

BES'te devlet üzerine düşeni yaptı; **SIRA ÇALIŞAN VE İŞVERENDE**

Devlet katkısıyla çıkışa geçen bireysel emeklilik sistemi "otomatik katılım"la saha kalkacak. Otomatik katılım emeklileri çalışmaktan kurtaracak, genç işsizliği azaltacak...

✓ Serhat Süreyya
Çetin: Sigorta
sektörü 'şafağa'
en yakın dönemde

✓ Terör zararını nasıl
tazmin edebilirsiniz?

Allianz'dan Hızlı Teklif

Siz de, Kasko teklifinizi,
Allianz Sigorta web sitesinden,
sadece **plakanızı** ve **T.C. Kimlik
Numaranızı** girerek hemen
alabilirsiniz.

www.allianzsigorta.com.tr

A'dan Z'ye güvenceniz

Allianz 



Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99





Hâlâ bir tatlandırıcıya ihtiyaç var

Türkiye bireysel emeklilik sistemiyle 2003 yılında tanıştı. 2016 yılının mart ayına gelindiğinde, sistemdeki devlet katkısı dahil toplam fon tutarı 50 milyar lirayı geçti. Sisteme dahil olan katılımcıların sayısı 6 milyon 200 bin civarında. 19 şirketin BES lisansı vardı; siz bu yazıyı okurken 18 kalmış olacak...

Emeklilik şirketlerinin bazıları BES'i ya bıraktı ya da bırakmak üzere. BES yerine hayat sigortası satmayı tercih ediyorlar. Çünkü şirketler de tıpkı katılımcılar gibi sistemden şikayetçi. Katılımcı da para kazanamıyor, bu işe aracılık eden şirketler de... Şimdilik durumdan sadece portföy yönetim şirketleri memnun. Onlar da emeklilik şirketlerinin bağlı bulunduğu grup bünyesinde olduğundan "sağ cepten sol cebe" misali şimdilik kimsenin sesi çıkmıyor.

Şirketler memnun değil çünkü satışlar maliyetli. 100 kişiyi arayacak, ancak 10'undan randevu alabileceksin. Görüştüğün 10 kişiden de sadece birini sisteme dahil edebileceksin. Eleman, ofis, bölge, ulaşım, yeme içme derken astarı yüzünden pahalıya geliyor. Buna karşılık şirketlerin yaptığı kesintiler sürekli düşürülüyor. Tablo böyle olunca da şirketler bu işe sıcak bakmıyor.

2003 yılında BES'le, 2013 yılında ise yüzde 25 devlet katkısıyla tanıştık. Devlet katkısı sistemin büyümesinde önemli rol oynadı. Şimdi sırada otomatik katılım var. Otomatik katılım uygulamaya girerse SSK'lı olarak işe başlayan herkes otomatik olarak BES'e dahil edilecek. Girmek zorunlu, çıkmak ise gönüllü olacak. Şirketler enerjilerini insanları sisteme sokmak için değil, sistemde tutmak için harcayacak. Ama bu sistemin benimsenmesi için de bir tatlandırıcıya ihtiyaç var.

Yüzde 25 katkı yapan devletten ekstra bir tatlandırıcı beklemek zor görünüyor. İşverenin durumu da ortada; asgari ücretteki artış, ekonominin içinde bulunduğu durum, artan maliyetler, uzayan vadeler, daralan pazar derken herkes ayakta kalma derdinde. Böyle bir dönemde işverenden zorunlu bir katkı beklemek çok mantıklı görünmüyor.

O zaman ne olacak? Her ay yüzde 2 çalışandan, yüzde 1 de işverenden kesilerek oluşturulan işsizlik fonunun bir kısmı buraya aktarılabilir mi? Görüşmeler yapıldı. Ancak anlaşılın kamu otoritesi, kontrolündeki parayı çalışanın kontrolüne aktarmak istemiyor.

Önerilerden biri üzerinde uzlaşma sağlanamazsa, önümüzdeki yıl başlaması beklenen otomatik katılım "kör topal" kalacak. Gönüllü girenlerin üçte biri sistemden çıkıyorsa, zorunlu girenlerin kaçınılmaz tahmin etmek hiç de zor olmasa gerek. Görünen o ki herkes zorunlu olarak sisteme girecek, gönüllü olarak çıkacak. Bunun da ne şirketlere, ne ülkeye ne de sisteme katılanlara faydası olacak.

Kısacası ister devletten, ister fondan, ister işverenden; kimden gelirse gelsin bir süreliğine iyi bir tatlandırıcıya ihtiyaç var.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
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



48



42



54

20

Devlet üzerine düşeni yaptı; sıra çalışan ve işverende Devlet katkısıyla çıkışa geçen bireysel emeklilik sisteminin "otomatik katılım"la şaha kalkması bekleniyor. Emeklileri çalışmaktan kurtaracağı ve genç işsizliğini azaltacağı öngörülen otomatik katılım, kesinti gelirleri azalan emeklilik şirketleri için de yeni bir çıkış yolu vaat ediyor...

28

Sigorta sektörü 'şafağa' en yakın döneminde TSB başkanlığına aday olan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, karamsarlığın hakim olduğu bugünleri çözüme en yakın dönem olarak görüyor...

42

Terör zararını nasıl tazmin edebilirsiniz? Yangın sigortasına ek sözleşme yaparak; kargaşalık, halk hareketleri ve terör nedeniyle oluşabilecek zararlarınızı teminat altına alabilirsiniz?..

48

"Tat almayanın elinde sanat eseri üzülür, ben de üzülürüm" Kuşaktan kuşağa geçen bir markanın, Portakal ailesinin yüzüncü yılını 4 kitapla kutlayan ünlü antikacı Raffi Portakal, sanat kapılarını Akıllı Yaşam'a açtı...

58

Tamamlayıcı sağlık özel hastanelerin ilacı olacak AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'e göre, tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşması özel hastane yatırımlarını teşvik edecek...

60

"Ya sağlığım bozulur da birikim yapamazsam..." Henüz emekli olmayanların yüzde 65'i, sağlıklarının bozulması halinde emeklilik için yeterli birikim yapmanın daha zor hale geleceğine inanıyor...

62

Acente için kârlılığın anahtarı: Çapraz satış Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya göre, acentelerin portföyünü büyütüp kârlı çalışabilmesi için çapraz satışlara yönelmesi gerekiyor...

32

Zeynep Turan Stefan
Belirsizlik ve sigorta ihtiyacı

46

Yıldırım Erzan
Amaç sigortalı aleyhine şartlar koşmak mı?

54

Serhat Atlı
Siber saldırı, siber güvenlik ve siber sigorta birlikte büyüyor

56

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Asgari ücret artışı ve otomatik katılım ile BES'te yeni dönem

yazarlar

18

Sinan Metin
Bireysel emeklilikte 'mavi okyanus' zamanı

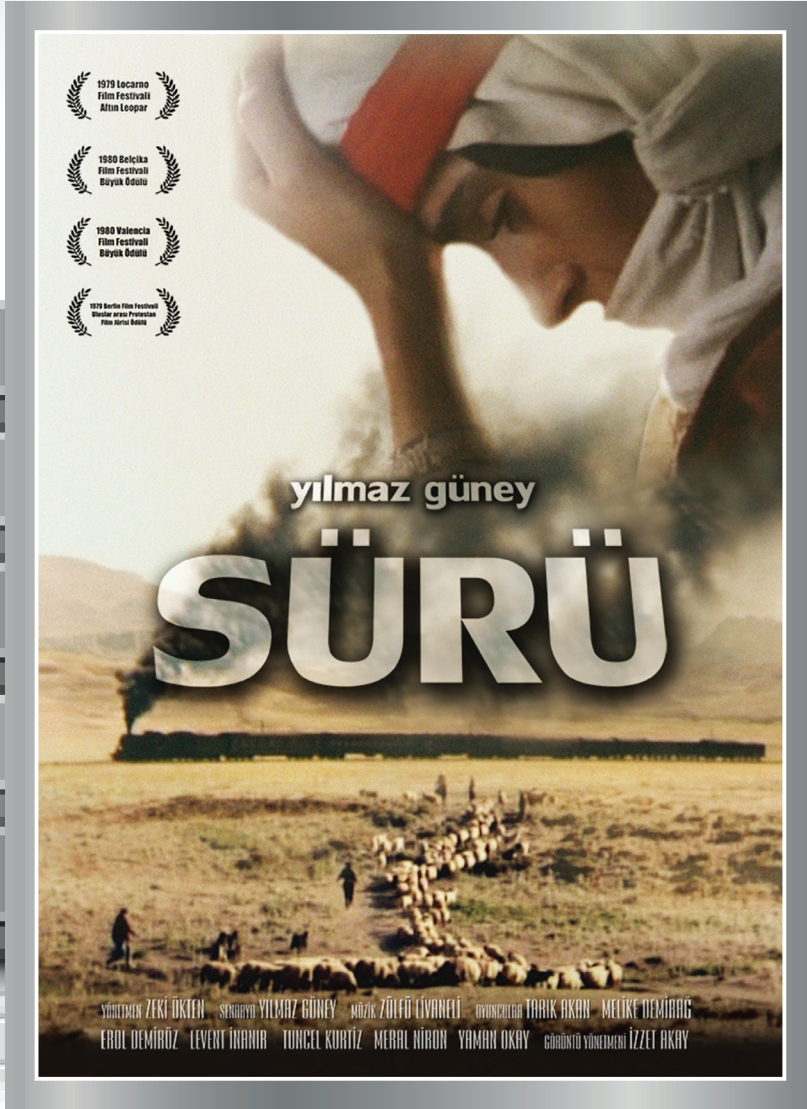
26

Can Demirağ
Müşteri iletişim stratejileri hayat sigortalarını nereye taşıyor?



Türk Klasikleri
9 Yıldır
Groupama
ile Yenileniyor

Groupama, "Türk Klasikleri Yeniden" projesinde, senaryosunu Yılmaz Güney'in yazdığı, Zeki Ökten'in 1978 yılında beyaz perdeye taşıdığı, Türk sinemasının en önemli eserlerinden biri olan **Sürü**'yü, zorlu bir restorasyon sürecinin ardından, **35. İstanbul Film Festivali**'nde seyirciyle buluşturuyor.



Bereketli
Topraklar
Üzerinde
2008

Vurun
Kahpeye
2009

Selvi Boylum
Al Yazmalım
2010

Üç
Arkadaş
2011

Gurbet
Kuşları
2012

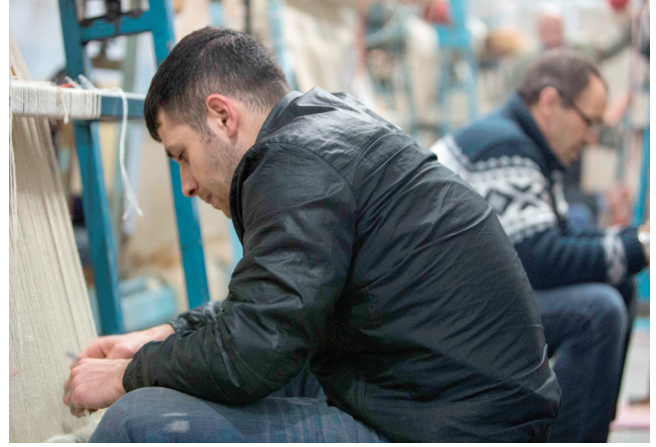
Vesikalı
Yarım
2013

Muhsin
Bey
2014

Yılanların
Öcü
2015

İKSV
FİLM
İSTANBUL
FİLM FESTİVALİ
2016
ÖZEL GÖSTERİM SPONSORU
GROUPAMA





“Bir usta bin usta”dan anlamlı bir sergi

Anadolu Sigorta'nın “Bir Usta Bin Usta” projesinin Manisa E Tipi Ceza İnfaz Kurumu'nda gerçekleştirdiği Gördes Dokumacılığı kursunda eğitim alan 66 mahkumun dokuduğu el yapımı halılar, Manisa Büyükşehir Belediyesi Kültür Merkezi'nde düzenlenen “Hükümlü ve Tutuklu El Sanatları Sergisi”nde görücüye çıktı. Anadolu Sigorta'nın Bir Usta Bin Usta Projesi'nin 2013 yılında başlayan eğitimlerinden biri olan Gördes Dokumacılığı kursu, aradan geçen 3 yıllık sürede başarılı çalışmalara imza atmaya devam ediyor. Proje tarihinde ilk defa bir ceza infaz kurumunda yapılan eğitimlerde, Gördes yöresine

özgü dokuma teknik ve yöntemleri, 6 ay ve toplamda 550 saatlik bir programla 20 hükümlüye öğretildi. Şu ana kadar kursa katılıp eğitim alan 66 mahkum, tezgâhlarda ayda 5'e kadar, 90'a 140 cm ebatlarında Gördes halısı dokuyor. Mahkumların ürettiği el yapımı halılar, ceza infaz kurumunun katıldığı halka açık etkinliklerde de sergileniyor ve satışa sunuluyor. 2015 yılında, Manisa Mesir Şenlikleri Fuarı'nda sergilenen Gördes halıları, son olarak Manisa Büyükşehir Belediyesi Kültür Merkezi'nde açılan “Hükümlü ve Tutuklu El Sanatları Sergisi”nde satışa sunuldu.



Kursiyerlerin topluma yeniden kazandırılması hedefleniyor

Planlanan eğitim süresinin tamamlanmasının ardından, ceza infaz kurumu yönetiminin de çabalarıyla faaliyetlerini sürdüren kurs, Gördes dokumacılığı için ustalar yetiştiriyor. Kursla kursiyerlerin topluma yeniden kazandırılması ve yeni bir meslek öğretmek özgüvenlerinin artırılması hedefleniyor. Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Manisa Gördes kursunun Anadolu Sigorta'nın topluma

karşı olan sosyal sorumluluk misyonunu yerine getirmede çok özel bir yeri olduğunu vurguladı. Tiryakioğlu, “Manisa Gördes kursu, her şeyden önce ceza infaz kurumunda yapılmış olmasından dolayı ‘Bir Usta Bin Usta’ içerisinde benzersizdi. Kursun, planlanan takvimin ötesinde kendi imkânlarıyla devam etmesi ve aradan geçen süre içerisinde başarılı çizgisini koruması da bizlere gurur verdi” dedi.



Filiz
Tiryakioğlu



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

Euler Hermes, üçüncü kez en iyi alacak sigortacısı seçildi

Euler Hermes Türkiye, dünyanın önde gelen bağımsız finans yayın kuruluşlarından Global Banking & Finance Review tarafından üçüncü kez “Türkiye’nin En İyi Alacak Sigortası Şirketi” seçildi. Global Banking & Finance Review editörü Wanda Rich, Euler Hermes Türkiye’nin yüksek kalitede ürün ve hizmet sunmaya yönelik çalışmalarını sürdürdüğünü vurgulayarak, “Euler Hermes şirketlere risk yönetiminde rehberlik ederken esnek, uygun maliyetli çözümler sunuyor. Euler Hermes’in alacak sigortası liderliği kanıtlanmış bir başarı ve hem yerel hem de uluslararası platformda müşterileriyle güçlü bağları var” dedi. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner ise, “Dünya ticaretinin daralma kaydettiği bir yılın ardından 2016 yılı da belirsizliklerle başladı. Global talepte zayıflama devam ederken emtia fiyatları düşmeyi sürdürüyor, finansman koşulları değişiyor ve politik riskler de yüksek seyrediyor. Böyle bir ortamda alacak sigortasının önemi daha da artmış durumda. Euler Hermes Türkiye olarak 2016’da sert ve ters yönden eseceğini tahmin ettiğimiz rüzgarları enerjiye çevirebileceğimize yürekten inanıyoruz. Bu ödülü üçüncü kez almamız bizi, çalışmalarımızı inovasyon ve



müşteri odaklı bir şekilde sürdürme konusunda cesaretlendiriyor. Bundan sonra da Türkiye’deki şirketlerin sürdürülebilir büyümesini desteklemeye devam edeceğiz” şeklinde konuştu. Euler Hermes Türkiye’nin başarılı bulunduğu alanlar arasında yetkin ve

profesyonel çalışanlar, kişiselleştirilmiş hizmetlerle güçlü müşteri ilişkileri kurmaya bağlılık; ana pazarlar, ülkeler ve bölgelerde risk ofisleriyle global ağ, kapsamlı risk veri tabanı ve uluslararası risk platformu, müşterilerin ihtiyaçlarının çeşitli, kişiselleştirilebilir ürünlerle karşılanması bulunuyor. Euler Hermes Türkiye, aynı zamanda Türkiye’de kefalet sigortasını sunan ilk şirket olarak da dikkat çekiyor.



Özlem
Özüner

Kasko teklifiniz anında Facebook’da

Dünyada 1.59 milyar, Türkiye’de 39 milyon kullanıcısı bulunan sosyal paylaşım platformu Facebook, hizmetlerin çeşitlendirilmesinde sigorta şirketlerine de ilham kaynağı oluyor. Aksigorta, sigortayı kolay, yalın ve erişilebilir hale getirmek vizyonu ile Facebook üzerinden müşterilerine kasko teklifi verdiği yepyeni bir uygulama başlattı.

AKSigorta

Sektörde bir ilk olan uygulamayla bilgisayarlarından, tabletlerinden ya da akıllı telefonlarından Aksigorta’nın Facebook hesabında bulunan <https://apps.facebook.com/aksigortaanindakasko/> adresli

“Anında Kasko” uygulamasına giriş yapan kullanıcılar, sadece TC kimlik numarası ve araç plaka bilgilerini girerek saniyeler içinde kasko tekliflerini alabiliyor. Teklifi alan sigortalılar, dilerlerse iletişim bilgilerini paylaşarak Aksigorta acentelerinin kendilerine ulaşmasını da sağlayabiliyor ve bu sayede kısa sürede kasko poliçesi satın alma işlemlerini tamamlayabiliyorlar.

Aklınız evinizde kalsın...

İster kiracı olun, ister ev sahibi, evinizin ya da eşyanızın uğrayabileceği zararlara karşı önleminizi bugünden alın. Bizim Konut Sigortaları ile yaşam alanınızı güvence altına alalım.

ERGO



Yangın



Sel ve Su Baskını,
Dahili Su



Hırsızlık



Grev, Lokavt,
Halk Hareketleri,
Terör



Dolu ve Yer Kayması,
Kar Ağırlığı



0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/bizim-konut

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

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

“Türk Klasikleri Yeniden”in 9’uncu armağanı “Sürü”

Groupama'nın kesintisiz desteğiyle gelenekselleşen “Türk Klasikleri Yeniden” projesi, dokuzuncu yılında “Sürü” filmini yeniden beyazperdede izleyiciyle buluşturacak. Groupama ve İstanbul Film Festivali tarafından hayata geçirilen proje kapsamında restore edilecek olan “Sürü”, bu yıl 35’incisi düzenlenecek İstanbul Film Festivali’nde “Türk Klasikleri Yeniden” bölümünün özel gösteriminde sinema-severlerin karşısına çıkacak. Yılmaz Güney’in cezaevinde olduğu sırada senaryosunu yazdığı, yönetmenliğini Zeki Ökten’in yaptığı, başrollerini Tuncel Kurtiz, Tarık Akan ve Melike Demirağ’ın paylaştığı filmde, Şenel

Gökkaya, Levent Yalman, Yaman Okay, Erol Demiröz, Levent İnanır gibi isimler yer alıyor. “Sürü”nün müzikleri ise Zülfü Livaneli imzası taşıyor. Sürü, temelde baskıcı toplum modelini kırmaya çalışan genç bir çiftin isyanını konu alırken, bir aşiretin büyük kente göç edişini ve trajik çöküşünü epik bir tarzla işliyor. 1979 Locarno ve 1980 Antwerp film festivallerinde ödüllendirilen film, 1980 Antalya Film Festivali’nde de “En İyi Film” dahil altı dalda ödül kazandı. Projenin dokuzuncu yılı olmasına karşın hala ilk günkü heyecanı yaşadıklarını ifade eden Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Türk

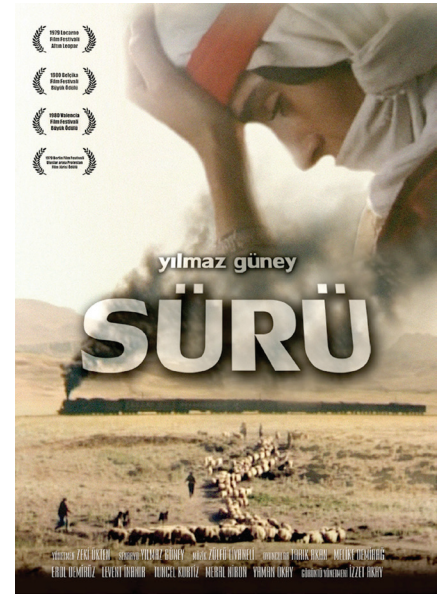
sinemasının ses getiren filmlerinden biri olan Sürü’yü yıllar sonra izleyiciyle tekrar buluşturacağımız için çok heyecanlıyız. 35. İstanbul Film Festivali’nde ‘Türk Klasikleri Yeniden’ bölümünün özel gösteriminde beyazperdede yer alacak olan filmin, bu yıl festivalde en çok ses getirecek eserler arasında yer alacağını düşünüyoruz” dedi.

Groupama ile türk sineması yeniden canlanıyor

2008 yılında Erden Kıral’ın “Bereketli Topraklar Üzerinde” (1979) filmiyle “Türk Klasikleri Yeniden” projesine başlayan Groupama, 2009 yılında Ömer Lütfi Akad’ın Vurun Kahpeye (1949), 2010 yılında Atif Yılmaz’ın Selvi Boylum Al Yazmalım (1978), 2011 yılında Mem-

duh Ün’ün Üç Arkadaş (1958), 2012 yılında Halit Refiğ’in Gurbet Kuşları (1964), 2013 yılında Lütfi Ö. Akad’ın Vesikalı Yarım (1968), 2014 yılında Yavuz Turgul’un Muhsin Bey (1987) ve 2015 yılında Metin Erksan’ın Yılanların Öcü filmlerinin restorasyonunu üstlenmişti.

Ramazan
Ülger



N KOLAY

Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

Kredinin kolay hali

Hemen nkolaykredi.com.tr'ye gir,
başvurunu kolayca yap, paran cebinde olsun.



N Kolay Kredi, Aktif Bank tarafından nakit ihtiyaçlarını şubeye gitmeden karşılayabileceğin bir ihtiyaç kredisi ürünüdür.

aktif bank

ERGO emeklilik ve hayatı Fiba'ya sattı, sigorta için Fibabanka ile anlaştı

ERGO Sigorta Grubu'na ait ERGO Emeklilik ve Hayat'ın tüm hisseleri Fiba Emeklilik ve Hayat'a devrediliyor. ERGO ile Fiba arasında imzalanan ikinci anlaşma ise ERGO Sigorta'nın hayat-dışı ürünlerinin bundan böyle ERGO acentelerinin yanı sıra Fibabanka'da satışa sunulmasını kapsıyor. Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Hüsni Özyeğin, "ERGO gibi uluslararası dev bir markanın Türkiye'de faaliyet gösteren emeklilik ve hayat şirketini satın alarak bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı alanında bir büyük adım daha attık. Bu yeni açılımla birlikte bünyemize katacağımız müşterilerimize ve acente ağımıza yatırım yaparak daha da büyük bir

Grubu'nun güveni ve tam desteğiyle sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen hayat-dışı sigorta şirketlerinden biri olma hedefiyle sürdürüyoruz. Bu amaçla geçtiğimiz dönemde stratejik önceliklerimiz doğrultusunda faaliyet gösterdiğimiz alanlarda iş planlarımızı ve önceliklerimizi yeniden değerlendirmiş, bunun sonucunda da önemli bir kârlılık ve büyüme potansiyeli olduğuna inandığımız hayat-dışı sigortacılık alanındaki odağımızı daha da güçlendirme kararı almıştık. Bu stratejimiz doğrultusunda, Fiba Grubu'yla bir stratejik işbirliği anlaşması yaptık. Bu işbirliği çerçevesinde ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. hisselerinin, başta finans sektörü olmak üzere pek çok farklı sektördeki başarılı yatırımlarıyla iş dünyasında oldukça önemli bir itibara sahip olan Fiba Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Fiba Emeklilik ve Hayat'a devredilmesine karar verdik" dedi.



Hüsnü Özyeğin

Theo Kokkalas

organizasyon haline gelmeyi planlıyoruz" dedi.

ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas ise bu satış ve stratejik işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "ERGO Türkiye olarak faaliyetlerimizi, ana hissedarımız Munich Re ve ERGO Sigorta

ERGO Türkiye iş ortakları Belgrad'da bir araya geldi

Türkiye'de sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen sigorta şirketlerinden biri olma hedefiyle çalışmalarını sürdüren ERGO Türkiye, "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" kapsamında iş ortakları için kampanya düzenledi. Kampanya sonucunda 7 acente, Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da 26-28 Şubat tarihleri arasında birlikte vakit geçirdi. ERGO Türkiye'nin iş ortakları Belgrad'ın tarihi meydanları, müzeleri ve turistik alanlarının yanı sıra Osmanlı Paşası Sinan Paşa tarafından 1595'te kurulan Aziz Sava Katedrali'ni de gezme fırsatı yakaladı.





Türkiye Sigorta Birliği

BİREYSEL EMEKLİLİK

47.4 MİLYAR

TOPLAM FON TUTARI 47.4 MİLYAR TL'YE ULAŞTI.

4.8 MİLYAR

2015 YILI FON TUTARININ 4.8 MİLYAR TL'Sİ
DEVLET KATKISI FONLARINDAN OLUŞTU.

6 MİLYON

KATILIMCI SAYISI
6 MİLYONU GEÇTİ.

2015 yıl sonu verileridir.

BNP Paribas Cardif Emeklilik, 'Süper Kahramanları' ile buluştu

BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı geleneksel yıllık satış toplantısında, BNP Paribas Cardif Emeklilik üst yönetimiyle saha ekibi bir araya geldi. 2015 yılındaki satış başarıları nedeniyle "Süper Kahraman" temasını da gerçekleştiren toplantıda, 2015 sonuçları ve 2016 hedefleri paylaşıldı, 2015 yılında üstün başarı gösteren satış ekipleri ödüllendirildi.

4-6 Mart 2016 tarihlerinde Sapanca'da düzenlenen toplantıya, başta Genel Müdür Cemal Kışmır olmak üzere BNP Paribas Cardif Emeklilik üst yönetim üyeleri ve bölge müdürlüklerinden 120 kişilik saha satış ekibi katıldı. Tüm gün süren toplantıda BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, geçen yılın rakamlarını değerlendirdi, 2016 hedeflerini paylaştı. Ödül töreniyle devam eden toplantıda, en

başarılı emeklilik yaşam danışmanları ve bölge müdürlükleri plaketlerin yanı sıra özel hediyelerle ödüllendirildi. Toplantı, Nasuh Mahruki'nin satış ekibine yaptığı kişisel gelişim ve motivasyon konuşmasıyla son buldu. BNP Paribas Cardif Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, açılış konuşmasında 2015 yılında

ülke genelinde küçülen hayat sigortaları pazarında BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak büyümenin öneminden bahsederek satış ekiplerini kutladı. Erkan, banka sigortacılığı kanalı olarak 2015'te elde edilen başarıların ardından sürdürülebilir ve kaliteli büyüme stratejisinin devamı olarak 2016 yılında ulaşılması hedeflenen rakamları da paylaştı.



AvivaSA'dan "Keyifli Emekliler Dünyası"

Emekli müşterileri için "Keyifli Emekliler Dünyası" kulübünü hayata geçiren AvivaSA, marka işbirlikleriyle sunduğu indirim ve avantajlarla, üyelerinin farklı deneyimler yaşaya-

rak hayatlarını zenginleştirecek. Danstan fotoğrafçılığa, sağlıktan sigortaya, turizmden otomotive birçok markanın sunduğu avantajlar, 1.000'den fazla

müşterinin yaşam kalitesini yükseltecek. AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın "Keyifli Emekliler Dünyası", üyelerine

sağlıktan tatile, otomotivden hobi alanlarına, sigortadan enerjiye yüzde 40'a varan özel indirimler sağlıyor. Farklı deneyimler yaşama fırsatı elde edecek olan AvivaSA emeklileri; yelkenden pilatase, resimden tadım kursuna

farklı birçok renkli etkinlikle emeklilik dönemlerinin her anını güzelleştirmiş olacak. Ayrıca, Anadolu Sağlık Merkezi'nden Aksigortaya, Pronto Tour'dan Otopratike kadar birçok farklı markadan avantajlarla dolu ayrıcalıklı bir emekliliğin keyfini çıkaracaklar.



YOKLUĐUNUZDA ÇOCUĐUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

10 yıl boyunca

+ 1.000 TL

her ay

10 yıl boyunca her yıl

+ 1.000 TL

eğitim desteği

444
97
00

Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatsigorta.com.tr

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Mahir Çipil Ray'a girdi

Ray Sigorta Pazarlama Direktörlüğü (CMO) görevine, 1 Mart 2016 tarihi itibarıyla Mahir Çipil atandı.

Hacettepe Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olan Çipil, iş idaresi yüksek lisansı (MBA) eğitimini ABD'deki Cornell University ve İngiltere'deki London Business School'da aldı. Kariyerine 2000 yılında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nda başlayan Mahir Çipil, Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürlüğü'nde şube müdürlüğü de dahil çeşitli pozisyonlarda yöneticilik yaptı. Çipil, müsteşarlıkta sigorta şirketlerinin regülasyon işlemleri, mevzuat düzenlemeleri, DASK ve TRAMER yapılarının kurulması ve stratejik planlama başta olmak üzere çeşitli çalışmaların yönetiminde yer aldı. Mahir Çipil, 2010 yılından itibaren Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik şirketlerinde strateji ve proje yönetiminden sorumlu müdür olarak

hasar, teknik ve tahsilat işlemlerinin merkezileştirilmesi ve operasyonel süreçlerin yeniden yapılandırılması gibi değişim yönetimi projelerinden sorumlu oldu. 2013 yılında proje yönetimi ve organizasyon koordinatörü olarak Zurich Sigorta'ya katıldı. Bankasürans entegrasyonu ve stratejik satın alma projelerindeki görevlerine ek olarak Haziran 2013 itibarıyla pazarlama koordinatörlüğü (CMO) ve icra kurulu üyeliğini üstlendi. Marka konumlaması, müşteri memnuniyeti süreçlerinin yapılandırılması, dijital kanal stratejisinin oluşturulması ve ürün optimizasyonu gibi çalışmaları yönetti. 2015 yılından itibaren pazarlama sorumluluklarına ilave olarak hasar koordinatörü unvanıyla tüm hasar fonksiyonlarından sorumlu oldu... Bilgi Üniversitesi'nde öğretim görevlisi



Mahir Çipil

olarak proje yönetimi, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda ise pazarlama dersleri veren Çipil'in, risk yönetimi ve sigortacılık konularında yayınlanmış dört kitabı ve çeşitli makaleleri bulunuyor.



Trafikte 'pazar payı' şenliğine hazır olun!

Zorunlu trafik sigortasıyla ilgili bir düzenleme daha yapıldı. Son yıllarda Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından bu branş için yapılan düzenlemelerin çoğu eleştiri konusu olurken bazıları da mahkemelere taşınmıştı. Son yayınlanan yönetmenlik ise sigorta şirketlerine deyim yerindeyse "zorla"

trafik sigortası sattırmayı amaçlıyor. Yeni yönetmenliğe göre şirketlerin trafik sigortalarındaki pazar payı, toplam pazar payının altında olamayacak. Yani sektörde yüzde 6 pazar payı olan bir şirketin trafik sigortalarındaki pazar payı da yüzde 6'nın altına inemeyecek. Bunun nasıl ayarlanacağı şirket yöneticileri arasında tartışılırken, Hazine'nin toplam pazar payının çok üzerinde trafik sigortası satanlara müdahale etmeyip, bu branşta pazar payının altında üretim yapanlara müdahale etmesi de ayrıca tartışılıyor.

AYY DEME , RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Bireysel emeklilikte 'mavi okyanus' zamanı



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Şirket ve katılımcılar için yeni değerler oluşturmanın zamanı geldi. Senin için rekabetten kurtulmanın zamanı geldi. Bireysel emeklilik 2016 yılında. 2001 yılının kavramlarıyla bu işi yapma. Bazı kavramları yok et, bazılarını azalt, bazılarını yükselt ve bazılarını da yeniden oluştur.

Gönüllülük esasıyla belli bir katılımcı sayısına ulaştık, yüzde 25 devlet katkısıyla katılımcı sayısını artırdık ve fonu büyüttük. Hazine otomatik katılımı getirsin, sistemi yarı zorunlu yapısın, şirket gelirlerine dokunmasın, biraz daha büyüyelim, sonrasına bakarız... Eğer Hazine müdahale etmezse biz çok şey yapmaya hevesli değiliz. Yeni fikirler ve yeni iş stratejileri bizi maliyet ve mevcut pazar döngüsünde gezdirip duruyor.

Katılımcı memnun değil, şirketler kârlı değil, otorite sektörün gidişatından endişeli... Kesintilerden şikayet et, aktarım ticareti yap, maliyet hesabı yap, rakiplerle sonuçsuz mücadelelere gir; bir arpa boyu yol al(a)ma. Emeklilik şirketlerinin işe bakış şeklini değiştirmeleri gerekiyor. Şirket yöneticilerinin "mavi okyanus" stratejisini öğrenmeleri, analiz etmeleri, iş yapış süreçlerine dahil etmeleri kesinlikle iyi olacaktır. Emeklilik şirketleri çoklu gösteri alanına sahip bir tiyatro gibi davranıyor. En iyi tasarrufu ben yaptırım. En iyi yatırım araçları bende. En iyi ben emekli ederim... Bu gerçek değil. En azından katılımcı nazarında ilgi çekici değil. Birinde fark oluşturmalsınız. En güçlü yanınıza odaklanmalısınız. Butikleşmeniz ve odaklandığınız alanda katılımcı için yeni değerler tanımlamalısınız. Buunlar müşteriye fayda sağlayan, şirkete kâr getiren ve satıcılarınızın (aracılarınızın, dağıtım kanallarınızın) motivasyonunu artıran değerler olmalı.

Bireysel emekliliği geliştirmek için katılımcı nazarında yeni değerlere ihtiyaç var. Şirketlerinin kârlı ve sürdürülebilir iş modellerine sahip olmasını isteyen emeklilik şirketi yöneticileri katılımcılarına rakiplerinden daha yüksek değerler sunmalı. Değerden bu kadar bahsetmişken, değer oluşturmak; müşterinin önemli gördüğü bir işi çözmesinde ona yardımcı olmanın bir yolunu bulmuş olmak demek.

► Sattığın ürünün, verdiğin hizmetin müşteri için değeri nerede?
► En kolay, hızlı, basit ve avantajlı tasarrufu siz yaptırabilir misiniz?
► 24 saat çağrı merkezi hizmeti verebilir misiniz?
► Daha az bekleme süresi sunabilir misiniz?
► Tecrübeli bireysel emeklilik aracıları seçme hakkı verebilir misiniz?
► En kazançlı emeklilik yatırım fonları siz de mi?
► En iyi emeklilik ürünleri şirketinizde mi? Kaç emekli maaşı ikramiye verebilirsiniz?
BES "kırmızı (kızıl) okyanus" stratejisiyle yönetilir ve işler hale geldi. Bundan kurtulmanın yolu "mavi okyanus" stratejisini uygulamakta olabilir. "Mavi okyanus" stratejisi emeklilik şirketlerine diyor ki: Şirket ve katılımcılar için yeni değerler oluşturmanın zamanı geldi. Senin için rekabetten kurtulmanın zamanı geldi. BES 2016 yılında. 2001 yılının kavramlarıyla bu işi yapma. Bazı kavramları yok et, bazılarını azalt, bazılarını yükselt ve bazılarını da yeniden oluştur.



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

Devlet üzerine düşeni yaptı sıra çalışan ve işverende

Devlet katkısıyla çıkışa geçen bireysel emeklilik sisteminin "otomatik katılım"la şaha kalkması bekleniyor. Emeklileri çalışmaktan kurtaracağı ve genç işsizliğini azaltacağı öngörülen otomatik katılım, kesinti gelirleri azalan emeklilik şirketleri için de yeni bir çıkış yolu vaat ediyor...

 **BES**
BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ



Bireysel emeklilik sisteminde (BES) gözler otomatik katılıma çevrildi. Otomatik katılım için pilot çalışmalar 2015 yılı içinde başlatılmıştı. Bu yıl yasal mevzuat konusunda ilerleme kaydedilmesi halinde 2017’de uygulamanın başlaması bekleniyor.

Bu sistemin devreye girmesiyle birlikte SGK’ya (Sosyal Sigortalar Kurumu) bağlı olarak iş başı yapan herkes, otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine girecek. Yani bu sisteme giriş zorunlu, çıkış serbest olacak. Çıkışın ne kadar süre sonra ve hangi koşullarda olacağı ise henüz netlik kazanmadı.

Otomatik katılım sayesinde bireysel emeklilik şirketleri, enerjilerini çalışanları sisteme dahil etmekten ziyade katılımcıların sistemde tutmak için harcayacak.

Dünyadaki örneklerinde “işverenlerin altyapısını oluşturduğu ikinci basamak” olarak ifade edilen işyeri bazlı bireysel emeklilik uygulamalarının, özellikle otomatik katılımın uygulandığı ülkelerde sistemdeki fonların büyümesine olumlu katkı yaptığı görülüyor. Otomatik katılım, bireylerin emeklilik döneminde dramatik bir şekilde düşen gelirlerini kompanse ederek, emeklilerin çalışma hayatına devam etme durumunda kalmamasına ve bu sayede genç işsizliğinin de önüne geçilmesine yardımcı oluyor.

Pilot uygulamalar başarılı

Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, otomatik katılımın “tasarruf

eylemsizliği”ne karşı geliştirilen ve düzenli tasarrufa yönelik davranış değişikliği yaratmayı amaçlayan bir uygulama olduğunu hatırlatarak söze başlıyor. Ardından da bu yeni sistemin tasarım parametreleri, finansal etkileri ve psikolojik tepkileri göz önüne alınarak, topluma özgü bir şekilde dikkatle oluşturulması gerektiğini vurguluyor. Hazine Müsteşarlığı’nın otomatik katılımın ilke ve kurallarını belirlemek üzere pilot uygulamalar da içeren çalışmalar yürüttüğünü hatırlatan Türkölmez, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bireysel emeklilik sistemine

otomatik katılımın çalışanlar üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla 2015 yılında İstanbul, Bursa ve Tekirdağ’daki pilot uygulamada, 7 işverene bağlı çalışan 604 kişi otomatik olarak BES üyesi yapıldı. Çalışanlara 60 gün içinde sistemden çıkma imkânı verildi. Bu süreçte sadece 4 kişi sistemden ayrıldı. Yani uygulamada yüzde 99 başarı elde edildi. Pilot uygulamanın başarısı üzerine otomatik katılımın Türkiye genelinde uygulanması için çalışmalar başlatıldı. Bu titiz çalışmalarda, sistemin toplum tarafından benimsenmesi, yaygınlaşması ve

“BAŞARI İÇİN İŞVEREREN DESTEĞİ ÖNEMLİ BİR KOŞUL”

Taylan Türkölmez Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü

Otomatik katılımı tasarruf etmeye başlayan bir çalışana işverenin de bu davranışı ödüllendirir nitelikte ek katkı sağlanması, çalışanın tasarruf etme konusunda iradesini güçlendirecektir. İlk etapta, söz konusu katkı işverenlere ek bir maliyet gibi görünse de orta vadede optimize edilebilecek bu katkı çalışanların gelecek kaygılarını azaltacak, işverenine bağlılığını artıracaktır. Nitekim günümüzde de böyle bir zorunluluk olmadığı halde birçok firma çalışanları için gönüllü olarak katkı ödüyor.

Bireylerin tasarruf etmeye başlaması ve bunu sürdürmesi amacıyla devletin sağlayacağı teşvikler bireylerin motivasyonuna önemli katkı sağlayacaktır. 2013 yılında başlayan yüzde 25’lik devlet katkısıyla bireysel emeklilik sistemine katılımlar dikkat çekici bir şekilde arttı. Dolayısıyla

teşvikin diğer bir ifadeyle ödül oranı veya tutarı ne kadar yüksek olursa, bireyler tasarruf konusunda o derece motive olacaktır. Devlet teşviki konusunda dikkat edilmesi gereken iki husus, teşvikin bireylerin davranışlarına etki edecek diğer alanlardaki teşviklere göre konumlanması ve mümkün mertebe tasarruf davranışını tabana yayacak şekilde yapılandırılmasıdır. Sistemin işveren katkılı olması önemli bir başarı kriteri olacaktır. İşveren desteksiz otomatik katılım durumunda, modelin kısa vadeli bakış açısına sahip Türk toplumunu sistemde

kalmamasını sağlayabilecek nitelikte olması önem arz ediyor.

Yüksek gelirli kesim halihazırda bankalardaki veya diğer yatırım araçlarını kullanarak tasarrufta bulunarak yatırım yapıyor ve yurtiçi tasarruflara katkı sağlıyor. Devlet teşvikinin halihazırda tasarruf etmeyen kişiler açısından daha cazip olacak şekilde kurgulanması yurtiçi tasarrufların artmasına daha fazla katkı sağlayacaktır.



Taylan
Türkölmez

başarısı açısından otomatik katılımda devlet teşviki, işveren katkısı, çalışan katkısı ve çıkış şartları gibi konular değerlendiriliyor, dünyadaki başarılı modeller inceleniyor. Dolayısıyla otomatik katılım sisteminin nasıl işleyeceğine ilişkin çalışmalar bu çerçevede ele alınıyor.”

1 milyar TL'lik ek tasarruf fırsatı

Yaşam beklentilerinin arttığını ve nüfusun yaşlandığını hatırlatan Taylan Türkölmez, bugün dahi zorlanan sosyal güvenlik sisteminin gelecekteki emeklilerin oluşturacağı yükü karşılamakta daha da zorlanacağına dikkat çekiyor. Malum, son yıllarda sistem üzerinde giderek artan yükü biraz olsun hafifletmek ve sürdürülebilir sınırlara çekmek amacıyla emeklilik yaşının artırılması, aylık bağlama oranlarının düşürülmesi gibi değişiklikler yapıldı. Dolayısıyla gelecekte bireylerin hayat standartlarını koruyabilmesi için bireysel tasarruflar daha da önem kazandı. 2003 yılında faaliyete geçen bireysel emeklilik sistemi bugüne kadar istikrarlı bir şekilde büyümesine karşılık hane halkı tasarruf oranı ciddi bir şekilde düştü. İşte artan tasarruf ihtiyacına çözüm yöntemlerinden biri olarak kamu otoritesi, otomatik katılıma yönelik çalışmalar yürütüyor. 2003 yılından bu yana rüşünü ispat etmiş, şeffaf, esnek, güvenilir yapıyla bireysel emeklilik sistemi, otomatik katılım sayesinde yaratılacak tasarruflar için en uygun platform olarak görülüyor. İkinci basamak emekliliği tabana yayma ve kurumsal katılımı desteklemeyi de amaçlayan “otomatik katılım” ya da diğer bir deyişle “katılımı

zorunlu bireysel emeklilik” ile tasarruf oranlarının artırılması hedefleniyor. Daha da önemlisi nüfusu yaşlanacak olan Türkiye'nin gelecekteki emeklilik ihtiyaçlarına yönelik önemli bir adım atılmış olacak. BES'e otomatik katılımın yürürlüğe girmesi halinde, yeni işe başlayacak kişiler üzerinden yıllık ortalama 1 milyar TL'lik ek tasarruf sağlanacağı tahmin ediliyor. Türkölmez, “Otomatik katılım, katılımcı sayısı, fon tutarı ve genel olarak sistemin büyümesinde önemli rol oynayacaktır. BES'in büyümesi de sistemin ekonomi için sağladığı, sermaye piyasasının derinleşip gelişmesi, tasarruf oranının ve yatırımların, dolayısıyla istihdamın artması, istikrarın sağlanması gibi katkılarının daha fazla olmasını sağlayacaktır” diyor.

“BES'te üçüncü basamak herkesin yararına”

Tüketimin arttığı ve yurtiçi tasarrufların gün geçtikçe

azaldığı, buna karşılık yaşam süresi uzadığı için herkesin tasarruf ihtiyacının daha da arttığı bir dönemden geçiyoruz. Tasarruf etmek yeri geldiğinde herkes tarafından kabul gören ve arzu edilen bir davranış ama bireyler “yeteri kadar para kazanamıyorum”, “ay sonunu zor getiriyorum”, “vaktim olmuyor” gibi gerekçelerle eyleme geçmekte zorlanıyor veya tasarruf etmeyi sürekli erteliyor. Otomatik katılım, bireylerin henüz iş hayatına başlarken tasarruf yapmaya başlamasını sağlıyor. Genç yaşta tasarrufa başlanması bireylere emeklilik döneminde daha yüksek bir refah seviyesine ulaşma avantajı getiriyor. Kişiler dilerse belli bir süre sonra kayıpsız biçimde sistemden çıkabiliyor. Taylan Türkölmez, bu noktada sorunsuz, güvenilir ve hazır tasarruf imkânı veren BES sisteminin devlet desteğinin ardından getirilecek otomatik katılım uygulamasıyla bireyler



için daha da cazip hale geleceğini düşünüyor ve “Böylece hem ikinci basamak hem de üçüncü basamak görevi gören özel emeklilik sistemi olma yolunda önemli bir adım atılmış olacak” diyor. Otomatik katılımın BES’te 2013 yılında başlatılan yüzde 25’lik devlet katkısına benzer bir ivme yaratacağına inanan Türkölmez, çalışan, işveren ve ülke ekonomisi açısından olası etkilerini ise şöyle değerlendiriyor: “Ekonominin yararlanacağı uzun vadeli fon miktarının artması Türkiye için büyük önem taşıyor. BES’teki büyüme iş yaşamında hem işveren hem de çalışanlara farklı açılardan yarar sağlayacaktır. Çalışanlar erkenden tasarrufa başlayarak gelecekteki refahlarını güvenceye alırken, işveren de çalışan adına ödediği katkıyı vergi matrahından indirebilecek. Ayrıca işveren katkısı aracılığıyla sistem, çalışan bağlılığının gelişmesine katkıda bulunacak. Uygulamanın kamu, işverenler ve bireyler gibi ilgili tüm taraflar için yararlı olacağı görüşündeyiz.”

Yeni Zelanda en iyi örnek

Otomatik katılımın en başarılı olduğu ülkelerden biri olan Yeni Zelanda’da sistem yeni işe başlayan çalışanlar için tasarlanmış ve sonrasında oluşan güven ortamında gönüllü katılımlarla hedef kitle kendiliğinden büyümüş. Benzer bir şekilde İngiltere’de uygulama öncelikle büyük ölçekli işletmelerden başlayıp küçük ölçekli işletmelere doğru gelişmiş. Çalışan katkısının başlangıçta kabul edilebilir seviyede belirlenmesi ve ileri yıllarda kişinin gelirinin artacağı, dolayısıyla tasarrufa ayıracağı

“SENDİKALAR DA BU SÜRECE DAHİL OLMALI”

Meral Eredenk Kurdaş AvivaSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Otomatik katılımın örneklerini Birleşik Krallık, Yeni Zelanda ve Avustralya gibi ülkelerde görüyoruz. Örneğin İngiltere’de yaklaşık 9 yıl süren bir hazırlık sürecinin ardından 2012’de uygulamaya başladı. Türkiye’de de konunun detaylarının tüm paydaşlarla birlikte masaya yatırılarak detaylı bir şekilde planlanması gerekiyor. Özellikle işverenler ve sendikaların bu sürece dahil edilmesi sistemin başarısı için oldukça önemli. Buna ek olarak otomatik katılım sadece bireysel emeklilik şirketlerini ilgilendiren bir uygulama değil. Aynı zamanda şirketlerin de ilgili hazırlıkları yapmaları; özellikle insan kaynakları süreçlerini, teknik ve sistemsel altyapılarını bu modele uygun hale getirmeleri gerekiyor.



Meral
Eredenk
Kurdaş

tutarın artacağı öngörüsüyle katkı tutarının/oranın da artması otomatik olarak sağlanabiliyor. Tasarruf etmek harcamaların azaltılması anlamına geldiğinden, bireyler tarafından ilk etapta sanki bir kayıpmış gibi algı yaratabilir. Ancak kişilerin aslında menfaatlerine olacak bir davranış geliştirmeleri konusunda onlara yardımcı olacağı bir gerçek. Nitekim Richard H. Thaler ve Sholmo Benartzi tarafından 2003 yılında yayınlanan “Save More Tomorrow” (Yarın Daha Fazla Tasarruf Et) kitabında da yer aldığı gibi, düşük başlayıp giderek artan şekilde belirlenen katkı payı skalalarının ulaştığı başarı bu düşünceye güzel bir örnek teşkil ediyor. İngiltere’de sistem kurulurken de tasarruf oranlarının takvim yılına göre artacağı (sırasıyla yüzde 1, 3 ve 5) öngörülmüştü.

“Dinamikleri değiştirip yeniden şekillendirecek”

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO’su Meral Eredenk Kurdaş, otomatik katılımı ilgili sistemin nasıl kurgulanacağı konusunda henüz bir kesinlik olmadığını hatırlatıyor. Sektör temsilcileri ve kamu arasında konuya ilişkin görüşmelerin sürdüğünü söyleyen Kurdaş, otomatik katılım için pilot çalışmaların 2015 içinde başlatıldığını, bu yıl yasal mevzuat konusunda ilerleme kaydedilmesi halinde 2017 yılıyla birlikte uygulamanın başlayabileceğini öngörüyor. Otomatik katılımının sektörün dinamiklerini değiştirip yeniden şekillendirecek bir uygulama olduğunu düşünen Kurdaş, gelişmiş ülkelerde tasarrufların büyük bir kısmını bireysel emeklilik yatırım fonlarının oluşturduğuna dikkat çekiyor. Ülke ekonomilerinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli kaynak ihtiyacını bu fonların karşıladığı-

nı vurgulayan Kudaş, “Burada amaç, sisteme katılan birey için emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ve emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak bireylerin refah düzeylerinin yükseltilmesidir. Türkiye’de BES fon büyüklüğünün GSYH’ya oranı 2015 sonu itibarıyla yaklaşık yüzde 2.5 civarında. Diğer ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük bir düzey. Mevcut durumda bu oranın 2023 yılında GSYH’nın yüzde 6-7’si seviyesine ulaşması beklenirken, BES’in zorunlu hale getirilmesiyle bu hedeflere daha hızlı bir şekilde ulaşmak mümkün olabilir” diyor.

“Genç işsizliğini azaltacak”

Halen hükümetin otomatik katılıma ilişkin çalışmalarını sürdürdüğünü ve yakın bir zamanda uygulamanın hayata geçirilmesinin beklendiğini söyleyen Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Akif Eroğlu ise otomatik katılımı ilgili şu bilgileri veriyor: “Dünyadaki örneklerinde ‘işverenlerin altyapısını oluşturduğu ikinci basamak’ olarak ifade edilen işyeri bazlı bireysel emeklilik sistemlerinin, özellikle otomatik katılımın uygulandığı ülkelerde sistemdeki fonların büyümesine olumlu katkı yaptığı görülüyor. Otomatik katılım bireylerin emeklilik döneminde dramatik bir şekilde düşen gelirlerini kompanse ederek, emeklilerin çalışma hayatına devam etme durumunda kalmamalarına ve genç işsizliğinin de bu sayede önüne geçilmesine yardımcı oluyor. Otomatik katılımın gerek sistemde biriken fon tutarı gerekse katılımcı sayısı açısından bireysel emeklilik sistemini önemli ölçüde büyüt-

mesi bekleniyor. Otomatik katılım sayesinde tüm çalışanların ve işe yeni başlayacak olanların bireysel emeklilik sistemine katılması öngörülüyor. Devlet katkısı teşvikinin de etkisiyle 2013 yılından beri büyüyen sistemin, otomatik katılımı birlikte artan bir ivmeyle büyümesi bekleniyor. Halihazırda sistemde şirketler bireylere ulaşarak aktif pazarlama yapıyor. Otomatik katılımı, tüm çalışanların sisteme doğru dahil edilmesi sayesinde şirketler daha çok sayıda katılımcıya ulaşmış olacak. Katılımcı açısından ise sisteme otomatik giriş, tasarruf yapma ataletinde olan kişilerin kolaylıkla birikim yapmalarını sağlayacaktır. Gerek sistemin yeterince bilinmemesinden, gerek tasarrufa ilişkin karar alma ve uygulama ataleti nedeniyle sisteme henüz girmemiş pek çok çalışanın sisteme katılmasını sağlayarak otomatik katılım, bireysel emeklilik sisteminin büyümesine olumlu katkıda bulunacaktır.”

Gerekli altyapıyı işveren kuracak

Dünyada özellikle Yeni Zelanda, İtalya, Kanada, ABD ve İngiltere’de otomatik katılım modellerinin uygulandığını hatırlatan Eroğlu, ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte sistemin temelinde yatan ana karakteristikleri şu şekilde özetliyor: “Otomatik katılım, bir işyerinde çalışmaya başlayan kişilerin otomatik olarak bir emeklilik planına dâhil edilmesi şeklinde işleyen bir sistem. İşverenlerin bir emeklilik şirketiyle anlaşmalarını ve mevcut çalışanları ile işe yeni başlayan çalışanların sisteme katılması için gerekli altyapıyı kurmalarını gerektiriyor. Kişilerin sistemde kalmayı tercih etmemesi durumunda ise cayma süresi içinde sistemden çıkma imkânı sağlanıyor. Otomatik katılım, kişiyi sisteme herhangi bir çaba harcamaksızın dâhil ediyor ve emeklilik sisteminde kalmanın tercih edilmemesi durumunda kişinin sistemden çıkış için aksiyon almasını gerektiriyor.”

“TEŞVİK EDİCİ FAKTÖRLERLE BİRLİKTE UYGULANMALI”

Akif Eroğlu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri

Dünyadaki uygulamalarda otomatik katılım, işveren katkılı bir sistem olarak işliyor. Otomatik katılım altyapısını kurmak ve çalışanlarını sisteme dahil etmek işverenin sorumluluğunda. Çalışanın sisteme katkısı ihtiyarı (zorunlu) ve bazı sistemlerde işverenin de çalışanın yaptığı katkıya karşılık gelen bir ek katkıda bulunması şart koşuluyor. Ülkemizde



Akif Eroğlu

hayata geçirilecek olan modelde işveren katkısının, kişilerin sisteme girmesini teşvik edici bir unsur olarak yer almasını destekliyoruz. Böylece hedeflenen büyümenin sağlanma olasılığı artacaktır. Bu konu henüz netleşmiş değil. Ancak yurtdışındaki bazı örneklerde bizdeki devlet katkısına benzer teşvik edici faktörlerin olduğunu görüyoruz. Bu teşvik ya yatırılan katkı payının belirli bir oranında devlet desteği sağlanması ya da sisteme girişte bir miktar toplu para ödenmesi şeklinde olabilir. Bu teşviklerin hak edilebilmesi için belirli bir süre sistemde kalınması koşulu da aranıyor.

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'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

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

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

Müşteri iletişim stratejileri hayat sigortalarını nereye taşıyor?



Can Demirağ
Cigna Finans Emeklilik Operasyon ve Tazminat Müdürü

Sigorta şirketleri, şimdiye kadar satışı için çaba bile harcamadıkları ve anti seleksiyon riskinin neredeyse sıfır olduğu, yüksek kârlı kredi hayat pazarında keyifli bir süreç geçirmişti. Önümüzdeki yıllarda kredi hayat dışındaki rekabetin daha da artması bekleniyor...

Kredi hayat sigortaları ülkemizde halen hayat sigortacılığının lokomotifini sürdüyor. Bunun öncelikli sebeplerini incelediğimizde, ilk sırada hayat sigortası konusunda bilinç düzeyinin halen beklenen seviyede olmaması gelecektir. Ne yazık ki hayat sigortasını bir “ihtiyaç” değil “zorunluluk” olarak almaya devam ediyoruz. Bunun negatif etkilerini, hayat sigortacılığında risk ve tazminat değerlendirmesi aşamalarında, poliçe devamlılık oranlarında ve farklı birçok konuda hissediyoruz. Ancak şu anda sadece pazarlama faaliyetleri açısından yaklaşacağız. Diğer sektörlerde olduğu gibi hayat sigortası sunan şirketler de müşterileriyle iletişimi sıkı tutmak ve sadakat sağlamak adına pazarlama faaliyetleri yapmaya devam ediyor. Aslında gerçek anlamda pazarlama faaliyeti yapan büyük birkaç şirket bunu profesyonel olarak sürdürüyor. Birçok hayat sigortası şirketinde de müşteri ilişki yönetim departmanları yeni yeni oluşumlarını olgunlaştırdılar ya da zaten kurulmuş olmalarına rağmen elementer iş ortaklarına ağırlık veren bu departmanlar yavaş yavaş hayat sigortası müşterilerinin potansiyelini de keşfederek bu yöne eğilmeye başladılar. Müşteri ilişkileri departmanlarını derinlemesine incelediğimizde, aslında iki temel kuruluş amaçları

olduğunu görürüz. İlki müşterinin devamlılığını ya da bir başka deyişle müşteri sadakatini sağlamak. Diğeri ise müşteriden elde edilen kazanç miktarını çapraz ya da üst paket satış imkanlarıyla maksimize etmek. Yanı sıra çok farklı fonksiyon ve görev de sayabiliriz ama temelde hepsi şu ortak noktada birleşecektir: “Müşterilerden alınan primleri artırmak ya da kaybetmemek..” Bu noktada sigorta şirketleri genel ekonomik kısıtları da göz önünde bulundurarak müşteri etkileşimini alternatif kanallara doğru kaydırmış durumda. Çok az şirket yüz yüze müşteri etkileşimine olanak tanıyacak teşkilatlar kurmuş durumda. Bunu yapanlar da esas olarak hayat sigortası portföylerine değil, müşterilerin nispeten daha bilinçli olduğu bireysel emeklilik portföylerine yönelik oluşturmuş durumlar. Bu yüzden, zaten bir zorunluluk olarak müşterisi oldukları hayat sigortası sektöründe sigortalılar, karşısında canlı kanlı insanlar bulmaktansa SMS, e-posta ve eğer birazcık şanslılarsa çağrı merkezi operatörleriyle muhatap olmak durumunda kalıyor. Bu da zaten bilinç düzeyinin istenen seviyelerde olmadığı sektörde, insanların bir gün o seviyeye ulaşması yönünde temel bir engel teşkil ediyor.

Pazarlama aktivitelerinin negatif etkileri

Peki bu pazarlama aktivitelerine

baktığımızda, gerçekten istenen amaca hizmet ediyorlar mı? Müşteri sadakati ya da toplam primde artış sağlıyor mu? Şirketler alternatif kanallardan yapılan pazarlama faaliyetlerinin başarısını ölçerken, genelde başarı odaklı raporlamalar yapıp sunuyor. Ne var ki bu faaliyetlerin faydasını hesaplarken bir bütün olarak görmek gerekiyor. Örneğin, bir çapraz satış kampanyasında müşteriye atılan bir SMS ya da çağrı merkezi tarafından yapılan bir dış arama sonrasında genellikle şu şekilde raporlar görürsünüz: "Müşterilerin yüzde 60'ına ulaşıldı, ulaşılan müşterilerin yüzde 10'u ürün almayı kabul etti." Ama bu raporların hiçbirinde bu aramanın yol açtığı negatif etkileri göremezsiniz. Müşterilerin kaçınılmaz olarak aslında ödemediğinin bile farkında olmadığı bir hayat sigortasının varlığından haberdar olarak iptal etti, ya da ödemelerini durdurdu ölçemezsiniz. Kaç müşteri sizin çağrı merkezi numaranızı ya da SMS'inizi görerek gereksiz trafik yarattığınız sebebiyle şirket imajınızı zedeledi bilemezsiniz. Bu iş için büyük insan kaynağı ve bütçe ayıran şirketler bu tarz ölçümleri de raporlarına dahil edebiliyor. Ancak açık söylemek gerekirse bu tür pazarlama aktiviteleri için hayat sigortası müşterileri çok hazır olmadığı için, sonuçlara olumsuz yönde katkısı olan bu tür rakamları raporlara dahil etmek kimsenin de işine gelmiyor.

Keyifli süreç bitti, çetin rekabet başlıyor

Peki bu durumda ne yapılabilir? Açıkçası bu tür bir çıkmazda sektördeki şirketlerin yapması beklenen ilk aksiyon, hayat

sigortası pazarının bankaların kredi hacimlerine olan (neredeyse) direkt bağıını ortadan kaldırmak için çabalamak olmalı. Bu da ancak kredi hayat sigortaları dışındaki hayat sigortası pazarının geliştirilmesiyle sağlanabilir. Şimdiye kadar şirketler, satışı için çaba bile harcamadıkları ve anti seleksiyon riskinin neredeyse sıfır olduğu, yüksek kârlı kredi hayat pazarında keyifli bir süreç geçirirken, önümüzdeki yıllarda kredi hayat dışındaki rekabetin daha da artması bekleniyor. Özellikle bireysel emeklilik sisteminde yıllar geçtikçe yenilenen mevzuatta kesinti oranlarının da giderek düşürüldüğü göz önünde bulundurulursa, şirketlerin daha kârlı olan hayat sigortalarına daha fazla eğilmeleri kaçınılmaz görülüyor.



Ne yapmalı?

Bu dönemde müşterilerin hayat sigortalarına yönelik algısını değiştirmek adına, faydalarının mutlaka net şekilde, hatta örneklerle anlatılması gerektiğinin altını çizmek gerekiyor. Bu faydalar, risk gerçekleştiğinde ödenen tazminatlar ve etkilerinden örnekler olabileceği gibi, vergi avantajı gibi riskin gerçekleşmediği hallerde elde edilen faydalar da olabilir. Bunun için sigorta şirketlerinin bir arada hareket etmesi önemli. Örneğin, kamu spotları hazırlanabilir ya da ortak bilgilendirme kampanyaları düzenlenebilir... Ancak şunu da unutmamalıyız ki hayat sigortalarındaki müşteri bilincinin gelişimi, sadece geleneksel hayat sigortalarının faydalarını anlatmakla sağlanamaz. Müşteriye faydalarını daha net göreceklere yenilikçi, kolay anlaşılır ürünler sunmak gerekiyor. Aynı zamanda yurtdışı pazarlar incelenerek, Türkiye'de yaygın olmayan sigorta ürünlerinin Türk pazarına adapte edilmesi de etkili olacaktır. Bunun için de ürün geliştirme ve teknik departmanlara çok iş düşüyor.



Serhat
Süreyya Çetin

Sigorta sektörü 'şafağa' en yakın dönemde

TSB başkanlığına aday olan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, karamsarlığın hakim olduğu bugünleri çözüme en yakın dönem olarak görüyor. Çetin, "2015'te sektör için önemli adımlar atıldı, yatırımlar yapıldı. Her şeye rağmen büyüme var. BES'te de önemli gelişmeler yaşandı. TSB öncülüğünde çözemeyeceğimiz hiçbir sorun yok" diyor...

Sigortacısıyla sigortalısıyla, sektörle ilgili hemen her kesim mutsuz görünüyor. Sigortacı kârsızlıktan, zarardan; sigortacı ise yüksek primlerden şikayetçi. BES katılımcıları anaparasını koruyabilirse kendini şanslı buluyor.

Bazı sigorta şirketleri ise BES satmayı bırakmış durumda. Öte yandan, sigorta ve bireysel emeklilik sistemiyle ilgili sürekli yeni düzenlemeler yapılıyor... Evet, tablo karamsar. Özellikle de trafik sigortalarından kaynaklanan ve başta yabancı sermayeliler olmak üzere sigorta şirketlerini

mutsuz kılan bir bilanço söz konusu. Ancak "enseyi karartmaya" da gerek yok. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, sektör açısından en büyük zorlukların geride kaldığını düşünüyor. Büyük yatırımlar yapıldığını, önemli adımlar atıldığını, sigorta ve BES konu-

sunda toplumsal farkındalığın arttığını hatırlatan Çetin, doğru iletişim ve güç birliğiyle sektörün çözemeyeceği hiçbir sorun olmadığını vurguluyor. Serhat Süreyya Çetin ile sektördeki gelişmelerin yanı sıra Güneş Sigorta'yı konuştuk...

Sektörde yıllardır bir kârsızlık sorunu yaşanıyor. Sizce bu sorun nasıl çözülecek?

Artık trafik konuşmaktan yorulduk. Sektör sadece trafik sigortasıyla anılır hale geldi. Bütün paydaşları ve bu yıl gelen fiyat artışlarından sonra sigortalıları da etkilediği için toplum önünde hep trafik sigortasından bahseder olduk. Evet, sektör olarak büyük bir zararlar karşı karşıyayız. Bu zarar da trafik sigortasından kaynaklandı. Ama 2015 aynı zamanda sektörde büyük yatırımların yapıldığı, sigorta şirketleri için Türkiye'de sigortacılığın büyüdüğü bir dönem de oldu. Elementer tarafta bireysel branşta sunulan yeni hizmetler, BES'le ilgili yeni düzenlemeler toplumda farkındalığı artırdı. Bireysel emeklilik sisteminde devlet desteği ve bu desteğin devam etmesi kararının yanında otomatik katılım sisteminin getirilmesi çok olumlu bir gelişme.

Peki Güneş Sigorta açısından 2015 yılı nasıl geçti?

Son 10 yılda oldukça verimli bir değişim süreci yaşadık. Pazardaki yüzümüzü korurken dinamik yapıyla çok daha rekabetçi hale geldik. İnsan kaynakları konusunda çok yatırım yaptık. Artık daha genç, daha dinamik bir kadromuz var. Şirketimizin geçmişten gelen değerlerini korurken, şirketimizi günümüzde rekabetçi ve dinamik bir yapıya oturttuk. Bu süreçte kendi

bilgi işlem altyapımızı kurduk. 2015, tüm bu adımların sonuçlarını gördüğümüz ve en önemli rekabet yaratacak yanlarını kullanmaya başladığımız bir yıl oldu.

Yine özellikle "hukuksal koruma" alanında yaptığımız yatırımlarla bireysel sigortalılarımıza farklı alanlarda da hizmet verdik. Doğru ürünü doğru kanalda pazarlamayı başardığımız için de kendi alanında etkileyici rakamlara ulaştık. Geçen yıl sigortalılarımıza sunduğumuz yeni ürünlerle sektörde adımızı duyurduğumuz bir dönem oldu. Ancak tüm sigorta şirketleri olarak, oto kaza ağırlıklı bir sektörde faaliyet göstermenin zorluklarını yaşıyoruz. Yakından takip edildiği üzere trafik sigortalıları 2015'e de damga vurdu. Trafik sigortalılarının

"Bireysel emeklilik sisteminde devlet desteği ve bu desteğin devam etmesi kararının yanında otomatik katılım sisteminin getirilmesi çok olumlu bir gelişme."

yarattığı negatif etkiyle finansal olarak sonuçlar tatmin edici değil. Bu sorun o kadar büyüdü ve toplumun neredeyse tüm kesimlerini etkisi altına aldı ki artık çözümün çok yakında bulunacağını düşünüyorum.

Daha önce kendi işini kuran kadınlar için "Mikro Sigorta" ürününü sunmuştunuz. Önümüzdeki dönemde benzer yenilikleriniz olacak mı?

Bu alanda öncelikle ferdi kaza poliçesiyle başlamıştık. Geçtiğimiz yıllarda ferdi kaza yerine Mikro Konut poliçesini koyduk. Gurur duyarak söylüyorum, geçen yıl G20 zirvesinde bu konuyla ilgili bir panele katılma fırsatı buldum. Zirvede, toplumda en fazla korunmaya ihtiyaç duyan kesime sunulması gereken sigorta çözümleriyle ilgili ciddi

BAŞKAN OLURSA İLETİŞİMİ GÜÇLENDİRECEK; TÜM GRUPLAR SESİNİ DUYURABİLECEK

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), bu ay yeni başkanını ve yeni yönetimini seçecek. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin de başkanlığa aday olduğunu açıkladı. Siz bu satırları okurken bir değişiklik olur mu bilemiyoruz ama Çetin'e, seçilmesi halinde TSB'de nelerin değişeceğini de soruyoruz. "TSB öncülüğünde çözemeyeceğimiz hiçbir sorunu yok. Yeter ki sektörümüzün tüm paydaşları iletişim halinde olsun" diyen Çetin, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigorta anlamında toplumun tüm ihtiyaçlarını karşılayabileceğimiz çözümlerimiz var. Bu çözümlerle kalkınmaya hizmet ediyoruz. Ancak bunları topluma gerektiği şekilde anlatamadığımızı düşünüyorum. Sorunların çözümü iletişimden geçiyor ve şirketlerle sektördeki diğer tüm oyuncular, tüm paydaşlar arasında bir iletişimsizlik olduğu açık. Bunun en net örneğini trafik sigortalılarında yaşıyoruz. Konu sigorta şirketlerinin sermayesini tehdit eder boyuta ulaştı. Buradaki fiyat artışı toplumda yankı buldu ve birçok kesim bundan etkilendi. İşin içinden çıkılamayacak hale geldiğinde de

bir araya gelindi. TSB çatısı altında sigorta sektöründeki tüm grupların sesini duyurabilmesi, iletişim kanallarının açık olması gerekiyor. Birlik sadece yönetimdeki kişilerden oluşmamalı. Tüm sektörün gücünü arkasına almalı. Stratejisi doğrultusunda tüm sektörü sahiplenen ve gerekli dinamikleri hayata geçirebilecek bir hale gelmesi gerekiyor. Mevzuat değişikliklerinde sektörün uzun vadede nasıl etkileneceği her zaman doğru şekilde projekte edilmiyor. İletişimin kopuk olması nedeniyle sigorta sektörü duruma müdahale edemeyince, sonuç olduğundan daha kötü hale geliyor. Birlik çatısı altında motivasyonu artırıp dinamizmi sağlayarak, sigorta sektöründeki tüm oyuncuların katılımıyla ve iletişim kanallarını kullanarak sektörü hak ettiği seviyeye getireceğimize inanıyorum. Yabancı şirketlerle ortak sorumluluklarımız olduğunu unutmamak gerekiyor. 10 yıldır yabancı şirketler Türkiye piyasasında yoğun olarak yer alıyor. Yabancı şirketlerin de sigorta sektöründeki sorunların çözümünde yer almaları gerekiyor."

bir çalışma yapıldı. Panelde yaptığımız sunum ilgiyle karşılandı. Orada bir defa daha gördüm ki, sektörün trafik sigortaları dışında konuşabileceği konular var. Kalkınmaya destek ve toplumsal sorunları çözüme yolunda sigorta sektörü olarak katkı sunmamız mümkün. Mikro Sigorta da buna iyi bir örnek. Bunu “Mikro Konut” izledi. Çok düşük primlerle o kesimin ihtiyaç duyduğu sigorta poliçesini oluşturduk ve bunu sürdürülebilir kıldığımıza inanıyorum. Bu alanda yeni ürünlerin eklenmesiyle etkimizi artıracaktır.

Sektörde acenteler ve diğer satış kanallarıyla ilgili tartışmalar yaşanıyor? Bu konuda Güneş Sigorta nasıl bir strateji izliyor?

Güneş Sigorta olarak çok yaygın ve farklı büyüklükte yapılanmış bir acente ağına sahibiz. Anadolu’da bireysel olarak çalışanların yanı sıra KOBİ düzeyinde, kurumsal düzeyde çalışan acentelerimiz de var. Kendi fonksiyonlarını yerine getirebildikleri ve ticari değer yarattığı sürece bu satış kolları varlıklarını devam ettirecektir.

Acenteler, bugün en çok internet üzerinden satış konusunda endişeli. Bu kanal muhakkak acentenin bir kısmı işini alacak. Ama acentelerimiz hizmette ön plana çıkabiliyorsa, hizmet verdikleri sigortalıma bu hizmetin değerini anlatabiliyorsa var olmaya devam edecektir. Bazı sigortalılar belirli ürünlerde internet üzerinden ya da alternatif dağıtım kanallarından hizmet almayı tercih edecektir. Ancak toplumdaki birçok kesim acentesinin kendini bilgilendirmesini, doğru ihtiyacı saptayarak doğru ürünü vermesini önemsiyor. En önemlisi de hasar anında



“Banka sigortacılığı tarafında. VakıfBank kanalıyla sunduğumuz ürün ve hizmetlerde yüzde 23 büyüme sağladık. Bu oran hem sektörün, hem şirketimizin hem de şirketimizin diğer kanallardaki büyümesinin üzerinde.”

hem danışmanlık, hem destek hem de asistans hizmetlerinin doğru yönetimi açısından acenteden vazgeçmeyeceklerdir. Bu hizmetlerin tümünü sağlamak noktasında ön plana çıkan acenteler ayakta kalacaktır. Broker, banka, internetten satış gibi diğer dağıtım kanallarının da büyüyen ekonomide yeri olduğunu düşünüyorum. Onlar da kendi müşteri segmentlerinde diğer dağıtım kanallarıyla rekabet ederek büyümeye devam edecek. Satış kanallarının çeşitliliğinin herhangi bir dağıtım kanalını yok edeceğini düşünmüyorum.

Bankasürans kanalına yönelik ne gibi projeleriniz var?

Banka sigortacılığı tarafında, VakıfBank kanalıyla sunduğumuz ürün ve hizmetlerde yüzde 23 büyüme sağladık. Bu oran hem sektörün, hem şirketimizin hem de şirketimizin diğer kanallardaki büyümesinin üzerinde. Bu gelişmenin en önemli nedenleri geçmişte yaptığımız yatırımlardır. Elbette bankasürans açısından, sermayedarımız VakıfBank’ta potansiyelimizin tamamını kullandığımızı söyleyemem. Halen devam eden ve bu yıl içinde tamamlamayı öngördüğümüz entegrasyon projemiz tamamlandığında, bilgi işlem temelli bir yapıya ulaşacağız. Projenin hayata geçmesiyle birlikte üretimde ciddi bir ivme yaratacağız. Banka sigortacılığında büyüyor olmamız acente tarafında küçüleceğimiz anlamına gelmiyor. Dağıtım kanallarında fırsat eşitliğinden yanayız. Daha önce belirttiğim gibi, yaygın bir acente ağıımız var ve Güneş Sigorta olarak acentelerin çalışmalarına güveniyoruz.

Tarım sigortaları devlet desteğiyle yaygınlaşmaya devam ediyor. Bu branşın geleceğine yönelik öngörüleriniz neler?

Türkiye’deki mevcut iyi üretimin desteklenmesi, tarım üreticisinin yerinde kalarak bu önemli fonksiyonu devam ettirmesi için tarım sigortası bence bulunmaz bir fırsat. Özel sektör, devlet ve çiftçi işbirliğine birliklerin de katılımıyla Türkiye’de oluşturulan bu model dünyaya örnek olarak gösteriliyor. Bu bizim için gurur verici. Başlangıçtan çok daha iyi bir noktaya geldik. Ancak hâlâ gidilecek çok yol var. Özellikle 2015, teminat kapsamlarından çok risk primlerinin sürprim ya

da hasarsızlık indirimi şeklinde ayarlandığı ve kapsamdan çok fiyatlamaya etki edecek unsurların desteklendiği bir yıl oldu. Önümüzdeki dönemde daha iyi risk seçimi yapılabilecek. Bununla birlikte tarım sigortası daha iyi fiyatlarla daha fazla çiftçinin faydalanabileceği bir hale gelecek. Yüzde 50 devlet desteğinin devam etmesiyle tarım sigortaları çok cazip hale geliyor ve hızla büyüyor. Bu konuda bizim gibi konumlanmış şirketler daha fazla desteklenmeli. Acentelerin varlığı, tarım sigortalarının sürdürülebilir olması, gelecekte de var olabilmesi ve tanıtım açısından da önemli bir yer tutuyor. Acentelerin tarım sigortalarına daha çok önem vermesi ve bu sigortayı tanıtarak daha önce hiç satılmamış yerlerde satılmasını sağlaması gerekiyor.

Hayat sigortalarıyla ilgili düşünceleriniz nedir. Bu branş da ülkemizde tekrar gelişebilir mi?

İyi bir şekilde tanıtılırsa Türkiye'de hayat sigortaları gelişecek ve yaygınlaşacaktır. Milli gelirin arttığı, farklı ihtiyaçların çoğaldığı bir döneme girdik. Daha önce toplumsal dayanışmayla çözülen birçok konunun artık finans dünyasının sunduğu çözümlerle çözüldüğü günümüzde hayat sigortasının da bir geleceği olduğuna inanıyorum. Daha önce yaşanmış kötü tecrübeler ve hayat sigortası emeklilikle karıştırıldığı için bu konunun bir anlamda tekrar baştan alınması lazım. Daha önce hiç yapılmamış gibi sıfırdan pazarlanması lazım. Toplumun ihtiyaçları ölçümlenerek; bu ölçüme uygun ürünlerle, doğru tanıtımlarla baştan ele alınırsa

hayat sigortalarının satılacağına inanıyorum. Çünkü hayat sigortalarına gerçekten ihtiyaç var. Herkesin gelecek kaygısı yaşadığını biliyoruz. Ebeveynler özellikle çocuklarının geleceği için endişeli. Ailelerle her görüşmemizde bu kaygılarını dile getiriyorlar. Hayat sigortası da bu anlamda doğru ürünlerle ve daha iyi pazarlanırsa bu arzın talep yaratacağına inanıyorum.

Trafik konusunda konuşulmayan kalmadı ama önemi de malum. Sizce bu branşta sektör çözüme ne kadar yakın?

Ben çözüme çok yakın olduğumuza inanıyorum. Sorun o kadar büyüdü ki, sigorta şirketlerinin çözebileceği boyutu çok aştı. Geçen yıl fiyat artışları oldu. Bu artışlar, şirketlerin geçmişteki zararları kapatmasıyla ilgili değil. 2016'da bütün sigorta şirketleri sermaye artışıyla bu zararları kapatmaya çalışacak. Ancak aktüerlerin yapmış olduğu risk primleri çalışması, şu anki fiyatların ancak başa baş noktasında olduğunu gösteriyor. Ben bu büyüyen sorunun toplum

tarafından anlaşılmaya başladığını düşünüyorum. Trafik sigortalarındaki sorunun kaynağı Karayolları Trafik Kanunu. Bu kanunda yapılması gereken değişiklikler var. Kanunun, sigorta şirketlerinin hasarı yönetebileceği şekilde değişmesi gerekiyor. Hasarın her seferinde mahkemeye taşınmaması, taşınsa da doğru bildiğimiz, bilimsel yöntemlerle hesapladığımız şekilde teminatların ödenmesi taraftarıyız. Bu ana sorunun yanında alınabilecek birkaç aksiyon daha var. Örneğin mevzuattaki değişikliklerin geçmişe dönük olmaması gerekiyor. Ayrıca teminatın Türkiye standartlarına göre çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Teminatlarda Avrupa Birliği uyumu için daha önceden açıklanmış artış takvimi var. Bunun değiştirilebileceğini ve teminatların makul bir seviyeye çekilmesiyle primlerin de düşeceğine inanıyorum. Bu sayede ürünler toplum tarafından alınabilir hale gelecek ve trafik sigortası sürdürülebilir bir yapıya kavuşacaktır.

“DOĞRUDAN TAZMİN TRAFİK SİGORTASININ KALİTESİNİ ARTIRIR”

Serhat Süreyya Çetin, “doğrudan tazmin”i, trafik sigortasının kalitesini artıracak bir sistem olarak görüyor. Bu sayede hem acentenin ürün sattığı müşteriye, hem şirketin acentesine ve müşterisine karşı sorumluluk duymadığını, ona göre hizmet geliştireceğini vurguluyor. Çetin, “Doğrudan tazmin sistemi tersine çevirecek; bütün şirketler bir şekilde ilişki kurup tanıdığı müşterisine, sigortalularına karşı sorumlu olacak. Sigorta şirketleri rücu ederek kendi sorunlarını çözecek” diyor. Çetin, şirketlerin kendi müşterisine hakim olduğu alanda hasarı yönetebildiği için de hizmet kalitesinin, müşteri memnuniyetinin artacağına ve dolayısıyla

hasar maliyetinin düşeceğine inanıyor. Halen üzerinde çalışılan doğrudan tazmin sistemi, şirketlerin gönüllülük esasıyla katılımını öngörüyor. Çetin ise yasal bir düzenlemeyle ve zorunluluk esasıyla şirketlerin katılımı şeklinde tasarlanması taraftarı: “Sisteme bütün sigorta şirketlerinin katılması şart. Bir şirket dahi girmezse hasarı doğru yönetmemiz mümkün olamaz. Şirketlerin takas mantığıyla yükümlülükleri olacak. Bu sorumluluklar garanti altına alınmalı. Eğer şirketlerden biri finansal olarak zora girerse karşı taraftan bu parayı bizim almamız için yasal bir zemin hazırlanması, hatta bu konuda teminatların olması gerekiyor.”

Belirsizlik ve sigorta ihtiyacı



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Evim yanıcı maddelerde dolu ama hiç yangın çıkmadı. Şehirimde kaza oranı çok yüksek ama benim aracım hiç kaza yapmadı. Deprem bölgesinde yaşıyorum ama şimdiye kadar hiç deprem olmadı... Abartılı iyimserlik, kişileri kendilerini riskten korunmaya ihtiyaç duymadıklarına inandırabiliyor...

Bazı branşlardaki prim yetersizliği, artan zararlar, fiyat artışları ve sigorta müşterisi olan veya olabilecek kişilerin buna tepkileri, düzenleyici kurumların sık yönetmelik değişiklikleri... Sigorta sektörünün güncel ajandasındaki bu sorunların yanı sıra şirketler, sigortacılığın ilk kuralı olan "büyük sayılar kanunu" nun tam anlamıyla işletilemediği bir piyasada faaliyet göstermenin sıkıntısını yaşıyor.

Penetrasyon olarak da adlandırılabilen bu kavram Türkiye'de, bağlı bulunduğu OECD, yer almak istediği Avrupa Birliği veya diğer gelişmekte olan ülke gruplarına göre oldukça düşük düzeylerde. Bu atıl kapasitenin yarattığı beklenti genç nüfusla birleşince, büyük sigorta gruplarının Türkiye piyasasında yer alma istekleri daha iyi anlaşılabilir. Gelişen varlık sahipliğiyle her gün daha çok kişi sigorta şirketlerinin radarına giriyor. Sigorta sahibi olmasa bile bu yüksek potansiyel, grupların uzun vadeli iş planlarında önemli bir artı değer olarak yer alıyor. Ancak zorunlu sigortalarda bile olması gereken sigortalılık düzeyinin çok altında olmamız, sigorta sektörünün asıl dinamiği olarak görülen bireysel sigortaların bilinmeyişi ve yaygın olarak kullanılmayışi, deprem bölgesinde yaşamamıza rağmen deprem sigortasını neredeyse zorla yaptırıyor oluşumuz aklımıza "neden sigortalılıktan kaçıyoruz" sorusunu getirmeli. Bu sorunun

çözümü sigortacılara öncelikle hasar ödemeleri için ihtiyaç duyacağı prim havuzunu yeteri kadar sağlayacak ve sonrasında da şirketin kâr edip yeni ürünler geliştirmek ve ulaşılamayan sigortasız kişilere ulaşmak için faaliyetler geliştirmesine kaynak sağlayacak. Mevcut durumda zarar eden sigorta şirketlerinin, artan primlerin ve sigortalanamayan iş kollarının arkasında aslında işletilemeyen bu kanun ve genişletilemeyen sigortalı havuzu yatıyor.

Olasılık ve kayıtsızlık

Kayıtme ihtimali olduğunu ve bu kaybın telafisinin uzun bir zaman alacağını bildiği bir varlık karşısında kişi neden bu kayıp ihtimalini devre dışı bırakmak istemez? Yani konu belirsizlik olunca neden rasyonel bir karar verme sürecinden geçip sigorta ürünlerini talep etmiyoruz? Bu soruyu iktisatta sıklıkla kullanılan iki kavramla açıklayabiliriz: Olasılık analizi ve kayıtsızlık..

Sigorta ürünlerini yaygın olarak kullanmak istemeyişimizin birinci nedeni, zararın gerçekleşme olasılığını yeteri kadar yüksek bulmayışımız olabilir. Dolayısıyla sigorta primine ödenecek tutar, hızlı bir şekilde yapılan bir değerlendirme sonrasında gereksiz ek maliyet olarak görülebilir. Ancak burada karşımıza bu olasılığın nasıl belirlendiği ve en kötünün en kötü biçimde gerçekleşmesi gibi ekstrem sonuçlar da çıkabiliyor. Dolayısıyla sigorta teminatı kapsamına girmemeyi tercih eden birinin bu

kapsamlı matematiksel analizi ve öznel olasılık ölçme işlemini ne kadar doğru yaptığı veya yapip yapamadığı belirsiz.

Diğer bir ihtimal olan kayıtsızlıkta ise kişi, olası zarar tutarına karşı kayıtsız kalma hakkını kullanıyor. Yani varlığı kaybetme veya kaybetmeme arasında görünen ve görünmeyen koşullar açısından bir fark olmaması. Örneğin, satış ve kullanımı sonucunda yaratılan değerlerin toplamı ile sigortalanması halinde ödenecek prim değerinin birbirine çok yakın olduğu durumlarda kişinin arabasını sigorta ettirmek istemesi...

Burada karar veren sigortalı ve sigorta şirketi açısından önemli diğer bir konu ise beklenen fayda. Sigorta sahibi olma ve büyük bir kayıp olasılığının giderilmesi sonucunda elde edilecek faydanın doğru belirlenip belirlenmeyeceği. Beklenen fayda sigortaya karar verme sürecimizde ne oranda etkili oluyor? Ne yazık ki beklenen faydanın değerini ancak sigortalanan risk ortaya çıkınca görüyoruz. Fabrikası tümden yanan ve işgücüyle birlikte işsiz kalan bir işveren, yaptırdığı sigorta poliçesi ölçüsünde tekrar iş hayatına dönebiliyor. Veya evi yanan bireysel bir sigortalı, eşyalarının ve evinin zararının tazmini sigorta şirketi tarafından karşılandıktan sonra gerçek anlamda sigortalı olmanın beklenen faydasını yaşayabiliyor. Arabası çalınan bir kişi poliçe teminatı ölçüsünde zararı tazmin edildikten sonra "iyi ki sigortalıyım" diyebiliyor.

Elde bulundurma etkisi

Bu aşamada karşımıza iktisattaki başka bir kavram çıkıyor: Elde bulundurma etkisi (endowment

Fabrikası tümden yanan ve işgücüyle birlikte işsiz kalan bir işveren, yaptırdığı sigorta poliçesi ölçüsünde tekrar iş hayatına dönebiliyor. Veya evi yanan bireysel bir sigortalı, eşyalarının ve evinin zararının tazmini sigorta şirketi tarafından karşılandıktan sonra gerçek anlamda sigortalı olmanın beklenen faydasını yaşayabiliyor. Arabası çalınan bir kişi poliçe teminatı ölçüsünde zararı tazmin edildikten sonra "iyi ki sigortalıyım" diyebiliyor.

effect). Psikoloji ve davranışsal ekonomi disiplinleri içerisinde popüler bir kavram olan elde bulundurma etkisine göre herhangi bir ekonomik karar sürecinde yer alan bireyler kayıplarını kazançlarından daha fazla önemser. Kazançlarını maksimum düzeyde artırmak bir yana kayıplarını minimum düzeyde tutabilmek için azami gayret sarf ederler. İş dünyasındaki birçok davranış biçimi bu kavram çerçevesinde açıklanabilir. Örneğin, arabası ilk defa hasar gören bir kişinin arabasının genel durumundan ziyade değer kaybına odaklanması veya evi yanan bir kişinin zarar tamamıyla tazmin edilse bile evinin yanmış olması gerçeğinin üzerinde daha çok duruyor olması gibi...

Bu davranış kalıbına göre düşüncelerini şekillendiren bireylerin ilk yapacakları eylem ise kayıptan kaçınma (loss aversion) olarak adlandırılıyor. Sigortalı olma bilincinin temelindeki kavrama bu şekilde ulaşmış oluyoruz. Peki özellikle kaybedecek varlıkları giderek artan gelişmekte olan ülkeler için kayıptan kaçınma dolayısıyla sigortalılık bu kadar önemli olması gerekirken penetrasyon neden düşük kalabiliyor? Belirsizlik durumunda insan

davranışlarını inceleyen pek çok karar alma modeli mevcut. Bu modeller, kişiler için karar verme sürecinin her zaman rasyonel kararlar (sigortalı olma) ile sonlandırılmadığını, irrasyonel kararların da en az ilk seçenek kadar yüksek olasılığa sahip olduğunu ortaya koyuyor. Kişi, aslında yüksek olan veya ölçemediği bir olasılığı düşük olarak değerlendirip iyimserlik gösterebilir veya daha rasyonel veyahut kötümser bir tavırla olasılığı yüksek görüp sigorta teminatı altına girmeye karar verebilir. Sonuç olarak, sigortalı olma bilinci beraberinde, kayıplara maruz kalabilme ihtimalinin varlığını ve dolayısıyla bir miktar karamsarlığı getiriyor. Bu durumdan farklı olarak olumlu sonuç olasılıklarının (evin yanıcı maddelerde dolu olmasına rağmen yanmaması, kaza aracının yüksekliğine rağmen aracın kaza yapmaması, deprem bölgesinde yaşamamıza rağmen deprem olmaması gibi) abartılarak iyimserliğin ortaya çıkarılması, kişileri kendilerini riskten korumaya ihtiyaç duymadıklarına inandırabiliyor. Bu sonuç da iktisatta "irrasyonel davranabilme özgürlüğü" kavramıyla değerlendiriliyor.





Swiss Life, yüksek temettüyle 'hayat'ın cazibesini artırıyor

İsviçre merkezli faaliyet gösteren Swiss Life, 2015 yılında güçlendirdiği finansal yapısı sonrasında temettü ödemesini üçte bir oranında artıracaklarını açıkladı. Bu açıklama, analistlerin beklentilerine yakın bir oranda gerçekleşti.

Swiss Life CEO'su Patrick Frost, buldukları finansal piyasalar gereği sermayelerini güçlendirmeye devam edeceklerini, temettü ödeme oranının minimum yüzde 30 olmak üzere yüzde 30-50 oranları arasında olacağını açıkladı.

İsviçre'nin en büyük hayat şirketi olan Swiss Life, özellikle yüksek temettü ödemesiyle dikkat çekiyor. Bu yolla hayat branşına yatırımı tekrar cazip kılmayı hedefliyor. 2015 yılında yüzde 7 artışla 806 milyon Euro kâr elde eden Swiss Life, hissedarlarına hisse başına 8.5 İsviçre Frangı ödeme yaptı. Bu tutar yüzde 31 temettü ödemesine karşılık geliyor. Toplam prim geliri 18.85 milyar franga düşen şirket, Almanya ve Fransa'daki varlığını güçlendirirken, özellikle kur gelirinden kaynaklanan yüzde 5 prim artışı elde edebildi.

Zurich Sigorta, Avustralya'da yatırıma hazırlanıyor

İsviçre merkezli sigorta devi Zurich Insurance Group, Avustralya'daki operasyonlarını bir satın alma ile büyütmek istediğini açıklamıştı. Bu kapsamda hayat branşında faaliyet gösteren Macquarie Life'i satın alan grup, yeni yatırım fırsatlarını da değerlendireceği-

ni duyurdu. Satış sürecinin hangi tutarla sonuçlandırıldığı henüz açıklanmadı. Avustralya düzenleyici kurumu Australian Prudential Regulation Authority'nin onayının ardından sürecin 2016 yılının ilk yarısı içerisinde bitirilebileceği belirtildi.

XL Group, merkezini İrlanda'dan Bermuda'ya taşıyor

Küresel sigorta ve reasürans devi XL Group, yönetim merkezini İrlanda'nın başkenti Dublin'den Bermuda'ya taşıyacağını açıkladı. XL Group CEO'su Michael McGavick, Bermuda'nın orta vadeli hedefleri gerçekleştirmek için doğru bir adres olduğunu, XL Group'un 1986'dan bu yana bölgede etkin bir şekilde faaliyetlerini sürdürdüğünü belirtti. Bu değişiklik beraberinde grubun düzenleyici kurumla ilişkisini de etkileyecek. XL Group, artık BMA'e (Bermuda Monetary Authority) bağlı olacak. Bununla birlikte halen Solvency II düzenlemelerine tabi olan şirketin kullandığı iç modellemenin (internal capital model) BMA tarafından da onaylanması gerekiyor.

Hissedarların onayının ardından başlayan taşınma sürecinin 2016 yılının üçüncü çeyreğinde tamamlanması planlanıyor. Taşınma sürecinin hukuki boyutu İrlanda Yüksek Mahkemesi'nin de gündeminde. Öte yandan XL Group, ABD Borsası'na (U.S. Securities and Exchange Commission) kote olmaya devam edecek.

XL Group
Insurance



Nepal'deki hasarın yüzde 43'ünü yerel sigortacılar karşıladı

Nepal'de gerçekleşen deprem sonrası sigortacılar yaraları sarmaya devam ediyor. Nepal Insurance Board (IB) tarafından yapılan açıklamada, Everest Insurance, Rastriya Beema Company, The United Insurance Co. gibi şirketlerin, kendilerine iletilen talepler doğrultusunda hasar ödemelerine devam ettikleri belirtildi. Bununla birlikte Nepal Insurance Company, Shikhar Insurance, Neco Insurance gibi daha küçük ölçekli şirketler de finansal yapılarına zarar vermeden hasar ödemelerini yapmanın yollarını arıyor. Hasar tazmin sürecinde Everest Re, 29.8 milyon Hindistan Rupisi tutarında ödeme yaptı. Rastriya Beema Company (RBC) 180 milyon, Nepal Insurance da 574.8 milyon rupi ödeme yaptığını açıkladı. En yüksek hasar frekansı ise Himalayan General Insurance'a ait. Bu şirket toplamda 5.27 milyar rupi ödeme yapacak. Şimdiye kadar bu tutarın yüzde 40.11'i ödenmiş durumda. Nepal sigorta sektörü düzenleyici kurumu Nepal Insurance Board, sigorta şirketlerinin hasarları geciktirmeden ödemelerinin kendileri için önemli bir kriter olduğunu açıkladı. Tazmin sürecine ulaşamayan hasarlar için de devrede olduklarını belirten yetkililer, özellikle yüksek katlı binalar ve hidroelektrik santral hasarlarında analiz süreçlerinin devam ettiğini belirtti. Belirtilen olumsuzluklardan dolayı toplam sigortalı hasarın sadece yüzde 42.29'lük bölümünün tazmin edilebildiği, elementer branşta toplam

hasar ödemesinin 7.7 milyar Hindistan Rupisi'nde kaldığı da açıklamalarda yer aldı. Sigortalılık oranının düşük olmasından dolayı bölgedeki rehabilitasyon sürecinin çok uzun süreceği belirtiliyor. Nepal'de 25 Nisan ve 12 Mayıs 2015 tarihleri arasında gerçekleşen depremlerin ardından ortaya çıkan olumsuz yaşam koşulları devam ediyor. Münich Re tarafından bölgede yapılan inceleme sonrasında yayınlanan raporda da toplam hasarın sadece

yüzde 4.3'ünün teminat altında olduğu belirtildi. 2015 yılında gerçekleşen en yıkıcı katastrofik hasar olan depremin toplam maliyeti 4.8 milyar dolar (yaklaşık 518 milyar Hindistan Rupisi) civarında. Bununla birlikte iletilen 3 bin 870 hasar talebinin sadece yüzde 22'si karşılanabilir durumda. Dolayısıyla zarar gören sigortalılar tarafından iletilen 18.28 milyar rupilik talebin sadece 7.73 milyar sigorta şirketleri tarafından ödenebilir bulundu.



Swiss Re hisse geri alma sürecini tamamladı

Uluslararası reasürans grubu Swiss Re, 1 milyar İsviçre Frangı değerindeki hissenin geri alım sürecini başarılı bir şekilde tamamladığını duyurdu. Kasım 2015 tarihindeki yönetim kurulu kararı sonrasında başlayan süreç, sermaye

yeterliliğinin sağlanması ve halka açık hisselerin yüzdesinin azaltılmasını amaçlıyordu. Hisse başına ortalama 94.03 frank ödeyen Swiss Re, toplamda 10.6 milyon hissesinin sahipliğini bu şekilde değiştirmiş oldu.



Bu yıl birleşme ve satın almalar azalacak

Kredi derecelendirme şirketi Fitch, 2016 yılıyla birlikte birleşme ve satın alma işlemlerindeki yoğunluğun azalacağına dikkat çekiyor. Ancak konsolidasyon sürecinin devam edeceğini de belirtmeden geçmiyor. Reasürans ve sigorta şirketleri için kırılgan koşulların halen geçerli olduğunu ettiğini belirten Fitch

uzmanları, sektörde fiyatların düşeceğini ve poliçelerin teminat ve kapsama oranlarının azalabileceğini düşünüyor. Özellikle sermaye maliyetlerinin azaltılması, teknik branşlarda verimliliğin artırılması ve sektör genelinde rekabet şartlarının yeniden belirlenmesi gibi kritik adımların atılması gerektiğini

belirten Fitch, portföylerinde farklılaştırma çabaları sonucunda sigorta ve reasürans şirketlerinin daha düşük fiyatlara daha çok kişiyi teminat altına alan ürünlere yöneleceklerini öngörüyor. Sektörün durumunu "durağan" olarak değerlendiren Fitch'in 2016 yılına yönelik genel değerlendirmesi ise "negatif"...

Solvency II tekrar gözden geçirilmeli

2016 yılıyla birlikte yürürlüğe giren Solvency II sermaye yeterlilik düzenlemeleri sigortacıları düşündürmeye devam ediyor. Özellikle yatırım işlemlerinde kullanacakları enstrümanlar konusunda bir hayli sınırlandırılan sigortacılar, düşük faiz oranlarının yarattığı olumsuz koşulları bir nebze de

olsa düzeltme çabasında. 10 yıllık hazırlık sürecinin ardından hayata geçirilen Solvency II düzenlemelerinde karmaşık hazırlık çalışmaları nedeniyle halen cevaplanmamış sorular bulunduğunu kaydeden EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Otoritesi) Başkanı Gabriel Bernardino, sigortacı-

ların karşılaştıkları değişimin etkisinin beklediklerinden fazla olduğunu belirtiyor. Özellikle uzun vadeli yatırımların karşılığında yüksek sermaye gereksinimiyle sigorta şirketlerinin bir nevi cezalandırıldığını düşünen uzmanlar, yatırımlarda yoğunluk özelliğinin ön plana çıkarılmasının uygun bir çözüm olabileceği görüşünde. Solvency II'nin daha çok devlet tahvillerine yatırımı teşvik ettiği, ancak sifıra yakın faiz oranlarında sigortalılara taahhüt edilen koşulların kesinlikle sağlanamayacağı belirtiliyor. EIOPA bünyesinde bir çalışma grubu kurularak, ihtiyaç duyulan düzenlemelerin gerçekleştirilebilmesi için üye ülkelerin düzenleyici kurum yöneticilerinin nihai çözüm önerileri bekleniyor.





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



**SİZİN
İÇİN!
ÇALIŞIYORUZ**



Tel: 0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE



Kar fırtınası en çok multi-milyarderleri vurdu

Reasürans brokeri Aon tarafından yapılan araştırma, ABD'nin doğu kıyılarını vuran soğuk hava dalgasının yol açtığı kayıpların bölgede yaşayan üst gelir grubunda daha yüksek olduğunu ortaya koyuyor. Henüz net hasar rakamlarına erişebilmek için erken olduğunu belirten uzmanlar, sigorta sektörünün

2015 yılıyla kıyaslandığında milyarlarca dolarlık hasar talepleriyle karşılaşacağını öngörüyor. ABD Ulusal Hava Ajansı (The U.S. National Weather Service) tarafından yaklaşık 1 milyar dolarlık tahmin açıklansa da sigorta uzmanları bu tutarın çok üzerinde hasar talebi geleceği görüşünde. Uzmanlar, sigorta

sektörünün kar, buzlanma, kıyılarda etkili olan fırtınalar, hortumlar ve dolu hasarlarına karşı henüz hazırlıksız olduğunu, poliçelerde efektif fiyatlamasının halen gerçekleştirilemediğini, dolayısıyla tahsil edilen prim ve ödenen hasar dengesinin düzenli bir seyir izleyemediğini belirtiyor.

Dijital dönüşüm Alman sigorta çalışanlarını işsiz bırakıyor

Almanya sigorta pazarının dördüncü büyük oyuncusu Generali, toplam personel sayısının yüzde 7.4'üne denk gelen 1.000 kişinin iş sözleşmesini sonlandıracağını açıkladı. Değişen piyasa koşullarına ve Almanya pazarındaki konumlarına dikkat çeken şirket yetkilileri, süreçle ilgili diğer detaylara değinmedi. Hannover Re'nin sahibi Talanx Group

da toplam işgücünün yüzde 12'sine denk gelen 600 çalışanıyla yollarını ayırıyor. Dijital dönüşüm ve IT modernizasyonu çalışmaları doğrultusunda bu kararı veren Talanx, 2015 yılında araç sigortası ürünlerinin yüzde 80'ini direkt satış kanalı olan internet üzerinden tüketiciyle buluşturmuş ve üreticilerle direkt satış süreçlerini yeniden gözden geçirmişti.



Sağlığınız

Bizde

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

SGK'lısınız ve özel hastanelerin sağlık hizmetlerinden de yararlanarak, bu hizmetler için yüksek primler ödemek istemiyorsunuz.

**Sağlığınız Bizde
tam da size göre...
Bu sigorta poliçesi ile
sağlık sigortasının
neredeyse yarı fiyatına
sigorta yaptırabilirsiniz.**



TÜRK NIPPON
SİGORTA

www.turknippon.com | 444 8 867

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



Zurich'te yeni CEO'nun yol haritası beğenildi

Zurich Group'un yeni CEO'su Mario Greco, öncelikli hedeflerinin yatırımcı güvenini yeniden sağlamak için basit ve net bir strateji üretmek olduğunu açıkladı. Piyasada güvenin tekrar sağlanması ve hedeflere ulaşabileceklerinin kanıtlanması gerektiğini düşünen Greco, bunun için disiplinli bir şekilde yeni planlar oluşturacağını ve doğru önceliklerin belirleneceğini vurguladı. Geride kalan mali yılda beklenmedik yüksek hasarlarla karşılaşan

Zurich Group, ana sigortacılık faaliyetlerini yeniden yapılandırmış ve üst yönetimini yenilemişti. Aralık 2015'te CEO Martin Senn'in ayrılışının ardından yeni bir isim arayışı başlamış ve bu süreçte şirketin hisseleri, kote olduğu borsada yüzde 14 değer kaybetmişti. Mart 2016'da atanan yeni CEO Mario Greco'nun sonuç odaklı yönetim anlayışının, Zurich Group'un ihtiyacı olan bir özellik olduğu vurgulanıyor.

AXA, Almanya'da değişikliğe hazırlanıyor

Fransız sigorta grubu AXA, Köln merkezli iştiraki AXA Deutschland'da yönetim değişikliğine hazırlanıyor. Mevcut yöneticisi Thomas Buberl'in Fransa'daki yeni görevine atanmasının ardından şirket içinden veya dışarıdan adaylar üzerinde değerlendirmelere hız verildi. Almanya pazarında Allianz ile yoğun rekabetine rağmen hayat branşında ve varlık yönetimi etkinliğini artıran AXA, 2015 yılını

da kâr artışıyla kapamıştı. Yüzde 12 artışla 5.6 milyar Euro gelir kaydeden AXA Group, Euro'da görülen değer kaybını Euro Bölgesi dışında faaliyet gösteren ve payı yüzde 40'a varan iştirakleriyle dengelemeye çalışıyor. AXA Group CEO'su Henri de Castries, zor zamanlar geçirdiklerini, ancak AXA olarak piyasa koşullarının lehe dönüşmesi için yoğun çaba sarf ettiklerini belirtiyor.

Munich Re'de yönetim değişikliği

2004 yılından bu yana Münich Re'nin CEO'luğunu başarıyla yöneten Nikolaus von Bomhard, dolan kontratını yenilemeyeceğini açıkladı. 2015 yılını düşük faiz oranları ve ödenen yüksek hasarlara rağmen iyi bir performansla kapatan şirketin net kârı 3.1 milyar Euro olarak gerçekleşmiş ve 2014'teki 3.2 milyar Euro'ya göre küçük bir düşüş kaydedilmişti. Bu düşüşte özellikle piyasadaki fiyat rekabetinin etkili olduğunu belirten uzmanlar, yeni CEO'yu bekleyen öncelikli kararların bu düşüşlere nasıl tepki verileceğiyle ilgili olacağını düşünüyor. Atama beklentisinin piyasalara yansımalarının hemen ardından Munich Re, 27 Nisan 2017'den itibaren Joachim Wenning'in yeni CEO olarak göreve başlayacağını duyurdu. 1991 yılında Munich Re Group'a katılan ve 2009'a kadar uluslararası hayat branşını yöneten Wenning, 2013'ten bu yana ise insan kaynakları yönetiminden sorumlu.



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





Terör zararını nasıl tazmin edebilirsiniz?

Yangın sigortasına ek sözleşme yaparak; kargaşalık, halk hareketleri ve terör nedeniyle oluşabilecek zararlarınızı teminat altına alabilirsiniz?
İşte 9 soruda yangın sigortaları hakkında bilinmesi gerekenler...

A cılarımızın tarifi imkansız. Son 5 ayda Türkiye'nin kalbinde, başkenti-mizi Ankara'nın göbeğinde patlatılan üç bomba 170'e yakın canımızı aldı. Manevi acının yanın da sözü bile olmaz ama maddi kayıplar da çok yüksek...

Evet, terör adres sormuyor maalesef. Hepimizin başına gelebileceğinin farkındayız. Canımız ve malımız risk altında. Peki bu konuda ne gibi önlemler alabiliriz?

Elbette gelişmiş ülkelerde olduğu gibi en önemli korunma aracı sigorta. Türkiye'de terör olayları, kargaşalık, halk hareketleri gibi

nedenlerle ortaya çıkan zararlar, yangın sigortaları ek sözleşme-siyle teminat altına alınıyor. Peki yangın sigortaları neleri kapsıyor, neleri kapsamıyor?..

1 Yangın sigortasının kapsamı nedir?

Yangın sigortasıyla yangının, yıldırımın, infilakın veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin sigortalı mallarda doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar teminat kapsamına alınır.

2 Yangın sigortasında ek sözleşmeyle teminat kapsamına alınacak riskler nelerdir?

Yangın sigortasında ek sözleşmeyle grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, deprem ve yanardağ püskürmesi, kar ağırlığı, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler nedeniyle meydana gelen zararlar da teminat kapsamına alınabilir.

3 Antika, tablo, koleksiyon, değerli halı gibi özelliği olan varlıklar sigorta teminatına dahil edilebilir mi?

Sanat veya antikaçılık bakımından değeri olan tablolar, resimler, kitaplar, gravürler, yazılar, heykeller, biblolar, koleksiyonlar,

halılar ve benzerleri ile modeller, kalıplar, plan ve krokiler, ihtira beratları, belgeler, ticari defterler; nakit, hisse senedi ve tahvil, kıymetli kağıtlar, her çeşit altın ve gümüş ve bunlardan mamul ziynet eşyası ve mücevherler ve sair kıymetli madenler ve mamulleri, kıymetli taş ve inciler ve benzerleri ancak sigorta bedelleri poliçede ayrı ayrı belirtilmek kaydıyla ve ek sözleşmeyle teminata alınabilir.

4 Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigorta poliçesinin durumu ne olur?

Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigortanın hükmü devam eder ve sigorta ettirenin sözleşmeden doğan hak ve borçları yeni hak sahibine geçer. Değişiklik halinde, sigorta ettiren/sigortalı ve sigortanın varlığını öğrenen yeni hak sahibi durumu 15 gün içinde sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

Sigortacı değişikliği, yeni hak sahibi de sigortanın varlığını öğrendiği tarihten itibaren 8 gün içinde sözleşmeyi feshedebilir. Süresinde kullanılmayan fesih hakkı düşer.

Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esaslı üzerinden hesap edilir ve fazlası yeni hak sahibine geri verilir.

Sigortalı şeylerin sahibinin değişmesi anında ödenmesi gerekli prim borçlarından, sigorta ettiren ile fesih hakkının kullanılmayan yeni hak sahibi birlikte sorumludur.

5 Sigortalının ölümü halinde, yangın sigortası poliçesinin durumu ne olur?

Sigorta ettirenin ölümü halinde, sözleşmeden doğan bütün hak ve



borçlar yeni hak sahibine geçer.

6 Yangın sigorta poliçesinde prim nasıl tespit edilir? Her şirket farklı fiyat verebilir mi?

Yangın sigortasında ve yangına ek olarak verilen deprem ve yanardağ püskürmesi dışındaki diğer ek teminatlarda (grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler) prim tutarı sigorta şirketlerince serbestçe belirlenir.

Yangın sigortasına deprem ve yanardağ püskürmesi teminatının eklenmesi halinde ise "İhtiyari Deprem ve Yanardağ

Püskürmesi Teminatına İlişkin Tarife ve Talimat" hükümleri uygulanır.

7 Hasar durumunda sigortalının yükümlülükleri nelerdir?

Sigorta ettiren/sigortalı, rizikonun gerçekleşmesi halinde aşağıdaki hususları yerine getirmekle yükümlüdür:

➡ Rizikonun gerçekleştiğini öğrendiği tarihten itibaren en geç 5 iş günü içinde sigortacıya bildirimde bulunmak.

➡ Sigortalı değilmişçesine gerekli kurtarma ve koruma önlemlerini almak ve bu amaçla sigortacı tarafından verilen talimata elinden geldiği kadar uymak.

➡ Sigortacı veya yetkili kıldığı kimselerin, makul amaçlarla ve uygun şekillerde hasara uğrayan bina ve yerlere girmesine, bunları teslim almasına, el koymasına, muhafaza altına almasına ve zararı azaltmaya yönelik girişimlerde bulunmasına izin vermek.

➡ Zorunlu haller dışında, hasar konusu yer veya şeylerde bir değişiklik yapmamak.

➡ Sigortalının isteği üzerine, rizikonun gerçekleşmesi nedenlerini ayrıntılı şekilde belirleme-

ye, zarar miktarıyla delilleri saptamaya, rücu hakkının kullanılmasına yararlı ve sigorta ettiren için sağlanması mümkün gerekli bilgi ve belgeleri gecikmeksizin sigortacıya vermek.

➔ Zararın tahmini miktarını belirtir yazılı bir bildirim makul ve uygun bir süre içinde sigortacıya vermek.

➔ Tazminat yükümlülüğü ve miktarı ile rücu haklarının saptanması için sigortacının veya yetkili kıldığı temsilcilerinin sigortalı yer veya şeylerde ve bunlarla ilgili belgeler üzerinde yapacakları araştırma ve incelemelere izin vermek.

➔ Sigortalı yer veya şeyler üzerine başkaca sigorta sözleşmeleri varsa bunları sigortacıya bildirmek.

8 Hasar bildirimini yapıldıktan ne kadar süre sonra sigorta şirketinin olumlu veya olumsuz sigortalıya bilgi vermesi gerekir?

Sigortacı, hasar miktarına ilişkin belgelerin kendisine verilmesinden itibaren 1 ay içerisinde gerekli incelemelerini tamamlayıp hasar ve tazminat miktarını tespit edip sigortalıya bildirmek zorundadır.

9 Hasar sonrasında sigorta tazminatı nasıl hesaplanır?

Sigorta tazminatının hesabında üç yöntem uygulanır: Poliçede sigorta tazminatının hesabına ilişkin bir hüküm bulunmuyorsa, sigortalı şeylerin rizikonun gerçekleşmesi anındaki tazmin kıymeti (rayiç bedel) esas tutulur. Ancak sigorta ettiren ve sigortacı poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edilmesi hususunda anlaşılabilir. Bu durumda poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edildiği poliçede açıkça

belirtilir.

Rayiç bedel esasına göre tanzim edilen poliçelerde; teminat kapsamına dâhil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde eskime, aşınma, yıpranma (kullanma payı) ve başka sebeplerden ileri gelen kıymet eksilmeleri düşülür ve varsa yenilerinin belirgin randıman ve nitelik farkları da ödenecek tazminattan indirilir.

Yeni değer (nakliye, montaj, gümrük, vergi, resim, harç masrafları dâhil olmak üzere yenisinin ikame bedeli) esasına göre tanzim edilen poliçelerde,

kaynaklanan tenzilat hakları saklıdır.

➔ Eskime, aşınma ve yıpranma (kullanma) payı için poliçede belirtilmiş olan azami oranının veya yaşın aşılmış olması halinde, tazmin kıymetinde rayiç bedel esas dikkate alınır. Üçüncü bir yöntem ise mutabakatlı değer esasıdır. Sigorta sözleşmesinin yapılması sırasında veya sigorta süresi içinde; sigorta konusu bina, sabit tesisat, makineler, demirbaşlar veya ev eşyasının değeri sigorta ettiren ve sigortacının oybirliğiyle seçtikleri bilirkişiler tarafından saptanır ve



teminat kapsamına dahil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde;

➔ Poliçede eskime, aşınma, yıpranma (kullanma) payı için belirtilmiş olan azami oranın veya yaşın aşılmaması kaydıyla, rizikonun gerçekleştiği yer ve tarihte sigorta konusu kıymetin yeniden yapım veya alım maliyetine göre bulunan ikame bedeli esas alınır. Ancak sigortacının eksik sigorta, sovtaj ve belirgin teknoloji farkından

tarafarca kabul olunursa, rizikonun gerçekleşmesi durumunda tazminatın hesabında bu değere tarafarca itiraz olunamaz. Mutabakatlı değer esasıyla yapılacak sözleşmeler için saptanacak değer listesi en çok bir yıllık sigorta süresi için geçerlidir. Bilirkişi masrafı, sözleşmeyi mutabakatlı değer esasıyla isteyen tarafa aittir. Ticari emtia üzerine mutabakatlı değer esasıyla sözleşme yapılamaz.



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

Amaç sigortalı aleyhine şartlar koşmak mı?



Yıldırım Erzan
Avukat/Arabulucu
Sigorta Hukuku Danışmanı
Aksay Hukuk Bürosu

Aracınızı kullanırken dalgınlıkla bir kazaya sebebiyet verdiğinizde, sigorta şirketinin sizin adınıza ödeme yapacağını, ardından da size yönelerek ödediği zararı sizden talep edebileceğini biliyor muydunuz? Trafik Sigortası Genel Şartları'ndaki bazı değişiklikler, bırakın anayasa ve ilgili kanunları, eşyanın tabiatına da aykırı hükümler içeriyor...

Trafik sigortası (Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası) yaptırmak her araç sahibi için yasal bir sorumluluk. Zorunlu trafik sigortası, aracınızı kullanırken yapacağınız bir trafik kazasında üçüncü şahıslara verebileceğiniz zararların karşılanmasının güvence altına alınmasını amaçlar. Ancak hem yeni "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları" ve hem de bu genel şartlarda 2 Şubat 2016 tarihinde yapılan değişiklikle, artık aracınızı kullanırken dalgınlıkla bir kazaya sebebiyet verirsiniz sigorta şirketi sizin adınıza ödeme yapacak, ardından da size yönelerek ödediği zararı sizden talep edebilecek. Trafik Sigortası Genel Şartları; anayasaya, Borçlar Kanunu'na, Ticaret Kanunu'na, Karayolları Trafik Kanunu'na, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunu'na, Sigortacılık Kanunu'na, Avukatlık Kanunu'na açıkça aykırı hükümler taşıyor. Bizce, sigorta şirketlerinin zarar görenlere daha az tazminat ödemesini amaçlar şekilde ve sigorta şirketleri lehine; işleten ve/veya mağdur olabilecek 77 milyon vatandaş ile milyonlarca tüzel kişinin aleyhine bir düzenleme. Nasıl mı?

Anayasaya, kanunlara, eşyanın tabiatına aykırı!

Genel şartların B.2 Tazminat ve Giderlerin Ödenmesi 2.4 madde-

sinde: "...Sigortalı, sigortacının göstereceği avukata gereken vekaletnameyi vermek zorundadır" deniyor.

Oysa hiçbir makam veya kuruluş, kişilerin serbestçe, dilediği avukatı seçme özgürlüğüne müdahale edemez. Ayrıca Türk hukukunda "davaı avukat aracılığıyla takip etme" zorunluluğu yoktur. Bu maddeyle Hazine Müsteşarlığı'nın, sigortalılara, sigorta şirketinin göstereceği avukata vekaletname verme zorunluluğu getiren düzenlemesi; TC Anayasası'nın 36, Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nun 71 ve Avukatlık Kanunu'nun 35'inci maddesinin üçüncü fıkrasının ilk cümlesine açıkça aykırı. Kaldı ki bu düzenleme eşyanın tabiatına da aykırı. Sigortalı ile sigorta şirketinin menfaatinin çatıştığı durumlarda



sigortalıları, menfaat çatışması içinde olduğu sigorta şirketinin insafına bırakıyor. Hal böyleyken sigortalılara zorla ve dayatma yaparak sigorta şirketinin keyfi olarak belirleyeceği bir avukata vekalet vermesinin zorunlu tutulması, demokratik hukuk devleti ilkelerine aykırı.

Normlar hiyerarşisi nerede kaldı?

Yasada yer almayan hükümlerin tebliğle getirilmesi yine hukuka aykırı bir durum yaratıyor. Yasayla getirilen düzenlemelerin tebliğle ortadan kaldırılması ve/veya idarelere yasayla verilen hak ve yetkilerin yönetmeliklerle genişletilmesi “normlar hiyerarşisi” ilkesine açıkça aykırı. Çünkü normlar hiyerarşisi uyarınca, alt düzeydeki normların yürürlüklerini üst düzeydeki normlardan aldığı tartışma götürmez bir gerçek. Normlar hiyerarşisinin en üstünde evrensel hukuk ilkeleri ve anayasa yer alıyor. Daha sonra gelen kanunlar da yürürlüğünü anayasadan, tüzükler yürürlüğünü

kanunlardan, yönetmelikler ise yürürlüğünü kanun ve tüzüklerden alır. Dolayısıyla bir normun, kendisinden daha üst konumda bulunan ve dayanağını oluşturan bir norma aykırı veya bunu değiştirici nitelikte bir hüküm getirmesi mümkün olamaz. Normlar hiyerarşisi ilkesinin yönetmelikler bakımından bir ifadesi niteliğini taşıyan anayasanın 124’üncü maddesinde de “başbakanlık, bakanlıklar ve kamu tüzel kişilerinin, kendi görev alanlarını ilgilendiren kanunların ve tüzüklerin uygulanmasını sağlayacakları ve bunlara aykırı olmamak şartıyla yönetmelik çıkarabilecekleri” kuralına yer veriliyor.

Trafik poliçesi teminatları daraltılmak mı isteniyor?

Aslında trafik poliçesi teminatı kapsamını ve ödenecek tazminatı daraltıcı tüm düzenlemeler, sigortalıların ve zarar görenlerin aleyhine ve toplumsal menfaate aykırı bir durum ortaya çıkarıyor. Kaldı ki genel şartlar “genel işlem şartı” niteliğindedir. Borçlar Kanunu’nun 25’inci maddesindeki “Genel işlem koşullarına, dürüstlük kurallarına aykırı olarak, karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamaz” hükmü gereğince, mevcut düzenlemenin teminatları daraltıcı ve haksız şart niteliği taşıyan tüm maddeleri kanuna aykırılık teşkil ediyor. Gelişmiş ülkelerde trafik poliçesi teminatların daraltılması hiç kimsenin aklının ucundan bile geçmiyor. Aksine bu teminatlar mümkün olduğu kadar genişletiliyor; trafik kazalarından doğan riskler zorunlu poliçeler aracılığıyla teminat altına alınıyor ve hukuk güvenliği sağlanıyor.

Kime göre, ne kadar ağır kusur?

Genel şartlardaki B.4. Maddesi’nin (B) Fıkrası’nda yer alan “Sigortalının, sigortalıya rücu nedenleri” arasına “Trafik kurallarının ihlali” de eklenmişti. Burada yine önceki genel şartlarda olmayan yeni düzenlemeler getirilmiş ve özellikle son cümlede “kaza trafik kurallarının ihlali sonucunda meydana gelmiş ise” denilerek garip bir durum yaratılmıştı. Bu da zarar gören üçüncü şahıslara yapılacak tüm hasar ödemelerinin trafik poliçesi sahibi motorlu araç işletenlerine rücu edilebileceği gibi garip bir durum ortaya çıkarıyordu. Ancak 2 Şubat 2016 tarihli tebliğle yeni Trafik Sigortası Genel Şartları’nda değişiklik yapıldı. Buna göre, aynı B.4. Maddesi’nin (B) Fıkrası’ndaki rücu nedeni olarak “Trafik kurallarının ihlali” yerine “Trafik kurallarının ağır kusur ile ihlali” ibaresi getirildi.

Değişiklikteki “ağır kusur ile ihlali” ibaresinin nasıl anlaşılacağı çok net belli olmamakla beraber, bu maddeyi sigorta şirketlerinin kendi lehlerine yorumlayacağını düşünüyoruz. Tali kusur derecesindeki bir ihlalin dahi sigorta şirketleri tarafından ağır kusur olarak nitelendirilip motorlu araç işletenlerine rücu etmeye çalışılmayacağı nasıl garanti edilecek? Zorunlu trafik sigortasının ruhuna ve mantığına aykırı bu gibi durumların ve mağduriyetlerin önüne geçilmesi için uyumsuzlukların çözümünde biz hukukçulara önem bir görev düşüyor. Haksız şartlar içeren “tebliğ” niteliğindeki hukuk kuralları yerine, normlar hiyerarşisine; evrensel hukuk ilkelerine, anayasaya ve yukarıda bahsi geçen kanunlara uygun şekilde karar verilmesi için tüm tarafların üzerine düşeni yapması gerekiyor. 🗳️





“Tat almayanın elinde sanat eseri üzülür ben de üzülürüm”

Kuşaktan kuşağa geçen bir markanın, Portakal ailesinin yüzüncü yılını 4 kitapla kutlayan ünlü antikacı Raffi Portakal, sanat kapılarını Akıllı Yaşam'a açtı...

Portakal ailesi, 20'nci yüzyılın başlarından bu yana, dört kuşaktır Türkiye'nin sanat ve kültür hayatına katkıda bulunuyor. 2004 ve 2005 yıllarında Türkiye'de ilk kez düzenlenen ve aralarında Picasso, Monet,

Renoir, Dali, Lautrec, Dufy, Van Dongen'in tablolarının yer aldığı, “Batı Resminin Büyük Ustaları” isimli satışa açık sergiyi gerçekleştiren; dedesi Yervant Portakal, babası Aret Portakal gibi pek çok koleksiyona ruh katan Raffi Portakal, 100'üncü yılda, “Bugüne kadar edindiğim

bilgileri, tecrübeleri ve duyduklarımı aktarmalıyım” dedi ve koca asrı bir kitaba sığdırdı. Durum böyle olunca biz de soluğu Raffi Bey'in yanında aldık. Nişantaşı'ndaki, her köşesi sanat kokulu, devasa tablolarla dolu büyüleyici ofis-galerisinde buluştuk. Görüntüden etkilen-

memek mümkün değildi. İkinci kata çıkarken eserlerden gözlerimi alamıyordum. Hepimiz bu özel dünyayı dergilerde okuruz ya da televizyonlarda izleriz ama inanın içinde olmak, yaşamak, havasını solumak kesinlikle çok farklı bir duygu.

Raffi Portakal, yüzünde 100 yıllık mutluluk, gözlerinde 100 yıllık ışıkla karşıladı bizi. Tam eski bir İstanbul beyefendisi. Kibar, nazik, samimi. Sanat ve Portakal, heyecanlanmak için yeter de artar.

Bir saat boyunca sadece tarih ve tabloları konuştuk. Bir saatte 100 yıllık, özel bir dünyanın içinde kaybolduk. Sanata gönül vermiş ünlü koleksiyoner işadamlarını öğrendik. Sabancı'yla o tatlı anısına şahit olduk. Sordukça anlattı. Osmanlı'dan Cumhuriyet'e, hat sanatına, tablolara verdiği değeri dinledik. Dünü, bugünü anılarla, fikirlerle süsledi, hep keyifli konuştu. Ta ki röportajlarımızın olmazsa olmaz sigorta sorusuna kadar. Çünkü sözleri sitem doluydu!

100'üncü yılınızı kitaplarla kutluyorsunuz, bu projeyi kim düşündü?

Proje kendi kendine oluştu aslında. Bir sanat kurumu olarak 100'üncü yıla girerken bir şeyler yapmalıyım, en azından bilgilerini ve duyduklarını aktarmalıyım diye düşündüm. Bu ses benim kulağıma 20 yıl önce fısıldamaya başlamıştı. Son 20 yıldır o dönemin tanıklarını, daha eskileri bilen aile büyüklerimizi ses bantlarına aldık. Nesnel olmaya özen gösterdim. Hem gazetecilik tarafları olan hem de arşivi, tarihi seven Zeynep Avcı, Yaprak Zihnioğlu gibi gazeteci yazar dostlarla beraber çalıştık. Tanıkların bilgilerini deşifre

ettik. 100 yıllık bir kitap yapacaktık ama bu nasıl bir kitap olacak, hep benim aklımı kurcalıyordu. Oldum olası aile kitapları, biyografilerle ilgili önyargılarım vardır. Çünkü hep iyi yönlerini gösterdiklerini düşünürüm. Sert ve disiplinli olsun, herkesin ve benim de saygı duyduğum, kalemi güçlü, kültürü kuvvetli biri olsun arzusuyla yola çıkınca Enis Batur ile yürümeye karar verdim. Enis Bey ile konuştuk ve projeyi açtık. "Evet, ama formatı ben tayin edeceğim" dedi. Ben de "Bu dakikadan itibaren patron sensin" dedim ve onun doğrultusunda, onun biçtiği yola girdik. 19 kez belli zaman diliminde konuşmalar, uzun röportajlar oldu. 13 bölüm yaptı Enis Bey. Her bölümün başına kendisi, farklı gözle bakan bir edebiyatçı ve kültür adamı kimliğiyle bir yol gösterici kılavuz yazdı. Sonra sorulara geçtik. Ben bildiklerimi aktarmayı bir borç olarak görüyordum. Düşünün, imparatorluğun kaybedilme travması, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e geçiş, Cumhuriyet'in ilk kuruluş yılları, büyük sancılar, Türkiye'nin o günkü koşulları,

tek parti dönemi, arkasından Varlık Vergisi, o sırada İkinci Dünya Harbi gibi birçok şeyin içinden bugüne geldik çok şükür. Geldik ama bir kültür kurumundan beklenen ufak bilgileri daha büyütüp bir kartopu haline getirip, toplumla paylaşmayı bilen bir kurum da olduk. Babam birçok önemli koleksiyoneri Türkiye'ye teşvik edici oldu. Babamın eski müşterilerini bilerseniz, "Bay Portakal eser nasıl toplanır, esere nasıl bakılır, satılır, bu kültürü bize öğretti" derler. O dönemin antikacı ve müzayedeci olarak önemli bir kimliği vardı. Dedem ondan bir önceki kuşak, Türkiye'de güzel ve derli toplu antika eşya müzayedeleri yapan biriydi. O dönemde Sandal Bedesteni'nin fahri olarak çalışan eksperlerinden oldu, bilgilerini oradaki genç eksperlere aktardı.

TÜRK TABLolarINI ALIN DEDİĞİMDE BANA GÜLÜYORLARDI

Sıra sizin kuşağa gelince ne değişti?

Evet, onların arkasından sıra benim kuşaktaydı. Günün





koşullarıyla özellikle Türk İslam eserlerinin ve tablolarının değerinin henüz fark edilmediği bir dönemdi, bunlar pas geçilip yokmuş gibi davranılıyordu. “Ne olduğu belli olmayan dekoratif değer taşıyan tablolar yerine gelin Türk tablolarını satın alın, bunlar değerlendirilecek” dediğimizde gülüyorlardı. Bunlar çok eski tarihler değil, 1970’lerin başında yaşandı. Benim o anlattığım dönemde çerçeve, tablodan çok daha kıymetliydi. Daha doğrusu öyle addediliyordu. Bu gerçekten

tablo değersizdi anlamını taşıyor. Osmanlı hatlarına hiç kimse yüz vermezdi. Ben de zaman içinde eksper dostlarla, büyük ustalarla, kıyısından köşesinden onlarla beraber ola ola, konuşarak, okuyarak özellikle Osmanlı hat sanatının ne kadar kıymetli olduğunu, dünya çapında gerçek bir değeri ve öncü olduğunu öğrendim ve çevreme aktarmaya çalıştım. Bu aktarmalarım sırasında rahmetli Sakıp Sabancı ile karşılaştım ve anlattım. Birçok insana anlattığım şeylerdi bunlar ama Sakıp Bey çok etkilendi. Önce hiç böyle bir şey yapmak istemediğini söyledi. Ancak daha sonra, “Akıllı işler söylüyorsun, gel

tablodan başlayalım” dedi. Sakıp Bey ile böyle bir serüvene girdik ve müzeyi açtık. Müzeden önce de Sakıp Bey’in topladığı veya beraber topladığımız eserlerle üç önemli sergi yaptık.

Yeni projeleriniz var mı?

Evet, yeni projelerimiz var. Ancak ahlakımız ve prensibimiz gereği; proje oluşur, ortaya çıkar, ondan sonra paylaşırız.

Sanat eserlerine ilgi neye göre değişiyor?

100 yıllık bir mazimiz var ve ben bunun kısa bir parçasıyım. Modayla birlikte ve ihtiyaçlarla birlikte her şey değişir. Babamın zamanında Amerikan buzdolap-



ları satılırdı. Çünkü Türkiye’de buzdolabı yoktu. 1970’li yıllarda Hafız Osman’ın yazdığı el yazması Kuran-ı Kerim’in hediyesi 5 bin liraydı. Bugünün 1 milyon lirası veya 500 bin lirası değildi. Şimdi aynı Kuran-ı Kerim’in hediyesi belki 2-3 milyon dolardır, ancak alıcı yok. Ama buzdolabı satılıyor. Her şey de olduğu gibi burada da ihtiyaçlara göre değişiyor. Şimdi Osmanlı sanat eserleri, çağdaş tablolar bu kervanın içine katıldı, bu çok önemli bir gelişme.

İŞ DÜNYASININ ÖNEMLİ KOLEKSİYONERLERİ

İş dünyasından kimler alıyordu eserlerinizi?

Erdoğan Demirören çok önemli bir koleksiyonerdir ve bu işe sevgisi vardır. Cengiz Çetindoğan yine aynı şekilde ve müze

“Koleksiyoner bir müşterim adına Christie’s Dubai’den bir Fahrelnisa Zeid’i 2 milyon 300 bin dolara almıştık. Sanırım bugüne kadar bizim aracılığımızla satılan en pahalı eser o oldu.”

açma yolunda. Nezh Barut önemli koleksiyonerlerden ve oda müze açma hazırlığında. Bülent Eczacıbaşı aynı zamanda iyi bir koleksiyonerdir...

Eserleriniz TL olarak mı satılıyor? Farklı para birimleriyle de satış oluyor mu?

Eserlerimiz TL olarak satılıyor. Biz Türkiye Cumhuriyeti’nde yaşıyoruz. Hiçbir kataloğumda muadili bir parayı bile koymadım. 1990’ların sonunda muazzam enflasyonlar oldu ve para kaybettim ama yine de TL olarak satıldı.

“Eskiden çerçeve daha kıymetliydi” dediniz, şimdi sanat eserleri gerçek değerini buldu mu ya da bir doların yerini aldı mı?

Bir şeyin yerini alması önemli

değil. Sanat eseri bir kültürdür. Bundan tat almayanların eline geçse sanat eseri üzüldür, ben de üzüldürüm. Her şeyin tadının yerinde olması lazım ki o sanat eseri onun içine girsin. O da kendi içinde piyasanın emrettiği kurullarla yaşar. Ancak sanat eserinin bir farkı daha var; sanat eserinden anlayan toplumdaki kişilerin sayısı ve zevki, sanat eserini doğrudan etkiler.

Bugüne kadar sattığınız en pahalı eseriniz hangisi oldu?

Koleksiyoner bir müşterim adına Christie’s Dubai’den bir Fahrelnisa Zeid’i 2 milyon 300 bin dolara almıştık. Sanırım bugüne kadar bizim aracılığımızla satılan en pahalı eser o oldu. Bugün Türk parasına vursanız dünya para yapar, artı KDV var. Yurtdışındaki alıcılar dünyaya açık. Bizde eskiden ‘Anadol’ araba vardı. Arabanın fiyatını neye göre ölçüyorduk? Kendi aramızda ölçüyorduk. Gerçek bir fiyat mıydı, hayır değildi. Çünkü yurtdışına ihracatınız hemen hemen sıfır. Kendin pişir kendin ye. Ama senin pişirdiğin bir şeyi dışarıya satamıyorsan o zaman gerçek fiyatı değildir. Çetin Altan, “Gerçek fiyat, ihraç ettiğin bir şeyin fiyatıdır” derdi.

Sanat eserleri, tablolar nasıl güvence alınıyor? Türkiye’de bu konu da sigorta var mı?

Eserin kıymetine göre sigortalanıyor. Batıda, “Nerede ve nasıl muhafaza ediliyor, muhafaza edildiği yerde yangına ve hırsızlığa karşı tedbir var mı” gibi detaylar, ederiyle birlikte sigorta priminde değişiklikler yaratıyor. Türkiye’de ise bu konuda doğru dürüst bir rekabet yok. Eser ve tablo sigortalayan da zaten birkaç kurum var. e



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Emeklilik yatırım fonlarının bir yıl içerisinde altı defa değiştiriliyor olması katılımcı için önemli bir hak olmasına rağmen kullanıldığı söylenemez. Temel sorunun bu noktada düğümlendiğini belirtmemiz gerekiyor.

2016 model bireysel emeklilik sistemi

2013 yılında yeni uygulamaları yürürlüğe girdiğinde “BES’te yeni oyun” demiştik. Gerçekten de bireysel emeklilik sisteminde zaman bükülmüş, çok daha hızlı skorlar elde edilmişti. 2013 öncesindeki 9 yıllık bireysel emeklilik gelişimiyle kıyaslarsak, 2013’ten 2016’ya kadar geçen 3 yıllık süreçte katılımcı sayısı yüzde 100 büyümeye kaydetti. 3 yılda erişilen skor, önceki 9 yıllık süreç kadardı. Alınan isabetli kararlar sistemin bir anda iki katı hacme ulaşmasını sağlamıştı. Sürecin yavaşlama eğilimine girdiğini düşünen Hazine, 2016’da yeni uygulamalarla çıktı karşımıza. Kesintiler düşük olursa, ayrıca yapılan kesintilerde limitler olursa, hatta bazı kesintiler süreyle ilintili olarak bireysel emeklilik hesapla-

rına iade edilirse 2013 sonrası skorların artarak/en azından aynı ivmede devam edebileceği kanaati benimsedi.

Bu yaklaşım, kesintiler daha düşük olursa daha fazla katılımcının sisteme gireceği önyargısına dayalı. Bu yaklaşımı kabul etmediğimizi daha önceki yazılarımızda ifade etmiştik. Sistemin hızla büyümesi ancak nitelikli hizmet alımına bağlı olarak gelişebilir. Katılımcı için bireysel emeklilikte nitelikli hizmet getirilerin tatmin edici düzeyde olup olmamasına bağlı. Emeklilik yatırım fonlarının bir yıl içerisinde altı defa değiştiriliyor olması katılımcı için önemli bir hak olmasına rağmen kullanıldığı söylenemez. Temel sorunun bu noktada düğümlendiğini belirtmemiz gerekiyor. 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

Finans Gündem

17 Aralık 2013 Salı 14:39

ARAMA YAP

Ana Sayfa | Gündem | Bankacılık | Finans Kulis | Sigorta - BES ve Hayat | Emlak-Mortgage | Para Piyasa | Leasing/Faktoring | Raporajlar | Yazılar

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

Ankara'da askeri helikopter düştü

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

Merkez 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Finans Hattı

Suristan faiz indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013 altından çıkış yılı oldu

Can'ın Geleceğine Mal Gelsin

canageceginemalagelsin.com

TEB

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Siber saldırı, siber güvenlik ve siber sigorta birlikte büyüyor



Serhat Atli
Arbor Networks
Türkiye Ülke Müdürü

Siber saldırılar her geçen yıl birkaç misli katlanacak bir hız ve hacimle büyürken, güvenlik önlemleri de büyüyor. Tüm bunlarla birlikte büyüyen bir sektör daha var: Siber sigortacılık...

Siber saldırılar artık şirketlerin itibarını ve kârlılığını tehdit eden en büyük risklerin başında geliyor. Peki siber saldırıların zararlarına karşı sigorta olur mu? Sorunun yanıtı evet...

Tüm dünyada ve Türkiye’de internet servis sağlayıcıları ve büyük şirketlerin siber güvenliğini sağlayan Arbor Networks’ün, Economist işbirliğiyle yaptığı araştırmaya göre “siber saldırıların zararlarına karşı sigorta ürünlerine olan talep dünyada hızla artıyor”...

Araştırma sonuçları, internet servis sağlayıcılarının (ISP) şimdilik yüzde 6’sının bu alanda bir sigorta şirketiyle anlaşması olduğunu ortaya koydu. Rakam henüz düşük gibi görünse de önceki yıl sadece yüzde 2 olduğunu belirtelim. Yani “siber sigorta”ya ilgi giderek büyüyor. Her şeyin birbiriyle bağlantılı

olduğu bir dünyada güvenliğin işletmeler için önemi yadsınmaz bir gerçek...

Tarihsel ve tahmini veri setlerinin önemi

Sigortanın temelleri oldukça basittir: Olayların nüfusa oranla istatistiksel olma olasılığını toplama, her bir olayın ödeme maliyetiyle çarpma, kâr marjına ekleme ve “maliyeti” nüfus üzerine yayma...

Bu, olayın sizin başınıza gelmesi durumunda güvende olacağınız ve eğer herhangi bir olay gerçekleşmezse sizin için önemsiz bir maliyet olduğu anlamına geliyor.

Sigorta şirketlerinin güvenlik alanında yaşadığı zorluk, gerçekleşmesi muhtemel olaylara yönelik tahmini modeller oluşturmak için tarihsel verilerin bulunmaması. Yeterli veri olmadan, her bir olay için





maliyeti ve hasarı doğru bir şekilde tahmin edemiyorlar ve bu da risk faktörünün sert bir şekilde yükselmesine neden oluyor. Bu artan risk, sigorta şirketlerinin riski karşılamak için kâr oranlarını artırmasına yol açıyor. Ancak, siber sigorta poliçelerinin sayısı arttıkça



tarihsel veri de artıyor. Daha fazla sigortacı kendi tarihsel verisini ve tahmini veri setlerini oluşturdukları ve poliçelerini yönlendiren faktörleri yayınladıkça, BT (bilgi teknolojileri) güvenliğinin işletme maliyetlerini ve risklerini daha fazla anlayabileceğiz ve daha fazla şeffaflık elde edeceğiz. Bu maliyetler ve riskler yeterince belirlendiğinde, araçların doğal harcama periyotlarını öğrenip; neye yatırım yapılmasına ve neyin göz ardı edilmesi gerektiğine karar verebileceğiz.

Korunan, korunmanın riskini artırıyor

CIO'lar (bilgi sistemleri grup başkanları), en çok "şirketin sahip olduğu teknolojiyi işlerle uyumlu hale getirme" konusunda zorluk yaşıyor. Örnek olarak günümüzün popüler siber saldırı türü "DDoS"u inceleyelim. Maliyetler, riskler ve olay başına

hasar konusunda daha fazla bilgiye sahip olduğukça, güvenlik harcaması konusunda daha iyi değerlendirme yapabiliyoruz. Anti-DDoS çözümünün amacı, sadece ağı korumak değil aynı zamanda saldırganları zorlayarak, başarılı bir saldırı gerçekleştirme maliyetini olabildiğince yüksek hale getirmektir. Her şirketin sistemini yeterince korumadığı bir dünyada, saldırganlar koruma altında olanları hızla belirleyebiliyor. Bu caydırıcılığın değerini ölçmekse oldukça zor. Çünkü bu şu anlama geliyor: Belirli bir grup kurbanın karşılaştığı saldırı sayısı azalırken diğer kurbanların karşılaştığı saldırı sayısı az da olsa artıyor. Sonuç olarak, siber saldırılar her geçen yıl birkaç misli katlanacak bir hız ve hacimle büyürken, güvenlik önlemleri de büyüyor. Tüm bunlarla birlikte büyüyen bir sektör daha var: Siber sigortacılık...



Asgari ücret artışı ve otomatik katılımla BES'te yeni dönem



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

Otomatik katılımın uygulandığı ülkelerde yapılan araştırmalar, bu uygulamanın orta ve uzun vadede katılımcı sayısını artırıcı etkisi olduğunu ortaya koyuyor.

Otomatik katılımın sağlıklı biçimde hayata geçmesi ve bu yolla sisteme dahil edilen katılımcıların kalıcı olması, bireyler için daha mutlu bir emeklilik, ülke ekonomisi içinse iyileşme anlamına geliyor.

Bireysel emeklilik sistemi (BES), mikro ölçekte bakıldığında bireylerin emekliliklerini daha refah geçirmesi için bir araçken, makro ölçekte tasarrufları artırarak ülke ekonomisini iyileştiren bir unsur. Ülkemizde yurtiçi tasarrufların gayrisafi yurt içi hasılaya oranı yüzde 15 civarında. Bu oran hem dünya ortalamasının (yüzde 25) hem de gelişmekte olan ülkeler ortalamasının (yüzde 32) oldukça altında.

Düşük tasarruf oranları bir ülkenin cari açığını ve dış finansmana bağımlılığını artırıcı bir etken. Bireylerin emeklilik sistemine yönlendirilmesi için geliştirilen uygulamalar ülkemiz ekonomisi için işte bu nedenle önem arz ediyor. Nitekim ülkemizde kamu otoritesi tarafından hayata geçirilen “devlet katkısı” uygulamasıyla bu konuda çok önemli bir adım atıldı ve olumlu sonuçlar alındı. Daha önceki yazılarımızda devlet katkısının önemine ve sistemde yarattığı ivmeye yer verdik. Bu yazımızda ise 2016 yılında sistemi büyütebilecek iki unsura değineceğiz. Bunlardan ilki, kamu otoritesi tarafından uygulamaya geçirilen ve dolaylı yoldan emeklilik sistemini etkileyeceğini düşündüğümüz “asgari ücret artışı”. İkincisi ise yine kamu otoritesince

hayata geçirilmesi planlanan ve sistemi doğrudan etkileyecek olan “otomatik katılım” uygulaması.

Asgari ücretteki artış katkı paylarını teşvik ediyor

Bilindiği üzere asgari ücret, bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısının hesaplanmasında temel kriter. Devlet, yıllık toplam brüt asgari ücretin yüzde 25'i kadar sisteme katkıda bulunuyor. Geçen yıl üst limit 3 bin 712 TL idi. 2016'nın başında asgari ücret 1.300 TL'ye yükseldi. Bireysel emeklilik sistemine teşvik amacıyla uygulanan devlet katkısının üst limiti de asgari ücretteki artışa paralel olarak 4 bin 941 TL'ye yükseldi. Tabii bu katkı miktarından yüksek birikim yapma potansiyeli olan bireylerin faydalanabileceği bir gerçek. Asgari ücretteki artış bu bireylerin ek katkı ödemesi yaparak devlet katkısından maksimum miktarda faydalanması anlamına gelecektir.

Peki, ortalama katılımcı açısından durumu incelersek ne görüyoruz? 2014 yılı verilerine göre sistemdeki katılımcıların aylık ortalama katkı payı 200 TL civarında. Üstelik katılımcıların yarıdan fazlası bu ortalamanın altında aylık katkı payı ödüyor.

Ülkemizde tasarruf oranlarının da pek yüksek olmadığı aşikâr. Ancak dikkat çekici nokta, hane halkı

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

Yıldız sayısı



Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı
Çok iyi
iyi

Yıldız sayısı



Anlamı

Vasat
Kötü
Çok kötü

finansal varlıkları içerisinde emeklilik fonlarının mevduattan sonra ikinci sırada yer alması. Ayrıca, emeklilik fonlarının artış hızı diğer yatırım araçlarınınkine görece daha yüksek. Bu hızlı artışta devlet katkısının rolü ortada. Bu durumda asgari ücretteki artış, katılımcıların katkı payı tutarlarını çok yüksek düzeylere taşımaya da nispeten artıracaktır. Yine asgari ücretteki artışın sisteme yeni girişleri teşvik edici bir yanı olduğu da düşünülebilir. Tüm bu unsurların toplam etkisiyle bireysel emeklilik sistemi de büyüyecektir.

Otomatik katılım Haziran 2016'ya dek yasallaşabilir

Bireysel emeklilik sisteminin son yıllarda hızlı bir ivme yakaladığı ortada. Katılımcı sayısının 6 milyonu aştığı sisteme her yıl 1 milyonu aşan sayıda yeni katılımcı ekleniyor. Ancak bu tablonun bazı sorunlu yanları da var. Sistemde kalış süresinin çok

kısa olması (yaklaşık 3.5 yıl) yapısal sorunların başında yer alıyor. Otomatik katılım, BES'in sürdürülebilirliği için son derece önemli bir açılım. Daha önceki yazılarımızda Hazine Müsteşarlığı'nın konuya ilişkin pilot uygulama yürüttüğünü dile getirmiştik. Geçtiğimiz günlerde bu uygulamanın sonuçları basında yer aldı. Bu bilgilere göre üç ilde (İstanbul, Bursa ve Tekirdağ) 7 işverenin 604 çalışanı üzerinde yapılan uygulamada yüzde 99 başarıya ulaşıldı. Pilot uygulama kapsamında işe yeni giren çalışanlar, işverenleri tarafından otomatik olarak anlaşma yapılan emeklilik şirketi aracılığıyla BES'e alındı. Çalışanlara 60 gün içinde sistemden ayrılma olanağı sunuldu. 60 gün sonra, 604 çalışandan yalnızca 4'ü sistemden çıktı. 604 çalışanın yüzde 99'u sistemde kalmayı tercih etti. Bu başarı, sistemin Türkiye genelinde yaygınlaştırılması kararında etkili oldu. Mart ayı

başında ise Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, otomatik katılımın bu yılın ilk yarısında hayata geçirilmesine dair umutlu olduğunu ifade etti. Otomatik katılımın uygulandığı ülkelerde yapılan araştırmalar, bu uygulamanın orta ve uzun vadede katılımcı sayısını artırıcı etkisi olduğunu ortaya koyuyor. Ancak otomatik katılım- dan sağlanacak fayda modelin iyi tasarlanmasıyla doğrudan ilişkili. Kimlerin sisteme otomatik olarak dahil edileceği, başlangıç katkı paylarının ne kadar olacağı, devlet katkısının hangi çerçevede ne kadar olacağı, sistemden çıkış opsiyonları, katılımcılara sistemde sunulacak ürünlerin nasıl olacağı gibi konular önemli. Otomatik katılımın sağlıklı biçimde hayata geçmesi ve bu yolla sisteme dahil edilen katılımcıların kalıcı olması ise bireyler için daha mutlu bir emeklilik, ülke ekonomisi için iyileşme anlamına geliyor.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(26.02.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları					
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	5.5	366,047,067	59,884
AZK	Allianz Hayat Em. Glr. Am. Kamu Brç. Araç. EYF	★★★★★	4.6	585,798,546	100,536
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5.5	298,399,683	24,232
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	5.5	2,721,919,293	828,962
Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları					
VET	Vakıf Em. Gelir Amaç. K.D.B.A. EYF	★★★★★	18.4	212,238,370	97,591
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. Gelir. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	18.3	505,587,793	80,108
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	19.6	304,916,934	72,712
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	21.6	662,005,770	69,694
Hisse Senedi Emeklilik Fonları					
IEH	NN Hay. Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	1.8	125,355,410	51,400
GHH	Garanti Emeklilik Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	2.1	111,889,419	21,338
EIH	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	3.4	22,242,045	23,850
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	3.6	43,291,851	29,571
AGH	Asya Em. ve Hay. Büy. Am. Kat. Hisse Sen. EYF	★★★★★	12.6	83,900,015	151,590
Esnek Emeklilik Fonları					
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Esnek Emeklilik Yat. Fonu	★★★★★	4.3	271,003,996	326,164
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	4.9	252,665,602	165,125
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	5.1	79,833,726	70,932
GHE	Garanti Emeklilik Hay. Esnek EYF	★★★★★	5.3	611,920,308	115,947
EIE	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Ama. Esnek EYF	★★★★★	5.9	26,192,720	0
BPE	BNP Par. Car. Em. Esnek EYF	★★★★★	4.8	133,344,891	94,245
BEE	Groupama Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	4.48	68,584,526	28,410

AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'e göre, tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşması özel hastane yatırımlarını teşvik edecek. Özel hastanelerdeki atıl kapasite de bu sayede değerlendirilebilecek...



Özer Şimşek

sının önemine şöyle işaret ediyor: “Tamamlayıcı sağlık sigortası, 40 bini aşkın yatak sayısına sahip 550 civarındaki özel hastanedeki atıl kapasitenin kullanılması açısından tam bir kaldıraç görevi üstleniyor. Bu sistemin yaygınlaşması özel hastane yatırımlarını teşvik edecek; özellikle her 10 bin kişiye düşen yatak sayısındaki gelişmiş ülkelerle aramızdaki farkı kapatmak adına ileriye dönük stratejik bir adım atılmış olacaktır.”

Tamamlayıcı sağlığı işveren de sevdi

Tamamlayıcı sağlık sigortası, kamunun sağlık hizmetleri sunumunda ek bir maliyet getirmeden, nüfusun önemli bir kısmını oluşturan özellikle orta ve orta üst gelir seviyesinin sigorta sistemine yapacağı prim katkısı sayesinde özel hastane kapasitesinin yüksek verimlilikle kullanılmasını amaçlıyor. Bu noktada, 2015 sonu itibarıyla sayısı 130 bini aşan sigortalının yaklaşık 80 bininin grup sigortalılarından oluştuğuna dikkat çeken Şimşek, “İşverenin, çalışan memnuniyeti ve sadakati yaratmak için, ödediği maliyet ile getirisi bağlamında büyük avantaj yaratan tamamlayıcı sağlık sigorta sistemine ilgisinin her geçen gün arttığını memnuniyetle görüyoruz” diyor. Şimşek, AXA Sigorta'nın da bu üründeki pazar liderliğini koruyarak, yıllardır sigortalı sayısı açısından gelişme kaydedemeyen ve çok daha sınırlı bir gelir grubuna hitap eden standart ayakta tedavili sağlık sigorta sistemine yeni ve çok önemli bir alternatif olarak tamamlayıcı sağlık ürününü konumlandırma gayretinin süreceğini sözlerine ekliyor.

Tamamlayıcı sağlık özel hastanelerin ilacı olacak

SGK'lı hastalara özel hastanelerde fark ödmeden tedavi olma imkanı sunan tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sektörün sağlık yatırımlarına da yansıtacak gibi görünüyor. Türkiye'de sağlık hizmetlerinin sunumunda kamu hastanelerindeki yoğunluğun teşhis ve tedavi süreçlerinde zaman zaman aksamaya neden olabildiğini hatırlatan AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, hastanelerdeki doluluk oranlarına dikkat çekiyor. 2015 yılında üniversite hastanelerinin yüzde 82'nin üzerinde doluluk

oranıyla ilk sırada yer aldığını belirten Şimşek, “Sağlık Bakanlığı'na ait hastaneler yüzde 76 ile ikinci sırada yer alıyor. Özel hastanelerse yüzde 68 civarında doluluk oranıyla hizmet veriyor” diyor. SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) ile geniş kapsamlı hizmet sunumu konusunda anlaşma yapan özel hastanelerdeki atıl kapasitenin kullanılması kamu ve üniversite hastanelerinin yükünü hafifletirken, teşhis ve tedavi hızının artmasını, daha iyi fiziksel imkanlar sunulmasını da sağlıyor. Özer Şimşek, tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşmasıyla daha çok katılımcıya ulaşma-

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



“Ya sağlığım bozulur da birikim yapamazsam...”

Henüz emekli olmayanların yüzde 65'i, sağlıklarının bozulması halinde emeklilik için yeterli birikim yapmanın daha zor hale geleceğine inanıyor. Yüzde 62'si ise emeklilikte sağlık için ne kadar harcama yapmaları gerekeceğini öngöremiyor...

HSBC Grubu tarafından yayınlanan “Emekliliğin Geleceği - Sağlıklı Yeni Başlangıçlar” raporu, emeklilik eğilimleriyle ilgili çarpıcı bulguları ortaya koyuyor. Dünya genelinde 17 ülkede 18 binden fazla katılımcının dahil olduğu araştırmanın sonuçları, sağlık risklerinin hem emeklilikten önce hem de emeklilikte kaygıya neden olduğunu gösteriyor. Raporda, çalışma çağındakilerin




ve emeklilerin yüzde 41'inin sağlıklarının bozulması halinde hareketlerinin kısıtlanacak olmasından endişe ederken, yüzde 40'ı kendi bakımlarını sağlayamayacak olmaktan kaygılanıyor. Yine yüzde 40'lık bir kesim, sağlıkları kötüleşirse finansal refahlarının da olumsuz etkilenecek olmasından endişeleniyor.

Emekliler kendilerine daha iyi bakıyor

Emekliler, sağlıklarını korumak için emekli olmayanlara göre

daha fazla çaba gösteriyor. Çalışma çağındaki kişilerin yüzde 34'ü iş hayatındaki yoğunluğun daha sağlıklı bir yaşam tarzına geçmelerine engel olduğunu belirtiyor. Emeklilerin yüzde 70'i sağlık risklerini azaltmak için beslenmelerine daha fazla özen gösterirken, bu oran emekli olmayanlarda yüzde 58'de kalıyor. Düzenli sağlık kontrolü yaptırma oranı emeklilerde yüzde 58, emekli olmayanlarda ise yüzde 41 olarak karşımıza çıkıyor. Emekli olmak istediğini söyleyen 45 yaş ve üstü bireylerin yüzde 23'ü iş hayatının ruhsal ve/veya bedensel sağlıklarını olumsuz etkilediğini belirtirken, yeni emekli olmuş bireylerin yüzde 24'ü genel sağlık durumlarının emekli olduktan sonra iyileşme gösterdiğini ifade ediyor.

Finansal planlama ihtiyacı her zamankinden fazla

HSBC'nin "Emekliliğin Geleceği - Sağlıklı Yeni Başlangıçlar" raporunda, emeklilik yaşamındaki finansal koşulların iyileştirilebilmesi için atılması gereken adımlar 4 başlık altında özetleniyor. Buna göre; daha erken bir emeklilik için tasarruf yapmaya olabildiğince önceden başlanması ve finansal planlamaların uzun vadeli yapılması önem arz ediyor. Bunun yanı sıra sağlık konusunda iyileştirici adımların atılması için emekliliğin beklenmemesi gerektiği belirtiliyor. Son olarak; finansal yükümlülüklerin emekli olmadan önce gözden geçirilmesinin ve olası sağlık ihtiyaçlarının emeklilik planına dâhil edilmesinin önemine dikkat çekiliyor. 

"BEŞ KİŞİDEN BİRİ 'TAM EMEKLİ' OLAMAYACAK!"



Charlie Nunn
HSBC Grubu Birikim Yönetimi Başkanı

Emeklilik eskiden sırtını koltuğa yaslamak ve daha sessiz sakin bir hayat sürdürmek anlamına geliyordu. Artık değil. Günümüzde emeklilik, aile ve dostlarla yeniden bir araya gelmek, eğlenmek ve forma girmek için bir fırsat olarak görülüyor. Gün geçtikçe daha çok insan 40'lı yaşların ortalarına geldiğinde hayatlarının sonraki yılları için iddialı planlar yapmaya başlamış oluyor. Fakat emekliliği finanse etmek bireyler için zor olabiliyor. HSBC'nin yayınladığı yeni bir rapor, 45 ve üstü yaş grubundakilerin yüzde 65'inin, koşulları el verirse önümüzdeki 5 yıl içerisinde emekli olmak istediğini ortaya koyuyor. Ancak aynı grubun yüzde 38'i finansal zorunluluklar yüzünden çalışmayı bırakamayacağına inanıyor. Aynı durum kamu finansmanında sıkıntı yaşayan hükümetler için de geçerli. HSBC Küresel Araştırmalar'a göre 2016'da dünya nüfusunun son 65 yılda görülen en yavaş hızda artması beklenirken, emekli nüfusunun şimdiye kadar görülmüş en yüksek hızda büyümesi bekleniyor. 2020'de emekli sayısının 130 milyon artarak 1 milyarı aşacağı öngörülüyor. Artmakta olan yaşlı nüfusun ve küçülmemekte olan işgücünün ekonomik etkileri şimdiden birçok ülkede hissediliyor. Bu da genelde hükümetlerin artan sağlık hizmeti harcamalarına karşın daha düşük vergi gelirleri elde etmelerine sebep oluyor. Bu durum, en net şekilde Japonya'da görülüyor. Ekonomistlerimizin tahminleri, 2020'de Japonya'da emekli başına sadece 2.1 çalışan olacağına işaret ediyor. Bu oran, 1990'da

emekli başına 6 çalışandı. Dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip Çin de ilk defa çalışma yaşındaki nüfusun azaldığına tanık oluyor. Hükümetler bu finansal baskılara birkaç şekilde çözüm üretmeye çalışıyor. Bazı hükümetler devlet emeklilik maaşlarının verildiği yaşı yükseltip, bireyleri emeklilik için kendi finansal planlarını yapmaya teşvik ediyor. Aynı zamanda, şirketlerin geçmişe kıyasla daha az cömert emeklilik paketleri sunmaya başladıkları görülüyor. Tüm bu faktörler bireylerin emekliliklerini finanse etmek için üzerlerine daha çok mesuliyet düşmesi anlamına geliyor. Özellikle insanların emekliliklerine ilişkin yüksek beklentilerini göz önünde bulundurduğumuzda net bir finansal plan yapmanın ve plana göre hareket etmenin ne kadar önemli olduğunu idrak etmek pek de güç olmasa gerek. Sağlık, hem emekliler hem de emekli olmayı bekleyenler için bir öncelik. Emekliler çalışmayı bırakmalarının akabinde sağlıklarında ve yaşam kalitelerinde iyileşme fark ediyor. Emekliler beslenme alışkanlıklarına dikkat etmeye, daha fazla uyku uyumaya, spor yapmaya, aileleri ve dostlarıyla vakit geçirmeye daha çok zaman ayırdığı için genelde kendilerine daha iyi bakıyor. Çağımızda emeklilik, stresten kaçmak için de fırsat sağlıyor. Genelde erken emekli olmak isteyenler, işlerinin rutininden yorgun düşmüş olanlar. Bazı durumlarda ise erken emeklilik isteğinin altında mesleğin zihinsel ve fiziksel sağlık üzerindeki olumsuz etkileri yatıyor. Bazıları 40'lı yaşların ortalarından itibaren mesai saatlerini azaltıp yarı-zamanlı olarak çalışmaya devam etmeyi tercih ediyor, bazıları ise kariyer değiştiriyor. Fakat çoğu, genellikle çalışmayı mümkün olan en kısa sürede tamamen bırakmayı tercih ediyor. Ancak erken emekli olmak isteyenler için en büyük engel, uzayan emekliliğin maliyeti. HSBC'nin "Gelecekte Emeklilik: Sağlıklı Yeni Başlangıçlar" raporu da beş kişiden birinin tamamıyla emekli olamayacağına işaret ediyor. Sonuçta, plan yapmaya zaman ayırmayın faydası olacağı şüphesiz. Net bir finansal plan sahibi olmanın rahat ve sağlıklı bir emekliliğe zemin hazırlayacağı kesin.

Acente için kârlılığın anahtarı: Çapraz satış

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya göre, acentelerin portföyünü büyütüp kârlı çalışabilmesi, dolayısıyla sektörün gelişimi için çapraz satışlara yönelmesi gerekiyor...

Türk Nippon Sigorta, acente kanalına en çok önem veren şirketlerden biri. Son yıllarda şirketin prim üretiminde acentelerin payının yüzde 90'lara kadar ulaştığı dikkat çekiyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2015'te olduğu gibi 2016'da da en önemli dağıtım kanallarının acenteler olacağını vurguluyor. Pamukçu, bu yıl acente kanalını desteklemek için izleyecekleri stratejiyi ise şöyle açıklıyor: "2016'da da acentelerimizin ürün satışını kolaylaştıracak satış ve destek kampanyalarımız olacak. Farklı ürünlerde haftalık, 15 günlük ve aylık kampanyalarla acentelerin satışlarına destek verip motivasyonlarını devamlı canlı tutacağız. Sistemsel çeşitli enstrümanlarla acentelerin satış yapma kolaylıklarını artırmayı planlıyoruz. En temel özelliğimiz olan 'ulaşılabilir' oluşumuzu 2016 yılında acentelerimize daha çok hissettireceğiz. İhtiyaç anında telefonun diğer ucundan gelecek cevabın acentelerimiz için ne denli önemli olduğunu biliyoruz. Çağın getirdiği gerekliliklerden biri olarak günümüzde birçok iş akışı, mailler ve mesajlar üzerinden ilerliyor. Ancak bazı durumlarda mail üzerinden anlatılmak istenen konu her ne kadar açık



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

olursa olsun, yüz yüze veya telefonla anlatıldığı gibi açık olmayabiliyor. Bizler de bu anlamda acentelerimiz için ulaşılabilirliği en kolay sigorta şirketi olmaya çalışıyoruz."

"Acentenin portföyü dengeli olmalı"

Pamukçu, acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olması gerektiğini belirtiyor. Ardından da bu konuda acentelere şu önerilerde bulunuyor: "Acentelerin portföylerini sadece oto sigortalarıyla sınırlı tutmaması gerekiyor. Çünkü oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapısı yüksek ürünler. Oto sigortalarının satışı daha kolay ama bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor. Türk Nippon Sigorta, acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi. Acentelerimizden gelen her türlü öneriyi hızlıca değerlendirip, inandığımız her iş için destek veriyoruz. Acentelere, sadece Türk Nippon Sigorta açısından değil, sektörel gelişim için de müşterilerine çapraz satış yönlendirmeleri yapmalarını, sektörel kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına ve bireysel portföylerini artıracak projelere ağırlık vermelerini öneriyoruz."

"ACENTELERİMİZİN E-TİCARETTE BÜYÜMESİNİ DESTEKLİYORUZ"

Dr. E. Baturalp Pamukçu, bireysel satışa destek sağlayacak olan internet sigortacılığının hedef kitlesini, zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olarak açıklıyor. Uzaktan satışın acentelerin üretim payını düşürmeyeceğini, aksine teknolojik altyapısını hazır hale getiren acentelere avantaj sağlayacağını öngören Pamukçu,

"Teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acentelerimizin e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel destek sağlıyor, acentelerimizin üretimini olumsuz etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz" diyor. Pamukçu, acentelerin yoğunlaştığı ürünlerde kendilerine web servisleriyle destek sağladıklarını da sözlerine ekliyor.



Sigorta Gündem

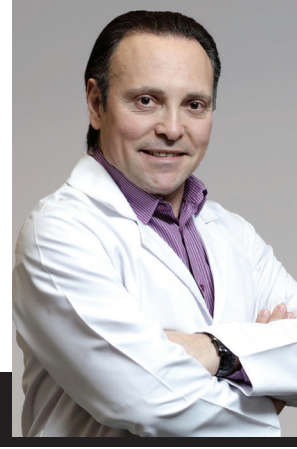
Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



9 adımda bahara hazırlık



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

1 Allerji kapıda, alerjiye karşı ne yapılabilir?

Bahar ayları alerji ataklarının en fazla olduğu dönemdir. Bulduğunuz bölgenin bitki örtüsünü gezen arılar, size alerji yapan polen ve bitki tozlarına karşı koruyucu maddeler içeren bal üretiyor. Araştırmalarla ortaya konulan bu gerçek, polenlerden korunmak için yaşadığınız yörenin balını tercih etmenizde yarar olduğunu gösteriyor. Polen ve bitki tozları sabah ile öğle arası havaya daha fazla yayılıyor. Bunlara biraz alerjiniz varsa ve dışarıda spor yapacaksanız öğleden sonrası daha uygun oluyor.

2 Bahar temizliğinin tam zamanı

Büyüklerimizin yaptığı gibi, kışın uzun süre kapalı kalan evimizde bahar temizliği yapmak gerekiyor, üstelik kışın alınan yağları

yakmak için de egzersiz yerine geçebiliyor. Yastık ve yorganınızın 5 yıl kullanımdan sonra, ağırlığının 5'te 1'i akar, mayt, toz gibi alerjenlerden oluşuyor. Bu da bahar temizliğinin önemini ispat ediyor.

3 Yaşasın güneş açtı!

Güneş ışığına bağımlı D vitamini eksikliği, kas ve kemiklerde zayıflama, sinir sistemi bozukluğu, bağışıklık sisteminde önemli oranda zayıflamaya neden oluyor. Bu dönemde güneş ışığı hala yatay geldiğinden D vitamini üretimi için yetersiz kalıyor.

4 Depresyonla vedalaşmanın tam vakti!

Yine güneş eksikliğine bağlanan ve kış aylarında gelişen mevsimsel depresyon, parlak gün ışığına çıkılan bahar aylarında hızla düzelebiliyor. Bunun için güneş gözlüğü takmadan dolaşmak gerekiyor ki beynimiz daha çok mutluluk hormonu salgılayabilsin. D vitamini eksikliğinin öğrenilebilmesi ve gerekirse takviyesi için kan düzeyinin bilinmesi gerekiyor.

5 Canlanma(?) zamanı

Bahar, doğanın yenilenme, diğer bir deyişle üreme mevsimidir. Nitekim tüp bebek denemelerinde bahar aylarındaki olumlu hormonal





değişim sayesinde daha başarılı sonuçlar alındığını gösteren çalışmalar var; gebelik şansı yüzde 45 artıyor.

6 Haydi ormana koşmaya, bahçeyle uğraşmaya...

Dış ortamlarda dolaşma ve egzersiz yapma şansımız artıyor. Kışın hareketsizlik ve fazla beslenmeden aldığımız kiloları atmak için daha fazla kalori yakma fırsatını iyi değerlendirmek gerekiyor. Üstelik dışarıda, serin havada yapılan egzersizin, daha çok kalori yakmayı sağladığı gibi soğuğa dayanıklılığı artırdığı biliniyor. Japonya'dan bir araştırmaya göre, ormanda 2 saatlik yürüyüş bağışıklık hücrelerinin kısa sürede artmasını, güçlenmesini sağlıyor. Bahar aylarında daha sık görülen soğuk algınlığı virüsleri, grip virüsleri kadar ağır hastalık yaratmıyor. Ayrıca düzenli egzersiz yapanlar yüzde 50 daha seyrek yakalanıyor; yakalandığında kendini

yorgun hissetmiyorsa, egzersize devam etmekle yüzde 30 çok daha çabuk iyileşiyor.

7 Yürüyüş sağlığın gıdası

Mevsimsel ısı farkına uyum sağlayabilmek için haftada en az 3 gün dışarıda



30-40 dakika yürüyüşe çıkmak gerekiyor. Bahçe işleriyle uğraşmak da benzer faydalar sağlıyor.

8 Bahar bazen de karın ağrıtıyor

Bahar aylarında mide ülseri, reflü ve hazımsızlık şikayetleri bazı kişilerde artıyor. Buna sindirim sisteminin değişen sebze ve meyvelere uyum sağlamakta zorlanmasının neden olduğu düşünülüyor. Fazla iştahla yeni gıdalara saldırılmak, azar azar tüketmek, kızartmadan yemek işe yarıyor. Fermente gıda olarak ev yapımı turşu, boza, kefir, yoğurt tüketimi de fayda sağlıyor.

9 Probiyotikle yenilenen

Sindirim sistemi bağışıklık sisteminin çok önemli bir parçası olduğundan; alerjik hastalıklardan korunmak için de probiyotik içeren gıdaları soframızdan ayırmamamız gerekiyor.

Gündemdeki kitaplar

Davranışsal Finans

Murat Kıyılar ve Yrd. Doç. Dr. Murat Akkaya

Literatür Yayınları / 478 sayfa

Finans piyasaları, finansal kararlar ve risk ile hisse senedi fiyat ve getirilerinin tahmin edilebilirliği finans yazınında en çok araştırılan ve tartışılan konular. Bugüne kadar literatürde birçok ekonomi ve finans teorisi geliştirildi, tartışıldı ve modeller üretildi. Ekonomi ve finans teorilerinin büyük bir bölümü insanların yatırım kararlarını verirken mevcut bilgiyi rasyonel olarak değerlendirdiği varsayımına dayanır. Bu teori ve modellerin önemli bir kısmı, yatırımcıları ve finansal kararları etkileyen psikolojik faktörleri dikkate almaz. Bununla birlikte insanları etkileyen psikolojik faktörleri temel alan Davranışsal Finans'ta, yatırım kararları sürecinde bireylerin rasyonel olmayan davranış ve tekrarlanan yargılama hataları gösterdiğine ilişkin birçok durum deneysel olarak ortaya konuluyor. Yapılan çalışmalar, yatırımcı psikolojisinin hisse senedi fiyatları üzerinde etkisi bulunduğunu gösteriyor. Geleneksel finans teorileri, piyasaların etkin olduğunu ve yatırımcıların rasyonel olduğunu ileri sürüyor. Davranışsal finans teorileri ise piyasaların etkin olmadığını, yatırımcıların irrasyonel olabileceğini ve yatırımcıların psikolojik ve duygusal faktörlerden etkilendiğini belirtiyor. Davranışsal Finans; psikoloji, antropoloji ve sosyoloji biliminden yararlanarak finansal piyasalarda karşılaşılan anomalileri, piyasa etkinliğinin bozulmasını ve irrasyonel davranışları açıklamaya çalışıyor.

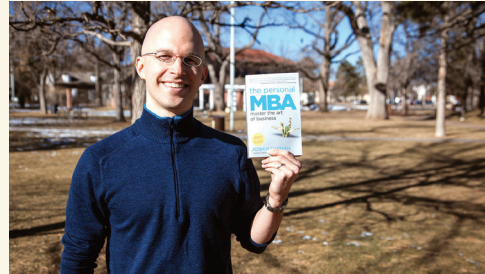


Kendi Kendine MBA

Josh Kaufman

Pegasus Yayınları / 528 sayfa

Kendi Kendine MBA'in tanıtım yazısında "Bu kitabı okuyun paranız da zamanınız da size kalsın" diyor. Başlığın yanı sıra tanıtım metni de hayli iddialı: "Harvard ve Stanford gibi seçkin okullar bile, çağımızın gereksinimlerini karşılamayan, güncelliğini yitirmiş PowerPoint sunumlarıyla gereksiz finansal modelleri öğretmekten ileri gidemezken, Kaufman,



size bir işin gerçekten nasıl yürüdüğünü gösteriyor. Bu kitapta başarılı olmak için bilmeniz gereken üretim, satış ve pazarlamanın temel prensipleri ile insan psikolojisi, takım çalışması ve sistem yaratmanın en ince ayrıntılarını bulacaksınız.

Modern işletme eğitiminin kendini yetiştirmiş, aykırı profesörü Josh Kaufman ders kitaplarını yırtıp attı ve dünya genelinde yüz binlerce kişinin, iş hayatıyla ilgili en temel kavramları kendi başlarına öğrenmelerini sağladı. Şimdi de girişimcilik, pazarlama, satış, müzakere, üretim, verimlilik ve daha birçok konuyu tek bir kitapta toplayarak okurla buluşturuyor. Kendi Kendine MBA en değerli işletme derslerini, gerçek hayatta karşınıza çıkacak zorlukları aşmanıza yardım edecek bir şekilde basit ve etkili zihin modellerine dönüştürüyor. İşletme okullarına gitmek yerine bu kitabı okuyun. Hem daha iyi sonuçlar alacak hem de yüz binlerce doların cebinizde kalmasını sağlayacaksınız.

CNR Kitap Fuarı rekor katılımı tamamlandı

İstanbul CNR EXPO Yeşilköy'de 4-13 Mart tarihleri arasında 9 gün boyunca açık kalan CNR Kitap Fuarı rekor katılımı tamamlandı. Geçen yıl 318 bin kişi tarafından ziyaret edilen fuar, bu yıl 383 bin 187 kitapseveri ağırladı. "Engelsiz Bir Dünya" temasıyla düzenlenen fuarda paneller, söyleşiler, çocuk etkinlikleri, dinletiler, imza günleriyle birlikte 1.000'in üzerinde etkinlik düzenlendi. Fuar kapsamında Engelsiz Dünya Platformu tarafından organize edilen "9 Dakikada Engelsiz Dünya Platformu Gönüllüsü Ol Eğitim Programı", "Kör Topal Konferanslar", "İşaret Dili Şarkı Etkinliği", "Özel Canlandırma", "Sessiz Konferans" gibi etkinlikler dikkat çekti. Engelli yazarlar tarafından yazılan kitaplara okuyucular özel ilgi gösterdi.



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

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