

AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Haziran 2016 SAYI: 62

KARARSIZ BES KATILIMCILARI İÇİN EN UYGUN FONLAR



**Fiba Emeklilik,
alım için de satış
için de fırsat
kolluyor**

**Can dostlarınızı
koruma altına alın**



**Yıllık primi
200 TL bile değil!**

**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Birliği



**TSB'nin yeni yönetimi:
"DEĞİŞİKLİKLER OLUMLU, BÜYÜME SÜRECEK"**

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

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 ödmeden faydalanın.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957

[f](https://www.facebook.com/GunesSigorta)/GunesSigorta

[@GunesSigorta](https://twitter.com/GunesSigorta)

www.gunessigorta.com.tr



“Otomatik katımlı” konsolidasyon

Trafik sigortalarında sular kısmen de olsa durulunca sektörün gündemine bireysel emeklilik sistemi (BES) oturdu. Evet, bu yazın gündemi bireysel emeklilik sisteminde son aşama olarak adlandırılan “otomatik katılım” olacak. Yeni düzenlemeyle birlikte, sigortalı olarak işe başlayanlar aynı zamanda bireysel emeklilik sistemine de dahil olacak.

Çalışanın sosyal güvenlik sistemine dahil olmasıyla birlikte BES’e giriş zorunlu, çıkışta serbest olacak. Emeklilik şirketleri çalışanları sisteme dahil etmekten çok sistemde tutmak için çaba harcayacak. Bu sistemle birlikte her şirketin, çalıştığı bir bireysel emeklilik şirketi olacak. O da muhtemelen, işverenin maaş ödemesi yaptığı bankanın yan kuruluşu ya da birlikte çalıştığı BES şirketi olacak. Zorunluluk değil ama işin kolay yürümesi açısından böyle olması bekleniyor. Artan maliyetlerle kesintiler minimum seviyede olacak, rekabet daha da agresifleşecek, en iyi fiyatı da o şirketler verecek. Nitekim bireysel emeklilik şirketleri bu doğrultuda altyapı çalışmalarına başladı bile.

TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve AHE Genel Müdürü Uğur Erkan, otomatik katılım için yapılan çalışmaları neredeyse “yeniden bir şirket kurmak” ile eşdeğer görüyor. Bu ne demek? Yeni yatırımlar yapacaklar. Bu yatırımların maliyeti konusunda çalışmalar var ama açıklama yapan yok.

Yine TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven de otomatik katılımın sektör için olumlu olacağını düşünüyor. Ancak bu konuda acele edilip, sonradan sorunlar çıkaracak uygulamalara izin verilmemesi gerektiğini de belirtmeden geçemiyor.

Halen 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sisteminde kaç şirket bu yatırımı yapacak durumda ya da yapmaya istekli onu zaman gösterecek. Çünkü BES şirketleri şu andaki mevcut durumdan çok da memnun değil. Bazıları BES satmıyor, daha kârlı gördüğü hayat sigortalarına yöneliyor. Örneğin Aegon Emeklilik’in BES portföyü uzunca bir süredir hiç artmıyor, hatta azalıyor. Bu durumda ne yapacak? Ya BES portföyünü satacak ya da bu yatırımı yapacak. Tabii bu durumda olan sadece Aegon değil...

Hazine Müsteşarlığı, iki ay kadar önce bütün BES şirketlerinin yöneticilerini toplayıp 5 yıllık projeksiyonlarını sormuştu. Anlaşılan hangi şirketlerin bu pazardan çıkmaya, hangilerinin kalmaya niyetli olduğunu öğrenmek istiyorlardı. Çünkü bizim dikkatimizi çeken bu tabloyu Hazine de fark etmişti.

Kısacası otomatik katılım sektörü büyütecek ama büyük şirketleri daha da büyütürken, küçükleri zorlayacak. Bazıları birleşecek, bazıları da sektörden çıkmak zorunda kalacak. Bazıları satılacak, bazıları da üste para verip portföyünü başka şirkete devrederek zorunlu yatırımlardan kurtulmuş olacak. Demedi demeyin, otomatik katımlı birlikte sektörde konsolidasyonlar da başlamış olacak. Kısacası otomatik katımlı büyüklere gün doğdu...

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 Efsar Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





16



56



20

26

58



16

Fiba, alım için de satış için de fırsat kolluyor

Fiba Emeklilik Genel Müdürü Ömer Mert, "3 yılda iki şirket satın aldık. Gerekirse yeni alımlar da yapabiliriz. Önümüzdeki 5-10 yıl için hedefimizde şirketimizi kârlı bir şekilde satmak" diyor...

20

"Değişiklikler olumlu, büyüme sürecek

İkinci kez TSB başkanlığına seçilen Ramazan Ülger, yeni yönetim kuruluyla basın karşısına çıktı ve sektördeki gelişmeleri, beklentileri değerlendirdi. Sigorta sektörünün 2015'te yüzde 18.6 büyüdüğüne işaret eden Ülger, bu yıl da büyümenin süreceğini öngörüyor...

26

Ahşap oymacılığı Adana'da yeniden hayat buluyor

"Bir Usta Bin Usta" projesinin bu yılki kursları Adana, İstanbul, Kırklareli, Konya ve Trabzon'da yapılacak.

42

Hayat dışında lider, hayatta ikinci, BES'te üçüncü

Allianz Türkiye, hayat dışı branşların tamamında 2015 yılı ve 2016'nın ilk çeyreğini lider olarak kapattı. Şirket, hayat sigortalarında ikinci, BES'te ise üçüncü oldu.

46

Ahşabi dirilten sanatçı

Eserleriyle büyüyor, projeleriyle jürileri altüst ediyor. Doktorlar, mimarlar, pırlanta ustası, yabancılar ondan ders almak için kuyrukta. Ahşaba hayat veren Ayhan Tomak, sıra dışı sanatını anlatıyor...

54

6 soruda hırsızlık sigortaları

Hırsızlık sigortası nelere teminat verir? Hırsızlık sonucu meydana gelen hasar ödendikten sonra çalınan mallar kısmen veya tamamen bulunursa ne olur? Hırsızlık sonucu meydana gelen hasarın ödemesi ne zaman yapılır?..

56

Patiler Aksigorta güvencesinde

Evcil hayvanlar için "Pati Sigortası" ürününü çıkaran Aksigorta, Haçiko ile yaptığı işbirliği sayesinde her Pati Sigortası poliçesi gelirinin yüzde 10'unu sokak hayvanlarının beslenmesi ve bakımı için bağışlıyor...

58

Sompo Japan Sigorta'dan sıra dışı kariyer mimarisi

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengeni, "Artık çalışanlarımız terfi edebilmek için illa ki insan yönetmek zorunda değil. Kendi alanlarında derin uzmanlık geliştirerek de ekip yöneten bir kişiyle aynı seviyede olabilecekler" diyor...

62

"Teknolojik yatırımlarla hayatı kolaylaştırıyoruz"

Türk Nippon Sigorta, hem müşterilerinin hem de acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için bilgi işlem altyapısını sürekli iyileştirip güncelleştiriyor.

yazarlar

24

Sinan Metin

36.762 bireysel emeklilik aracı için hayatı sorular

52

Can Demirağ

Sigorta şirketlerinde operasyonel verimlilik zamanı

30

Zeynep Turan Stefan

Dijital sigortacılık ve Çin

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

Kararsız BES katılımının ilk adresi: Standart fonlar



1 milyon hayal Garanti Emeklilik'te buluştu.

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

 Garanti Emeklilik

Garanti Şubeleri
444 0 336
garantiemeklilik.com.tr

Allianz'dan "Turuncu +" avantajlı tamamlayıcı sağlık sigortası

Allianz Türkiye, özel sağlık sigortası kolaylığını her bütçe için erişilebilir kılan yeni ürünü "Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası"nı tüketicilerin hizmetine sundu. Bu ürün sayesinde tüketicilerin Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında, Genel Sağlık Sigortası kapsamındaki sağlık hizmetleri için alınacak ilave ücretleri ödemelerine gerek kalmıyor.

Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, bütçe ve ihtiyaca uygun olarak tasarlanabilme özelliğiyle de özellikle kısıtlı bütçeye sahip tüketiciler için ideal bir çözüm sunuyor. İlave ücret ödemeden daha yüksek standartlarda sağlık hizmeti almak isteyenlerin kolayca yaptırabileceği Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, uygun fiyat ve ödeme koşulları sunuyor. Sigortanın kapsadığı teminatlar şöyle:

- Yatarak tedavi, suni uzuv, tıbbi malzeme ve evde bakım teminatları (zorunlu temel teminat grubu)
- Ayakta tedavi teminatı (isteğe bağlı teminat)

- 12 ay bekleme süresi olması kaydıyla doğum teminatı
- Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, bütçe ve ihtiyaçlar dikkate alınarak farklı anlaşmalı kurum ağı seçenekleriyle müşteriye özel hale getirilebiliyor. Bu



bağlamda, "Turuncu +" anlaşmalı kurum ağı seçeneğinde; SGK ile her branşta anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarına ek olarak belli başlı branşlarda anlaşmalı olan özel sağlık kuruluşlarında gerçekleştirilecek tedaviler de geçerli kılınıyor. "Turuncu" anlaşmalı kurum ağı seçeneğinde ise sadece SGK ile her branşta anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerlilik sağlıyor. Ayrıca 3 yıl kesintisiz sigortalılık döneminden sonra yapılacak değerlendirmeye sigortalılara "ömür boyu yenileme garantisi" elde etme şansı da sunuluyor. Bu hak kazanıldığı tarihten itibaren ortaya çıkan hastalıklar için ek prim veya istisna uygulanmadan ve teminat kapsamı daralmadan yaşam boyunca güvence sağlanmaya devam ediliyor. Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na özel diğer yenilikler de şirketin anlaşmasız olduğu ama SGK ile anlaşması olan kurumlarda anlaşma harici kurum limiti sağlanması ve doğum teminatında rutin gebelik kontrollerinde ekstra ayakta tedavi limitinin sağlanması...

KOBİ'lerin sorumlulukları Sampo Japan ile güvence altında

Sampo Japan Sigorta, "Kobi Sorumluluk" ürünüyle KOBİ'lerin üçüncü şahıslara ve çalışanlarına karşı her geçen gün artan sorumluluk risklerini yangın poliçe şartı aranmadan 30 farklı teminatla tek bir poliçede güvence altına alma imkanı sunuyor. Yangın poliçe şartı olmadan tanzim edilebilme ve 150 personele kadar ciro bilgisi şartı aranmaması özellikleriyle öne çıkan "Kobi Sorumluluk", KOBİ segmentinde potansiyel müşterilere ulaşmayı sağlarken, düşürülmüş muafiyet oranlarıyla hasar süreçlerinde de müşteri memnuniyetini artırmayı

hedefliyor. Yangın mali sorumluluk teminatıyla hem bedeni hem de manevi



tazminat taleplerini karşılayan, işveren mali sorumluluk teminatının yanında gıda zehirlenmesi teminatını da içeren Sampo Japan Kobi Sorumluluk ürünü geniş kapsamlı asistans hizmetleri de sunuyor. Müşteriler bu ürünü satın alırken işyerinde meydana gelebilecek kazalara karşı doktor ve ambulans gönderilmesi; sigortalıya işyeri ve/veya elemanlarıyla ilgili hukuki, mali ve her türlü konuda danışabileceği işyeri bağlantı hizmetleri ile daha birçok asistans hizmetinin de dahil olduğu 3 farklı plan kapsamında ihtiyaçlarına uygun olan teminat limitlerini seçebiliyor.

ERGO

Yüzde 100 Sağlık Sigortası ile yüzde hep memnuniyet!

Özel sağlık kurumlarında tedavi olmak istiyor ve SGK farkını ödemek istemiyorsanız, ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası tam size göre. Düşük fiyatlarla sahip olacağınız ERGO Yüzde 100 tamamlayıcı sağlık sigortası ile anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemedi kaliteli sağlık hizmetlerinden yararlanın.

Sizi sağlığınız için en sağlam adımı atmaya, en yakın ERGO acentesine bekliyoruz.



0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/yuzde100saglik

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

AXA SİGORTA

unicef

AXA ve UNICEF, Suriyeli çocuklar için el ele

Suriye'de yaşanan krizin çocuklar üzerindeki olumsuz etkisini en aza indirmek için çalışmalar yapan UNICEF Türkiye; çocukların eğitim, sağlık, korunma, beslenme gibi temel ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla çeşitli projeler hayata geçiriyor. UNICEF Türkiye Ulusal Komitesi, eğitim alanında Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği halinde çalışmalarını sürdürüyor. Bu yaklaşıma destek veren AXA



Sigorta, aktardığı fonla Suriyeli çocukların yanı sıra Türkiye'deki okullarda eğitim gören tüm çocukların faydalanabileceği bir imkan yaratmayı hedefliyor. AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, eğitim kalitesinin artırılması amacıyla aktarılan 40 bin Euro'luk fonla Suriyeli çocukların

eğitim ihtiyaçları için katkıda bulunmayı hedeflediklerini açıkladı. Lejeune, "AXA Sigorta olarak kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri bizim için büyük önem taşıyor. Eğitime öncelik veriyoruz. Sigorta sektöründe sosyal sorumluluk bilincini yaşatan ve uygulayan öncü şirket olmaya devam edeceğiz" dedi.

AXA dördüncü kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" seçildi

Great Place to Work Enstitüsü, "2016 Türkiye'nin En İyi İşverenleri" araştırması sonuçları açıklandı. AXA Sigorta, "500 - 2.000 Çalışan Sayısı Olan İşletmeler" kategorisinde 2016 yılında da birinciliğe layık görüldü. Böylece şirket, dördüncü kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" seçilmiş oldu.

Türkiye'de dördüncü kez yapılan araştırma, çalışan odaklı yönetim anlayışı ile yüksek kurum kültürüne sahip şirketlere yer veriyor. Great Place to Work araştırmasına katılan şirketler, çalışanlarının mevcut kurum kültürü ve İK uygulamaları hakkındaki düşünceleri analiz edilerek değerlendiriliyor. Araştırmalarda şirket çalışanlarının güvenilirlik, saygı ve hakkaniyetin ölçüsü olan davranışlarının işyerlerinde nasıl ifade edildiği, çalışma ortamlarından duydukları gurur ve takım ruhu seviyesi de belir-

leniyor. AXA Sigorta İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "En İyi İşveren Ödülü'nü dördüncü kez almaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Mükemmel işyeri kültürü yolculuğundayız. Çalışanlarımız, şirketlerinin değerlerine ve hedeflerine yürekten inanıyor. Şirketlerine karşı aidiyet, gurur ve bağlılık duyuyor, şirketlerini çalışıla-

cak bir kurum olarak tavsiye ediyorlar. En İyi İşveren Ödülü, tüm AXA Sigorta çalışanları olarak kurum içinde birlikte çalışmaktan ve başarılı olmaktan keyif aldığımızı, ayrıcalıklı bir işyerine sahip olduğumuzu hissettiren önemli bir göstergedir. Öte yandan AXA Sigorta, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da "Finansın En İyi İşvereni" seçildi.



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, acentelerine yatırım yapmaya devam ediyor

ERGO Türkiye, geleneksel bölgesel acente toplantılarını bu yıl da sürdürüyor. Şirketin üst düzey yöneticileri, 1 ay gibi kısa bir sürede 9 bölgesini ziyaret ederek 1.300 acenteye bir araya geldi. Ankara, İstanbul Asya ve İstanbul Avrupa'da CEO Theo Kokkalas; Adana, Antalya, Bursa, İzmit, İzmir ve Kayseri'de İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe sözcülüğünde gerçekleşen toplantılarda bir önceki yılın değerlendirilmesi yapılırken, 2016'ya ilişkin hedefler konusunda da iş ortaklarına bilgiler verildi. Satış Direktörü Murat Beköz'ün moderatörlüğünde gerçekleşen toplantılarda, ERGO Türkiye'nin iş ortakları "Kıdem Teşvik" ödüllerini CEO Theo Kokkalas, İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Satış Direktörü Murat Beköz ve bölge müdürlerinden aldılar.

Kokkalas, toplantılarda ERGO Türkiye'nin büyüme performansı ile 2015 yılını sektör ortalamalarının üzerinde kapattığına dikkat çekti. Bu başarılı performansın ana hissedarlar Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun Türkiye pazarına inancını daha da pekiştirdiğini de vurgulayan Kokkalas, bu inancın ve güvenin göstergesi olarak

ERGO Türkiye'ye yatırımın sürdüğünü belirtti. 2015'i yüzde 34 büyümeyle kapatan ERGO Türkiye'nin bu yıl hayat-dışı sigortacılık alanını odağına alarak daha da güçleneceğini kaydeden Kokkalas, sektörde en kuvvetli rezerve sahip iki şirketten biri olarak ve yüksek müşteri memnuniyeti skorlarıyla güçlenerek yollarına devam edeceklerini kaydetti. Yıldırım Türe ise, bir kez daha ERGO Türkiye'nin acente odaklı bir şirket olduğunun altını çizdi. Türe, iş ortaklarına daha yakın olabilmek için yılda ortalama 25 bin ziyaret yaptıklarına da vurgu yaptı. Yerel ziyaretler yaparak acenteleriyle devamlı temas halinde olduklarını belirten Türe, iş ortakları için düzenledikleri yurtiçi ve yurt dışı seyahatlerle de her zaman bir arada olmaya özen gösterdiklerini belirtti. Türe, hızlı ve etkin bir hizmet standardı sağlamak için bir yandan "dijital dönüşüm" uygulamalarını devreye alırken, bir yandan da adil, motive edici ve etkili komisyon modelleriyle acentelerine kazandırmaya devam ettiklerini vurguladı. ERGO iMonitor ile iş ortaklarının üretim ve performans bilgilerine online ulaşmalarını



ve aynı zamanda dijitalleşme sürecinde "sosyal medya" ile de iş ortaklarıyla etkileşim sürdürmeyi devam edeceklerini kaydetti. Yeni dönem komisyon ürünleriyle geçen yıla oranla sektör ortalamalarının üzerinde kazanan ERGO Türkiye acentelerinin yine aynı vizyonla kazanmaya devam edeceklerinin müjdesini verdi.

E-şube üzerinden detaylı fon bilgilendirmesi başladı

BNP Paribas Cardif Emeklilik, müşteri odaklı stratejileri doğrultusunda e-şubesini güncelleyerek bireysel emeklilik müşterilerinin hizmetine sundu. BES'te yeni dönemde fon yönetimiyle fark yaratmayı hedefleyen BNP Paribas Cardif Emeklilik, yeni web sitesiyle müşterilerine, e-şube üzerinden seçilen iki tarih arasında kâr/zarar, birikim ve devlet katkısı tutarlarını, devlet katkısı hak kazanma oranlarını ve fon değişiklik tarihlerini görüntüleme imkanı sağlıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, "Bireysel emeklilik sisteminde yapılan son düzenlemelerin

BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK



ardından müşteri odaklılık rekabette her zamankinden daha çok önem kazanıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak biz de bu yıl, müşterilerimize verdiğimiz hizmetler üzerinden sektörde farklılaşmayı hedefledik. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz çalışmalardan biri, müşterilerimizin seçeceği herhangi iki tarih arasında bireysel emeklilik verilerini görüntüleyebilmesi üzere e-şubemizi güncellemek oldu. Bu hizmeti halihazırda müşterilerine sunan ilk şirket olmaktan ve müşteri memnuniyeti üzerine odaklanan çalışmalarımızın devam edeceğini belirtmekten memnuniyet duyuyorum" dedi.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Ziraat Sigorta Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Araçların özel koruma kalkanı: Generali Prestij Kasko Ekstra

Türkiye’de 150 yılı aşkın süredir sigortacılık faaliyetlerinde bulunan ve Avrupa’nın üçüncü büyük sigorta firması olan Generali, en kapsamlı kasko ürünü “Prestij Kasko Ekstra” ile sigortalı araçlara ve müşterilerine geniş kapsamlı bir koruma sağlıyor. Çarpma, çarpışma, yanma, hırsızlık, terör, sel ve su baskını teminat altına alınan başlıca risklerden olup mini onarım hizmeti, poliçe kapsamına dahil edilebilen ek teminatlar, 1000’in üzerindeki anlaşmalı servis noktası, sigortalıların 7/24 ücretsiz olarak yararlanabildikleri asistan hizmetleri, ayrıca olası bir kaza sonrasında internet, telefon ve mobil kanallardan hızlı hizmet erişimi de bu sigorta ürününün kapsamının genişliğini gözler önüne seriyor. Bunların yanında yol yardım, ücretsiz araç bakımı, tamir sonrası aracın ikematgaha kadar getirilmesi ve özel şoför teminiyle yoğun iş temposu içinde zaman bulamayanları rahatlatan servisler de Prestij Kasko Ekstra ürününün kapsamı dahilinde bulunuyor. Müşterilerinin hayatlarını koruma ve kolaylaştırmanın birincil öncelikleri



olduğunu vurgulayan Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, “2050 yılında dünyada yüzde 70’e çıkması beklenen kentleşme oranının şimdi-

den Türkiye’de yüzde 91 seviyesine ulaştığı bir ortamda şehirlerde artan nüfusun yol açtığı trafik sıkışıklığı ulaşımı zorlaştırıyor. Bu yoğunluk trafikte maalesef ki çeşitli kazaların yaşanmasını kaçınılmaz kılıyor. Generali olarak, en kapsamlı teminatları sunduğumuz Prestij Kasko Ekstra ürünümüzle, insanların yaşamlarını müşteri odaklı bir yaklaşımla koruma altına aldık” dedi. Öte yandan Generali Sigorta, araçların hasar nedenleriyle ilgili derlediği verileri de kamuoyuyla paylaştı. Buna göre, 2015 yılında ihbar edilen dosyaların yüzde 58’i çarpışma, yüzde 16’sı park halinde çizilme ve yüzde 14’ü sigortalı aracın bir cisme çarpması sonucu oluşan hasarlardan oluşuyor. Türkiye’de özellikle büyük şehirlerdeki yoğunluk araçlar ve sürücüleri açısından büyük riskleri beraberinde getiriyor. Trafikteki olası risklerin çeşitli boyutlarda kazalarla sonuçlandığı ilk 3 şehir olan İstanbul yüzde 36, Ankara yüzde 10, İzmir ise yüzde 9 ile Türkiye’deki hasar oranlarının yüzde 55’ini oluşturuyor. Bu illeri yüzde 6 ile Antalya ve yüzde 5 ile Bursa takip ediyor.



İşte TSB’nin yeni genel merkezi

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB), İstanbul Levent’teki genel merkezini, Ataşehir’deki Palladium Towers’a taşıdı. Birlik, 43 katlı bu binanın 30’uncu katında hizmet verecek.

Şimdiki Aklım Olsa Dememek için

Yenilenen Bireysel
Emeklilik Sistemi'nin
yıllık **4.900 TL'ye**
kadar sağladığı
Devlet Katkısı'yla
biriktirmeye başlayın

Detaylı bilgi ve başvurularınız için;
TEB Şubelerini ziyaret edebilir veya
bize ulaşabilirsiniz

444 43 23 / bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Aksigorta'dan eczanelere özel "Her Daim Nöbetçi Sigorta"

Aksigorta, eczacılara yönelik "Her Daim Nöbetçi Sigorta" ile her meslek grubuna özel ürünlerine bir yenisini daha ekledi. "Her Daim Nöbetçi Sigorta", eczane, vitrin ve eczanede bulunan tüm eşyaları, malları, reçeteleri ve ilaç kupürlerini deprem, su baskınına, yangından fırtınaya, taşıt çarpışmasından hırsızlığa kadar birçok riske karşı güvence altına alıyor. Eczane sahibi ile çalışanlarının da güvence altına alındığı sigorta kapsamında eczanenin komşu ya da müşterilerine verdiği zararlar için de teminatlar sunuluyor.

Acil elektrik ve sıhhi tesisat yardım hizmetlerinden 7 gün 24 saat ücretsiz olarak faydalanmanın yanı sıra yılda üç defa ücretsiz çilingir ve cam hizmetleri de "Her Daim Nöbetçi Sigorta" kapsamında. Ürün, eczane sahibi ya da

AKSigorta



çalışanlarının mesleki faaliyetleri ile ilgili kusur veya ihmali sonucu ya da eczanedeki bir hasar sonucu üçüncü

şahıslara verilebilecek maddi ve bedeni zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini de güvence altına alıyor.

Mobilya üreticileri teminat bulmakta zorlanıyor!

MOSDER (Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği), mobilya sektöründeki sigorta teminatı sorununun bir an önce çözüme kavuşturulmasını istiyor. Mobilya sektörünün risklerinin sadece yatırım ve işletme temelli olmadığını söyleyen MOSDER Başkanı İsmail Doğan, sektörün ülkemize daha fazla fayda sağlaması için yatırımlarına istikrarlı bir şekilde devam etmesi gerektiğini savundu. Yangın riski yüksek bir sektörde faaliyet gösteren mobilya üreticilerinin sigorta teminatı bulmakta zorlandığını dikkat çeken Doğan, "Mobilya sektörünün çatı kuruluşu olarak bu sorunun net bir çözüme kavuşması gerektiğini savunuyoruz. Bazı sigorta firmaları risk yüksek diye sigorta yapmak istemiyor. Bunun bir yasal düzenlemeye geçmesini ve geçtiğimiz dönemlerde Hazine

Müşteşarlığı'nın hayata geçirdiği Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi'nin bu soruna son noktayı koyarak her sigorta yaptırmak isteyen her firmanın riski baz alınmadan sigortasının yapılmasını istiyoruz" dedi.



İsmail Doğan



Her sigorta bir fidan, fidanlar ormana dönüşüyor

Perakende sigorta mağazaları zinciri Sigorta Cini, hem kendini hem de sevdiklerini güvence altına almak isteyenlere özel bireysel emeklilik ve hayat sigortası kampanyası düzenliyor. Kampanya kapsamında Sigorta Cini; doğal, tarihsel ve kültürel varlıkları koruma misyonuyla faaliyet gösteren ÇEKÜL işbirliğinde, mağazalarından bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerinden birini satın alan müşterilerinin adına "ÇEKÜL 7 Ağaç Ormanları"na fidan bağışı yapıyor.



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.



Ömer Mert

Fiba, alım için de satış için de fırsat kolluyor

Fiba Emeklilik Genel Müdürü Ömer Mert, BES'in de kendi emeklilik şirketlerinin de geleceğinden umutlu. Mert, "3 yılda iki şirket satın aldık. Gerekirse yeni alımlar da yapabiliriz. Önümüzdeki 5-10 yıl için hedefimizse şirketimizi kârlı bir şekilde satmak" diyor...

Türkiye'nin en girişimci işadamı" deyince sizin de aklınıza ilk Hüsnü Özyeğin geliyor değil mi? Ancak onun başarısı şirket alımlarından ziyade kurup geliştirip, çok kârlı seviyelerde satabilmesinden kaynaklanıyor. Hatırlanacağı gibi Özyeğin, Finansbank'ı satın Türkiye bankacılık sektöründen çıkmıştı. Ancak bu ayrılık fazla sürmedi. Bankacılığa Fibabanka, sigortacılığı da hayat ve emeklilik şirketi

Fiba Sigorta'yı kurarak geri döndü. Sigorta şirketi yeni ama son 3 yılda iki satın alma yaptı. Önce CIV Hayat'ı, sonra ERGO Emeklilik ve Hayat'ı bünyesine kattı. Bu satın almalarla birlikte 400 ila 500 milyon liralık fon büyüklüğüne ulaşacaklarını açıklayan Fiba Emeklilik Genel Müdürü Ömer Mert, şirket büyüdükçe çalışan sayısının artmadığını, herkesin yapmadığı yeni modellerle büyüdüklerini anlatıyor...

Herkesin BES'ten kaçtığı dönemde neden bir emeklilik şirketi aldınız?

ERGO Emeklilik ve Hayat'ı satın aldık çünkü organik büyüme artık çok zor. Ayrıca müşteri sayısını artırmanın en ucuz yöntemi de hazır müşteri portföyü olan bir şirketi bünyemize katmak. Biz de iki tarafı mutlu edecek bir çözüm bulduk. Hatırlarsanız daha önce de CIV Hayat'ı bünyemize katmıştık. Gerçi bu satın almayı basınla pek paylaşmamıştık. Almanlar

Türkiye' den çıkmak istiyordu, biz de yardımcı olduk. CIV'in yöneticileri özel uçaklarıyla gelip bize teşekkür ettiler. Neredeyse plaket vereceklerdi...

Başka satın almalarla da ilgileniyor musunuz?

Tabii ki görüşüyoruz. Bazı şirketlerin BES portföyleriyle ilgili görüşmelerimiz var.

Satın almalarındaki amacınız nedir? Kârlıysa niye satıyorlar, değilse siz neden alıyorsunuz?

İlk beş şirket arasına girme gibi bir hedefimiz yok ama büyümek istiyoruz. Patron şirketi olduğumuz için "3 yıl zarar edelim, 5'inci yıl kâr ederiz" gibi bir anlayışımız da olamaz. Geçen yıl da bu yıl da kâr ettik. BES satsan da zarar ediyorsun portföy alsan da... Büyümek istiyorsan, hangisinden daha az zarar ediyorsan onun tercihini yapmalısın. Biz en az zararla bu işi kurtardığımızı düşünüyoruz. Arkasında banka olan büyük şirketlerin üç yılda geldiği yerden daha iyi bir yere geldik. Bu yılın sonunda 400 milyon TL fon büyüklüğüne ulaşıyoruz. ERGO'nun portföy yönetimi çok başarılı olduğu için fonları iyi büyümüş. Sonuçta 2-3 yılda 400 milyon fon büyüklüğüne ulaşmış, buna karşılık zarar etmemişiz. Bu bizim için başarıdır. Çünkü sektörde acayip zarar eden şirketler var. Hele de hayat branşını dışarda tutarsan neredeyse hepsi zarar ediyor. BES şirketlerinin çoğu hangi üründen kâr ediyorsa onu satmaya yöneldi. Birçok şirket hayat bölümlerini satıyor.

Peki bu stratejilerle BES'te büyüme nasıl olacak?

BES'te işi büyütmenin iki yöntemi var. Ya çok büyük zarar

edeceksin ya da bizim gibi alternatifleri değerlendireceksin. CIV'i satın alarak aktif büyüklüğünü 100 milyon liraya getirdik. ERGO ile birlikte 400-500 milyonlara çıkacağız. Bankamızın büyümesine paralel olarak şirketi ayakta tutabilirsek amacımız belli zaten: Önümüzdeki 5 ya da 10 yıl içinde şirketi satmak...

Alıcı var mı? Zira satıcı çok da...

Ben genel müdür olarak bu şirketin Hüsnü (Özyeğin) Bey ile birlikte ortağım. Biraz toparlansın, hissedar olarak Hüsnü Bey bile olmadan bu şirketi satarım. Şu anda da gelen giden var zaten.

Şirketin neyini satacaksınız?

Tamamını... Banka dağıtım kanalıyla birlikte satacağız.

Kaç şubeli dağıtım kanalı var ki Fibabanka'nın?

Hüsnü Bey'in yönetimindeki az şube, başkalarının yönetimindeki 300 şubeden daha etkin. Ben şu

"Hüsnü Bey, şirkete ilk geldiğimde 'Her şeyi söyleyin dinlerim ama sakın bana ağlamayın' demişti. Çünkü o herkes ağlarken şirketini satmıştı. Bu her sektör için geçerli: çok ağlarsan hiçbir şey olmuyor."



anda bunu değerlendiriyorum ve kârlılığım da buradan geliyor. Doğru zamanı ve koşulları bekliyoruz. Şu anda sektördeki bütün şirketler birbirinin kopyası gibi. Yapılar ve iç organizasyonlar hep aynı. Farklı bir uygulama ya da yöntem deneyen yok. Biz deniyoruz. 400-500 milyon liralık portföye ulaştık ama çalışan olarak hala 36 kişiyiz. Milletten anlamadığı da bu. Bize "Nasıl oluyor" diye soruyorlar. Hayat üretiminde neredeyse orta ölçekli bankalara yaklaştık. Oysa burada bir kişi bile yok. Farklı şeyleri deniyor, iş ortaklarımızla birlikte büyüyoruz. Mesela tüm ürünlerde online satışı olan tek şirket benim. Fibaemeklilik.com.tr sitesine girdiğinizde hayat sigortası ve BES de dahil bütün ürünleri alabilirsiniz. Bu sistemi kimse yapmamış, ben deniyorum ve yapıyorum. Bazı şirketler 30-40 milyon liralık IT operasyonlarını bitiremediği için zarar yazıyor. Ben burada 1 milyon zarar yazsam Hüsnü Bey beni kovar. Çok adamla iş yapacağıma, az ama tecrübeli adamla iş yaparım. Hukuksal ve vergi dışında hiçbir konuda dışarıdan danışmanlık almadık. Sektörde çok bilinen arkadaşlardan teknik danışmanlık almadım. Hepsi "Bizim haberimiz olmadan nasıl iş yaparsın" diye bana kızıyor. Ama benim işim bu. 25 yıldır bu işi yapıyorum zaten. Farklı bir alan bulduk ve "Satılırsa bununla satılırız" diyorum.

BES'te otomatik katılım sizi nasıl etkileyecek?

Şu sıralar çok konuşuluyor ama genel trend, bu işin büyüklere yarayacağı yönünde. Otomatik katılım yeni çıkacak ve kesintiler muhtemelen minimum seviyede olacak. Peki müşteri olarak neden daha fazlasını ödeyesin?

Değiştirmek isteyeceksin ve karmaşalar çıkacak. Yurtdışı örneklerinde de var; birçok şirketi batırabilir. Altyapı, üstyapı iyi yönetilemezse, maliyetler aynı şekilde devam ederse bu sektörde üç tane şirket kalır.

O üç şirketten biri siz olur musunuz?

Biz büyük olmak istemiyoruz. Bir tane de butik hizmet veren ve fon getirisine kafayı takan bir şirket olsun istiyoruz...

Size göre bu şirket ne zaman satılır?

Şirketi kurmadan önce Hüsnü Bey ile Hazine'ye gittiğimizde birlikte bir sunum yapmıştık. Ardından şu soruyu sordular: "Şirketi ne zaman satacağısınız?" Oysa daha şirketi bile kurmamıştık. Hüsnü Bey, "Zamanı gelince satarız, ancak satmak için kurmayız" dedi. "Herkes ağlıyor, niye kuruyorsunuz" dediler. Hüsnü Bey de "Hangisinin patronunu tanıyorsunuz" dedi. Cevabı bu kadar basit işte: Hüsnü Bey "Ben buradayım" dedi...

Sizce de emeklilik şirketi sayısı çok değil mi?

Patlayan şirketler var. Ölümcül bir durum yok ama sistemi zorlayan şirketler var. Çünkü 3-5 yıldır hiçbir yatırım yapmıyorlar. Onları biraz sıkıştıracağız gibi görünüyor. Ama vatandaş yavaş yavaş hayat ürünlerine yöneliyor. Bu dönüşüm bireysel emeklilikte tekrar bir konsolidasyona ya da bazı şirketlerin sektörden çıkmasına neden olabilir.

Otomatik katılım neden büyüklere yarayacak?

Küçükler bu pastadan çok fazla yararlanamaz. Çünkü bu iş tamamen maaş hesabı üzerine gidecek gibi görünüyor. İyi teklif

"Şu anda sektördeki bütün şirketler birbirinin kopyası gibi. Yapılar ve iç organizasyonlar hep aynı. Farklı bir uygulama ya da yöntem deneyen yok. Biz deniyoruz. 400-500 milyon liralık portföye ulaştık ama çalışan olarak hala 36 kişiyiz."



veremezsin, çünkü üründe yüzde 1 bırakacaklar. Muhtemelen yüzde 1'i de üçe böleceksin. Portföy şirketine vereceksin, dağıtım kanalına vereceksin, kalanı da sen alacaksın. Maaş müşterilerinde bonus veriyorlar ya onun gibi promosyonlu olacak.

BES'te şirketler neden kâr edemiyor?

Mevcut kesintiler çok düşük. Biz niye hep şikayet ediyoruz? Müşteriye bir ürün satıyorum ve "Bu üründen 7 yılda kâr edeceğim" diyorum. Ama Hazine bir düzenleme yapıyor ve kesintileri düşürüyor. Üstelik "Bu durum eskiler için de geçerli" diyor. Ne oluyor? Daha dün sattığımız üründen "Şu kadar para kazana-cağım" diye plan yaparken gelirler yarıya düşüyor. Böylece kâr etme süremiz 8 yıldan 16 yıla çıkıyor. Yeni satışı bıraksan kâr yazıyorsun.

Çıkışlar hızlı mı?

Her yıl ortalama 500-600 bin katılımcı sistemden çıkıyor. "1 milyon artıyor" diyoruz ya, aslında satış 1.5 milyon. Böyle

olunca pazar payını korumak için daha fazla satıyorsun. Daha hızlı satmaya çalışırken aslında uygun olmayan insanları da sisteme alıyorsun. Otomatik katılımda da aynı yöntemle, yani bireysel satış gibi maliyetli satışlar yapılırsa yine şirketler zorlanır. Yine aynı maliyetlerle yaparsan bugünden daha kötü de olabilirsin. Artık altyapını, üstyapını, elemanını çok iyi konumlandırman gerekiyor. Belki sahada satıştan ziyade çağrı merkezi ekibine, kurumsal satışa ağırlık verilebilir.

Otomatik katılım için biraz acele edilmedi mi?

Bizim önerimiz, otomatik katılım ile kıdemin aynı anda yapılması yönündeydi. Ancak iki ayrı bakanlık var ve kıdem de ağır bir konu... Otomatik katılım işveren katkısıyla dizayn edilirse şirketlere ağır operasyon yükleri getirecektir. Hazine'nin modelinde işveren katkısı yok zaten. Oysa dünyanın hiçbir yerinde işveren katkısız otomatik katılım yok. Ama bunu hükümet programına koydular. Muhtemelen de bu yıl içerisinde çıkaracaklar. ©

GELECEĞİNİZİN BEREKETİ

ZİRAAT

EMEKLİLİK'TE

Bereket Bireysel Emeklilik Planı



0850
222
97 00

Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

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



Ramazan Ülger

“Değişiklikler olumlu büyüme sürececek”

İkinci kez TSB başkanlığına seçilen Ramazan Ülger, yeni yönetim kuruluyla basınla karşısına çıktı ve sektördeki gelişmeleri, beklentileri değerlendirdi. Sigorta sektörünün 2015'te yüzde 18.6 büyüdüğüne işaret eden Ülger, bu yıl da büyümenin süreceğini öngörüyor...

Nisandaki seçimli olağan genel kurul toplantısının ardından, Mayıs ayında da TSB'de (Türkiye Sigorta Birliği) 2 yıl boyunca görev yapacak yeni yönetim kurulu belirlendi. TSB Başkanı Ramazan Ülger ve yönetim kurul üyeleri, sektörün 2015 yılı performansını değerlendirmek ve 2016 yılıyla ilgili gelişmeleri, beklentileri paylaşmak üzere bir basın toplantısı düzenledi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, toplan-

tıda şu genel verileri paylaşarak söze başladı: “Sektörümüzdeki toplam prim üretimi, 2015 sonu itibarıyla 31 milyar TL'ye ulaştı. Hayat dışında 27 milyar TL olan prim üretimi, hayat branşında 3.7 milyar TL oldu. 2016 yılının ilk 3 aylık sonuçlarıyla 2015'in aynı dönemi kıyaslandığında ise prim üretimi yüzde 36 artış gösterdi. Bireysel emeklilik sistemini (BES) değerlendirdiğimizde, Nisan 2016 sonu itibarıyla katılımcı sayısı 6.2 milyonu aşarken, toplam fon tutarı 53.3 milyar

TL'ye ulaştı. Toplam fon tutarının 5,9 milyar TL'si devlet katkısı fonlarından oluştu.” Sektörün 2015 yılında yüzde 18.6 büyüdüğünü açıklayan Ülger, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sektörümüzün aktif büyüklüğü 2015 sonu itibarıyla 96 milyar, özsermayesi ise 12.4 milyar TL'ye ulaştı. Dönem sonu teknik kâr 151 milyon, bilanço kârı ise 250 milyon TL. Hayat dışı branşlarda 418 milyon TL zarar edildi. Hayat ve emeklilik branşında ise 569 milyon TL kârlılık sağlandı. Hayat dışı sigorta şirketlerinin

öz kaynak kârlılığı eksi yüzde 7 olurken, bu oran hayat ve emeklilik şirketlerinde yüzde 20'ye ulaştı.”

Hayat dışında acente, hayatta banka kanalı hakim

Sektörün kişi başına 133 dolar prim üretimi ve yüzde 1.6 penetrasyon oranıyla dünya ortalamalarının oldukça gerisinde kaldığını hatırlatan Ramazan Ülger, prim üretimi dağılımında oto sigortalarının hakimiyetini koruduğunu; yüzde 22.1 paya sahip olan trafiği, yüzde 18 ile kaskonun takip ettiğini söyledi. Ülger, dağıtım kanalı bazında prim üretimine bakıldığında da hayat dışında yüzde 65 ile acente kanalının, hayatta ise yüzde 79.9 ile banka kanalının hakimiyetini sürdürdüğünü vurguladı. Sektörün verdiği teminat ve üstlendiği tazminatlar içinse şu rakamları paylaştı:

“2014 sonu itibarıyla sigortalılara verilen teminatlar 77 trilyon TLydi. Hayat dışı sigortalarda üstlenilen tazminat tutarı 2015 sonu itibarıyla 17.4 milyar, hayat sigortalarında 2.1 milyar TL oldu. Oto sigortalarında üstlenilen tazminat ve hasar 10.2 milyar, oto dışı branşlarda ise 7.2 milyar TL. Krediyel bağlantılı hayat sigortası poliçelerinde üstlenilen tazminat 800 milyon TL. Vefat eden 71 bin kişinin varisleri ödeme olarak kredi borcu ödemedi.”

Sigorta ve emeklilik sektörünün toplam fon tutarının 85 milyar TL'ye ulaştığını açıklayan Ülger, bunun 36.9 milyar TL'sinin kamu borçlanma araçlarında, 13 milyar TL'sinin sermaye piyasası araçlarında, 5.2 milyar TL'sinin de özel sektör borçlanma

Sektörümüzde;



Sektörün İstihdam Yapısı

2015 yıl sonu itibarıyla
Şirketlerde Çalışan Kişi Sayısı **19.391**

1.305 eksper ile 15.587 acente ve 119 broker ve yanlarında çalışanlar dikkate alındığında, sektör **75.000'**den fazla kişiyle hizmet vermektedir.



Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, TSB

Sektörün Prim Üretimi (Milyon TL)



Sektör 2011 yılından beri %16* oranında büyümüştür

*Yıllık Bileşik Büyüme Oranı-CAGR

araçlarında değerlendirildiğini ifade etti.

2015 yılında sektörün en önemli konularının trafik sigortasıyla ilgili mevzuat düzenlemeleri ve BES için “otomatik katılım” olduğunu hatırlatan Ülger, trafik sigortasıyla ilgili çalışmalarını,

değişiklik taleplerini ve sonuçları şöyle özetledi:

Hangi değişiklikler talep edildi?

Ramazan Ülger toplantıda, 1985 yılından bu yana yürürlükte olan ve sigortacılıkla ilgili maddeleri-

nin büyük çoğunluğu o tarihten bu yana değişmeyen kanunla ilgili yenilikleri de şöyle değerlendirdi:

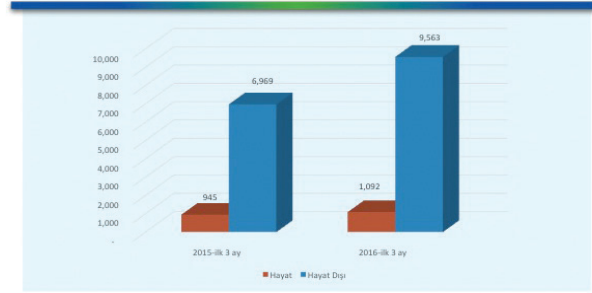
“Sektör olarak kanun için değişiklik taleplerimiz başlıca şu amaçları taşıyordu:

- ➔ Ödediğimiz tazminatın gerçek hak sahiplerine eksiksiz ulaşması,
- ➔ Özellikle vefat dosyalarının ticari bir meta halinden kurtulması,
- ➔ Mağdurlara daha hızlı ve etkin tazminat ödenmesi,
- ➔ Daha öngörülebilir bir maliyet yapısı ve daha stabil bir fiyatlandırma...

Hangi yenilikler getirildi?

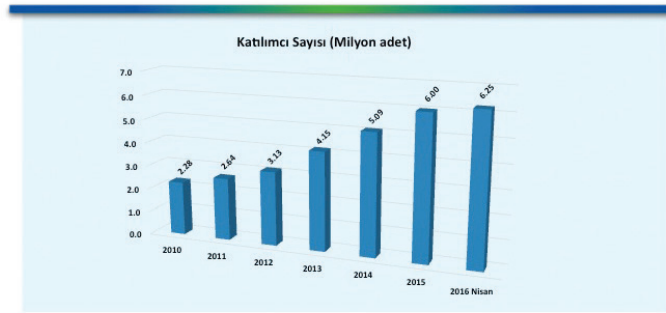
- ➔ 90'ıncı maddede yapılan değişikliklerle, genel şartlarda belirlendiği üzere, tüm taraflarca (mahkemeler, sigorta şirketleri) aynı yöntem kullanılarak tazminatlar hesaplanacak.
- ➔ 92'nci maddede yapılan değişikliklerle, kusurlu sürücüler ile sigorta tekniğine uymayan taleplerin teminat dışı kalması sağlanacak.
- ➔ 97'nci maddede yapılan değişikliklerle, zarar görenin daha hızlı ve eksiksiz tazminat alabilmesi ve yargı üzerinde oluşan yükün hafifletilebilmesini teminen zarar görenin öncelikle sigorta şirketine başvurması, anlaşmazlık durumunda konunun yargıya taşınması ve böylece aracılardan maliyetleri yükseltmesini önleyici tedbir alınması sağlanacak.
- ➔ 99'uncu maddede yapılan değişikliklerle, kanunda belirtilen 8 iş günlük sürenin genel şartlarla belirlenen evrakların sigorta şirketine teslim edilmesinden sonra başlaması öngörüldü.

Sektörün Prim Üretimi (Milyon TL)



Prim üretimi, geçen senenin aynı dönemine göre yaklaşık % 36 büyümeye göstermiştir.

Bireysel Emeklilik Sistemindeki Katılımcı Sayısı



Katılımcı sayısı 6,2 milyonu aştı

İŞTE TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ'NİN YENİ YÖNETİM KURULU

Başkan: Ramazan Ülger (Groupama Sigorta Genel Müdürü)

Başkan Yardımcısı - Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı: Uğur Gülen (Aksigorta Genel Müdürü)

Başkan Yardımcısı - Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı: Uğur Erkan (Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü)

Yönetim Kurulu Üyesi - Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi: Ahmet Turul (Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi)

Yönetim Kurulu Üyesi - Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi: Deniz Yurtseven (MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü) **Genel Sekreter:** Akif Eroğlu (Ziraat Sigorta Genel Müdürü)



Akif Eroğlu

Ahmet Turul

Ramazan Ülger

Uğur Erkan

Deniz Yurtseven

➡ Karayolları Taşıma Kanunu'nda yapılan değişiklikle Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası kaldırıldı.”

“Emeklilik geliri yetmiyor”

BES’le ilgili çalışmalara da değinen Ramazan Ülger, Türkiye’nin emeklilik gelirinin yeterliliği açısından 50 ülke arasında 42’nci sırada olduğunu hatırlatarak “otomatik katılım”ın önemi ve gereğini şöyle açıkladı: “Toplumumuz gittikçe yaşlanıyor, ortalama yaşam süresi uzuyor. Bu yüzden sosyal güvenlik sistemleri tehdit altında. Bugün iş hayatına başlayanlar gelecekte daha düşük emeklilik geliri elde edebilir. Bu noktada ‘otomatik katılım’ ile emeklilik gelirini desteklemek bir gereklilik. Otomatik katılım, gönüllülük esasını gözeterek, tasarruf etme konusunda sorumluluğu çalışanlara bırakıyor. Başarıya ulaşması ve tasarruf seviyesini artırması için modelin doğru kurgulanması büyük önem taşıyor. Otomatik katılım, uygulandığı ülkelerde tasarruf oranını artırıcı etki yarattı.”

“Sektör daha da şeffaflaştı”

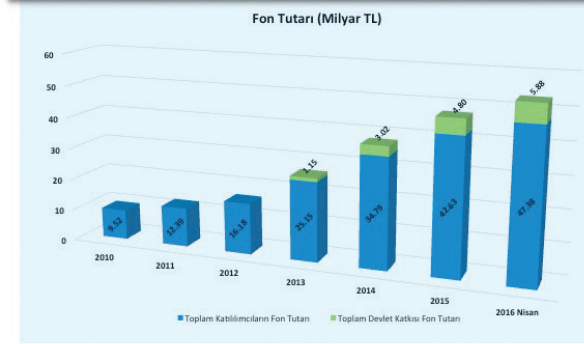
Ramazan Ülger, toplantıda sektördeki gelişmelere ve etkilerine de maddeler halinde şöyle değindi:

➡ “Getirilen yasal düzenlemelerle sigortalılar nezdinde şeffaflık artırıldı.

➡ Sektörün beklediği yasal düzenlemeler (Karayolları Trafik Kanunu, vergi mevzuatı) gerçekleştiriliyor.

➡ Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla sağlık sigortalıları daha kapsayıcı oluyor.

Bireysel Emeklilik Sistemindeki Fon Büyüklüğü



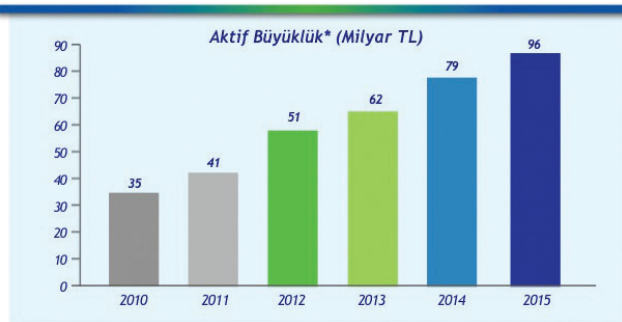
Nisan 2016 tarihi itibarıyla 53,3 milyar TL büyüklüğündeki toplam fon tutarının 5,9 Milyar TL’si devlet katkısı fonlarından oluşmaktadır.

Ülkemiz ve Türk Sigorta Sektörü Büyüme Oranları (%)



Kaynak: TSB, TÜİK

Sektörün Aktif Büyüklüğü



*Emeklilik Yatırım Fonları Dahil

➡ Bireysel emeklilik sisteminde kesintiler uluslararası seviyeye indirildi.

➡ Yıllık gelir sigortası düzenlemesi yürürlüğe girdi.

➡ Otomatik katılım ile tasarruf seviyesini artıracak bir model oluşturuluyor.

➡ Sektörümüzü ileriye götürecek projeler yürütülüyor.”

36.762 bireysel emeklilik aracıısı için hayati sorular



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Bireysel emeklilik sistemi 2016 yılında, 2003'teki haline hiç benzemiyor. Yakın zamanda çok daha fazla değişecek ve gelişecek. Peki bireysel emeklilik aracıısı 2003'teki haline benziyor mu?

Ülkemizde emeklilik şirketine bağlı olarak çalışan aracı sayısı 36 bin 762. Bunların 31 bin 181'i üniversite mezunu(!) Hazinenin vermiş olduğu lisansı alabilmek için ciddi bir sınav sonrası aracı belgesi sahibi oldular. Çalıştıkları şirketlerin verdiği hedefler için gönüllülük esasıyla işleyen bireysel emeklilik planlarının müşteriye satışı faaliyetleriyle sistemde en önemli aktörlerden biri haline geldiler. Ancak bugünlerde kafaları biraz karışık...

2003 ile 2016 arasında çok fark var

Emeklilik işi yapıyoruz ama bu işten emekli olabilecek miyiz? İlerleyen yaşımız, artan tecrübe-miz şirketlerimizde bizim için fırsat mı tehdit mi? Şirkette artık bir maliyet unsuru olarak mı

görülüyoruz? Sat sat bu iş daha ne kadar devam eder? Bireysel emeklilik, şirketler için kârlı bir iş değil, sektör küçülmeye giderse bu kadar yıl, tecrübe, emek, gayret ne olacak? İşsiz kalır mıyım? Bizim işimizi bankacılara mı yaptıracaklar? Sorular uzayıp gidiyor...

Bireysel emeklilik sistemi 2016 yılında 2003'teki haline hiç benzemiyor. Yakın zamanda çok daha fazla değişecek ve gelişecek. Peki bireysel emeklilik aracıısı 2003'teki haline benziyor mu? Bireysel emeklilik aracıısı olmak zor iş. Bir okulu yok mezun olduğunuz. Ancak lisans almak için verdiğiniz entelektüel çaba, yanına ek yetkinlikleri oluşturma mesaisiyle bu işte kaldığınız süreç devam ediyor. Toplum nazarında hala sigortacı olarak biliniyorsunuz. Öyle "Ohh beş yıl oldu rahata erdim, bundan sonra



aheste olarak ben bu işten emekli olurum” diyemiyorsunuz. Bireysel emeklilik aracısını tanımak için mesleği biraz tanımalıyız.

Görev tanımı ve çalışma koşulları

Bireysel emeklilik aracılığı 2013'ten bu yana bir meslek olarak tanımlanıyor. Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun bu tanımına göre;

➔ Bireysel emeklilik aracısı (Seviye 5), iş sağlığı ve güvenliği ve çevreyle ilgili önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; bireysel emeklilik satış, pazarlama ve bilgilendirme işlemleri ile sistemde hali hazırda katılımcı olarak bulunan kişilerin işlemlerini ve mesleki gelişim faaliyetlerini yürüten nitelikli kişidir.

➔ Çalışma ortamı ve koşulları belirtilirken, bireysel emeklilik aracısı (Seviye 5), çoğunlukla banka şubesinde (bankasürans yapan şirketler için), ofis/şube dışında çalışır. Mesaisinin büyük çoğunluğunda ofis/şube dışında katılımcı adaylarıyla görüşmeler yürütür.

➔ Bireysel emeklilik aracısı (Seviye 5), hedef odaklı çalıştığından esnek çalışma saatlerine uyum sağlaması gerekir.

Görevlerinden bazıları tanımlanırken;

➔ Katılımcıların taleplerini karşılamak: Yapılan düzenli bilgilendirme dışında, mevcut katılımcıdan fon performansı, birikim oranı ve piyasa durumuyla ilgili gelebilecek soruları yanıtlar.

➔ Katılımcıları bilgilendirmek: Mevcut katılımcılara fon performansları ve birikim oranlarıyla ilgili düzenli bilgi



verir. Yine piyasanın seyri, şirketin dönemsel fon performansı hakkında bilgi verir.

➔ Gruplarda grup katılım oranlarını yükseltmek için belirli periyotlarda satış faaliyetleri organize edilmesini sağlar ve grup içi katılımı artırır.

➔ Sistemden ayrılmak isteyen veya düzenli katkı payı ödemesi yapmayan katılımcılarla görüşerek katılımcının sistemdeki haklarını hatırlatır ve sorunun kaynağını tespit etmeye çalışır.

➔ Bireysel emeklilik sistemini ilgilendiren finansal gelişmeleri (faiz oranları, vergi düzenlemeleri vb) takip eder.

Bu özellikler, bireysel emeklilik aracısı için bugün konuştuğumuz ve yakın zamanda daha fazla konuşacağımız başlıklardan bazıları...

Yeni yetkinlikler ve 3D yaklaşımı

Sistem dinamik yapısını korurken, katılımcı sayısı ve fon

büyüklüğü hızla artarken bireysel emeklilik aracısının kendini geliştirmesi gerekiyor. Değişen katılımcı algısı, sistem yapısı aracının değişmesini ve güncel yetkinliklerle donatılmasını zorunlu kılıyor. Emeklilik şirketlerinin 2016 yılında bireysel emeklilik aracısının niteliklerini yenilemek ve geliştirmek üzerinde biraz daha durması gerekiyor. İyi düzeydeki finansal okuryazarlık, SPL birinci düzey lisansı, ileri düzey mevzuat bilgisi, müşteri tutundurma ve ikna üzerine yetkinlikler, yeni 3D (data, dizayn, dijital) yaklaşımını işinde uygulayabilme yeteneği bunlardan sadece birkaçı olabilir.

Sadece bireysel emekliliğin yanında hayat sigortası satabilen bir bireysel emeklilik aracısını yeter görme fikir ve eylemleri; sektörü, şirketi, katılımcıyı ve aracıyı geleceğe taşımaktan aciz kalacaktır.



Ahşap oymacılığı Adana'da yeniden hayat buluyor

“Bir Usta Bin Usta” projesinin bu yılki kursları Adana, İstanbul, Kırklareli, Konya ve Trabzon’da yapılacak. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, “2010-2015 yılları arasında 30 mesleki eğitim kursu düzenledik ve öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlarımızdan esnafımıza kadar çeşitli meslek gruplarından 380’i kadın, 203’ü erkek olmak üzere 583 usta adayına eğitim verdik” dedi...

Anadolu Sigorta’nın 2010 yılında hayata geçirdiği “Bir Usta Bin Usta” projesi kapsamındaki 2016 yılı etkinlikleri, geleneksel sanatlar arasında büyük öneme sahip olan Adana yöresine ait “Ahşap Oyma” kursuyla başladı. “Kaybetmek Yok” ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta, Adana’nın yanı sıra bu yıl dört

ayrı kentte daha mesleki kurslar düzenliyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında bu yıl İstanbul’da “Sıcak Cam Yapımı”, Kırklareli’nde “Poyralı Köyü Dokuma”, Konya’da “Keçecilik”, Trabzon’da da “Kemençe Yapımı” kursları hayata geçiriliyor. Beş kentte ortalama üçer ay sürecek kurslar boyunca 100’e yakın kursiyerin

meslekleri geleceğe taşıyan ustalara dönüşmesi hedefleniyor. Proje kapsamında “Ahşap Oyma” kursunun yapıldığı Adana’da gazetecilerle bir araya gelen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Anadolu Sigorta olarak şirketlerin ana faaliyetlerini sürdürmenin yanı sıra doğup büyüdüğü toprakların tarihine, insanına ve

Musa Ülken, "Adana'daki bu kursumuzda, 4,5 ay boyunca 20 kursiyerimiz eğitim görecek. Her birinin bu mesleği hakkıyla yapacağına ve gelecek nesillere taşıyacağına yürekten inanıyorum" dedi.



geleceğine sahip çıkması gerektiğine inanıyoruz. Gerçek anlamda kalkınma için ekonominin yanı sıra kültürel zenginliğe ihtiyacımız olduğunun bilincindeyiz. Bu doğrultuda ülke değerlerinden güç alarak büyüyen şirketlerin geçmişi sahiplenerek, insanlık mirasını gelecek kuşaklara aktaran projeler yürütmesi büyük önem taşıyor. 85'inci kuruluş yıldönümümüzü kutladığımız 2010 yılında 'Kaybetmek Yok' sloganıyla başlattığımız 'Bir Usta Bin Usta' projesi de işte bu yaklaşımın bir ürünü."

30 kursta 583 usta adayı eğitim aldı

10 yılda kaybolmaya yüz tutan 50 meslekten 1000 usta yetiştirmeyi amaçladıklarını kaydeden Musa Ülken, sözlerini şöyle sürdürdü: "2010-2015 yılları arasında 30 ilde düzenlediğimiz kurslarda, kaybolmaya yüz tutmuş 30 meslek için öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlarımızdan

esnafımıza kadar çeşitli meslek gruplarından, 380'i kadın, 203'ü erkek olmak üzere toplam 583 usta adayına eğitim verdik. Eğitimlerini başarıyla tamamlayan kursiyerlerimiz, Milli Eğitim Bakanlığı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın ortaklaşa verdiği kurs bitirme sertifikasının sahibi oldu. Bu belge daha sonraki dönemde, usta adaylarımızın kariyerinde referans niteliği de taşıyor. Sertifikasını alan birçok usta adayımız geleneksel mesleklerimize hayat verecek girişimlerin ilk tohumlarını attılar ve aldıkları eğitimlerle ilgili atölyelerde çalışmaya başladılar."

Anadolu'nun ekonomik ve kültürel zenginliğini geleceğe taşımayı hedefleyen projenin yurtiçinde ve yurtdışında pek çok ödüle layık görüldüğüne dikkat çeken Ülken, 2012 yılında İtalya'nın başkenti Roma'da, Çorum Kargılı'da kadınların ürettiği Kargı bezinden oluşan kreasyonla defile düzenlendiğini hatırlattı. Kursiyerlerin emeğiyle ortaya çıkan ürünlerin satışı



konusunda da destek olduklarını ifade eden Musa Ülken, “Usta ve usta adaylarımızı genel müdürlük binamıza gelip personelimize satış yapmaları yönünde teşvik ediyoruz. 2016 yılı boyunca bu çalışmamızı devam ettirmeyi planlıyoruz” diye konuştu. Adana’daki ‘Ahşap Oyma’ kursunun, Bir Usta Bin Usta projesinin yedinci yılındaki 32’nci kursu olduğunu açıklayan Musa Ülken, bu meslek dalıyla ilgili şu bilgiyi paylaştı: “Ağaç işçiliği geleneksel sanatlarımız arasında büyük öneme sahip. Türkler, İslamiyet’ten önce Orta Asya’da ağacı kutsal sayarak bunu sanat yapıtlarında kullanmışlardı. Kurganlarda yapılan araştırmalar sonucu ağaç işi buluntuların yanı sıra at eğer ve koşum takımlarında kullanılan ağaç parçalarına da rastlanmıştı. Ağaç ve ahşap işçiliği; Anadolu’da Selçuklu döneminde gelişerek, kendine özgü bir şekil aldı. Selçuklu ve beylikler döneminde, daha çok mihrap, cami kapısı, dolap kapakları gibi mimari elemanlarda bulunan ağaç işi eserlerin çok üstün işçilik taşıdığını görüyoruz. Osmanlı dönemi ahşap

işçiliğinde ise sadelik hakim. Bu döneme ait çeşitli tekniklere daha çok sehpa, kavukluk, yazı takımı, çekmece, sandık, kaşık, taht, rahle, Kuran muhafazası gibi kullanım eşyalarıyla; pencere, dolap kapağı, giriş, konsol, sütun başlığı, tavan, mihrap, minber,

sanduka gibi mimari öğelerde rastlamak mümkün. Adana’daki bu kursumuzda, 4,5 ay boyunca 20 kursiyerimiz eğitim görecektir. Her birinin bu mesleği hakkıyla yapacağına ve gelecek nesillere taşıyacağına yürekten inanıyorum.”

“TRAFİKTE FİYATLAR İNECEK”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, son 2 yılda kasko sigortasında yaşandığı gibi trafik sigortasında da yeni düzenleme sonucunda fiyatların aşağıya geleceğini öngörüyor. Torba yasayla trafik sigortasında iki önemli iyileştirme yapıldığının altını çizen Ülken, ileriye dönük iyileştirmelerin fiyatlara mutlaka yansıtacağını ifade ederek “Şu anki fiyatlar koşullar farklıyken hazırlanan tarifelerden oluşuyor. Koşullar değiştiğinde tarifeleri de değiştireceğiz” dedi. Ülken, trafik sigortasında kusurlu sürücülere tazminat ödenmesinin önünün kesildiğini, ayrıca tazminatın da Hazine Genel Şartları’na göre hesaplanacağını kaydederek “Bu düzenlemelerden dolayı branş para kazanmaya başlayacak. Bu ise beraberinde rekabeti getirecek” değerlendirmesini yaptı. Kasko sigortasında 2 yıldır fiyatların artmadığına dikkat çeken Ülken, bunun nedeninin rekabet olduğunu kaydetti. Kaskoda fiyatların 2 yıl öncesinden iyi ayarlandığını bu nedenle rekabet için

fiyatı aşağı çekme veya artırmama olanağı bulunduğunu belirten Ülken’e göre, trafik sigortasında da benzer süreç yaşanacak. Son 1 yılda haksız kazanç sağlayan şirketler durumuna düştüklerini belirten Ülken, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu doğru değil. Sigorta şirketleri olarak yıllardır diğer branşlarda bizi tercih etmelerini sağlamak için sigortalımızın trafik sigorta primini rekabetçi tutuyorduk. Bunun üstüne bir de yargıdan belirsizlik yaratacak, tazminat ödemelerinde fiyatları önemli ölçüde artıracak kararlar gelince zararlar katlandı.” Ülken, son olarak asgari ücretin 1.300 lira olmasıyla ödenen tazminatların sadece Anadolu Sigorta’ya etkisinin 150 milyon lirayı bulduğunu vurguladı. Trafik sigortasında “doğrudan tazmin” sistemiyle zarar gören kişilerin hasarlarını sigortanın yapıldığı sigorta şirketi tarafından karşılanacağını belirten Ülken, bunun da kaliteyi artıracığını dile getirdi.

Her alışverişten
Mil mi kazanılır
diyorsan
bi bimeks'e sor



bi UÇUŞ

Bimeks'ten yaptığınız
her 4 liralık alışverişte
1 Mil kazanın, Miles&Smiles
ayrıcılığıyla uçak biletinizi alın.

TURKISH AIRLINES

Miles&Smiles

#BiBimekseSor



/bimeks



/bimekskurumsal

bimeks
.com.tr

• Türk Hava Yolları Özel Yolcu Programı Miles&Smiles üyeleri Bimeks mağazalarından tüm ürün gruplarını kapsayacak şekilde yaptıkları alışverişlerden Bonus Mil kazanacaklardır. • Kart statüsü ne olursa olsun Her 4 TL alışveriş için 1 Bonus Mil 45-60 gün içerisinde kartınıza yüklenecektir. • Kazanılan miller, Bonus Mil olarak Miles&Smiles üyelerinin toplam miline ilave edilecektir. • Kazanılan bu miller karşılığında düzenlenecek ödül biletler için Miles&Smiles ödül bilet program kural ve koşulları aynen geçerlidir. • Müşteri, 1 yıl süreyle yapmış olduğu alışverişler için geriye dönük mil işlenmesi talebinde bulunabilir. • Bimeks kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar.



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Çin sigorta sektörünün 2015 yılı toplam prim üretimi yüzde 13.4 artışla 2.4 trilyon yuan oldu. Çin’de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin toplam varlıkları 12 trilyon, yıllık toplam kârı ise 282.4 milyar yuan olarak gerçekleşti. Çok değil 2010 yılında bu rakam 83.7 milyar yuandı...

Dijital sigortacılık ve Çin

Dünyanın ikinci büyük ekonomisine sahip olan Çin, sigorta sektöründe de iddiasını sürdürüyor. Uluslararası sigorta grupları, 2015 yıl sonu verileri ve 2016 performansı ile sigortacılık açısından büyük bir potansiyel taşıdığını kanıtlayan ülkedeki yatırımlarını artırmak için çalışmalarına çoktan başladı bile. Çin düzenleyici kurumu CIRC (China Insurance Regulatory Commission) tarafından kamuoyuyla paylaşılan son verileri incelediğimizde, ülkedeki prim üretiminin yüzde 13.4 artışla 2.4 trilyon yuana (yaklaşık 365.35 milyar dolar) yükseldiğini görüyoruz. Çinde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin toplam varlıkları da 12 trilyon yuana (yaklaşık 1.83 trilyon dolar) ulaştı. Sigorta şirketlerinin yıllık toplam kârı ise 282.4 milyar yuan (43.06 milyar dolar) olarak gerçekleşti. Çok değil 2010 yılında bu rakam 83.7 milyar yuandı. Bu inanılmaz artış, kuşkusuz pazara erken girip, müşteri tabanını erkenden yaratan sigorta şirketleri açısından Avrupadaki vasat büyümeye göre harika bir sonuç.

Türk sigorta sektörü de örnek almalı

İşte bu verilerle üçüncü büyük sigorta piyasası unvanını alan Çin’i yatırım için cazip kılan birçok özellik söz konusu. Her şeyden önce, her yıl büyüme hedefini gerçekleştirmeye odaklanmış bir ekonomik yapıya sahip. Ekonomik

büyümeyle birlikte zenginleşen ve mal varlığı artan halk tarafından elementer ve hayat branşındaki birçok sigortacılık ürünü, ekonomik performansla da orantılı olarak artan bir oranda talep ediliyor. Düzenleyici kurumun yabancı ortaklık sınırlanmasını esnetmesi ve sektörün büyümesi için planlı olarak yürütülen dereğülasyon faaliyetleri, elde edilen parlak sonuçların diğer nedenleri. Yine düzenleyici kurumun 2010-2015 yılları arasında uyguladığı planlı gelişme ve önceki dönemlere kıyasla oluşturulan “açık kapı” stratejisi de Türk sigorta sektörü olarak bizim de yakından incelememiz gereken bir olgu. Bu stratejiyle, 2010 öncesinde yabancı gruplar için engel teşkil eden “lokal bir yönetim ekibi kurulması” zorunluluğu ortadan kaldırıldı. Böylece Çin iş dünyasının kendine özgü farklı dinamiklerinin bilinmeyişi, CIRC ile ilişkiler ve sektördeki karmaşık düzenlemeler yabancı yatırımcılar için engel olmaktan çıkarıldı. Şeffaflık ve “düzenlemelerde teklik” ilkesi benimsendi. Ardından, düzenleyici kurum tarafından ilk kez, 2010 yılını baz alarak (2010 yılı 100 değer olarak belirlendi) sigorta gelişim endeksi hazırlandı ve sektördeki gelişme, yatırımcılar ve diğer çıkar sahipleriyle paylaşıldı. Sigortanın ülkenin ekonomik büyümesindeki rolü ve sektörün büyüme projeksiyonu da raporda yer alan diğer önemli göstergeler. Düzenleyici kurum CIRC tarafın-

dan açıklanan yol haritasına göre, 2020 yılına kadar Çin sigorta sektörünün gayri safi milli hasılaya oranının yüzde 5 düzeyine çıkarılması planlanıyor. Düzenleyici kurum ayrıca, sigorta sektörünün ülkedeki sosyal güvenlik hizmetlerinde daha etkin rol oynamasını istiyor. CIRC, özellikle bireysel sigortacılık ürünleri ve sağlık alanında devletin hakim yapısının azaltılmasını ve sigorta şirketlerinin daha çok ön plana çıkarılmasını amaçlıyor. Sigorta şirketlerinin finansal yapılarının; oluşturulacak sigorta fon havuzları, devlet tarafından ihraç edilecek tahviller ve sigorta şirketlerinin finansal varlıklarıyla yapılabilecek uzun vadeli yatırımlarla mevcut ekonomik yapıya kolayca entegre edilebileceğini ifade ediyor. Düzenleyici kurum tarafından açıklanan bu parlak iş planı doğal olarak bütün sigorta gruplarının dikkatini ve finansal kaynaklarını tekrar Çin'e çekmeyi başarmış durumda.

Dijitalleşme ölçek ekonomisini tehdit ediyor


Çin piyasasını uluslararası gruplar için çekici kılan diğer bir özellik ve bu yazının asıl konusu ise dijital sigortacılık alanındaki potansiyeli. Dijital sigortacılıkta iştah ve bu yeni alana yapılan yatırımlar hızla artıyor. Öyle ki dijital sigortacılık sayesinde, müşteri odaklı kalmanın nasıl başarılacağı ve nasıl "doğuştan dijital" olunabileceğiyle ilgili senaryolar artık birçok farklı platformda paylaşılıyor. Dolayısıyla çok yakın zamanda cebimizdeki akıllı telefon, bütün sigorta taleplerimiz ve sorunlarımız için kullanabileceğimiz yetkinlikte bir uygulama taşıyor olacak. Nitekim Çin de internet kullanımının yaygınlığı ve kullanıcı sayısı

sigortacılara bu geniş alanı yaratıyor.

Bu piyasayı daha etkin kullanabilmek, Çin'de faaliyet gösteren ve kamunun sahip olduğu büyük sigorta gruplarıyla yarışabilmek amacıyla yabancı sigorta şirketleri, genellikle internet alanında faaliyet gösteren ve belli ölçüde erişim ve kullanıcı verisi sağlayabilen Çinli teknoloji şirketleriyle işbirliğine

kullanıcıya ulaşan Çin teknoloji şirketlerinin sağladığı fırsatlar sigortacılar açısından inanılmaz boyutlara ulaşmış durumda. Örneğin bir sigorta şirketi, yapacağı bir anlaşmayla lokal bir teknoloji şirketinin 600 milyonluk kullanıcı portföyüne erişebiliyor, günlük 8.2 milyar civarında olan web bazlı aramalarda yerini alabiliyor ve Çin internet kullanıcı-

larının yüzde 90'ına ulaşabiliyor. Bu da geleneksel yollarla piyasada yer alan, piyasa lideri olan ve genellikle kamu iştiraki sigorta şirketleri (People's Insurance Company of China, Ping An ve diğerleri) için adeta bir felaket senaryosu niteliğinde. Çünkü dijitalleşmeyle aslında ölçek ekonomisi, yani büyük olanın etkinliği etkisiz hale getirilmiş oluyor.

Çin piyasasında dikkatimizi çekmesi gereken bir durum da dijitalleşmeyle birlikte, birçok sektörde olduğu gibi sigortada da dijital sigortacılığın ara yollardan biri değil "ana yol" (yukarıda değindiğimiz digital by default) olarak konumlandırılması. Bunun nedeni ise müşteri odaklılık, teknolojik yapı, strateji gibi şirketin rakiplerinden ayrılmasını sağlayan ve dolayısıyla başarıyı getiren diğer bileşenlerin dijitalleşmeyle birlikte aslında çok farklı formlara bürünmesi. Bu yapıların geleneksel ve yenilikçi olarak iki farklı segment için de oluşturulması ve bağımsız olarak yürütülmesi ise sigorta şirketlerini bir noktada tercih yapma zorunluluğuna getirecek. Çin piyasasında bu tercihin yabancı gruplar tarafından dijitalleşmeden yana kullanıldığını ise rahatlıkla görebiliyoruz. 



Veri kalitesini 2010 yılından bu yana iyileştirilen ve giderek daha çok kullanıcıya ulaşan Çin teknoloji şirketlerinin sağladığı fırsatlar sigortacılar açısından inanılmaz boyutlara ulaşmış durumda. Örneğin bir sigorta şirketi, yapacağı bir anlaşmayla lokal bir teknoloji şirketinin 600 milyonluk kullanıcı portföyüne erişebiliyor, günlük 8.2 milyar civarında olan web bazlı aramalarda yerini alabiliyor ve Çin internet kullanıcılarının yüzde 90'ına ulaşabiliyor.



gidiyor. Bu durum aslında bize değişimin ilk adımını gösteriyor. Dijital kanallarla müşteriye erişimin kaçınılmaz olduğu bir çağda, sigorta şirketlerinin en yakın ortaklarının teknoloji şirketleri olacağını öngörebiliriz. Bu bağlamda sigorta şirketleri, bir marketten ihtiyacı olan ürünü alan tüketici gibi müşterisine sunacağı içeriği, kullanıcı sayısını, gerçekleştirilen arama sıklığını satın alan bir tüketici konumuna gelecek. Çin piyasasında bu hizmetleri sağlayan pek çok şirket var. Veri kalitesini 2010 yılından bu yana iyileştirilen ve giderek daha çok



İngiltere’de hayattan çıkan AXA, Brezilya’da gaza basıyor

Fransa’nın en büyük sigorta şirketi AXA, Latin Amerika’nın düşüşteki ekonomik değerlerine rağmen büyüyen Brezilya piyasasından daha fazla pay alabilmek için harekete geçti. AXA’nın Brezilya yöneticisi Philippe Jouvelot, ekonomik istikrarsızlık ve kötü sonuçlara rağmen ülkedeki sigorta sektörünün yüzde 10 büyümeyle 102 milyar dolara ulaştığını, önümüzdeki dönemde de bu yükselişin devam etmesinin beklendiğine işaret etti. Brezilya ekonomisine güvenlerinin tam olduğunu ve 2-3 yıl içerisinde resesyondan çıkılacağına inandıklarını belirten Jouvelot, AXA’nın Rio de Janeiro’daki ofisinde hızlı bir şekilde çalışmalarına devam ettiğinin altını çizdi.

AXA, sağlık alanındaki penetrasyonun yüzde 25 ve konut sigortası sahipliğindeki oranın sadece yüzde 10 olduğu Brezilya ekonomisinde yüksek bir potansiyel olduğunu düşünüyor. Halen Brezilya’da 324 çalışanıyla hizmet veren şirket, 2016 yılında 140 milyon doların üzerinde prim üretimine ulaşmayı hedefliyor. Herhangi bir birleşme teklifini değerlendirmeyeceklerini ve organik olarak büyüyeceklerini belirten Jouvelot, AXA’nın diğer sigorta pazarlarındaki büyüme stratejilerinin Brezilya’da

da eksiksiz uygulanacağını dile getirdi. Brezilya’daki büyümeyle birlikte AXA, İngiltere’deki hayat portföyünü satma kararı aldı. 830 milyon Euro bedelindeki portföyün elden çıkarılmasıyla birlikte AXA, Birleşik Krallık hayat branşından tamamen çekilmiş olacak. Elementer branşta faaliyetlerine devam edecek olacak şirketin İngiltere yöneticisi Paul Evans, satış işleminin portföyü olumlu



yönde dengeleyeceğini ve müşteriler için daha rekabetçi ürünler hazırlayacaklarını belirtti. Satış işlemi için kesin bir rakam açıklanmazken alıcının Standard Life olduğu tahmin ediliyor. 2015 yılında 700 milyon sterlin gelir elde eden AXA UK Life, portföy iyileştirme çalışmalarına devam ediyordu. AXA’nın elementer branştaki 2015 yılı geliri ise 4.7 milyar sterlin olarak açıklanmıştı.

Hindistan’daki pay artışı kervanına Aviva da katıldı

Hindistan düzenleyici kurumunun kararının ardından, bu ülkedeki ortaklıklarındaki payını maksimum limit olan yüzde 49’a çıkaracak şirketler



kervanına Aviva da katıldı. İngiliz sigorta devi, halen yüzde 23 paya sahip olduğu Dabur Invest’teki payını artıracaklarını açıkladı. Pay artışı için ne kadar net sermaye konacağı henüz açıklanmadı. 2015 sonu itibarıyla Dabur-Aviva ortaklığının 36 milyon sterlin (yaklaşık 52.7 milyon dolar) net varlık değerine ve 4 milyon sterlin vergi öncesi kâra sahip olduğuna işaret eden analistler, pay yükseltme işleminin de buna yakın değerlerde oluşmasını bekliyor.

Güney Kore istisnaydı; Allianz, Asya’da büyümeyi sürdürecektir

Dünyanın en büyük sigorta grubu Allianz’ın CEO’su Oliver Bäte, başta Çin olmak üzere Asya piyasalarında büyümenin sürekli olacağına inanıyor. Bäte, özellikle Çin piyasasının kendileri için büyük fırsatlar taşıdığını düşünüyor. Allianz Asya Pasifik yöneticisi Max Zimmerer ise özellikle hayat branşındaki prim artışının yüzde 23.7 gibi önemli bir değere ulaştığına, bu artışın 2016 yılında da sürmesinin beklendiğine dikkat çekiyor. Zimmerer, bu olumlu beklentilere rağmen Güney Kore’deki operasyonların neden satıldığı sorusuna ise “Satış geliri açısından oldukça avantajlı sonuçları olan bu işlem, genel stratejimiz için çok istisnai bir durum teşkil ediyor” yanıtını veriyor.

Bölgede özellikle dijital sigortacılık konusunda önemli faaliyetlere imza atacaklarını belirten Zimmerer, düzenleyici kurumun yabancı yatırımcıların sigorta şirketlerindeki payının sınırlandırılması konusunda yeni bir gelişme beklemiyor. Çin’deki ortakları Baidu ile güzel bir uyum yakaladıklarını düşünen Zimmerer, bu ortaklığın sadece sigorta değil turizm, e-ticaret, internet, finans ve tüketici alışkanlıklarına yönelik ürünleri de kapsayan geniş bir yelpazede çeşitlendirileceğini vurguluyor.

Doğu Avrupa ve Rusya pazarlarıyla ilgili pozisyonları da değerlendiren Allianz CEO’su Oliver Bäte, 2015’te ciddi bir zararla karşılaştıkları Polonya’da bu yıl kâra geçeceklerine inanıyor. Rusya’da ise operasyonel kâr elde eden şirket, 2016’da daha olumlu verilerle yeniden yapılanmanın meyvelerini daha fazla almayı amaçlıyor.

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

VakıfBank MilPlus Platinum 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 Platinum'da!



SMS

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



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://www.twitter.com/vakifbank) /vakifbank

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz



Japonya depreminin maliyeti 2.9 milyar dolara ulaşabilir

Japonya'nın Kumamoto şehrinin doğu bölümünde 7 şiddetinde gerçekleşen deprem sonrasında hasar detayları belirlenmeye başlandı. 44 kişinin hayatını kaybettiği ve 1000 kişinin yaralandığı depremde 125 bin kişi evsiz kalmış ve parklarda, okullarda, spor

salonlarında konaklamaya başlamıştı. AIR Worldwide tarafından yapılan ön inceleme sonucunda hasarın 1.7 milyar ile 2.9 milyar dolar arasında olacağı tespit edildi. 3 bin 900 ev ve 120 kamu binasının zarar gördüğü deprem sonrası, depremle bağlantılı 14 yangın

çıktığı ve bu şekilde zararın daha da arttığı tespit edildi. Teknoloji sayesinde hasar incelemelerinin daha hızlı yapılabildiği deprem bölgesinden elde edilecek sonuçlar, doğal olarak sigortacılar tarafından büyük bir merakla bekleniyor.



PwC ile Pole Star, deniz nakliyatı için güçlerini birleştiriyor

Danışmanlık ve denetim alanlarında faaliyet gösteren PwC (Pricewaterhouse-Coopers) ile denizcilik alanında risk yönetim çözümleri üreten Pole Star, ortak bir projede bir araya geldiler. Uluslararası nakliyat firmalarının uyum ve hukuk risklerinin daha iyi yönetilmesini amaçlayan iki şirket, yenilikçi çözümler üretmeyi planlıyor. Pek çok ülkede faaliyet gösteren ve dolayısıyla

farklı uyum risklerini bir arada yönetmek zorunda kalan şirketleri hedefleyen bu işbirliği, kurumların tedarik zincirlerini daha verimli ve az maliyetle yönetmelerini amaçlıyor. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin yüzde 90'ında benzer ihtiyaçların olduğunu tespit eden Pole Star ile PwC'nin ortaklığı sonucunda ortaya çıkacak ürünlerin sigortacıların ilgisini çekmesi bekleniyor.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G

 VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

 ACISELSAN
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

 ataenerji

 ALDEM
ÇELİK

 INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

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

Amerikan Hazinesi müşteri aleyhine değişikliği kabul etmedi



Amerikan Hazine'si geçtiğimiz günlerde hayat poliçeleri açısından önemli bir karara imza attı ve hayat branşında faaliyet gösteren Teamsters' Central States Pension Fund'un, müşterilerinin emeklilik planlarında değişiklik yapma talebini reddetti. İlgili şirket, 272 bin 600 müşterisinin sigorta poliçelerinde belli oranlarda kesinti yapmak zorunda kalacağını açıklamış ve bu karara poliçe sahipleri itiraz edince talep düzenleyici kurum nezdinde görüşülmeye başlamıştı.

Hazine yetkilisi Kenneth Feinberg, düzenleyici kurum olarak Hazine'nin asli

görevinin, sistemde müşteri olarak yer alan vatandaşların çıkarlarının korunması ve şirketlerin bu ilkeyi ihlal edecek herhangi bir işlem yapmasının önüne geçilmesi olduğunu hatırlattı. Bu ilkeden hareketle özellikle bireysel emeklilik ve hayat şirketlerinin mevcut poliçe portföylerinde yaptıkları değişiklikleri veya değişim taleplerini yakından takip ettiklerini belirten Feinberg, müşteri mağduriyetinin engellenmesi gerektiğinin altını çizdi.

ABD Çalışma Bakanlığı ve diğer ilgili kurumlarla da yakın işbirliği içinde olduklarını ifade eden Feinberg,

sektörde yer alan şirketlerden iletilen taleplerin dikkatle ve geniş bir uzman ekiple birlikte değerlendirildiğini belirtti. ABD'de özellikle hayat ve emeklilik poliçelerinde oran değişikliği talepleri uzun süredir tartışılıyor. Uzun vadeli hayat ve emeklilik poliçelerinde şirketlerin taahhüt ettiği gelir oranlarının artık sağlanamayacağı neredeyse kesinleşmiş görünüyor. Buna rağmen nakit akışlarının bozulmasını istemeyen şirketler, daha dezavantajlı koşullarla bünyelerine yeni katılımcı dahil etmeye ve mevcut emeklilik planlarını da değiştirmeye çabılıyor. Ancak olası bir değişiklik için düzenleyici kurum konumundaki Hazine'nin analitik değerlendirmesi ve sonrasında onayı gerekiyor. Düzenleyici kurum tarafından talebi reddedilen şirket ise atacağı bir sonraki adımı dikkatle değerlendireceğini, ancak mevcut yatırım ortamında bu tür poliçelerin sürdürülebilir olmadığını açıkladı. Teamsters yöneticisi Jim Hoffa, "Hazine'nin kararına saygı duyuyoruz ama bu birçok mudinin poliçe şartlarını olumsuz etkileyecektir. Şirket olarak başka bir çözüm yolu bulmaya çalışacağız. Bütün sektörün bu karardan olumsuz etkileneceğini düşünüyoruz" dedi.

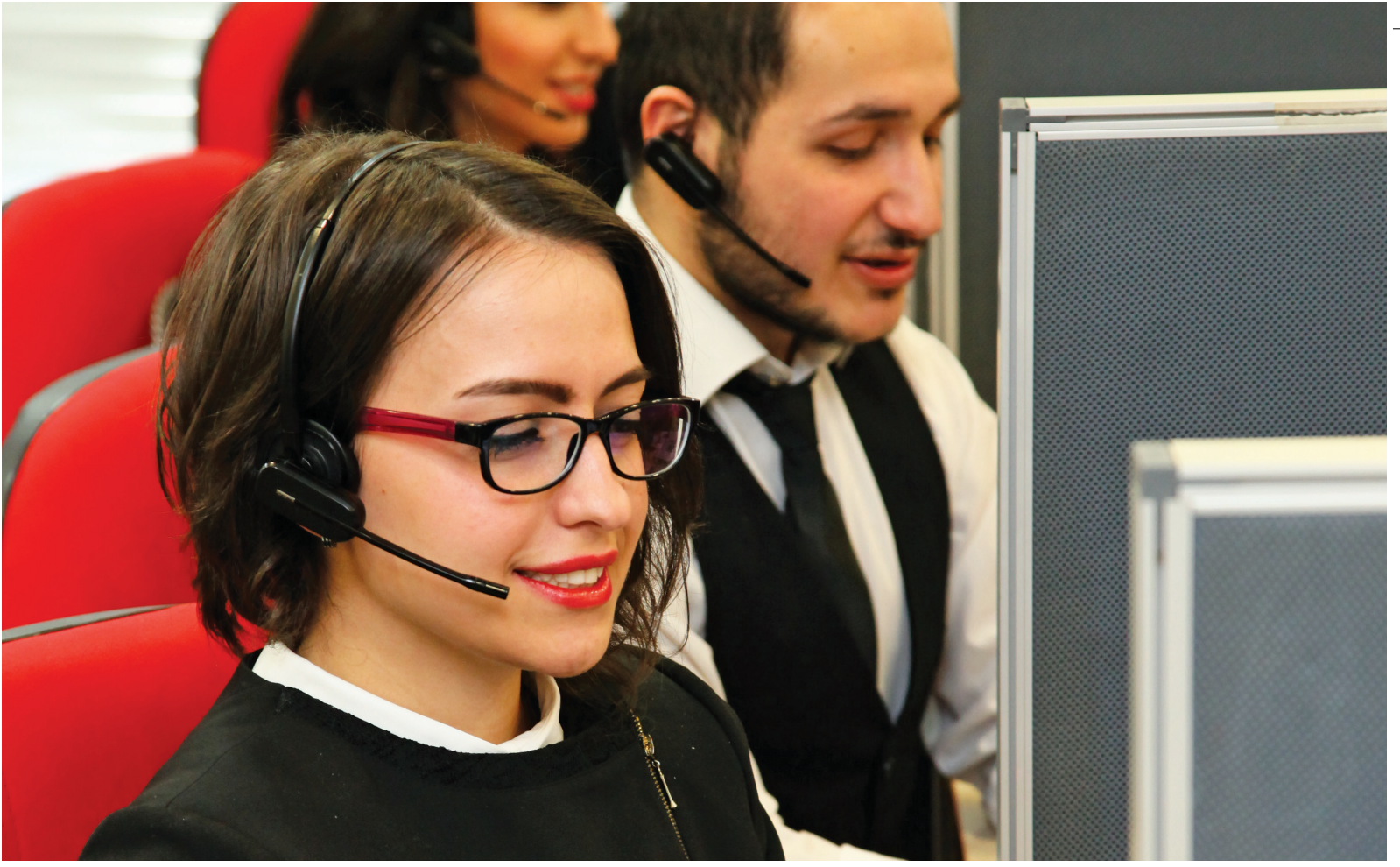
Reasürörler analistleri şaşırtmaya devam ediyor

2016 yılında 2015 performansını aratan diğer bir reasürör şirketi de İsviçreli Swiss Re oldu. Şirketin yöneticilerinden Michel Lies, finansal projeksiyonların düşük faiz oranları ve olumsuz yatırım ortamından etkilendiğini, ancak 2016 yılına yönelik projeksiyonları gerçekleştirebileceklerini açıkladı. 2015'e göre bu yıl hayat portföyünde ciddi bir artış öngörmeyen Swiss Re, reasürans piyasasındaki fiyat düşüşünün olumsuz etkilerini azaltmayı başardı.

Çin'in liman şehri Tianjin'de Ağustos 2015'te gerçekleşen patlama için 2.5-3.5 milyar dolar arasında hasar ödemeyi öngören şirket, yine de bu yıl katastrofik hasar frekansının önceki yıllardan düşük olacağını düşünüyor. Swiss Re Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı David Cole, hissedarlara ve sigorta piyasasındaki diğer paydaşlara vaat ettikleri finansal sonuçlara ulaşmanın birincil hedefleri olduğu ve bu hedefe mutlaka ulaşacaklarını vurguladı.



David Cole



- 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

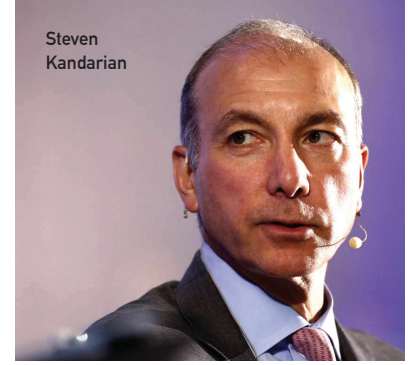
ASSIST LINE



İlk çeyrekte zarar eden AIG, varlık satışından 1.2 milyar dolar bekliyor

American International Group (AIG), Çin piyasasında faaliyet gösteren PICC Property and Casualty'de (Çin Halk Sigorta Şirketi iştiraki) bulunan ve toplamda 1.2 milyar dolar değere sahip 740 milyon hissesini sattığını açıkladı. 2003 yılından itibaren PICC'ye yatırımlarını hızlandıran AIG, satış sonrasında şirketin 110 milyon hissesini elinde tutmaya devam ediyor. Mortgage krizi ve sonrasında Amerika hükümetinden aldığı yardımın ödenmesi sürecini yöneten AIG için bu

satış geliri büyük önem taşıyor. 2015 yılı sonuçlarına göre yatırım gelirleri düşüşe geçen AIG, varlık satışından elden ettiği nakitle bilançosunu sağlıklı bir yapıya kavuşturmayı başardı. Ancak 2016 yılının ilk çeyreğinde açıklanan 183 milyon dolarlık zarar bu başarıya gölge düşürdü. Oysa AIG, 2015 yılının aynı dönemine 2.47 milyar dolar kâr açıklamıştı. Bu yılın ilk çeyreğindeki düşük performans, fonlardan kaynaklanan 537 milyon dolarlık zarara bağlanıyor.



MetLife, yine ses getirecek bir satın alma peşinde

MetLife, varlık portföyünü büyütmeyi sürdürüyor. CEO Steven Kandarian, piyasalardaki fırsatları değerlendirmeye devam ettiklerini, özellikle de hayat portföyünü güçlendirmeyi amaçladıklarını açıkladı. Hatırlanacağı gibi MetLife, 2 milyar dolar bedelle Provida'yı bünyesine katarak kendisi için en büyük satın almaya imza atmıştı. Kandarian, 2016 yılında da yüksek montanlı bir satın alma planladıklarını ifade etti. Performans gelişimi ve süreçlerin mükemmelleştirilmesi için 2012 yılında yatırım bölümünü ayrı bir şirket haline dönüştüren MetLife'in, gayrimenkullere ve cazip piyasalardaki yatırım fonlarına ilgisi sürüyor.

Sigortacıların teknoloji yatırımı 4 yılda 5'e katlandı

Sigorta şirketleri, maliyet kontrolünde sağladığı avantaj ve mevcut hizmetleri daha da geliştirme adına teknolojik yatırımlara ayırdıkları tutarı her geçen gün artırıyor. Nitekim uluslararası danışmanlık şirketi Accenture'in araştırması da 2015 yılında sigorta şirketlerinin teknoloji için yaptığı yatırımların yüzde 237 artışla 2.6 milyar dolara ulaştığını ortaya koyuyor. Bu rakam, teknoloji yatırımların değerinin 2011 yılına göre ise dörde katlandığına

işaret ediyor. Accenture yetkilileri, bu hızlı artışta sigortalanan ürünlerdeki teknolojinin artmasının da etkili olduğunu düşünüyor. Dijitalleşme süreçlerinden sorumlu üst düzey yönetici atayan sigorta şirketlerinin bu yatırımlardan beklentisi ise çok büyük. Düşük faiz oranları ve düzenleyici kurumun getirdiği yatırım kısıtları nedeniyle kaynak yaratmakta sıkıntı çeken sigorta şirketleri için operasyonların daha az maliyetli hale getirilmesi büyük önem taşıyor.





Hayata Merhaba

Anne adaylarının doğum güvencesi

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

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir
ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



www.turknippon.com | 444 8 867

Size güven dolu bir gelecek sunmak için çalışıyoruz.

Avrupa'daki terörist saldırılar poliçeleri olumsuz etkiliyor

Geçtiğimiz aylarda Paris ve Brüksel'de meydana gelen saldırıların sigorta sektöründeki yankıları devam ediyor. Saldırıların sonrası poliçelerini gözden geçiren sigortalılar, organizasyonların iptali teminatı ve güvenlik politikalarının yeniden gözden geçirilmesi gibi farklı aksiyon planlarını tartışmaya açtı. Londra merkezli Aon Risk Solutions'un yöneticisi Averil Gray, bu tür taleplerin şimdilik Avrupa ülkeleri için geldiğini, ancak ABD'nin de bu kapsamda düşünülmesi gerektiğini vurguladı. Gray, terörle ilgili bir teminat güvencesi almak için sigortacılar ve aracı kurumlarla iletişime geçen şirketlerin, öncelikle saldırıların gerçekleştiği Fransa ve Belçika, sonrasında Hollanda, Almanya ve Türkiye'de yoğunlaştığını belirtti. Averil Gray, spor ve eğlence gibi organizasyonların terör dolayısıyla iptali riskine yönelik teminat seçeneğinin de ilgi gören diğer bir ürün olduğunu ifade etti. Terör nedeniyle faaliyetlerin durdurulması ile politik gerginliğin yarattığı finansal ve itibari



kayıplar ise sigortacıardan talep edilen diğer teminatlar arasında. Özellikle organizasyon iptaliyle ilgili teminatın yüksek ilgi gördüğüne dikkat çeken uzmanlar, spor müsabakalarını hedef

alan terör saldırılarının yanı sıra iklim koşullarına, politik belirsizliğe veya geniş çaplı halk hareketlerine bağlı olarak gerçekleşen iptallerin de tazmin edilebildiğini hatırlatıyor.

Munich Re için kârlılık alarmı

Dünyanın en büyük reasürans şirketi Munich Re'de ilk çeyrek sonuçlarının açıklanmasının ardından gözler analistlere çevrildi. Küresel piyasalardaki yavaş büyüme, düşen petrol fiyatları ve uzun süredir devam eden negatif faiz oranları sonucunda karlılığı yüzde 6 civarında gerileyen şirketin 2016 yılı kârlılık hedefini revize edip etmeyeceği merakla bekleniyor. Munich Re'nin olağan genel kurulunda finansal sonuçları ve 2016 yılı projeksiyonlarını değerlendiren yöneticiler, ilk çeyrekteki kötü yatırım performansına rağmen katastrofik

risklerin gerçekleşme frekansı düşük olduğu için bilançolar üzerinde düzenleyici bir etki yarattığını belirtti. 2016 sonu itibarıyla 2.3-2.6 milyar Euro arasında kâr elde etmeyi hedefleyen Munich Re, bunu ulaşılabilir

buluyor. Öte yandan, Munich Re'ye bağlı ERGO'da devam eden yeniden yapılanma süreci ve bu sürecin maliyetine de değinen uzmanlar, ERGO'nun da diğer Alman sigortacılar gibi Avrupa Merkez Bankası'nın düşük faiz politikasından olumsuz etkilendiğinin ve özellikle hayat portföyünde diğer şirketler gibi ciddi bir değişime gitmesi gerektiğinin altını çizdiler. Olumsuz finansal ortama rağmen analistler, Munich Re'nin yıl sonu hedefi olan hisse başına temettü dağıtım tutarı 8.25 Euro değerinin değişmeyeceğini öngörüyor.





**Hızlı olan değil,
iyi olan kazanır!**

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

Siz de iyi bir sürücüyseniz gelin, AXA SİGORTA'nın Alman Kalite-Finans Enstitüsü ve Capital dergisi araştırmasına göre "Mükemmel Kasko" ve "Mükemmel Fiyat Performans" ödülleri 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 AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

Allianz Türkiye, hayat dışı branşların tamamında 2015 yılı ve 2016'nın ilk çeyreğini lider olarak kapattı. Şirket, hayat sigortalarında ikinci, BES'te ise üçüncü oldu. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, "Liderliği korumamızda en önemli etken sürdürülebilir büyüme ve müşteri odaklı yaklaşım" dedi...



Aylin
Somersan-
Coqui

BES'te üçüncü, hayatta ikinci, hayat dışında lider

Türkiye sigorta sektörünün lideri Allianz, 2015 yılı finansal sonuçlarını ve 2016 yılının ilk çeyreğine ilişkin verilerini açıkladı. Bünyesinde Allianz Sigorta, Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik şirketlerini bulunduran

Allianz Türkiye, konsolide sonuçlara göre yüzde 23.5 büyüyerek 2015 yılını da sektör lideri olarak tamamladı. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui ve Allianz Türkiye CFO'su Ersin Pak, birlikte düzenledikleri basın toplantısında finansal sonuçların yanı sıra önümüzdeki döneme

ilişkin beklentileri de paylaştılar. Allianz'ın Türkiye'ye uzun dönemli baktığını vurgulayan Aylin Somersan-Coqui, "Allianz Türkiye'yi bir büyüme motoru olarak görüyor. Şu anda Türkiye'den hem büyüme hem de kârlılık beklentileri yüksek" dedi. Allianz Türkiye'nin konsolide bilançosuna göre, 2015 yılında

4.6 milyar lirası brüt primler, 2.4 milyar lirası da bireysel emeklilik üretimi olmak üzere 7 milyar lira ciroya ulaşıldı. Trafik branşındaki olumsuz gelişmelere rağmen Allianz Türkiye, net kârını 2014 ile aynı seviyede koruyarak 372 milyon lirada tutmayı başardı. Öte yandan, Allianz Türkiye'nin müşteri sayısı da yüzde 11.4 artarak 5.6 milyona ulaştı.

Sürdürülebilir büyüme ve müşteri odaklı yaklaşım

Hayat dışı branşlarda 4.05 milyar lira prim üretimi ve yüzde 26 büyümeyle sektör lideri olan Allianz Türkiye, hayat sigortalarında da yüzde 24.5 büyüme kaydetti. Allianz Türkiye, bireysel emeklilik sisteminde ise yine 2015 sonu verilerine göre yüzde 21.2 artışla 8.44 milyar lira fon büyüklüğü ve yüzde 17.6 pazar payına sahip. Aylin Somersan-Coqui, finansal sonuçlarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda büyüme stratejisi içerisinde hareket ediyoruz. Stratejimizin temelini, sürdürülebilir büyüme ve müşteri odaklı yaklaşımımız, dengeli portföyümüz ve farklı segmentlere çoklu satış kanallarımız üzerinden güçlü teknik altyapımızla ulaşabilmemiz oluşturuyor. Sürdürülebilir büyümeye odaklanmamızın temel nedeni, büyümenin bir şirkete doğru yerlere yatırım yapabileme gücü vermesi ve bu sayede topluma daha iyi hizmet verme imkânı yaratması. Temel prensibimiz, her bir riski doğru ve adil bir şekilde fiyatlandırmak. Kısa süreli fiyat hareketlerinden ziyade, uzun süreli ve sürdürülebilir fiyatlandırma politikası her zaman önceliğimiz. Sektörde büyümeyi sağlamak için fiyat rekabeti değil inovasyon, ürün ve hizmet kalitesinde rekabetin öne çıkması

gerektiğini vurguluyoruz. Önümüzdeki yıllarda da bu doğrultuda hareket edeceğiz." Somersan-Coqui, Allianz Türkiye'nin müşteri odaklılık doğrultusunda attığı adımlarla ilgili de şu örnekleri paylaştı. "Türkiye'de tüketicilerin, sigorta sektöründen daha anlaşılır, daha esnek ve daha hızlı çözümler beklediğini görüyor ve kurum olarak bu yönde hareket ediyoruz. Gündemimizin ilk maddesini müşteri odaklılık oluşturuyor. Bunun için de müşterilerimize, memnuniyeti en üst düzeye çıkaran anlaşılır hizmet ve ürünler sunmakla kalmayıp, onlarda olumlu duygular uyandıran, unutulmaz deneyimler yaratmak istiyoruz. Müşterilerimizin hayatlarının tüm evrelerinde, sadece hastalıkta değil, sağlıkta da koruyucu çalışmalarla yanlarında olmak için çalışıyoruz. Sigortacılıkta devrim yaratan

Modüler Sağlık Sigortası, doğrudan müşterilerimizin ihtiyaçlarına odaklanmış yapısıyla sektörde bir ilk olan Allianz'ım mobil uygulaması, ihtiyaca uygun olarak tasarlanabilme özelliğiyle dikkat çeken tamamlayıcı sağlık sigortası gibi pek çok inovatif girişimle, müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapmaya devam ediyoruz."

Hayat dışı liderlik ilk çeyrekte de sürdü

2015 yılı finansal sonuçlarına göre, hayat dışı branşlarda sektör 27.3 milyar lira prim üretimiyle yüzde 20 büyüme kaydetti. Allianz Türkiye ise yüzde 26 artışla 4.05 milyar lira prim üretimi ve yüzde 14.9 pazar payı elde ederek sektör liderliğini devam ettirdi. Özellikle trafik branşı ve sağlık branşında önemli büyüme kaydedildi. Trafik

ALLIANZ TÜRKİYE'NİN GLOBALDEKİ PAYI YÜZDE 1'İ AŞTI

Dünyanın önde gelen sigorta gruplarından Allianz, geçen yıl 125 milyar Euro'nun üzerinde konsolide ciro açıkladı. Grubun kârı da 10.7 milyar Euro'ya ulaştı. Grupta Allianz Türkiye'nin payının yüzde 11'in biraz üzerinde olduğunu söyleyen Aylin Somersan-Coqui, Allianz Türkiye'nin faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Allianz Türkiye'de 2 bin 500 kişi çalışıyor. 12 bölge müdürlüğümüz, 4 bin civarında acentemiz

var. 81 ilde 5.6 milyon müşteriye hizmet veriyoruz. Allianz Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik, Allianz Yaşam ve Emeklilik olmak üzere üç şirketimiz var. Geçen yıl yüzde 23.5 prim büyümesi sağladık. Toplam ciromuz 4.1 milyar lirası hayat dışı, 500 milyon lirası hayat, 2.4 milyar lirası da bireysel emeklilik kaynaklı olmak üzere 7 milyar lira oldu. BES'teki toplam fon büyüklüğümüz 8.4 milyar TL'ye ulaştı."

"ALLIANZ - YAPI KREDİ SİGORTA BİRLEŞMESİNİN SONUCU 1 + 1 = 3 OLDU"

Aylin Somersan-Coqui, sonucunu "1 + 1 = 3" olarak tanımladığı Yapı Kredi birleşmesiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yapı Kredi Sigorta ve Allianz Sigorta'nın birleşmesi gücümüze güç kattı, sağlık alanında büyük atılımlar yaptık, bir numaraya yerleştik. Özellikle modüler sağlık ürünümüz piyasada çok olumlu karşılandı. Çünkü müşteri odaklı, müşteriye istediği çözümü almasını sağlayan bir ürün oldu. Şimdi tamam-

layıcı sağlıkla da pazara girdik. Sağlık hala belli sosyo-ekonomik kesime hitap eden bir branş. Bunun tabana yayılması gerekiyor. Bu alanda da amacımız sadece pazar payını değil, pastayı büyütme. Geçen yıl trafikte de büyüme gördük. Bu durum hem prim artışından hem de risk büyümesinden kaynaklandı. İlk 3 ayda pazar payımız yüzde 18'lerin üzerine çıktı. Kısacası hemen her branşta hızlı büyüme sağladık."

branşında sektör 6.9 milyar lira prim üretimiyle yüzde 36.8 büyürken; Allianz Türkiye 1.2 milyar lira prim üretimiyle yüzde 74.5 büyüdü ve yüzde 17.2 pazar payı elde ederek birinci oldu. Sağlık branşında sektör 3.4 milyar lira prim üretimiyle yüzde 17.3 büyüdü. Buna karşılık Allianz Türkiye 1.3 milyar lira prim üretimiyle yüzde 17.2 büyüdü ve yüzde 36.5 pazar payıyla lider oldu. Hayat dışı branşlarda yılında sigorta sektörü bu yılın ilk çeyreğinde toplam 9 milyar 627 milyon lira prim üretimiyle yüzde 38.1 büyüdü. Aynı dönemde Allianz Türkiye'nin yüzde 47.1 artışla 1.3 milyar lira prim üretimi ve yüzde 13.8 pazar payı elde ederek sektör liderliğini devam ettirdiği görülüyor. 2016'nın ilk çeyreğinde ortalama yüzde 47 büyüyen Allianz Türkiye, yılın tamamı içinse yüzde 20'nin üzerinde büyüme hedefliyor.

Hayatta ikincilik korundu

Hayat branşında sigorta sektörü, 2015 yılında 3.76 milyar lira prim üretimiyle yüzde 14.7 büyüme kaydetti. Allianz Türkiye ise yine konsolide verilere göre yüzde 24.5 büyüme oranı yakaladı. Şirket, ferdi kaza hariç 548 milyon lira prim üreterek yüzde 14.6 pazar payı elde etti ve sektör ikincisi oldu.

Hayat branşının 2016 ilk çeyrek verilerine bakıldığında ise sektör toplam 1.1 milyar lira prim üretimiyle yüzde 16.3 büyürken; Allianz Türkiye yüzde 10.9 büyüme kaydetti. Bu dönemde ferdi kaza üretimi hariç 147 milyon lira prim üreten Allianz Türkiye, yüzde 13.4 pazar payıyla sektör ikinciliğini korudu. Şirket, 2016 yılının tamamı içinse yüzde 14.2 büyüme hedefliyor.



BES'te sektör ortalamasının altında kaldı

2015 yılı sonu verilerine göre bireysel emeklilikte sektör, fon büyüklüğünü 48 milyar liraya çıkararak yüzde 26.9 büyüdü. Allianz Türkiye ise konsolide verilere göre yüzde 21.2 büyümeyle 8.4 milyar lira fon büyüklüğü ve yüzde 17.6 pazar payına sahibi olarak sektör üçüncüsü oldu. Bireysel emeklilikte

2016'nın ilk çeyreğine bakıldığında ise sektörün fon büyüklüğünü yüzde 29.1 artışla 51.7 milyar liraya ulaştığı görülüyor. Allianz Türkiye ise konsolide verilere göre yüzde 23.7 büyümeyle 9.04 milyar lira fon büyüklüğü ve yüzde 17.5 pazar payıyla line sektör üçüncüsü oldu. 2016 yılının tamamı için BES'te yüzde 28.3 büyüme hedefleniyor.

"İLK ÇEYREKTEKİ YÜZDE 47'LİK BÜYÜME İSTİSNAİ"

Allianz Sigorta, bu yılın ilk çeyreğinde hayat dışı branşlardaki prim üretimini yüzde 47.1 artırdı. Peki bu beklenen bir büyüme miydi yoksa istisnai bir durum mu söz konusu? Allianz Türkiye CFO'su Ersin Pak, bu soruya şu yanıtı verdi: "Aslında biraz istisnai bir durum söz konusu. Büyük ölçüde trafik sigortalarındaki yüksek prim artışından kaynaklanıyor. Büyüme hızının yılın son döneminde azalarak yüzde 20'lere

doğru oturmasını bekliyoruz. Trafikteki prim artışları geçen yılın ikinci döneminde başlamıştı. Dolayısıyla bu yılın başı itibarıyla belirgin bir baz etkisi var. Sonraki dönemlerde bu baz etkisi ortadan kalkacak. Yine ilk çeyrekteki hızlı büyümenin büyük bir kısmı trafik sigortasından geliyor. Ancak diğer branşlarda da hızlı büyüyoruz. Sağlık, kasko gibi ana branşlarda çift haneli büyüme rakamlarına ulaştık."

"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz **HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi** ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara "**Kırmızı Kareler**" diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiğinizleri güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr [f](#) [t](#) /hditurkiye

HDI
Sigorta

Ahşabı dirilten sanatçı

Eserleriyle büyülüyor, projeleriyle jürileri altüst ediyor. Doktorlar, mimarlar, pirlanta ustası, yabancılar ondan ders almak için kuyrukta. Ahşaba hayat veren Ayhan Tomak, sıra dışı sanatını anlatıyor...

Ahşap deyince hepimizin aklına evler, çatılar, zeminler, mobilyalar gelir değil mi? Neredeyse hayatımızın bir parçası olan eşyalar vardır ahşaptan. Ancak ben size bu sayımızda



tahta masalardan, sandalyelerden, köşe takımlarından değil, ahşabın kaderini değiştiren çok farklı bir isimden bahsedeceğim. Deyim yerindeyse ahşaba can veren ve mucizeler yaratan bir ustadan, genç sanatçı Ayhan Tomak'tan... Hani gizli kapılar arasında

mucizeler yaratan insanlar vardır ya, hem mütevezirler hem de işlerinde bir o kadar yetenekli, iyi ötesidirler. Reklama, kendilerini pazarlamaya ihtiyaçları yoktur. Çünkü yaptıkları iş zaten mükemmeldir, yolunu ve müşterisini bulur. Olağanüstü bir yaratıcı

güce sahip olan Ayhan Tomak da öyle... Biz de Balat'taki o sihirli kapıyı aralamak, gidip görenlerin "Kalbim orada kaldı" dediği dünyaya girelim istedik. Soluğu Tomak'ın İstanbul Balat'taki atölyesinde aldık. Kapıdan içeri adım attığımız anda da gözlerimize inanamadık. Her yer büyüleyici ahşap sanat eserleriyle doluydu. Her biri farklı tema yüklüydü, çok etkileyiciydi. Buram buram ahşap kokusu vardı. Sanki sanat ormanı içinde yürüyormuşsunuz gibiydi. Ve o dahi dile geldi... Akıllı Yaşam sordu, aslen iktisat kökenli, 20 yıldır bir sergiden diğerine koşan, projeleri jürileri şaşırtan, alanında tek usta olan Ayhan Tomak, ahşap sanatının sırlarını anlattı...

Önce biraz kendinizden bahseders misiniz, nasıl başladınız bu işe?

Benimki ince uzun bir yol. Antakya'da eskiden klasik el oymalarıyla ilgili atölyeler vardı, abim ve ben o atölyelerde çalıştık.

Ayhan Tomak, 2009 yılından bu yana ahşap üzerine dersler veriyor. Balat'tan sonra Çatalca'da da bir atölye açan Tomak, yurtiçi ve yurtdışından katılımcılar için kurslar da düzenliyor.

Bahsettiğim dönemde ilkokuldaydım. O yaştan itibaren bu işlerle temasım oldu. Liseye kadar hem okuyup hem de çalıştım. Üniversite yıllarında "Bu işler artık bir atölye ister" dedim. Ablam ressam, kız kardeşim Marmara Üniversitesi'nden mezun, atölyesi var. Ailece zaten işin içindeydik ve böyle devam etti. Sanayi türü bir işi daha akademik bir düzeye getirdim. Heykel formuyla daha çok insan figürleri ve sürrealist çalışmalar yürüttüm. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunuyum. Öğrenciyken resim grupları kurup sergiler açtık. Sonra, 25 yıl kadar Avusturya'da yaşamış bir ressamla karşılaştım ve sergiler açıp yeni gruplar oluşturduk. 2000'li yıllarda atölyemi açtıktan sonra ahşapla ilgili çalışmalara başladım. Çatalca-Istranca taraflarında bir atölye kurdum. Zaten o dağların ismi de o köyden gelme. Bu arada aslında orman köylüsünün ahşap bilgisini derlemiş oldum. Bendeki bilgilerle de harmanladığım

zaman gerçekten çok sıkı işler ortaya çıktı. Arkadaşlarla birlikte Helsingkide de sergiler açıyoruz. 2009 yılından bu yana ahşap üzerine dersler veriyorum. Bu da alanında Türkiye'de tek olsa gerek. Diziler, filmler için de bazı çalışmalar yapıyorum. Örneğin, iki yıl kadar Aşkı Memnu ve Ezel'de görünen rölyefleri, heykelleri hazırladım. Sürekli gidip geldim ve bu alanda danışmanlık yaptım. Onlar ilgi, popülarite açısından beni öne çıkardı. Hakikaten şaşırdım. Bir alt kültür oluşturduk Türkiye'de. Ben de resim ve heykeli bir arada yürüttüm o bana iyi bir avantaj sağladı. 2011'de New York'ta bir sergim oldu. Atatürk Kültür Vakfı ve Dışişleri Bakanlığı destek verdi. Karma bir fuara katıldım, enteresandı. İngiltere'de de karma bir sergiye katıldım. Finlandiya'da zaten her yıl sergilere katılıyorum. Afrika'ya gittim, 15-20 gün kaldım. Geçen yıl Eskişehir'de bir sempozyuma katıldım. İlginçtir,



beni Amerika'dan arayıp davet ettiler. Çünkü ana sponsorlar Tayvan ve Amerikalı yöneticilerdi. Bizim Eskişehir Belediyesi'nin hiç haberi yoktu. Amerika'dan arayan yönetici, "Bu alanda tek sizin olduğunuzu öğrendik. Bizi aşan bir yapınız var, biraz fazla iyisiniz ama gelebilir misiniz" dediler. Çok şaşırdım ve "Danışmanlık yapabilirim ama her gün gidip gelemem" dedim. Eskişehir'deki ahşap köprü projesi için dünyanın her yerinden 25 kişilik sanatçı grubu davet edilmişti. Bu proje için çizim yaptım ve bir anda bütün ilgi bana döndü, projem kabul edildi. Köprü projesini hazırlarken Anadolu mitolojisiyle birlikte eski dönemde ki yapılar-dan Hitit güneşinden esinlendim. Ortaya güzel bir çalışma çıktı.

Müşterileriniz kimler, eserleriniz ne kadara alıcı buluyor?

Yaptığım eserleri çok farklı koleksiyonerler alıyor. Ama orta kesimin biraz üstü de alıyor diyebiliriz. Zaten her kesime hitap etmek gibi bir derdim yok. Gayet mütevazı bir şekilde ortaya çıkması önemli bence. Yayılma alanı geniş. Tasarımlarımızı Nişantaşı'nda satıyoruz. Bunlardan örneğin ahşap masaların fiyatı 15 bin ile 20 bin arasında değişiyor. Ancak küçük objeler 500-600 TL'den de satılıyor. Yine yaptığım bir çalışmayı dizi yıldızı Hazal Kaya satın aldı.

Atölyenizde dersler de veriyorsunuz, öğrencileriniz kimler?

İlginçtir, ilk öğrencim bir İtalyandı. Şimdi gelenler arasında plastik cerrah, mimar, Mimar Sinandan öğrenciler, İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mühendisler, yüksek lisans yapanlar, öğretmenler var. Kapalıçarşı'dan



Ayhan Tomak, tasarımlarını Nişantaşı'nda satıyor. Bunlardan örneğin ahşap masaların fiyatı 15 bin ile 20 bin arasında değişiyor. Ancak küçük objeler 500-600 TL'den de satılıyor.




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



pırlanta ustası bile geldi... Bu örnek, bana öğretmek ve öğrenmek mantığının ne kadar doğru olduğunu gösterdi. Bir de farklı iş kollarından gelenler olunca gerçekten çok şey elde ediyorsunuz. Atölye kültürü böyle olur; gelirler, çalışanlar, temizlerler, ortalığı toplarlar. Burada ders verirken atölye kültürünü öğretiriz; nasıl çalışılır, ahşaplara nasıl davranılır, bütün bu bilgileri anlatır ve pekiştiririz. Çünkü gelen öğrenciler, iş hayatının bir yerinde bir şekilde tutunmuş kişiler. Güzel bir sinerji oluştu. Sanatçıların en azından haftada bir gününü derse ayırmaları gerekiyor; hem sosyalleşmek hem



AIHM'DEKİ DAVASI ÖRNEK OLACAK, BELKİ DE SIGORTANIN ÖNÜNÜ AÇACAK

Ayhan Tomak'a eserlerini nasıl koruduğunu, sigorta yaptırdığını yaptırmadığını da soruyoruz. Kendi yaşadığı bir sorundan yola çıkarak şu cevabı veriyor: "Atölyemizin sigortası var. Yurtdışında bu konuda bir sorun yok, çünkü sigorta zaten zorunlu olarak yapılıyor. Türkiye'deki galerileri ise bilemiyorum. Ancak size başıma gelen bir olayı anlatayım: Nişantaşı'nda sokakta sergilenmesi için bir bank tasarlamıştım. Bir süre sonra çalındı. Mahkemelik oldu. Yargıtay'a gitti, geri döndü. Sponsor firmayla konuştum,

kimse yardımcı olmadı. Daha sonra bu olay gazetelerde haber oldu. Şimdi Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi'ne gidecek dava. Lehime sonuçlanırsa sanatçılar adına bir örnek teşkil edecek. Çünkü bir firma organizasyon yapıyorsa onun güvenliğinden de sorumlu olmalı. Türkiye'de bu tür sigortalar çok pahalı. Yurtdışında ise örneğin İngiltere'de, 5 ya da 10 kişilik çok basit bir workshop için bile 1-2 milyon sterlinlik sigorta yapılıyor. Türkiye'de sigorta şirketlerine gittiğimizde ise 'Biz yapmıyoruz' diyorlar. Fark bu kadar açık işte."

de bilgi alışverişi açısından. Ancak ben eğitmen değilim, heykelde ya da bir başka şeyde sadece bilgi paylaşıyorum.

dilimi aslında bu işler için orta karar ama İstanbul şartlarını hepimiz biliyoruz...

Ders ücretleriniz ne kadar?

Haftada üç saatten aylığı 400 TL. Ben bu işe ticari bakmıyorum. Zaten sadece 4 kişilik gruplar oluyor ve atölyemiz de küçük. Bu tür sanat çalışmaları yurtdışında çok oturmuş. Türkiye'de eksik olan, düşüncenizi somut hale getirmek. Gerekli malzemelerin hepsini atölyeden temin edebiliyorsunuz. Üç saatlik bir zaman

Bundan sonra yolunuza nasıl devam edeceksiniz?

Çatalca'daki atölyemi de açtım. İçinde büyük ağaçlar olan 3 bin metrekarelik bir arazide bulunuyor. Atölye için çok uygun bir yer. Bu "Sanat Çiftliği"nde öğrencilerime hafta sonları ders vereceğim. Belki yaza doğru bir haftalık veya 10 günlük ahşap yontu dersi için yurtdışından öğrenciler de gelecek.



Generali
Fırsatlar Kulübü

dask
DOĞAL
AFET
SİGORTALARI
KURUMU

**Generali'den Zorunlu
Deprem Sigortanızı (DASK)
yaptırın,
Generali Fırsatlar Kulübü'nün
avantajlı dünyasına
merhaba deyin!**

Generali. sigortanın kolay hali.
0850 555 55 55 | generalı.com.tr



Sigorta şirketlerinde operasyonel verimlilik zamanı



Can Demirağ
Cigna Finans Emeklilik
Operasyon ve Tazminat Müdürü

TSB verilerine göre, 2010 sonunda 15 bin 909 olan sigorta ve emeklilik sektörü toplam çalışan sayısı, 2015 sonunda yüzde 21 artışla 19 bin 191 kişiye ulaştı. Bu istihdam artışına karşılık, hayat ve hayat dışı branşlardaki prim üretimi yüzde 120 büyüdü. Bu da son 5 yıl içerisinde sektörün kişi başına yaklaşık yüzde 23 daha fazla üretim yaptığını gösteriyor...

Operasyon, girdilere değer katarak onları çıktılara dönüştüren bir dizi eylem ve faaliyetler topluluğu olarak adlandırılabilir. Operasyonel verimlilik ise bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sırasında, girdileri mümkün olduğunca azaltarak, sonuçları (çıktıları) artırma çabasına verilen isimdir. Örneğin, daha önce ayda 1000 tane zeyil işlemi yapabilen bir operasyon birimi, eleman sayısını artırmadan 1500 tane zeyil işlemi yapabilir hale geldiyse, bu operasyonel verimliliğin arttığını göstermektedir. Sigorta ve emeklilik şirketleri operasyonel verimliliğin artırılması alanında çalışmalarını yıllardır sürdürmelerinin rağmen, son dönemlerde bu konunun önemi ve doğal olarak popülaritesi de artmış durumda. Özellikle yıllar itibarıyla gelişen ve genişleyen teknolojik imkanlar ile bu imkanlardan faydalanarak kaliteli ve hızlı hizmet almak isteyen müşteriler, şirketleri bu rekabetçi ortamda yeni yatırımlar yapmaya ve bu yatırımlara rağmen karlılıklarını koruyan stratejiler geliştirmeye itiyor. Ekonomik kararlar almanın öneminin arttığı bu dönemde ise şirketlerin karlılıklarını koruyabilmelerinin yolu operasyonel verimlilik artışından geçiyor.

Sektörde verimlilik ne durumda?

Sigorta ve emeklilik sektörünün geneline baktığımızda, verimlilik açısından yıllar içerisinde gösteri-

len gelişimin kötü olmadığını söyleyebiliriz. Türk Sigorta Birliği'nin yayınladığı rakamlara göre, sektör genelinde 2010 yılı sonu itibarıyla toplam 15 bin 909 kişi çalışıyordu. 2015 yıl sonu itibarıyla bu rakam yüzde 21 artışla 19 bin 191 kişiye ulaşmış. Bu istihdam artışına karşılık, hayat ve hayat dışı branşlardaki prim üretimi aynı dönemde yüzde 120, eğer enflasyon oranıyla tahmini bir düzeltme yaparsak yüzde 48 civarında artış göstermiş. Bu tablodan, son 5 yıl içerisinde sektörün kişi başına yaklaşık yüzde 23 daha fazla üretim yapabilmeyi başardığı sonucunu çıkarabiliriz. Çalışan başına prim üretim oranı verimliliği ifade eden en önemli göstergelerden biri olmakla birlikte, operasyonel verimlilik çabasında tek girdinin çalışan sayısı olmadığı da unutulmamalıdır. Operasyonel işlerde kaliteli hizmet, yüksek poliçe üretimi, hızlı ve doğru bilgilendirme gibi çıktılara ulaşabilmek için çalışanların yanı sıra teknoloji, bilgi birikimi, para (yatırım) ve zaman gibi kaynaklar da kullanılıyor.

Şirket açısından faydaları

Verimliliği artırabilmek için temel kural, çıktılardaki artışın kaynaklardaki artışın üzerinde olması gerekliliğidir. Diğer şartlar aynı kalmak kaydıyla operasyon departmanına zarflama makinası yatırımı yaparak o ekibin günde 100 yerine 200 poliçe zarflamasını sağlayabiliyorsanız, ya da satış

ekibine bir havuz araç kullanımı tahsis ederek günlük ziyaret sayılarını 4'den 5'e çıkarabiliyorsanız bu sonuçlar operasyonel verimlilik artışı olarak adlandırılabilir.

Operasyonel verimlilik artışının pozitif etkilerinin sadece finansal sonuçlardaki iyileşmeyle sınırlı olduğu düşünülmemelidir. Bu oranı ölçmek için harcadığımız çaba ve gözlem faaliyetleri, aynı zamanda şirket içerisinde ne kadar verimsiz süreçler olabileceği konusunda yol gösterici olacaktır. Bu gözlem ve ölçümler düzeltme aksiyonları almanız için bir altyapı ortaya koyarken, belki daha önce hiç görmediğiniz farklı iş geliştirme fırsatlarını da karşınıza çıkarabilir. Kişiler açısından düşündüğümüzde ise operasyonel verimlilik artışı aynı zamanda çalışma yaşamını iyileştirici etkilere sahiptir. Aynı örnek üzerinden açıklamak gerekirse, kendisine zarf makinası alınan ya da araç tahsis edilen bir çalışanın memnuniyet düzeyinin artması beklenir.

Operasyonel verimlilik artışı nasıl sağlanır?

► **Çalışan verimliliği:** Öncelikle çalışanların kişisel yeteneklerinin ve planlamasının geliştirilmesi gerekir. Günde 10 işlem yapan bir çalışan, daha fazla tecrübe ve pratikle bu adedi yükseltebilir. Kişinin daha verimli olabilmesi için eğitimler verilebilir, maddi-manevi motivasyon unsurları sunulabilir. Bazı işlerin doğası, o işi dış etkenlerden ayrı izole bir ortamda konsantre şekilde yapılmasını gerektirebilir. Bu işler için çalışma ortamını değiştirmek ve elverişli ortamlar sunmak verimlilik artışıyla sonuçlanacaktır. Ayrıca doğru bir zaman planlaması her zaman etkilidir. Doğru işi doğru zamanda yapmak, israfları



engellemek için o işi hızlı yapmak kadar önemlidir.

► **Takım verimliliği:** Takım olarak ortaya konulan bir iş varsa, kişisel verimlilik kadar o takımın verimi de önemlidir. Her bir çalışanın birbiriyle uyum içinde, bir dışının çarkları gibi çalışması için strateji ve hedeflerin belirlenmesi, bu hedefler doğrultusunda planlama yapılması gereklidir. Süreçlerin net şekilde ortaya konulması gerekir.

► **İşgücü verimliliği:** Her çalışanın yeteneği aynı olmayabilir. Dolayısıyla ne yaparsanız yapın verim alamayabilirsiniz. Bu durumda yeteneği o işe daha uygun ve aynı maliyete sahip çalışanları bir birimde toplayarak ekstra bir insan kaynağı sağlamadan üretimin artması mümkün olabilir. Çalışanları takım kavramına yönlendirme, zaman zaman kendi aralarında tatlı bir rekabet ortamı sağlanması ve eğer mümkünse ufak ödüller verilmesi de verimlilik artışı olarak geri dönecektir. Eğer teknik ve özel yetenek gerektiren bir iş yapıyorsanız, bu konuda işe alım yapıp eğitmek yerine o işin uzmanı olan dış kaynaklı personel kullanımları değerlendirilebilir. Bir konu üzerinde uzman olan ekipler her

zaman için daha hızlı ve kaliteli iş çıkaracaktır.

► **Teknolojik verimlilik:** Yaptığımız işte yer alan teknoloji artık eskimiş olabilir. Aynı işi yapan daha üretken teknolojilerle verim artışı sağlayabilirsiniz. Hatta zaman zaman kullanılan programların üst versiyonlarına ücretsiz geçiş imkanlarından dahi faydalanılabilir. Teknoloji kullanılmayan bazı iş alanlarında şirket içinde halihazırda kullanılan ve satın alınmış teknolojilerin ufak modifikasyonlarla adapte edilmesi söz konusu olabilir. Ya da benzer şekilde dışkaynaklı teknoloji kullanımları da verimlilik artışında etkili olacaktır.

► **Süreçsel verimlilik:** Şirketlerde süreç geliştirme departmanlarının önemi büyüktür. Gerçekten etkin bir süreç geliştirme departmanıya, işe yaramayan süreçlerin elimine edilmesi, mükerrer yapılan bazı işlemlerin tek elden yürütülmesi, gereksiz tekrar yaratan işlemlerin azaltılması gibi aksiyonlarla hiçbir maliyete girmeden verimlilik artışını tecrübe edebilirsiniz.

► **Yönetmelik verimlilik:** Yöneticilerin belirli bir düzene oturttukları işleri astlarına devri, kendilerinin daha üretici faaliyetlerde rol almasına imkan sağlayacaktır. Sorumluluğunda olan işlerin doğru ve etkin ölçülmesi, gereksiz toplantılardan kaçınılması, zaman planlamasının doğru yapılması ve çalışanlara hedeflerin net şekilde anlatılarak onlar tarafından benimsenmesinin sağlanması önemlidir. Bütün bu olası verimlilik aksiyonlarının devreye alınabilmesi için çeşitli maliyetlere katlanılması gerekebilir ya da aksiyonların sonuçlarının görülmesi zaman alabilir. İşte bu noktada, alınan aksiyonlar konusunda yöneticilerin ve üst yönetimin desteği, tüm ekibin istekli ve motive olması oldukça önemlidir. ©



6 soruda hırsızlık sigortaları

Hırsızlık sigortası nelere teminat verir? Hırsızlık sonucu meydana gelen hasar ödendikten sonra çalınan mallar kısmen veya tamamen bulunursa ne olur? Hırsızlık sonucu meydana gelen hasarın ödemesi ne zaman yapılır? Sigortalı malın mülkiyetinde bir değişiklik olduğunda hırsızlık sigortası devam eder mi? Para da sigortalanabilir mi? Sadece hırsızlık teminatı alınabilir mi?..

Caddeleri, sokakları, işyerlerini, evleri, otoparkları kameralarla, alarm sistemleriyle donattık. Özel hayat diye bir şeyimiz kalmadı. Peki tüm bu önlemler hırsızlıkları ne derece önleyebildi dersiniz? Dönem dönem yayınlanan istatistikler düşüş bir yana, artışa işaret ediyor. Sağımızda çözümümüzde tanık olduğumuz vakalar, eş dost sohbetlerinde duyduğumuz örnekler de bu artışı teyit ediyor. Kiminin evine giriyorlar, kiminin işyerine. Hırsızlar için ev ya da işyeri hiç fark etmiyor... Peki bunca vakaya karşı hırsızlık

sigortası yapıyor mu? Yapılıyorsa neleri kapsıyor? Primleri yüksek mi, hasar tazminleri nasıl sağlanıyor? İşte 6 soruda hırsızlık sigortalarıyla ilgili merak edilenler...

1 Hırsızlık sigortası nelere teminat verir?

Hırsızlık sigortaları, sigortalanmış rizikoya göre "ticari hırsızlık", "sivil hırsızlık", "kasa hırsızlığı" olmak üzere üçe ayrılır. Sigortalıya ve kendisiyle birlikte sürekli oturanlara veya çalışanlarına ait sigortalanabilir kıymetler sigorta kapsamına dahil edilir. Hırsızlık sigortasıyla eşya ve mallarınızın hırsızlık

veya hırsızlığa teşebbüs neticesinde uğrayacağı ziya ve zararları teminat altına alabilirsiniz. Hırsızlığın kırma, delme, yıkma, devirme, zorlama, tırmanma ve aşma suretiyle sigortalı mahale girilerek; kaybolan, çalınan veya uydurularak elde edilen anahtarlar veya başka aletler veya şifre yardımıyla kilit açma suretiyle girilerek; sigortalı yerlere gizlice girilerek veya saklanarak; öldürme, yaralama, zor ve şiddet kullanma veya tehditle yapılması halinde sigortası yapılmış kıymetlerde doğrudan meydana gelen maddi kayıp ve zararlar teminat altına alınır.

2 Hırsızlık sonucu meydana gelen hasarın ödemesi ne zaman yapılır?

Sigortacı, belirlenen tazminatı, rizikonun gerçekleştiğini belirleyen bilgi ve belgelerin kendisine ulaşmasından itibaren 30 gün içinde ödemek zorundadır.

3 Hırsızlık sonucu meydana gelen hasar ödendikten sonra çalınan mallar kısmen veya tamamen bulunursa ne olur?

Sigortalı bu durumu sigortacıya bildirmek zorundadır. Sigortalı,



bulunan şeyin değerini ödeyerek ya geri alır ya da bulunan şeylerin mülkiyetini sigortacıya devreder. Geri alınma durumunda, bulunan şeylerde çalınma dolayısıyla bir kıymet eksilmesi meydana gelmişse sigortacı bu zararı ödemek zorundadır.

4 Sigortalı malın mülkiyetinde bir değişiklik olduğunda hırsızlık sigortası devam eder mi?

Sözleşme süresi içinde, menfaat sahibinin veya zilyetlik durumunun değişmesi halinde (ölüm hali hariç) sigorta sözleşmesi geçersiz olur. Poliçenin iptalinin geçerli olduğu tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esaslı üzerinden hesap edilir ve geri kalan süreye ait prim yeni hak sahibine verilir. Ölüm halinde ise yeni hak sahibi, sigortayı öğrendiğinde durumu sigortacıya 15 gün içinde bildirmek durumundadır.

5 Para da sigortalanabilir mi?

“Taşınan para sigortası”, parayla ölçülebilen kıymetlerin (nakit, çek, senet, kıymetli evrak gibi), poliçede belirtilen güzergahta sigortalının bordrolu personeli tarafından taşınması

sırasında gerçekleşebilecek hasarları “Hırsızlık Sigortası Genel Şartları” kapsamında güvence altına alır. Aşağıdaki durumlar teminat altındadır:

- Üçüncü kişiler tarafından silahla tehdit veya tecavüz veya zor kullanmak suretiyle vaki olacak gasp ve hırsızlık,
- Herhangi bir araçla nakli esnasında aracın kazaya uğraması veya yanması neticesinde ziya ve hırsızlık,
- Nakil esnasında mücbir sebepler neticesi vaki olacak kayıplar,
- Grev, lokavt, kargaşalık ve bunların gerektirdiği askeri ve inzibati hareketler,
- Yangın, yıldırım, infilak, deprem, yanardağ püskürmesi, seylap, fırtına, yer kayması, kar ağırlığı,
- Terörist eylemler ve bu eylemlerden doğan sabotajlar...

6 Sadece hırsızlık teminatı alınabilir mi?

Sadece hırsızlık teminatı alınması mümkün değildir. Hırsızlık sigortası yangın, mühendislik gibi mal sigortalılarına ek olarak alınabilen bir sigorta teminatıdır.



AKSigorta
Pati 
Sigortası



Patiler Aksigorta güvencesinde

Evcil hayvanlar için "Pati Sigortası" ürününü çıkaran Aksigorta, Haçiko ile yaptığı işbirliği sayesinde her Pati Sigortası poliçesi gelirin yüzde 10'unu sokak hayvanlarının beslenmesi ve bakımı için bağışlıyor...

Aksigorta, yeni ürünü Pati Sigortası ile ailelerimizin sevimli bireylerini, can dostlarımızı güvence altına alıyor. Aynı zamanda sokak hayvanlarını korumak üzere de önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor. Aksigorta'nın Haçiko ile yaptığı işbirliği sayesinde, her Pati Sigortası poliçesi gelirin yüzde 10'u sokak hayvanlarının beslenmesi ve bakımı için Haçiko'ya bağışlanıyor. Pati Sigortası ile can dostlarını güvence altına alan

sigortalılar, aynı zamanda sokak hayvanlarının korunmasına katkı sağlamış olacak.

Mikroçip de takılması da hediye

Ev hayvanlarının acil durumdaki tedavi ihtiyaçları göz önünde bulundurularak kapsamlı teminatlarla zenginleştirilen Pati Sigortası, aşıları tamamlanmış 6 aydan büyük, 10 yaşından küçük tüm ırk ve cinsiyetteki kedi ve köpekler için yapılabiliyor. 5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu ile yasal kimliklendirme ekipmanı olarak

belirlenen mikroçipi de hediye eden Pati Sigortası, mikroçipin anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz olarak uygulanmasının ardından geçerli oluyor. Pati Sigortası, ayda 22 TL'den 9 taksit ödemeli yıllık 198 TL primle Aksigorta'nın geniş acente ağı ve Akbank şubeleri kanalıyla hayvanseverlerle buluşuyor.

Böcek sokması da var, elektrik çarpması da...

Yüksekten düşme sonucu oluşan kırık ve yaralanmalar, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşabilecek göz tedavileri,

trafik kazası sonucu oluşan tüm sağlık problemleri, yanma, elektrik çarpması, yabancı cisim yutma ve batması sebebiyle oluşacak tedaviler ve zehirlenmeler Pati Sigortası'nın güvencesi altında bulunuyor. Böcek sokması sebebiyle oluşacak tedaviler, sıcak havalarda ısı çarpması, soğuk havalarda donma gibi risklere karşı da can dostlarımızı güvence altına alan Aksigorta'nın Pati Sigortası, boğulma tehlikesiyle karşılaşılması ve başka bir kedi veya köpek ile kavga sonucunda oluşacak tedaviler için de teminat sunuyor.

5 bin TL'ye kadar acil durum teminatı sunan Pati Sigortası, üçüncü şahıslara verilen zararları da 3 bin TL'ye kadar karşılıyor. Pati Sigortası için anlaşmalı klinik listesine ve ürünle ilgili detaylı bilgilere, Aksigorta'nın web sitesinin yanı sıra 444 2727 no'lu çağrı merkezinden ulaşılabilir.

Pet Sigortası'na ne oldu?

Aslında Türkiye, evcil hayvan sigortasıyla Mapfre Genel sigorta tarafından çıkarılan "Pet



Sigortası" ile tanışmıştı. Mapfre Genel Sigorta'nın veteriner hekimlerin sıklıkla karşılaştığı acil sağlık sorunlarını dikkate alarak hazırladığı bu ürün, kedi ve köpekleri güvence altına alıyordu. Pet Sigorta ile kedi ve köpekler, yüksekte düşme, kavga, zehirlenme, yabancı cisim yutma gibi birçok sağlık sorununa yol açan durumlara karşı sigortalanmış oluyordu.

Özel proje olarak bir organizasyon aracılığıyla satışı yapılan Pet Sigorta, kedi ve köpeklerin teminat kapsamında yer alan yaralanma ve rahatsızlıklarında, anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz tedavi edilmesini sağlıyordu. Kedi ve köpeklerin, yine poliçe teminat kapsamında yer alan durumlarda yaygın ve deneyimli veteriner hekimlerden oluşan anlaşmalı kurum ağına götürülebilmesini ve tedavi ettirebilmesini sağlayan Pet Sigorta, küçük bir maliyetle



büyük masrafları teminat altına alıyordu.

Pet Sigorta poliçesiyle birlikte gönderilen mikroçipler ise kedi ve köpeklere anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz olarak takılıyordu. Böylece mikroçip takılan ve sisteme kayıt edilen kedi ve köpeklerin kaybolmaları durumunda, ilgili veteriner klinikleri aracılığıyla sahiplerine ulaştırılması sağlanıyordu. Bir ilk olmasına rağmen ve başarılı da bulunan bu ürün maalesef uzun şu anda satılmıyor. Özel bir ürün olduğu için ya ilgi görmedi ya da kârsız görüldüğü için rafa kaldırıldı. Şu anda ne şirketin internet sitesinde yer alıyor ne de acenteler böyle bir ürünün satışını yapıyor.





Işın Mengenli

Sompo Japan'den sıra dışı kariyer mimarisi

Sompo Japan Sigorta, çalışanları için özel bir "kariyer mimarisi" tasarladı. İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, "Artık çalışanlarımızı terfi edebilmek için illa ki insan yönetmek zorunda değil. Kendi alanlarında derin uzmanlık geliştirerek de ekip yöneten bir kişiyle aynı seviyede olabilecekler" diyor...

Günümüzde insan kaynakları yöneticilerinin en büyük hedefi, kaliteli ve aynı zamanda şirket kültürüne hızlıca adapte olarak iyi sonuçlar üreten çalışanları bulmak ve elde tutmak. Peki sigorta şirketleri bu doğrultuda nasıl bir insan kaynakları politikası izliyor? Bu soruyu Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli'ye soruyoruz...

Mengenli, Sompo Japan Sigorta olarak sürecin en başından beri çalışanları donatarak şirkette tutmak üzerine bir politika izlediklerini vurgulayarak söze başlıyor. Ardından da "Bu amaca

hizmet edecek aksiyonları almak için uğraş veriyoruz. İşe alımlarda en doğru kararı vermemize destek olacak işe alım araçlarını kullanmaya çalışıyoruz, görüşme tekniklerimizi gözden geçiriyoruz, hedeflediğimiz aday kitlesini gözlemliyoruz, bakışlarımızı sadece lokal ve sektörel değil global ve sektör dışına da çeviriyoruz ki doğru yeteneği bulalım. İşimiz sadece aday bulmak ve iş teklifinde bulunmak değil" diye devam ediyor.

Asıl işin aday tarafından iş teklifinin kabulünden ve işe başladıkları ilk günden sonra başladığını vurgulayan Mengenli, çalışanları Sompo Japan'li olmaya götüren süreci şöyle anlatıyor:

"Elbette çalışanlarımız Sompo

Japan Sigorta'ya başladıkları ilk gün Sompo Japan'li olmuyor. İşe ve şirkete ısındırma en önemli ilk etap. Sompo Japan Sigorta olarak tek tip oryantasyon ve adaptasyon programlarıyla yetinmiyoruz. Pozisyonlara özel dizayn edilmiş programlar uyguluyoruz. Her çalışmamıza, ona başlangıcında her türlü desteği verecek, beraber vakit geçirecek bir 'buddy' (arkadaş, kanka) atıyoruz. Görevine özel uzaktan eğitimler (e-learning) veriyoruz. Bölgelerde çalışacak arkadaşlarımızı genel müdürlüğümüzde en çok birlikte çalışacakları birimlerde bir süre misafir ediyoruz ki karşılıklı dinamikleri görebilsinler. Aldıkları bu eğitimler ve yakın çalışma fırsatlarıyla yeni çalışanları

mız kendilerinden beklenenleri çok çabuk kavrama fırsatına sahip oluyor ve çok kısa sürede performans göstermeye başlıyorlar.”

Yeni bir kariyer mimarisi ve çifte kariyer fırsatı

Bunların başlangıç için ısıdırma faaliyetleri olduğunu söyleyen Işın Mengenli, Sompo Japan olarak bu yıl bir “kariyer mimarisi” çalışması yaptıklarını da vurguluyor. Bu doğrultuda, görev içeriğini yansıtacak şekilde pozisyon adlandırması yapıyor. Tüm pozisyonlar için yatay ve dikey kariyer önermeleri oluşturuluyor. Çalışanlara kendi yetkinlik ve seçimleri doğrultusunda teknik uzmanlık veya yönetsel alanda ilerleme imkanları sağlayacak “çift kariyer” mimarisi opsiyonu sunuluyor.

Mengenli, “Artık çalışanlarımız terfi edebilmek için illa ki insan yönetmek zorunda değil. Kendi alanlarında derin uzmanlık geliştirerek de ekip yöneten bir kişiyle aynı seviyede olabilecekler. Bu yapıyı şeffaf bir şekilde tüm çalışanlarımızla intransitimiz (şirket içi ağ) üzerinden paylaştık. Zaten şirketimiz içinde departmanlar arası geçiş çok sık yapılan bir uygulama. Kişinin potansiyeline inanıyorsak hiç deneyim sahibi olmadığı bir birimde görevlendirebiliyoruz” diyor.

Sompo Japan Sigorta, yeni başlayanlara da bu uygulamalarla ilgili bilgilendirerek; kendi inisiyatif, istek ve gayretleriyle kariyerlerini şekillendirebilecekleri mesajını veriyor. Mengenli’ye göre, özellikle Y kuşağının aidiyeti için bu esneklik son derece önemli.

“Üst yönetimin kapıları tüm çalışanlara açık”

Sompo Japan Sigorta çok genç bir şirket olmasına rağmen çalışanlarının ortalama çalışma süresi 5 yıl. Bu



SOMPO JAPAN
SIGORTA

Sompo Japan Sigorta, tek tip oryantasyon ve adaptasyon programlarıyla yetinmiyor. Pozisyonlara özel dizayn edilmiş programlar uyguluyor. Her çalışana, ona başlangıcında her türlü desteği verecek, beraber vakit geçirecek bir ‘buddy’ (arkadaş, kanka) atanıyor...

sürenin sektör ortalamasıyla uyumlu olduğunu söyleyen Mengenli, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Sektörümüzde çok uzun yıllardan beri faaliyet gösteren şirketler ağırlıklı olmasına rağmen ortalama çalışma yılı 6 seviyelerinde. 2010 yılında şirketimiz 8 yaşındayken bile ortalama çalışma süresi 4 yıldır. O dönemde sektörde bu süre yine 6 idi. Yani o günlerden bu yana sektörde hiçbir değişiklik olmamasına rağmen şirketimizde ortalama çalışma süresi 1 yıl arttı. Bunu önemli bir zıplama olarak görüyoruz. Hatta yönetim kademesine bakacak olursak bu süre 7 yıl. Şirketine inanmış bir yönetim ekibimiz ve çalışanlarımız var diyebiliriz.” Peki bu tablonun sırrı ne? Işın Mengenli’ye göre, şirketin odaklı ve istikrarlı bir yönetim stratejisiyle yönetilmesi en önemli gerekeç. Japonya’nın ve dünyanın devi konumundaki sermayedarı, kuruluşundan bu yana kâr ediyor olması ve çalışanların şirketin sadece bir çalışanı gibi değil bu başarının bir parçası olarak görülerek üst yönetimin kapısının seviyeden bağımsız tüm çalışanlara açık olması...

“Y kuşağı körü körüne bağlı değil!”

Yıllar içinde çalışanlara sağlanan haklarda da iyileştirmeler olduğunu sözlerine ekleyen Işın Mengenli, “Kurum katkılı bireysel emeklilik,

ailiyi de kapsayan sağlık sigortası, hayat sigortası, doğum yardımı gibi yan haklarımız sektörün üzerinde. Kişisel ve mesleki gelişim vurgusu şirketimiz kuruluşundan beri odağımızdaydı. Aidiyet duyan çalışan tabii ki verimli ve etkin çalışan anlamına geliyor. Şirketini kendi sahip olduğu işletme, evi ve hatta ailesi gibi gören çalışan daha çok katma değer sağlıyor” diyor. Şirket olarak bu hissiyatı verecek kültürü oluşturmak için hep çalışanların yanında olduklarını vurgulayan Mengenli, bu konuda izledikleri stratejiyi de şöyle paylaşıyor:

“Çalışanlarımızın fikirlerini dinliyor; fikirlerinden projeler üretiyor, verimli ve mutlu çalışanlarını sağlayacak teknolojik ortamlar sağlıyoruz. İş ve özel yaşam dengesine dikkat ediyoruz. Şu anda sektörümüz çalışan kitlesinin çoğunu oluşturan Y kuşağı şirketlerine körü körüne bağlı olmadıkları, gerçekten kendilerine katkı sağlayan işleri tercih ettikleri için ileride şirketlerde ortalama çalışma sürelerinin düşme eğiliminde olacağını düşünüyorum. Ancak çalışanlarına esnek imkanlar sağlayan, global kariyer gelişimine önem veren, aidiyet ve sorumluluk duyarak iyi performans gösteren ve projeler üreten çalışanlarını özel olarak destekleyen şirketlerin bunun tersi eğilimde olacağını ve kazanacağını düşünüyorum.”

PERFORMANS YÖNETİM SİSTEMİ REVİZE EDİLİYOR

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, çalışanların tamamına şirketin stratejik hedeflerine nasıl hizmet ettiklerini hissettirmek, başarıdaki yerlerini ve katkılarını daha iyi fark etmelerini sağlamak için hedef sistematini ve performans yönetim sistemlerini revize ettiklerini anlatıyor. “Sonraki gün bir önceki günden her zaman daha iyi olmalıdır” mottosuyla, büyük resmi

görecektir şekilde çalışanlarını hedeflere güdümlediklerini söyleyen Mengenli, “Objektif performans ölçüm kriterleri oluşturuyoruz. Nesnel, şeffaf ve dürüst yaklaşımın en önemli bağlılık kriteri olduğunun farkındayız. Öte yandan, birlikte eğlenmekten ve ses getiren sosyal sorumluluk projelerine de takım olarak imza atmaktan da vazgeçmiyoruz. Başarının geleneğimiz halinde devam etmesi konusunda iddialıyız” diyor.

Kararsız BES katılımcısının ilk adresi: Standart fonlar



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

Hangi emeklilik fonunu tercih edeceğini bilemeyen katılımcılar için çıkarılmış olan standart fonlar, emeklilik fonları piyasası portföy büyüklüğünün yüzde 8'ine ulaştı...

Bireysel emeklilik sistemine giriş aşamasında, herhangi bir emeklilik yatırım fonu tercihinde bulunmamış yatırımcıların birikimleri "standart" adı verilen fonlarda değerlendiriliyor. Emeklilik şirketleri, emeklilik planlarında biri faizsiz yatırım araçlarına yönelik tercihte bulunan katılımcılara sunulmak üzere en fazla iki adet standart fon tanımlayabiliyor. Standart emeklilik fonları 4.4 milyar TL portföy büyüklüğüyle piyasanın yüzde 8.2'sini oluşturuyor.

Düşük riskli bir yapı

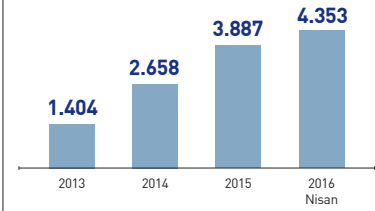
Fon büyüklüğü açısından beşinci sırada yer alan bu kategorinin aynı zamanda riski nispeten daha düşük bir yapı sergiliyor. Zaten Hazine de bu fonların en az yüzde 60 oranında Hazine Müsteşarlığı tarafından ihraç edilen Türk Lirası cinsinden borçlanma araçlarına, gelir ortaklığı senetlerine veya kira sertifikalarına yatırım yapmasını zorunlu koşuyor. Nisan sonu itibarıyla incelediğimizde, bu fonların ortalama yüzde 82 oranında faizli enstrümanlara yatırım yaptığı görülüyor.

Hızlı büyüme

Standart emeklilik fonları, Grafik 1'den de izlenebileceği üzere, ilk

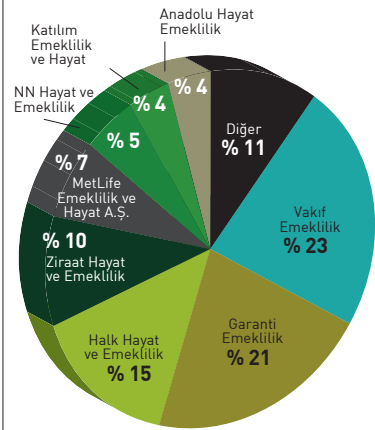
kurulduğu 2013 yılından itibaren hızlı bir ivmeyle büyümüş. 2016 yılının ilk dört ayında da benzer bir ivmeyle yüzde 12 oranında büyüme yakalamış.

Grafik 1: Standart emeklilik fonlarının yıllar itibarıyla portföy büyüklüğü (Milyar TL)



Bu kategorideki toplam fon sayısı 24. Bu fonların şirket bazında dağılımı incelendiğinde yüzde 23'lük payla Vakıf Emeklilik birinci sırada görülüyor.

Grafik 2: Standart emeklilik fonlarının emeklilik şirketi bazında dağılımı (09.05.2016 itibarıyla)



Reyting tablolarında yalnızca standart emeklilik fonlarının reytingleri gösterilmiştir.

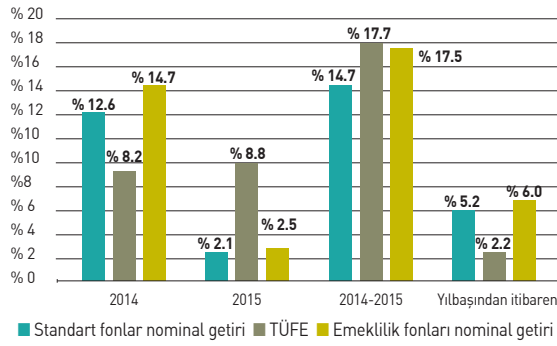
Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, fonun içerisinde yer aldığı fon kategorisinde en başarılı fonlar arasında olduğudur. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☺ ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
☺☺☺☺☺	Çok iyi ve istikrarlı	☺☺☺	Vasat
☺☺☺☺	Çok iyi	☺☺	Kötü
☺☺☺	İyi	☺	Çok Kötü

Yılın ilk dört ayında enflasyonun 3 puan üzerinde getiri

Standart fonların son iki yıllık getirilerini incelediğimizde, fonların kümülatif olarak yüzde 15 ortalama getiri sağladığı görülüyor. Bu dönemde TÜFE yüzde 18 olarak gerçekleşmişti. Bu durumda reel olarak kategorinin getirisi negatif (-% 3) oluyor. Negatif getirinin önemli bir kısmı 2015 yılında piyasalardaki kötü seyirden kaynaklanıyor. Keza, Grafik 3'te de görülebileceği gibi standart fonlar 2014 yılında reel olarak yaklaşık yüzde 4 kazandırmıştı. Grafik 3'ten de incelenebileceği üzere, 2016 yılı başından itibaren standart emeklilik fonlarının ortalama getirisi emeklilik fonlarının ortalama

Grafik 3: Standart emeklilik fonlarının getirileri



getirisinin altında kalmasına rağmen, fonlar TÜFE'nin üzerinde getiri sağlamış. Dikkate değer bir tespit de bu kategorinin ortalama getirisinin hem son iki yıllık dönemde, hem de 2016 başından itibaren tüm emeklilik fonlarının getirisinin altında gerçekleşmiş

olması. Şunu belirtmeden de geçmeyelim: Tüm emeklilik fonlarının ortalama getirisinden düşük getiri sağlayan bu standart fonlardan çıkıp, risk tercihinize göre daha iyi yönetilen ve getiri sağlayan fonlara geçmenizde fayda var.

En başarılı standart fonlar

Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart Fonu, Halk Hayat ve Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları Standart Fonu, Ziraat Hayat ve Emeklilik Standard Fonu ve Vakıf Emeklilik Gelir Amaçlı Alternatif Kamu Borçlanma Araçları Standart Fonu, Ludens nisan ayı reytinglerine göre 5 yıldız olarak bu kategorinin en başarılı fonları olarak yer aldı.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(29.04.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%) (Son 3 yıl)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Standart Emeklilik Fonları					
HHK	Halk Hayat ve Emeklilik Gelir Am. Kamu Borçl. Ar. Std.	★★★★★	6.6	633.845.025	325.039
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart	★★★★★	7.1	37.911.718	19.071
ZHS	Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart	★★★★★	7.5	329.670.773	239.514
VGB	Vakıf Emeklilik Gelir Amaçlı Alt. Kam. Bor. Ar. St.	★★★★★	8.2	239.872.325	80.308
VEK	Vakıf Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borç. Araç. Std.	★★★★★	6.1	763.544.137	267.754
AVN	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Standart	★★★★★	5.5	88.016.018	20.422
AZS	Allianz Hayat Emeklilik Standart	★★★★★	5.3	22.662.028	21.565
MHK	MetLife Emeklilik ve Hayat Gelir Am. Kamu Borç. Ar.	★★★★★	6.0	318.590.651	139.111
IEB	NN Hayat Emeklilik Kamu Borçlanma Araçları Standart	★★★★★	6.6	236.312.943	118.436
GRS	Groupama Emeklilik Standart	★★★★★	4.6	6.357.294	1.626
GHD	Garanti Emeklilik Hayat Standart	★★★★	5.2	887.041.124	439.865
BNS	BNP Par. Car. Emeklilik Standart	★★★★	5.8	93.831.270	41.011
ANG	Aegon Emeklilik ve Hayat Geir. Am. Kamu Brç. A. Std.	★★★★	5.5	61.083.550	47.756
HEK	AXA Hayat ve Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar. Standart	★★★★	5.5	42.469.691	17.977
EST	ERGO Emeklilik ve Hayat Standart	★★★★	4.3	434.610	423
ATK	Anadolu Hayat Emeklilik Gelir Am. Kamu Brç. Ar. Std.	RD	6.3	158.985.498	94.833
ZHA	Ziraat Hayat ve Emeklilik Alternatif Standart	RD	5.0	91.637.072	38.446
AGD	Asya Emeklilik ve Hayat Katılım Standart	RD	5.9	97.615.153	124.336
MHS	MetLife Emeklilik ve Hayat Alt. Standart*		Verisi yetersiz	3.082.664	4.351
CHS	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Standart*		6.2	7.000.389	5.829
HHD	Halk Hayat ve Emeklilik Katılım Standart*		Verisi yetersiz	36.347.059	10.673
FEN	Fiba Emeklilik ve Hayat Standart*		Verisi yetersiz	9.165.027	1.450
KEB	Katılım Emeklilik ve Hayat Alt. Standart *		Verisi yetersiz	165.804.524	123.244
GES	Garanti Emeklilik Hayat Alternatif Standart*		Verisi yetersiz	22.150.417	18.122

RD: Bu fonlar reyting dışı kalmaktadır. * Bu fonlar Ludens tarafından metodoloji gereği rate edilmemektedir.



Dr. E.
Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon Sigorta, hem çalışanları hem de iş ortaklarının artan iş hacimlerine paralel olarak operasyonel yükünü azaltmak için bilgi işlem altyapısında iyileştirme ve güncelleştirme çalışmaları yapıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Önceliğimiz, kullanıcıların hayatını kolaylaştırarak iş süreçlerini hızlandırmak ve karar mekanizmalarını daha çabuk hareket ettirerek etkinliğini artırmak” diyor.

Türk Nippon Sigorta, acentelerinin teklif verme/poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için acente portalında “Jet Satış” adını verdiği kullanıcı dostu arayüzler geliştirdi. Böylece acenteler hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapabiliyor. İsteyen acentelere ayrıca, Türk Nippon Sigorta ürünlerine ait poliçe web servislerini kendi projelerinde kullanabilmeleri için gerekli destek sağlanıyor.

“Sosyal medyayı çok etkin kullanıyoruz”

Şirkete, iş ortaklarına ve müşterilerine yaptıkları yatırımların operasyonel verimliliği artırdığını vurgulayan Pamukçu, yatırımlarının sağladığı diğer faydaları da şöyle sıralıyor:

“Müşteri deneyimini iyileştiriyor, müşteri ihtiyaçlarına anında ve hızlı cevap verebiliyor, müşteri bağlılığı ve yeni müşteri kazanımı sağlıyoruz. Teknolojiyi ihtiyaçları gidermek ve hayatı kolaylaştırmak için doğru şekilde kullanmamız hem iç müşterilerin hem de sigortalıların memnuniyetini büyük oranda artırıyor; mevcut müşterilerimizin referansıyla yeni müşteriler kazanmamızı sağlıyor.”

Yatırımların poliçe sayısının artmasında da etkin bir rol oynadığından bahseden Pamukçu, bu noktada dijital pazarlama ve sosyal medya kullanımının önemine de şöyle dikkat çekiyor: “Beğeni ve takipçi sayılarının ötesinde, yaptığımız ve yapacağımız kampanyalarla insanların farklı ihtiyaçlarına sigorta çözümleri üretip sunabiliyoruz. Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de sosyal medya kullanımıyla ilgili proje çalışmalarımızı geliştirerek devam edecek. Ayrıca oto dışı sigorta alanında insanlara farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Yeni çıkarmaya başladığımız ürünlerimizin sigortalılara online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyoruz.”

Türk Nippon Sigorta, dijitalleşme süreciyle birlikte ön plana çıkan mobil uygulamalar için de iddialı projeler yürütüyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Acentelerimize ve müşterilerimize farklı arayüz ve farklı özelliklerle kullanacakları, onlara gerçek anlamda fayda sağlayacak ve hayatlarını kolaylaştıracak mobil uygulamalar geliştiriyoruz” diyor. 📱

“Teknolojik yatırımlarla hayatı kolaylaştırıyoruz”

Türk Nippon Sigorta, hem müşterilerinin hem de acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için bilgi işlem altyapısını sürekli iyileştirip güncelleştiriyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Sosyal medya ve mobil uygulamalarımızla fark yaratıyor, hem acentelerimize hem de sigortalılarımıza fayda sağlıyoruz” diyor...



Memleketin Simit Sarayı Büyüyen Dünya Markası



TÜRKİYE • ALMANYA • HOLLANDA • BELÇİKA • ABD • MİSİR • SUUDİ ARABİSTAN

KIBRIS • KUVEYT • İNGİLTERE • İSVEÇ • KATAR • DUBAİ • ÜRDÜN • AZERBAJCAN *Yakında!*

www.simitsarayi.com • [f](https://www.facebook.com/simitsarayi) • [i](https://www.instagram.com/simitsarayoofficial) /simitsarayi • [i](https://www.instagram.com/simitsarayoofficial) /simitsarayoofficial

Özgürlük ayaklarda başlar!



Doç. Dr. Neslihan Aksu
Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Ortopedi Bölümü

Hareket özgürlüğünüz için ayağınıza uygun ayakkabı seçin. Ayakkabı seçerken unutmamanız gereken en önemli kural önce ayak sağlığınız, sonra modaaya uygunluk ve güzel görünüş olmalı...

Ayaklarımız, bastığımız birçok zemine, giydiğimiz birçok ayakkabıya adapte olmaya çalışan, hayat boyu vücudumuzu taşıyıp aynı zamanda yürümemizi ve koşmamızı sağlayan iki ağır işçidir adeta. Hareket özgürlüğümüzü ayağıımıza uygun ayakkabı seçerek sağlayabiliriz. Bu noktada, şu sorulardan yola çıkarak “doğru ayakkabı”nın genel özellikleri şöyle sıralayabiliriz:

- ➔ Ayağınıza dış etkenlerden koruyor mu?
- ➔ Ayak hareketlerine izin verecek kadar esnek mi? Sert ayakkabılar ayaklarda şekil bozukluklarına ve nasırlara neden olabilir.
- ➔ Ayak terinin buharlaşmasına izin verecek maddelerden mi yapılmış? Bunu sağlayan en uygun malzeme gerçek deridir. Sentetik maddelerden yapılmış ayakkabıları tercih etmeyin. Sentetikse de hava geçirgen olması tercihiniz olmalı.
- ➔ Yeterli uç kısım genişliğine ve esnekliğe sahip mi? Ayak parmaklarını yandan ve üstten sıkıştırmamalı. Bu tür ayakkabılar parmaklarınızda şekil bozukluklarına neden olabilir.
- ➔ Ayak ile zemin arasındaki sürtünmeyi artırarak ve ayak dengesini sağlayabiliyor mu?
- ➔ Yerden gelen şokları önleyebiliyor mu?
- ➔ Ayaktaki şekil bozukluklarını düzeltip önleyebiliyor mu?
- ➔ Topuk yüksekliğiniz uygun mu? Bu erişkinlerde yaklaşık 3.5 cm

kadardır. Unutmayın: Hiç topuğu olmayan düz ayakkabılar da çok topuklu ayakkabılar da ayak sağlığı için uygun değildir. Sürekli yüksek topuklu ayakkabılar sadece ayak ağrılarına değil; bel, diz ağrılarına ve parmaklarda şekil bozukluklarına neden olabilir.

Önce ayağınızı, ayak yapınızı tanıyın

Uygun ayakkabı seçmenize rağmen ayaklarınızdan şikayetçi misiniz?

O zaman sebebi ayak yapınızdan kaynaklanmaktadır!

Aslında uygun ayakkabı seçmenin yolu ayağınızı tanımaktan geçer. Ayak tipinizi, ıslak ayağınızla bastığınız kuru zeminde çıkan ayak izine bakarak anlayabilirsiniz. Temel olarak üç tip ayak vardır: Düztaban, normal ve çukurtaban. İdeal olan, normal ayak tipidir. Her ayak tam olarak bu üç tipten birine girmeyebilir. Ortopedik rahatsızlıklar nedeniyle ayak yapınız normal değilse bir ortopedi doktoruna danışıp mutlaka ayağınıza özel olarak uyarlanmış ayakkabılar edinmelisiniz.

Peki klasik ayakkabıları nasıl seçeceğiz? Dış taban, ayakkabının zeminle temas eden kısmıdır ve dayanıklılık açısından köseleden yapılır. Ayakkabı kösesi mümkün olduğu kadar esnek olmalıdır. İç taban, ayakkabının ayak tabanıyla temas eden kısmıdır deriden yapılmış olmalıdır. İç ve dış taban arasında sıkıştırılmış bir malzemeden yapılmış bir astar vardır.

Tabanın dayanıklılığını artırmak ve deformasyonunu önlemek için iç ve dış taban arasında çelik bir bar vardır. Ayakkabının en geniş yeri tarak kemikleri başlarına gelen kısımdır. Bu kısım tarak kemiklerini sıkıştırarak kadar dar veya ayağın ayakkabı içinde hareket etmesine izin verecek kadar bol olmamalıdır. Ayakkabının uç kısmında ise taban yerden 1.5 cm uzaklaşarak havaya kalkık olmalıdır. Topuk üst parça yığma kösele alt parça lastik olmalıdır. Ayakkabı topuğu ile tabanın eksenini aynı doğru üzerinde olmalıdır. Topukla yürümenin itme fazı daha kolay olur. Bu yüzden belirli bir topuk yüksekliği olan ayakkabılar, hiç topuğu olmayan düz ayakkabılardan daha sağlıklıdır. Topuk yüksekliği küçük çocuklarda 0.5, büyük çocuklarda 1.5-2, yetişkin erkeklerde 2.5, yetişkin kadınlarda ise 3.5 cm olmalıdır.

Yüksek topuktan taraklı ayağa...

Kadınlarda yüksek topuk zamanla taraklı ayağa neden olur. Ayrıca yüksek topuklar bacak arka kaslarında kısılma ve ayak bileği bağlarında esneme ve zayıflama yaparak ayak bileği burkulmalarına neden olur.

Ayakkabı içinde parmakların uç kısmı ile ayakkabı ön kısmı arasında 12 mm'lik boşluk olmalıdır. Parmakların üst kısmı ayakkabıya sürtünmemesi için burada da boşluk olmalıdır. Aksi takdirde parmak üstlerinde ve tarak kemikleri başlarının altında nasırlar oluşur.

Çocuk ayakkabıları seçimine dikkat!

Bebek ve küçük çocuk ayakkabılarında topuk alçak olmalı, derisi yumuşak olmalı, şekli ayak ve parmakların şekline uyum sağlamalı. Küçük çocuklarda topuk yerine iç ve dış taban arasına

konulan 3-5 mm'lik yükseklik topuk görevi görür. Ayakkabı esnek ve rahat havalanabilen bir ayakkabı olmalıdır. Çocuğun yürümesi ve ayakta durması sırasında içe veya dışa basma olması ayak ya da ayak bileğinde açılanma görülmesi halinde bir ortopedi uzmanının değerlendirilmesi ve onun önerdiği özel yapım ayakkabıların tercih edilmesi yararlı olacaktır.

Spor ayakkabı seçimi önemlidir!

Hepimiz iyi görünen, moda uyumlu bir ayakkabı isteriz. Ancak önemli olan ayak sağlığımız ve yaralanmalardan korunmaktır.



Birçok ayakkabı, bazı spor türlerinin neden olabileceği burkulma ve gerilmelerden ayakları korumak için yapılır. Aldığınız ayakkabı yaptığımız spor dalına uygun olmalıdır. Her ayakkabının fonksiyonu, tabanı, bileği ve ayağı sarış şekli branşa yönelik olarak yapılır. Örneğin yürüyüş ayakkabıları serttir. Koşu ayakkabıları ise daha esnekler; ekstra yastıklamayla daha güçlü bir etki elde edilmiştir.

Ayak numaranıza uygun ayakkabı alın

Yaş ilerledikçe ayak numaranız değişebilir. Ayak numarası markalara göre de değişir.

Ayakkabınızı akşam saatlerinde şişmiş ayağınıza deneyerek alın. Alacağınız ayakkabı en şiş durumunda dahi ayağınıza rahatlıkla olmalıdır. Ayakkabının rahatsız edecek şekilde temas eden bir yeri olmamalıdır.

Ayakkabıları her iki ayağınıza da giyin ve mağaza içinde yürüyün. Ayakkabıların arka bölümleri topuğu sarmalı, topuk ayakkabı içinde hareket etmemeli, ön bölümü de esnek olmalıdır. Topuk nispeten sıkıca oturmalıdır. Yürüdüğünüzde topuk yukarı, aşağı veya yanlara kaymamalıdır. Parmak ucunda boşluk olmalı, tüm ayak parmakları rahatça hareket edebilmelidir. Ayakkabının üst bölümü rahat ve güvenli olmalı, çok sıkı olmamalıdır. Hava yastıklı veya jelle dolu, ekstra şok emme özelliği olan yaylı bir görünüme sahip ayakkabılar taban ve topuk ağrısı çeken kişiler için çok iyi ama ayak bilekleri kolay dönen kişiler için hiç uygun değildir. Ayakkabı hem dayanıklı hem de hafif olmalıdır. Ayaklar havasız kalmamalıdır. Ayakkabının yüzü ayağınızın nefes almasına izin vermelidir. Bunun için en uygun malzeme deridir. Yeteri kadar bağcık olmalıdır. Bağcıklar, ayak hareketini engellememesi için yeterli dil dolgusuna sahip olmalıdır.

Yazlık açık ayakkabılarda neye dikkat etmeliyiz?

Ayakkabının üst kısmındaki ve parmak arasındaki bantlar deri, yumuşak silikon içeren cildi rahatsız etmeyecek malzemelerden yapılmış olmalıdır. Ayakkabı tabanları çok düz ve sert olmamalıdır. Bilek destekleri olmadığı için terliklerin topuk yükseklikleri arttıkça ayak bileği burkulma riskini artırır. Çok yüksek olmayan mantar dolgu topuklar tercih edilebilir.



Gündemdeki kitaplar

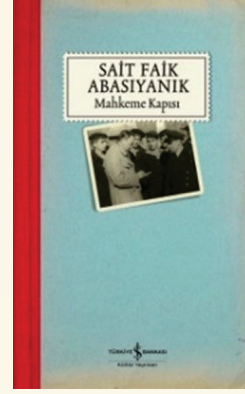


Mahkeme Kapısı

Sait Faik Abasıyanık

Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları / 176 sayfa

Sait Faik bu kez bir ay boyunca izlediği adliye mahkemelerindeki "tutukluların" öykülerini yazıyor. Bu kişiler Sait Faik'in bildik evreninin bildik yüzleri: Kimsesizler, yoksullar, işsizler, balıkçılar, oyun olsun diye hırsızlık yapan çocuklar... Ve öte yanda yargının soğuk yüzünü yansıtmaktan uzak, iyicil yargıçlar çıkar karşımıza. Suçlu olarak mahkemede bulunan çoğu kişiyi, önce insan olduğunu anımsatan ayrıntılarla, onların önce bir oğul ya da bir baba olduğunu vurgulayarak anlatır Sait Faik. Aslında ona göre ortada suç da yoktur, suçlu da. Okura da hepsini tahliye etmek düşer...



Kâşif Karınca

Banu Bozdemir

Hümanist Kitap / 86 Sayfa

Banu Bozdemir'in özellikle genç profesyoneller, ilk seviye yöneticiler ve üniversite gençliği için önerilen "Kaşif Karınca" kitabının tanıtım yazısında müstakbel okurlara şöyle sesleniliyor: "Eğer profesyonel olmak işinizi ve müşterilerinize saygı duymak ve o hassasiyetle işinizi yapmaksa, bu kalıcı olmayı getiren doğru formüldür. Ancak, eğer profesyonellikten anladığımız sadece para kazanmak için çalışmak, samimiyetsiz dostluklar kurarak maddi çıkar elde etmek için ilişki ağıımızı genişletmek ve hiçbir şeye şaşırmadan ve öğrenmeden hayatı yaşamaksa, bu uzun vadede başarı değil, yalnızlık getirir. Bu kitap, profesyonellik olgusunu iki karıncanın dostluk hikâyesi üzerinden değerlendiren bir manifesto-

dur: İş hayatında karşımıza sıklıkla çıkan amatör ruhunu kaybetmiş profesyonellere karşı deneyim ve işine saygıyı cesur bir heyecanla besleyebilenlere bir övgü."

Türklerin Tarihi 2 - Anadolu'nun Bozkırlarından Avrupa'nın İçlerine

İlber Ortaylı

Timaş Yayınları / 288 sayfa

İlber Ortaylı, "Türkler tarihin her safhasında görünen, tarihi inşa eden kavimlerden biridir. Bugünkü medeni dünyada hiçbir eski dünya kavmi ve ülke yoktur ki Türkler olmadan tarihini yazabilsin. Mutlaka Türkleri ve Türk tarihini bilmek zorundadır ki kendi tarihini anlayabilsin" diyor. "Türklerin Tarihi" kitabında, Marmara'da küçük bir beylik olarak doğan, gelişen ve kuruluşunun üzerinden 150 yıl geçmeden Balkanlar ve Ege'de hâkimiyet tesis eden, Akdeniz dünyasının son muhteşem imparatorluğu olan Türk İmparatorluğu'nun üç kıtaya yayılmasına şahitlik edeceksiniz. Fatih Sultan Mehmet gibi bir Rönesans hükümdarının dünyasına eşlik ederek; Türk tarihinin büyük asrı, dünya tarihinde birçok değişime neden olan 15'inci yüzyılın bilinmeyenlerini öğreneceksiniz. Bugün Avrupa, Balkanlar, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da, sayıları yirmiyi aşan çeşitli dil, din, ırk ve siyasi rejime sahip ülkenin ortak tarihini okuyacaksınız. Harp teknikleri Rönesans kadar Asyai Türk tekniklerine de dayanan dünyanın en güçlü ordusunu tanıyacak ve kısa sürede üçüncü ve son Roma İmparatorluğu'nun nasıl kurulduğuna şahitlik edeceksiniz...



ASİSTANS PLUS



ASİSTANS PLUS Paketini tercih etmeniz için "4 neden" ve daha fazlası...

Groupama'dan Kasko poliçenizdeki asistans hizmetlerine ek olarak daha kapsamlı bir hizmet alabilirsiniz!

- Kaza durumunda,
 - Yılda 2 kez x 15 güne kadar ikame araç
 - İstenilen servise çekici
 - Bir üst segment araç avantajı
- Sınırsız mini hasar onarımı

*Detaylar için www.groupama.com.tr veya Groupama Sigorta Acentenize başvurunuz.



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

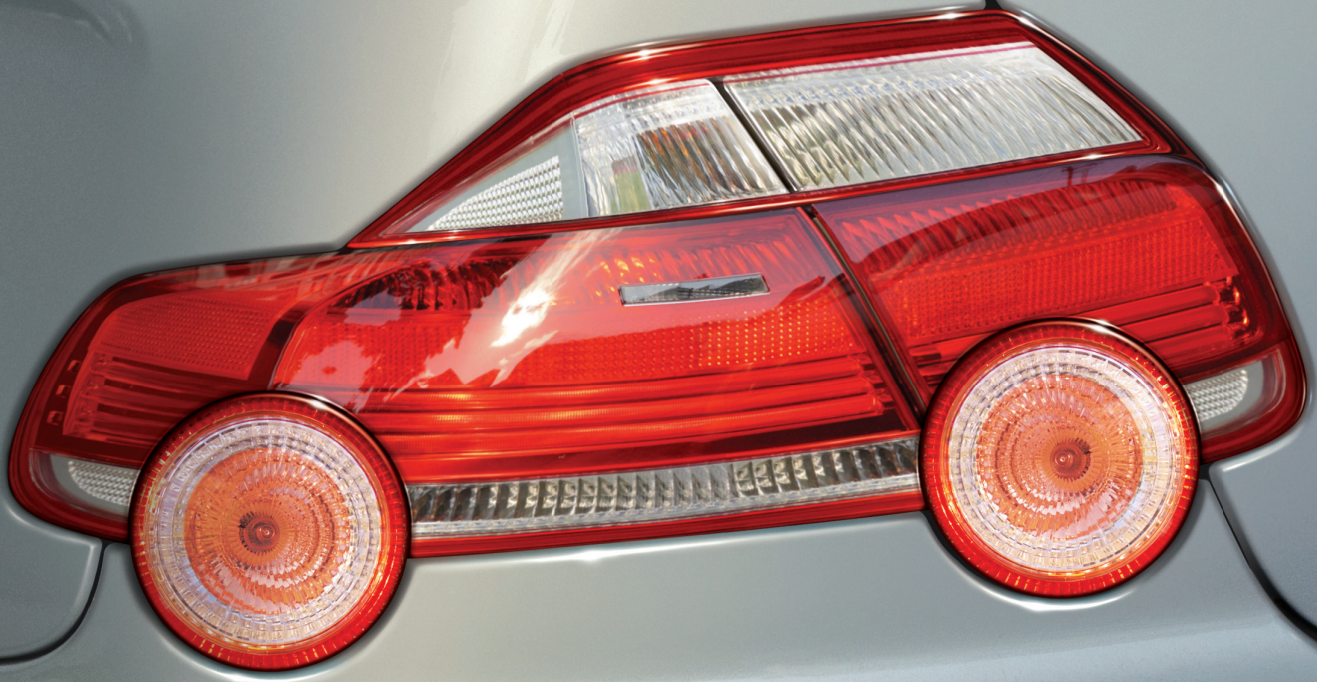


Sigorta

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

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

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI