı. Kadınların hayata ve dünyaya bakışlarını fotoğraf kareleri ile yansıttıklarını bir platform yaratmak amacıyla düzenlenen yarışma onuncu yılında da

Türkiye'nin en çok ilgi gören fotoğraf yarışmalarından biri olmaya devam ediyor.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'16'ya başvurular [anadoluhayat.com.tr/kgkh](http://www.anadoluhayat.com.tr/kgkh) veya <http://www.tfsfonayliyarismalar.org> adresinden yapılabiliyor.

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında "Hayata Dair" temasıyla düzenlenen yarışmaya 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar en fazla 4 adet fotoğrafla katılabiliyor. Bu yılki seçici kurulda Fotoğraf Sanatçısı Prof. Güler Ertan, Mimar Sinan Güzel Sanatlar

Kadın gözüyle hayattan kareler '16

Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Bölüm Başkanı Prof. Nihal Kafalı, Fotoğraf Sanatçısı Haluk Çobanoğlu, Fotoğraf Sanatçısı İzzet Keribar ve Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşaviri Nihan Güney yer alıyor. Sonuçları 5 Nisan tarihinde Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesinde ve <http://www.tfsfonayliyarismalar.org> adresinde yayınlanacak olan yarışmanın birincisi 5 bin, ikincisi 3 bin, üçüncüsü 2 bin TL ödül alırken 3 eser de 750 TL mansiyon ödülü kazanacak. Ayrıca sergilenmeye değer bulunan her esere de 250 TL ödenecek.

Generali'den check-up hediyeyle ferdi kaza sigortası

Generali Sigorta, kaza sonucu vefat ve sürekli sakatlık risklerine karşı farklı içeriklerle hizmete sunduğu ferdi kaza sigortalarının teminatını zenginleştirerek sigortalıların ve ailelerinin güvence kapsamını genişletiyor. Bu doğrultuda geliştirilen ve sadece Generali Sigorta acenteleri tarafından satışa sunulan "Standart Ferdi Kaza" ve "Göz Bebeğim Ferdi Kaza" ürünleri, yılda bir defa kullanılmak üzere ücretsiz check-up ve göz check-up'ı hediye ediyor.

İstatistiklere göre trafik, spor, iş, ev, endüstriyel ve doğa/kitlesele olaylarda paniklemeden doğan kazalar, Türkiye'de ölüm nedenleri arasında dördüncü sırada yer alıyor. Generali müşterileri "Generali Ferdi Kaza Yardım" hizmetleri kapsamında, tıbbi bilgi danışmanlık, acil ambulans hizmeti, konuta refakatçi gönderilmesi, hukuki danışma ve concierge hizmetlerinden 7 gün 24 saat ücretsiz olarak faydalanabiliyor. Bu hizmetler, herhangi bir Generali Sigorta poliçesine sahip tüm müşterilere sunuluyor.



İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSEÑİZ BİLE

YENİ
BULANA
BİR İŞ
KADAR

ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR



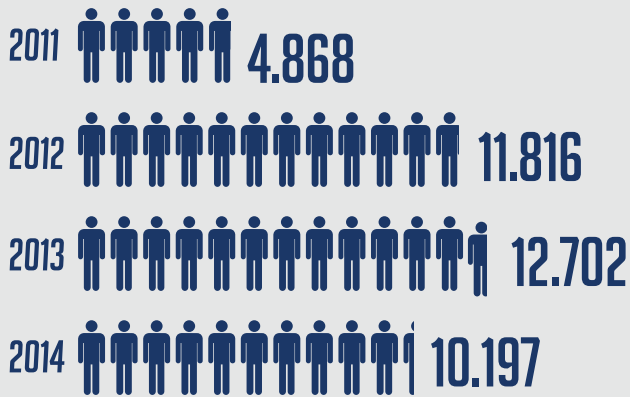
SON 4 YILDA

40 BİN
KİŞİYE

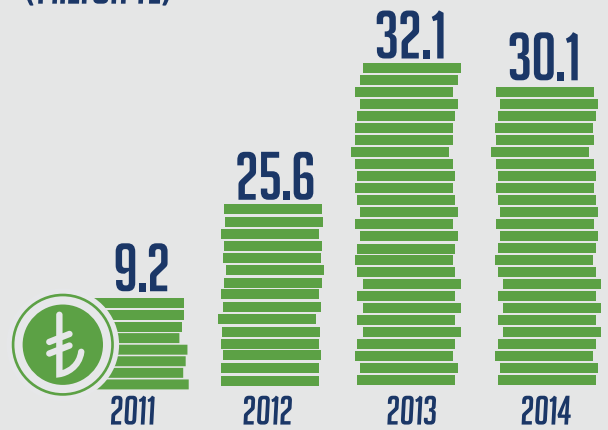
İŞSİZLİK
SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL
ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ
(BİN KİŞİ)



ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI
(MİLYON TL)



Türkiye Sigorta Birliği



Eureko'da Genel Müdür CFO kavgası

Sigorta sektörü bugünlerde Eureko Sigorta'daki üst düzey yönetici kavgasını konuşuyor. Genel Müdür Can Akın Çağlar ile CFO ve Yönetim Kurulu Üyesi Constantino A. Mousinho deyim yerindeyse birbirine girmişler. Anlatılanlara bakılırsa kavga ciddi ve büyük. Ancak biz burada bazı ayrıntılarını yazmayacağız...

"Neden" diye sorarsınız, yazılır cinsten değil de ondan. Akıllı Yaşam'a gelen bilgilere göre, Eureko Sigorta'ya Garanti Bankası kontenjanından "Genel Müdür" olarak atanan Can Akın Çağlar, şirket içerisinde Hollandalıların temsilcisi ve bir numaralı adamı olarak gösterilen Constantino A. Mousinho'yu resmen kavga ederek toplantıdan kovmuş. Mousinho ise genel müdürün bu tavrına sadece "Çıkıyorum ama şimdilik" sözleriyle tepki vermiş.

Şirket içerisinde konuşulanlara göre ikili arasındaki kavga henüz tatlıya bağlanamamış. Bazı çalışanlar kavgayı "Garanti ile Hollanda kavgası", bazıları da "iki yöneticinin sıradan kavgası" şeklinde yorumluyormuş.

Peki, iki üst düzey yönetici arasındaki bu kavga neden önemli? Malum Can Akın Çağlar, 2014 yılının mayıs ayında Eureko Sigorta'ya Genel Müdür olarak atanmıştı. Söylenenlere bakılırsa görev süresi mayıs ayında dolacak. Görev süresinin dolmasına kısa bir süre kala şirketin ana sahibinin



Can Akın
Çağlar



Constantino A.
Mousinho



Türkiye'deki temsilcisiyle böyle bir kavgaya etmesinin başka nedenleri olduğu konuşuluyor. Bakalım bu kavganın sonucu nereye varacak? Can Akın Çağlar sözleşmesini yenileyecek mi, yoksa sigorta şirketleri için CFO'ların önem kazandığı bir dönemde genel müdürlük koltuğuna Constantino A. Mousinho mu oturacak? Bu arada, 1962 yılında Sivas'ta doğan Can Akın Çağlar'ın, 1983 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra aynı Üniversite'de "para ve bankacılık" konulu yüksek lisans programına katıldığını hatırlatalım. Çağlar, mesleki kariyerine 1985 yılında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Bankalar Yeminli Murakıpları Kurulu'nda bankalar yeminli murakıpları olarak başladı. 1995-1997 yılları arasında ABD'deki Boston Üniversitesi'nde "finansal ekonomi" alanında yüksek lisans eğitimini tamamladıktan sonra 1997-1998 arasında Egebank'taki

genel müdür yardımcılığı ve Ege Yatırım'daki yönetim kurulu başkanlığı görevlerinin ardından 1998-2003 arasında Family Finans'ın genel müdürlüğünü üstlendi. 2003 yılında Ziraat Bankası'na genel müdür olarak atandı. 2011'de bu görevinden ayrılan ve BDDK'ya kurul üyesi olarak atanan Çağlar, 2 Mayıs 2014 itibarıyla Eureko Sigorta Genel Müdürü olarak sigortacılığa adım attı. Constantino A. Mousinho ise 1984 yılında Portekiz Katolik Üniversitesinde işletme eğitimini tamamladı. 11 yıl Portekiz bankası BCP'de çalıştıktan sonra 1998'de Achmea bünyesine katılan Mousinho, Eureko BV bünyesindeki görevine Paris ve Amsterdam'da mali kontrol alanında devam etti ve 2003'te finans direktörü olarak Hollanda Eureko'ya atandı. 2004-2006 yılları arasında kıdemli yönetici olarak BCP'ye dönen Mousinho, 2006'da yeniden Eureko bünyesinde görev almaya başladı ve Yunanistan InterAmerican Group'ta CFO ve yönetim kurulu üyesi olarak çalıştı. 2007-2010 yılları arasında Interlife Kıbrıs'ta teftiş komite başkanlığını üstlendi. Mousinho, 1 Haziran 2014'ten bu yana Eureko Sigorta bünyesinde CFO ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

Cemal Eerdi muradına erdi

Duayen sigortacı Cemal Eerdi sektöre geri dönüyor. Yıllarca üst düzey yönetici ve CEO olarak sigorta sektörüne damgasını vuran isimlerden biri olan Eerdi, bu kez patron olarak karşımıza çıkıyor.

Eerdi'nin yeni kurduğu şirketteki ortağı ise Baymak'ın eski patronu, Ethica hastanelerinin sahibi Murat Akdoğan...

Edindiğimiz bilgilere göre yeni şirketin ismi de "Ethica" olacak. 50 milyon TL sermayeyle kurulan ortaklığın yüzde 67 hissesi Murat Akdoğan'a, yüzde 33 hissesi de Cemal Eerdi'ye ait.

Cemal Eerdi sigorta sektöründe ne kadar biliniyorsa, ortağı Murat Akdoğan da iklimlendirme (ısıtma-soğutma) sektöründe tanınan, bilinen bir isim. Batmakta olan Baymak'ı ayağı kaldırıp önce Almanlara, sonra da İngilizlere satan Akdoğan, 2013 yılında hisselerinin tamamını Hollandalı BDR Therma'ya devrederek sektörden çıkmıştı. Akdoğan halen Ethica hastaneler zincirinin sahibi konumunda... Yeni kurulan şirket, önümüzdeki günlerde faaliyet izin için Hazine'ye başvuracak.

Hazine'nin bir ay içinde yanıt vermesi bekleniyor. Hazine'nin faaliyet izninin ardından şirketin kuruluş çalışmaları başlayacak. Yine edindiğimiz bilgilere göre bu yeni sigorta şirketi, dağıtım sistemini acente kanalı üzerine kuracak. Şimdiden bazı acentelerle anlaşma sağlanmış bile. Başlangıç için az sayıda olan acente sayısının hızla artırılması ve yaygınlaştırılması planlanıyor.



Murat
Akdoğan



Cemal
Eerdi

CEMAL EERDİ KİMDİR?

1953 yılında İstanbul'da doğan, H. Cemal Eerdi, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi'nden mezun oldu. 1978 yılında sigorta sektörüyle tanışan Eerdi, 1997 yılına kadar Halk Sigorta'da genel müdür yardımcısı olarak çalıştı. Kısa bir süre Emek Sigorta'nın genel müdür yardımcılığını üstlendi. Ardından Commercial Union Sigorta'yı (bu şirketin ismi önce Aviva Sigorta, sonra da Unico Sigorta olarak değişti) kurmak için Emek Sigorta'dan ayrıldı. Uzun yıllar

Commercial Union'da genel müdür ve Murahhas Aza olarak çalıştı. Sonra yine uzunca bir süre AXA Sigorta'nın genel müdürü ve yönetim kurulu başkanı olarak görev yaptı. Cemal Eerdi'nin sektöre ilgili yayınlanmış şu dört kitabı da bulunuyor: "Yangın Sigortacılığı", "Rasürans, Sigorta İşletme Yönetimi, Risk Yönetimi", "Sigortacılığımızın Tarihi" ve "Avrupa'da Sigorta Sektörünün Finansal Sektör İçindeki Yeni Konumu ve Ekonomik Rolü"...

Bireysel emeklilikte 2016



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Sözleşmelerden yapılan kesintiler 5'inci yıldan sonra daha da azalıyor. Emeklilik şirketlerinin elde ettiği gelirlerden fon toplam gider kesintileri, 6'ncı yıldan itibaren sözleşmelere iade edilecek. Hem üst sınır kontrolü hem de fon kesintisinden iade, katılımcılar için önemli bir avantaj...

S evgili okurlar, geldik 2016'ya. 2016, bireysel emeklilik sistemi için çok önemli olmasa da yeni uygulamaların yılı olacak. Müteakiben daha yeni uygulamalar 2021 yılında başlayacak. Ama şahsi düşüncem, bizim Hazine 2021'e kadar şapkasından birçok defa tavşan çıkaracaktır! Peki 2016 ile gelen düzenlemeler neler?

En başta, kesintiler değişti. Artık sözleşme başına 5 yıl boyunca yapılabilecek kesinti, brüt asgari ücretin yüzde 8.5'i ile sınırlı olacak. Yani yönetim gider kesintileri, giriş aidatlarının sınırı her yıl brüt asgari ücretin yüzde 8.5'ini geçemeyecek. Önemli nokta, eğer katılımcının birden fazla sözleşmesi varsa her sözleşme için bu kesintiler yapılabilecek! Aynı şirkette veya farklı şirketlerde olması durumu değiştirmeyecek.

2016'da brüt asgari ücretin artmasıyla 19 bin 764 TL ve üzerinde yapılan katkılara 4 bin 941 TL devlet katkısı alınabilecek. Geçen yıl bu rakam 3 bin 712 TL 50 kuruştur. Şimdi yüzde 33 artış söz konusu! Artık BES literatürüne "düzensiz ödeme statüsü" girdi. Bir sözleşmeden yapılacak kesinti üst limitinde bir parametre olacak. Düzenli ise üst sınıra takılıp, daha az kesinti yapılması sağlanabilecek. Düzensiz ise üst sınır kontrolü yapılmayacak. Önemli nokta, bu sınır nedeniyle düşük ödemeli bir emeklilik planı söz konusuysa emeklilik şirketinin gelirleri de cüzi olacak. Artık şirketlerin emeklilik planlarındaki referans katkı payları için daha

yüksek bir tutar belirlenmesi menfaatlerine olacaktır.

Diğer bir önemli nokta ise bu üst sınır kontrolü nedeniyle elde edilen gelirler, sözleşmenin düzenliye dönmesi durumunda şirket gelirlerinin iadesi anlamına geliyor. Yani geçen yıl şirket kârı olarak sermayedara ödenen kâr, müteakiben kâr olmadığı gibi bir durum ortaya çıkaracak. Şirketlerin bu ve buna benzer durumlar için karşılık ayırması gerekecek.

Sözleşmelerden yapılan kesintilerin 5'inci yıldan sonra daha da azalıyor olmasının yanı sıra şirketlerin elde ettikleri gelirlerden fon toplam gider kesintileri, 6'ncı yıldan itibaren sözleşmelere iade edilecek.

Hem üst sınır kontrolü hem de fon kesintisinden iade, katılımcılar için önemli bir avantaj. Özetle ödenen her katkı için;

1. Devlet katkısı alınacak,
 2. Sistemde kalınan süre boyunca ödenen katkılar için getiri elde edilecek,
 3. Devletin ödediği katkılar için de getiri elde edilecek,
 4. Bu getirilerden herhangi bir vergi kesilmeyecek,
 5. Getirilerden kesilmeyen vergilerin getirileri de katılımcının fon büyüklüğünü arttıracak,
 6. 6'ncı yıl itibarıyla kesintiler azalacak,
 7. 6'ncı yıl itibarıyla fon kesintileri artan oranda birikime ilave edilecek (kesintinin yüzde 25'ine kadar),
 8. Emeklilik, vefat ve maluliyet nedeniyle ayrılmalarda stopaj yüzde 5'e kadar düşecek...
- Sağlıkla kalın...

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.



İşte TSB'nin trafik kaosunu çözecek formülü

Zorunlu trafik sigortalarında sigortalı prim artışından, sigortacı ise zarardan şikayetçi. Bugüne kadar bu branşın zararını özsermayeleriyle karşılayan şirketler, "Artık sıra prim artışında" diyor. Primler artsa da kârlılık yine ufukta görünmüyor...

Trafik sigortalarında yaşanan son tablo herkesi rahatsız etmeye başladı. Öyle ki bu ürün ile ilgili piyasadaki herkes mutsuz. Sigorta şirketleri kâr edemediğinden, ürünü alanlar fiyatların aşırı artmasından mutsuz. Ürünü tüketiciye ulaştıran araçlar ise komisyonların düşmesinden... Kısacası zorunlu trafik sigortası son durumlarda herkesin mutsuz

olmasına neden olan bir ürün haline geldi. Kısacası bu ürünün satılması ayrı, alınması ayrı bir dert haline geldi. Bilindiği gibi trafik sigortası sürücülerin karşı tarafa ve üçüncü kişilere karşı verdiği hasar ve zararları ödediği için zorunlu. Sürücülerin karşı taraflara verdiği hasarlar da oldukça fazla. Örneğin, 2014 yılında 1 milyon 200 kaza meydana gelmiş. 3 bin 524 kişi bu

kazalarda hayatını kaybetmiş, 285 bin kişi de yaralanmış. Bu tür kazalara karışın araçlar için ödenen tazminatlar ile kazalardan ölen ve yaralananlar için sigorta şirketlerinin ödediği bedeller oldukça yüksek. Sigortalıya ulaşmanın yolu trafik sigortası olunca şirketler bu üründen vazgeçemiyor. Vazgeçmeyince de zarar kaçınılmaz oluyor. Zararlar arttıkça primler artıyor ve de vatandaşın tepkisini çekiyor.

Sigortacıların sigortası attı!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ramazan Ülger, sektörün trafikte yıllardır kâr etmediğini, önümüzdeki yıllarda da kâr beklenmediğini söyledi. Son 10 yılda sektörün bu branştan 7 milyar lira zarar ettiğini hatırlatan Ülger, "Artık zararlar yönetilebilir olmaktan çıktı. Bu branşın zararını karşılamak için diğer branşların kârı da yetmiyor. Eylül 2015 itibarıyla özkaynak zararına dönüştü" dedi.

Olayı bu şekilde özetleyen Ülger, bugüne kadar şirketlerin bu zararları sermayeleriyle ödediğini, bundan sonra ise hedefin toplanan primlerle ödenmesi olduğunu belirtti.

İşte kriz de tam bu noktada çıkıyor. Çünkü havuz zararı karşılamaya yetmeyince trafik sigortası primlerindeki artış herkese yansıtılmaya başladı. Hasar frekansı yüksek olanların da düşük olanların da primleri artıyor.

Buna bir de ticari araçlara getirilen "tavan fiyat" uygulaması eklenince deyim yerindeyse sigortacıların sigortası attı. Çarpıcı bir sunum eşliğinde basın toplantısı düzenleyen TSB, bu yolla kamuoyunu aydınlatmaya, sigortacıların sesini sigortalılara



"Trafik sigortalarının karşılaması gereken hastane masrafları için SGK'ya prim aktarıyoruz. Ama SGK'nın karşılamadığı giderler tüketiciler mahkemelere gidiyor. Mahkeme giderleri bizim ödememiz yönünde karar veriyor."

Genel Veriler

Trafik Sigortasında Yaşanan Büyüme

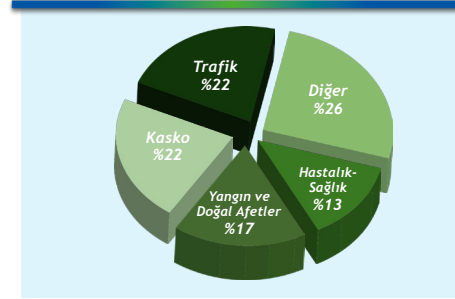
Her yıl trafik sigortası poliçe adetlerinde ve prim üretiminde artış görülmektedir.



2015/3 verilerine göre alınan prim **4.372 milyon TL**, poliçe adedi **10.9 milyondur**.

Hayat Dışı Branşlarda Trafik Sigortasının Payı

Trafik branşının hayat dışı branşlardaki payı 2014 yılında %22 seviyelerine ulaşmıştır.



duyurmaya çalıştı...

Özsermaye kârlılığı negatife döndü

Türkiye Sigorta Birliği'nin düzenlediği basın toplantıda zorunlu trafik sigortasındaki prim artışı ve son 10 yılda 7 milyar TL'ye ulaşan zararın nedenleri aktarıldı. Avrupa'ya göre daha az prim ödenip daha fazla hasarla karşılaşılan branşın şirketler için öngörülebilir olmadığı vurgulandı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger ile Birlik Yönetim Kurulu ve Yönetim Komitesi üyelerinin katıldığı basın toplantısında, kamuoyunda "zorunlu trafik sigortası" olarak

bilinen ve tam adı "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası" olan branştaki son durum ele alındı.

Ekim 2015 sonu itibarıyla ülkemizdeki 19.7 milyon adet kayıtlı aracın yaklaşık 16 milyonun zorunlu trafik sigortası bulunduğunu açıklayan TSB Başkanı Ramazan Ülger, trafik sigortasının yüzde 80'le en yaygın sigorta türü olduğunu vurguladı. Her yıl trafik sigortası poliçe adetlerinde ve prim üretiminde artış olduğuna dikkat çeken Ülger, sorunun kaynaklarını maddeler halinde şöyle açıkladı: ➤ Trafik branşının hayat dışı branşlardaki payı 2014 yılında

yüzde 22'ye ulaştı. Hasar frekansı çok yüksek olan branşta son 10 yıllık süreçte şirketler her dönem zarar açıkladı. Zorunlu trafik sigortasında 10 yıllık zararın toplam tutarı 7 milyar TL oldu.

➔ Bu durum zorunlu trafik sigortası sisteminin sürdürülebilirliğinin yanı sıra şirketlerin varlığının sürdürülebilirliği açısından da ciddi risk oluşturuyor. 2015 yılının ilk 9 ayı itibarıyla şirketlerin özsermaye kârlılığı yüzde 1.5 azalmayla negatife döndü. Bu, şirketlerin zorunlu trafik sigortasından kaynaklanan zararlarını tüm diğer branşlardaki kârlılıklarıyla bile engellemediklerinin en önemli göstergesi oldu.

➔ Trafik sigortasındaki zararın başlıca sebepleri, teminat tanımlarında netlik olmaması nedeniyle farklı yorumların oluşması, hesaplamalarda standartların olmaması, döviz kurundaki aşırı dalgalanma ve bunun bir sonucu olarak yedek parça maliyetlerinde kontrol edilemeyen artışlar ile geriye dönük uygulanan yargı kararları olarak sıralanıyor.

➔ Bedeni tazminatların ödenen toplam hasar içerisindeki payı son yıllarda hızla artarak 2014'te yüzde 51'e yükseldi. Son 5 yılda ortalama bedeni tazminat tutarı

"Destekten yoksun tazminat hesaplamalarında genellikle asgari ücret baz alındığı için asgari ücretin 1.300 lirayı çıkmasının sektöre maliyeti 1.5 ile 3 milyar TL. Çünkü bu karar 7 yıllık geçmişe yönelik uygulanacak. Ve her yıl bu konuyla ilgili ortalama 50 tane açık dosya var. Primi alırken eski asgari ücrete göre alıyoruz. Ödemeyi yaparsak yeni asgari ücreti baz alacağız."

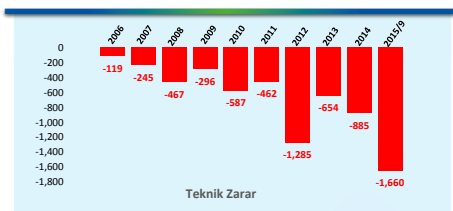
Ramazan Ülger



Trafik Sigortası Primleri Neden Yükseliyor? Neden Bu Dönemdeki Prim Artışları Daha Yüksek?

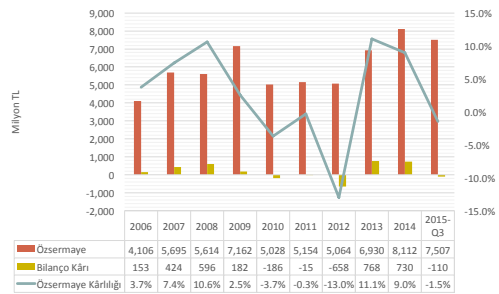
Son on yıllık süreçte trafik sigortasında şirketler her dönem zarar açıklamıştır.

Zarar Tutarı Toplamda 7 milyar TL



Trafik Sigortası Primleri Neden Yükseliyor? Neden Bu Dönemdeki Prim Artışları Daha Yüksek?

HAYAT DIŞI SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÖZSERMAYELERİ VE BİLANÇO KARI



yüzde 311, maddi hasar tutarı yüzde 36, ortalama trafik sigortası primi ise yüzde 54 arttı...

Primler daha da yükselir mi?

Trafik sigortasında ortalama primi ülkemizde 105 Euro. Avrupa ortalaması ise bunun iki katından da yüksek: 230 Euro. Buna karşılık hasar frekansında Avrupa ortalaması yüzde 6 iken Türkiye yüzde 9 ile ilk sıralarda yer alıyor. Diğer bir deyişle Türkiye, Avrupada ortalama trafik sigortası primi en düşük, buna karşılık hasar frekansı en yüksek ülkeleri arasında yer alıyor. Özellikle İstanbul, Türkiye ortalama hasar frekansından iki kat daha yüksek olmasıyla dikkat çekiyor. Ramazan Ülger, trafik sigortasıyla ilgili gündemdeki tartışmaları değerlendirirken özellikle maddi, tedavi ve sürekli sakatlık ile destekten yoksun kalma teminatlarına işaret etti:

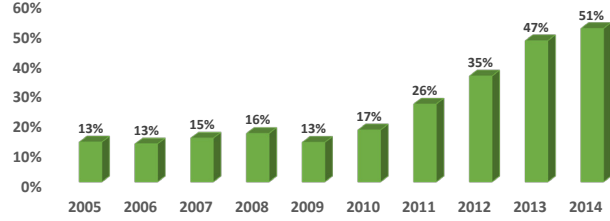


"Bir sürücü kendi kusuruyla kaza yapıp hayatını kaybederse ailesi mahkemeye gidip bizden tazminat talep ediyor. Mahkemeler de 'şirketler ödesin' diye kararlar veriyor. Dünya da böyle bir uygulama yok."

Zararın Sebepleri

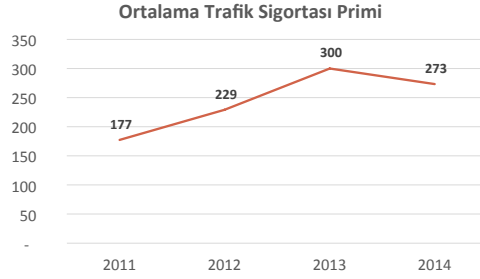
Gerçekleşen Bedeni Hasarların Gerçekleşen Toplam Hasar İçindeki Payı

Bedeni hasarların ödenen toplam tazminat içerisindeki payı son yıllarda hızla artmıştır.



Hasar Tutar Artışı/Prim Artışı

Son 4 yılda ortalama bedeni hasar tutarı %311, maddi hasar tutarı %36 artarken ortalama Trafik sigortası primi %54 artmıştır.



Trafik Sigortası Primleri Gerçekten Yüksek mi? Örnek Hasar Dosyaları

Otomobil



Kaza Tarihi	Ödenen Hasar (Maddi+ Bedeni)	Police Primi
13.04.2014	1.424.416 TL	524.42 TL

Taksi



Kaza Tarihi	Ödenen Hasar (Bedeni)	Police Primi
12.07.2015	377.106	1.266 TL

Minibüs



Kaza Tarihi	Ödenen Hasar (Bedeni)	Police Primi
30.10.2014	701.225 TL	304 TL

Otobüs



Kaza Tarihi	Ödenen Hasar (Maddi+ Bedeni)	Police Primi
26.02.2015	1.018.828 TL	536.40 TL

Kamyon



Kaza Tarihi	Ödenen Hasar (Bedeni)	Police Primi
31.08.2014	383.000 TL	1.660 TL

“Trafik sigortasının bir vergi gibi görülmemesi gerekiyor. Sağladığı birçok teminatla bireylerin, ailelerin, toplumun geleceği için önem taşıyor. Maalesef kazalar günlük hayatımızın bir parçası ve hepimizin bir gün bu riskle karşılaşma ihtimali var. Buna karşılık en önemli güvencemiz de trafik sigortası.”

Hangi maddeler değişmeli?

TSB Başkanı Ramazan Ülger, azami prim uygulamasından



vazgeçilmemesi halinde prim artış riskinin artacağını düşünüyor. Ülger, TSB'nin sunumunda Karayolları Trafik Kanunu'nda öncelikle değişiklik yapılması gereken maddeleri ise şöyle sıraladı:

- ➔ “Maddi ve Manevi Tazminat” başlıklı 90'nci madde,
- ➔ “Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Dışında Kalan Hususlar” başlıklı 92'nci madde,
- ➔ “En Az Sigorta Tutarları” başlıklı 93'üncü madde,
- ➔ “Doğrudan Doğruya Talep ve Dava Hakkı” başlıklı 97'nci madde,
- ➔ “Sorumluluğa İlişkin Anlaşmalar” başlıklı 111'inci madde...

“Serbest tarife trafik canavarlarını azaltıyor”

Serbest tarifenin kusurlu sürücü oranının azalmasında etkili olduğunu belirten Ülger, bu

konuda şu değerlendirmeyi yaptı: “Zorunlu trafik sigortası primleri 2008-2013 yılları arasında kademeli serbest tarifeye, 2013'ten bu yana ise serbestçe sigorta şirketleri tarafından belirleniyor. Özellikle son yıllarda tazminata sebebiyet vermeyenlere indirim uygulanırken, tazminata sebebiyet verenlerin primleri artırılıyor. Böylece kusurlu sürücünün oluşturduğu maliyet kusursuz sürücüye yüklenmeyecek, adil ve sigorta tekniğine uygun politika izleniyor. Bunun aksi bir uygulamaya gidilmesi, hiç kaza yapmayan araç ile bir yıl içerisinde 10 kaza yapan aracın farkını ortadan kaldıracaktır. Bu durum öncelikle aracını kurallara uygun ve dikkatli kullanan, herhangi bir hasara yol açmayan araç sahiplerine büyük bir haksızlık olacaktır. Diğer taraftan, hasar frekansı

yüksek olan sürücülerin zorunlu trafik sigortası primlerindeki artışın caydırıcı gücü, sürüş güvenliğine katkı sağlayarak trafik kazalarını önleyici etkiye de sahip olacaktır.”

Trafik branşında zarar trendinin devam ettiğini, 2015 yılının ilk 9 ayındaki zararın 1.7 milyar TL'ye ulaştığını ve branşın sürdürülebilirliği açısından risk yarattığını vurgulayan Ülger, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Uzun dönemli zararın etkisiyle iki şirket faaliyetine son verirken, yabancı sermayeli bir şirket de Türkiye pazarından çıktı. Primlerdeki artış kamuoyu nezdinde şikayete konu oluyor, sigortalama oranı düşüyor. Ağustos 2015'te yüzde 82.3 olan sigortalılık oranı, Ekim 2015'te yüzde 80.5'e düştü. Sigortasız araç kullanımında artış riski oldukça yüksek. Bu branşta hizmet veren şirket sayısının azalması rekabetçi piyasanın bozulmasına; rekabetçi piyasanın bozulması da tüketicinin daha çok mutsuz olmasına yol açacaktır. Mevzuat riski, artık en büyük risk olarak karşımıza çıkıyor, sektörümüze yatırım yapan yabancı sermaye üzerinde de belirsizlik yaratıyor. Oluşan bu belirsizlik ülkemize yapılan ve yapılacak yatırımları da olumsuz etkileyecektir. Tazminat hesaplama standartlarının kanuni dayanağının olmaması nedeniyle mahkeme kararıyla oluşan içtihat, zaman aşımı süresince geriye dönük olarak tüm dosyaları etkiliyor, yoruma dayalı düzenlemeler zararı daha da artırıyor. Geriye dönük mevzuat düzenlemeleri veya içtihatlar ilave sermaye ihtiyacı doğuruyor, bu durum sermaye-dara anlatılamıyor, yapılan sermaye artışları da bir süre sonra yetersiz kalıyor. Öngörülebilirliği ortadan kaldırıyor.”

“Mevzuattaki sorun çözülmezse Türkiye'ye yabancı sermaye gelmez. Trafik sigortası satan şirket sayısı azalır, rekabetin azalması fiyatları daha da olumsuz etkiler.”

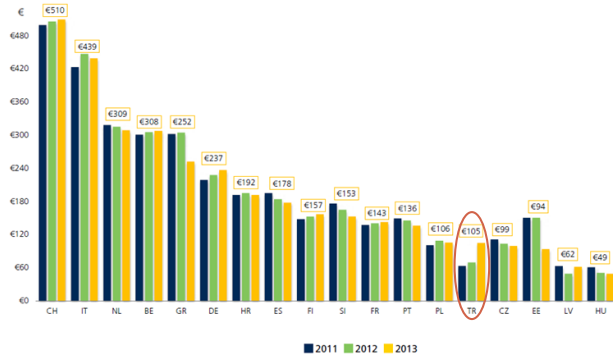
“Serbest tarifeden taviz vermemeliyiz”

Ramazan Ülger, zorunlu trafik sigortasının toplumsal işlevi ile prim üretimindeki payı dikkate alındığında, yaşanan sorunların ivedilikle çözülmesinin ve genel şartların kanuni düzenlemelerle desteklenmesinin, söz konusu sigortanın sürdürülebilirliği ve sektöre yatırımların devamlılığı açısından büyük önem arz ettiğini hatırlattı. Ülger, şirketlerin ağır mali yük altında kalkma-

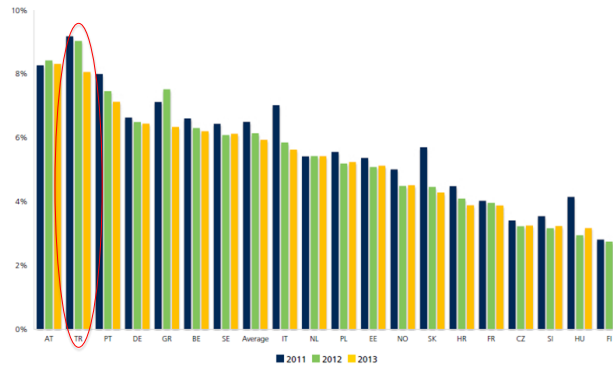
sını sağlayacak adımları ise şöyle ifade etti:

- Gerekli yasal düzenlemeler yapılmalı, yasal boşluğun mahkeme kararlarıyla doldurulması önlenmeli.
- Yapılan düzenlemelerin geriye dönük etkisi sınırlandırılmalı, hasar maliyetlerinin belirsizliği giderilmeli.
- Serbest tarife sisteminden taviz verilmemeli, azami limit uygulamasından vazgeçilmeli. ❗

Trafik Sigortası Primleri Gerçekten Yüksek mi? Türkiye- AB Trafik Sigortası Ortalama Prim Miktarları



Türkiye- AB Trafik Sigortası Hasar Frekansları



Türkiye- AB Kıyaslaması (2013)

	Ortalama Frekans (%)	Ortalama Prim (€)	Hasar/Prim Oranı (%)	Bileşik Oran (%)
Türkiye (2015/9)	9%	105	%133	%163
AB(2013)	6%	230	%80	%103

Bireysel emeklilik daha güvenli bugün ve yarınlar demek



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Şirketler 18 yaş altına da bireysel emeklilik yapabiliyor olduğunda yaklaşık 23 milyon katılımcı adayı daha olacak. Otomatik katılım, işveren ödemeli bireysel emeklilik ve kıdem tazminatlarının sisteme taşınma ihtimali düşünüldüğünde, katılımcılar olarak biz bireysel emekliliği daha çok seveceğiz...

Bireysel emekliliği sevdi. Katılımcı sayısı 6 milyona ulaştı. Tüm nüfusun yüzde 13'ü bireysel emeklilik yaptırdı.

Geçen yıl (7/24 dahil) dakikada 2.35 sözleşme kurduk. Yine 2015 yılında (7/24 dahil) dakikada 1.8 katılımcı sisteme girdi.

Devlet katkısı başladığı 2013 yılından bugüne 13 kat büyüyen 5 milyar TL'yi buldu. Devlet katkısı dahil fon büyüklüğü ise 48 milyar TL'ye ulaştı.

Bu ivmeyle gidersek bireysel emeklilikte 100 milyar TL fon büyüklüğüne 2020'de çok rahat ulaşmış olacağız.

Yurtiçi tasarruflarımıza 100 milyar liralık bir katkıdan bahsediyoruz. Bu fon; faizlerin düşmesi, sermaye piyasalarının güçlenmesi, piyasadaki dalgalanmanın azalması, istihdamın artması demek. Kişiler içinse daha güvenli bugün ve yarınlar anlamına geliyor.

Merkez Bankası'nın geçen kasım ayında yayınladığı finansal istikrar raporuna göre, hane halkı varlık dağılımında emeklilik fonları diğer yatırım fonlarının üzerine çıktı, hatta onlara fark attı. Hane halkı yüzde 4.6 payla, mevduattan sonra parasını en çok bireysel emeklilik sistemine yatırdı.

2021'de bizleri bambaşka bir BES bekliyor

İşte bütün bu rakamları kuş bakışı takip eden Hazine, bireysel emeklilikte 2016 ve 2021

yıllarından itibaren geçerli olacak yeni düzenlemeler yaptı. Şirketleri ve katılımcıları 2021 ve sonrasında hesapladığı ve planladığı bir dünyaya hazırlıyor. Bireysel emeklilikteki aktörlerin kendilerini ve katılımcıları 2021'deki bu yeni dünyaya taşımaları gerekecek. 2016 ile birlikte 2021 ve sonrasında hazırlanan piyasa için kum saati tersine çevrildi. Şunu bugünden söylemek mümkün: 2021 sonrası bireysel emeklilikte bugüne benzeyen çok fazla şey olmayacak.

2016; genelge, özelge ve hatta yönetmelik yılı olacak. Sektörde proaktif olan aktörler başarılı ve kazançlı bir sürece girecek. Diğerleri yarış dışında kalacak ya da birleşme ve satın almalarla yollarına devam edebilecek. Katılımcılar bireysel emekliliğe ilgi göstermeye devam edecek. Sistemin iyi işliyor olmasının yanı sıra önümüzdeki yıllarda enflasyon ve faiz oranlarındaki düşüş kesinlikle bireysel emekliliği cazibeli kılacak, ilgi odağı yapacak.

Şirketler 18 yaş altına da bireysel emeklilik yapabiliyor olduğunda yaklaşık 23 milyon katılımcı adayı daha olacak. Otomatik katılım, işveren ödemeli bireysel emeklilik ve kıdem tazminatlarının sisteme taşınma ihtimali düşünüldüğünde, katılımcılar olarak biz bireysel emekliliği daha çok seveceğiz. Daha çok bireysel emeklilikten bahsedeceğiz, faydalanacağız.

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



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

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

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

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

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

AXA SİGORTA
sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

“Marka reklamı sektörü değil; ürünü, markayı sattırmalı”



Ahmet Akın

Kramp Kurucu Başkanı Ahmet Akın, sigorta reklamlarının marka tercihi yaratamadığını savunuyor. Akın, “Örneğin, müşteri bir kasko reklamını çok beğeniyor ama onu markanın bir reklamı olarak görmüyor. Böyle olunca da reklam markaya talep yaratmıyor” diyor...

Sigortacılar nasıl reklam yapmalı? Neleri anlatmalı, neleri ön plana çıkarmalı? Hepsinden önemlisi de kendilerini sigortalılara, sigortalı adaylarına nasıl anlatmalılar? Bu soruları sigorta sektörünün en yeni oyuncularından Unico Sigorta'nın reklam kampanyasına imza atan Kramp Başkanı Ahmet Akın'a sorduk. Akın, reklam sektörünün yakından tanıdığı genç, dinamik, yaratıcı bir isim. Boğaziçi Üniversitesi'nde İşletme okumuş. Birçok şirkete hizmet vermiş. Bizse onu dünyanın en büyük reklam hizmeti ağlarından Leo Burnett'teki göreviyle tanıdık. Leo Burnett İstanbul'un CEO'luğundan sonra Kramp'ı kuran Ahmet Akın'la sadece imza attığı

reklamları değil sigorta sektörünün iletişim sorunlarını da konuştuk. Ama isterseniz önce Unico'nun marka dönüşüm sürecinden başlayalım... Kampanyanın hazırlık sürecini Akın ile konuşurken, reklamların geri dönüşünü de Unico Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Müjdat Orcan yorumladı.

Bütçenin yarısından fazlası iletişime harcandı

Sigorta sektöründe reklam her zaman tartışılan ve zor bir konu olmuştur. Neleri ön plana çıkaracaksınız, nelere vurgu yapacaksınız? Ürün mü ön plana çıkacak yoksa şirket mi? Unico Sigorta'nın kısa sürede ve ekonomik bütçelerle hazırlanan reklam kampanyasının iyi sonuçlar verdiğini vurgulayan Müjdat Orcan, reklamlarının

hatırlanma oranının yüzde 50 seviyelerinde olduğuna dikkat çekiyor.

Orcan, özellikle televizyon reklamlarında süreyi kısa tutarak markanın görünürlüğünü öne çıkardıklarını belirtiyor. Bu nedenle yüzde yüz marka görünürlüğü olan kısa bir reklam filmini tercih etmişler.

12 saniyede derdini anlatıyor

Peki Unico'nun marka/imaaj reklamı için neden kısa süreli filmler tercih edildi? Daha önceki birçok örnekte 40, hatta 60 saniyelik reklamlara rastlandığını hatırlatan Ahmet Akın, “Kurumsal duruşlu, biraz da ağır duruşlu diyeceğimiz işleri inceledik. Önce şirket ya da ürünle ilgili iyi bir hikaye anlatılıyor, sonunda da logoyla şirketin adına vurgu yapılıyordu.

Yeni dönem daha hafif, daha kompakt, daha kıvrak, daha pratik zekalı reklamların dönemi. Biz de fikri baştan logonun üzerine kurmaya karar verdik. İlk saniyeden itibaren görünen logonun üzerinden bir hareketle derdimizi anlatmaya çalıştık. Tüm bunları 12 saniye gibi çok kısa bir sürede yaptık. Belki de sektörün en kısa süreli reklam filmini hazırladık” diyor.

DNA'sında “akıllılık” var

Kramp, ilk kampanyayla bilinirlik yaratmayı amaçlamış. Ahmet Akın, bu doğrultuda isme ve logoya odaklı çalıştıklarını belirtiyor. Bu reklamın devamında ise ürünleri anlatmaya odaklanılacak. Akın, içerikle ilgili şu ipuçlarını veriyor: “Bu marka her zaman pratik olacak. Bu markanın duruşu, iletişim tonu her zaman böyle olacak. Her zaman yeni dönem markası gibi konumlanacak. Bütçeyi hep akıllı bir şekilde harcayacak. Zaten bu markanın DNA'sında ‘akıllılık’ var. Akıllı çözümler üretecek, akıllı ürünler çıkaracak, sektörde yeni teknolojileri akıllıca kullanacak ve her ne diyecekse reklamını da ‘akıllıca’ yapacak bir marka olacak.” Peki bu hatırlatma cingıllarının arkasından nasıl bir reklam gelecek? Bu soruyu da Müjdat Orcan şöyle yanıtlıyor: “Tabii ki sadece Unico vurgusunu yeterli bulmuyoruz. Arkasındaki hikâyeler de önemli. Hikâyesi olan bir ürün olması lazım. Bunun için de hazırlıklara başladık. Sigorta sektörüne bile farklılık getirecek güzel bir ürün üzerinde çalışıyoruz. Ürüne vurgu yapacağız. Markadan sonra şimdi de bir teklifimizin, değerimizin olması lazım. Marka değeriyle birlikte ‘Yeni bir değer



Müjdat Orcan

yaratıp ürünlerimizi nasıl satarız’a odaklanmalıyız. Unico yenilikçi bir markayla pazara girdi. Kendini lanse etme şekli de yenilikçiydi. Bundan sonra ürün ve hizmet anlamında da yenilikçiliği devam ettirecek, sırf reklam fikriyle sınırlı kalmayacak.”

“Marka/ürün talebi yaratabilen reklam yapılmadı”

Kramp Başkanı Ahmet Akın’a, sigorta sektörüyle ilgili reklamları nasıl bulduğunu da soruyoruz. Değerlendirmesi şöyle: “Sigorta

sektöründe genel olarak iyi iletişim çalışmaları yapıldığını düşünüyorum. Bunlar bilinçli veya değil; daha çok bilinirliğe, itibara, saygıya yönelik çalışmalar. Ancak artık sektörün başka bir döneme geçmesi gerekiyor. Gerçekten bu ürünlere talep yaratan, insanların sigortayla ilgili bariyerlerini geçebilen reklam çalışmalarını görmeye başlamamız lazım. Başka türlü sektörün temel sorunlarının çözülmesi mümkün değil. Reklamının markalara itibar sağlaması yetmiyor; ürünün alınmasının önündeki engelleri de ortadan kaldırması gerekiyor.” Reklamların marka tercihi yaratmadığını düşünen Akın, “Örneğin, kasko reklamlarını göz önüne alalım. Müşteri reklamı, kaskoyla ilgili verilmek istenen mesajı çok beğeniyor ama onu markanın bir reklamı olarak görmüyor. Bu yüzden de markaya talep oluşmuyor. Müşteri acenteye gidiyor ve ne satarsa onu alıyor. Halbuki reklamcı ve dolayısıyla sigorta şirketinin hedefi, müşteri gittiğinde sadece acentenin ona satmak istediği ürünü aldırarak değil, acenteye ‘Ben şu markanın kaskosunu istiyorum’ dedirtmek olmalı. İşte o zaman reklam başarılı olmuştur” diyor. e

“AVRUPALI BİREY, BİZSE AİLEYİZ”

Türkiye sigorta pazarında kişi başına prim üretimi 150 dolar civarında. Avrupa’da ise bu rakam 2 bin dolarlarla ifade ediliyor. Ahmet Akın’a göre bizdeki düşük sigorta algısında korku, kültür gibi birçok değişken etkili oluyor. Türk aile yapısının yardımlaşmayı ön plana çıkardığını hatırlatan Akın, “Avrupa’da ise



birey önde. Bireyin önde olduğu yerde de kişi kendini savunmasız hissediyor ve sigortaya sığınıyor. Avrupa’da insanlar biliyor ki evine bir şey olursa evsiz kalacak. Bizde de biliyor ki evine bir şey olsa akrabasında, arkadaşında kalacak. Bu da sigortaya ilgisizliğin başlıca nedenlerinden biri. Kaskoya gelince ise durum değişiyor” diyor.

18 aylık riskler, 10 yıllık risk beklentileri



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Global Riskler Raporu'nda yer alan araştırmaya katılanların yüzde 52'si, gelecek 18 aylık risk beklentilerinde göç dalgasını ve sığınmacıları birinci sıraya koyuyor. Gelecek 10 yıllık risk beklentilerinde ise su kaynaklarındaki azalmadan ortaya çıkabilecek krizler yüzde 39.8 ile ilk sırada yer alıyor. İklim değişikliği ve etkileri ise yüzde 36.7 ile ikinci sırada...

Dünya Ekonomik Formu (World Economic Forum) tarafından yıllık olarak hazırlanan "Global Riskler Raporu" geçtiğimiz günlerde açıklandı. Çalışma, 2007 yılından itibaren birçok uluslararası finans kuruluşunun katkısıyla hazırlanıyor ve hem gelecek 18 ay içerisinde gerçekleşmesi beklenen riskleri hem de önümüzdeki 10 yılın beklentilerini göstermesi açısından önem taşıyor. Çalışma genel olarak üç bölüme ayrılıyor. Birinci bölümde, farklı risk türlerine ilişkin beklentilerin zaman içerisinde ne şekilde değiştiğini ve riskler arasındaki bağlantıları analiz ediyor. Burada dikkatimizi çeken, risk türleri arasında mevcut olan sirayet gücünün (contingency risk) de inceleniyor olması.

Bu aşamada özellikle üç riskin altı çiziliyor. Bunlar iklim değişikliği ve yiyecek-içecek kaynaklarındaki olumsuz değişimler; çatışma bölgelerinden kaçan halk, sonrasında yeniden yerleşme süreci ve yerleştiği bölgeye uyum süreci ile yaşadığımız dördüncü sanayi devrimi.

Raporun ikinci bölümünde ise global riskler değerlendiriliyor. Özellikle bölgeler arası çatışmaların arttığı bir dönemde olası kayıpların nasıl yönetilmesi gerektiği ve küresel oyuncuların nasıl cevap vermeleri gerektiği

ikinci bölümde değerlendirilmiş durumda.

Raporun üçüncü bölümünde ise ülkelerin sosyal yapılarını değiştirme gücüne sahip riskler ve bu risklerin her biriyle ilgili mevcut üç inisiyatif belirleniyor. Bunlardan ilki ve bence en dikkat çekici olanı, dünyayla bağlantısı birçok yönden (sosyal medya, akıllı telefonlar, hızlı internet altyapıları) artan halk (empowered citizen) ve bu değişen yapıyla birlikte geleneksel karar verme süreçlerinde görülen radikal değişimler. Bu değişimlerin özellikle sigorta piyasasına etkisi ise büyük önem taşıyor. İkinci global risk, iklim değişikliği ve beraberinde besin maddelerinin ve su kaynaklarının teminine yaptığı olumsuz etki. Katılımcılar tarafından belirlenen üçüncü risk ise pandemik risk...

Raporun son bölümünde, yukarıda bir kısmı belirtilen risklerle ilgili 140 ülkeden katılan 13 bin iş dünyası profesyonelinin alınan cevapların detayları yer alıyor. Değerlendirmede riskler olasılık ve etki anlamında iki ana değerlendirmeye tabi tutulmuş ve 5 ana grupta sınıflandırılmış. Bu gruplar ekonomik riskler, çevresel riskler, jeopolitik riskler, sosyal riskler ve teknolojik riskler olarak karşımıza çıkıyor.

Bu iki farklı gruplama ve değerlendirmenin gelişimi 2007 yılından beri takip edilebiliyor. Olasılık çerçevesinde en önemli

görünen riskler büyük ölçekli göçler, doğal afetler ve iklim değişimlerine adaptasyon. Bu alanda birinci sırada yer alan göçler ise 2014, 2013 ve 2012 yıllarında “gelir eşitsizliği” başlığı altında yine ilk sırada yer almıştı. Beklenen etkisinin büyüklüğü bakımından ise ilk sırada, olasılık odaklı değerlendirmede üçüncü önemde değerlendirilen iklim değişimlerine adaptasyon yer alıyor. Kitle imha silahlarının kullanımı ve su krizleri ise ikinci ve üçüncü sırayı almış durumda. Olasılık ve etki listelerini beraber değerlendirdiğimizde, 2015 yılıyla kıyaslandığında 2016’da birbirine daha yakın sonuçların elde edildiğini görüyoruz.

18 ayda göç dalgası, 10 yılda susuzluk...

Araştırmanın diğer bir özelliği de hem gelecek 18 aylık hem de 10 yıllık risk beklentilerinin beraber değerlendirilmesi. Katılımcıların yüzde 52’si, gelecek 18 aylık risk beklentilerinde göç dalgasını ve sığınmacıları birinci sıraya koyuyor. Devlet yapılarının iflası yüzde 27.9 ile ikinci, devletler arası anlaşmazlıklar ise yüzde 26.3 ile üçüncü sırada görülüyor. Gelecek 10 yıllık risk beklentilerinde ise durum çok daha farklı. Beşinci sırada yer alan sosyal yapılarındaki dengesizlik (yüzde 23.3 oranında oy almış) dışındaki diğer bütün riskler doğal kaynaklardaki sürekli değişimle yakından ilintili. Su kaynaklarındaki azalmadan ortaya çıkabilecek krizler yüzde 39.8 ile ilk sırada yer alıyor. İklim değişikliği ve etkileri yüzde 36.7 ile ikinci, doğal afetler yüzde 26.5 ile üçüncü sırada. Olası bir yiyecek krizi ise katılımcıların yüzde 25.2’si tarafından risk olarak değerlendirilmiş.



Risk algısındaki değişkenliğin süresi kısıyor

Gelişmekte olan ülkelerin kısa ve orta vadeli beklentilerinde farklılıklar ortaya çıkması doğal. Ancak risk beklentilerine baktığımızda, bu eğilimin gelişmiş ülkelerde de ortaya çıktığını görüyoruz. Bu durumun biz sigortacılar için birçok farklı yansıması olacaktır. Finansal anlamda gelişmiş piyasaların risk algısı iyi bir fiyatlamaya dayanıyor ve kârlılıkta sürdürülebilir bir tutarlılık sergiliyor. Gelişmekte olan piyasalarda ise yeterli penetrasyona ulaşmış piyasaların rahatlığı yok. Fiyatlama birçok sürprize açık ve dolayısıyla çoğu zaman olması gereken seviyenin altında veya üstünde olabiliyor. Böyle bir ortamda şirket yöneticilerinin risk algılarının yıllık bazda değişmesi normal karşılanabilir. Ancak söz konusu araştırmada hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin yapıları birlikte değerlendirildiğinden, gelişmiş olan ülkelerin risk algılarında da devamlı bir değişkenlik ortaya çıktığı sonucuna ulaşabiliriz. Dolayısıyla sadece Türkiye piyasasını dikkate alırsak, kısa dönem risk beklentilerimizin uzun dönem beklentilerimizden farklı olması ve mikro risklerin makro yansımaları olarak algılanmaması bizi doğru bir kompozisyona ulaştıracaktır.

Dördüncü sanayi devrimi ve dijitalleşme

Global Riskler Raporu’nun sonuçlarında dikkatimizi çekmesi gereken diğer bir nokta da dördüncü sanayi devriminin altının birçok kez çizilmesi... Bazı çevreler tarafından

dijitalizasyon olarak adlandırılrsa da etkisinin sadece kullandığımız araçlarda değil yaşama biçimlerimizde ve iş yapış şekillerimizde de köklü değişikliklere yol açacağı aşikâr. Sigortacılar açısından durum ise doğal olarak sadece dağıtım kanallarıyla sınırlı kalmıyor. Teminat altına alınan her varlığın yapısının değiştiği ve maliyetinin dolayısıyla arttığı bir ortamın zorluğu beraberinde fiyatlama, hasar tespiti, müşteriye ulaşma gibi alanlarda birçok kolaylığı da getiriyor. Bu açıdan, henüz yaygınlık kazanmayan dördüncü sanayi devrimine, orta gelir tuzağından çıkarak sayılı ekonomiler arasına girmek isteyen Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin daha yoğun bir şekilde hazırlanmasını beklemeliyiz. Raporda belirtilen, dördüncü sanayi devrimiyle gerçekleşen ve gerçekleşecek olan diğer bir değişim de çevremizdeki bütün eşyaların elektronik hale geleceği, elektronik hale gelen bütün eşyaların bir ağa bağlanacak olması ve her ağın “hacklenme” riskine sahip olacak olması. “Dark Net” olarak adlandırılan ve bilişim sektörünün illegal yüzünü ifade eden siber suçlar ise bu genişleyen ağla birlikte sigortacıların gündemine giriyor olacak. Raporda ayrıca, uzay teknolojilerinin de artacağı, yörüngeye birçok ülkenin güvenlik ve iletişim amaçlarıyla uydu fırlatacağı belirtiliyor. Teknolojideki gelişmelerin dünya üzerindeki sıcak çatışma alanlarında da bir değişim yaratacağı ve bu alanlarda çatışmaların boyut değiştirebileceği raporun diğer önemli tespitleri arasında.



VIG, Baltık ülkelerinin ikinci büyük oyuncusu oluyor



Avusturya merkezli sigortacılık grubu VIG (Vienna Insurance Group), Baltık ülkelerinde faaliyet gösteren ve merkezi Letonya'da bulunan BTA Baltic Insurance Company AAS (BTA Baltic) şirketini satın aldığı duyurdu. BTA Baltic'in Litvanya ve Estonya'da da ofisleri bulunuyor. Düzenleyici kurumun onayından sonra tamamlanacak satın alma işleminin ardından VIG'nin, Baltık ülkelerinde elementer branşta faaliyet gösteren en büyük üç şirketten biri olacağı belirtiliyor. VIG Yönetim Kurulu Üyesi Franz Fuchs, bu satın almanın stratejik büyüme planı çerçevesinde önemli bir adım olduğunu, ekonomik

yapısı gereği Baltık ülkelerinin kendileri için önemli bir pazar olacağını vurguladı. 2014 yılını 117 milyon Euro brüt prim üretimiyle tamamlayan BTA Baltic, bu cironun yüzde 46.1'ini Litvanya'dan, yüzde 40.5'ini Letonya'dan, yüzde 13.4'ünü de Letonya'dan sağlıyor. 2014 yılını 10.6 milyon Euro vergi öncesi kârla kapatan şirketin bileşik rasyosu ise yüzde 94. Letonya pazarının yüzde 20'sine sahip olan BTA Baltic, elementer branşta bu ülkenin ikinci büyük sigortacısı konumunda. Litvanya'da da yüzde 14 pazar payıyla ikinci büyük sigorta şirketi. VIG, Baltık ülkelerinde hayat branşında Compensa Life ile de faaliyet gösteriyor ve iddialı bir konumda.

Çin, 2025'te sigortanın dünya lideri olabilir!

Araştırmacılar, mevcut büyüme hızının korunması halinde Çin'in 2025 yılında ABD'yi geçerek en büyük sigorta pazarı olacağını öngörüyor. Çin sigortacılık sektörü düzenleyici kurumu tarafından hazırlanan komisyon raporunda, prim üretiminin bir önceki yıla göre yüzde 17.5 oranında artarak 311 milyar dolara ulaştığı belirtildi. Çin hükümeti, yabancı sigorta gruplarının faaliyetlerini artırabilmesi için gerekli esnek düzenlemeler üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Halen yerel oyuncuların ağırlıklı olduğu piyasada, hükümet kararı sonrasında sektörün liberalize edilmesine karar verilmiş ve yabancı şirketlerin yatırım kararı almalarını sağlayan birçok kolaylık getirilmişti. Ekonomik



büyüme için sigortanın önemini altını çizen Çin hükümeti, stratejik planları

içerisinde sigorta sektörünün ağırlığını artırmayı hedefliyor.

İyi düşün, iyi yaşa!

Sen istedikten sonra her şey mümkün!
Başarmakta özgürsün. İlerlemekte özgürsün.
Yaşamaktan keyif almak, doyasıya sevmek, dilediğince paylaşmak...
Hepsi senin elinde. Yeter ki sen kendine güven, kendine inan.

Hayata iyi tarafından bak. Endişeleri bir kenara bırak.
Zamanını evhamlarla, acaba'larla boşuna harcama.
Hayallerini gerçekleştirmek için daha fazla enerjin olsun.

Dünyaya baktığın zaman kaybedebileceğin şeyleri değil, kazanabileceğin şeyleri gör.
Engellere değil, hedeflerine odaklan.

Sevdiklerin ve ailenle birlikte dopdolu bir hayat sürmen için biz her zaman yanındayız.
Sen aklıdakileri hayata geçirirken, biz yolundaki engelleri kaldırmaya hazırız.
Zorlukları bize bırak.
Yürüdüğün yolda rahatça ilerlemen için biz gece gündüz çalışırız.

Yeter ki sen en iyisinden daha azına asla razı olma.
Geleceğe inan. Tutkularına sınırsız sarıl.
Her gün, her an...
İyi düşün, iyi yaşa!

AKSigorta

Liberty, Tokio Marine'in Madrid portföyünü satın aldı

Liberty Mutual Insurance bünyesinde faaliyet gösteren Liberty Special Markets, Japonya merkezli Tokio Marine Kiln's'in merkezi Madrid'de bulunan ve Japonya dışında faaliyet gösteren portföyünü satın aldı. Bu satın almayla birlikte Madrid ofisinde çalışan ekip de Liberty Mutual kadrosuna dahil oldu. 2016 yılı başından itibaren Tokio Marine Kiln's'in poliçe de yenileyeceğini

açıklayan Liberty, satın almayla İspanya piyasasındaki varlığını güçlendirmeyi amaçlıyor.



Swiss Re'nin yönetim notu "uygun"dan "memnun edici"ye yükseldi

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's tarafından değerlendirilen reasürans şirketi Swiss Re'nin reytingi açıklandı. Bütün ana iştiraklerin değerlendirildiği çalışma sonrasında grubun kredi notu uzun dönemde de "stabil" olarak belirlendi. Finansal başarıları üzerine risk yapısı kuvvetli ve doğru şekillendirilmiş olarak değerlendirilen Swiss Re, sermaye yeterliliğiyle ilgili de gerekli kaynaklara sahip olarak görüldü. Bir dizi reformla sermaye yapısını güçlendiren grup, yönetim yapısı açısından da "uygun"dan "memnun edici" seviyesine yükseltildi.

2010 yılında başlattığı çalışmalarla finansal hedeflerini yakalamak için yoğun bir döneme giren Swiss Re, yüzde 10'un üzerinde özsermaye kârlılık oranına ulaşmıştı. Özellikle elementer branşa yönelen şirket, portföyünü de konsolide ederek yüzde 90 birleşik rasyosunu geçen zaman içerisinde korumayı başardı.

ABD'deki portföyünü yeniden gözden geçiren ve bazı alanlarda fiyatlama stratejisini değiştiren Swiss Re, Warren Buffet'in sahip olduğu Berkshire Hathaway ile işbirliği yaparak portfö-

yündeki hasar frekansını düşürmüştü.

Standard & Poor's, Swiss Re'nin yürüttüğü çalışmalarla sermayesini önemli ölçüde güçlendirdiğini, stratejik risk yönetimiyle ilgili uygulamaları hayata geçirdiğini, underwriting sürecini kontrollerle optimize ettiğini, rekabetçi yapısını kuvvetlendirdiğini açıkladı. Önümüzdeki 1-2 yıllık süreçte de Swiss Re'nin kredibilitésini artıracaklarını öngören Standard & Poor's, sigorta sektörünü bekleyen fiyat düşüşü ve artan hasar maliyetleri gibi risklerin altını çizmeden de geçemiyor.



Willis-Gras Savoye birleşmesi tamamlandı

Willis Group Holdings Plc, Fransız Gras Savoye'ü satın alma işlemlerini tamamladı. 40 yılın üzerinde bir iş ortaklığına sahip iki şirketin satın alma işlemi sonrasındaki uyum sürecinin hızlı tamamlanması bekleniyor.

Willis Group CEO'su Dominic Casserley, Gras Savoye'un birleşme sonrasında son halini alan Willis Towers Watson'da çok önemli bir role sahip olacağını, tek bir vizyon altında danışmanlık, broker ve sigortacılık çözümleri sunacaklarını vurguladı. Gras Savoye'un özellikle güçlü olduğu Fransa, Merkez Avrupa ve Afrika bölgelerinde uluslararası bir sigortacılık ağı kurulacağını belirten Casserley, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki tecrübelerinin kendilerine yol göstereceğini düşünüyor. Casserley ayrıca, Gras Savoye'un kendi markasıyla faaliyetlerine devam edeceğini açıkladı. 30 Haziran 2015'te duyurulan satın alma işleminin ardından gözler uyum çalışmalarına çevrilmiş ve uzun yıllar süren ortaklık neticesinde sorunsuz bir geçiş süreci yaşanmıştı. Halen 120 ülkede 39 bin personeliyle faaliyet gösteren Willis Group için Gras Savoye satın alması büyük önem taşıyor. Fransa piyasasındaki en büyük sigorta brokeri olan Gras Savoye, Merkez ve Orta Avrupa, Ortadoğu ve 30'dan fazla Afrika ülkesinde faaliyet gösteriyor. Birçok alanda uzmanlığı bulunan Gras Savoye; inşaat, doğal kaynaklar, insan kaynağı yönetimi, medya ve telekomünikasyon alanlarında sunduğu hizmetlerle tanınıyor.

VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

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



İNDİRİMLİ
LOUNGE



ÜCRETSİZ
SİGORTA



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ TREN
GARI LOUNGE



RESTORAN
AYRICALIKLARI



KURU
TEMİZLEME



DENİZ
TAKSİ



ÇİÇEK
GÖNDERİMİ



YOYO
HİZMETİ



MOTOVALE
HİZMETİ

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

f |vakifbank



Allianz, Çin'de internetten poliçe satacak

Çin hükümetinin liberalizasyon kararı sonrasında harekete geçen uluslararası sigortacılık grupları, pazar paylarını geliştirmek için faaliyetlerini hızlandırdı.

Bu amaçla Çinli Baidu ile anlaşma imzalayan Alman sigorta devi Allianz, internet üzerinden poliçe satmayı planlıyor. Baidu ve Hillhouse Capital Group

işbirliğiyle seyahat ve motor poliçelerini internet üzerinden tüketicilerle buluşturmayı planlayan Allianz, iş planlarıyla ilgili henüz bir detay açıklamadı.

Zurich, çıkışı Amerikan çiftçilerinde arıyor

İsviçre merkezli sigortacılık devi Zurich Insurance Group, ABD'de faaliyet gösteren US Wells Fargo ile başlattığı işbirliği sonrasında tarım sigortalarındaki payını artırmayı hedefliyor. ABD'de faaliyet gösteren iştiraki Zurich American Insurance Company aracılığıyla Rural Community Insurance Services'a tekliflerini ileten grubun, 2016 yılının ilk çeyreğinde satın alma sürecini tamamlaması planlanıyor. ABD tarım sigortası pazarının liderlerinden Rural Community Insurance Services, geniş ürün yelpazesıyla müşterilerine hizmet veriyor ve hükümetin destekleme politikalarını çiftçilerle buluşturuyor.

Henüz fiyat konusunda net bir rakam açıklanmış değil. Ancak yetkililer, 675 milyon ile 1.05 milyar dolar arasında bir satın alma değeri öngörüyor.

Daha önce RSA'ye yaptığı 8 milyar dolarlık teklifini geri çeken ve yıl sonu

kârlılık beklentilerini düşüren Zurich Insurance Group'un çeyrek dönemlik net kârı yüzde 79 azalmış ve operasyonel kaybı 183 milyon dolara ulaşmıştı. Bu kötü sonuçların ardından CEO'suyla yollarını ayıran Zurich, 2016 yılına güçlü bir başlangıç yapabilmek için çıkış arıyor. Bağımsız danışmanlar tarafından güçlü bir finansal yapıya sahip olduğu belirtilen ve kısa vadeli olumsuz finansal sonuçların bu yapıyı değiştirmeyeceği ifade edilen Zurich Insurance Group'un 2016 yılındaki faaliyetleri merakla bekleniyor.



HDI, İtalya'da önemli bir bankasürans anlaşması yaptı

Alman sigorta şirketi HDI, İtalya operasyonlarını geliştirmek ve piyasa payını artırmak için Banca Sella ile bankasürans anlaşması imzaladı. Bu doğrultuda Banca Sella bünyesindeki CBA Vita SpA'yı ve iştiraki olan Sella Life satın alan HDI, pazar payı hedefini artırdı. Talanx Group bünyesinde 1997 yılından beri İtalya'da faaliyet gösteren HDI, ağırlıklı olarak elementer branşta faaliyet gösteriyor. 10 yıl süreli anlaşmayla hayat portföyünü artırmayı amaçlayan HDI, sermaye yeterliliğinde de önemli gelişmeler kaydetti. Toplamda 386.8 milyon Euro prim geliri elde eden CBA Vita ve Sella Life şirketlerinin net kârı, IFRS değerlerine göre 4.4 milyon Euro. Almanya merkezli Talanx ise aynı dönemde 987.18 milyon Euro prim geliri ve 27.98 milyon Euro net kâr elde etmişti.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



AXA, Polonya pazarında büyümeye devam ediyor

2015 yılının son günlerinde Polonyada faaliyet gösteren Liberty Ubezpieczenia'yı satın aldığı duyuran AXA'da birleşme sürecinin sorunsuz devam ettiği açıklandı. Liberty Mutual Insurance Group'un elementer branşta faaliyet gösteren şirketi olan Liberty Ubezpieczenia, 21 milyon Euro (92.3 milyon Polonya Zlotisi) ve yıl kapanışındaki net varlıkların artış değeri karşılığında satın alınmıştı. Fransız sigorta devi AXA, düzenleyici kurum onayının 2016'nın ilk çeyreğinde alınacağını ve birleşme faaliyetlerinin hızlanacağını belirtti. 2014 yılını 75 milyon Euro (315 milyon zloti) brüt prim üretimiyle tamamlayan Liberty Ubezpieczenia'nın acenteler, direkt satış ve otomotiv satıcılarından oluşan geniş bir dağıtım kanalı ağı bulunuyor. Merkez ve Doğu Avrupada büyüme stratejileri gereği satın alma işlemlerine devam edeceğini açıklayan AXA, Polonya'nın bu bölgedeki en dikkat çekici pazar olduğunu düşünüyor. Söz konusu satın alma sonrasında pazar payını yüzde 3.2'den yüzde 4.4'e çıkaran AXA,



bankasürans kanalında mBank ile anlaşarak dağıtım ağını güçlendirmeyi başardı.

2006 yılından bu yana Polonya pazarında olan AXA, geniş bir ürün yelpazesıyla 2 milyondan fazla müşterisine hizmet veriyor. Direkt dağıtım kanalı AXA Direct Poland ile faaliyet gösteren grup, motor branşında ülkenin üçüncü büyük

sigortacısı konumunda. Hayat branşında yüzde 4.1 pazar payına sahip olan şirket, mBank ile imzaladığı 10 yıllık bankasürans anlaşmasıyla bu konumu da güçlendirmeyi planlıyor. Sadece AXA ürünlerini satacak olan mBank'ın elementer branşta faaliyet gösteren sigorta birimi BRE Ubezpieczenia TuiR de bu anlaşmayla satın alınmış oldu.

Guy Carpenter, EMEA yöneticisini ACE'de buldu

Marsh & McLennan Companies'in sahip olduğu, risk yönetimi ve reasürans hizmetleri alanında faaliyet gösteren Guy Carpenter & Company LLC'de yeni bir dönem başladı. Matthias Meyenhofer, EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesi yöneticisi olarak atandı. Zürih ofisinde çalışmalarına devam edecek olan Meyenhofer, Stratejik Danışmanlık ve Küresel Ortaklar Birimi Yöneticisi Eric Paire'ye bağlı olacak. Meyenhofer, Guy Carpen-

ter'dan önce ACE Group'ta elementer branş reasürans anlaşmalarından (trete) sorumlu olarak çalışıyordu ve ACE Reinsurance Switzerland Limited yönetim kurulu üyesiydi.

Eric Paire, Meyenhofer'ın Avrupa piyasasındaki geniş tecrübesinin EMEA'ya yönelik beklentilerle uyum sergilediğini ve bu

bölgedeki büyümelerinin artarak devam edeceğini belirtti. Guy Carpenter's EMEA Operations CEO'su Nick Frankland ise Meyenhofer'ın katılımıyla insan kaynaklarını stratejik hedefler doğrultusunda güçlendirdikleri ve önem verdikleri servis kalitesinde iddialarını sürdürdüklerini vurguladı.



Matthias Meyenhofer

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.

AXA, satın almada sınır tanımıyor

AXA, 465 milyon Euro ödeyerek satın aldığı Genworth Life Style Protection Insurance ile birleşme sürecini tamamladı. AXA Creditor ve AXA Partners bünyesinde faaliyet gösteren Genworth LPI, kredi ve diğer koruma ürünlerinde önemli bir pazar payına sahip. Şirket, yeni dönemde araç, banka, teknoloji ve dağıtım kanalları bazında farklı projeleri hayata geçirmeyi planlıyor. Gelişme planları çerçevesinde satın alma arayışlarını sürdüren Fransız sigorta devi AXA, gelişmekte olan piyasalara ağırlık veriyor. Mısır'da satın aldığı Commercial International Life Insurance Company ile pazar payını artırmayı amaçlayan AXA, dağıtım ağını güçlendirmek adına Commercial International Bank ile de bankasürans sözleşmesi imzaladı. Toplam işlem



hacmi 92 milyon Euro olan bu sürecin 2016 yılında tamamlanması bekleniyor. Hindistan'da yabancı şirketlerin sigorta sektöründeki hisse limitini değiştiren ve yüzde 49'a çıkaran düzenleme sonrası-

da Bharti Enterprises ile ortaklığındaki payını yüzde 26'dan 49'a yükselten AXA, Bharti AXA Life ve Bharti AXA GI isimleri altında faaliyetlerini sürdürüyor.

Fitch, Almanya'nın görünümünü negatife çevirdi



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, hayat branşındaki olumsuz finansal sonuçların ve düşük faiz oranlarının kârlılık üzerinde yarattığı olumsuz etkinin devam edeceği gerekçesiyle Alman sigorta şirketlerinin hayat branşındaki görünümünü negatife çevirdi. Euro Bölgesi krizinden bu yana devam eden düşük faiz oranlarının 2016 yılında da devam edeceğini öngören Fitch, hayat şirketlerinde varlık-yükümlülük dengesinin özellikle yükümlülüklerin süresinin varlıkların süresine oranındaki uyumsuzluk dolayısıyla bozulacağına işaret etti. Bununla birlikte hayat şirketleri arasında faiz oranına duyarlı olmayan hayat ürünlerinin oluşturulabileceği ve güçlü sermaye yapısıyla zararın bir miktar azaltılabileceği belirtiliyor. Uzmanlar, uzun dönemli yükümlülüklerin halen yönetilmesi zor bir pozisyonda olduğunun ve hayat şirketlerinin bununla ilgili aksiyon almaları gerektiğinin altını çiziyor.



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon'dan iki önemli 'sağlık' hamlesi

Türk Nippon Sigorta, 2016'ya iki yeni sağlık ürünüyle "merhaba" diyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yeni tamamlayıcı sağlık sigortamız 'Sağlığınız Bizde' ve doğum paketimiz 'Hayata Merhaba' ile sağlık branşında emin adımlarla yürüyeceğiz" diyor...

Geçen sayımızda "Türk Nippon'u 'sağlıklı' bir yıl bekliyor" demiş ve şirketin tamamlayıcı sağlık sigortası ürününün yolda olduğunu duyurmuştuk. Nitekim Türk Nippon Sigorta, 2016 yılına yeni ürünlerle hızlı bir başlangıç yapıyor. 2015'te Türkiye'deki yabancılara yönelik yapılan zorunlu sağlık sigortası ürünüyle adını duyuran Türk Nippon Sigorta'nın Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yeni yılda da sağlık tabanlı iki yeni ürünle bu alanda emin adımlarla ilerleyeceğimize inanıyoruz" diyor. Pamukçu, Türk Nippon'un yeni tamamlayıcı sağlık sigortası "Sağlığınız Bizde" ile ilgili şu bilgileri veriyor: "Bu ürün, sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık

hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda sadece anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli. Sigortalılarımız bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlarımız içinde yer alan özel hastanelerden faydalanabilecek, SGK fark ücretlerini ödemediği takdirde tedavi olabilecek." Ürünün sadece yatarak veya hem yatarak hem ayakta olmak üzere iki farklı paketten oluştuğunu aktaran Pamukçu, "Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde yüzde 100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse yılda 8 kez doktor muayenesi ve buna bağlı diğer

teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor" diyor. Pamukçu, "Sağlığınız Bizde"yi sektördeki benzer ürünlerden ayıran en önemli farkları ise şöyle sıralıyor:

- 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabiliyor.
- Sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları kapsam dahilinde ödeniyor.
- SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 1 ay bekleme süresi söz konusu.

TÜRK NİPPON İLE "HAYATA MERHABA"

Türk Nippon Sigorta'nın diğer yeni sağlık ürünü ise bekleme sürelerini kaldırarak anne adaylarının yüzünü güldürmeyi amaçlıyor. Pamukçu, "Hayata Merhaba" sağlık sigortası doğum paketinin sektöre farklı bir yön ve yeni bir soluk getireceğine inanıyor. "Hayata Merhaba", tedavi giderlerinin, anlaşmalı kurumlarda

poliçede belirtilen teminat, limit ve katılım oranları doğrultusunda özel ve genel şartlara uygun olarak ödenmesini kapsıyor. Pamukçu, "Bekleme süresi olmaması ve anne adayının hamileliğinin hangi ay ve gününde olursa olsun bu ürünü alabilmesi sigortalılar açısından oldukça cazip bir seçenek" diyor.

İş babadan fikir oğuldan

JLT'nin İş Geliştirme ve Stratejiden Sorumlu Müdürü Kerim Gürkan'a göre yağmur yağmaması da sigortalanabilir, rüzgarın esmemesi de... Yeter ki sigortacılar ile ihtiyaç sahipleri uygun ortamda bir araya getirilebilsin...



Kerim Gürkan, sigorta sektörünün yakından tanıdığı Servet Gürkan'ın oğlu. Servet Gürkan Aon'dan ayrıldıktan sonra dünyanın en büyük brokerlik şirketlerinden JLT'yi Türkiye'ye getirmekle kalmadı, bu iş için oğlunun da İtalya'dan Türkiye'ye dönüş yapmasını sağladı. Alman Lisesi'nin ardından Sabancı Üniversitesi'nden mezun olan Kerim Gürkan, İtalya'nın Milano kentindeki Bocconi Üniversitesi'nde MBA programını tamamlayıp kısa bir süre Ferrari'nin küresel pazarlama



Kerim
Gürkan

departmanında çalışmış. Ardından 5 yıl boyunca stratejik yönetim danışmanlığı şirketi Bain & Company'de sigorta şirketleri ve girişim sermayesi alanlarında kıdemli danışman olarak görev yapmış. Geçen yıl da JLT'nin kuruluşu için İstanbul'a dönmüş. Yaklaşık 1 yıldır JLT'de İş Geliştirme ve Stratejiden Sorumlu Müdür olarak görev yapan Kerim Gürkan'ın sigorta sektörüne yönelik birçok ilginç, orijinal fikri var. Biz sorduk, Gürkan yanıtladı...

Önce biraz JLT'den bahseder misiniz?

JLT (Jardine Lloyd Thompson) Londra Borsasına kote, merkezi de Londra'da olan dünyanın en önemli dört reasürans brokerinden bir tanesi... Hong Kong kökenli ve 1800'lerin başlarında Hong Kong'a giden İngiliz tüccarların kurduğu Jardine-Matheson grubuna ait bir şirket. Bunun yanı sıra Dünyanın en büyük havacılık ve inşaat brokeri. Aslında JLT yıllardır Türk şirketlerine hizmet veriyor. Türkiye'deki büyük altyapı

projelerine güvence sağlıyor. Yine yıllardır Türk Hava Yolları'nın sigortalarını yurtdışında yapan bir kurum. Daha önce dışarıdan sağladığı bu hizmetleri Servet (Gürkan) Bey'in katılmasıyla birlikte Türkiye'de bir ofis açarak vermeye başladı. Türkiye'de ofis olarak 1 yıldır faaliyet gösteren JLT, 30 milyon TL prim üretimine ulaştı. 15 kişilik ekibimizle Türkiye'deki reasürans brokerliği sırasında iddialı oyuncuların biri olduk.

Burada da yine kurumsal işler mi yapıyorsunuz?

Kurumsal hizmetler işlerimizin yaklaşık yüzde 50'sini oluşturuyor. Sigorta şirketleriyle birlikte direkt yurtdışından kapasite bulduğumuz büyük operasyonlarda varız. Bazı özel projelerimiz, sigorta şirketlerine destek olduğumuz özel işler de var. Ama burada önceliğimiz, büyük kurumların büyük risk portföylere yönelik yönetim desteği vermek. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin reasürans ihtiyaçlarına en yüksek kalitede cevap verebilmeyi amaçlıyoruz.

Diğer brokerlik şirketlerinden farkınız nedir?

Genel olarak şirket içerisinde ya da kendimizi rekabet ortamında pozisyonlarken stratejik olarak belirlediğimiz iki önemli ilkemiz var. İlki JLT'nin halihazırda çok iyi olduğu havacılık ve inşaat alanında Türkiye'de fark yaratmak. Çünkü şu anda teknik olarak Türkiye'deki bütün havayollarının sigortalarını biz yapıyoruz. İnşaat sektöründe de Avrupa'nın ve dünyanın bir numaralı brokeri olan JLT'nin çok önemli bir know-how var. Özellikle inşaat projelerinin çok arttığı bir dönemde Türkiye'de

fark yaratacağımıza inanıyoruz.

İnşaatın her alanında var mısınız?

Kamu işleri, proje finansmanları, normal konut projeleri hepsinde varız. Bina tamamlama teminatını da Türkiye'ye getiren broker olduk. Bu konuda ilk poliçeyi biz kestirdik. Türkiye sigorta pazarında henüz çok fazla keşfedilmemiş alanlarda, yurtdışından yenilikçi teminat ve ürünlerin piyasaya kazandırılmasına ağırlık veriyoruz. Gerek bankacılık gerek sigorta sektörünün içinde bulunduğu durum, gerekse kurumların bankalarla yaşadığı kredi ilişkileri doğrultusunda; kefalet sigortaları, kredi sigortaları, birleşme ve satın alma (M&A) sigortaları gibi bugüne kadar Türkiye'de hiç konuşulmamış alanlar var.

Türkiye satın almalar konusunda dünyadaki fonların ilgisini çeken bir ülke. Bu süreçlerde ne satan, ne satın alan ne de aracılık edenlerin hukuk büroları ya da finansal danışmanlık büroları böyle bir ihtiyacın farkında. Biz bu ürünlerle fark yaratmayı

amaçlıyoruz. Türkiye'de enerji yatırımları oldukça fazla, son dönemlerde HES projelerine ilgi arttı. Rüzgâr enerjisine yönelik yatırımlar da var. Bu tür yatırımlar yapan holdinglerin risklerini yurtdışına transfer edecek modeller geliştiriyoruz.

Birleşme ve satın alma sigortaları ne gibi teminatlar veriyor?

Başlıca iki türlü teminat veriyor. Birincisi satıcıyı koruyor. Belli taahhütlerle bir şirketi satın alırken size 5 yıllık bir iş planı sunuluyor. Bir sigorta şirketinin teknik olarak iş planını garanti altına alması mümkün değil. Bu süreçte hukuksal ve finansal olarak doğabilecek sorunları teminat altına alıyorsunuz. Örneğin, vergiler dâhil geçmişe dair oluşabilecek herhangi bir sorun yaşanırsa bunlara teminat veriliyor. Bazen satışlar "Bu şirket temizdir, hiçbir sorunu ve vergi borcu yoktur" sözüyle yapılıyor. Ancak bu tür sözler hukuken bağlayıcılığı olsa da pratikte hiçbir zaman gerçek ihtiyaca cevap vermeyebiliyor. Aynı



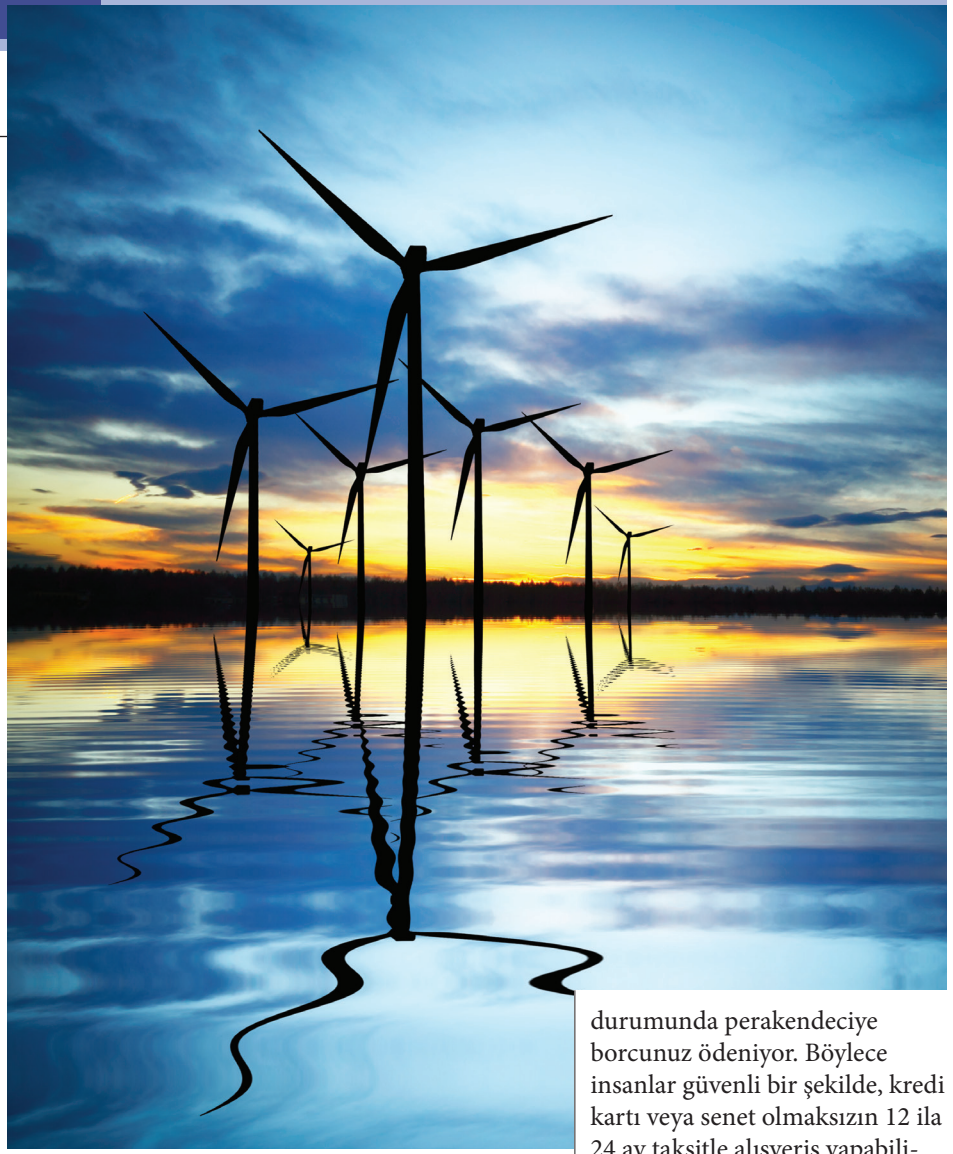
şekilde satıcı tarafında da bu teminat olabiliyor. Satıcı tarafında da ödemelerle ilgili sorun yaşandığında, bu süreçte belirli bir hisse satışında doğabilecek hukuksal masrafların karşılanması gibi teminatlar var.

Enerji projelerinden bahsetmiştiniz. HES projelerine yönelik sigorta ürünü de mi yok bu ülkede?

Orada da ilginç bir örnek vereyim. Bu tür yatırımlar yapan büyük bir grup için hava türevi çalışması yaptık. "Hava türevi", doğal koşullarla ilgili; rüzgâr, yağmur gibi tamamen doğayla ilgili olasılıklar üzerine geliştirilmiş bir sigorta ürünü. Eğer bu yıl içerisinde şu kadar yağmur yağmazsa, ben sana teminatlarım kapsamında belirli bir ödeme yapıyorum. Çünkü bir yıl içerisinde beklentilerinizin altında yağmur yağarsa siz üretim yapamıyorsunuz. Çok basit bir örnek vereyim, 2014 çok kurak bir yıldır ve genellikle HES üreticileri için kötü geçti. Bir grup için çalışma yaptık ve 250 bin dolar primli bir teminat önerdik. Eğer bu teminatı alsalardı risklerini yurtdışına aktaracaktık. Ancak pahalı bulup ürünü almadılar. Alsalardı yıl sonunda 15 katı kazançlı çıkacaklardı. Yani 2014 yılında yaşadıkları bütün sorunları bertaraf edecektik. Bunlar öyle ucuz ürünler değil ama risk durumunda getirisi oldukça yüksek.

Peki bu ürünlere ilgi neden az?

Türkiye'de genelde enerji yatırımları inşaat kökenli gruplar tarafından yapılıyor. Onların da masraf yönetimi konusunda çok ciddi hassasiyetleri var. Bu tür teminatları almayı gereksiz



görüyorlar. Öyle ki milyar dolarlık yatırımları olan gruplar bile böyle bir ürünün varlığından haberdar değil. HES gibi biraz da milli bir mesele olarak görülen alanlarda kendilerini ve ülkeyi koruyacak risk ve transfer önlemlerini almaları konusunda onları ikna etmeye çalışıyorum.

Biraz da bireysel ürünlerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Perakende sektörüne yönelik çok güzel bir ürün çıkardık. Kredi kartı olmadan teknoloji marketlerde 12 ila 24 ay taksitle satış yapılıyor. Ürün satılan kişinin kredi kapasitesini sorgulayarak teminat veriyoruz. Eğer sorgu sonucu pozitifse poliçe kesiliyor. Belirtilen koşullar çerçevesinde borcunuzu ödeyememeniz

durumunda perakendeciye borcunuz ödeniyor. Böylece insanlar güvenli bir şekilde, kredi kartı veya senet olmaksızın 12 ila 24 ay taksitle alışveriş yapabiliyor. Hem kredi kartı limitlerini kullanmamış hem de bankayla bir kredi ilişkisine girmemiş oluyorlar. Aynı zamanda ferdi kaza teminatı da satmış oluyoruz. Teknik olarak evet, işsizlik sigortasına benziyor. İçinde bu teminat da var. İşsiz kalır veya başınıza bir şey gelirse de borcunuzu ödüyoruz.

KOBİ'lere yönelik neler yapıyorsunuz?

Bankalarla ilişki kuramayan KOBİ'lere, çok küçük işletmelere teminat mektubu yerine kullanabilecekleri bir kefalet sigortası ürünü sunuyoruz. Örneğin bir tekel bayisi açmak isteyen bir girişimcinin 200-300 bin TL'lik teminat mektubu alması gerekiyor. Bankalar o kadar küçük

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

The screenshot shows the Finans Gündem website interface. The main headline is "MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ". Other visible headlines include "ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ" and "Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye". A large white hand cursor is pointing towards the main headline. The website header includes navigation links like "Ana Sayfa", "Gündem", "Bankacılık", "Finans Kulübü", "Sigorta - BES ve Hayat", "Emlak-Mortgage", "Para Piyasası", "Leasing/Faktoring", "Röportajlar", and "Yazarlar".

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

rakamlar için teminat vermek istemiyor. Bunu banka değil de bir sigorta şirketinden alabileceğiniz bir sistem için çalışıyoruz. Artık sigortacılar finans sektörüne yan hizmet veren, hatta gerekirse rekabet eden bir noktaya gelecek.

Bu noktada teminatı nasıl belirleyeceksiniz?

İlgili kişinin kredi skorlamasıyla belirliyoruz. Önce geçmiş harcama ve finansal gücünün gelecekte bu teminatı karşılayıp karşılayamayacağını hesaplıyoruz. Teminat mektubu, paranın sizde nakit olarak durduğu bir enstrüman değil. Teminat mektubu bankada da karşılığı olmayan bir para. Bankanın burada "Ben bunu tutuyorum, bir sorun olursa gel al" dediği yöntem sigorta için de geçerli olacak. Çünkü bankaların da karşılık ayırması gerekiyor, sigortacıların da. Artık bankalar gayri nakdi karşılık ayırmak istemiyor, çünkü kârlı bir iş değil.



DİKKAT! OTOMOBİLLER İÇİN DE "KARA KUTU" GELİYOR

Kerim Gürkan, sigorta sektöründe şu günlerde konuşulan konulardan "kara kutu"ya da dikkat çekiyor. Sigorta Bilgi Merkezi'nin de bu konuyu gündemine aldığı belirten Gürkan, ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"Avrupa ve dünya genelindeki veriler, trafik ve kasko sigortası hasarlarının yüzde 25'inin suistimallerden kaynaklandığını gösteriyor. Sadece bu suistimler ortadan kalktığında bile sektör otomatik olarak kâra geçebiliyor. Biz bu dönüşümün tüm dünyada olduğu gibi teknoloji sayesinde olacağını öngörüyoruz. Teknik olarak bulduğumuz çözüm, Avrupa'da da çok sık kullanılan ve 'telematics' olarak bilinen bir kara kutu sistemi. Bu kara kutu, sizin bütün sürücü davranışlarınızı, ne kadarlık bir risk taşıdığınızı, ne kadar

yol kat ettiğinizi, hangi saatlerde, hangi bölgelerde gezdiğinizi sigorta şirketine bildiriyor. Bu sayede sigorta şirketine kasko için fiyatlamayı çok daha doğru bir şekilde yapıyor. Yine sigorta şirketine, bir hasar anında gerçekte ne olduğunu bütün çıplaklığıyla gözlemleyebileceği, bütün dolandırıcılara dur diyebileceği bir sistem sunuyor.

Örneğin, arabaya arka sağ taraftan belirli bir şiddetle vurulduğunda

ön farın kırılmadığını görebileceğiz. Ya da arkadaki hasarı tahmin edebileceğiz. Bu konuda bir sigorta ürününün de ötesine geçilip; servisler, son kullanıcılar, akaryakıt istasyonları, asistans hizmetleri gibi sektörün diğer paydaşlarına da yayılacak, herkese fayda sağlayacak bir sistem kurulabilir."



Bunu sigorta yapabilir ve çok kârlı bir iş olabilir.

Bina tamamlama sigortasına ilgi nasıl?

Bu konuda da bilmemekten kaynaklanan bir ilgisizlik var. Bina tamamlama sigortası da aslında bir finansal ürün. Adı "bina tamamlama" ama sigortacı olarak müteahhidin finansal performansını takip etmeniz ve ona göre bir öngöründe bulunabilmeniz gerekiyor. Çünkü teknik olarak bir müteahhidin binayı bitirmeden satış yapması durumunda satılan bir ürün. Binayı yapan evi bitirmiyor ama alıcı ödeme yapıyor. Bu noktada bina tamamlama sigortasının başlıca amacı, "sat-yap" modelinin risklerine karşı bir teminat sunmak. Hem bankacılık sektörünü, hem son kullanıcıyı hem de aynı zamanda müteahhidi koruyor. Ancak henüz sigorta şirketleri bu finansal değerlendirmeyi yapabilecek kabiliyette olmadığı için bu ürün pek

satılmıyor. Bu yıldan itibaren ürüne ilginin artacağını, bizim de bu alanda ciddi işler yapacağımızı düşünüyorum. Gerçekten de üzerinde kafa yorulması gereken bir alan. Biz yurtdışından reasürans teminatı sağlayarak Türkiye'deki ilk ve tek poliçeyi kestik. Sigorta şirketlerinden gelecek diğer taleplere de cevap verebilecek durumdayız.

Bu ürün sadece büyük projeleri mi kapsıyor? Mahalle aralarındaki binaları da ilgilendiriyor mu?

30 hanenin üzerindeki projelerde mecburen alınması gerekiyor. Ama artık müteahhitler de kentsel dönüşüm kapsamında bu ürünü pazarlama konusu yapacak. Çünkü bu yoğun rekabette marka yeterli bir unsur olmayacak. Bu poliçe ise özellikle kentsel dönüşümde, müteahhitlerin kendilerine duyulacak güveni arttırıp, mal sahipleriyle daha rahat anlaşma yapmasını sağlayacak.



Musa
Ülken

Anadolu'dan yenileme garantili **tamamlayıcı** sağlık sigortası

Anadolu Sigorta'nın özel sağlık sigortası bulunmayan SGK'lular için geliştirdiği "Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası", özel hastanelerin tedavi olanaklarından avantajlı şekilde yararlandırıyor. Sigortalılar, anlaşma dahilindeki diledikleri özel hastanede tedavi görüp fark tutarı ödemiyor...

Sağlık sigortası poliçesi paketleriyle sigortalıların sağlık giderlerini yüzde 100'e varan oranda güvence altına alan Anadolu Sigorta, özel hastanelerdeki sağlık olanaklarından çok daha geniş kesimlerin avantajlı bir şekilde yararlanmasını amaçla yeni bir ürün geliştirdi. "Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası", SGK'lı poliçe sahiplerine, bu amaçla anlaşma yapılan diledikleri özel hastanede tedavi görme ve fark tutarı ödememe imkanı sunuyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), Genel Sağlık

Sigortası kapsamında, kurum tarafından teminat altına alınan sağlık hizmetlerini ve bedellerini belirliyor. Bunların dışında kalan tedavi giderleri ise SGK'lular tarafından karşılanıyor. İşte Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tam da bu noktada devreye giriyor. Tedavinin kurumun belirlediği tutar dışında kalan kısmı poliçe kapsamında ödeniyor ve sigortalı hiçbir fark ücreti ödemediği taburcu oluyor" diyor.

Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na, farklı meslek ve gelir gruplarından 64 yaşına kadar tüm SGK'lular sahip olabiliyor. Poliçe, bu ürün için Anadolu

Sigorta'nın anlaşmış olduğu özel sağlık kurumlarında geçerli.

Ek prim ödeyene doğum ve tüp bebek tedavisi imkânı

Musa Ülken, poliçe kapsamında verilen hizmetleri şöyle anlatıyor: "Uygun bir ücretle her SGK'lının sahip olma fırsatı bulduğu Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sadece yatışlı tedavi teminatlarının yanı sıra hem yatışlı hem de yatışsız tedavi teminatlarını kapsayacak şekilde de düzenlenebiliyor. Ayrıca, dileyen SGK'lı ek prim ödeyerek doğum, tüp bebek gibi ek teminatları da poliçe kapsamına alabiliyor. Yatışlı tedavi teminatının alınması durumunda verilen yatışsız tedavi teminatı yılda 9 kez kullanılabilir. Bu kapsamda, poliçe sahibi anlaşmalı özel kurumlarda yine yılda 30 seans fizik tedavi yaptırabiliyor. Doktor muayenesi, tanı giderleri, fizik tedavi giderleri yatışsız tedavi teminatları kapsamında karşılanıyor.

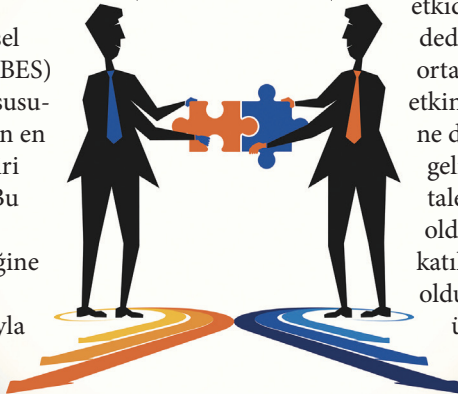
Yatışlı tedavide ise ameliyat, küçük müdahaleler, hastane oda-yemek-refakatçi, yoğun bakım hizmetleri, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz gibi tedavi giderleri bulunuyor." Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında sigortalıların yenileme garantisi de bulunuyor. Ancak bunun için poliçe sahibinin Anadolu Sigorta'da 4 yıl kesintisiz sigortalı olması gerekiyor. Ülken, "Son 4 yılda her bir yıl için poliçelerinde ödenen tazminatların primlerine oranı yüzde 100'ün altında olan bireysel sigortalılara Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Yenileme Garantisi veriyoruz" diyor.



Trafik-kasko birleşmesine yeşil ışık

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, BES'te "otomatik katılım" konusunda çalışıldığını açıkladı. Şimşek, kasko ile zorunlu trafik sigortasının birleştirilebileceği ya da kasko yapana zorunlu trafik sigortası yükümlülüğünün kaldırılabilirliği yönünde de sinyal verdi...


Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Orta Vadeli Program'ın (2016-2018) açıklandığı Kalkınma Bakanlığı Konferans Salonu'ndaki toplantının ardından gazetecilerin gündeme ilişkin sorularını yanıtladı. Yurtiçi tasarrufları artıracak ilave ne tür tedbirler alındığının sorulması üzerine Şimşek, bireysel emeklilik sisteminde (BES) "otomatik katılım" hususunu çalıştıklarını, bunun en önemli unsurlardan biri olabileceğini belirtti. Bu konuda yine gönüllük esasının devam edeceğine işaret eden Şimşek, tasarrufun artırılmasıyla ilgili diğer çalışma-



lardan da şöyle bahsetti: "Bu husus hükümet programımızda zaten yerini buldu. Hatta bazıları konusunda ikincil düzenlemeleri de yaptık. Çeyiz hesabı, konut edindirme gibi tasarruflara katkı anlamında yine birtakım adımlar attık, atıyoruz. İstihdamdaki artış bağımlılık oranını aşağıya çekerek, hane halkının tasarruflarına olumlu etkide bulunabilecektir" dedi. Büyüme vizyonunu ortaya koyarken en önemli etkinin iç talepten geleceğine dikkat çeken Şimşek, gelirler politikasının iç talebi destekleyici olduğunu belirtti. BES'e katılımların ne düzeyde olduğunun sorulması üzerine Şimşek, bireysel emeklilik

sisteminin büyük bir "başarı hikayesi" olduğunu belirtti ve BES'in 2013 yılından sonra büyük bir ivme kazandığını, katılımcı sayısının 6 milyonu bulduğunu, fon miktarının da 50 milyar liralara dayandığını kaydetti. Şimşek, bunu daha ileriye taşımak gerektiğini de sözlerine ekledi.

"Zorunlu trafik sigortaları konusunu çalışacağız"

Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasına ilişkin soruyu cevabında ise geçmişte hasarı olan araç sahiplerinin trafik primlerinde yüksek bir artışın söz konusu olduğunu ifade etti. İkinci olarak bedeni hasarların tahmini konusunda belirsizlikler bulunduğu işaret eden Şimşek, bunun da prim artışlarındaki diğer önemli bir faktör olduğunu vurguladı. Şimşek, "Kasko ile zorunlu trafik sigortası birleştirilebilir mi veya kasko yapana zorunlu trafik sigortası yükümlülüğü kaldırılabilir mi? Bu konular yapısal bir çerçevede Hazine Müsteşarlığı tarafından çalışılır, biz de bakarız. Dolayısıyla bu hususu çalışacağız diyelim bu aşamada" ifadelerini kullandı. 

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

 **ACISELSAN**
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

 **ataenerji**

 **ALDEM**
ÇELİK

 **INNATED**
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

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



Küçük hasarların külyutmaz takipçisi!

Özellikle küçük çaplı oto hasarları için ödenen faturaları takip ve kontrol eden ControlExpert, Almanya'daki deneyimini Türkiye'ye taşıdı. Eureka'nun ardından Allianz Sigorta ile anlaşan şirketin Genel Müdürü Çağrı Akın, "Küçük çaplı hasarlarda eksper maliyetini ortadan kaldırıyor, şirketlere fiyat avantajı sunuyoruz" diyor...

Türkiye'de yaklaşık 2 yıldır faaliyet gösteren ControlExpert, sigorta şirketlerinin iş yaptığı tedarikçilerinin faturalarını kontrol ediyor. Almanya merkezli şirket, halen Türkiye de dahil 11 ülkede faaliyet gösteriyor. ControlExpert'in faaliyet alanını, "eksperlerin yaptığı işi daha kurumsal olarak yapmak" şeklinde tanımlayabiliriz. Özellikle oto sigortalarındaki hasarların sigorta şirketleri tarafından ödenen faturalarını normal olup olmadığını kontrol ediyor, varsa aşırı ödemelerin önüne geçilmesini sağlıyor. Sigorta şirketlerinin özellikle araç tamir işlerinde servislere her yıl yüksek tutarlarda ödeme

yaptığını hatırlatan ControlExpert Türkiye Genel Müdürü Çağrı Akın, yaptıkları işi şöyle anlatıyor: "Normalde servisler, tamir ettikleri araçlara ne tür parça kullandıklarına dair faturayı kesip sigorta şirketine gönderiyor. Biz de o faturayı kontrol ediyoruz. Faturada belirtilen işlemin doğru olup olmadığını ya da kullanılan yedek parçanın o araca uygun olup olmadığını kontrol eden bir sistemimiz var. Kısacası araca takılan yedek parça o araç için uygun mu, uygunsu fiyatı uygun mu bunları kontrol ediyoruz. Faturaların kontrolünü yaptıktan sonra şirketle irtibata geçip hatalı kalemler olduğunu ve bunların

düzeltilebileceğini anlatıyoruz. İlgili aracın tamiri ve takılan parçalar için gönderilmesi gereken faturanın şu kadar olması gerektiğini söylüyoruz. Bir anlamda şirketlerin kendi içlerinde yaptığı bu işi daha profesyonel olarak onlar adına yapıyoruz. Müşterilerimize önemli bir tasarruf imkanı sağlıyoruz."

Ekspere rakip mi?

Malum şu anda birçok sigorta şirketi bu tür kontrolleri ya şirket bünyesinde bulundurdukları elemanlarla ya da eksperler aracılığıyla yapıyor. Çağrı Akın, bu noktada ControlExpert'in farkını, "bu hizmeti sigorta şirketlerine daha düşük maliyet-

lerle sağlamak” şeklinde özetliyor. Akın, “Biz bu işi dijital ortamda yapıyoruz. Servislere gitmiyoruz. ‘Eksper ortadan kalsın’ gibi bir iş modelimiz yok. Ama çok küçük hasarlarla ilgili, mesela araç bir far veya tampon hasarıyla servise gittiğinde bunun normalde hangi parçayla onarılması, parça fiyatının ne kadar olması, işçilik fiyatının hangi ilde, hangi serviste kaç lira olması gerektiği konusunda takip sistemimiz var. Oysa bu tür küçük işlerde bile sigorta şirketleri servislere eksper göndermek istiyor. Böyle bir alışkanlık olmuş. Bizde tüm Avrupada kullanılan bu tür hizmetleri veriyoruz” diyor. Bütün sigorta şirketlerinin “faturalı dosya” dediği küçük tutarlı dosyaları kendi iç bünyesindeki elemanlara kontrol ettirdiğini hatırlatan Akın, ControlExpert’in bu konuda profesyonel bir çözüm getirdiğini vurguluyor. Bu çözümün dayanağını da şöyle açıklıyor: “Çünkü güçlü bir otomotiv sektörü geçmişimiz, özellikle Almanya’da edindiğimiz geniş bir bilgi birikimimiz var. Otomotivcilerin üretim sürecinde sağladığı kataloglara da hakim olduğumuz için bir arabanın farının, tamponunun ne kadar yapılması gerektiğini kontrol etme



yetkimiz var.” ControlExpert, küçük tutarlı ama sayıcı çok fazla hasarların tamamı için hizmet verebiliyor. Çağrı Akın, bu hizmetin sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: “Bir araçta 15-20 bin liralık bir hasar varsa elbette eksperin devreye girmesi gerekir. Ancak eksperler şirketler için ayrı bir maliyet kalemi çıkarıyor. Bu yüzden de şirketler kendi ekipleriyle bu tür sorunları çözmeye çalışıyor. Servislerde eksperler, sigorta şirketleri ve kişinin becerisine göre iş yapıyor. Mesela aynı serviste bir eksper, aynı parçanın boya işini 160 liraya, başka biri ise 200 liraya boyatabiliyor. Bu işin ortalamasını her zaman tutturmak mümkün olmuyor. Aynı durum hasar uzmanları için de geçerli. Bizse bu noktada bilgi teknolojilerini devreye sokup, ‘Burada bu kadar ödeme yapılmış, geriye dönük takibi ve veritabanındaki bilgilerde mevcut olması gereken tutar bu, bunu kabul ettirin’ diyoruz. Sonuçta amaç, genel olarak tüm sektörün hasar maliyetinin düşürülmesi, sigortalıya en iyi hizmetin sunulabilmesi.”

Hatalar bir bir raporlanıyor

Evet, bazı hasarlar için ödenen tutarlar küçük. Ancak dosya sayısı arttıkça maliyetler de artıyor. Son dönemlerde trafik sigortalılarında yazılan zararlar şirketlerin maliyet düşürme çabalarını yoğunlaştırdı. Bazı şirketler hasar yönetimi konusunda dışardan destek alıp, maliyet analizleri yapıyor. Bazıları ise hala geleneksel yöntemlere devam ediyor. Oysa özellikle hasar dosyalarında ödenen faturalarda bir kaçak var mı, varsa hangi kalemlerde ve hangi servislerde bunların çok daha detaylı incelenmesi gerekiyor. Çağrı Akın, ControlExpert’in bu konuda şirketlere verdiği hizmetin kapsamını da şöyle paylaşıyor: “Mesela anlaşmalı servis ağları için bir puanaj uyguluyoruz. ‘Hangi dosyalarda hangi servisler daha az hata yapıyor’ gibi derecelendirmeler yapıyoruz. ‘Hep aynı türden hatalar mı yapıyor, insan hatası mı ya da bilinçli ve kasıtlı olarak mı faturalar şişiriliyor’ bunları raporlayabiliyoruz. Sigorta şirketinin münferit olarak tek tek dosyalara bakıp bunları ayıklama şansı yok. ControlExpert olarak her şirket, her servis



ControlExpert
Türkiye Genel
Müdürü Çağrı
Akın (solda),
ControlExpert
Türkiye Satış
Direktörü Taşkın Tür.



için ekstra kontroller ve raporlar yaparak bunları sigorta şirketlerine gösterebiliyoruz.” ControlExpert, Türkiye’de şu anda sadece oto sigortalarına yönelik hizmet veriyor. Başka ülkelerde diğer sigorta branşlarına yönelik hizmetleri de var. Almanya’da alanında sektör lideri olan şirket, yılda 5.5 milyon adet hasar evrakı inceliyor.

En ayrıntılı, en güncel fiyat listesi

Eksperleri devre dışı bırakmak gibi bir iş modelleri olmadığını altını bir kez daha çizen Akın, “Biz eksperlerin de yapabileceği hataları görüp, faturaların denetlenme ihtiyacını gideriyoruz. Eksperlerin ücret artışıyla sigorta şirketlerine yansıyacak maliyet riskini azaltıyoruz, her şeyi dijital ortamda online olarak yapıyoruz. Yerinde denetim gerektiren hasarlar için zaten eksperler gidiyor. Ağır hasarlara çok fazla dahil olmuyoruz. Daha çok ufak hasarlarla ilgileniyoruz. Aslında mevcut yazılımımızla otomotiv

ControlExpert, Türkiye’de şu anda sadece oto sigortalarına yönelik hizmet veriyor. Başka ülkelerde diğer sigorta branşlarına yönelik hizmetleri de var. Almanya’da alanında sektör lideri olan şirket, yılda 5.5 milyon adet hasar evrakı inceliyor.

ControlExpert

firmalarını birleştirici bir unsur olarak görev yapıyoruz” diyor. ControlExpert’te her otomotiv üreticisinin yedek parça fiyat listesi var ve bunlar sürekli güncelleniyor. Malum, otomotiv şirketlerinin yedek parça fiyatları markasına, modeline, hatta bölgelere göre bile değişiklik gösterebiliyor. Aynı şekilde işçilik ücretleri de değişiyor. Peki ControlExpert bu konuda nasıl bir çözüm sunuyor? Çağrı Akın, şöyle yanıtlıyor: “Yetkili servislerde, temelde söküp takma işlemleri için işçilik ücretinde pek değişiklik olmaz. Onarımlarda ise servisler arası farklılıklar olabilir. Bir yerde

rekabet yoksa ve tek bir yetkili servis varsa fiyatlar farklı olabilir. Biz bu durumları da tespit edip sigorta şirketleriyle paylaşıyoruz. Bir serviste daha önce bir kapı kaç paraya onarılmış gibi bilgileri veritabanına girip bakabiliyoruz. Geçmiş de takip edebildiğimiz için ne kadar istendiğini biliyoruz. Daha sonra bunları fotoğraflarla da eşleştirip dosya numarasıyla raporluyoruz.”

Araç sahipleri de önemli bir etken

Akın, eksperlerin yanı sıra araç sahiplerinin de dönem dönem hasar maliyetini artırabilecek yönlendirmeler yapabileceğine dikkat çekiyor. Bu konuda da şu örneği veriyor: “Her sigorta şirketinin bir tampon tamircisi var. Oralarda her tür hasarlar ‘tamir edilebilir’ veya ‘tamir edilemez’ kararı kişisel ilişkilerle verilebiliyor. Araç sahibi servisin iyi müşteriyseniz tamir edilecek bir parçanın değiştirilmesi için ısrarcı olabiliyor. Başka bir araçtaki aynı hasar oranına sahip parça değişmezken, bazılarında değişebiliyor. Hasar olarak bir fark yok ama ilişkiler devreye girince uygulama farklı olabiliyor. Biz bu tür farklılıkları da raporluyoruz.” ControlExpert, Türkiye’de 10 çalışanıyla hizmet veriyor. Dünya çapında ise yaklaşık 500 çalışanı var. Bunların 85’i ise IT ve yazılım geliştirme uzmanı olarak görev yapıyor.

ALMANYA PAZARININ YÜZDE 95’İ CONTROLEXPERT’İN

ControlExpert, Türkiye’de ilk anlaşmayı Eureko Sigorta ile yapmıştı. Ocak 2016 itibarıyla Allianz Sigorta’yla da çalışmaya başlayan şirket, Almanya’da bütün sigorta şirketlerine hizmet veriyor. Grup olarak Allianz’in en büyük iş ortaklarından biri olduğunu vurgulayan Çağrı Akın,

“AXA, Generali, Zürich, ERGO ve HDI ile çalışıyoruz. Sigorta şirketlerinin yüzde 95’i müşterimiz. Almanya’daki pazar payımız yüzde 90’larda. Filo şirketleri için de aynı hizmeti verebiliyoruz. Onların bakım onarım işlerini de kontrol ediyoruz” diyor.

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



<http://www.borsagundem.com>



İnsanın yüreğini gören
fenomen adam

İste Aret Vartanyan

İş dünyası ve milyonlar onu takip ediyor, o Akıllı Yaşam'a konuşuyor... Aret Vartanyan "Gerçekten yaşıyor musun" sorusunun yanıtını veriyor... Devlerin yönetici kadrosunu eğitiyor, değişimin, kaliteli bir hayatın önünü açıyor...

"Atölyemiz Mısır Apartmanı'nda, buyurun gelin" dedi telefondaki ses. Milyonların takip ettiği, akıl danıştığı, ruhunun kapılarını açtığı adama röportaj için arıyorum. "Evet" yanıtıyla keyfim yerine geliyor.

Yola çıkıyorum, adımlarım koşuyor. İstiklal'deyim. Harcı tarihle karışmış binanın önündeyim. Heyecan basıyor. İki dünya harbi görmüş, işgallerle, ihtilallerle ağlamış, Cumhuriyet'le gülmüş, Atatürk'ü ağırlamış, Mehmet Akif'e ev olmuş, casusların önünde cirit attığı, turistlere poz veren, belgesellere giren, tezlerle ününe ün katan, gösterişli tarihi yapıya ayak basıyorum. Güneşin doğuşundan batışına, karanlıktan aydınlığa, önünden her ülkeden, her ırktan insanın nehir gibi aktığı Mısır'ın ihtişamı beni de kucaklıyor.

Ama asıl huzur üçüncü katta bekliyor. Zile basıyorum... Etkileyici bir ses, tatlı bir gülümsemeyle karşılıyor: "Merhaba..."



"Yaşadıkların seni eksiltmiyor, çoğaltıyor. Kızma, utanma. Yüreğine gömme, geriye çekilme, sahip çık. Bugününü var eden her bir anının, seçtiklerinin, geçmişinin arkasında dur. Bastırmadan, susmadan cesaretini kaybetmeden yürümeye devam et. Unutma ki sen, her halinle ve her halinde Yaradan'ın, evrenin muhteşem parçasısın" diyor Aret Vartanyan. Hayata korkak başlayanların cesaretle tanıştıkları, yıllarını yanlış şeritte boşa harcayanların

gelip de fark ettikleri "Yaşam Atölyesi"nin kurucusu, "kişisel dönüşüm"ün ustası Vartanyan harika biri. Görünüş; dövmeli, küpeli, adaleli. Çünkü rahat, çünkü sportmen! Bilgi derseni; zenginler semti Cihangir'de, yoksulluk içinde büyümüş ama 8'inde klasikleri, 9'unda Nietzsche'yi tanımış; üniversite, yüksek lisans, üstüne de Oxford patlatmış. İnsan ve Yaradan bileşiminin sırrı da bu zaten, iletişimden sonra teoloji eğitimi de almış. Ve ikna

edici. İnanılmaz kabiliyetli. Ama felsefesi öyle zikzak değil, damardan...

“Gerçekten yaşıyor musun” sorusunu soran ve kendince degeceği bir hayatın peşine düşen Vartanyan’a göre her şeyin başlangıcı inanmak. Mutluluk, ne tatil ne de nefis kızarmış salçalı bir biftek. Onun tarifi tek: Sevgiyle, aşkla, tutkuyla yaşamak. Tek değer insan. Onun dışında kim olduğu, ne yaptığı, nerede yaşadığı umurunda bile değil.

Asaletin, masumiyetin timsali beyazın hakimiyetinde, iki renkli salonda katılımcılarla buluşuyor, dinliyor, dinletiyor. Ortamda ışık var yok fark etmiyor, o asıl sizin içinizdeki ışığı yakıyor. Mekan etkileyici, duvarlardaki tablolar, rahat koltuklar, langırt bile var. Loş, küçük bir odada sürüyor sohbetimiz. Hayatın kaosu, istifa sarhoşluğu, Aret’in hoşluğunda, sözlerindeki kudrette eriyor. “İnsan mutlu olmadan da yaşayabilir” diyor, şaşırtıyor. Şansa inanmıyor. İmkânsız silip atmış lügatından. İkiyüzlülük için “Arzulamadığın biriyle aynı yatağa girmek” derken, kopup gidiyor herkesten. İtiraf ediyor: “25 senedir bunlarla kafayı kırmış durumdayım.”

Küçükken yangından ürktüğünü, o korkusunu nasıl yendiğini anlatıyor. İhtirasın söndüğü iki evliliği geride bırakmış, 37’inde üçüncüyü hazırlanıyor. Konuştukça merakım daha da artıyor. Kelimelerle değil, tercihlerle insanı yakalıyor. Sanki hipnoz tüneline gidiyorsun, içindeki prangalar birer birer çözülüyor...

Çocukken kâğıtlara yazdığı şiirleri, yazıları birbirine yapıştırıp satan, parasıyla kendine kitap alan Aret Vartanyan, kendi hayat yolunu çizirken, bir gün başka yolları da değiştireceğini biliyor muydu acaba? Söz, değişimin gücünü

keşfeden, mucizeler yaratan genç adamda...

İNSANLAR ETİKETSİZ GÜZELLERDİR

Aret Vartanyan kimdir?

Aret Vartanyan, “Gerçekten yaşıyor musun” sorusunu sorup, bunu arayan ve kendince degeceği bir hayatı yaratmaya çalışan bir adam. Ama en kötü okullarda okumuş, yoksul bir ailede büyümüş, 7 yaşında kitap yazıp satarak kitap alan biri. Yazdığım sayfaları tutkalla birbirine yapıştırıp kitap gibi satıyor, kazandığım parayla da kitap alıyordum. Beyoğlu’nun, Cihangir’in kötü okullarında okudum. Her şeyi hep merak ettim. 11 yaşında başladığım aikido, doğu felsefesine yakınlaştırdı beni. Daha sonra Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi’ne gittim. Arkasından yüksek lisans yaptım. Karizmayı düzeltmek ve teoloji okumak için Oxford’a gittim. İki yıl orada kaldım. Türkiye’ye dönünce bir reklam ajansında çalışmaya başladım. Sonra medyaya geçtim. Grup 7 ve Pronto’da yola devam ettim. 2005 yılında Turkcell benim müşterim-

di, o sırada Vodafone da aradı ve masanın öbür ucuna oturdum, marka yönetiminde işe başladım. 2009’da Doğan Online’a pazarlama müdürü olarak transfer oldum. Ancak bir yıl sonra istifa edip kendi işimin başına geçtim. Zaten bütün iş hayatı yolculuğum burası için hazırlıktı. İlk kitabım 2008’de çıktı. 2009 yılında da Yaşam Atölyesi kuruldu ve bugünlere geldik. Yaşam Atölyesi’nin amacı ise ulaşabildiğim kadar insana ulaşmak. Çünkü kendime göre inandığım yaklaşımlarım ve temel değerlerim var. Amacım bütün bunları insanlara yaymak.

Neler bunlar?

Çok net: Hiçbir kuralı, hiçbir şablonu tanımıyorum. İnsanı etiketlerle gören hiçbir şeyi tanımıyorum. İnsanlar etiketsiz güzellerdir. O yüzden bir insanın dili, dini, ırkı, arabasının markası, kol saati, oturduğu semt umurumda bile değil. Sizin de ne yaptığımız, ne yediğiniz, nasıl yaşadığımız öyle ama ne olduğunuz ve sizinle geçirdiğimiz zaman çok değerli. Hermetik felsefeden Sümer yazıtlarına, Mevlana’ya kadar baktığımızda hep” kendini tanı”



vardır. Huzurlu ve mutlu bir şekilde kendi hayatımı yaşamıyorsa sarayda yaşasam ne olacak? Tek odalı bir evim olur ama o ev benim sarayımdır zaten. Eğer kimsenin önünde eğilip gömlek ilikle miyorsa ve boyun eğmiyorsa önemli olan budur. Bu yüzden öncelikle kendi hayatımda bunu yapmak istedim. Ben şu anda ne ermişim, ne gurme ne de yaşam koçu. Hiçbiri değilim. Benim de eksiklerim, hatalarım, düzelteceklerim var ama hepsini çok seviyorum. Çünkü olduğum gibi benim ve beni seven de olduğum gibi sevecek.

İnsanın mutlu olabilmesi sizce basit mi?

İnsanın mutlu olabilmesi için hiçbir şeye ihtiyacı yok. Ayrıca hayatta mutluluk da şart değil! Çünkü mutluluk dışarıya bağladığın sürece bulamayacağın bir şey. “Okulu bitireyim mutlu olacağım, sevgilim bugün beni arasın mutlu olacağım, param olsun mutlu olacağım” diyerek mutsuzluğu satın alıyoruz. Mutluluğun böyle yakalanabilir bir duygu olduğuna inanmıyorum. Bence “Mutsuzluğun içinde mutlu olmaktır marifet”. Mesela hiçbir zaman beni keyifsiz göremezsiniz. Çünkü hiçbir zaman şu soruyu sormam: “Niye bu benim başıma geldi?” Bu yanlış bir sorudur. Felaketler her zaman olacak, batacağız, çıkacağız ve her gün ters şeyler olabilir. Bence bu hayatın ta kendisi. İnsan her şeyi yapabilir ve dünyada her şey olabilir, bu yüzden affedilecek bir şey de yok.

Bu anlattıklarınızı yapmak kolay mı? İnsanlar size neden geliyor?

Kolay değil. Bu yüzden yaşam koçluğuna da karşıyım. İnsanlara bu anlattıklarımı veremem zaten. Ben insanlara sadece anahtarları veriyorum. Bu kişinin kendi



yolculuğu; kimseye “Haydi gel, mutlu olacağız” demiyorum ki. Ben bana göre gerçeği gösterir ve anlatırım. Sonrası ise benim işim değil, artık kişi kendisi yolunu seçer.

YAPAMIYORSAN SÖYLENME!

Biraz bu süreçten bahsedermisiniz?

16 hafta boyunca buraya geleceksiniz; kariyeriniz ya da evliliğiniz için. İlişkinde mi mutsuzsun, o zaman istediğin ilişkiyi yaşamıyorsun, cesaretin yok demektir. Belki sen çok eşli olacak birisin ama tek eşliliği deneyimlemeye çalışıyorsun. Belki macera yaşamak isteyen birisin ama hanım hanımıcık yaşamaya çabalıyorsun. Ben önemli olanı, yüreğinde ne varsa

onu kabullenmeni sağlamak istiyorum. Mesela milyonlarca insan niye evlendiğini, niye çocuk sahibi olduğunu bilmez. Oysa asıl önemli soru şu: “Sen gerçekten çocuk sahibi olması gereken biri misin?” Ya da “Çocuk sahibi olmadığın zaman senin hayatın olmayacak mıydı?” Belki senin hamurunda satış danışmanı olmak yok ama çok başarılı bir reklam yazarı olmak var. Sen kanayan bir yarayla bana geliyorsun. Eğer “Ben mutsuzum” diyorsan bir şeyleri göze alıp değiştireceksin. Yapamıyorsan da söylenmeyeceksin. Bütün bunlar kolay olur beklentisine kimse girmesin, çünkü olmaz. Biz hep “Başkaları ne der” diye yaşadığımız için adım atamıyoruz. Ve her şeyin garantisini aradığımız için yine adım atamıyoruz. Sen

arzulamadığın bir insanla aynı yatağa giriyorsan ikiyüzlüsün demektir.

Yeni projeleriniz var mı?

Artık ağırlıklı olarak gençlere, çocuklara yönelmeye başladık. Türkiye'nin en büyük gençlik projesini yönetiyoruz şu anda. İlk ödülümüzü de 2 ay kadar önce Toronto'da aldık; globalde birinci seçildik. Doğu Grubu'nun projesi ve bütün danışmanlık ayağı bizde. Projenin ismi "Bugün Günlerden Yarın". Doğu büyük bir bütçeyle girdi ve aynı zamanda hayalleri de gerçekleştiriyor. Makine mühendisliğinde okuyan bir gencin yurtdışına gitmesinden tutun da bölüm değiştirmesine kadar akademik kariyer için kişisel gelişimine destek oluyoruz. Çocuk tarafında da büyük bir grupla çıkıyoruz. İçinde pedagoglar, psikologlar, psikiyatristler var. Bu sefer küçük yaştan, hatta 0-6 yaş grubundaki çocukların yeteneklerinin keşfedilmesi, nereye doğru yönlendirilmesi gerektiği ve nasıl bir eğitim alması gerektiğine kadar ilgileniyoruz. Toplum ve eğitim sistemi zaten çocukları yok ediyor. Çünkü şu anda baktığımız zaman çocuklar sadece not savaşı yapıyor. Bu çocuklar robot değil ki. Hatta bazı okullarda kırmızı ilaçlar veriyorlar, çocukların konsantrasyonları düşmesini diye. Birçok özel okul bunu yapıyor şu anda. İyi de belki o çocuk ressam olacak. Sen bu çocuktan fizik, matematik yapmasını niye bekliyorsun? Böyle bir şeye zorlayıp sonra çocuğa başarısız diyorsun. İnternette "evde eğitim" (homeschooling) diye bir şey çıktı. Bu sistem Kanadadan başlayıp Avrupa'ya kadar çok hızlı bir şekilde yayılıyor. Aileler çocuklarını okuldan çekip bu sistemle temel felsefe ve sanat eğitimleri aldırıyor. Küçük yaşta yeteneklerine göre sınıflandırma

yapılıyor. Mesela okuldan atılan 13 yaşında bir çocuk kayakta Kanada olimpiyat takımının kaptanı oldu. Çünkü bu çocuk kayak için doğmuş. Sense bu çocuğu matematikte başarısız diye okuldan atıyorsun. Her şey inanmakla başlıyor. "2020 yılında Yaşam Atölyesi 10 milyon kişi olacak" diyorum. Ancak yarın sabah boynum kırılabilir, felç olabilirim. Ya da hapse girebilirim. Ama nefes alıyorsam 2020 yılında Yaşam Atölyesi 10 milyon kişi olacak. İsteyince oluyor. Mesela Oxford'da gidişim... Bir gece oturup birçok üniversiteye e-mail attım ve sadece Oxford kabul etti.

Şansınız varmış...

Hayır, hayatta tek olmayan şey şans. Eğer ben akşam o e-mailleri atmasaydım olur muydu? Asla! Her zaman bir çıkış bulurum. Beni hayatta tahrik eden tek şey, "Mümkün değil, olmaz" denmesi. Muhafazakâr kesimde de çok ciddi takipçim var. Mesela benim için hep "Aret'in arkasında CIA var, Hocaefendi var" ya da "AK Parti var" derler ama hiçbiri yok. Ben varım arkamda. Niye öyle düşünüyorlar? Çünkü beni her yerde görüyorlar. Gezi olaylarında

"Gerçekten yaşıyor musun" sorusunu soran ve kendince degeceği bir hayatın peşine düşen Vartanyan'a göre her şeyin başlangıcı inanmak.



konuşurken de görüyor, İstanbul polis teşkilatının eğitimlerini yaparken de...

Polislere nasıl bir eğitim veriyorsunuz?

Çevik Kuvvet için eğitim veriyoruz. Kurumsal eğitim tarafımız çok güçlüdür. Bize "Hangi şirket sizden eğitim alır" dediler ama sonra çatır çatır eğitim almaya başladılar. Bir şirkete gittiğiniz de şöyle başlanır mı? Yönetime "Size eğitim veririm ama insanların istifa etme hakkını istiyorum sizden. Çünkü beni dinleyenlerden istifa edenler olacaktır ama bir gerçek var, eğer birisi istifa etmesi gerekirken çalışıyorsa ona da sana da yazık. Bırak bari istifa etsin kendi hayatında yürüsün" diyorum. Şu anda 26 markayla çalışıyoruz. Yaşam Atölyesi Kişisel Dönüşüm Akademisi, AVCT ve 4CEO'muz var. 4CEO Türkiye'nin en büyük eğitim hub'i olmak üzere. Kendi alanında en iyi eğitim veren insanları bünyesine alarak bir şirketin Adan Z'ye bütün başlıklarda eğitimlerini üstleniyor. Satıştan finansa, değerlendirme süreçlerinden suşi yemeğe kadar yöneticiler için bütün eğitimleri veriyoruz. Yurtdışına açılma hedeflerimiz arasında. Ben bugün Google'ın bütün eğitimlerini alabilecek kadroya sahibim.

Özel sektöre yönelik eğitimlerinize örnek verebilir misiniz?

Anadolu Grubu bünyesindeki Efes Pilsen'de gelecek vaat eden yönetici adayları için yeme içme kültüründen müziğe kadar eğitim verdik. Doğan Grubu'nda en üst yönetime 12 boyunca eğitim verdik. Eğitimlerimizi tamamen kişiye ve şirketlere özel kurguluyoruz.



Acente mi broker mi?

Ev, araba, yaşam, sağlık ve özel alanlarda kendinizi güvenceye alabileceğiniz sigortayı yaptırmadan önce sigorta brokerliği, sigorta sorgulama ve sigorta acentesi gibi kavramları bilmenizde fayda var...

Türkiye'de sigorta ürünlerinin satışından en fazla payı acenteler alıyor. Sonra bankalar, ardından da brokerler geliyor. Peki acente ile broker arasındaki farkı biliyor musunuz? Bir sigorta ürünü alacaksanız acenteye mi gitmeniz gerekli yoksa brokere mi? İşte sigorta sorgulama kuruluşu Sigortayeri.com'un, sigortalılara yardımcı olmak için hazırladığı "Broker ile acente arasındaki farklar" çalışması bu konuda önemli ipuçları veriyor...

Kim hangi hizmetleri veriyor? Riskli durumlarda zarara ve gelir kaybına yol açan olayların ekonomik sonuçlarına karşı, bu riskleri devrettiğiniz sigortayla mal varlığınızı, yaşamı ve sağlığı koruyarak endişelerinizi giderebiliyorsunuz. Bu tür istenmeyen durumlarda hem maddi hem de manevi anlamda bir güvence sunan sigorta, içinizin rahat etmesini sağlayacak en önemli araç oluyor. Fakat kendinizi güvence altına almak için sigorta yaptırmadan önce uygun sigorta şirketleri, sigorta sorgulama,

sigorta acenteleri ve sigorta brokerliğinin ne olduğu hakkında yeterli bilgi sahibi olmanız gerekiyor. Acente ve broker dağıtım kanallarına değinmeden önce sigorta sorgulama ve sigorta dağıtım kanallarının ne anlama geldiğini bilmenizde fayda var. Sigorta sorgulama, sigorta şirketlerinin sigorta ürünlerini karşılaştırmanızı ve ihtiyaçlarınızı uygun olanı seçmenizi sağlayan sistemdir. Sigorta sorgulama işlemiyle yaptırmak istediğiniz sigorta türüne bağlı olarak doğru seçimi yapmanıza yardımcı olan sigorta brokerliğinden yardım alabilirsiniz. Sigorta dağıtım kanalları ise en uygun hizmeti, en düşük maliyetle müşteriye sunmaya çalışan işletmelerdir. Yine bunlardan biri sigorta acenteleri, diğeri ise sigorta brokerleri olarak bilinir.

Sigorta brokerinin sigorta acentesinden farkı nedir?

► Sigorta acenteleri, bir sözleşmeyle bağlı bulunduğu sigorta şirketlerinin temsilcisi olarak



Sigortanın adresi

sigortayeri

Sigorta sorgulamayla sigorta ürünlerini karşılaştırıp, ihtiyaçlarınıza uygun olanı seçebilirsiniz. Sigorta brokeri, yaptırmak istediğiniz sigorta türüne bağlı olarak doğru seçimi yapmanıza yardımcı olur. Sigorta dağıtım kanalları ise en uygun hizmeti, en düşük maliyetle müşteriye sunmaya çalışır.

çalışır. Belli bir sigorta şirketine bağlı olarak çalıştıkları için temsil ettikleri şirketlerin ürünlerini pazarlama ve satış yapma amacı taşırlar. Bu nedenle acentelerin genel çalışma politikaları, sigorta şirketinin tanıtım ve pazarlaması üzerine kuruludur.

► Sigorta acentelerinden farklı olarak sigorta brokerliği ise sigorta şirketleri adına çalışmaz, aksine sigortalı adına danışmanlık hizmeti verir. Sigorta piyasasını, sigorta yaptıracak kişi adına araştıran, sigorta yaptıracak kişinin ihtiyaçları doğrultusunda onu yönlendiren kurumdur.

► Acente sigorta şirketi adına çalışırken, sigorta şirketi sigortalı

adına hareket eder, acente sigortalının vekili olarak sigortalı şirketleriyle anlaşma sağlar, risk danışmanı olarak işlem yaparak da kurumları ve sigortalı kişileri temsil eder.

► Sigorta brokerleri ise olası kaza durumlarında hasarın belirlenmesiyle birlikte sigortalının haklarını bilmesini sağlayan profesyonel kurumlardır. Kısaca sigorta brokeri, sigorta şirketinin temsilcisi olarak değil, sigorta yaptıran kişi ve kurum adına çalışır.

► Sigortalı kurum ve kişi adına hareket ettikleri için sigorta brokerleri bağımsız ve tarafsızdırlar. Buna bağlı olarak da gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ruhsatlı, uzman kadrosu olan, gelişmiş teknik altyapıyla belirli alanlarda yetkin niteliklere ve finansal güce sahip olan kurumlardır. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nden sigorta brokerliği ruhsatı olmak zorunda olan kurumların, sigorta brokerliği yapmadan önce en az 8 yıl sigorta alanında çalışmış ve alanında uzmanlaşmış olmaları gerekir.

Kısacası sigortalının, tıpkı sigorta şirketini olduğu gibi, risk danışmanı olarak hizmet veren sigorta brokerliğini seçerken de dikkatli olması gerekiyor.



2015 yılı BES için nasıl geçti?



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

Bu ayki yazımızı bireysel emeklilik sisteminde geçen yılın değerlendirilmesine ayırdık. Bireysel emekliliğe katılımın nasıl bir gelişme gösterdiği, katılımcıların fon tercihleri, fon portföy büyüklüklerinin değişimi ve tabii ki fonların geçen yıl getiri açısından nasıl bir performans sergilediği gibi soruları yanıtlamaya çalıştık.

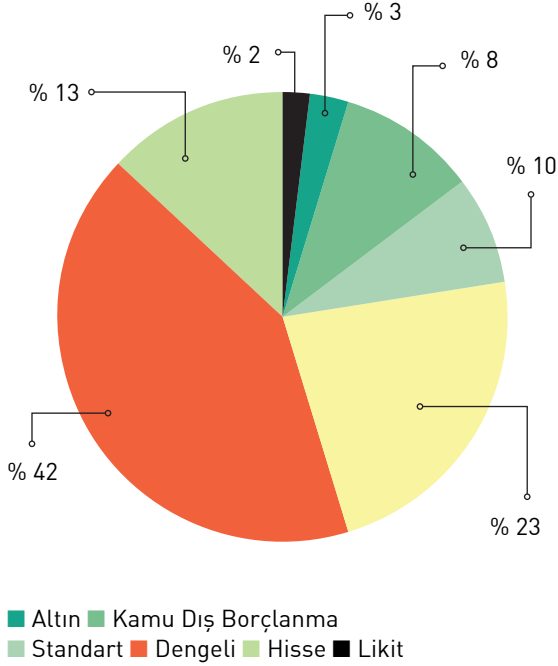
Öncelikle belirtelim ki BES son yıllardaki ivmesini sürdürerek katılımcı sayısını artırmaya devam etti. 2015 yılında emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 18 artış göstererek 6 milyon oldu. Yine geçen yıl emeklilik fonlarının toplam portföy büyüklüğü 40 milyar TL seviyesine ulaştı ve 2014 yılına göre yüzde 25 civarında büyüme kaydetti. 2015 yılında BES katılımcısı en çok dengeli fonları tercih etti.

Katılımcı hesap sayılarının fon kategorilerine göre dağılımı incelendiğinde, 5.2 milyon katılımcı hesabının dengeli fonlarda olduğu görülüyor. Bu rakam yüzdesel olarak toplam katılımcının yüzde 36'sına karşılık geliyor. Diğer bir deyişle, yatırımcıların üçte birinin emeklilik planlarında dengeli fonlar yer alıyor.

Altın ve kamu dış borçlanma araçları fonları ise 2014 yılında olduğu gibi 2015'te de en az tercih edilen fonlar oldu. Ancak bu iki kategorinin katılımcı sayılarındaki yıllık artış dikkat çekici. Altın fonlarının geçen yıla göre katılımcı sayısındaki artış yüzde 68 olmuş. Benzer biçimde kamu dış borçlanma araçları fonlarındaki katılımcı sayısının yıllık büyümesi yüzde 36. Bu iki fon kategorisindeki hızlı büyüme de 2015 yılında elde ettikleri yüksek getirilerin etkisi olduğu

Kategori	Katılımcı hesap sayısı (2014)	Katılımcı hesap sayısı (2015)	Pay (2015)	Değişim
Altın	257.366	433.657	% 3	% 68
Kamu dış borçlanma	575.846	780.985	% 5	% 36
Standart	1.665.345	2.147.690	% 15	% 29
Dengeli	4.317.741	5.183.373	% 36	% 20
Hisse	1.333.014	1.595.495	% 11	% 20
Likit	1.555.039	1.589.961	% 11	% 2
Kamu iç borçlanma	2.735.336	2.791.368	% 19	% 2
Toplam	12.439.687	14.522.529		

BES'e yeni katılanların fon tercihlerinin dağılımı



düşünülebilir. Katılımcıların tercihlerine yönelik bir diğer yorum da 2015'te sisteme yeni katılanların hangi fonları tercih ettiği üzerinden yapılabilir. Yaklaşık 2 milyon yeni katılımcının yüzde 42'si dengeli fonları tercih etmiş. Bunu yüzde 23 ile standart ve yüzde 13 ile hisse fonlar takip ediyor. Standart fonların zaten sisteme yeni katılan ve risk tercihi konusunda kararsız katılımcılara yönelik fonlar olduğu düşünüldüğünde, yeni katılımcıların buraya yönelişini açıklamak basit. Ancak esas katılımcı akışını çeken dengeli fonlar. Bu tablonun ortaya çıkmasında, sisteme yeni katılanlar için emeklilik şirketlerinin sundukları planlarda çoğunlukla dengeli fonların içerilmesinin etkisi olduğu düşünülebilir. 2015 yılında kategori bazında

Kategori	Son 1 yıllık getiri
Kamu dış borçlanma	% 18
Altın	% 11
Likit	% 9
Dengeli	% 5
Standart	% 3
Kamu iç borçlanma	% 1
Hisse	% -8
Ortalama	% 6

emeklilik fonlarının getirileri incelendiğinde en yüksek getiriyi yüzde 18.3 ile kamu dış borçlanma araçları fonlarının elde ettiği görülüyor. Altın fonları yüzde 11 ile ikinci sırada yer alıyor. En düşük getiri ise hisse fonlarından elde edilmiş. Tüm fonların genel ortalama getirisi ise 2015 yılı için yüzde 6 olmuş. Bu durumda kamu dış borçlanma araçları, altın ve likit fonlar ortalamasının üzerinde getiri sağlamış. 2015 yılında genel olarak emeklilik fonlarının kategori bazında ortalama getirileri ile alternatif yatırım araçlarının getirileri uyumluluk arz etmiş. Döviz kurunda yaşanan yükselişler neticesinde döviz sepetinde yüzde 18 değer artışı kaydedilmiş. Bu durumda görüldüğü üzere kamu dış borçlanma araçları fonlarının elde ettiği

yüzde 18'lik getiri döviz sepetindeki artışla açıklanabilir. Benzer biçimde altın fiyatlarındaki yüzde 11 düzeyindeki artış altın fonlarının getirisine birebir yansımış. 2015 yılında borsada yaşanan olumsuz seyir hisse fonlarının performansını da etkilediği görülüyor. Ancak BİST 100 endeksi yılı yüzde 16 kayıpla kapatırken hisse fonların ortalama getirisi nispeten durumdan daha az etkilenecek yüzde 8 kaybettirmiş. Yukarıdaki incelemelerimizden görüldüğü üzere, katılımcı ve portföy büyüklüğü açısından ilk sırada yer alan dengeli fonların getirisi 2015 yılında yüzde 5 düzeyinde. Burada, dengeli fonların portföylerinde hisse senetlerine yer vermelerinden kaynaklı nispeten düşük bir getiri oluştuğu söylenebilir.

Alternatif yatırım araçları	Son 1 yıllık getiri
TL/Dolar	% 26
TL/Euro	% 12
Döviz sepeti (0.5 Euro + 0.5 dolar)	% 18
Gösterge tahvil faizi	% 11
Altın (TL/gr)	% 11
Mevduat faiz oranı	% 9
BIST 100	% -16

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(25.12.2015 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Dengeli Emeklilik Fonları					
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek Emeklilik Yat. Fonu	★★★★★✓	1,5	25.657.407	21.285
GHE	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	0,7	604.555.132	119.794
IEF	ING Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	0,1	77.955.864	71.951
IEK	ING Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Karma Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	0,003	244.594.649	165.824
VEB	Vakıf Hayat ve Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	3,7	123.091.788	56.348
ZHE	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	-0,8	239.338.862	304.529
AGB	Asya Emeklilik ve H. A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek Emek. Yat. Fonu	★★★★★	8,2	70.096.033	73.993
HHE	Halk Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★	-2,1	298.827.898	196.782
Hisse Emeklilik Fonları					
CHH	Cigna Finans Emek. ve Hayat Büy. Amaçlı Hisse Senedi Emek. Yat. Fonu	★★★★★✓	-10,8	42.393.902	29.851
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büy. Amaçlı Hisse Senedi Emek. Yat. Fonu	★★★★★✓	-4,4	21.436.580	24.238
GHH	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	-6,2	110.731.970	22.038
IEH	NN Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★✓	-9,2	119.826.036	51.462
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büy. Amaçlı Katılım Hisse Sen. Emek. Yat.Fonu	★★★★★	7,7	80.340.522	149.854
Kamu İç Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları					
BEK	Groupama Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borç. Araç. Emek. Yat. Fonu	★★★★★✓	0,6	363.982.798	61.688
IEG	NN Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları Emek. Yat. Fonu	★★★★★✓	5,7	358.704.631	146.856
Kamu Dış Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları					
AVB	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kamu Dış Borç Araç. Emek Yat. Fonu	★★★★★✓	18,6	277.035.636	65.032
AVG	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Gelir Amaç. Kamu Dış Borçlanma Araç. EYF	★★★★★✓	17,9	463.942.317	75.095
EIK	ERGO Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı İkinci Kamu Dış Borç. Araç. EYF	★★★★★✓	25,3	8.531.041	16.652

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 sralarda 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 temsil eden ✓ ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız sayısı



Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı
Çok iyi
iyi

Yıldız sayısı



Anlamı

Vasat
Kötü
Çok kötü

Sigortayeri.com Artık Mobilde!



Ruhsatta bulunan QR kodu okutarak saniyeler içinde teklif alın



Sesli Komut özelliği ile uygulama içerisinde dolaşın



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



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



Vade Hatırlatıcım ile vade tarihi için hatırlatma kurun



Hasar Merkezi ile hasar sonrası yapılacakları ve evrak listenizi takip edin



Sigortayeri Mobil Uygulama İndirme Seçenekleri



1
Google play
Üzerinden



2
Apple Store
Üzerinden



3
QR Kodu
Telefonunuza
okutarak



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

Kış ayları için 10 maddelik sağlıklı beslenme reçetesi



Zeynep Mete
Diyetisyen / Alman Galata Polikliniği
Sağlıklı Beslenme ve Diyet Bölümü

Havaların soğuması beslenme alışkanlıklarımızda da birçok değişikliğe neden oluyor. Daha çok ve yüksek enerjili öğünler tüketmeye, daha az sıvı tüketmeye başladık. Şekerli ve yağlı gıdaları daha çok sofralarımızda bulundurur olduk. Bunun yanı sıra günlük fiziksel aktivitemiz de kısıtlandı. Kapalı ortamlarda daha çok vakit geçirmeye başladık. Fiziksel aktivitenin azalması, gecelerin uzaması, televizyon başında geçirilen uzun saatler ve bu süreçte yenilen yüksek kalorili yiyecekler nedeniyle vücut ağırlığımızda istenmeyen değişiklikler ortaya çıktı. Tüm bunların yanı sıra özellikle kış döneminde yaptığımız bu yanlış beslenme tercihleri, bu aylarda daha çok ortaya çıkan soğuk algınlığı, gribal enfeksiyon, bronşit gibi birçok hastalığa da daha kolay yakalanmamıza neden oldu.

“Besinler ilacınız, ilacınız besinler olsun”

Bilimsel açıdan baktığımızda da birçok hastalığın temelinde yanlış beslenmenin bulunduğu görüyoruz. Sağlıklı beslenme ise birçok hastalığın önüne geçiyor, hastalıkların ilerlemesini yavaşlatıyor. Tıbbın babası olarak bilinen Hipokrat'ın şu meşhur sözünü hatırlayarak ve bir kez daha vurgulayarak kış aylarında nasıl beslenmemiz gerektiğini beraber konuşalım: “Besinler ilacınız, ilacınız besinler olsun...”

1 Yeterli ve dengeli beslenme sağlıklı yaşamın temelidir. Hayatımızın her evresinde yeterli ve dengeli beslenmeyi sağlamalıyız. Yeterli ve dengeli besin ögesi almamız özellikle bu aylarda bağışıklık sistemimizin güçlü kalmasına yardımcı olacaktır.

2 Mevsiminde sebze ve meyve tüketimi olmazsa olmazlardan. Vitamin ve minerallerin temel kaynağı olan meyve ve sebzeleri mevsiminde olacak şekilde sofralarımızda bulundurmalıyız. Bu sayede vücut direncimiz artacak ve bağışıklık sistemimiz güçlenecektir. Özellikle antioksidan olan A, C ve E vitaminlerinin zengin kaynaklarını tüketmeli ve bağışıklık sisteminin güçlenmesine yardımcı olmalıyız. Havuç, brokoli, kabak, lahanaya, karnabahar, maydanoz, roka, portakal, mandalina, greyfurt gibi besinlerin tüketimini artırmalı ve E vitamininin esas kaynağı olan bitkisel yağları da yemeklerimizde ve salatalarımızda ölçülü bir şekilde bulundurmalıyız.

3 Yukarıda belirttiğimiz gibi C vitamini güçlü bir antioksidan ve biz biliyoruz ki C vitamini hastalık süresini kısaltarak bağışıklık sistemimizin güçlenmesine yardımcı oluyor. Bu nedenle meyve ve sebze tüketimine dikkat etmeli ve hazır meyve suları yerine vitamin kaybının minimum olduğu taze sıkılmış



meyve sularını tüketmeliyiz. Ve unutmamalıyız ki sıklıktan sonra bekleme süresine kadar uzun olursa kayıp da o kadar fazla olur. Ve yine C vitamini kaynağı olan sebzeleri salata olarak her öğünde bulundurmalı, taze limon suyu ilave ederek bekletmeden tüketmeliyiz.

4 Antioksidan olan E vitamini de bağışıklık sisteminin güçlendirilmesinde etkilidir. Ayrıca A vitamininin okside olmasını da engellemektedir. Bu nedenle E vitaminin kaynakları olan bitkisel yağlar, yeşil yapraklı sebzeler, fındık, ceviz gibi yağlı tohumları diyetimizde yeterli miktarda bulundurmalıyız.

5 Biliyoruz ki D vitamininin esas kaynağı güneştir. Özellikle bu aylarda D vitamini ihtiyacının yeterli miktarda karşılanamaması kemik ve diş sağlığı açısından sorun yaratabilir. Bu nedenle uzmanlara danışarak bu gereksinimi karşılamak için uygun takviyeler alabilirsiniz.



6 Kemik ve diş sağlığını etkileyen en önemli minerallerden biri de kalsiyumdur. Kalsiyum tüketimine özen göstermeli ve kalsiyumun zengin kaynakları olan süt ve süt ürünlerini diyetimizde yeterli miktarda bulundurmalıyız.

7 Kış mevsimi demek bol bol sofralara gelecek taze balıklar demektir. Balık beyin fonksiyonlarının gelişimi için gerekli çoklu doymamış yağ asitlerinin (omega 3) temel kaynağıdır. Bunun yanı sıra balık fosfor, selenyum ve iyot mineralleri gibi birçok minerali bize sağlayarak bağışıklık sistemimizin güçlenmesine yardımcı olur, hastalıklara karşı koruma sağlar. Bu yüzden haftada en az iki kez balık tüketmeli ve yanında mevsim sebzeli salatamızı unutmamalıyız.

8 Bu aylarda yöneldiğimiz yanlış ve yüksek enerjili besinler nedeniyle yazın verdiğimiz kiloları geri alabilir, kilo kontrolümüzü sağlamada zorluk yaşayabiliriz. Bu nedenle öncelikle sağlıklı ara öğünler yapmaya özen göstermeli, günlük almamız gereken kaloriyi 6-8 gibi öğünlere bölerek yeterli bir şekilde tüketmeliyiz. Beyaz undan yapılmış besinler yerine tahıllı

veya kepekli undan yapılmış besinleri tercih etmeli, taze meyvelerimizi ölçülü bir şekilde ara öğünlerde tüketmeli, tatlı ihtiyacını gidermek için kuru meyvelerden yararlanmalı, süt ve süt ürünlerinin yarım yağlı veya yağsız olanlarını tercih etmeli, yemekleri ölçülü ve kişi başına bir tatlı kaşığı yağ olacak şekilde hazırlamalı ve fiziksel aktivitemizi artırarak günde en az 45 dakika kendimize aktivite yapacak vakit ayırmalıyız.

9 Yeterli miktarda sıvı tüketmeliyiz. Özellikle bu aylarda azalan sıvı gereksinimini artırabilmek için kendimize hedefler koymalıyız. 8-10 su bardağı kadar su veya 4 adet yarım litrelik şişeler gibi sınırlamalar koyarsak gerekli su miktarını tamamlamış oluruz. Biliyoruz ki vücut ısısını dengede tutabilmek için bol sıvı almamız gerekir. Yeterli sıvı alımı vücutta oluşan toksinlerin (zararlı öğeler) atılmasında, vücut fonksiyonlarının düzenli çalışmasında, metabolizma dengesinin sağlanmasında ve vücutta pek çok biyokimyasal reaksiyonun gerçekleşmesinde son derece önemli rol oynar. Bu yüzden günde 2.5-3 litreye yakın su tüketimine özen göstermeli ve canımız istemese bile su içmeliyiz.

10 Su dışında neler içtiğimiz de bağışıklık sistemimiz açısından önem taşıyor. Bağışıklık sistemimizi güçlendirmek için daha çok taze meyve suları, süt-ayran-kefir ve bitki çaylarına (yeşil çay, kuşburnu, ıhlamur, ekinezya gibi) yönelmeli; demli çay, kahve ve asitli içeceklerin tüketimini azaltmalıyız.

Gündemdeki kitaplar

Sigorta Muhasebesi

Dr. Metin Sariaslan

On İki Levha Yayıncılık / 838 sayfa

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Metin Sariaslan tarafından kaleme alınan "Sigorta Muhasebesi" yayımlandı. 23 yıla yaklaşan mesleki deneyimine ek olarak bu süre içindeki akademik çalışmalarıyla uluslararası finansal raporlama standartları ve sigorta muhasebesi alanında uzmanlaşan Sariaslan, daha önce de bireysel emeklilik muhasebesi konusunda Türkiye'de bir ilk olan "Bireysel Emeklilik Sistemi ve Muhasebesi" kitabını yayına hazırlamıştı. Sigorta Muhasebesi, uluslararası standart ve uygulamaları da dikkate alarak sigorta ve reasürans işlemlerinin muhasebe kayıtları konusunda önemli bir boşluğu doldurmanın yanı sıra yaşanan sorunlara çözüm getirmeye çalışıyor. Kitap, özellikle TFRS 4 Sigorta Sözleşmesi, hayat sigorta muhasebesi ve reasürans şirketleri muhasebesi gibi Türkiye için ilk olan içerikleriyle dikkat çekiyor.



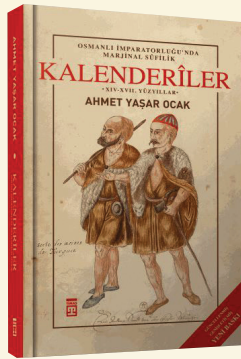
Osmanlı İmparatorluğu'nda Marjinal Sûfilik: Kalenderîler

Ahmet Yaşar Ocak

Timaş Yayınları / 384 sayfa

Bugüne kadar Bektaşilik üzerinde pek çok araştırma yayımlandı. Ancak ona temel oluşturan, çok daha geniş çaplı, orta ve yeniçağlar İslâm dünyasının pek çok yerine yayılmış bir tasavvuf akımı ve meşrebi olan Kalenderîliğin yakın zamanlara kadar devre dışı kalması önemli bir eksiklik olarak dikkat çekti. Sebebi ise bu ilginç ve önemli protest sûfilik mahiyet ve öneminin yeterince anlaşılabilmesiydi.

İşte Ahmet Yaşar Ocak'ın "Osmanlı İmparatorluğu'nda Marjinal Sûfilik: Kalenderîler" eseri, tasavvuf tarihinde Kalenderîlerin, Kalenderîliğin ve onun çerçevesinde vücut bulmuş mistik teşekküllerin, Osmanlı sahasında 17'nci yüzyıla kadarki tarih macerasının hikâyesi niteliğinde. Kitabın tanıtımında, "Bu alanda yayınlanmış ilk monografi olma özelliğini de taşıyan bu çalışmayla tüm tarih meraklıları yaşadığımız toprakların tarihinin ilginç ve meraklı, ama aynı zamanda nühim bir kesitini tanıyacak" deniliyor.



Temel Ekonomi ve Piyasalar

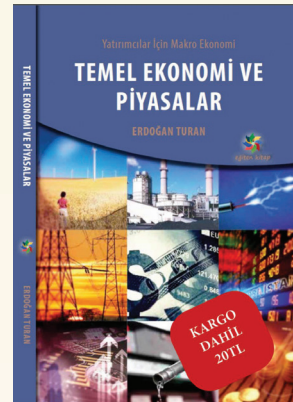
Erdoğan Turan

Eğiten Kitap Yayıncılık / 132 sayfa

Ekonomi biliminin babası Adam Smith öldüğünde, kitaplığının sadece beşte biri ekonomi kitaplarıydı. Kısacası, hayatta ekonomiden daha önemli şeyler de var ama geriye kalan her şey için ekonomi bilgisi şart...

Medya üzerinden ekonominin dili ağır, kendisi anlaşılmaz görünebilir. Ama "ekonomiden anlamak" için ekonomist olmaya gerek yok. Temel seviyede bile olsa ekonominin işleyişini kavramadan, sistemin verdiği sinyallerin ne anlama geldiğini bilmeden alınan herhangi bir ekonomik karar, sonu hayal kırıklığı yaratan bir karar olabilir. Ekonomik verileri yorumlamayı öğrenmeden, ekonominin dilini anlamadan geleceğe dair sağlıklı karar alma olasılığı her zaman düşük olacak. Piyasalarda hangi vadede işlem yapılırsa yapılsın makro veriler piyasaları dalgalandırırken bu dalgaların altına kalmamak, hatta bu dalgalanmalardan kazanç elde etmek için ekonominin dilini, temel dinamikleri kavramak zorundayız.

İşte Erdoğan Turan bu küçük kitapta, para ve sermaye piyasalarında işlem yapan veya yapmak isteyen yatırımcılar için birkaç ana başlıkta, akademik dilden uzak, fayda odaklı notlar sunmaya çalışıyor. Ekonomik verilerin ne anlam içerdiğini, ilgilenilen piyasalara etkilerini inceliyor.



ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957

[f/GunesSigorta](#) [@GunesSigorta](#)

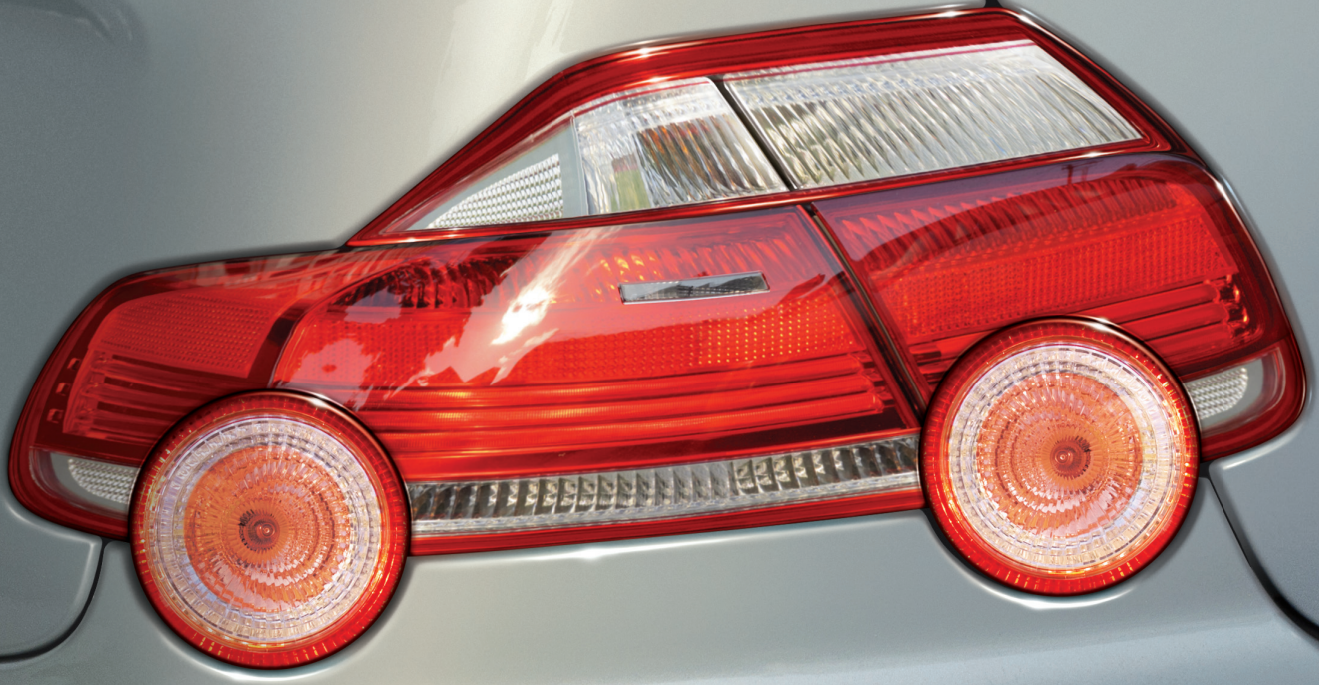
www.guessigorta.com.tr

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

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI