



# 800 lira prim öde ÖZEL HASTANEDE FARK ÖDEME

SGK'lı hastalara, anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödetmeyen tamamlayıcı sağlık sigortası sunan şirketlerin sayısı 10'a ulaştı.

# Allianz'dan Seçim Özgürlüğü Sağlayan 'Modüler Sağlık Sigortası'



Diş ve Gözlük



Ambulans



Doktor Muayene



Fizik Tedavi



Ek Hizmetler



Laboratuvar



Check-up



Yenidoğan

40+

Mamografi, PSA



Prestij Paket



Anlaşmalı Kurum Ağı



Yatarak Tedavi



Ayakta Tedavi



İlaç



İleri Tanı



Terminat, Limit,  
Muafiyet

## Allianz'dan 1 Sigortacılık Devrimi!

Yatarak ve ayakta tedavi, diş ve gözlük, doğum gibi teminatların yanı sıra, anlaşmalı kurum ağı, limitler, ödeme yüzdeleri, muafiyetler gibi sayısız seçenekten size ve bütçenize uygun olanları seçin, kendinize özel sağlık sigortanızı oluşturun.

Allianz Acenteleri veya 444 45 46

A'dan Z'ye güvenceniz

Allianz

www.allianzsigorta.com.tr





## Özel sağıktaki ilginç tablo

Türkiye'de özel sağık sigortası bransında üretim yapan 36 şirket var. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre bu 36 şirketin 2015 yılında ürettiği toplam prim 3 milyar 436 milyon 530 bin lira. Bu alanda en fazla üretim yapan Allianz'ın pazar payı yüzde 36.5. Yıllık prim üretimi ise 1 milyar 250 milyon liranın üzerinde. İkinci sırada yer alan Acıbadem Sigorta'nın ürettiği prim tutarı 513 milyon lirayken pazardan aldığı pay yüzde 15. Kısacası bu iki şirketin sağık sigortalarındaki pazar payı yüzde 52. Onları Mapfre ve Anadolu Sigorta takip ediyor. Bu iki şirketin pazar payları da birbirine yakın. Özel sağık sigortalarında yüzde 10'ar pazar payına sahip bu iki şirketle birlikte ilk dört şirketin pazardan aldığı pay yüzde 72'yi buluyor. İlk 10 şirketin pazardan aldığı pay ise yüzde 92. İlk 4'ün ardından gelen 6 şirketin pazar payı toplamı yüzde 20 civarında. Kalan 26 şirketin pazardan aldığı pay ise yüzde 8. Sigorta sektöründe diğer bütün branşlara bakıldığında böyle bir pazar payı dağılımı olmadığı görülüyor.

Bu tablo da gösteriyor ki ilk iki şirket pazarın başını tutmuş, diğer ikisi de onları takip ediyor. Gerisi hikaye... Anlaşılan şirketler özel sağık sigortası satmaktan kaçınıyor. Nitekim geçen yılın sonunda Aksigorta, sağık sigortalarında yeni bir modele geçti. Her ne kadar adına işbirliği dense de "sağıktan çıktı" demek yanlış olmaz. Düşünsenize, ürün siz satacaksınız, hizmeti başka şirket verecek. Zaten sigortalıların bir türlü memnun olmadığı sektörde bu modelle müşteri memnuniyeti nasıl sağlanır onu da zaman gösterecek.

Biz hep trafik sigortalarını konuşuyoruz ama özel sağık sigortaları da kolay bir alan değil. Hem artan prim tutarlarıyla ürün satmak zor hem de pazarın başını tutan şirketlerle rekabet etmek...

Bu yüzden tamamlayıcı sağık sigortaları yeni bir umut olabilir. SGK'nın 8 yıldır özel hastanelere ödediği ücretlere zam yapmadığı, bunun için de özel hastanelerin hastalardan aldığı farkların sürekliliği arttığı günümüzde tamamlayıcı sağık sigortalarına ilgi artabilir. Hem primi daha ucuz hem de özel hastanelerde tedavi olma fırsatı sunan bu ürünün tabana yayılması hastanelere de hastaya da devlete de fayda sağlayacaktır. Tabana yayılması için vergi teşviki mi olur prim desteği mi bilmiyorum ama şimdiki tabloya bakılırsa birazcık iteklenmeye ihtiyacı var gibi...

## 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@akiliyasadergisi.com

Yazı İşleri Müdürü  
Abdullah Çetin  
acetin@finansgundem.com

Editör  
Berrin Uyank Bekar  
buyanik@akiliyasadergisi.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



46



30

22

52



20

**Kasko ile trafik birleşmeyecek, 'kusur indirimi' geri geliyor**  
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortası primlerindeki yüksek artışa karşı çözümü açıkladı. Buna göre, Yargıtay tarafından 2011 yılında kaldırılan "kusur indirimi" uygulaması yeniden getirilerek sigorta şirketleri rahatlatılacak...

46

**Acente babanın 'internetçi' çocukları**  
Babalarının kurduğu acenteyi Telesure ile birleştiren Alper Ziyal ve Meltem Yiğit, Türkiye pazarı için yaratılan Koalay.com'u 1.5 yılda önde gelen online sigorta karşılaştırma ve satış platformlarından biri yaptı. Koalay.com'un asıl hedef kitlesi ise şimdi 20'li yaşlarda olup önümüzdeki 5 yılda kendi evini ve arabasını sigortalatacak gençler...

22

**Yıllık 800 lira öde, fark ödeme**  
SGK'lı hastalara, anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödemeyen tamamlayıcı sağlık sigortası sunan şirketlerin sayısı 10'a ulaştı. Yıllık primler yetişkinler için 800-1000, çocuklar için de 500-800 lira arasında değişiyor. Büyükşehirler dışındaki illerde primler yarıya yakın düşebiliyor...

52

**Safari Süha**  
Afrika fatihi, 7 büyük kedinin tamamını çekebilmiş ilk Türk, vahşi hayatın ünlü fotoğrafçısı Süha Derbent, sıra dışı bir insan. Yaşamı foto safarilerde geçiyor; ünlüleri maceradan maceraya taşıyor, dağda bayırda kariyer yapıyor...

30

**"Tamamlayıcı sağlık sigortası teşvik edilmeli"**  
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, tamamlayıcı sağlık sigortasının sosyal yönüne dikkat çekiyor. Oğuz, "Anadolu Sigorta olarak tamamlayıcı sağlık ürünümüzü bu gerçek doğrultusunda ve her türlü ihtiyaca cevap verebilecek şekilde tasarladık" diyor...

58

**"Madencileri sigortalayan en etkin şirketlerden biriyiz"**  
Türk Nippon Sigorta, maden çalışanları için zorunlu ferdi kaza sigortasında en etkin şirketlerden biri oldu. Türkiye Kömür İşletmeleri ve Türkiye Taş Kömürü Kurumu'nun sigortalarını Türk Nippon yapıyor...

## yazarlar

34

**Zeynep Turan Stefan**  
Mega projeler ve sigortaları

56

**Sinan Metin**  
Emeklilik yatırım fonu alırken nelere dikkat etmeliyiz?

50

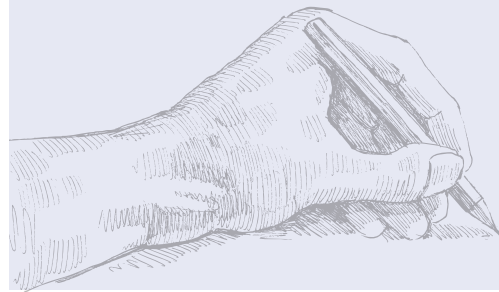
**Ali Savaşman**  
BES 3.0 için yeni tarz araçlar

60

**Dalkan Delican**  
Zamanı bükmek!

62

**Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu**  
Reytingler uzun dönemli fon performansı hakkında ne söylüyor?



*Esnaf  
Kardeşliği*

# KURUŐUN DEğERİNİ BİLEN TARİFELELER

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



**444 23 23**  
**KOBİ HATTI**

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

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

**AKBANK**

sizin için

# TT - Garanti işbirliğinden doğan güç: Türk Telekom BES

Türk Telekom ile Garanti Emeklilik, bireysel emeklilik sistemi için güçlerini birleştirerek Türkiye'nin en büyük grup emeklilik planlarından birini hayata geçirdi. Bu işbirliği kapsamında Türk Telekom BES'e geçmek isteyen çalışanlara katkı payı desteği sağlanıyor.

Çalışanlar, Türk Telekom BES sistemine dahil olduğunda ya da mevcut BES planını Garanti Emeklilik'e aktardığında yüzde 25'lik devlet katkısı dışında Türk Telekom'dan da katkı payı olarak, birikimlerini daha fazla artırma imkanına sahip oluyor.

Hazırlanan bireysel emeklilik planıyla Türk Telekom, çalışanlarını işveren katkısıyla avantajlı bir tasarruf sistemine dahil ederek, çalışanlarının hayal ettikleri geleceği kurmalarına bugünden destek vermeye başladı.

Çalışanlar, Türk Telekom BES ile giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi ödememe gibi ekstra avantajlar da elde etti. Türk Telekom İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Bahattin Aydın, anlaşmayla ilgili şu açıklamayı yaptı:

"Türk Telekom BES ile çalışanlarımızın birikimlerini, avantajlı yapısıyla bugünden geleceğe taşıyan bir sistem kurduk. Çalışanlarımızın gelecek endişesi taşımadan, keyifli bir emeklilik dönemi geçirmeleri için Garanti Emeklilik ile yola çıktık. Böylece yaklaşık 10 bin çalışmanı kapsayan Türkiye'nin en geniş katılımlı işveren katkılı bireysel emeklilik sistemlerinden biri olan Türk Telekom BES'i hayata geçirdik.

İnsana yatırımı en önemli stratejilerinden biri olarak gören şirketimiz, çalışanlarımızın bu sisteme dahil olmaları durumunda, çalışan katkı payı tutarlarına ek olarak, işveren katkı payı tutarını da çalışan hesabına aktarıyor ve çalışanın tasarrufunu artırıyor. Türk

Telekom BES'te, standart bireysel emeklilik sistemlerinde uygulanan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisinin bulunmaması ve fon işletim giderlerinde belirlenen limiti aşan tutarların yıl sonunda iade edilmesi gibi önemli avantajlar da bulunuyor.

Türk Telekom BES ile çalışanlarımızın birikimlerine doğru şekilde yön vermelerini sağlayarak, hayal ettikleri

geleceği kurmalarına destek vermekten mutluluk duyuyoruz."

Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kaan Günay ise Türk Telekom ile kurulan işbirliğinden duydukları memnuniyeti vurgularken, çalışanlarına bu imkanı sunan şirketlerin çalışanlarının motivasyon ve kuruma bağlılıklarını artırmak adına çok anlamlı bir adım attıklarını ifade etti.

## Garanti Emeklilik



Bahattin Aydın

Kaan Günay

# AYY DEME , RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

*zor anında hep yanında...*

[raysigorta.com.tr](http://raysigorta.com.tr)

**RAYSIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

## Fiba Emeklilik'in "Pembe Kurdele" sine anlamlı ödül

Best Business Awards 2015'te "En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülü", Türkiye'de kadın kanserleri alanında farkındalığı önemli ölçüde artırarak hayat kurtarmaya yardımcı olduğu gerekçesiyle Fiba Emeklilik'in "Pembe Kurdele" projesine verildi. Fiba

Emeklilik Genel Müdürü Ömer Mert, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Üç yıldır devam ettirdiğimiz Pembe Kurdele projesi, bizler için ilk günden beri gurur kaynağı oldu. Türkiye'de en yaygın kanser türü olan meme kanseri, erken teşhisle yüzde 98 oranında tedavi

edilebiliyor. Yürüttüğümüz kampanyayla eğer tek bir erken teşhise bile aracı olabildiysek, fark yaratabildiysek ne mutlu bize. Aldığımız bu değerli ödülün dolayısıyla, Pembe Kurdele'ye gönül veren tüm ekibimize ve projede bizimle yan yana yürüyen Türkiye Meme Vakfı (MEVA), Group Florence Nightingale, Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV), Marks & Spencer ve Esteworld Sağlık Grubu'na teşekkürlerimizi sunmak isteriz. Ancak projenin başarısında en büyük pay, bu bilinçlendirme seferberliğinin gönüllü elçiliğini yapan on binlerce duyarlı insanımıza ait. Fiba Emeklilik olarak bu ödülü, hem katıldıkları eğitimlerin içeriğini çevreleriyle paylaşan hem de sosyal medya kanallarında projenin yaygınlaştırılmasına katkıda bulunan tüm Pembe Kurdele dostlarına ithaf ediyoruz."



Pembe Kurdele

## ERGO, bölge müdürlüklerini taşıdı

ERGO Türkiye, Bursa ve Kayseri bölge müdürlüklerinin yeni ofislerini CEO Theo Kokkalas ve İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'nin ev sahipliğinde düzenlenen iki ayrı törenle hizmete açtı. Yaklaşık 10 gün arayla düzenlenen açılış törenlerine, ERGO Türkiye üst düzey yöneticileri ile iş ortakları katıldı.

Bursa açılış töreninde bir konuşma yapan CEO Kokkalas, şirketin 2015 yılı hedeflerine ulaşmasında Bursa ve Kayseri bölge müdürlüklerinin yürüttüğü faaliyetlerin de büyük önem taşıdığını vurgulayarak şunları söyledi: "Türkiye'deki faaliyetlerimizi, ana hissedarımız Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun güveni ve tam desteğiyle, sürdürülebilir karlı büyüyen sigorta şirketi olma hedefiyle sürdürüyoruz ve bu yönde yatırım yapmaya devam ediyoruz. ERGO Türkiye olarak 2015 yılında pazar

payımızı artırarak sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme performansı gösterdik. 2016 yılına da güçlü bir başlangıç yaptık ve yakaladığımız bu güçlü büyüme ivmesini yıl boyunca değerli iş ortaklarımızla birlikte hız kesmeden devam ettireceğiz. Bursa ve Kayseri illeri, konumları ve

taşıdıkları yüksek büyüme potansiyeliyle iş hedeflerimize ulaşmamızda bizim için oldukça önemli yere sahip. Bölge müdürlüklerimiz yeni adreslerinde üstün hizmet kalitesiyle, bireysel ve kurumsal müşterilerimizin sigorta ihtiyaçları konusunda çözüm sunmaya devam edecek."







# 1 milyon hayal Garanti Emeklilik'te buluştu.

Bize güvenen ve her zaman yanlarında olmaktan gurur duyduğumuz bir milyon katılımcımıza milyon kez teşekkürler!

 Garanti Emeklilik

Garanti Şubeleri  
444 0 336  
garantiemeklilik.com.tr

## Allianz Türkiye, Bilim Kahramanları'nı desteklemeye devam ediyor

Allianz Türkiye, 2014 yılında Soma'da gerçekleşen ve ulusumuzu derinden sarsan maden faciasının ardından, bölgedeki öğrencilere yönelik Bilim Kahramanları Derneği (BKD) ile başlattığı projesini 2016 yılında derneğin "stratejik ortağı" olarak desteklemeye devam ediyor.

Allianz Türkiye'nin, "Allianz SomaDA" (Soma Dayanışma Ağı) kapsamında bölgede 6 ilçe ve 16 okulda başlattığı "Bilim Kahramanları Buluşuyor" projesine bu yıl 50 öğrenci 6 takımla katılacak. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Soma çevresinde, olaydan etkilenen ilçelerdeki okullardan gönüllü öğretmenleriyle birlikte çalışmalarını sürdüren dört takım, Bilim Kahramanları Buluşuyor Turnuvası'nın 13-14 Şubat'ta gerçekleştirilen İzmir ayağına katıldılar. Allianz Türkiye'nin desteklediği Soma Çocuk Gelişim Merkezi'nin "SOGETA"



takımı "Yenilikçi Çözüm Ödülü"nü kazanırken iki takım ise turnuvasının 28 Şubat'ta düzenlenecek Bursa ayağına katılacak. Öğrencilerin normal hayata dönüşü desteklenirken, psikososyal ve kişisel gelişimlerine de katkı sağlanması amaçlanan proje kapsamında, Bilim

Kahramanları Buluşuyor Turnuvası'nda yer alan 6 Allianz Takımı'ndan 5'inde geçen yıldan tecrübeli öğrenciler bulunuyor. Turnuvaya geçen yıl katılan ve bilime ilgisi artan 12 çocuk, bu yıl Soma ve civarından katılan 48 çocuğun içinde yer alıyor.

## AHE, acenteler ve direkt satış ekibiyle bir araya geldi

Anadolu Hayat Emeklilik, 2015 yılı faaliyetlerini ve sonuçlarını değerlendirmek, 2016 yılı bireysel emeklilik ve hayat sigortaları hedeflerini paylaşmak amacıyla acenteler ve direkt satış ekibiyle buluştu. Toplantılarda Anadolu Hayat Emeklilik

Genel Müdürü M. Uğur Erkan ve İş Portföy Genel Müdürü Tevfik Eraslan birer konuşma yaptı. Düzenlenen toplantılarda başarılı acente ve satış temsilcilerine de ödülleri verildi. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

M. Uğur Erkan, toplantıda acente ve satış temsilcilerine, "Şirketimiz 2015 yılında da katılımcı sayısını en çok artıran şirket olma unvanını korudu. 1 milyonuncu katılımcı sayısına ulaşan ilk bireysel emeklilik şirketi olduk. Bu başarıda hepimizin payı çok büyük. Şirketimizi liderliğe taşıyan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" diye seslendi. Sektörde ilk ve tek olan Genç Emeklilik Planı'nı 2015 yılında 18-25 yaş arası gençlere özel olarak sunduklarını hatırlatan Erkan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Genç Emeklilik Planı kısa süre içinde gençlerden büyük ilgi gördü ve 2015 yılında Anadolu Hayat Emeklilik'i seçen yeni katılımcılar arasındaki genç oranımız yüzde 17'ye yükseldi. 2016 yılında bu oranı çok daha yukarıya taşıma hedefiyle çalışacağız."



# 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](http://www.ergoturkiye.com/bizim-konut)

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

Detaylı bilgi için [www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com) sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.

## AvivaSA, 2016'da 500 yeni finansal danışman istihdam edecek

AvivaSA, bu yıl ülke çapındaki müdürlükleri ile şubelerinin bulunduğu bölgelerde görevlendirmek üzere 500 yeni finansal danışman için istihdam yaratacak. Mülakatları başarıyla tamamlayan adayların, finansal danışman olabilmesi için gereken temel eğitim programı ve Bireysel Emeklilik Aracılığı Lisans Sınavı bedelini de AvivaSA karşılayacak.

AvivaSA CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, konuyla ilgili yaptığı açıklamada; bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün yakaladığı hızlı büyümeyi sürdürdüğüne dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı: "AvivaSA olarak 2015 yılını devlet katkısı dahil 9 milyar TL'yi aşkın fon büyüklüğü ve sektör lideri olarak tamamladık. Bu güçlü büyümemizi 2016'da da devam ettirmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, satış kadrolarımızı yeni alımlarla güçlendireceğiz. Sektörümüz özellikle gençler için

çok cazip iş fırsatları sunuyor. Bireysel emeklilik sistemine 2004 yılından buyana 11 bin 751 lisanslı finansal danışman kazandırdık. Bu sayıyı önümüzdeki yıllarda yapacağımız alımlarla daha da yükselteceğiz. AvivaSA ailesine katılan finansal danışmanlarımızı; yetkinliklerini arttıracakları, iletişim ve satış becerilerini geliştirecekleri eğitimlerle de destekleyeceğiz."

AvivaSA, finansal danışmanlık için başvuracak adaylarda lisans ya da

bireysel emeklilik mevzuatıyla belirlenen meslek yüksekokulu bölümlerinden mezun olma şartı arayacak. Adaylarda ayrıca, başarı odaklılık, yüksek etkileme ve ikna yeteneği, etkin müşteri ve duygu yönetimi yetkinlikleri de arayan AvivaSA, bu özelliklere sahip adayları yetkinlik envanteri ve yetkinlik bazlı mülakat yöntemleriyle değerlendirecek.



Meral Eredenk Kurdaş

## Bimeks'in taksitli alacakları Unico Sigorta güvencesinde

Unico Sigorta, Bimeks ile yaptığı işbirliği çerçevesinde teknoloji alışverişlerinden doğan Bimeks'in taksitli alacaklarını sigortalıyor. Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, "Bu işbirliği çerçevesinde, Bimeks'in tüketicilere vade imkanı vermesine olanak sağladık. Böylece hem tüketicilerin teknolojiye ulaşımını kolaylaştırıyor hem de perakende sektörünün yaşadığı büyük bir soruna çözüm getirmiş oluyoruz. Müşterilerinin iş hacmine katkıda bulunan ve yaşadığı sorunlara çözüm getiren bir marka olarak sektördeki mevcut tecrübemizi inovatif vizyonumuzla birleştirerek perakende sektöründe güçlü markalarla işbirliklerine devam edeceğiz" dedi.

Bimeks Başkan Yardımcısı Dr. Ahmed Akgiray ise işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bimeks yeni ve entegre iş modelleriyle, gelişmiş yazılım kapasitesiyle, müşterilerine yeni seçenekler sunmaya devam ediyor. Sektörümüzdeki ilk ve tek taksitli satış sistemi olan 'bi imza' ile müşterilerimize, kredi kartı dışında bir vadeli ödeme imkanı getirdik. Unico Sigorta ile yaptığımız işbirliğiyle de taksitli satışlardan doğan alacaklarımızı sigortalayarak muhtemel tahsilat risklerimizi güvence altına aldık."

Unico Sigorta ve Bimeks, bu işbirliğiyle Bimeks'in 58 ile yayılan 140 mağazasından ürün satın alan tüketicilere 24 aya varan vadelerde taksit imkanı sunuyor.



Cenk Tabakoğlu

# Başarının sigortası Groupama!

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



0850 250 50 50 | [www.groupama.com.tr](http://www.groupama.com.tr)

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

## BES'te yeni fırsat penceresi: OTOMATİK KATILIM

Türkiye Sigorta Birliği'nin düzenlediği Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım Paneli, 18 Şubat 2016 Perşembe günü İstanbul'da gerçekleşti. Toplantıya ekonomi bürokrasisinin yanı sıra başta emeklilik şirketleri olmak üzere sigorta sektörü temsilcileri, portföy yönetim şirketleri ile işveren örgütlerinin temsilcileri katıldı.

Toplantının açılışında Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Akif Eroğlu, "İşyeri Bazlı Bireysel Emeklilik Planlarında Yeni Dönem" başlıklı bir sunum yaptı. Bireysel emeklilik sisteminin ulaştığı büyüklüğe değinen Akif Eroğlu, "Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de nüfus yaşıyor. Yaşlanan nüfus nedeniyle sosyal güvenlik sistemleri alarm veriyor. Dolayısıyla bugün işe başlayanların tasarruf etmesi daha da önem kazandı. Bu da 'otomatik katılım'ın önemini ortaya koyuyor" dedi. Ardından "Bireysel Emeklilik ve

Otomatik Katılım" paneline geçildi. Panelde Dünya Bankası Kıdemli Ekonomisti Kamer Özdemir, "Büyüme için Yurtiçi Tasarruflar" başlıklı bir sunum yaptı. Özdemir, sunumu eşliğinde tasarruf oranı ve kişi başına düşen milli gelir oranıyla ilgil açıklamalarda bulundu. Özel tasarruflardaki düşüşün temel sebeplerinden birinin kamu tasarruflarındaki artışın özel tasarruflar üzerinde önemli bir etki yaratmamış olmasını gösterdi. Bütünsel bir yaklaşımla bakıldığında makro, spesifik ve gelir artırıcı unsurların sonucu olarak hanehalkı, şirket ve kamu tasarrufları konusunda önerilerinde bulundu. Gazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Cem Kılıç ise "Türkiye'deki Emekli Profili Çerçevesinde Bireysel Emeklilik Sistemine Bakış" başlıklı sunumu sırasında şu değerlendirmeyi yaptı: "Bireysel emeklilik sistemine inanıyoruz. Sosyal güvenlik

reformları değişikliğe uğradıkça özel sigorta bilhassa bireysel emekliliğin önemini ortaya çıkıyor. Türkiye'deki emekli aylığıyla insanlar ciddi endişelere kapılıyor. Bireysel emekliliği önemli bir tasarruf aracı olarak tavsiye edebiliriz." Son panelist İstanbul Risk Yönetimi Laboratuvarı Direktörü Dr. Emrah Şener ise "Dünyada Otomatik Katılım Uygulamaları ve Parametreleri: Optimal Emeklilik Sistemi Parametreleri" başlıklı bir sunum yaptı. Şener, zorunlu sistem ve BES'in önemine değindi. ABD, Yeni Zelanda, İtalya, İngiltere ve Avustralya ile ilgili örnekler verdi. Otomatik katılım planlamasına dahil olan bireylerin sistemden çıkış süreleri, fon maliyetleri, hedef kitle, katkı payı, finansal teşvikler, yaş tabanlı fonları değerlendiren Şener, ülkemizdeki finansal teşviklerin bu örnekler göz önüne alınarak tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini vurguladı.



Soldan sağa: Gazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Cem Kılıç, Dünya Bankası Kıdemli Ekonomisti Kamer Özdemir, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Akif Eroğlu, İstanbul Risk Yönetimi Laboratuvarı Direktörü Dr. Emrah Şener



# 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](http://www.ziraatemeklilik.com.tr)



## Trafikte kim daha agresif?

**B**ugünlerde sigorta sektöründeki hemen herkes trafik sigortasıyla yatıp trafik sigortasıyla kalkıyor. Çünkü toplanan primlere göre ödenen hasarların yüksek olmasının yanı sıra Hazine'nin son dönemlerde yaptığı yeni düzenlemeler de trafik sigortalılarında maliyeti epey artırmış durumda. Sektöre bedeli ağır olan bu

branşın ağırlığını bazı sigorta şirketleri azaltırken bazıları ise sürekli artırıyor. Öyle ki sektördeki genel kanı, bir şirketin toplam prim üretiminde pazar payı neyse, trafik sigortalıdaki pazar payının bu oranın altında olması gerektiği yönünde. Öte yandan, sadece trafik sigortasıyla büyüyen Ege Sigorta'nın geçen yıl ruhsatının iptal edilerek Güvence Hesabı'na devredilmesi "sektörde yeni bir

tehlike mi var" sorusuna gündeme getirdi. Bu alandaki bilinçsiz büyümenin bazı şirketlere maliyetinin yüksek olacağı, bunun faturasının da önümüzdeki yıllarda ödeneceği söyleniyor.

Biz de bu noktada 2015 yılında hangi şirketin trafik sigortalıların da ne kadar pazar payı olduğuna baktık. Hayli ilginç olan veriler hakkında çok şey yazmak mümkün. Örneğin, toplam prim üretiminde ilk 20'de bile yer almayan şirketlerin trafik sigortalılarında en fazla prim üreten 10 şirket arasında yer alması ne kadar sağlıklı? Neyse, sözü fazla uzatmayalım ve tabloların yorumunu sizlere bırakalım...

Şirket	2015 yılı trafik prim üretimi (TL)	Pazar payı (%)
Allianz	1.194.396.543	17.21
AXA	1.169.448.628	16.85
Mapfre	961.182.409	13.85
Anadolu Sigorta	904.192.529	13.03
Halk Sigorta	430.695.964	6.20
Sompo Japan	371.430.741	5.35
ERGO	323.744.193	4.66
Güneş Sigorta	230.711.293	3.32
Neova	196.926.023	2.84
Doğa	192.918.311	2.78
İlk 10 şirket toplam	5.975.646.634	86.09

Şirket	2015 yılı toplam prim üretimi (TL)	Pazar Payı (%)
Allianz	4.050.872.604	14.86
Anadolu Sigorta	3.610.429.573	13.24
AXA	3.065.687.603	11.24
Mapfre	2.110.572.916	7.74
Aksigorta	1.622.170.866	5.95
Güneş Sigorta	1.287.980.171	4.72
Groupama	1.114.561.226	4.09
Sompo Japan	1.063.474.235	3.90
Eureko	1.002.552.207	3.68
Ziraat Sigorta	932.354.794	3.42
İlk 10 şirket toplam	19.860.656.195	72.84



# İŞSİZLİK SİGORTASI

## İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSEÑİZ BİLE

YENİ BULANA BİR İŞ KADAR ÖDEMELERİNİZİN KARŞILANMASINI SAĞLAR



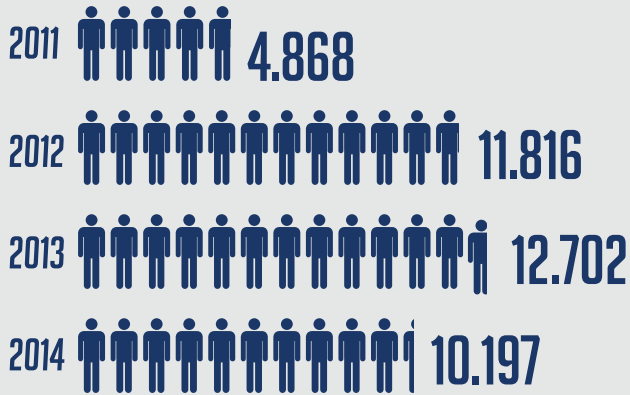
SON 4 YILDA

40 BİN KİŞİYE

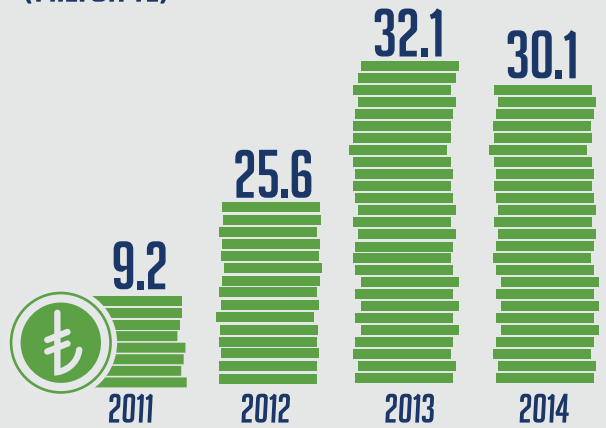
İŞSİZLİK SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL ÖDEME YAPILDI

### ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ (BİN KİŞİ)



### ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI (MİLYON TL)



Türkiye Sigorta Birliği



## 5 yıl sonra Ray'dan çıktı

Sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Ray Sigorta Pazarlama Direktörü Feridun Art, şubat ayı itibarıyla şirkete yollarını ayırdı. Art, 2011 yılından bu yana Ray Sigorta'da görev yapıyordu. Yüksek öğrenimini Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde 1982 yılında tamamlayan Feridun Art, 1994'te A.G.F. Garanti Sigorta'nın Antalya bölge temsilcisi olarak sektöre adım atmıştı. Aynı şirketin Antalya Bölge Müdürlüğü'nü oluşturarak görevine bölge müdürü olarak devam eden Art, 2000 yılında Ege ve Güney Ege bölge müdürlüğünün yanı sıra Anadolu bölgeleri koordinatörlüğü yaptı. Aynı yıl içinde tüm bölgelerden sorumlu birim müdürü olarak İstanbul'a gelen Art, burada mevcut göreviyle birlikte muhtelif zamanlarda vekâleten Rumeli bölge müdürlüğü ve acenteler müdürlüğü görevlerini 2002 yılı sonuna kadar sürdürdü. Art, 2003-2009 yılları arasında Ankara Emeklilik'te sırasıyla acenteler müdürü, pazarlama satış grup müdürü ve genel müdür yardımcısı görevlerini üstlendi. Ocak 2010'da satış, pazarlama ve bölgelerden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak Ankara Sigorta'ya geçti. Ekim 2010'da bu görevinden ayrılan Art, Ocak 2011 itibarıyla Ray Sigorta'ya katılmıştı. Feridun Art, evli ve 2 çocuk babası.

## Usta iletişimci Pinar Değirmencioğlu kendi işini kurdu

Kurumsal iletişim alanında yıllarca yöneticilik yapan Pinar Değirmencioğlu, 2015 sonu itibarıyla Groupama Sigorta ve Emeklilik'teki görevinden ayrılarak P-Nar İletişim Danışmanlığı'nı kurdu. P-Nar İletişim Danışmanlığı, iş ortaklarına hem danışmanlık ve aracılık hizmetleri hem de yeni projeler oluşturma ve proje desteği imkanlarını bir arada sunacak. P-Nar İletişim Danışmanlığı, şu anda "İş Dünyasında Ben de Varım" projesine iletişim danışmanlığı, Hakan Erdoğan Productions'ın düzenlediği "Bach Before and After" klasik müzik festivaline de sponsor danışmanlığı yapıyor. 1976 ABD doğumlu Pinar Değirmencioğlu, 1998 yılında ODTÜ'den mezun olduktan sonra kariyerine önemli şirketlerin teknik ve eğitim birimlerinde görev alarak başladı. 2007'de Aviva Sigorta'nın insan kaynakları departmanında görev aldı ve iletişim alanında uzmanlaştı. 2011'de bu şirketin kurumsal iletişim birimini kurup müdürlüğünü üstlendi. 2013'te Groupama Sigorta ve Emeklilik'e

kurumsal iletişim müdürü olarak katıldı ve şirketinin birçok ödüllü sosyal sorumluluk projesine imza atmasını sağladı.



Pinar Değirmencioğlu



## Süleyman Baş, Cigna'da

Süleyman Baş, Ocak 2016 itibarıyla İdari İşler Müdürü olarak Cigna Finans ve Emeklilik bünyesine katıldı. Sigorta kariyeri 2003 yılında başlayan Baş, Zurich Sigorta'nın 2008'deki sistem entegrasyon geçişinde önemli rol oynamış ve satın alma ve idari işler yöneticisi olmuştu. Süleyman Baş, Cigna'ya katılmadan önce, Çalık Holding bünyesindeki E-Kent'te yöneticilik yapıyordu.

## Eureko Sigorta: "Tartışma, kavga yok"

Geçen ay bu sayfalarda yer alan "Eureko Sigorta'da Genel Müdür - CFO kavgası" başlıklı kulis haberimiz üzerine şirketten bir açıklama geldi. Açıklamada özetle, Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar ile şirketin CFO'su Constantino Alves Mousinho arasında kesinlikle bir tartışma yaşanmadığı, karşılıklı sert ifadeler kullanılmadığı belirtiliyor. Ayrıca, yine haberimizde tarafların görev süreleri ve şirketteki pozisyonları hakkında yer alan iddia ve varsayımların da gerçeği yansıtmadığı ifade ediliyor.

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



Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortası primlerindeki yüksek artışa karşı çözümü açıkladı. Buna göre, Yargıtay tarafından 2011 yılında kaldırılan "kusur indirimi" uygulaması yeniden getirilerek sigorta şirketleri rahatlatılacak...



## Kasko ile trafik birleşmeyecek, 'kusur indirimi' geri geliyor

**E**konomiden sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, son dönemde tartışmalara neden olan zorunlu trafik sigortası prim artışlarına yönelik sorunun çözümü için gereken adımı attıklarını ve buna yönelik yasal düzenlemeyi tamamladıklarını açıkladı. Şimşek, 2011 yılında kaldırılan "kusur indirimi"nin yeniden uygulamaya geçeceğini söyledi. Şimşek, çözüm için zorunlu trafik sigortası ile kaskonun birleştirilmesi talebinin de incelendiğini, ancak bunun mümkün olmadığını gördüğünü belirtti. Zorunlu trafik sigortasının araç sahiplerinin üçüncü kişilere verecekleri zararlara karşı yaptırmak zorunda oldukları, kaskonun ise araç sahibinin aracını koruyan

bir sigorta olduğunu hatırlatan Şimşek, zorunlu trafik sigortasında üçüncü kişinin zararı karşılandığından primin poliçe yaptırılan aracın değeriyle ilgili bulunmadığına işaret etti. İki sigortanın koruma sahasının birbirinden farklı olduğunun altını çizen Şimşek, bu sebeple zorunlu trafik sigortası ile kaskonun birleştirilmesinin, birinin diğerinin yerine geçecek şekilde verilmesinin söz konusu olmadığını dile getirdi. Şimşek, ancak her iki sigortanın paket halinde verilmesine bir engel olmadığını bildirdi.



### İki tarafı da rahatlatacak formül bulundu

Başbakan Yardımcısı Şimşek, zorunlu trafik sigortasında son dönemde görülen fiyat artışlarında, yargı uygulaması nedeniyle oluşan belirsizliğin yanı sıra fiyatlamada daha önce yapılan sigorta şirketlerindeki risk ve prim hesapları temeline oturmayan düşük fiyat seviyelerinin kısa vadede artırılmasının da etkili olduğunu söyledi. Bu kapsamda yargı kaynaklı yapısal sorunun giderilmesi için yasal çalışmayı tamamladıklarını ifade eden Şimşek, buna ilişkin taslağı en kısa sürede Meclis'e sunacaklarını bildirdi. Yapılan çalışmayla Yargıtay tarafından 2011 yılında kaldırılan "kusur indirimi" uygulamasını yeniden getirerek sigorta şirketlerini rahatlatacaklarını belirten Şimşek, aynı zamanda konuya ilişkin hukuki altyapının netleştirileceğini söyledi. Şimşek, "Gerekli hukuki düzenlemelerin yapılması ne kadar önemliyse sigorta sektörünün de zorunlu trafik sigortasında prim ilkesine uygun fiyatlamaya bir an evvel dönmeleri de son derece önemlidir" dedi.

Hazine Müsteşarlığı'nın sektörün uyguladığı prim oranlarının da takipçisi olacağını belirten Şimşek, böylece vatandaşın mağdur olmasının önüne geçeceklerini bildirdi. Bu kapsamda vatandaşın ödeme gücüne, sigorta şirketinin de uygun fiyatlama yapmasına önem verileceğine dikkat çeken Şimşek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Vatandaşlarımızın zorunlu trafik sigortasında aldıkları tek bir fiyatla yetinmemesi gerekiyor. Sigorta Bilgi Merkezi'nde (SBM) bu amaçla yer alan prim sorgulama ekranından ücretsiz olarak faydalanmaları kendi yararlarına olacaktır."

# 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.



# YILLIK 800 LİRA ÖDE FARK ÖDEME

SGK'lı hastalara, anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödetmeyen tamamlayıcı sağlık sigortası sunan şirketlerin sayısı 10'a ulaştı. Yıllık primler yetişkinler için 800-1000, çocuklar için de 500-800 lira arasında değişiyor. Büyükşehirler dışındaki illerde primler yarıya yakın düşebiliyor...

**S**ağlık sigortalarında artan primler, tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgiyi her geçen gün artırıyor. Bugüne kadar yaklaşık 150 bin kişi tarafından satın alınan bu ürüne ilginin önümüzdeki dönemde daha da artması bekleniyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yüksek prim ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir ürün. Çünkü kapsamı ve yapısı gereği özel sağlık sigortasına göre düşük primler ödeyerek satın almak mümkün. Evet, yanlış duymadınız, hem özel sağlık sigortam olsun hem de yüksek prim ödemeyeyim

diyorsanız, siz de yılda 500 liradan başlayıp 1.000 liraya kadar ulaşan miktarlarda prim ödeyerek tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz. Sosyal güvencesi olanlar, tamamlayıcı sağlık sigortası satın aldıklarında, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) anlaşmalı olduğu özel hastanelerde tedavi olabiliyor ve SGK'nın karşılamadığı fark ücreti için ayrıca bir ödeme yapmıyorlar. SGK'nın 8 yıldır özel hastanelere ödediği ücretlere zam yapmadığı, hal böyle olunca da hastalar tarafından hastanelere ödenen farkların sürekli büyüdüğü bir dönemde bu ürün ayrı bir önem kazanıyor. Özel sağlık sigortalarının bedeli,

kişiyeye göre değişmekle birlikte yıllık 4-5 bin liralara kadar çıkabiliyor. Hatta alınan teminatlara ve katkı oranlarına göre hem ayakta hem de yatarak teminat alınması durumunda bu ücretler çok daha yüksek olabiliyor. İşte bu durumda tüketicilerin imdadına halk arasında “fark sigortası” olarak adlandırılan tamamlayıcı sağlık sigortası yetişiyor.

Bu ürün özellikle, herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olarak çalışıp da özel hastanelerde sağlık hizmeti almak isteyenlere hitap ediyor. Kısacası SGK ile anlaşmalı olan özel hastanelerde yaşanan “O hastalığın tedavisini ya da o tedavinin şu kadarını karşılar, bu doktorun ücretinin şu kadarını karşılar. Aradaki farkı da cebinizden verirsiniz” gibi bir yığın tatsız tartışmayı ortadan kaldırıyor.

### Primler ucuz da değil pahalı da...

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranlar hem muayene hem de tetkiklerde aradaki katkı paylarını ödemiyor. SGK ile anlaşmalı bir özel hastaneye gittiklerinde, tercih ettikleri sigorta şirketinin o hastaneye anlaşması varsa oluşan farkı ceplerinden ödemiyorlar. Vatandaşların gösterdiği ilgi sayesinde 10 sigorta şirketi, tamamlayıcı sigorta paketini kullanıma sundu. Her ne kadar bazı eksiklikleri olsa da ürünler alınmaya ve kullanılmaya hazır. Ürünün bilinmesi gereken en önemli özelliği sınırlı sayıda kullanıma izin verilmesi. Yani sigorta şirketinizle yaptığımız anlaşma gereği, yılda 7 ya da 9 kez hastaneye gittiğinizde fark ücreti ödemiyorsunuz. Bu sınırlı kullanım sayısı az gibi görünse de 2012 yılı SGK verilerine göre



Tamamlayıcı sağlık sigortaları dünyada farklı şekillerde uygulanmakla beraber, sağlık sistemine yaptığı katkı, sosyal güvenlik politikalarının tamamlayıcısı niteliğinde olması ve kamunun sağlık harcamalarını hafifleten yapısıyla tercih edilen bir model olarak dikkat çekiyor.

Türkiye’de ortalama kişi başına doktora gitme oranının 8.2 olduğu düşünöldüğünde herkese yetecek teminat verildiğini söylemek mümkün. Dikkat edilmesi gereken bir başka nokta ise bu ürünün kullanılacağı hastaneler... Öncelikle tercih ettiğiniz hastanenin SGK ile anlaşması olması gerekiyor. Sonrasında da bu ürünü aldığınız sigorta şirketinin gideceğiniz hastaneye anlaşma yapması... Yine özellikle belirtmekte fayda var, tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasının alternatifi değil. Yani onun yerine geçmesi de mümkün değil. Çünkü bu üründe primler düşük olduğu için alınan hizmetler sınırlı. Fiyatları belirleyen en önemli etken kişinin yaşı ile yaşadığı şehir... İstanbul, Ankara, İzmir gibi özel hastane fiyatlarının yüksek olduğu büyük şehirlerde

primler yüksek; Anadolu’daki illerde yaşayanlar içinse düşük. Örneğin, İstanbul’da yaşayan 41 yaşında sağlıklı bir erkek için 800 liraya bu ürünü almak mümkün. Bu ürünün primi yine İstanbul’da yaşayan 6-8 yaşındaki çocuklar içinse ortalama 600 lira civarında. Anadolu’da ise primler yüzde 30 hatta 40 daha düşük olabiliyor.

### Özel sağlık sigortasına alternatif mi?

Tamamlayıcı ve destekleyici özel sağlık sigortasının, yurtdışında özel sağlık sigortaları arasında yaygın bir ürün olduğunu biliniyor. Malum, dünyada özel sağlık sigortaları, teknolojik gelişmeler ve demografik yapıdaki değişikliklerin sağlık hizmeti maliyetlerinde yarattığı artış nedeniyle kamu tarafından sunulan sağlık sigortasını “tamamlamak ve desteklemek”



üzere geliyor.

“Tamamlayıcı sağlık sigortaları, kamu sağlık sigortalarının temel teminat paketinde sunduğu oda fiyatlarının üzerindeki tutarı, kamu sağlık sigortalarının karşıladığı hekim muayene ücretlerinin varsa katılım paylarını veya temel teminat paketince karşılanan hekim ücretinin üzerindeki ücretleri, katılım payı alınan sağlık harcamalarında sigortalının veya bakmakla yükümlü olduğu kişilerin üzerinde kalan katılım payı tutarını, temel teminat paketi dışında kalan teşhis ve tedavi giderlerini kapsama altına alıyor. Herkesin merak ettiği temel soru ise tamamlayıcı sağlık sigortası, normal sağlık sigortasıyla birlikte mi alınmalı, yoksa onun yerini tutan bir ürün mü? Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ile sağlık sigortası farklı ürünler. Bir başka ifadeyle birbirlerinin yerine kullanılabilen ürünler değil. Sağlık sigortası, kamu sağlık sigortası sistemiyle benzer teminatları sunan bir ürün. Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ise kamu sağlık sigorta sisteminin kapsam altına aldığı sağlık hizmetlerini tamamlayıcı veya destekleyici bir teminat yapısına sahip...

### Neden tamamlayıcı sağlık sigortası?

Özel sağlık sigortası fiyatlarının yüksekliği nedeniyle orta ve üst gelir grubunun satın aldığı ürünler olarak ortaya çıkıyor. Onun için de özel sağlık sigortaları bir türlü tabana yayılmıyor. Türkiye’de bireysel sağlık sigortası alanlarının sayısının 1 milyondan az olduğu biliniyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının primleri, özel sağlık sigortası primlerini göre en az dörtte bir



**SAĞLIĞIM TAMAM SİGORTASI**  
Özel hastanede ne kadar SGK farkı ödeyeceğim diye düşünmeyin!

AXA SIGORTA

daha ucuz. İstanbul, İzmir, Ankara gibi büyük şehirlerde 40’lı yaşlarda özel sağlık sigortası primi normal koşullar altında 4 bin liraya kadar çıkabilirken tamamlayıcı sağlık sigortası primleri ise büyük şehirlerde 700-800 lira civarında. Anadolu’da ise bu ürünü aynı yaş grubu için 400-500 lira prim ödeyerek almak mümkün. Ayrıca özel hastanelerle SGK arasındaki anlaşmaların net olmaması, hastaların hangi tedavilerin ne kadarının SGK tarafından karşılanıp karşılandığının tam olarak bilmemesi de bu ürüne ilgiyi artırıyor. Son yıllarda özel hastanelere hastalar tarafından ödenen farkların, sürekli artış gösterdiği de bilinen bir gerçek. Bu tablo da tamamlayıcı sağlık sigortası satın alınarak bu riskin sigorta şirketlerine devredilmesi-ne neden oluyor.

Bu üründe primleri belirleyen en önemli etken sigortalı adayının yaşadığı ilde bulunan hastanelerin talep ettiği fark ücretleri. Onun için bu ürünün primleri büyük şehirlerde nispeten daha pahalı, Anadolu’da ise daha ucuz...

### AXA Sigorta

AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası hizmetini adli ürünüyle veriyor. Yatarak tedavi teminatının limitsiz verildiği bu üründe yardımcı tıbbi malzeme giderleri 10 bin, yatarak malzeme teminatı ise 30 bin lirayla sınırlı. Evde bakım giderleri 30 bin, suni uzuv giderleri de 30 bin lirayla sınırlandırılmış durumda. Ambulans hizmetleri sınırsız, ayakta tedavilere getirilen sınır ise yıllık 8 kez. Bu ürün 65 ildeki SGK anlaşmalı 450 hastanede geçerli. Bu ürünü bireysel olarak satın alma imkanı olduğu gibi çalışanlarına makul bir grup sağlık sigortası desteği sağlamak isteyen işverenler alabiliyor. Yıllık prim tutarları kişilerin sağlık durumlarına ve yaşadığı şehirlere göre değişiyor. Bizim aldığımız örnek fiyat listesine göre, bu ürün için İstanbul’da yaşayan 42 yaşında sağlıklı bir erkek için yıllık prim tutarı 973



lira. 36 yaşında sağlıklı bir kadın için 903 lira isteniyor. Aynı ailenin 8 yaşındaki kız çocuğu için 740, 6 yaşındaki kız çocuğu içinse 758 lira prim ödenmesi gerekiyor.

### Anadolu Sigorta

“Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası”, yıllık ayakta tedavi limitiyle diğer ürünlerden ayrılıyor. Bu üründe yıllık doktora gitme sayısı rakiplerine göre biraz daha fazla. Diğer şirketlerde 7-8 kezle sınırlandırılan doktor muayene sayısı Anadolu Sigorta’da 9’a çıkıyor. Bu üründe ek teminatla doğum ve tüp bebek teminatı da veriliyor. Yine bu ürünü alanların, yenileme garantisi hakkı kazandıkları tarihten sonra ortaya çıkan hastalıkları yenileme döneminde kapsam dışında bırakılmıyor ve bu hastalıklar için hastalık ek primi alınmıyor. 41 yaşında İstanbul’da yaşayan sağlıklı bir erkek için prim tutarı, SGK’nın anlaşmalı olduğu bütün hastanelerde kullanımı istenirse 935 lira. Sınırlı sayıdaki hastanelerde kullanımı halinde ise yıllık prim 774 lira. Aynı şekilde 36 yaşında kadın için tüm hastaneleri kapsarsa yıllık primi 791, sınırlı hastaneleri kapsarsa 655 lira. İstanbul’da yaşayan 10 yaşında sağlıklı bir kız çocuğu için yıllık tüm hastaneleri kapsarsa



640, sınırlı hastanelerin talep edilmesi durumunda ise 527 lira. 8 yaşında kız çocuk içinse yıllık primler aynı koşullarda 659 ve 542 lira.

### ERGO Sigorta

ERGO Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü “Yüzde 100Sağlık” adını taşıyor. Bu üründe de isteğe bağlı olarak sigortalılar doğum teminatından yararlanabiliyor. Yıllık 8 kez doktor muayenesini kapsayan ürün, yıllık 20 seans yatış sonrası fizik tedavi ve rehabilitasyon hizmeti sunuyor. Yoğun bakım hizmeti limitsiz. Ayrıca yine



yıllık 5 bin liralık tıbbi malzeme teminatı var. Anlaşmalı özel sağlık kurumlarından alınacak hizmetler için SGK’nın karşılamadığı fark ücreti, özel ve genel şartlarla belirtilen şekilde karşılanıyor. Ek olarak bu ürünle beraber asistans hizmetleri ve indirimli hizmetler sunuluyor. Sigortalılar isterse yatarak ve ayakta tedaviye ek olarak doğum teminatı da alabiliyor. Belli başlı asistans hizmetleri ise 7/24 tıbbi danışma hattı, acil kara ambulansı gönderimi, diyetisyen desteği, acil ilaç gönderimi, acil mesajların iletilmesi, indirimli hizmetler, sağlıklı beslenme hattı, indirimli kuru temizleme, indirimli kiralık araç, indirimli deniz taksi, indirimli moto valesi olarak sıralanıyor. İstanbul’da yaşayan 41 yaşındaki sağlıklı bir erkek için 793, kadın içinse 763 lira yıllık prim isteniyor. Yine bizim örneğimizde, 10 yaşında kız çocuğu için



### Güneş Sigorta

Güneş Sigorta, bu alana “Güneşim Tamamlayıcı Sağlık” ürünüyle girdi. Bu üründe yenileme garanti süresi, sağlık sigortalarındaki yaygın uygulamaların aksine 2 yıla indirilmiş. Kimsenin vermediği bir hediye olarak diş paketi var. Ambulans hizmeti de ayrıca yer alıyor. Yıllık doktor muayene limiti ise 8 kezle sınırlı. İstanbul’da yaşayan 36 yaşında sağlık bir kadın için 833, 41 yaşında sağlıklı bir erkek içinse 900 lira yıllık prim isteniyor. Yıllık prim, yine İstanbul’da yaşayan 8 yaşındaki çocuk için 670, 8 yaşındaki içinse 680 lira.

Tekrar belirtmekte fayda var, prim tutarları bu ürünü satın alacakların özel durumlarına göre değişebiliyor. Sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla

ilgili her türlü sağlık harcamaları, sigortalılık dönemi öncesinde uygulanan ameliyat ve tedavilerinin nüksetmesi ve bunlara bağlı komplikasyonlar kapsam dışında tutuluyor.

### Halk Sigorta

Halk Sigorta’da bu ürün “Sigor-TAM Sağlık Sigortası” adıyla sunuluyor. Yatarak tedavide yıllık 10 bin, ayakta tedavide ise 1.500 lira teminatla sınırlı olan bu üründe 41 yaşında İstanbul’da yaşayan bir erkek için 975, 36 yaşında bir kadın içinse 875 lira prim ödenmesi gerekiyor. 10 ve 8 yaşlarındaki iki kız çocuk için 750’şer lira prim isteniyor.

### Ray Sigorta

Ray Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde de doktor muayenesi yıllık 8 kezle sınırlı. Yatarak tedavinin limitsiz sunulduğu üründe ameliyat malzemeleri ise yıllık 10 bin lirayla sınırlandırılmış. İstanbul’da yaşayan 41 yaşındaki erkek için istenilen prim tutarı yıllık 907 lira. Kadın için de aynı fiyat geçerli. Çocuklara gelince, örneğin 10 yaş için yıllık 766 lira prim ödeyerek bu ürünü almak mümkün.

Eureko Sigorta  
Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ile  
SGK’lılara özel hastanelerde  
fark ücreti yok!



Tamamlayıcı sağlık sigortasında üç önemli nokta var: İlki sadece SGK ile anlaşmalı olan özel hastanelerde geçerli olması ve o hastaneyle bu ürüne özel anlaşma yapılmış olması. İkincisi, bu hastanelerde SGK kapsamında görülen ayakta ya da yatarak tedavi için SGK’nın kendi belirlediği tarifinin üzerinde kalan harcamanın poliçe kapsamında olması. Üçüncüsü de ilaç giderlerini zaten SGK karşıladığı için sigorta kapsamında olmaması...

609, 8 yaşındaki kız çocuğu için de yıllık 622 lira prim talep ediliyor.

### Eureko Sigorta

Eureko Sigorta’da bu ürün “Farkı Eureko’dan” adıyla veriliyor. Yatarak tedavinin limitsiz sunulduğu üründe ayakta tedavi yıllık 1000 TL teminatla sınırlı. Bizim örneğimizde, İstanbul’da yaşayan 41 yaşında sağlıklı bir erkek ve 36 yaşında yine sağlıklı bir kadın için istenen prim tutarı 809 lira. 10 ve 8 yaşlarındaki çocuklar için istenen yıllık prim tutarı ise 640 lira.



# Emeklilik yatırım fonu alırken nelere dikkat etmeliyiz?



**Sinan Metin**  
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Emeklilik yatırım fonları kuruldukları günden bugüne reel getiri sağlayan bir yatırım aracı olarak avantajlı durumunu koruyor. Siz sabrederseniz ve uzmanlarla çalışmaya özen gösterirseniz emeklilik yatırım fonları getirisiyle sizi mutlu edecektir...

**M**erkez Bankası'nın Finansal İstikrar Raporu'na göre, hane halkı varlıkları arasında mevduattan sonra en yüksek varlığımız emeklilik yatırım fonları oldu. Aslında biz emeklilik yatırım fonunu sevdi. Her ne kadar sistemde para biriktirmeyi emeklilik yatırım fonu satın almak olarak değil, BES olarak bilsek de...

Emeklilik yatırım fonları türlü türlü. Peki fon tercih ederken nelere dikkat etmek gerekir? Emeklilik yatırım fonlarının nereden para kazandırdığını bilmelisiniz. Mesela unvanında "büyüme amaçlı" diyorsa bilin ki sermaye kazancından para kazandırıyor. Ya da "gelir amaçlı" diyorsa faizden getiri sağlıyordur.

Emeklilik yatırım fonu alırken uzun zamanda çok sayıda fon almak amacınız olmalıdır. Fon fiyatı düşükken almalı ve razı geldiğiniz yüksek fiyattan satmalısınız. Ancak emeklilik yatırım fonları spekülasyon amaçlı yatırım araçları değildir. Uzun soluklu kalmanız gereken fonlardır. Fon dağılım oranlarını değiştirmek de yılda 6 kezle sınırlandırılmıştır.

Piyasalar nasıl olursa olsun emeklilik yatırım fonlarında getiri elde edeceğimiz bir fon mutlaka vardır. Yeter ki siz o fonu hesabınızda bulundurun.

En az üç ayda bir fonlarınızı hakkında şirketinizdeki uzmanlar aracılığıyla bilgi almalısınız.

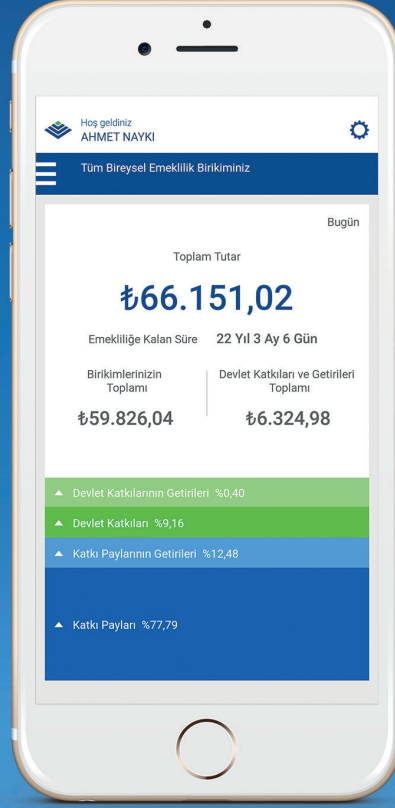
Limitler dahilinde emeklilik yatırım fonu almak için hesabınıza ödediğiniz tutarın dörtte biri kadar devlet katkısı fonu alınır ve hesabınıza bağlı alt hesapta birikir. Devlet katkı fonu alabileceğiniz rakamı azami kullanmalısınız. Bu yıl hesabınıza yaklaşık 20 bin TL'lik fon alırsanız, 5 bin TL'lik devlet katkı fonu da alt hesabınızda birikiyor.

Fonlardan yapılan kesintiler de önemli. 2016'da gelen maktu tutar (2016 yılı için sözleşme başına 140 TL) kadar yapılan kesinti fon alabileceğiniz tutarı biraz azaltsa da asıl önemli olan kesinti kalemi fon toplam gider kesintisidir. Fon toplam gider kesintisi fon varlıklarından karşılanmakta olup, fonun getirisini azaltıcı bir etki yapmaktadır. Örneğin yıllık toplam gider kesintisi oranı yüzde 2.28 olan bir fonun yatırım yaptığı varlıklar yıllık yüzde 10 değer kazanırsa, bu fonun yıllık getirisi kesintiler nedeniyle yaklaşık yüzde 7.72 olacaktır. Yıllık toplam gider kesintisi oranı yüzde 1.09 olan bir fonun yatırım yaptığı varlıkların aynı şekilde yıllık yüzde 10 değer kazanması durumunda ise bu fonun yıllık getirisi yaklaşık yüzde 8.91 olacaktır.

Emeklilik yatırım fonundaki birikimleriniz almak istediğinizde vergi teşviki ile ilgili durumunuzu uzmanınıza sormalısınız. Zaman içinde vergi teşvikiniz getirinizin yüzde 10'una kadar çıkmaktadır. Yani yüzde 10 daha az vergi ödeyebilirsiniz.

# Emekliliği Cipte Bilin:

Anadolu Hayat Emeklilik Mobil Şube'yi indirin.



Mobil Şube'de istediğiniz her an ürünlerinizi inceleyebilir; bireysel emeklilik hesabınız için düzenli ödeme talimatı verebilir, katkı paylarınızı anında ödeyebilir veya fon dağılım değişikliğinizi kolayca gerçekleştirebilirsiniz.





İdil Pamir

Metin Oğuz

# “Tamamlayıcı sağlık sigortası teşvik edilmeli”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, tamamlayıcı sağlık sigortasının sosyal yönüne dikkat çekiyor. Oğuz, “Anadolu Sigorta olarak tamamlayıcı sağlık ürünümüzü bu gerçek doğrultusunda ve her türlü ihtiyaca cevap verebilecek şekilde tasarladık” diyor...

**S**ağlık sigortalarında yeni trend tamamlayıcı sağlık sigortaları. Sosyal güvencesi olup da özel hastanelerde tedavi olmak isteyen hastaların fark ücretlerini karşılayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi şimdilik

sınırlı olsa da önümüzdeki dönemde artacağına kesin gözüyle bakılıyor. Anadolu Sigorta da özel hastanelerdeki sağlık olanaklarından çok daha geniş kesimlerin avantajlı bir şekilde yararlanması amacıyla tamamlayıcı sağlık sigortası

ürününü müşterilerinin hizmetine sundu. “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 Müdür

Yardımcısı Metin Oğuz ve Sağlık Sigortaları Müdürü İdil Pamir ile tamamlayıcı sağlık sigortalarının sigortalılara sağladığı avantajların yanı sıra toplum için önemini konuştuk...

### Tamamlayıcı sağlık sigortası kimlere ne gibi faydalar sağlıyor?

**Metin Oğuz:** Bilindiği gibi 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 ödemedi taburcu oluyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası bu açıdan önemli bir ihtiyacı gideriyor ama sonuçta bu ürünlerin sigortalıyı tatmin etmesi de gerekiyor. Bir hasta başına gelebilecek büyük risklerde aradığı mutluluğu bulabiliyor mu, bu önemli bir soru. Anadolu Sigorta olarak temel hedefimiz, sigortalılarımızın büyük risklerin-

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.

de yanında olmak. Madden ve manen insanları yıkacak büyük riskler karşısında sigortalımızın yanında olmak istiyoruz.

### Bunu biraz daha açabilir misiniz?

**Metin Oğuz:** Örneğin, ürünlerimize bebekler için kuvöz teminatını bu anlayışla koyduk. Doğuştan gelen hastalıklar sektörde istisnayken bizim ürünlerimiz kapsıyor. "Biraz başım ağrıdı, doktora gideyim" türü rahatsızlıklardan ziyade bu tür hastalıklarda sigortalılarımızın yanında olmak istiyoruz. Bu hedef doğrultusunda iyi işler yaptık.

### Talep ne düzeyde? Sizde ileride ilgi artar mı?

**Metin Oğuz:** Tamamlayıcı sağlık sigortasını kısa vadeli olarak değerlendirip çok büyük beklentilere girmemek gerekiyor. Bunun toplum tarafından kabullenilip talep edilen bir ürün olup olmayacağını zaman gösterecek.

### Peki bu ürünün tabana yayılması için herkes üzerine düşeni yapıyor mu?

**İdil Pamir:** Bize göre bu ürünün teşvik edilmesi gerekiyor. Bu vergi ya da prim teşviki şeklinde

olabilir. Çünkü bu ürünün sosyal yönü var. Devletin vatandaştan aldığı maksimum fark limiti belirlenmesi, ayrıca bir network düzenlemesi gerekiyor. Fark kavramları çok karışık.

### Nasıl bir düzenlemeden söz ediyorsunuz?

**Metin Oğuz:** Tamamlayıcı sağlık sigortasında hastaneler A modeli, B modeli, C modeli diye bir yapıda olmalı. Kim hangi modele göre hizmet almak istiyorsa ona göre almalı. Ben de her modele göre ayrı bir ürün geliştirip herkesin mutlu olmasını sağlama-lıyım. Şimdiki sistemde ben bütün hastanelere gidip hepsiyle ayrı ayrı anlaşmalar yapıyorum. Hastaneler sisteme girip hangi modelde olması gerektiğine karar verecek, her hastane ne kadar fark alacaksa ona göre fiyatlama yapacağım. Müşterilerime de farklı seçenekler sunacağım. Kısacası hastanelerin her türlü tanı ve tedavide ne kadar fark talep ettiğini bilmem gerekiyor. Şu anda bu sistem bize açık değil. Sosyal Güvenlik Kurumu bunu hastanelere bildiriyor, bizde onların ekranından görebiliyoruz. Bu da sistemi yavaşlatan bir uygulama.

## EK PRİM İLE EK HİZMET

Uygun bir ücretle her SGK'lının sahip olma fırsatı bulunduğu 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. Son 4 yılda her bir yıl için poliçelerinde ödenen tazminatların primlerine oranı yüzde 100'ün altında olan bireysel sigortalılara tamamlayıcı sağlık sigortası yenileme garantisi veriliyor.





**İdil Pamir:** SGK'nın MEDULA sistemine sigorta şirketlerinin erişme imkanı yok. Ben sigortalılarımın MEDULAdaki eski hastalıklarını bilmeliyim ki ona göre bir değerlendirme yapayım. O bilgilere ulaşamıyoruz, hastanelerin hangi hastalıklar için ne kadar fark alıp almadığını da bilmiyoruz. Burada da hastanelere bağlı kalıyoruz.

### Bu üründe sizin farkınız ne olacak?

**Metin Oğuz:** Hatırlanacağı gibi 2014 yılında bir değişim projesi uygulamaya başladık. Sağlık sigortalarını yeni platforma

Anadolu Sigorta'da 4 yıl kesintisiz sigortalı olan ve son 4 yılda her bir yıl için poliçelerinde ödenen tazminatların primlerine oranı yüzde 100'ün altında olan bireysel sigortalılara tamamlayıcı sağlık sigortası yenileme garantisi veriliyor.

taşдық. Öncelikle altyapıyı kurduk, sonra da tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü çıkardık. İsteğe bağlı olarak bir tüp bebek teminatımız var. İlk yıl Kolan Hastanesi'nde geçerli. Önümüzdeki yıl bunu diğer hastanelere de yayacağız. Herhangi bir bekleme süresi yok. Bir de yine isteğe bağlı doğum teminatı var ve yine bekleme süresi yok. Bu üründe iki farklı network ağı var. A grubu hastaneler arasında Medical Park zinciri var. İkinci-sinde ise daha temel lokasyonlarda bulunan hastaneler var. Ürünün farklarından biri, bebeğin doğuştan gelen hastalıklarını da kapsaması. Ayrıca yenileme garantisi veriyoruz. Bunu yaparken sigortalılık süresi ve tazminat prim oranlarına bakıyoruz. 4 yıl boyunca tazminat prim oranı yüzde 100'ün altındaysa yenileme garantisi veriyoruz.

### Bunun nasıl bir avantajı var?

**İdil Pamir:** Yenileme garantisi her 4 yılda bir, son 4 yıllık geçmişine bakılarak veriliyor. Bu avantaj 75 yaşından sonrasını da kapsıyor. Hastalığından dolayı kapsam dışında bıraktığımız ya da primlerini artırmak suretiyle

sistem dışına çıkarmaya çalıştığımız bir tane bile hastamız yoktur. Tek temel prensibimiz var, o da bize geldiğinde bu risklerin olmaması. Yenileme garantisi varsa ölene kadar, yoksa 75 yaşına kadar bizim müşterimizdir. Bir diğer fark da ayakta tedavi üst sınırının 9 kez olması. 2012 yılı verilerine göre vatandaşın yılda doktora gidişi adeti 8.2 imiş. Biz bunun için 9'a çıkardık. Bir de SGK'nın hastanelerle anlaşma yaptığı fiyatlama modeliyle anlaştık.

### Bu ürünün uygulama aşamasında eksiklikler söz konusu olabilir mi?

**Metin Oğuz:** Eksik değil ama şunu söyleyebiliriz. Bu ürünü üzerine inşa ettiğimiz mevzuat çok hareketli. SGK mevzuatı üzerine kurulu bir ürün ve SGK'da da mevzuat sürekli değişiyor.

### Verilen hizmete göre primler yüksek değil mi?

**Metin Oğuz:** Bu ürün pahalı mı değil, ucuz mu ucuz da değil. Ama primleri ucuzlamaz. Çünkü operasyonel maliyet anlamında diğer ürünlerden bir farkı yok. SGK da rakamları çok kısıtı. SGK, 8 yıldır hastanelere ödediği ücretlere zam yapmıyor. Böyle olunca da tamamlanan kısım sürekli artıyor. Burada giderler kaleminin yani hastane masraflarının düşmesi lazım. Bu da çok mümkün görünmüyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının çıkmasıyla birlikte insanlar sigorta şirketlerine başvurmaya başladı. Bu ürün için arayanlar diğer sağlık sigortası ürünlerini de almaya başladı. Sağlık sigortalılarına hareket getirdi. Hiç ummadığımız kişiler tamamlayıcı sağlık sigortasını sormaya başladı.

### NEDEN ANADOLU TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI?

- ➔ Özel hastane kullanım alışkanlığının giderek yaygınlaşması, bununla birlikte hastaların ödemesi gereken fark ücretlerinin de artması,
- ➔ Gelir seviyesindeki artışın hastanelere ödenecek fark tutarlarıyla aynı seviyede olmamasından dolayı hasta tarafından bu tutarların ödenmesinde büyük güçlük çekilmesi,
- ➔ Hastaların ödeyeceği fark tutarlarını düşürmek için gerekli olan tedavi dışında, daha basit ve ucuz bir tedaviyi tercih ediyor olması ya da tedaviden tamamen vazgeçmesi,
- ➔ Hastane, hasta ve doktorun fiyata endeksli bir modele kayması...





## Hızlı olan değil, iyi olan kazanır!

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

Siz de iyi bir sürücüsünüz gelin, AXA SİGORTA'nın Alman Kalite-Finans Enstitüsü ve Capital dergisi araştırmasına göre "Mükemmel Kasko" ve "Mükemmel Fiyat Performans" ödüllerini alan kaskosuyla tanışın. Üstelik diğer sürücülerden farklı olarak, iyi sürücüye iyi fiyat avantajından faydalanın.

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



**AXA SİGORTA**  
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

# Mega projeler ve sigortaları



**Zeynep Turan Stefan**  
znptrn@gmail.com

Berlin Bradenburg Havalimanı'nın yapımı yılan hikayesine döndü. Yatırım maliyeti 3 milyardan 7 milyar Euro'ya yükseldi. Havayolu şirketlerinin tazminat taleplerinin toplamı ise şimdilik 48 milyon Euro. Peki bu tür öngörülemez proje maliyetleri sigortayla nasıl tazmin edilebilir?

**G**eçtiğimiz günlerde dünya sigorta faaliyetlerinin merkezlerinden biri olan Almanya yeni bir tartışmaya sahne oldu.

Tartışmanın konusu, yapımına 2006 yılında başlanıp Haziran 2012'de açılması planlanan, ancak henüz ne zaman açılacağı tahmin bile edilemeyen Berlin Bradenburg Havalimanı projesi...

Berlin ve Brandenburg eyaletlerinin sınırında olan proje bittiğinde üç havalimanının yerini alacak, Almanya'ya havayolu şirketleri için yeni bir "hub" sağlayacak ve yolcu başına vergi geliri kalemlerinde avantaj yaratacaktı. Ancak teknik sorunlar nedeniyle açılış sayısız kez ertelendi. Yapımı yılan hikayesine dönen ve yetersiz kalite dolayısıyla inşa edilen birçok yapının yıkılarak tekrar yapılması gerektiği belirlenen proje, 13 yıllık Berlin Eyalet Başbakanı Klaus Wowereit'in de istifasına sebep olmuştu.

Berlinde şu anda faaliyette bulunan Schönefeld ve Tegel havalimanlarının yerini alacak ve Almanya'nın en büyük üçüncü havaalanı olacak projedeki gecikme sadece Alman hükümetini değil, iş planlarını havaalanının faaliyete geçeceği tarihe göre düzenleyen ve yeni havalimanının uçuş merkezleri olarak konumlandırılan havayolu firmalarını (Air Berlin, Lufthansa, EasyJet, Germanwings gibi) ve sigorta şirketlerini de alarma geçirdi.

Bu heyecanın nedeni ise birim başına taşıma maliyetlerindeki

düşüş, yakın zamanlarda ödedikleri yüksek kaza tazminatları ve Euro Bölgesi düşük faiz oranları nedeniyle finansal açıdan zor bir dönemde olan havacılık şirketlerinin tazminat taleplerine hazırlanıyor olması...

"Berlin Brandenburg Willy Brandt" olarak adlandırılan havalimanından sorumlu kurumdan talep edilmesi beklenen tazminat miktarı ise şimdilik 48 milyon Euro. Bu tutarın önümüzdeki dönemde daha da artması bekleniyor. Tazminat taleplerindeki ana gerekçe ise havayolu şirketlerinin yıllara dayalı projeksiyonlarının geri dönülemez biçimde zarar görmesi.

Havalimanının açılışının yaklaşık 4 yıl gecikmesi, özellikle Almanya merkezli havayolu firmalarının taşıyacakları yolcu sayısı, minimum bilet fiyatı, yeni hat açılması, yeni uçak siparişi verilmesi veya yeni uçak kiralanması gibi birçok stratejik kararlarını etkiliyor. Gecikme maliyetlerin artması anlamına geliyor. Nitekim tazminat taleplerinin ana gerekçesi de bu zarar. Air Berlin tarafından yargıya taşınan tazminat talebine eyalet mahkemelerinin vereceği yanıt ise dünya havayolu şirketleri tarafından büyük bir merakla bekleniyor.

## **Maliyet 3 milyardan 7 milyar Euro'ya yükseldi**

Yangın söndürme sisteminde tespit edilen hatalar, yakıt dolmuş tesisindeki yangına dayanıklı olması gereken duvarların yıkılarak yeniden yapılmaya başlaması, havalimanı yakınında bulunan ve

uçakların uçuş güzergâhında olduğu tespit edilen Rangsdorfer See gölünün konumu ise gecikmenin görünürdeki nedenleri. Bu aksiliklerin dar kapsamlı maliyeti günlük 4 bin Euro olarak ölçülüyor. 3 milyar Euro maliyetle bitirilmesi planlanan projenin günümüzdeki maliyeti 7 milyar Euro sınırına dayanmış durumda.

Tazminat talepleri, projenin sorumlusu inşaat şirketine ve dolayısıyla projenin sahibi olan Berlin ve Brandenburg eyaletlerine iletilmiş durumda. Eyalet mahkemelerinin alacağı karar zararın tazmin edilmesi yönünde olursa gözler bu kez projenin sigorta ayağına çevriliyor olacak.

### **Neye niyet, neye kismet**

Berlin Havalimanı güncel olsa da en yüksek maliyete sahip örnek değil. İngiltere ve Fransa'yı Manş Denizi altından birbirine bağlayan Manş Tüneli de yaklaşık 15 milyar dolar maliyetle yola çıkıp 21.1 milyar dolara mal olmuş ve bu alandaki en yüksek zararı ortaya çıkarmıştı. Diğer bir proje, Çin'de yapımına 10 milyar dolar bütçeyle başlanan Üç Boğaz Barajı'ydı. 1994 yılında inşaatı başlanan baraj ancak 2003'te tamamlanabildi ve tahminlerin çok üstünde bir değere, 16.1 milyar dolara mal oldu.

Diğer bir yılan hikâyesi ise yapımına 1982 yılında başlanan ve gecikmelerden dolayı 2002 yılında tamamlanabilen Boston Tüneli. Yaklaşık 4 milyar dolar maliyetle bitirilmesi planlanan projenin nihai maliyeti 13.4 milyar doları buldu!

### **Çözüm proje maliyet sigortası**

Gelişen ve her geçen gün birbirine daha farklı kanallarla bağlanan dünyamızdaki yeni trend, bu şekilde hızlı bir artışa cevap verebilecek mega projeler. Bu



projelerin gerçekleştirilmesinin ana teminatlarından biri ise olası zararları karşılayacağını taahhüt eden sigorta şirketleri. Bu aşamada kullanılan teminatlar genel olarak inşaat sigortası kapsamında sağlanıyor. Ancak inşaatın gecikmesi veya öngörülemez diğer etkenler sonucunda projenin toplam maliyetinin yükselmesi yeni bir alan oluşturdu. Bu açığın kapatılması ve Berlin Havalimanı'nda olduğu gibi iş planlarının aksaması dolayısıyla ortaya çıkan zararın giderilmesi için kullanılacak poliçe türü ise PCI (proje maliyet sigortası) adını taşıyor. Bu tür bir poliçe ciddi bir teknoloji desteğini gerektiriyor. Sürecin, özellikle şantiye sahasında olmayan taraflar için netleştirilmesi aşamasında ise devreye genel olarak BIM (yapı bilgi modellemesi) olarak adlandırılan bir yazılım giriyor. Bu yazılım sayesinde maliyet sürecinde şeffaflık ve kolay yönetim sağlanabiliyor. İnşaatın ilk adımından itibaren bu yazılımı kullanan menfaat grupları için olası bir gecikme tazmin edilemez olmaktan çıkıyor. Böylece hem projede başlangıcından itibaren yer alan hem de projeye sonradan dahil olmayı düşünen yatırımcılara ölçülebilir değerler sunulabiliyor. Özellikle mega proje denen ve birçok farklı iş grubunun katılımıyla gerçekleştirilebilen projelerde sorunlar şantiyeden önce yazılım üzerinde 3D (üç boyutlu) olarak tespit ediliyor. PCI, yapım



aşamasında ortaya çıkabilecek teknolojik zaaflardan kaynaklanan zararlar, yapım aşamasındaki beklenmeyen gecikmelerin yol açtığı maliyetler, olağandışı ve beklenmeyen hava koşullarının yol açtığı zararlar ve ilan edilen kullanım tarihinin gecikmesi dolayısıyla yüklenici firmanın karşılaşılabileceği tazminat talepleriyle ilgili teminat sağlıyor. Diğer sigorta türleri tarafından teminat altına alınabilecek zararlarsa proje öncesi kullanılan yazılımla öngörülemez maliyetler; terör, savaş ve halk hareketleri olarak sıralanıyor. Bunlar PCI sigortası teminat yelpazesine dahil edilmeyen riskler.

Türkiye gibi mega altyapı projelerinin art arda sıralandığı ülkelerde, projelerin yukarıda ifade ettiğimiz teknoloji desteğiyle önceden simüle edilerek, sanal ortamda bütün aşamalarıyla canlandırılabilmesi ve devreye beklenmeyen riskleri tazmin edecek bir sigorta poliçesinin girmesi, önceki yazılarımızda değindiğimiz PPP (kamu-özel sermaye ortaklığı) yatırımları için de gerekli şeffaf ortamı yatırımcılar açısından sağlayabilecektir. Bu da aslında, kuruluşunun 100'üncü yıldönümünde dünyanın ilk 10 ekonomisi içerisinde yer almak isteyen ülkemizin yapması gerekenin, ekonomisindeki finansal derinleşmeyi sigorta sektörü sayesinde başarması ve sigortacılığın düzenleyici gücünü her fırsatta kullanması gerektiğini hatırlatıyor.®



# Afet sonrası yeniden yapılanmalar için tarihi bir adım

İsviçreli reasürans şirketi Swiss Re, Amerikan yatırım fonu Rockefeller Foundation ve kaynak yönetimi ve enerji üretimi alanlarında uzman Fransız şirketi Veolia ile ortak olarak yeni bir faaliyet alanı yarattı. Doğal afet sonrası yaşam alanlarının yenilikçi altyapı çözümleriyle hızlı bir şekilde eski haline döndürülmesini ve afet bölgesinin ekonomik faaliyetlerinin yeniden başlamasını amaçlayan ortaklık, sigorta piyasası tarafından heyecan verici bulundu.

Rockefeller Foundation Başkanı Dr. Judith Rodin, Swiss Re Kurumsal Çözümleri Birimi CEO'su Agostino Galvagni ve Veolia Genel Müdürü Antoine Frérot tarafından yapılan ortak açıklamada, özellikle küresel iklim değişikliği etkilerinin yoğun olarak görüldüğü bölgelerde faaliyette bulunulacağı, bu bölgelerdeki katastrofik risk olasılığını ve etkilerini azaltmaya yönelik çalışmalar yürütüleceği ve altyapı yenileme çalışmalarına ağırlık verileceği belirtildi.

Yenilikçi ve efektif projelerle bölgeyi yeniden yatırım yapılabilir ve sigorta teminatı sağlanabilir hale getirmeyi



amaçlayan ortaklık, metropollere olası bir doğal afete hazır olabilmeleri için gereken hazırlık çalışmaları konusunda da hizmet verecek. Swiss Re ve Veolia'nın mevcut risk analiz çalışmalarına dikkat çeken yöneticiler, ortaklıkla bu çözümlerin daha da kapsamlı hale getirilebileceğini düşünüyor. Özellikle metropol statüsünde olan, ülke veya bölgenin finans merkezi

olma özelliğini taşıyan ve yoğun nüfus barındıran şehirlerde faaliyet göstermeyi amaçlayan ortaklık, alanında bir ilk olarak değerlendiriliyor. New Orleans gibi yüksek riskli bölgelerin yer aldığı 100 farklı şehri kapsayan bir risk analiz çalışması yapan ekiplere, ihtiyaçları olan yoğun kaynak akışı ise Rockefeller Foundation tarafından sağlanacak.

## Bermuda'da 64 yeni şirket kuruluyor



Bermuda finans sektörü düzenleyicisi BMA, 64 adet yeni sigorta ve reasürans şirketinin lisans için başvuruda bulunduğunu açıkladı. Talep sahibi kurumlarla lisanslama ve piyasa haklarıyla ilgili çalışmaları yürüten Shelby Weldon, özellikle bağlı şirket (captive company) statüsünde talepler geldiğini, bunun nedeninin de özellikle ana şirketin risk yönetim uygulamalarından faydalanma isteği ve zorunluluğu olduğunu ifade etti. Kanada ve Latin Amerika bölgesinde yaşanan sigorta talebi patlamasının kendi pazarlarını da olumlu etkilediğini belirten Weldon, bu ivmenin devam

etmesini öngörüyor. Bermudada faaliyet gösteren bağlı şirketler, Avrupa Birliği sermaye yeterlilik kurallarına (Solvency II) uymak zorunda değil. Sadece ticari şirketlerin iştirakleri ve İzlanda merkezli sigorta ve reasürans gruplarının düzenlemelere uyum zorunluluğu var. 2014 yılında 11, 2015'te 20 yeni şirkete lisans veren BMA, 2016 yılı başvurularında da ciddi bir artış bekliyor. Sigorta şirketlerinin yoğun ilgisiyle birlikte varlık yönetim şirketlerinin de dikkatini çeken Bermuda, anlaşılan önümüzdeki dönemlerde de cazibe merkezi olmayı sürdürecektir.

# MİLPLUS'LA DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAĞI ÇOK FIRSAT VAR

VakıfBank MilPlus ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuanlarınız kat kat değerli, üstelik ücretsiz seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı kampanyalarından Asistans Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar MilPlus'ta



LOUNGE  
HİZMETİ



KAT KAT DAHA  
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI  
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT  
SİGORTASI



KEYİFLİ  
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS  
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI  
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: [www.vakifkart.com.tr](http://www.vakifkart.com.tr)'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | [vakifkart.com.tr](http://vakifkart.com.tr)

[f](https://www.facebook.com/vakifbank) [t](https://www.twitter.com/vakifbank) /vakifbank

 **VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz



## Denizaşırı brokerlik birleşmesi

Kansas City merkezli uluslararası sigorta brokeri Lockton, ilk bağımsız global broker olma özelliğini taşıyan ve 20 milyar dolarlık portföyü yöneten PL Ferrari & Co'yu satın aldığını açıkladı. Özellikle nakliyat ve deniz taşımacılığı alanında faaliyet gösteren PL Ferrari & Co'nun Cenova merkezli olmak üzere

Napoli, Atina, Monako ve Londra'da ofisleri bulunuyor. Lockton International CEO'su Mike Hammond, PL Ferrari & Co'nun katılımıyla özellikle kurum itibarı ve hizmet kalitesi anlamında önemli gelişme kaydedileceğini ve bu değişimin müşterileri tarafından da fark edileceğini düşünüyor. PL Ferrari & Co.

CEO'su Federico Deodato da iki şirket arasındaki sinerjinin müşterilere sunulacak hizmet kalitesine yansıtacağına inanıyor. Öte yandan, özellikle Singapur, Hong Kong ve Çin bölgesinde faaliyet gösteren Lockton'un faaliyet alanı da bu satın alma sonrasında genişlemiş oldu.

## 2015'te 111.4 milyar Euro'luk birleşme ve satın alma oldu

Willis Towers Watson, sigorta sektöründeki birleşme ve satın alma süreçleriyle ilgili yürüttüğü araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki satın alma ve birleşme fırsatlarına dikkat çeken araştırma, sigorta şirketlerinin yüzde 82'sinin önümüzdeki 3 yıl içerisinde bir satın alma planladıklarını, yüzde 33'ünün ise mevcut pazarlarında ürün farklılaştırma yönetimi benimseyeceklerini ortaya koyuyor.

Araştırmada, 2015 yılında toplamda 111.4 milyar Euro değerinde satın alma işlemi yapıldığı yer alıyor. Solvency II sermaye yeterliliği düzenlemesiyle

birlikte bu rakamın 2016'da rekor kırmasını bekleyen uzmanlar, "mega deal" olarak adlandırılan ve 5 milyar Euro üzerinde işlem bedeli olabilecek satın almaların bu yıl daha sık gerçekleşebileceğini öngörüyor. 2016 da dahil önümüzdeki 3 yıllık



süreçte Asya, Merkez ve Doğu Avrupa, Ortadoğu, Latin Amerika ve Afrika bölgelerinin yatırımcıların gözdesi olması bekleniyor. Bu değişimin Batı Avrupa ve Kuzey Amerika gibi penetrasyonu yüksek bölgelerde de hissedileceği öngörülüyor.

Willis Towers Watson M & A Risk Consulting EMEA Bölgesi Yöneticisi Andy Staudt, Avrupa'nın yatırım açısından eskisi kadar tercih edilmediğini düşünüyor. Staudt, artan IT altyapı faaliyetleri, gelişen fiyatlama algoritması gibi faaliyetlerin gelişmekte olan piyasaların cazibesini daha da artıracığı görüşünde.



# Hayata Merhaba

Anne adaylarının doğum güvencesi

Hamilelik dünyanın en özel duygusudur.  
Bu özel duyguyu doyasıya yaşayabilmeniz için size  
en özel sigorta poliçemiz olan  
"Hayata Merhaba"yı sunuyoruz.

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir  
ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



[www.turknippon.com](http://www.turknippon.com) | 444 8 867

**Size güven dolu bir gelecek sunmak için çalışıyoruz.**



## Generali, Alman sendikalarıyla anlaşmaya vardı

Dört ay süren pazarlık sürecinin ardından İtalyan sigorta devi Assicurazioni Generali'nin Almanya iştiraki Generali Deutschland ve ticari birlikleri temsil eden komite üyeleri, şirketin Almanya'daki yeni stratejisi üzerinde anlaşmaya vardı. Pazarlıkların ana konusu, iş güvenliği ve sosyal hakların yer aldığı çalışan planlarıydı. İnsan kaynakları cephesindeki bu gelişmenin ardından Generali Deutschland, Mayıs 2015'te kamuoyuyla paylaştığı stratejisi gereği yatırımlarına devam edecek. Sabit maliyetlerin azaltılacağı ve iş birimlerinde sadeleşmeye gidileceği açıklandı. Şirket, 2018 yılından itibaren bu maliyet yönetimi programının sonuçlarını almayı umuyor.

## Aviva, Kanada'daki pozisyonunu güçlendiriyor

Aviva, Kanadada faaliyet gösteren Canadian RBC Insurance'ın motor ve konut portföyünü 281 milyon sterlin (yaklaşık 367 milyon Euro) bedelle satın aldı. Aynı zamanda 15 yıllık dağıtım kanalı anlaşması imzalayan Aviva, bu sayede RBC müşterileriyle diğer hasar ürünlerini de buluşturabilecek. Aviva, bu anlaşmayla Kanadadaki yıllık prim üretiminde yüzde 20 artış bekliyor.



## İtalya'dan İran'a para muslukları açılmaya başladı

İtalyan kredi sigortacısı SACE, İran İslam Cumhuriyeti Başkanı Hasan Ruhani'nin onayının ardından İran Merkez Bankası'na kullanılacak kredinin serbest bırakıldığını açıkladı. İran Merkez Bankası Başkanı Valiollah Seif ve SACE CEO'su Alessandro Castellano tarafından yapılan açıklamada, 564 milyon Euro'luk kullandırım bedelinin 15 Ekim 2016 tarihinden itibaren üç eşit parçaya ödeneceği belirtildi.

Bu arada SACE'nin İtalyan müşterilerine, İran'da faaliyet gösteren ortaklarının finansman sıkıntılarının yol açtığı zararı tazmin etmek adına ciddi ödemeler yaptığını belirtelim. Şimdi SACE'nin sağladığı güvenceyle yabancı şirketlerin İran'daki yatırımlarının yeniden canlanabileceği düşünülüyor. Ülkede özellikle doğalgaz, işlenmemiş petrol, petrokimya ürünleri, otomotiv ve inşaat alanlarında ciddi fırsatlar olduğuna, 2018 yılında iş hacminin 3 milyar Euro'ya ulaşabileceğine dikkat çekiliyor.





# Borsa = Gündem

# Kazanmak için

## önce siz öğrenin

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

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

<http://www.borsagundem.com>



## HDI artık havayolu sigortalamayacak!

Talanx iştiraki HDI Global, havayolu sigortacılığı branşından çıktığını duyurdu. Bu kararın ardında, artan rekabet ve agresif büyüme oranlarının yattığı belirtiliyor. HDI Global, yıllar

itibarıyla büyük bir gelişme gösteren sivil havacılıktaki risklerin doğru değerlendirilemediği görüşünde. Hatırlanacağı gibi Germanwings ve Malaysia Airlines uçak kazaları

sonrasında teminat sağlayan sigorta ve reasürans şirketlerinin içerisinde yer alan HDI Global, yüksek tazminat ödemeleri yapmıştı. Bu kararda özellikle Euro Bölgesi'ndeki düşük faiz oranlarının da ciddi etkisi olduğu düşünülüyor. Şirket yetkilileri, 2001'den itibaren sivil havacılıkta taşıma kapasitesi ve yolcu sayısının her yıl ikiye katlandığına ve bu durumun kendileri adına yönetilemez olduğuna dikkat çekiyorlar.

HDI Global'ın bu açıklaması gözleri piyasadaki diğer oyunculara çevirdi. Nitekim Allianz da havacılık branşında kalmaya istekli olsa da önümüzdeki dönemde risk analizlerini daha detaylı yapacağını açıkladı. Talanx Group reasürörü Hannover Re ise havacılık sektöründeki sigortacılık faaliyetlerine devam edeceğini duyurdu.

## Çin'in finansal sistemindeki risklere dikkat!

Amerikan kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'un analizi, Çin finans piyasalarında ortaya çıkan daralmanın ekonominin geneline sirayet edebileceği ve bunun yatırımcıların yeni girişimlerinde daha temkinli davranmalarına neden olabileceği yönünde. Özellikle Çinli şirketlerin yükümlülüklerini yerine getirmede zorlanacağını düşünen S&P, Çin hükümetinin göstereceği işbirliğinin bu şirketlerin yaşamasında önemli bir etken olacağını altını çiziyor. Küçük ölçekli firmalardan başlayarak bir kırılma beklentisine işaret eden uzmanlar, Çin hükümeti tarafından



üretim sektöründe ölçek, ürün kalitesi ve kârlılık için başlatılan gelişim hamlelerinin finans sektörüne de yayılması gerektiğini vurguluyor.

Çin'de finans sektörüne yönelik son düzenlemelerin ardından reyting kurumlarının yorumları merakla bekleniyor.

# 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.



## Allianz'dan önemli bir satın alma

The Old Mutual Insurance Group, bono yatırımlarında uzman iştiraki Rogge Global Partners'in (RGP) sigorta devi Allianz'ın yatırım şirketi Allianz Global Investors'a satış sürecinin tamamlandığını açıkladı. Finansal detaylar hakkında açıklama yapmayan yöneticiler, satın alma sürecinin yasal olarak 2016 yılının ikinci yarısında tamamlanacağını belirtti. Allianz tarafından yapılan açıklamada ise özellikle sabit gelirli müşteri segmentinde pazar payının artırıldığı ve müşterilerle buluşturulacak ürünlerin çeşitlendirildiği belirtildi. Son dönemde sektörden yaptığı yönetici transferleriyle Asya bonoları, gelişmekte olan piyasa tahvilleri ve Birleşik Krallık bonolarıyla ilgili faaliyetlerini güçlendiren Allianz Global Investor, müşterilerinin yatırım ve risk iştahı çerçevesinde ürünlerini çeşitlendirme yoluna gidiyor. Halen CIO (yatırımlardan sorumlu üst düzey yönetici) olarak görev yapan ve yakında CEO olarak atanacak olan Andreas Utermann, RGP'nin satın alınmasıyla müşteri ağının ve ürün çeşitliliğinin arttığını, risk bazlı yatırım anlayışlarının yeni oluşumda yine ana değişken olacağını açıkladı.

## XL Group, Allied International Holdings'i satın aldı

XL Group, ABD'de faaliyet gösteren iştiraki XL Reinsurance America'nın Allied International Holdings ile birleşme sürecinin tamamlandığını açıkladı. Eğlence ve gösteri alanlarında faaliyet gösteren Allied Specialty Insurance ve THE Insurance Company şirketlerine sahip olan Allied International Holdings, piyasada yenilikçi ürünleriyle tanınıyor. Gösteri ve eğlence sektöründe faaliyet gösteren müşterilerine sorumluluk, nakliyat ve



kaza gibi birçok branşta teminat sağlayan şirketin brüt prim üretimi 70 milyon dolar civarında.

## AXA, Afrika operasyonlarını Jumia ile birlikte yürütecek

Fransız sigorta devi AXA, Afrika kıtası ülkelerinde sigorta ürünlerinin tüketiciyle buluşturulması için elektronik platform sağlayan Jumia ile anlaşmaya vardı. Söz konusu ortaklık, mevcut Jumia müşterileri için geliştirilecek özel sigortacılık ürünlerinin de iş planlarına dahil edilmesini kapsıyor. AXA, bu ortaklıkla aynı zamanda AIG'nin MTN, Rocket Internet ve Millicom ile hissedarı konumuna geldi. Özellikle son dönemde finansal servisler ve sigortacılık ürünlerine talepte yüksek artış görülen Afrika ülkelerinde uluslararası sigortacılık gruplarının alması gereken ciddi aksiyonlar var. Düşük penetrasyon oranının yanı sıra alt sınıftan orta sınıfa, giderek zenginleşen ve üst orta sınıfa transfer olan kişi sayısındaki artış sigorta şirketlerinin dikkatini çekiyor. İşbirliği için 75 milyon Euro ödeyen ve AIG'nin yüzde 8 hissesine de sahip olan AXA, satın alma işleminin resmi onay sürecini 2016 yılının ilk yarısında tamamlamayı planlıyor.



# 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

 INNOTED  
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](http://www.verusa.com.tr)

## Acente babanın 'internetçi' çocukları

Babalarının kurduğu acenteyi Telesure ile birleştiren Alper Ziyal ve Meltem Yiğit, Türkiye pazarı için yaratılan Koalay.com'u 1.5 yılda önde gelen online sigorta karşılaştırma ve satış platformlarından biri yaptı. Koalay.com'un asıl hedef kitlesi ise şimdi 20'li yaşlarda olup önümüzdeki 5 yılda kendi evini ve arabasını sigortalatacak gençler...

**İ**kisi de genç, ikisi de girişimci. Babaları Hatay Ziyal tarafından İstanbul Mecidiyeköy'de kurulan ve yıllarca acente olarak faaliyet gösteren Ziyal Sigortacılık global bir ortakla internet üzerinden faaliyet gösteren büyük bir yapıya dönüştürmeyi başaran iki kardeş...

Evet, Alper Ziyal ve Meltem Yiğit'ten bahsediyoruz. Biri Genel Müdür, diğeri ise Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyor. Yaratıkları marka ise Telesure Sigorta Brokerliği ile herkesin yakından tanıdığı Koalay.com...

Türkiye'de internetten poliçe satışı artacak mı? İnternette kıyasla-



malı teklif alanlar çokken poliçe satın alanlar neden az? Daha çok kimler internette poliçe satın alıyor? Hedef kitle kim? Yurtdışında bu sistem nasıl işliyor? Merak edilen tüm bu soruları Telesure Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Meltem Yiğit ve Yönetim Kurulu Başkanı Alper Ziyal ile konuştuk.

### Önce biraz şirketi anlatır mısınız?

**Meltem Yiğit:** Telesure Sigorta ve Reasürans Brokerliği unvanıyla 2013 yılında faaliyete başladık. Telesure bizim ana brokerlik firmamız. Hem sigorta hem de reasürans brokerliği yapıyoruz. Telesure'nin altında bir de Koalay.com

markamız var. Koalay'ın faaliyet alanı ise gerek internet üzerinden gerekse çağrı merkezi aracılığıyla sigorta ürünleri satışına aracılık yapmak.

### Hangi ürünleri satıyorsunuz?

**Meltem Yiğit:** Şimdilik kasko ve trafik sigortasına yoğunlaşmış durumdayız. Bizi arayan, cep telefonu numarası ya da mail adreslerini bırakan müşterilerimize en uygun teklifleri ileterek kasko ve trafik poliçesi satıyoruz. Bu satış işini de günün her saati yapıyoruz. Şu an 10 sigorta şirketinin online listesini verip fiyat karşılaştırması yapabiliyoruz. Neden 10 şirketle çalışıyoruz derseniz, bu şirketlerin ciddi

teknolojik bir altyapısının olması lazım ki online olarak bize teklif verebilsin. Aslında Telesure Sigorta olarak 30 şirketle anlaşmamız var ama altyapısı uygun olan 10 şirketin teklifini gösterebiliyoruz. Müşteri, teklifleri aldıktan sonra kredi kartı bilgilerini girerek kendi poliçesini satın alabiliyor. Kredi kartı girişinden sonra anında poliçe aktifleşiyor.

### Polİçe müşteriye nasıl ulaşıyor?

**Meltem Yiğit:** Sistem çok kolay ve buradan ürün almak da çok basit. Müşterilerimizin yüzde 65'i poliçelerini kurye ile istiyor.

### Kağıt olarak poliçe şart mı?

**Meltem Yiğit:** Aslında değil. Eskiden polis soruyordu şimdi sormuyor, çünkü plakadan online görebiliyor. Ama bizde hala bir evrak hastalığı var. İlk kurulduğumuzda, 2014 yılının ağustos ayında herkes poliçe istiyordu. Şimdi bu oran azaldı. Bir buçuk yıl sonra yüzde 65'i poliçeyi ister oldu. Bu oran zamanla daha da düşecek diye tahmin ediyoruz.

### Hedef kitleniz kim?

**Meltem Yiğit:** Koalay.com platformunun gerçek alıcıları benim kızlarım yaşındaki yani 19-30 yaş arası kitle. Bu kitlenin acente, broker veya sigorta şirketlerini dolaşacak, poliçe alacak zamanları yok. Online olarak alıyorlar. Asıl hedef kitle şu anda 20'li yaşlarında olan ve önümüzdeki 5 yıl içinde çalışmaya başlayıp evinin, arabasının sigorta poliçesini internet üzerinden alabilecek kesim.

### Bu ciddi bir altyapı yatırımı gerektirmiyor mu?

**Alper Ziyal:** Elbette. Bu işin ciddi bir altyapısı var. Bir yıl

koalay.com

telesure  
S I G O R T A

tamamen bu altyapıyı kurmaya yoğunlaştık. Ve son derecede keyifli gidiyor, neticelerden çok memnunuz. Büyük ortağımızın yurtdışındaki deneyimlerinden yararlandık. Telesure'nin satış macerası 35 yıl önce Güney Afrika'da başlamış. 35 yıl önce Güney Afrika'da kâğıtsız sigortacılığa geçmişler ve tamamen telefonla sigorta satışını yaygınlaştırmışlar. Güney Afrika bu alanda şu anda bir numara.

Elektronik sigortacılık inanılmaz bir şekilde gelişmiş durumda. Avustralya'da da yaygınlaşmaya başlayınca Telesure burada da aynı operasyonu kurmuş. Biz burada broker olarak çalışıyoruz ama Güney Afrika ve Avustralya'da 1970'lerde ilk kurulan şirketler sigorta şirketi olarak faaliyet gösteriyor. 1990'ların başında ise İngiltere'de broker şirketi olarak faaliyet göstermeye başladık.

### Ortağınız yurtdışında da sadece kasko, trafik sigortası mı satıyor?

**Alper Ziyal:** Evcil hayvan sigortası bile var ama orada da poliçelerin yüzde 80'i kasko. Afrika'daki Telesure'nin sigorta şirketinin üretimini neredeyse tamamı kasko. Grubun deneyim kazandığı alan araç sigortaları. Bizim de platformumuza diğer ürünler gelecek ama bu zamanla olacak. Ürünleri çeşitlendirmeyi önümüzdeki dönemde yapacağız. Şu anda ciddi bir veritabanı oluşuyor. Müşteriyi tanıyıp segmente etmeye başlıyorsunuz. Müşterilerinizin yüzde kaçını erkek kaçını kadın, yaş aralıkları neler, coğrafi olarak hangi bölgelerde yaşıyorlar, ne tip araba kullanıyorlar, yılda ortalama kaç kilometre yol yapıyorlar gibi bilgileri topluyoruz. Bunları belli



bir süreç içerisinde biriktirmeye başlıyoruz. Sonra da bu veriler doğrultusunda ihtiyaç analizi yapıp ihtiyaca yönelik ürün çıkarılması için çalışacağız.

### Bu talepleri sigorta şirketine mi yönlendiriyorsunuz?

**Alper Ziyal:** Ben sigorta şirketlerine ne tür ürünlere ihtiyaç olduğunu anlatıyorum. Onlar da "Tamam, böyle bir ürün çok güzel olur, Hazine'ye sunacağız" diyorlar. Süreçler çok uzuyor.

### Telesure'nin Türkiye'den sonra girmeyi düşündüğü yeni pazarlar var mı?

**Alper Ziyal:** Güney Afrika, Avustralya, İngiltere, Hollanda ve Fransa daha sonra Türkiye'de yatırım yaptılar. Uzakdoğu piyasasında iki ülkede yeni bir girişimimiz var. 7 bin 500 civarında çalışanı ve dünya çapında 11 milyon müşterisi olan bir şirket bu. Grubumuz birçok büyük pazarda etkin konumda. Örneğin, İngiltere'de kasko satışlarının yüzde 85'i online olarak gerçekleşiyor ve bu pazarın yüzde 55'i Telesure bünyesindeki Comparethemarket.com'un elinde bulunuyor.

### Şu anda Türkiye'ye yatırım yapmaktan memnunlar mı?

**Alper Ziyal:** Ana hissedarımız da biz de Türkiye pazarından çok umutluyuz. İlk iki yılın sonuçlarından da son derece memnunuz. Önümüzdeki dönemde yatırımların artarak devam etmesi kararı alındı. Zaten bütçeler orta vadeli olarak ve en az 5 yıllık yapılıyor. Bütün bütçelerimiz 10 yıllık ve her yıl revize ediliyor. Uzun vadeli olarak bakılan bir yatırım. Türkiye yatırımının ilginç bir özelliği var; dünyada ilk defa yerel bir ortakla iş yapıyorlar. Hisselerin yüzde 15'i bizim.



### Kurumsal sigortacılıkta da var mısınız?

**Alper Ziyal:** Konvansiyonel anlamda sigortacılık hizmetlerimiz oldukça eskiye dayanıyor. İnşaat projeleri, enerji tesisleri, büyük işyerlerinin yangın sigortası, nakliyat sigortaları gibi alanlarda uzmanız. Kurumsal tarafta Türkiye'nin en büyük firmalarıyla çalışıyoruz. İnşaat, yangın, enerji, grup sağlık sigortaları, büyük filolar gibi işlerde iyiyiz.

### Kurulduğunuzdan bu yana ne kadar kişiye ulaştınız?

**Meltem Yiğit:** Geçen yıl 52 milyon 800 bin teklif verdik. Bu rakamlarda Sahibinden.com'un etkisi çok yüksek. Onlarla bir anlaşma yaptık ve siteye girenlere 3 yıldır sadece bizim sigorta teklifimizi görüyorlar.

### Peki bunun satışa yansımaları nasıl oldu?

**Meltem Yiğit:** Geçen yıl temmuz ayından bu yana kasko ve trafik sigortalarında bir fiyat artışı var. Fiyat artışı o kadar yüksek ki karşılaştırma ihtiyacı çok önemli hale geldi. Örneğin A şirketinden 1.700 lira çıkan bir trafik sigortası primi B şirketinde 1.000 lira çıkabiliyor. O yüzden karşılaştırma eskiye oranla daha da önemli hale geldi. Biz de bu ilgiye paralel olarak ilk etapta ayda 10 bin poliçeye ulaşmayı hedefliyoruz.

### Önümüzdeki dönemlerde trafik ve kasko dışında hangi ürünleri satmayı planlıyorsunuz?

**Alper Ziyal:** Aslında tamamlayıcı sağlık sigortasını da bu platformda satmayı çok istiyoruz. Tamamlayıcı sağlıkta sigorta şirketlerimizin çok güzel reklamları var. Ancak altyapısı pek hazır değil. Şu anda bu ürünü sunan dört şirketin tamamıyla konuşuyoruz ama henüz web servisleri yok. Biz de web servisi olmadan çalışmıyoruz.

### Tamamlayıcı sağlık değişkeni fazla bir ürün değil mi?

**Alper Ziyal:** Tam tersine, kaskodan çok daha kolay. Ürün hazır, satmak istiyorlar ve aslında çok da tabana yayılması gereken bir ürün. Mevcut durumda birinci basamağın tamamlayıcısı olarak çalışıyor.

### Çalışan sayınız kaç? İstihdamı artırmayı planlıyor musunuz?

**Alper Ziyal:** Şu anda 88 çalışanımız var. Önümüzdeki 5 yılda 450 kişiye ulaşacağız.



**HDI Sigorta**  
Daima Yanınızda  
*"1903'ten beri"*

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

Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,  
HDI Sigorta olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizle daima yanınızdayız.

**Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları**

**HDI**  
Sigorta

**KOLAY HAT**  
**444 8 434**  
**HDI**

[www.hdisigorta.com.tr](http://www.hdisigorta.com.tr) **f** /hditurkiye

# BES 3.0 için yeni tarz araçlar



**Ali Savaşman**  
Sandler Training

Önümüzdeki dönemde BES satarak para kazanabilmek için işveren teknoloji ve insan kaynağına; BES aracısı da kendine yatırım yapmak zorunda...

**B**u yılın başında yapılan değişikliklerle birlikte bireysel emeklilik sisteminin kesinti yapısı tamamen değişti. Hatta bazı durumlarda katılımcı geçmişte ödemiş olduğu kesintilerin bir kısmını geri alma imkanına kavuşuyor. Böylece kesinti yapısı farklılığını rekabet unsuru yapan şirketlerimizin elindeki en önemli koz alınmış oluyor. Bireysel emeklilik araçlarıyla 2003 yılından bu yana çalışmalar yapıyorum. İlk başlarda sadece sistemi bilmek ve doğru anlatmak satış yapabilmek için yeterli olabiliyordu. Sonrasında biraz da ekonomiden ve fonlardan anlamak gerekliliği ortaya çıktı. Lakin son yapılan düzenlemeler neticesinde geldiğimiz noktada BES araçları aynı zamanda çok iyi bir finansal danışman olmak zorunda.

## Aracılıktan finansal danışmanlığa...

Yüzde 25 devlet katkısı ve iyice asgari boyutlara çekilmiş olan kesinti yapısı bütün şirketlerde hemen hemen aynı koşullarla uygulanıyor. Bu aşamadan sonra şirketlerin fark yaratabileceği yegane unsur, fon performansları ve katılımcıların emeklilik şirketleri tarafından doğru ve zamanında bilgilendirilmesi. Şu anda müşteri ve müşteri adaylarından gelen şikayetlerin çoğu fon performansını tatmin

edici bulmaması kaynaklı. Büyük bir kısım katılımcı yanlış yönlendirme sonucu likit fon gibi kısa vadeli düşünülen para piyasası fonlarına yönlendirilmiş ve geçmiş 13 yılda enflasyonun biraz altında negatif reel getiriyle yollarına devam ediyorlar. Artık bireysel emeklilik araçlarımızın biraz daha finansal danışman gibi hareket ederek, portföy yönetim şirketlerinden gelen araştırma raporlarındaki veri ve tavsiyeleri finansal okuryazarlık çerçevesinde değerlendirerek, katılımcıları bilgilendirmeleri gerekiyor.

## Yatırım şart

Yukarıdaki çerçeve dahilinde hareket eden firma ve acenteler, müşteri memnuniyeti beraberinde sürekliliği de sağlamış oluyorlar. Böylece müşteri birikimleriyle beraber uzun yıllar o firmaya bağımlı kaldığı için firma ve araçların gelirlerinde de süreklilik sağlama fırsatı yakalanıyor. Bireysel emeklilik şirketlerinin kişi başı maliyetleri görece yüksek olduğu için, çok kısa bir zaman içinde direkt satış tipindeki örgütlenmelerini acenteler üzerinden yapar hale gelmelerini bekliyorum. Yeni koşullarda BES aracılık faaliyetlerinden para kazanmak isteyen acenteler yatırım yapmak zorunda kalacak. BES'te kalıp para kazanmayı hedefleyen acentelerin insan kaynağını doğru yönetmek için teknolojiden faydalanması artık kaçınılmaz hale geldi. Teknoloji

sayesinde performans ölçümü, günlük aktivitelerin takibi, ekip yönetimi ve araçların geliştirilmesi gereken yanlarını tespit etmek kolay hale geldi.

Diğer taraftan, aracılığı meslek haline getirebilmek için insan kaynağını sürekli eğitimlerle desteklemek ve kariyer planlamaları yaparak araçların mesleğe bağlılığı artırılmalı. Kaliteli insan kaynağını şirkete çekebilmek için şirketler ve acenteler belli bir müddet sağladığı kazançla maliyetlerini karşılamayan çalışanları desteklemek zorunda kalacaktır.

Yukarıdaki yatırım zorunluluğu BES acentelerini sermaye olarak güçlü olmalarını gerektirecektir. Böylece BES satan münferit acenteler yerine, bir direkt satış ekibi gibi örgütlenmiş, finansal danışmanlardan oluşan geniş takımlara ihtiyaç olacaktır. Böyle bir satış organizasyonu kurduktan sonra ekibin maliyetlerini çıkararak kâra geçmesi için finansal ürünlerin çapraz satışı

gündeme gelecektir ki, bunun için araçların ayrıca Sermaye Piyasası Kurulu lisanslarına ihtiyacı olacak. Yine tekrarlamak gerekirse, önümüzdeki dönemde BES satarak para kazanabilmek için sadece işveren teknoloji ve insan kaynağına değil, aynı zamanda aracı da kendine yatırım yapmak zorunda. Finansal danışman unvanını gerçek anlamda hak eden araçlar bu işi yapabilirken, diğerleri başka kolay işlere yönelecektir.

### **Herkes elini taşın altına koymalı**

Yukarıdaki senaryo belli bir aşamada günümüzde gerçekleşiyor ve şirketler acenteleri arasında bazılarını seçerek onlara destek

oluyor. Bu aşamada acente arkadaşlara tavsiyem, kurumsallaşmak için çaba göstermeleri ve yatırım yapmaları olacaktır. Emeklilik şirketleri yöneticilerinden istemişse acente seçimlerinde objektif kriterler koyarak hareket etmeleri ve onları desteklemeleridir. Ve nihayet danışmanların ya da araçların bu işi kalıcı bir meslek olarak görüp, kendilerine yatırım yapmaları gerekiyor. Teknolojinin her alanda olmazsa olmaz olduğu günümüzde bu şekilde hareket etmeyenler pazar paylarını kaybederek tükenecek, kendilerini yenileyenler ve teknolojiye hükmedenler ise ayakta kalacaktır.





# SAFARI SÜHA

Afrika fatihi, 7 büyük kedinin tamamını çekebilen ilk Türk, vahşi hayatın ünlü fotoğrafçısı Süha Derbent, sıra dışı bir insan. Yaşamı foto safarilerde geçiyor; ünlüleri maceradan maceraya taşıyor, dağda bayırda kariyer yapıyor...



**U**çsuz bucaksız bir düzlükte, tepenizde güneş, bazen nem bazen toz toprak soluyarak, gözlerinizi kısmış yürüyorsunuz. Yakınızdaki vahşi bir ses yüreğinizi hoplatıyor. Deklanşöre basıyorsunuz. Ömrünüzden ömür alan o an ölümsüzleşiyor. Vahşi doğanın efendisi Süha Derbent'i, doğa fotoğrafçılığına kafa yoran, içi safari özlemiyle yanan her Türk mutlaka tanımalı. Afrika fatihi Derbent, mütevazılıkla her ne kadar "Ben sanatçı değilim, yetenekli değilim" dese de her kareye hapsediği o görüntüler iddiasını yalanlıyor. Hepsini muhteşem. "Out of Africa" onun renk hükümlerinde, onun üstünüze atlamaya hazır dev kedi sahneleriyle gitseydi Oscar gecesine, kesinlikle sekizinci heykeli de bizim "Safari Süha" kaldırırdı. Özgür. Dünyayı turluyor. 80'den fazla ülkeye uçmuş. Vahşi hayvanlardan korkmuyor ama etçil karıncalara boyun eğiyor. Gülerek, "Ne yapsan nafile, gelip yiyorlar" diyor. Kara kıtayı santim santim ezberlemiş. Zaten Ruanda, Kenya kapı komşusu; sanırsın Üsküdar'dan Beşiktaş'a geçiyor.

Hani belgesellerde bile görünce ürktüğümüz o dev goril aileleri var ya, Derbent'in sıkı dostları. Rahmetli Mustafa Koç ile Ruanda turunda, gorillerle Koç'un özel yaklaşmasına, çok özel anlara tanık olmuş. Hepimizi derinden yaralayan erken vedanın gölgesi yüzüne vuruyor, anlatırken duygulanıyor.

Sedventure şapkası altında turlar düzenliyor; tek kişi de götürüyor, 7-8 kişilik grupları da. Bankacılar, doktorlar çok meraklı. Patronlar baş müşterisi. Şöhretli isimleri, tatmak için yanıp tutuştukları bir maceranın kucağına bırakıyor. Korkmayın, yanınızda, size göz kulak oluyor. Ancak bu safariler çok farklı. Çünkü herkesin tek silahı fotoğraf makinesi...

"Doğa mı insan mı" tehlikeli çatışmasında ayrıca çok basit, "Hayvanlar yalan söylemeyi, rol yapmayı bilmez" diyor. İnsanı suçlamıyor sanabilirsiniz ama taşı da gediğine koyuyor: "Doğaya bizim kadar zarar veren hiçbir canlı yok!"

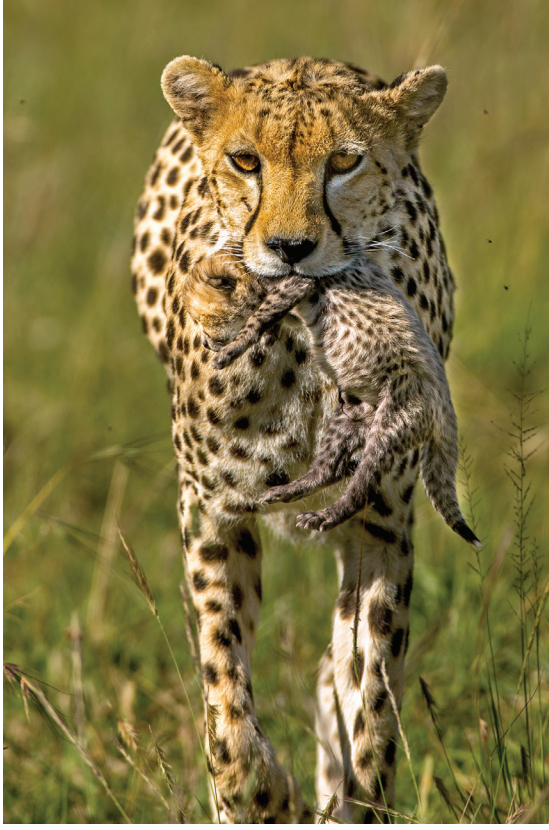
Onu dinlerken vahşi hayatın tüm gücü üzerinize sınıyor. Sesi, elleri, yüreği, her dakikası heyecan dolu. Tıpkı evinin duvarları gibi. Tam bir sergi. Vahşi doğadan harika fotoğraflar, masklar. Koca

Afrika'yı salona taşımış. Leoparın gözleri sizi izliyor gibi. Bir Jaguar duruşu var ki...

"Ah bu hayat çekilmez" diyenlerin onun sözleriyle sesleniyorum: "Hayatı öğrendim, kariyerimi dağda bayırda yaptım." Akıllı adımların adamı Süha Derbent, Akıllı Yaşam'a konuşuyor...

### **Neden vahşi doğa?**

İki temel nedeni var. İlki çocukluğumdan beri sevmediğim hiçbir şeyi yapmıyorum. Diğeri ise birçok şeye göre daha eğlenceli ve ben de eğlenerek yapıyorum. Fotoğraf benim için bir ulaşım aracı, uçağa binip bir yere gitmek gibi. Bu kadar yıl hangi işin üzerinde çalışırsan onu bir yere getirirsin. 25 yıldır çok çalıştım, sanatsal bir kaygıyla da fotoğraf çekmedim. Sadece hayvan davranışını belgelemeye ve eğlenmeye çalışıyorum. Fotoğraf da beni oraya götürüyor. Beni doğaya ulaştırabilecek en basit yol fotoğraf. Bir röportajda hep Afrika konuşulunca "Peki, hiç yerleşmeyi düşünmediniz mi" dedi gazeteci arkadaş. Ben o anda şunu fark ettim: Ben daha hiçbir yere yerleşmedim ki... Bir gün yerleşeceğim ama herhalde



ölünce. Çünkü uzun süre hiçbir yerde kalmadım. Yıl içinde en uzun durduğum yer de yine İstanbul olabilir.

### Fotoğraf çekerken vahşi hayvanlarla aranızda nasıl bir iletişim oluyor?

Doğadayken asla dokunmak gibi bir şey söz konusu değil. İlk önce

insanın şunu öğrenmesi gerekiyor -ki ben öğreneli uzun yıllar oldu: “Bir canlıyı dokunmadan da sevebilirsin.” Ben dokunmadan ve izleyerek te sevebiliyorum. İletişime de farklı yöntemlerle geçebiliyorum. Mesela onların çıkarttığı bazı sesleri öğrendim. O sesleri çıkartarak hayvanların bazı davranışları göstermesini ya da göstermemesini sağlayabiliyorum. Fotoğraf çekmek için aslanın bana bakmasını istiyorsam onun dikkatini çekecek sesler çıkartarak bunu yapabiliyorum.

### Dünyadaki 7 büyük kediyi çeken 8'inci kişi ve ilk Türk olduğunuzu duyduk...

Evet, yeryüzündeki 7 büyük kediyi fotoğraflayan sekizinci kişi

## İLK KEZ FOTO SAFARIYE GİDECEKLER İÇİN TÜYOLAR

Amaç hayvan görmekse, Süha Derbent'e göre gidilecek en doğru yer Kenya'daki Masai Mara. Buraya gitmediysen “uçsuz bucaksız” deyiminin ne demek olduğunu henüz bilmiyorsun demektir. Git git bitmeyen bir düzlük. Sıfır nem oranı var ve sonsuza kadar görebiliyorsun. Hayvana

yakın olabiliyorsun. Amacın çok tür görmek ve bunu da en ucuza getirmekse kesinlikle Masai Mara'yı tercih etmelisin. Konforlu yerlerde kalayım diyorsan o zaman Güney Afrika'ya git. Ultra lüks istiyorsan Botswana...



ve İlk Türk'üm. Benden sonra arkadaşım Deha Orhan'la gittik, o da çekti. Artık bu sayı daha da çoğalmıştır. Ancak 7 büyük kediyi çekip bundan kitap yapmış insan sayısı aslında 8 bile yok. 38 tür kedi var ve hepsinin soyu tehlike altında. Ama bunun belli kriterleri var. En düşük, düşük, orta, yüksek, en yüksek gibi... Her kedi bu listenin bir yerinde bulunuyor. Bu yüzden "büyük" sözü gerçekten de büyüklükle ilgili. Aslan, leopar, çita, kaplan, kar leoparı, puma ve jaguar 7 büyük kedi. Diğerleri ise küçük kediler. Vaşak gibi mesela...

### **Vahşi doğa fotoğrafçılığının riskleri neler?**

Bir sürü riski var. Mesela bu kadar çok seyahat edip şehre dönünce uyum sağlayamamak, insanlardan gitgide daha uzak olmak, insanları anlamaya çalışmaktan vazgeçmek gibi... Yoksa sanıldığı

gibi gittiğim yerlerle ilgili riskleri yok. Zaten orada çok temel bir kural var; onları rahatsız etmezseniz onlar da sizi rahatsız etmez. Ben hayvanlar tarafından hiç saldırıya uğramadım. Ama çok seyahat ettiğim için kazalar geçirdim. Zaman zaman hastalıklara yakalandım. Bunun dışında bir risk yaşamadım. İstanbul da trafikte insanlar benden daha çok risk alıyolarlar.

### **Yıllardır vahşi doğanın içindesiniz, sizi nasıl etkiledi, neler öğretti?**

Aslında hayatıma dair birçok şeyi orada öğrendim. Ne kadar

sabredebileceğimi, günde kaç kez hayal kırıklığına uğrayıp yeniden ümit edebileceğimin sınırlarını, kendimle ne kadar mücadele edebileceğimi... Bir hayvanı arayıp bulmak, sürekli ümit etmek... Doğadaki zor şartlara dayanabilmenin, anında karar verebilmenin, muhakeme yeteneğini geliştirmenin yollarını öğreniyorsun.

### **Sedventure'nin hikayesi nedir?**

Ben 10 yıldır Mustafa Koç'un fotoğraf danışmanlığını yapıyordum. 3 yıl önce bu işi kurumsal olarak yapalım diye yola çıktık ve ismini de Mustafa Ağabey koydu.



İyi bir seyahatin, iyi bir fotoğraf turunun içerisinde olması gereken ne varsa en ince ayrıntısına kadar düşünülmüş organize ettiğimiz çok özel turlar bunlar. Bugüne kadar sadece kişiye özel turlar organize ettik zaten. Sadece çekim değil, konaklama, yemek, yol koşullarıyla ilgili her şeyi sonuna kadar kişiselleştirebileceğiniz organizasyonlar bunlar. Daha çok işadamlarının katıldığı geziler. Mesela Deha Orhan da müşterimdir. Yine aynı zamanda arkadaşım olan Engin Altan Düzyatan ile Ruanda'ya gittik. Hatta bu geziyle ilgili bir sergi projesi var. Geliriyi Ruanda'da bir su kuyusu açmayı düşünüyor. Sizin vasitanızla ilk defa duyurmuş olalım, bundan sonra herkesin gelebilmesi ve aynı yerlerde, aynı standartlarda kalabilmesi için daha kolay



katılabilir organizasyonlar yapmak istiyoruz. Önümüzdeki günlerde duyurusunu yapacağız. Kısacası halka açık turlar yapacağız. Tabii güvenlik, konfor ve fotoğraf kalitesinden hiçbir şekilde ödün vermeden...

### İş dünyasından bu turlara meraklı çok kişi var mı?

Büyük ve önemli bir bölümü birçok profesyonelle aynı seviyede fotoğraf çeken işadamları. Ancak hiçbirinin fotoğrafları yayınlamak

gibi bir amacı yok. Sadece o anı yaşamak için çekiyorlar. Hatta ailesi, çocukları ve torunlarıyla bile gelenler var. Bu işe meraklı bankacı müşterilerim de var ama en çok doktorlar katılıyor.

### Bu işin maliyeti nedir peki?

Kendi uçağıyla giden de var, business class veya ekonomiyle giden de. 4 yıldızlı ya da 8 yıldızlı kampta da kalan var. Tercihlere göre maliyet değişiyor. Tek gelirsen maliyet biraz daha artıyor, 4 kişi gelirsene biraz daha düşüyor. 5-6 günlük turlar için minimum tutar 4-5 bin dolar. Bizim arkamızda çok eski ve büyük bir marka olan Setur var. Sedventure olarak Setur'un alt markasıyız.

### Son olarak ilginç bir anınızı paylaşabilir misiniz?

Rahmetli Mustafa Koç ile bir anımı paylaşayım. Mustafa Ağabey ile en son mayıs ayında Ruanda'ya gitmiştik. Dağ gorillerini görmeyi çok istiyordu. O da herkes gibi doğal olarak bu çok büyük ve güçlü hayvanların ürkütücü olduğunu düşünüyordu. Ama birçok insandan farklı olarak çok kısa sürede algıladı hiçbir şekilde zarar vermeyeceklerini. Gittik, gördü. Dağ gorilleriyle yaklaşması inanılmaz özel anlardı. Bir saatle sınırlandırılmış goril ziyaretinde daha 45 dakika olmamıştı ki "Biz bu hayvanları rahatsız ediyoruz, gidelim" dedi. Erken ayrıldık. Benim tanıdığım Mustafa Ağabey gittiği bir yere bir daha gitmezdi. Ama eğer, bu bütün Türkiye'yi derinden üzen vefat olmasaydı bir iki ay içinde tekrar planlamıştık aynı geziyi. Çünkü hem Ruanda'daki doğayı, yağmur ormanlarını sevdi hem de dağ gorillerini. İkisini de tekrar görmek istemişti.



### NESLİ TÜKENME TEHLİKESİ ALTINDA: SÜHA HAYVANI

"Ara sıra şehre de inen bu tür, aslında zamanının çoğunu yoğun bitki örtüsüyle kaplı ormanlarda geçirir. Dinlenmek için geniş gövdeli ve dallı ağaçları tercih eder. Eğer bir uğraş yoksa güvenli bulunduğu her yerde uyur. Bulduğu çevresel koşullara kolay uyum sağlamasıyla dikkat çeker. Doğal yaşam ortamı olan ormanlarda genellikle barışçıldır. Ne bulursa onu yer ve içer. Şehre indiğinde biraz gergin olur ve ilk fırsatta ormana dönmeye çalışır. Ormandayken bütün

bir günü sadece ormanı ve diğer türleri izleyerek ve hiç sıkılmadan geçirebilir. Eğer ormanda karşılaşırsanız hiç çekinmeden rahatlıkla iletişim kurabilirsiniz, sosyalleşmeye açıktır ama şehirde tavsiye edilmez. Son olarak Ruanda'da, Volkanoes ulusal parkındaki yağmur ormanlarında büyük bir ağacın dalında uyurken görülmüş ve gizlice bu fotoğraf çekilmiştir. Tekrar nerede karşılaşılabileceği henüz bilinmiyor."





# Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)





## “Madencileri sigortalayan en etkin şirketlerden biriyiz”

Türk Nippon Sigorta, maden çalışanları için zorunlu ferdi kaza sigortasında en etkin şirketlerden biri oldu. Türkiye Kömür İşletmeleri ve Türkiye Taş Kömürü Kurumu'nun sigortalarını Türk Nippon yapıyor...

**T**ürk Nippon Sigorta, prim üretiminde kasko ve zorunlu trafik sigortasının ağırlığını azaltması- na rağmen sektörün en hızlı büyüyen şirketleri arasına girmeyi başardı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Prim üretimimizin yüzde 65’i kasko ve trafik dışı işlerden, yani yangın, nakliyat, mühendislik, ferdi kaza, sağlık ve sorumluluk sigortalardan geliyor. 2015 yılında yüzde 55 büyümeye sağladık. Bu oranla sektörün en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olduk” diyor. Türk Nippon Sigorta, son yıllarda sıkça yaşanan ölümlü maden kazaları nedeniyle bu sektör için zorunlu tutulan ferdi kaza sigortasında da en etkin şirket-



Dr. E. Baturalp  
Pamukçu



lerden biri konumunda. Pamukçu, “Bu konuda Hazine Müsteşarlığı ve sektör çok hızlı bir şekilde hareket ederek sistemi kurdu ve süreci başlattı. Biz de bu konuda üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirdik ve sektöre özel ferdi kaza sigortası

ürünümüzü kullanıma sunduk. Örneğin Türkiye Kömür İşletmeleri ve Türkiye Taş Kömürü Kurumu'nun sigortalarını yapıyoruz” diyor. Madencilik sektörüne yönelik hazırlanan ferdi kaza sigortası; yeraltı ve yerüstü kömür madenciligi, kömürden gayri yeraltı madenciligi faaliyetlerinde bulunan tesislerde istihdam edilen üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli, söz konusu faaliyetlerin icrası esnasında meydana gelebilecek kazaların sonucuna karşı teminat altına alıyor. Pamukçu, bu alandaki poliçenin nasıl yapıldığını ise şöyle anlatıyor: “Poliçenin tanziminden önce bir ön ekspertiz yapılıyor. Ekspertiz komitesinde ise TOBB’un bildirdiği sigorta eksperleri, Maden İşleri Genel Müdürlüğü’nün bildirdiği maden mühendisi ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nun bildirdiği iş güvenliği uzmanı yer alıyor. Ancak bu komitenin onay vermesi durumunda sigorta poliçesi tanzim edilebiliyor. Sigorta şirketi tarafından poliçe tanzimi öncesinde ve poliçe tanzim edildikten sonra maden ocağı işletmesinin asgari sigortalama şartlarını taşıyıp taşımadığının tespiti için de maksimum 6 ayda bir olmak üzere poliçe vadesinde en az iki kez ekspertiz komitesi ataması ve incelemesi yapılması gerekiyor.” Maden ocağı işletmesinde yapılacak inceleme sonucunda, ilgili tesisin asgari sigortalama şartlarını kaybettiğinin tespiti halinde mevcut sigorta teminatı askıya alınıyor. Pamukçu, maden ocağının tekrar incelenmesi için maksimum 1.5 aylık hazırlık süresi sonrasında aynı komitenin görevlendirildiğini hatırlatıyor. 📌

# 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](http://bnpparibascardif.com.tr) / 444 23 23



**BNP PARIBAS CARDIF  
EMEKLİLİK**

Değişen dünyanın  
sigortacısı



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

Katılımcı getirilerin mevduattan daha iyi olduğuna ikna edilebilirse, devlet katkısı ödenmese bile hem katılım hem de fon büyüklüğü çok hızlı artacaktır. BES'te zamanı bükmenin en kısa ve etkin yolu buradan geçiyor...

## Zamanı bükmek!

**B**irkaç aydır yazılarımızda emeklilik yatırım fonlarının getirisi özelinde birtakım eleştirilerimiz oldu. Hatta Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in de bizimle paralel bir ifadeler kullandığını görmüş olduk. Bununla birlikte bazı eleştiriler aldık, "kara propaganda" yaptığımız dahi iddia edildi. Ama dirayet sahipleri bireysel emeklilik sisteminin daha iyi olmasına yönelik bir istekle yaptığımızı biliyordur. Amacımız katılımcı memnuniyetini artırmak. Bireysel emeklilik ancak o zaman tüm paydaşların kazanacağı bir oyuna dönüşebilecektir. Bireysel emeklilik sisteminin geleceği getirilerin nasıl olacağıyla şekillenecek. Gönüllü katılım esasıyla fon büyüklüğünün çok hızlı bir şekilde büyümesini istiyorsak, getirilerin tatmin edici düzeyde olması gerekir.

Farklı bir şekilde ifade edelim. Bireysel emeklilik sistemine katılımın, fon büyüklüğünün hızlanması, ülke tasarrufları için kritik öneme sahip. Kamu tarafı bunun için azami gayret gösteriyor. Yüzde 25 devlet katkısı veriyor, kesintileri azaltarak, yapılan kesintileri süre içerisinde hesaplara iade ederek, katılımcı açısından sistemi daha cazip hale geleceği kanısıyla birtakım adımlar atıyor. Yakın bir gelecekte "otomatik katılım" da söz konusu olacak. Emeklilik şirketleri katılımcı aramayacak. Müşterisi tabiri caizse ayağına gelecek. Amaç katılımı ve nihayetinde fon büyüklüğünü artırmak. Ancak getirilerin yeterli olmadığı kanaati değişmediği sürece fon büyüklüğü ve katılım arzulan hedefe ulaşması daha çok zaman alacak. Burada zamanı bükecek en önemli unsur, getirinin tatmin edici olması. Son olarak sektöre bir öneri: Getirilerin mevduattan daha iyi olduğuna katılımcıyı ikna edin, devlet katkısı ödenmese bile hem katılım hem de fon büyüklüğü çok hızlı artacaktır. Bizden söylemesi, BES'te zamanı bükmenin en kısa ve etkin yolu buradan geçiyor. Sağlıcakla kalın.



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](http://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.

FINANS SEKTÖRÜNÜN  
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

# Reytingler uzun dönemli fon performansı hakkında ne söylüyor?



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

Hisse emeklilik fonlarını tercih eden bir katılımcı, 25 Aralık 2009 tarihinde reytinglere bakarak 5 yıldızlı fonlardan bir sepet yapmış olsaydı, getirisi 6 yılda yaklaşık yüzde 54 olacaktı. Hisse fonların kıstas getirisinin yaklaşık 9 puan üzerinde olan bu oran, özellikle hisse senedi gibi volatilitenin yüksek olduğu bir yatırım aracında hiç de azımsanmayacak bir ek getiriye işaret ediyor...

Ülkemizde bireysel emeklilik sistemine (BES) katılmak isteyen ve emeklilik planını seçmeye çalışan veya hâlihazırda BES katılımcısı olup planını değiştirmek isteyen bireyler, ya riskinin düşük olduğunu düşündükleri sabit gelirli ürünlere yatırım yapan fonlara yöneliyor ya da seçimi emeklilik şirketlerine bırakıyor. Oysaki uzun vadeli bir yatırım olan bireysel emeklilikte iyi bir performansın en önemli belirleyicisi, bireyin birikimlerini doğru yatırım araçlarına yönltebilmesi. Öncelikle bireyin risk alma tercihini temel alarak hangi varlık grubuna yatırım yapmak istediğini belirlemesi lazım. Birikiminin ne kadarlık bir kısmını düşük riskli sabit gelirli yatırım araçlarına (devlet tahvili, hazine bonusu, kamu dış borçlanma araçları gibi), ne kadarını daha yüksek riskli olanlara (özel sektör tahvili, hisse senedi gibi) yönltelemek istiyor. İkinci olarak, seçtiği bu varlık gruplarına yatırım yapan emeklilik fonlarından hangisini/hangilerini planına dâhil edeceğini belirlemesi gerekiyor. Bireylerin hangi varlık grubuna yatırım yapacaklarını belirleyebilmesi için gerek duydukları desteğin ne olduğu ve

bu desteğin nasıl sağlanabileceği başlı başına ayrı bir konu. Bu konu, finansal okuryazarlıktan başlayıp yatırım danışmanlığına kadar uzanan bir derinlikte. Biz ise bu yazımızda, kendi uzmanlık alanımız olan seçim sürecinin ikinci aşamasından bahsedeceğiz: Emeklilik fonu seçimi.

## Gelişmiş piyasalarda fon reytingleri belirleyici

Daha önceki yazılarımızda da bahsetmiştik, bir kez daha vurgulayalım: Gelişmiş piyasalar üzerine yapılan çalışmalar gösteriyor ki, bir fonun reytingi yatırımcının satın alma/satma kararında dikkate aldığı ilk unsur. Çünkü reyting, yatırımcının yüzlerce fon arasında kaybolmasını engelliyor ve tarafsız ve uzman bir bakış açısıyla fonun performansını göstererek katılımcıya yardımcı oluyor. Her ne kadar geçmiş verilerin analizine dayanmakta olduğu ve gelecek için bağlayıcı bir yanı olmadığı biliniyorsa da yatırımcılar, fonun mevcut reytingini geleceğe dair bir ipucu olarak kullanmaktan yana. Biz de geçmişte iyi reyting notu almış emeklilik fonlarının performanslarını merak ettik ve bununla ilgili bir analiz yaptık. Ancak şunu

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

### Yıldız sayısı



### Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı  
Çok iyi  
iyi

### Yıldız sayısı



### Anlamı

Vasat  
Kötü  
Çok kötü

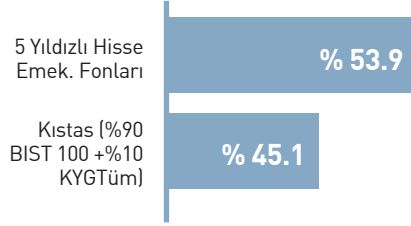
belirtmeliyiz ki, Türkiye’de BES’in gelişmiş ülkelere kıyasla kısa bir geçmişi var. Oysaki sağlıklı bir analiz yapabilmek için yeterli sayıda veriye ihtiyaç duyuyoruz. Bu da bizim analizlerimizde sınırlayıcı bir etki yapıyor. Ayrıca BES henüz tam anlamıyla yerine oturmadı. Her yıl farklı uygulamalarla sistemde iyileştirmeler ve düzenlemeler yapılmaya devam ediyor. Tüm bunları akılda tutarak analizlerimizi sürekli yeniliyoruz.

### Geçmişte 5 yıldız almış fonların performansı

Analizimizde hisse emeklilik fonlarına odaklandık ve bugünden 6 yıl geriye giderek bu fonların 2009 yılının aralık ayındaki reyting notlarına baktık. (Yukarıda da bahsettiğimiz gibi, veri kısıtı nedeniyle, gidebildiğimiz en eski tarih bu.) Daha sonra, reytingin yapıldığı tarihten (25 Aralık 2009) başlayarak

fonların 25 Aralık 2015’e kadarki 6 yıllık birikimli getirilerini hesapladık. Bunun ardından, hisse fonların 6 yıllık birikimli kıstas getirilerini bulduk. Kıstası belirlerken hisse kategorisinde yer alan fonların ilgili dönem için varlık dağılımlarının ortalamasını esas aldık. Karşımıza aşağıdaki tablo çıktı:

### 5 Yıldızlı Hisse Emek. Fonların Ortalama Birikimli Getirilerinin Kıstas Getirisiyle Karşılaştırılması (2010-2015)



Hisse emeklilik fonlarına yatırım yapmak isteyen bir katılımcı, 25 Aralık 2009 tarihinde fonların reytinglerine bakarak 5

yıldızlı fonlardan bir sepet yapmış olsaydı, getirisi 6 yılda yaklaşık yüzde 54 olacaktı. Bu getiri, hisse fonların kıstas getirisinin yaklaşık 9 puan üzerinde. Bu oran da özellikle hisse senedi gibi volatilitenin yüksek olduğu bir yatırım aracında hiç de azımsanmayacak bir ek getiriye karşılık geliyor.

Analizimizi özellikle hisse fonlarda yapmamızın bir nedeni de bu. Reytingleri geriye dönük test ederken en riskli yatırım aracını seçtik.

BES’te zaman içinde daha fazla veri birikeceğini ve farklı analizlerle katılımcılara fon seçimlerinde yol gösterebileceğimizi bilmek bizi şimdiden heyecanlandırıyor. Umarız, BES’te yapılması planlanan yeni düzenlemeler kısa zaman içinde hayata geçer ve katılımcılar/potansiyel katılımcılar birikimlerinin takibinde emeklilik planlarının ve fonların uzun dönemli performansına odaklanır.

## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(29.01.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldız	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
<b>Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları</b>					
AE2	AvivaSA Emek. ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5.42	2.568.345.135	830.016
AMA	Allianz Yaşam ve Emek. A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5.13	1.205.032.635	264.468
AVK	Avivasa Emeklilik ve Hayat A.Ş. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5.40	298.235.412	24.729
BEK	Groupama Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5.41	362.324.814	60.797
<b>Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları</b>					
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Borç. Ar. EYF	★★★★★	21.36	640.104.323	67.438
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	19.17	298.549.179	69.107
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	17.92	492.422.106	77.769
VET	Vakıf Emeklilik Gelir Amaçlı K.D.B.A. EYF	★★★★★	18.30	204.774.845	95.850
<b>Hisse Senedi Emeklilik Fonları</b>					
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	2.15	44.626.507	29.813
EIH	ERGO Emek ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	1.60	21.710.986	24.055
GHH	Garanti Emeklilik Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	0.81	112.939.039	21.740
IEH	NN Hayat Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	0.31	122.846.695	51.568
AGH	Asya Em. ve Hay. Büy. Ama. Kat. His. Sen. EYF	★★★★	11.32	80.945.395	151.198
<b>Esnek Emeklilik Fonları</b>					
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Esnek EYF	★★★★★	4.13	132.391.182	94.759
EIE	ERGO Emek ve Hay. Büy. Ama. Esnek EYF	★★★★★	5.34	25.870.924	21.112
IEF	NN Hayat Em. Büyüme Ama. Esnek EYF	★★★★★	4.48	80.127.023	71.425
IEK	NN Hayat Em. Büyüme Ama. Karma EYF	★★★★★	4.27	249.410.892	165.718
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Esnek Emeklilik Yat. Fonu	★★★★★	3.98	248.154.061	315.347
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esn. Emk. EYF	★★★★	4.00	14.523.207	15.916

# Depresyondan kurtulmak elinizde!



**Dr. Özgür Şamilgil**  
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi  
Sağlıklı Yaşam Merkezi Direktörü

**G**eç gelen ama dönem dönem sert geçen bir kış mevsimini geride bırakıyoruz. Bu yazımızda, “Mart kapıdan baktırır, kazma kürek yaktırır” atasözünden hareketle kapalı ve yağışlı havaların yol açtığı depresyonla nasıl başa çıkılacağı- nı anlatmaya çalışacağız... Yağışlı ve bulutlu hava şartları nedeniyle güneş ışığının eksikliği beyinde, mutluluk hormonu ve ciltte D vitamini üretimini azaltıyor.

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

İşe gidip gelirken vasıttan bir durak önce inip gün ışığında güneş gözlüğü takmadan yürümek kışa uyum sağlamamızı kolaylaştırıyor.

İyimser arkadaşlarla vakit geçirmek, hobilerle meşgul olmak, kısacası sosyalleşme depresyon riskini azaltıyor.

## D vitamini grip benzeri hastalıkları önüyor

Güneş yardımıyla cildimizde üretilen D vitamini, bağışıklık sisteminin 20'ye yakın antibiyotik benzeri silah üretimini sağlıyor. Özellikle yazın yeterli güneş görmeyen veya tatil yapamayanlar, havaların soğumasıyla virüslerle oluşan grip benzeri hastalıklara çok daha kolay yakalanıyor ve zor iyileşiyorlar. Bu kişilerin hekimlerine başvurarak kanda D vitamin seviyelerini

ölçtürüp, takviye almaları gerekiyor.

## Nasıl giyinmeliyiz?

Kat kat lahana gibi giyinmek vücut ısımızın korunmasını kolaylaştırıyor. Bir veya iki kalın kazak yerine kat kat giyilen kıyafetler gereğinde gün içerisinde girdiğimiz sıcak ortamlarda terlemeyi engellemek, ortama uymak için inceltilebiliyor. Aksi takdirde üzerimizde biriken ter dışarıya çıktığımızda üşütmemize ve kas tutulmalarına neden olabiliyor. Naylon esaslı hava geçirmeyen kumaşlar yerine terlemeyi engelleyen ve ıslanmaya karşı koruyucu özellikte kıyafetler giyilmeli.

Burun, kulak, baş, eller, ayaklar ve parmaklar yani soğuğa en dayanıksız bölgelerimizi çift kat eldiven çorap ve başlıkla çok daha iyi korumamız gerekli. Başı korumak, soğuk çarpması sonucu sinüzit, orta kulak ve bademcik iltihabına neden oluyor.

Özellikle akciğer ve kalp hastalığı olanların mümkünse soğuk havalarda dışarı çıkmamaları, çıkarken bu tedbirlere çok daha dikkat etmeleri gerekiyor. Yüksek tansiyonu olanların burun, kulak, baş, eller, ayaklar ve parmaklardaki kılcal damarların soğuktan büzülmesi sonucu tansiyonlarının daha da yükselebileceğini bilerek doktorlarına danışarak yanlarına acil durumda kullanacak ilaçlarını almaları tavsiye ediliyor.

Akciğer sorunu olanların burun



ve ağızdan soğuk havayı ciğerlerine çekmeleri başta soğuk algınlığı, nezle, grip ve daha da önemlisi zatürre riskini arttırıyor. Bu nedenle kalın atkı, kar maskesi benzeri kıyafetler ve kalın başlıklar kullanılmalı.

Kalp damar hastalarının, soğuğun vücutta yarattığı stres hormon artışı nedeniyle ani damar daralması sonucu kalp krizi ve inme riski nedeniyle çok daha dikkatli olmaları gerektiğini bilmeleri gerekiyor.

Birkaç kat çorap giyerken özellikle şeker hastalarının ayakkabı vurması sorunu yaşamamak için sıkı ayakkabı giymemeleri öneriliyor.

### Sıvı alımına dikkat!

Yeterli sıvı alımı olmadan uzun süre soğukta kalmak vücudun uç noktalarında susuzluğa bağlı olarak kılcal damarlarda daralmaya neden oluyor, bu durum hem soğuk yanığı denen donmalara hem de mikropların dışarı

atılması için gereken burun akıntısı ve balgaminin koyulaşmasına yol açıyor.

Kahve ve çay gibi idrar söktürücü özelliği olan içecekler aslında burun ve boğaz salgılarını kuruttuğundan, bunun yerine ıhlamur, kuşburnu, nane-limon çayı tüketimi öneriliyor.

Alkol ise kılcal damarlarda burun ve yanaklarda sıcaklık hissi, kızarmaya neden olarak vücut ısısının arttığı hissini verse de tam tersine ısı kaybına neden olarak soğuk çarpması ve donma riskini arttırıyor. Ayrıca idrarla su kaybına da neden oluyor.



## HER ŞEYİN BAŞI SAĞLIKLI UYKU

6-8 saatlik iyi bir gece uykusunun sağlık için önemi çok büyük. Bölünmüş, kalitesiz, eksik ya da fazla uyku şunlara yol açabiliyor:

- ➔Bağımsızlık sistemini ciddi derecede bozuyor.
- ➔Hafızayı önemli ölçüde zayıflatıyor, dikkat dağınıklığı yaratıyor.
- ➔Zihinsel ve fiziksel performansı düşürüp problem çözme yetisini azaltıyor.
- ➔Şeker hastalığına yatkınlığa, tokken bile sık acıkmaya (gece nöbeti tutanlarda) kilo artışına neden oluyor.
- ➔Hayvan deneylerinde tümör gelişimini 2-3 kat arttırıyor.
- ➔Biyolojik iç saate bağlı (uyku hormonu ve antioksidan olan) melatonin gibi hormonların dengesini bozup kansere neden olan oksidasyon yapıcı maddelere karşı dayanıksızlığa yol açıyor.
- ➔Stresle ilişkili, kalp, tansiyon, mide, barsak, psikişik hastalıkları arttırabiliyor.
- ➔Uykuda (ve spor yaparken) salgılanan yaşlanmayı geciktirici, hastalıklara karşı

dayanıklılık sağlayan "gençlik hormonu" denen büyüme hormonunun azalmasına neden oluyor.

- ➔Kronik uykusuzluk herhangi bir nedenden ölüm riskini üç kat arttırıyor.
- ➔5 saatten az veya 9 saatten fazla uyumak kalp krizi, inme riskini yüzde 50 kadar arttırıyor.
- ➔Yatmadan 2-3 saat önce yemeyi, özellikle uykuda ani şeker düşmesi yaratarak uykuyu kaçırabilen şekerli gıdaları kesmeli, uyku hormonu (üretimi için) hafif proteinli gıdalla yetinmeli.
- ➔Uyku hormonu üretimi yeterli olması için oda tam karanlık ve sessiz olmalı.
- ➔Biyolojik saate bağlı hormonlarımıza uyuması için gece 11:00'den geç yatılmamalı; hep aynı saatte yatılmaya çalışılmalı. Perde hafif aralık bırakılarak sabah günışığıyla kalkılmalı.
- ➔Gündüz mümkün olduğunca parlak gün ışığında veya floresan altında kalınmalı, akşam yatana kadar ise düşük aydınlatmayla oturulmalı.

### Düzenli egzersiz yapın

Günde 2 saatten fazla TV seyretmek kalp hastalığı riskini iki kat arttırıyor.


Evde veya işte oturarak zaman geçirenlerin diyabet ve kalp hastalığı riski iki kat artıyor ve 30 dakikalık egzersizin bile faydasını götürüyor. 1-2 saatte bir 2 dakika kalkıp yürümek gerekiyor.

Düzenli egzersiz meme ve kolon kanseri riskini yüzde 25-30 azaltıyor.

### Egzersiz mümkünse dışarıda yapılmalı

Üşüme birçok insanı tatlı yemeye sevk ediyor. Buysa kilo almaya neden oluyor. Ciltaltı yağ dokusunun artışı üşümeyi azaltsa da kilo fazlalığının getireceği hastalıklar uzun vadede sorun oluyor. Mevsimsel ısı farkına uyum sağlamak için haftada en az 3 gün dışarıda 30-40 dakika yürüyüşe çıkmak gerekiyor.

Egzersiz ayrıca mevsimsel depresyon riskini de azaltıyor, vücuda mutluluk hormonu ve ağrı kesici madde ürettiriyor. Serin havada yapılan egzersizin, daha çok kalori yakmayı sağladığı gibi soğuğa dayanıklılığı arttırdığı biliniyor. Japonya'dan bir araştırmaya göre, ormanda 2 saatlik yürüyüş bağımsızlık hücrelerinin kısa sürede artmasını, güçlenmesini sağlıyor.

Egzersize zaman ayıramayacakların alışverişe yürüyerek gitmek, asansör yerine merdiven kullanmak gibi aktiviteler yapması faydalı olabiliyor. Onar dakikalık günde birkaç sefer yapılacak aktivite de benzer etki gösteriyor. Düzenli egzersiz yapanlar soğuk algınlığı ve gribe yüzde 50 daha seyrek yakalanıyor. Yakalandığında kendini yorgun hissetmiyorsa egzersize devam etmekle yüzde 30 çok daha çabuk iyileşiyor. 

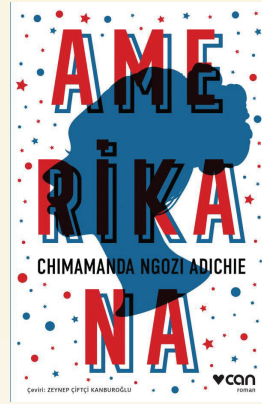
## Gündemdeki kitaplar

### Merhume

Murat Uyurkulak

April Yayıncılık / 320 sayfa

Kült romanlar "Tol" ve "Har"ın yazarı Murat Uyurkulak bu kez "tehlikeli" bir eserle, "Merhume"yle okurunun karşısında. "Merhume: Bir Cinayet Romanı" ismini taşıyan kitap okuyucuya herhangi bir cinayet hikayesi vaat etmiyor. "Olayı çözsün de kaderi değiştiremezsin. Beyhudelik zindanından çıkamazsın. Bunu sen de biliyorsun" diyor. İlk harfinden son harfine dâhiyane buluşlarla dolu Merhume, hali pürmelimizi deşifre eden bir macera! Zifiri karanlıkta yalnız olmadığını, çiğlikleri duymaya başladığında anlayacaksınız!



### Amerikana

Chimamanda Ngozi Adichie

Can Yayınları / 640 sayfa

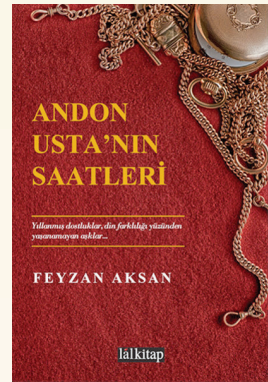
Chimamanda Ngozi Adichie'den, çağımızda hem çok tartışılıp hem de sıkça görmezden gelinen ırk meselesi üzerine cesur bir roman. Üniversite eğitimi için Amerika'ya giden genç bir Nijeryalı kadının arkadaşlık ve aşk ilişkileri, toplumdaki kadın erkek rolleri ve kültür çatışması üzerine ince gözlemleriyle bezeli Amerikana, sosyal sınıf ve ten rengine dayalı kabileciliğin günümüzdeki varlığını irdeliyor. Afrikalı kimliğinin Afrika, Avrupa ve Amerika'daki farklı algılarını sorgularken ırk ve ırkçılık üzerine aslında son derece basit ama tam da basit olduğu için örtbas edilebilen meseleleri gözler önüne seriyor. Biri Amerika'ya biri Avrupa'ya giden iki çocukluk aşkı, Ifemelu ve Obinze'nin hikâyesi üzerinden batılılaşmanın bir yanıyla batıya "maruz kalmak" da demek olduğunu, sözünü sakınmadan anlatıyor Amerikana.

### Andon Usta'nın Saatleri

Lal Kitap

Feyzan Aksan / 400 sayfa

Andon dilsiz numarası yapma pahasına Kurtuluş Savaşı'na katılmış, mübadele sırasında bile gönülden bağlı olduğu bu topraklardan ayrılmayı reddetmişti. Hele oğlu Niko doğduktan sonra Yunanistan'a gitmeyi aklından bile geçirmemişti. Varlık vergisi zamanında ellerinde ne varsa kaybetmiş, Salih Yüzbaşı ile ortak kurdukları saatçi dükkanını bile satmak zorunda kalmışlardı. Andon Usta'yı Aşkale'ye gitmekten son anda kurtaran Salih Yüzbaşı olacak, Andon ve ailesine evini açacak, iki adam arasındaki dostluk ölene dek sürecekti. Ama bu derin dostluğa ve Andon ile Sofi'ye duyduğu sevgiye rağmen Salih Yüzbaşı asla kızının bir Rum genciyle evlenmesine izin veremezdi. Çocukluklarını birlikte geçiren, günler ilerledikçe aralarındaki aşkı fark eden Niko ile Nihal için bu aşkı yaşamak imkânsızdan da öteydi...



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](http://www.guessigorta.com.tr)

0850 7 24 0850  
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

# SGK'ının neyi eksik?

**0 da cebinden fark ödemesin.**

**SGK'ının neyi eksikse Anadolu Sigorta tamamlasın!**

Anadolu Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı çok uygun primlerle alın,  
anlaşmalı özel hastanelerden dilediğinizi seçin, ücret farkını Anadolu Sigorta sizin yerinize ödesin.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI