

AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Temmuz 2016 SAYI: 63

GÜNDE 2 LİRA PRİMLE TATİLDE
RAHAT EDİN!

SİGORTA
SİSTİMLERİYLE
MÜCADELEDE
BÜYÜK ADIM

CARDIF'TEN ÜST
DÜZEY YÖNETİCİLER
İÇİN 'ÖZEL SİGORTA'

TÜRKİYE'DE BİR İLK:
PARAMETRİK SİGORTA

**Efsane
radyocu
Bahtsız
yatırımcı**

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

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



Tatilde de sigorta şart!

Yine dopdolu bir dergiyle karşınızdayız. Seyahat sigortaları, BNP Paribas Cardif'in "Yönetim Güvende Hayat Sigortası" ile üst düzey yöneticilere sunulan ayrıcalıklı teminatlar, zorunlu deprem sigortasıyla ilgili bilinmeyenler, trafik sigortasında prim düşüş beklentileri ve gerçekler...

BES'te otomatik katılımıla ilgili Hazine'nin görüşleri, ünlü radyocu Cem Ceminay'la keyifli bir söyleşi, kredi hayat sigortalarındaki fiyat farkları, dünyadaki gelişmeler, BES fonlarının reytingi, Aksigorta'nın kurucu genel müdürü İlham Saner'le nostalji...

Sıcak yaz aylarında güneşle daha iyi vakit geçirmek için yapmamız gerekenler, sıra dışı ofisiyle dikkat çeken şirketlerden IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin (UIB Türkiye) Genel Müdürü Murat Çiftçi ile ilginç bir ortamda söyleşi, Anadolu Sigorta'nın sigorta suistimallerine karşı ilgili aldığı önlemler derken temmuz sayısında da yer kalmadığını gördük...

Evet, yaz günlerinin sıcaklığında yine dolu bir dergiyle karşınızdayız. Ana başlıkları kısaca yazdık ama seyahat sigortalarından başlayalım. Malum yaz geldi ve tatil sezonu açıldı. Bu yıl yurtdışından umudu kessek de iç turizmde önemli bir canlanma bekleniyor. Dış turizmdeki sıkıntıların iç turizmle telafi edilmesine yönelik teşvikler, tatil yapacak yerli turist sayısında artış sağlayabilir. Gelir düzeyindeki kısmi yükselişler ve stresli iş yaşamından dolayı tatil ihtiyacının artması, Türk halkının tatil, iş ve benzeri amaçlarla seyahatlerine de yansımaya başladı. Özellikle yurtdışı seyahatlerde sağlık sigortası önemli bir ihtiyaç olarak dikkat çekiyor. Nitekim yurtdışı seyahatler için sigorta yaptırmak bir nevi zorunlu hale geldi. Yurtiçi tatiller için de sigorta her geçen gün yaygınlaşıyor.

Yurtiçi seyahat sigortasında primler günlük 2 TL'den başlıyor. Tıbbi tedavi, ambulans temini, geri dönüş seyahati, bagaj kaybı gibi teminatların yanı sıra TÜRSAB'ın zorunlu tuttuğu, seyahat acentesinin iflası ve taahhüdün yerine getirilememesi ile katılımcının tur iptali teminatları da poliçelerde standart olarak sunuluyor. Yurtdışı seyahat sigortalarında ise primler 7-8 Euro civarında. Şimdi siz söyleyin, sağladığı rahatlığa bakıldığında bu ürün alınmadan tatile gidilir mi?

Ya diğerleri mi? Onlar için de lütfen sayfaları çevirmeye devam edin...

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.





20



32

46



22



26

20

Kritik pozisyonlar için hayati bir sigorta

BNP Paribas Cardif, "Yönetim Güvende Hayat Sigortası" ile üst düzey yöneticiler ya da kilit pozisyona sahip çalışanların tehlikeli hastalıklara yakalanması veya vefat etmesi halinde ortaya çıkacak aksaklık ve kayıpları güvence altına alıyor...

22

Günde 2 lira primle tatilde rahat edin!

Yurtiçi seyahat sigortasında primler günlük 2 TL'den başlıyor. Tıbbi tedavi, ambulans temini, geri dönüş seyahati, bagaj kaybı gibi teminatların yanı sıra TÜRSAB'ın zorunlu tuttuğu, seyahat acentesinin iflası ve taahhüdün yerine getirilememesi ile katılımcının tur iptali teminatları da poliçelerde standart olarak sunuluyor...

26

Trafik sigortasında primler düşmeye başladı

TSB'nin son 1.5 yıllık dönemde kesilen poliçelerden derleyerek ulaştığı ortalama veriler, trafik sigortası primlerinin geçen mayıs ayından bu yana yeniden düşüş trendine girdiğini gösteriyor...

28

İlk 3'e giren IBS, zirveye oynuyor

Son 2 yıldaki performansı ile ilk üçe giren IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği, 2023'te ise sadece Türkiye değil, yakın ülkeleri de kapsayan bölgenin lider brokerlik şirketi olmayı hedefliyor...

32

Kredi çekerken hayat sigortasından zarar etmeyin!

Fiba Emeklilik, "Kredi Hayat" ürünüyle çok iddialı. Genel Müdür Ömer Mert, "Sektörde en pahalıya göre yüzde 40, sektör ortalamasına göre yüzde 29 daha ucuz fiyat veriyoruz" diyor...

46

Efsane radyocu, bahtsız yatırımcı

Cem Ceminay... Heyecanlı Amerika yılları... Sivaslı Memduh'u keşfi bir olay, dizi yıldızı olmaya aday. Yatırım konusuna gelince, ekonomik açıdan çok şanssız kendi deyimiyle...

50

15 soruda DASK - Zorunlu Deprem Sigortası

Toplum ve konut sahipleri olarak depremlere ne kadar hazırlıklıyız? Şiddetli bir deprem halinde ortaya çıkabilecek zararlarımızı kim, nasıl karşılayacak? DASK - Zorunlu Deprem Sigortası hakkında ne biliyoruz?

54

Aksigorta'dan Türkiye'de bir ilk

"İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi" 8 ve üzeri büyüklüğündeki depremlerde, fiziki hasar ya da maddi zarara uğramasa bile işletmelere en geç 10 gün içinde tazminat ödenmesini sağlıyor...

58

Farkındalık artarsa BES'in geleceği parlak

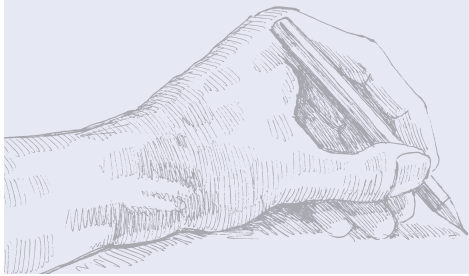
"İdeal Özel Emeklilik İçin Önce Yatırımcı" konferansı, bireysel emeklilik uzmanlarını bir araya getirdi...

62

Sigorta suistimalleriyle mücadelede büyük adım

Anadolu Sigorta, her yıl milyarlarca liralık suistimalin yaşandığı hasar alanında etkin bir savunma mekanizması kurmak ve süreçleri doğru şekillendirmek için yeni bir proje başlatıyor...

yazarlar



18

Dalkan Delican

Düzenlenemeyen bireysel emeklilik sistemi

34

Zeynep Turan Stefan

Rekabet ve sigortacılık

56

Sinan Metin

Hayat sigortası: Varlığımız da yokluğumuz da riskler taşır

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

BES'ten çıkışın nedeni getiri azlığı değil!



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

Anadolu Sigorta başarılı acentelerini ödüllendirmeye devam ediyor

Acentelerine verdiği desteği her platformda yineleyen Anadolu Sigorta'nın Mayıs ayında düzenlediği Fransız Rivierası seyahatine; portföy büyüklüğü, kârlılık ve ürün çeşitliliği kriterlerine göre 2015 yılında en yüksek başarıyı elde eden acenteler katıldı. Genel Müdür Musa Ülken, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acente İlişkileri ve Satış Yönetimi Müdürü Macit Bal ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergünten'in da eşlik ettiği Fransız Rivierası ziyareti-ne "Şampiyonlar Ligi" olarak adlandırılan grupta yer alan 43 Anadolu Sigorta acentesi katıldı. Fransız kültürünü yakından tanıma ve hep beraber keyifli zaman geçirme fırsatı bulan acenteler, Akdeniz kıyısında dünyaya mal olmuş Nice, Monaco, Cannes gibi ünlü turizm

şehirlerini ziyaret etme, bu yerleri yerinde görme ve seyahat boyunca hoşça vakit geçirme şansı yakaladılar. Anadolu Sigorta'nın Mayıs ayı içindeki bir diğer acente etkinliği ise ferdi kaza kampanyası sonucu başarılı olan 18 acenteye yapılan Batum seyahati olmuştu. Onun öncesinde Anadolu Sigorta, Ocak-Şubat aylarında gerçekleştirdiği El Clasico kampanyasında gerekli kriterleri sağlayan 15 acentesini,

"El Clasico" olarak da bilinen İspanyol derbisi Barcelona-Real Madrid futbol maçına götürmüştü. Musa Ülken, büyük bir acente ağına sahip olan Anadolu Sigorta'nın acentelerinin motivasyonuna her zaman önem verdiğini ve onlarla fikir alışverişinde bulunmayı ilke edindiğini vurgulayarak, bu çerçevede gerçekleştirilen acente gezilerini yanı sıra yıl içinde 10 farklı bölgede o bölgedeki

acentelerle de bir araya geldiğinin altını çizdi. Yeni acente kampanyaları ve motivasyon gezileri olacağının da mesajını veren Ülken, Anadolu Sigorta'nın Mayıs ve Haziran aylarında sürdürdüğü "Tamamlayıcı Sağlık" kampanyasında başarılı olan 45 acentesini Ağustos ayında Kıbrıs'a götürmeyi planladığını sözlerine ekledi.

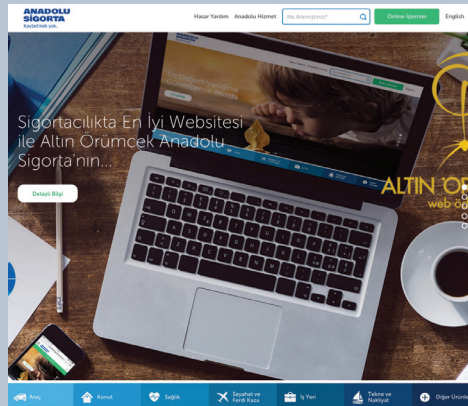


Anadolu Sigorta'nın web sitesi Altın Örümcek kazandı

Bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Türkiye'nin en önemli web ödülleri Altın Örümcek'in "Sigortacılık" kategorisinde en yüksek puanı alan Anadolu Sigorta'nın kurumsal web sitesi www.anadolusigorta.com.tr birinci olarak ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta web sitesi "Hizmet" kategorisinde ise ikincilik ödülüne layık görüldü. 2 Haziran'da Maslak UNIQ İstanbul'da yapılan ödül töreninde Anadolu Sigorta'yı temsil eden ödül, Anadolu Sigorta Proje Yöneticisi Barış İnan, ekip üyeleri İlker Demircioğlu, Fatih Çiftçi ve Mert Kasımaoğlu aldılar. 2015'te, Anadolu Sigorta'nın 90'ıncı

kuruluş yıldönümünde yayına alınan yeni web sitesi; öncelikli olarak son tüketici

konumundaki sigortalıların ihtiyaç ve beklentilerine hitap edecek şekilde Madebycat tarafından tasarlandı. Bu amaçla sigortalılar tarafından en çok talep gören ürünlerin ön plana çekildiği yeni web sitesindeki içerikler, yeni konseptte uygun olarak yeniden ele alındı ve güncellendi. Sigortalıların görüşlerine video röportajlarla yer verilen web sitesinde, ziyaretçiler ve marka arasında duygusal bir bağ yaratılıyor. Responsive tasarım, gelişmiş arama motoru ve okunabilirlik konularında yapılan geliştirmeler de Anadolu Sigorta yeni web sitesinin öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor.



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)

Allianz KOBİ etkinliğinin üçüncüsü Gaziantep'te düzenlendi

Allianz Türkiye, "KOBİ'lerle Güçlü ve Güvenli Yarınlar" projesinin üçüncü ayağını 2 Haziran Perşembe günü Gaziantep'te gerçekleştirdi. Allianz Türkiye koordinasyonunda, kamu ve yerel yönetimlerin desteğiyle yürütülen proje kapsamında Allianz Türkiye, KOBİ'ler ve sanayicilerle aynı platformda bir araya gelerek, risk yönetimi, KOBİ sigortaları, ihracat sigortaları, bireysel emeklilik gibi konularda hatasız bilgiyi aktardı.

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'unu, toplam istihdamın da yüzde 75'ini karşılayan KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında oluşabilecek risklere karşı alabilecekleri önlemler ve çözümlerin konuşulduğu "KOBİ'lerle Güçlü ve Güvenli Yarınlar" projesi kapsamında Allianz Türkiye, KOBİ'lerin yanı sıra kamu, belediye ve özel sektörden paydaşlar, ticaret ve sanayi odaları, üniversiteler ve yerel basınla buluşarak sigorta bilincini artırmayı hedefliyor. Gaziantep Üniversitesi Maveria Kongre



ve Sanat Merkezi'nde düzenlenen "KOBİ'lerle Güçlü ve Güvenli Yarınlar" panelinde Gaziantep'in sigorta

karnesi masaya yatırılırken, Türkiye sigortacılık sektörü ve KOBİ'ler için önemi de değerlendirildi.

HDI Sigorta, Türkiye'deki 10'uncu yılını kutluyor

Talanx AG, Türkiye'deki yatırımı HDI Sigorta'nın 10'uncu yılını kutlamanın heyecanını yaşıyor. Kasko, trafik, nakliyat ve yangın gibi tüm hayat dışı branşlarda etkinlik gösteren HDI Sigorta, kârlı ve istikrarlı bir büyüme sergileyerek 2015 yılında 700 milyon TL civarında prim üretimiyle Türkiye sigorta pazarında önemli oyuncuların birisi konumuna ulaştı.

HDI Sigorta, sosyal sorumluluk projeleri ve spordan hayvan haklarına kadar farklı alanlarda sponsorluklarıyla da sektörde adından

sıkça söz ettiriyor. Örneğin, AKUT Arama Kurtarma Derneği'nin önemli destekçileri arasında yer alıyor.

10'uncu yıla ulaşmanın heyecanı ve mutluluğunu yaşayan HDI Sigorta'da bu yıla özel proje ve etkinlik planlanıyor. 10'uncu yıla özel bir de logo hazırlayan HDI Si-

gorta, Türkiye'nin her noktasında faaliyet yürütürken; İç Anadolu, Marmara, Ege, Güney Anadolu, Karadeniz, Akdeniz, Orta Anadolu Bölge, İstanbul Bölge ve Samsun Bölge Müdürlükleri ile uzman acenteleriyle ürünlerini sigortalılarına sunuyor. HDI Sigorta'nın sermayedarı

olan Alman sigorta devi Talanx ise bugün Almanya'nın üçüncü, Avrupa'nın lider sigorta şirketleri arasında yer alıyor. 5 kıtadaki toplam 150 ülkede, yaklaşık 22 bin çalışanıyla hizmet veren grubun merkezi Hannover'de bulunuyor.

HDI
Sigorta

TÜRKİYE'DE
10. YIL

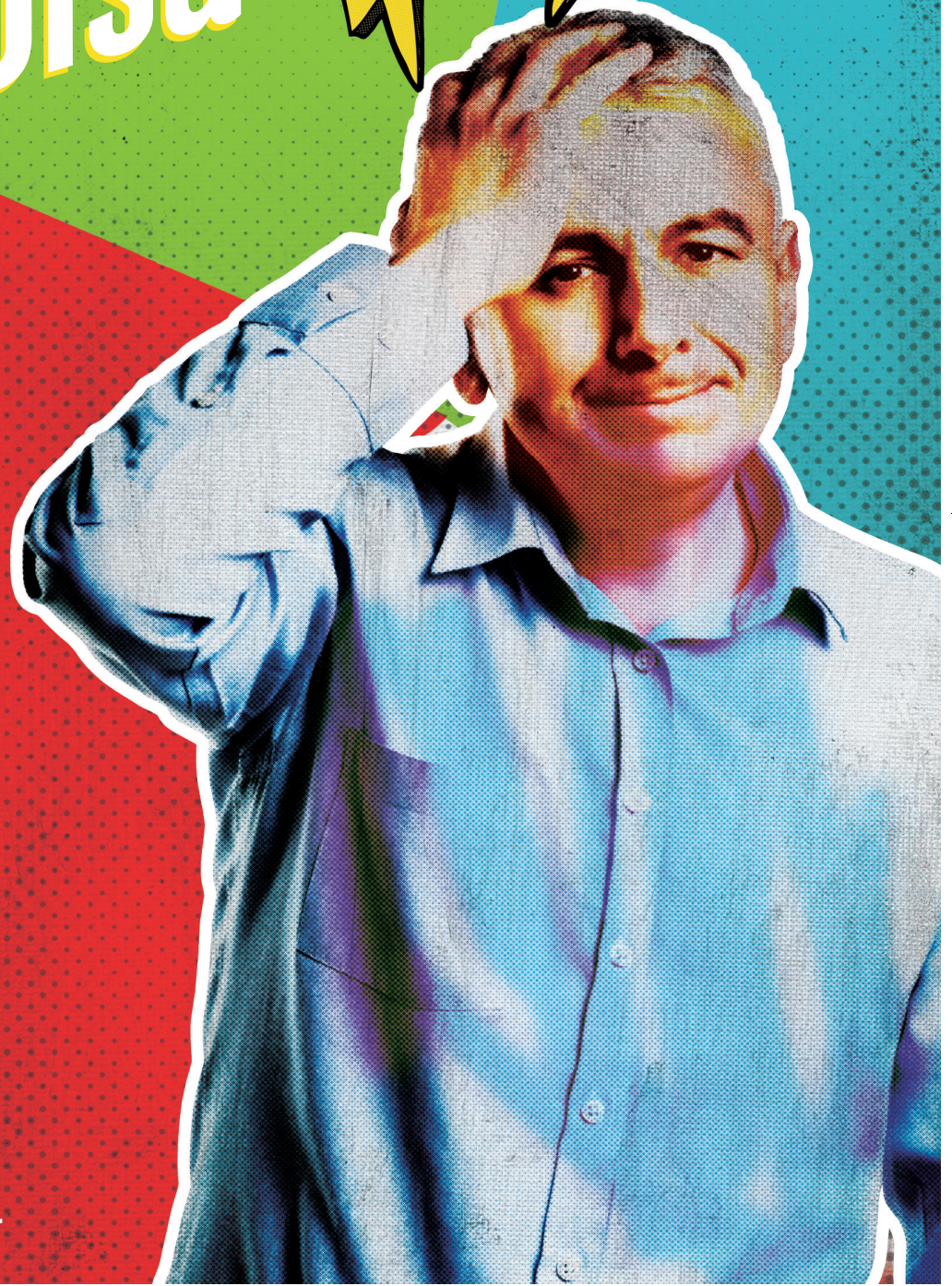
Şimdiki Aklım Olsa

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
EMEKLİLİK

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Garanti Emeklilik Çağrı Merkezi “EMEA bölgesinin en iyisi” seçildi



K. Çağlayan
Bakaçhan

Ulusal ve uluslararası saygın platformlarda kazandığı ödüllere yenilerini eklemeyi sürdüren Garanti Emeklilik, çağrı merkezi alanında dünyanın en iyilerinin ödüllendirildiği Contact Center World Awards'ta kendi kategorisinde Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgesinin “En İyi Çağrı Merkezi” seçildi. Garanti Emeklilik, 50 farklı ülkeden 1.600 adayın yarıştığı yarışmada kendi kategorisinde kazandığı bu birincilikle aynı zamanda, kasım ayında Las Vegas'ta düzenlenecek dünya finallerine de katılma hakkını elde etmiş oldu. Amerika, APAC, EMEA ve Küresel Contact Center World Events kapsamında uluslararası çağrı merkezi alanının en iyilerini belirleyen platform, her yıl düzenlediği yarışmalarla bölge finallerinde birinciliği elde eden



çağrı merkezlerini ödüllendiriyor. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı K. Çağlayan Bakaçhan, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Müşteri memnuniyetini her zaman uygulamalarının merkezine koyan, bunu taahhüt eden bir kurum olarak çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Söz konusu iş anlayışımızın başarısının gerek ulusal gerekse uluslararası saygın platformlarda elde ettiğimiz ödüllerle tescillenmesinden mutluluk duyuyoruz. Contact Center World Awards kapsamında, aralarında dünyanın önde gelen kuruluşlarının yer aldığı adaylar arasında sıyrılarak EMEA bölgesinin en iyisi seçilmek hepimizi gururlandırdı. Önümüzdeki dönemde de sektörde fark yaratacak çalışmalarımıza devam edeceğiz.”

BNP Paribas Cardif'e PERYÖN'den “Motivasyon ve Bağlılık Ödülü”

İnsan kaynakları alanında en iyi uygulamalara sahip firmaları belirlemek amacıyla her yıl düzenlenen PERYÖN İnsan Yönetimi Ödül Töreni, bu yıl 27 Mayıs'da gerçekleşti. “Motivasyon ve Bağlılık”, “Gelişim Yönetimi”, “İnsan Gücü Etkinliği” olarak belirlenen üç ana kategori için başvuran firmalar, 6 ay süren başvuru, saha gözlemi ve jüri sunumlarından oluşan değerlendirme sürecine girdi. BNP Paribas Cardif Türkiye, “Motivasyon ve Bağlılık” ana kategorisinde en iyi uygulamalara sahip firma olarak ödülün sahibi oldu. BNP Paribas Cardif Türkiye İK ve Organizasyon Genel Müdür Yardımcısı

sı Ebru Taşçı Firuzbay, farklı sektörlerden birçok kurumsal şirketin katıldığı yarışmada kazanılan bu ödülün, BNP Paribas



Cardif'in insan kaynağı yönetiminde benimsediği yenilikçi bakış açısını ve çalışanlarına verdiği değeri temsil etmesinin yanı sıra insan kaynakları alanında Türkiye'nin en prestijli kurumlarından birisi olan PERYÖN tarafından organize edilmesi nedeniyle de özel bir anlamı olduğunu belirtti. Firuzbay, “BNP Paribas Cardif işveren markası olarak globalde de benimsediğimiz ‘BNP Paribas Cardif olarak biz fark yaratırız, çalışanlarımıza değer verir, onları cesaretlendirir, geleceği birlikte tasarlarız!’ mottoğumuz doğrultusunda İK uygulamalarımızı geliştiriyoruz. Öncü uygulamalarımıza devam edeceğiz” dedi.

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

Ray Sigorta acenteleri Kiev'de buluştu

Ray Sigorta üst yönetimi ve acenteleri, 5-8 Mayıs tarihleri arasında Doğu Avrupa'nın en eski kentlerinden biri olan Kiev'de keyifli bir tatil geçirdiler. Uzun yıllar Rus İmparatorluğu'na başkentlik eden, bugün de birçok kültür mirasının yan yana yaşadığı Kiev, tarihi dokusuyla geziye katılan Ray Sigortalıları hayran bıraktı. Yaklaşık 2 saat süren bir yolculuğun ardından Kiev'e varan Ray Sigorta yöneticileri ve acenteleri, panoramik şehir turu sırasında kentin simgeleri olan Özgürlük Meydanı, Khreshchatyk Caddesi, Altın Kapı, Dnyeper Nehri kıyısındaki Kiev'in kurucuları heykeli-ni gördüler ve yöresel Ukrayna mutfağının lezzetlerini tattılar. Gezinin ikinci günü Ray Sigortalılar, Kiev'in en etkileyici mekanlarından biri olan II. Dünya Müzesi'ni ziyaret ettiler. II. Dünya Savaşı adına yapılmış olan, açık ve kapalı komplekslerden oluşan müzenin açık kısmında Ölümsüz Ateş, II. Dünya Savaşı'nda kullanılan silah envanterleri ve Vatan Ana heykeliyle, toplu bataryalı yürüyüş yolu gezerek, fotoğraf çektiler. Müzenin II. Dünya Savaşı'na ait belge, fotoğraf ve katliam-da kullanılan araçların sergilendiği

kapalı bölümünü de gezen acenteler, daha sonrada dünyada bir ilk olan Mikrominyatür Müzesi'ni ziyaret ettiler. Dünyaca ünlü Ukraynalı minyatür ustası Nikolay Syadrystiy'ın özel bir teknolojiyle yaptığı ve birçoğu

Guinness Rekorlar Kitabı'na giren el ürünü eserlerin mikroskop yardımıyla görüldüğü müzede; dünyanın en küçük kemani, kitabı, saati, kilit ve anahtarı, uzaya çıkan ilk insan olan Yuri Gagarin'in portresi, toplu iğne deliğinde deve kervanı, satranç tahtası ve daha birçok ilginç eser Ray Sigortalıları hayran bıraktı. 3 gece 4 gün süren seyahatin ardından Ray Sigorta acenteleri hedeflerini gerçekleştirmek için enerji depolayarak yurda döndüler.



AvivaSA, 22 genç yeteneği kadrosuna katıyor

AvivaSA, genel müdürlük kadrolarında istidam etmek üzere yönetici adayı (MT) almak için verdiği ilana gelen 3 bin 871 başvuruyu değerlendirerek 22 genci seçti. 3 bin 871 aday, öncelikle İngilizce bilgi seviyesi, eğitim aldığı bölüm, mezuniyet durumu veya 1 yıllık deneyime sahip olması kriterleriyle değerlendirildi. Bu kriterlere uygun adaylar seçilerek, AvivaSA İnsan Kaynakları bölümünün değerlendirme merkezi uygulamasına dahil edildi. Genel müdürlüğe davet edilen adaylarla öncelikle bir vaka çalışması yapılarak

yetkinlikleri ölçüldü. Ardından bireysel mülakatlarla adayların yakından tanınması sürecine geçildi. AvivaSA İnsan Kaynakları departmanı tarafından yü-



rütülen mülakatlardan başarıyla geçen adaylar, üst yönetime sunum yapmak için bir kez daha AvivaSA'ya davet edildi ve sunumların ardından seçilen 22 MT'ye AvivaSA'da iş teklifi yapıldı. İlk ay oryantasyon sürecine girecek olan MT'ler, bu süreçte teknik, mesleki, sigortacılık ve kişisel gelişim eğitimlerini tamamlayacak. Daha sonra rotasyona girerek kendi bölümleri dışında iki farklı bölümde 4 ay süreyle çalışacaklar. Toplam 7 aylık bu süreci tamamlayan MT'ler, AvivaSA kadrolarında uzman olarak çalışmaya başlayacak.

YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



— AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE —

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

10 yıl boyunca

+ 1.000 TL +

her ay

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği

0850
222
97 00

Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatsigorta.com.tr

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası

SBN, bankasürans payında ilk 3'e girdi

SBN Sigorta, 2015 yılında prim üretiminin yüzde 60'tan fazlasını bankasürans kanalından sağladı. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Her yıl 3 ya da 4 yeni ürünü banka müşterileriyle buluşturuyoruz. Kâr/prim üretiminde hayat dışı şirketler arasında sektör lideriyiz" diyor...

SBN Sigorta, banka sigortacılığı (bankasürans) kanalıyla prim üretiminde sektör ortalamasının üzerinde büyüyor. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, sektörün toplam üretimindeki bankasürans payı olarak ilk 3'te olduklarını vurguluyor. Tüm iş yapış biçimlerini bankasürans kanalındaki ana iş ortağı Şekerbank'la uyumlu hale getirdiklerini belirten Duray, "Bankasürans konusunda diğer şirketlerden ayrıştığımızı düşünüyoruz. Nitekim bunu rakamlarla da ortaya koyuyoruz. Satışa aracılık eden banka personelini çok iyi analiz edip, onların ajandalarına ve ihtiyaçlarına saygı gösteriyoruz. Karşımızdakinin neye ihtiyacı olduğunu iyi tespit ederek ürünler geliştiriyor ve satışına da yardımcı oluyoruz. Bunları doğru ve istikrarlı bir şekilde uygulayarak son 4 yılda yaklaşık 3 katına çıkan bir bankasürans hacmine ulaştık. Önümüzdeki döneme ilişkin stratejimiz, bunun sürdürülebilir olması yönünde" diyor. Bankaların geniş müşteri portföyü çapraz satışlara imkan sağlıyor. SBN Sigorta da bu gerçekten yola



Recep Duray

çıkarak hemen tüm projelerini banka kanalıyla ortak geliştiriyor. Duray, Şekerbank için ürün ve müşteri segmentasyonlarına uygun; KOBİ, tarım, işletme müşterilerine özel projeler geliştirdiklerini, ürün gamındaki eksiklikleri tamamladıklarını, her yıl 3 ya da 4 yeni ürünü banka müşterileriyle buluşturduklarını belirtiyor.

Kârlılık ilk 4 ayda da devam etti

Recep Duray, sigorta sektörünün temel araçları olan bankasürans, broker, acente ve dijital kanalların tamamının gelecekte de varlığını sürdürmeye devam edeceğini öngörüyor. Duray, "Birinin diğerini ortadan kaldırması gibi bir durum söz konusu olamaz. SBN Sigorta olarak 2012'den bu yana dağıtım kanallarımızda riski ve kârlılığı göz önüne alarak çalıştık, maliyetlerimizi daha iyi

yöneterek verimlilik artışı sağladık. 2015 yılı prim üretimimizin yüzde 60'tan fazlasını ana kanalımız bankasürans üzerinden sağladık" diyor. SBN Sigorta, özellikle 2012-2015 yılları arasında önemli bir yeniden yapılanma hamlesi gerçekleştirdi. Kendilerini geliştirdiklerini, altyapıyı güçlendirip insan kaynakları, yazılım, iş akışı gibi konularda güzel işlere imza attıklarını vurgulayan Duray, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Uyguladığımız doğru strateji ve tarife yapısı, sahip olduğumuz doğru ekip ve doğru işbirliğinin başarısıyla 2015'i, bir önceki yıla göre 3 kat artışla 15 milyon TL kârla kapattık. Kâr/prim üretiminde hayat dışı şirketler arasında sektör lideriyiz. Kârlılık bizim için her zaman prim üretiminden daha öncelikli. 2016 ilk 4 aylık kesinleşen sonuçlara göre de kesintisiz kâr etmeye devam ettik."



Türkiye Sigorta Birliği

DÜŞÜNDÜK TAŞINDIK

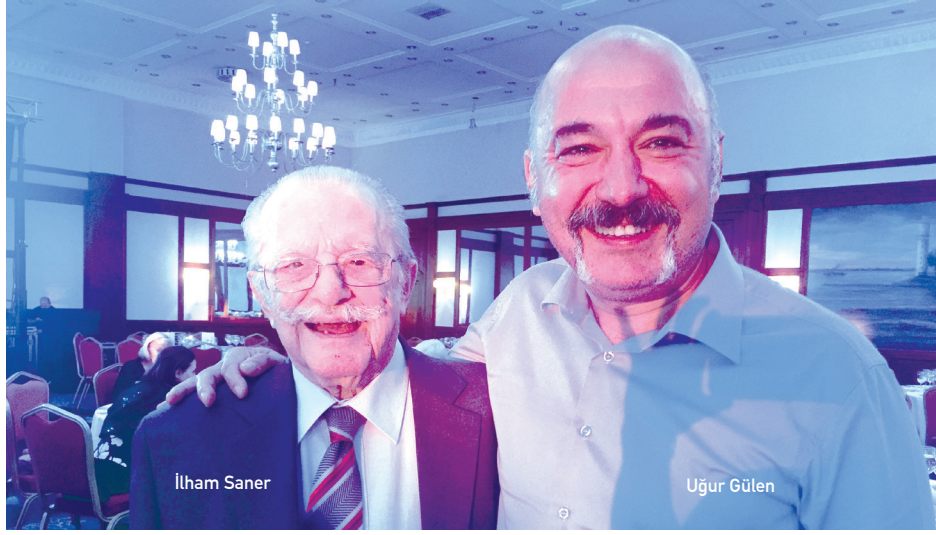
Ataşehir'in enerjisini çok sevdiđ
Türkiye Sigorta Birliği olarak
yeni adresimizi belirledik.

Türkiye Sigorta Birliği Şimdi aşağıdaki adreste...



Barbaros Mahallesi Kardelen Sokak
No: 2 Palladium Tower Kat: 30
Ataşehir İstanbul 34746

Tel: 0 (850) 502 96 00
Fax: 0 (850) 522 50 41



İlham Saner

Uğur Gülen

Yorumsuz...

Sosyal medyada bu fotoğrafı görünce, kaynağından istemeden duramadım. Evet, fotoğrafın sol tarafındaki İlham Saner, sağındaki ise Uğur Gülen. İkisinin de ortak noktası Aksigorta...

İlham Saner, 1960'lı yıllarda Aksigorta'nın kurucu genel müdürü olarak görev yapıyordu. O tarihlerde henüz doğmamış olan Uğur Gülen ise şimdi genel müdürlük koltuğunda oturan isim.

İlham Saner, 1923 doğumlu. Türkiye'nin en kıdemli sigortacısı desek sanırız yanlış olmaz. Türk sigorta sektörüne uzun yıllar farklı şirketlerde hizmet vermiş bir isim. İkinci Dünya Savaşı sırasında bir Alman sigorta şirketinde yöneticilik yapan Saner, o dönemde Almanya'da yaşanan sıkıntılara rağmen şirketi sorunsuz yöneten isim olarak biliniyor. Savaş sonrasında şirketi ziyaret eden Alman yöneticiler tarafından hayranlıkla takdir edildiği efsane gibi anlatılmış...

İlham Saner, farklı şirketlerde teknik ve üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra 1960 yılında Aksigorta'nın kuruluşunu gerçekleştirmiş. 1980 yılına kadar Aksigorta'nın genel müdürlüğünü yürüten Saner, ardından Yaşar Grubu bünyesindeki Batı Sigorta'yı kurmuş. Sonra da Zurich Sigorta'nın yönetim kurulu üyeliğini üstlenmiş... LinkedIn'deki hesabında, 1942 ile 2008 yılları arasında faal olarak çalıştığı yazıyor. Dile kolay, tam 66 yıl... Sektöre hem ulusal hem de uluslararası arenada çok katkısı bulunan Saner, Türkiye'deki ilk bireysel sağlık sigortası poliçesini yapan kişi olarak da biliniyor. Saint Michel mezunu İlham Saner, İngilizce ve Fransızca biliyor. Bu anlattıklarımızdan sonra, fotoğrafın sağ tarafından yer alan Aksigorta'nın şimdiki Genel Müdürü Uğur Gülen'i anlatmaya gerek var mı? Bence İlham Saner'in bu kariyer hikayesinden sonra yazsak da kimsenin ilgisini çekmez sanırım. Belki Gülen de sektörde 66 yılı geçirdikten sonra yazdığımızda ikisini karşılaştırırız. Tabii Uğur Bey ve biz o zaman hala hayatta olursak...

Vakıf Emeklilik'te Obalı dönemi

Vakıf Emeklilik'te Mehmet Bostan'dan boşalan Genel Müdürlük koltuğuna, Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı oturdu. Yeni göreviyle ilgili bir açıklama yapan Özgür Obalı, bu göreve layık görülmeğinden dolayı büyük bir mutluluk duyduğunu belirterek, "Çalışma arkadaşlarıyla birlikte, bize emanet edilen bu bayrağı daha da ileriye



Özgür Obalı

taşıyacağımıza yürekten inanıyorum" dedi.

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu Özgür Obalı, yüksek lisansını İngiltere'deki Birmingham Üniversitesi'nde Uluslararası Bankacılık ve Finans alanında yaptı. İş Bankası ve Türkiye Finans gibi kurumlarda müfettişlikten teftiş kurulu başkanlığına çeşitli görevlerde

bulunan Obalı, 25 Ocak 2012 tarihinden bu yana Vakıf Emeklilik bünyesinde insan kaynakları, destek hizmetleri, satış sonrası hizmetler, pazarlama, operasyon ve bilgi teknolojileri genel müdür yardımcılığı görevlerini üstlendi. Mart 2016'dan bu yana Genel Müdür Vekilliği görevini yürüten Özgür Obalı, evli ve iki çocuk babası.

MİLPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAK 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!



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

Düzenlenemeyen bireysel emeklilik sistemi



Dalkan Delican
BES Uzmanı

BES için her düzenleme yeni bir kavramı hayatımıza getiriyor. Eskiden katılımcıya anlatırken “basit ve şeffaf bir sistem” derdik, artık diyemiyoruz. Zira her düzenlemeyle birlikte BES “karmaşık ve bulanık” bir yapıya dönüşüyor...

2013'te “devlet katkılı” sisteme geçtik. Bu tarihten önce sistem statik olarak devam eden bir yapıdaydı. 2013'ten sonra daha dinamik bir yapı oluştu, devlet katkılı sistemin ardından art arda yeni düzenlemeler yapıldı. Ama bu dinamik yapı artık amacına hizmet etmiyor.

Tüm bu düzenlemelerin temelinde yatan neden, bireysel emeklilik sisteminin büyümesine katkı sağlamak, büyüme ivmesini devam ettirmek. Diğer bir ifadeyle BES'in hızla büyümeye devam etmesi gerekiyor.

Son olarak kesintilerle ilgili bir düzenleme yapıldı. Katılımcıdan artık daha az kesinti yapılacak. Sistemde kalır ve düzenli ödeme yaparsa kesintiler daha da az olacak, kesintiler üzerinden yapılan kesintiler iade edilecek. Bu da “BES büyümesi devam etsin” diye yapılan düzenlemelerden! Yakın tarihte yeni bir düzenlemeyle daha karşılaşacağız. Üzerine bir de “otomatik katılım” gelecek. 2013 yılındaki düzenlemeler sektörü heyecanlandırmıştı. Ancak son düzenlemeler artık bir

heyecan unsuru barındırmıyor. Sektörde genel bir yılgınlık hakim. Henüz katılımcıya yeni düzenlemeleri anlatmışken şimdi tekrar başa döndük.

Katılımcının zihinsel konforunu da bozuyoruz. Bildiğini sandığı şeyler sürekli değişiyor! Her düzenleme yeni bir kavramı hayatımıza getiriyor. Üzerine gelen yeni düzenlemeler, yeni kavramlar şeklinde devam ediyor. Eskiden katılımcıya anlatırken “basit ve şeffaf bir sistem” derdik, artık diyemiyoruz. Zira her düzenlemeyle birlikte BES “karmaşık ve bulanık” bir yapıya dönüşüyor. En tecrübeli BES araçları bile bize ulaşıp yığın bir ses tonuyla son düzenlemeleri, düzenlemelerin pratik sonuçlarını, katılımcının anlayacağı şekilde nasıl anlatacağını soruyor.

Düzenledikçe kaotikleşiyor!

Peki düzenleme yapmadan da BES'in gelişim hızını artıracak bir yöntem olamaz mı? Aslında var. Bunun için BES araçlarına yatırım yapalım. Nasıl mı? Bunu da önümüzdeki ay tartışalım. Sağlıcakla kalın...



GELECEĞİNİZİN BEREKETİ

ZİRAAT

EMEKLİLİK'TE

Bereket Bireysel Emeklilik Planı



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

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



Kritik pozisyonlar için hayati bir sigorta

BNP Paribas Cardif, "Yönetim Güvende Hayat Sigortası" ile üst düzey yöneticiler ya da kilit pozisyona sahip çalışanların tehlikeli hastalıklara yakalanması veya vefat etmesi halinde ortaya çıkacak aksaklık ve kayıpları güvence altına alıyor...

BNP Paribas Cardif'in yeni ürünü Yönetim Güvende Hayat Sigortası, şirketlerde kilit pozisyonda bulunan yönetici veya çalışanları poliçe süresi ve teminat tutarları kapsamında tehlikeli hastalıklara karşı güvence altına alırken; çalışanın vefatı durumunda ise yeni istihdam da dahil şirketin karşılaşılabileceği muhtemel maliyetleri kapsıyor. Çalışanın vefat etmesi halinde, şirketin devam eden projelerinde oluşabilecek aksaklıklar ve kayıpların azaltılması amaçlanıyor. Çalışanın kanser, böbrek yetmezliği gibi hastalıklara yakalanması, ana organ nakli ya da koroner arter by-pass ameliyatı gibi büyük



Cemal Kışmır



operasyonlar geçirmesi durumunda ise yine teminat paralelinde kendisine tazminat ödemesi yapılarak maddi güvence sağlanıyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye CEO'su Cemal Kışmır, Yönetim Güvende Hayat Sigortası'nın şirketler ve çalışanları için önemini şöyle anlatıyor: "Günümüz iş dünyasında kalifiye insan kaynağı şirketlerin sürdürülebilirliği açısından büyük önem arz ediyor. Üst

düzyer yöneticilerin veya kilit pozisyonlara sahip çalışanların tehlikeli hastalıklarla karşılaşması veya vefat etmesi durumunda ise şirketler yeni yönetici bulmak için ciddi masraf yapmak durumunda kalabiliyor, projeler aksadığı için zarara uğrayabiliyorlar. İşte bu ihtiyaçtan dolayı Yönetim Güvende Hayat Sigortası'nı geliştirerek pazarla buluşturduk. Bu ürünle işletmelere üst düzey yöneticilerini ve kilit personelini güvence altına alma imkanı sağlarken, hem işvereni hem de sigortalanan profesyoneli koruyoruz."

"Bu kapsamda Türkiye için ilk"

Kışmır, özellikle ABD, İngiltere ve bazı Asya Pasifik ülkelerinde benzerleri olan bu ürünü; mevzuat kapsamında yapılan düzenlemelerin ardından, şirketin sigorta ettiren olması, sigortalının da bu sigortanın yapılmasına muvaffakat etmesi gibi teknik koşulların sağlanmasıyla birlikte Türkiye pazarına sunan ilk şirketin BNP Paribas Cardif olduğunu vurguluyor. Yönetim Güvende Hayat Sigortası'nın klasik "Keyman" sigortasından farkı, aynı poliçe üzerinde şirketin riski güvence altına alınırken aynı zamanda önemli personel için de bir fayda yaratmış olmasından kaynaklanıyor. Orta ve büyük ölçekli şirketler için uygun görülen bu ürün, 10 kişiden az çalışan istihdam eden mikro işletmeler hariç tüm şirketler için öneriliyor. BNP Paribas Cardif olarak başvuru esnasında gerekli bilgilendirme ve yönlendirmeleri yaptıklarını belirten Kışmır, "Sigorta yaptırılan kişi şirketin genel müdürü olabileceği gibi, kritik bir projeyi yöneten proje yöneticisi veya kritik bir iş makinesini kullanan bir operatör de olabilir" diyor. ©

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



7/24 YARDIM



Günde 2 lira primle tatilde rahat edin!

Yurtiçi seyahat sigortasında primler günlük 2 TL'den başlıyor. Tıbbi tedavi, ambulans temini, geri dönüş seyahati, bagaj kaybı gibi teminatların yanı sıra TÜRSAB'ın zorunlu tuttuğu, seyahat acentesinin iflası ve taahhüdün yerine getirilememesi ile katılımcının tur iptali teminatları da poliçelerde standart olarak sunuluyor...

Bu yıl yurtdışından umudu kessek de iç turizmde önemli bir canlanma bekleniyor. Dış turizmdeki sıkıntıların iç turizmle telafi edilmesine yönelik teşvikler tatil yapacak yerli turist sayısında artış sağlayabilir. Gelir düzeyindeki kısmi yükseliş-

ler ve stresli iş yaşamından dolayı tatil ihtiyacının artması, Türk halkının tatil, iş ve benzeri amaçlarla seyahatlerine de yansımaya başladı. Özellikle yurtdışı seyahatlerde sağlık sigortası önemli bir ihtiyaç olarak dikkat çekiyor. Nitekim yurtdışı seyahatler için sigorta yaptırmak bir nevi zorunlu hale geldi.

Yurtiçi tatiller için de sigorta her geçen gün yaygınlaşıyor. Schengen ülkelerinin turistlerden zorunlu olarak sigorta talebi nedeniyle poliçe sayısında son yıllarda yüksek bir artış gözleniyor. Turizm şirketlerinin yurtiçi ve yurtdışına düzenlediği paket turlarda (ulaşım ve konaklama) seyahat sigortası poliçesinin

zorunlu olması da bu artışı destekliyor. Bu poliçelerin büyük bir kısmını yurtdışı seyahat sigortaları oluşturuyor. Kısacası, yıldan yıla seyahat sigortasına ilginin arttığını söylemek mümkün.

Seyahat sigortaları hem yurtiçi hem yurtdışı seyahatlerde karşılaşılabilecek hastalık, kaza ve bagaj kaybı gibi riskleri güvence altına alıyor. Yurtdışı seyahat sigortası, özellikle Avrupa ülkeleri ve ABD için vize işlemlerinin bir önkoşulu oldu. Nitekim bu yüzden "vize sigortası" olarak da biliniyor.

Seyahat sigortaları, başta yaralanma ve hastalık sebebiyle tıbbi tedavi ve hastanın nakli, taburcu olduktan sonra geri dönüş masrafları, ölüm durumunda cenaze masrafları, tıbbi danışmanlık ve organizasyon ile acil mesajların iletimi gibi önemli teminat ve hizmetler sağlıyor. Çoğu standart olan bu teminatların yanı sıra tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri, turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali ve kayak gibi daha kapsamlı teminatlar ek prim karşılığında alınabiliyor.

Yurtdışı seyahat sigortalarının primleri, teminat altına aldığı risklere göre oldukça düşük. Nitekim Avrupa'da bir haftalık tatil için 30 bin Euro hasar limitli genel teminatları kapsayan bir seyahat sağlık sigortasını 6-7 Euro'ya (20 TL civarı) almak mümkün. Aynı teminat AB dışı diğer ülkeler için 50 bin TL'ye çıkarken prim de 8-9 Euro (25-30 TL civarı) oluyor. Yaklaşık iki katı prim ödeyerek daha kapsamlı, örneğin kayak,

snowboard gibi nispeten riskli sporları da teminata dahil etmek mümkün. Bu teminatlar aynı zamanda tarifeli uçuşlarda kayak takımlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi riskini de kapsıyor. Ancak bu teminatı her sigorta şirketi vermiyor.

Yurtiçi turların iptali de sigorta kapsamında

Yurtiçi seyahat sağlık sigortaları ise henüz emekleme aşamasında. Nitekim her yıl tatilci sayısı artmasına rağmen henüz yurtiçinde seyahatler için özel sağlık sigortası pazarı oturmuş değil. Bazı acentelere göre bunun sebebi, bilinçsizlik ve uygun ürün olmayışı. Bazılarına göre ise özel sağlık sigortasının kapsamı ya da ferdi kaza sigortasının belirli bir güvence vermesi. Seyahat acentelerinin sunduğu paket sigortalar da bir başka etken... Yetersiz katılımdan dolayı en fazla iptallerin yaşandığı alansa kültür turları. İşte tam da bu yüzden, paket tur alırken sigorta ve iptal koşullarını iyice öğrenmek gerekiyor.

Teminatlar çok geniş

Yurtdışı seyahatlerde kaza ve hastalık sonucu tedavi masrafları, seyahat poliçesinin önem teşkil eden teminatlarından biri konumunda. Seyahat iptali, bagaj kaybı, bagaj gecikmesi ve uçuşun kaçırılması teminatları da seyahatinizi güvence altına alan ve yine önem arz eden seyahat aksaklık teminatlarının başında geliyor. Yurtiçi seyahat poliçelerine baktığımızda ise ferdi kaza teminatları önem kazanıyor. İş seyahatlerinde ağırlıklı olarak çalışan kesim ve erkek profili daha fazla ön plana çıkarken, kişisel tatillerde çocuklu ailelerin çoğunlukta olması dikkat çekiyor.

Zorunlu olmayan bu sigortalar Avrupa, ABD ve Asya Pasifik ülkelerinde yoğun olarak tercih ediliyor. Türkiye'de ise bu oran son 5 yılda gelişim göstermekle birlikte henüz düşük seviyelerde. Bir örnek verecek olursak, Türkiye'de seyahat sigortalarında kesilen poliçelerin yüzde 70 gibi önemli bir bölümünü, "zorunlu" Schengen vize sağlık sigortası oluşturuyor.





Musa Ülken

ANADOLU SİGORTA

16 GÜN İÇİN 10 EURO'YA KAPSAMLI GÜVENCE

Anadolu Sigorta'nın sunduğu yurtdışı seyahat sigortası, sigortalıları sadece zorunlu tutulan 30 bin Euro'luk acil sağlık problemlerine karşı değil; bagajlarının kaybolma-

sından turla yapılan seyahatlerin iptaline kadar tatile çıkarken keyiflerini kaçırabilecek pek çok riske karşı güvence altına alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Amacımız, yurtdışı- na seyahat yapmayı düşünen herkesi en kolay ve kapsayıcı şekilde sigorta güvencesi altına almak. Özellikle vize sürecinde istenen bir belge olmasına karşın

bu ürünümüz bir formalitenin daha ötesinde, seyahat sırasında karşılaşılabilecek risklere karşı gerçek bir koruma sunuyor" diyor. Anadolu Sigorta'nın yurtdışı seyahat sigortası, sigortalıları tatil sırasında olabilecek risklerin yanı sıra aile üyelerinden birinin ölümü veya evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması gibi beklemedikleri bir anda

hazırlıksız yakalayan durumlar karşısında da koruyor.

Sigorta teminatları arasında; sigortalının acil mesajlarının gerekli yerlere ulaştırılması ve ihtiyaç anında hukuki/kanuni işlemlerde kullanmak üzere borç olarak sigortalıya belirli bir miktar nakit para sağlanması hizmeti de yer alıyor.

Avrupa ülkeleri için yurtdışı seyahat sigortası yaptırmanın bedeli 8 güne kadar 8 Euro, 16 güne kadar 10.24 Euro. İsteyen sigortalılar bu süreyi kendi ihtiyaçlarına göre uzatabiliyor.





SOMPO JAPAN
SIGORTA

GÜNLÜK 2 TL'YE YURTIÇİ SEYAHAT SİGORTASI

Sompo Japan Sigorta'nın yurtiçi seyahat sigortasında primler günlük 2 TL'den başlıyor. Tıbbi tedavi teminatı, ambulans hizmeti, geri dönüş seyahati, bagaj kaybı gibi teminatların yanı sıra TÜRSAB'ın zorunlu tuttuğu seyahat acentesinin iflası ve taahhüdün yerine getirilememesi ile katılımcının tur iptali teminatları standart poliçede mevcut. Sompo Japan Sigorta Özel Ürünler Müdürü Serdar Aybay, "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına cevap verebilecek alternatif ürünlerle sahibiz" diyor. Seyahat sigortasında da müşterilere geniş bir teminat seçeneği sunduklarını vurgulayan Aybay, bunları şöyle özetliyor: "Genel olarak acil durumlar için tıbbi tedavi teminatı, ambulans hizmeti, bagaj kaybı ya da



Serdar Aybay

çalışması, gasp/kapkaç teminatı, sigortalının hastalanması durumunda aile üyelerinden birisinin yurtdışına seyahat organizasyonu, konaklaması ve tekrar dönüşünün sağlanması gibi teminatlarla birlikte acil mesajların iletilmesi ve tıbbi danışma teminatlarından oluşan asistans hizmeti de sunuyoruz."

Sompo Japan Sigorta'nın, Schengen ülkelerinin vize alımında zorunlu tuttuğu 30 bin Euro teminatlı standart vize ürünü ve bu ürüne ek olarak birçok

teminatın ilave edildiği Elit Seyahat Sigortası, Yurtdışı Eğitim Sigortası, Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası, Nakliyat Şoförleri Seyahat Sigortası ve Yurtiçi Seyahat Sigortası gibi seyahat edecek kişilerin seyahat nedenleri ve ihtiyaçlarına göre farklı ürünleri bulunuyor.

Serdar Aybay, seyahat sigortasının sağladığı birçok avantajın yanında sigortalıların ihtiyaç halinde asistans hizmeti kullanımında da avantajlar sağladıklarını belirtiyor. Aybay, "Hasar anında hiçbir işlem yapılmadan önce asistans şirketimizin aranmasında yarar var. Bu sayede onay verilmiş sigortalılarımız acil tıbbi girişimler sonucunda oluşacak hastane faturası kapsamında hiçbir ücret ödemediğimiz kurumdan ayrılabiliriz. Asistans birimimizin iletişim bilgileri poliçelerimizde mevcut olup, 7/24 hizmet veriyor" diyor.

Sompo Japan Sigorta'nın seyahat sigortası primleri 8 Euro'dan başlıyor. Seçilen coğrafi alanlara göre teminat tutarı değişiklik gösterebiliyor. Tüm dünyayı kapsayan sigortada teminat tutarı 30 bin Euro. ABD, Kanada, Japonya'yı kapsayan sigortalarda ise teminat tutarı 50 bin dolara çıkıyor.

YURTIÇİ SEYAHATE ÇIKARKEN BUNLARA DİKKAT EDİN!

- Eğer paket tur satın alıyorsanız, acentenin acente belge numarasını ve acente unvanını mutlaka sorun.
- Tur satın alırken zorunlu sigorta kapsamındaki iptal ve iade şartlarını içeren genel şartları dikkatli bir şekilde inceleyin. Hangi durumlarda kapsıyor, süreleri nedir, hangi durumlarda iptal ve iade hakkınız doğuyor iyice anlayın.
- Eğer satın aldığınız tur seyahat sağlık sigortasını da kapsıyorsa hangi koşullarda teminat sunduğunu araştırın. Sigortanın kapsadığını düşündüğünüz bazı durumlar sigorta planına dahil olmayabilir ve tatilde zor durumda kalabilirsiniz. Sigortanızın sağlık kapsamını, varsa muafiyetini ve teminatlarını sorun.
- Tur şirketi dışından sigorta yaptıracağınız satın alacağınız poliçenin özellikle sağlık, yardım ve destek hizmetlerini inceleyin.
- Sigorta yaptırırken kapsamlı bir poliçe alın. Poliçeniz mutlaka seyahatinize başlamadan önceki dönemi de kapsamalı. İyi bir seyahat sigortası tatile çıkacağınız ana kadar gerçekleşebilecek kaza, hastalık, acil ev kazaları, yangın ve doğal afetlerden kaynaklı iptalleri de kapsamalıdır.
- Sigortanızın kazalar ya da hastalık sonucu ortaya çıkan her türlü acil sağlık masraflarını karşılamasına dikkat edin. Bazı sigorta planları dış rahatsızlıklarını da kapsayabiliyor. Ayrıca sigortanızın 24 saat acil yardım ve hizmet sunmasına özen gösterin.



Trafik sigortasında primler düşmeye başladı

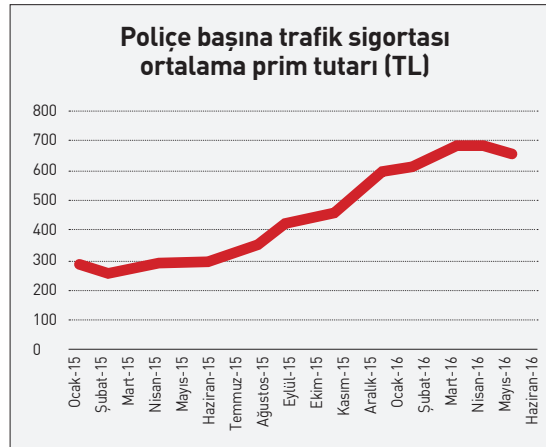
TSB'nin son 1.5 yıllık dönemde kesilen poliçelerden derleyerek ulaştığı ortalama veriler, trafik sigortası primlerinin geçen mayıs ayından bu yana yeniden düşüş trendine girdiğini gösteriyor...

Geçen yılın sonundan itibaren trafik sigorta poliçelerinin fiyatlandırılmasına ilişkin haberler kamuoyunun yoğun ilgisini çekiyor. Çünkü konu aracı olan herkesi ilgilendiriyor. Son aylarda trafik sigortalarını yenileyenler iki katına ulaşan prim artışıyla karşı karşıya kaldı. Özellikle ticari araçların sigortalarıyla ilgili yüksek artışlar Cumhurbaşkanı, hükümet düzeyinde şikayetlere konu oldu...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Ocak 2015-Haziran 2016 döneminde kesilen trafik sigortası poliçelerinin ortalama prim seyrinden yola çıkarak kamuoyuna aşağıdaki duyuruyu yaptı:

"Bilindiği üzere 2918 sayılı

Karayolları Trafik Kanunu'nun bazı maddelerinde yapılan değişiklikler 26 Nisan 2016 tarihinde yürürlüğe girmiş ve trafik sigortasında kronikleşmiş



sorunlarımızın çözümünde belirsiz ve adaletsiz ortamın düzeltilmesi yönünde önemli bir adım atılmıştır.

Değişikliklerin yürürlüğe girmesi sonrasında, sektör uygulamaları ile yargı kararlarının yasal düzenlemeler kapsamında aynı şekilde uygulanır hale gelmesi ve öngörülebilir bir ortamın oluşması sağlanmıştır. Şirketler de yeni yasal çerçeveye oluşacak maliyetlerine göre primlerini yeniden belirlemeye başlamışlardır. Bu çerçevede aşağıdaki grafikten de görüleceği üzere öncelikle mayıs ayından itibaren prim artış trendi durmuş ve haziran ayından itibaren primler düşme trendine girmiştir. Grafikteki veriler tüm araç grupları ve tüm indirim/artırım basamaklarında düzenlenen poliçelerin ortalama yazılan prim tutarlarını göstermekte ve genel eğilimi yansıtmaktadır. Trafik sigortası primleri kişiye ve kullanım türüne özel, ayrıca trafik kaza geçmişleri değerlendirilerek birçok parametre kullanılarak işleten bazında belirlenmektedir. Bu kapsamda konuyla ilgili yapılan değerlendirmelerde bu durumun dikkate alınması ve sürücülerimizin araç kullanırken trafik kurallarına uygun hareket etmesi prim maliyetini azaltmak açısından çok büyük önem arz etmektedir.

Önümüzdeki dönemde belirsizliklerin ortadan kalkması, yeni oyuncuların piyasaya girmesi ve serbest rekabet ortamının korunarak tarife sistemine kaza yapan ile kaza yapmayan arasındaki farkı azaltan müdahalelerin yapılmamasıyla birlikte trafik sigortasında prim düşüşleri devam edecek ve araç sahiplerinin üzerindeki trafik prim yükü azalacaktır."



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.



Murat Çiftçi

İlk 3'e giren IBS, zirveye oynuyor

Son 2 yıldaki performansı ile ilk üçe giren IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği, 2023'te ise sadece Türkiye değil, yakın ülkeleri de kapsayan bölgenin lider brokerlik şirketi olmayı hedefliyor...

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği (UIB Türkiye), 2017'de 20'nci yılını kutlamaya hazırlanıyor. Şirketin Genel Müdürü Murat Çiftçi, "Dinamik ve güçlü mali yapımızla her geçen yıl istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz" diyor. Çiftçi, IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin önümüzdeki döneme ilişkin hedef ve beklentilerinden sigortacılık sektörünün gelişimine, Londra merkezli sigorta platformu Lloyd's'un Türkiye pazarına girmesinden

İran'daki yatırım fırsatlarına kadar birçok konuda sorularımızı yanıtladı...

Girişte dikkatimizi çaktı, modern ve kullanışlı bir ofisiniz var. Böyle bir ofise taşınma fikri nasıl oluştu?

Kurumsallaşan bir organizasyon olmakla beraber halen profesyonelliği amatör bir ruhla harmanlayarak hayata geçirebiliyoruz, geleneksel ve modern bir arada dengede tutabiliyoruz. DNA'mızdaki bu kod ve büyüme stratejimiz doğrultusunda, yeni nesil ve

daha büyük bir ofise geçmeyi tercih ettik. Yeni ofisimiz IBS'in ruhunu birebir yansıtsın ve tüm IBS'liler içinde kendilerine ait huzur veren ve sevdikleri bir şey bulsun istedik. Bu doğrultuda, tamamen çalışanlarımızın ihtiyaç, istek ve hayallerine göre dizayn edilmiş bir ekosistem, yaşayan bir ofis yarattık. Bireysel, ekip çalışması ve sosyal paylaşım alanlarıyla hem sigortacılık sektörü hem de yeni nesil ofisler için örnek olacak niteliklere sahip.

Çalışanlar ofiste daha fazla mi zaman geçiriyor? Çünkü trend de tersine yöne doğru gidiyor...

Yeni nesil, modern bir ofiste çalışmak, çalışanlarımıza ve beraberinde bizlere dinamizm kattı, ofiste keyif alarak yaşamamızın yanında üretkenliğimizin de arttığını gözlemliyoruz. Günümüz iş hayatı sadece ofisle

sınırlı kalmıyor, ofis dışında da bizleri bir şekilde mutlaka işle “bağlantıda” tutuyor, bunu başaramazsanız zaten arzu ettiğiniz kariyer hedeflerinin gerisine düşüyorsunuz. İşyerinde ve dışında işe bu denli zaman ayırma gerekliliği, işyerini çalışanlarımız için bir ofisten ziyade bir yaşam alanı olarak

dizayn etme gereksinimini doğurdu bizler için. Daha keyifli bir çalışma ortamı için, salıncaklı toplantı odaları, telefon kulübele-ri, geniş mutfak, renkli dinlenme alanları ve oyun odası gibi mimari özelliklere sahip alanlar oluşturduk. Arkadaşlarımız ofisimizi 7/24 kullanabiliyor. Ayrıca teknolojik

altyapımıza ciddi bir yatırım yaptık. Mobil bir çalışma ortamı yaratmaya çalıştık. Home office (evden çalışma) çalışma şeklini gündemimize almaya başladık. Ek olarak, “Yeşil Ofis Sertifikası” almaya hak kazanan tek brokerlik şirketi konumundayız. Bu kapsamda atık su ve kâğıt yönetimi, elektrik tüketimi gibi “Yeşil Ofis Sertifikası” kapsamındaki gerekli tüm kriterleri yeni ofisimizde de uygulamaya devam ediyoruz.

Peki, yeni ofisinize taşındıktan sonra ekibiniz büyüdü mü?

Evet, aramıza yeni katılan arkadaşlarımız oldu. Hâlihazırda 75 kişi istihdam ediyoruz ama yıl sonuna kadar 100 kişiye ulaşmayı hedefliyoruz. Özellikle bölge ülkelerde büyümek istiyoruz. Kazakistan ve Azerbaycan’da ofis açmayı planlıyoruz. Ancak o bölgelerdeki ekonomik gelişmeler nedeniyle planlarımızı biraz beklemeye aldık.

Yurtdışında yerel ortaklarla birlikte mi hareket ediyorsunuz? Yoksa kendiniz mi gidiyorsunuz?

Değişiklik gösterebiliyor. Bazı ülkelerde tek başımıza hareket ediyoruz. Bazı bölgelerde ise bize kaynak yaratabilecek yerel bir şirket ya da şahısla birlikte hareket edebiliyoruz.

Bu büyüme planlarınıza göre sektörde bir potansiyel mi görüyorsunuz? Yoksa fırsatları mı değerlendireceksiniz?

Önümüzdeki yıl kuruluşumuzun 20’nci yılını kutlayacağız. Bu başarımızı taçlandırmak istiyoruz. Kısa ve orta vadede yurtiçi ve yurtdışında organik ve inorganik büyüme fırsatlarını değerlendireceğiz. Gündemimizde yeni satın almalar var. Radarımızda yer alan





brokerlik şirketleri ve acenteler var. Son 2 yıldaki performansımızla sektörde ilk üç sırada yer almaya başladık. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılının kutlanacağı 2023'te sektörün lider brokerlik şirketi olmak istiyoruz. Sadece Türkiye değil bölge ülkelerde de lider brokerlik şirketi olmayı planlıyoruz.


Sektör açısından nasıl bir yıl bekliyorsunuz?

2015 yılı bizim açımızdan çok iyi geçti. 2016 da aynı şekilde iyi geçmeye devam ediyor. Ancak sektörde büyük bir hareketlilikten bahsetmek çok zor. Bilindiği gibi yurtdışında da önemli işlere imza atıyoruz. Yaptığımız işlerin üçte birinden fazlası yurtdışından geliyor. Türkiye'de 15 bin civarında acente var. Sigorta şirketlerine zaten ihtiyari reasürans kısmında destek veriyorduk. Şimdi acenteler bize gelmeye başladı.

Sigortacılığın da tıpkı bankacılık sektörü gibi kurumsal yapısını geliştirmesi ve finansal olarak büyümesi için neler yapılması gerekiyor?

İstanbul'un finans merkezi olmak gibi bir beklentisi var. Tıpkı



Türkiye ve beraberinde de bölge pazarlarına girmeyi planlıyor. Lloyd's bir panel, sigorta platformu. Bünyesinde farklı sendikalar var ve bu sendikalar farklı teminatlar yazabiliyor. Belki başlangıçta 15 sendikadan fazlası gelmeyecektir. Yine de büyük markaların Türkiye'ye ilgisi artacaktır. Böylece sigortacılık sektörü hem ürün çeşitliği hem de insan kaynağı açısından olumlu bir dönüşüm geçirecektir. Özellikle müşteriye temsil eden taraf olması nedeniyle brokerler çok daha hızlı gelişecektir. 

UIB, İRAN'DA AHDE VEFANIN FAYDALARINI YAŞAYACAK

İran'a yönelik ambargonun kaldırılması sigortacıları, dolayısıyla brokerleri de yakından ilgilendiriyor. UIB (United Insurance Brokers) Türkiye Genel Müdürü Murat Çiftçi'ye bu ülkedeki sigorta sektörü ve şirketlerin durumunu da soruyoruz. Şöyle yanıtıyor:

"Ambargodan önce İran'da üç ya da dört sigorta şirketi vardı. Zamanla 20'ye yakın sigorta şirketine ulaşıldı. Önceden her şeyin reasüransını yapabiliyorlardı. Ardından başta ABD ve Avrupa olmak üzere reasürans piyasaları bu pazara için kapanınca birbirlerine satmaya başladılar. Çok büyük projeler dışında kendi içlerinde süreci gayet iyi yönetebilir hale geldiler. Amerika ve Avrupa gibi pazarlar kapandı ama Çin ve Rusya ile çalışmaya devam et-

tiler. Çünkü Rusya ve Çin ambargoya tabi değildi. Sonuçta kapalı bir pazar olmasına rağmen İran pazarı belli bir büyüklüğe ulaştı. Mecburiyetten de olsa bu alanda önemli bir deneyim kazandılar. Sistem tıkır tıkır işliyor.

Pazarda sıkıntılarda başladığında birçok şirket ofisini kapatmıştı. UIB ise iş yapamamasına rağmen yaklaşık 6 yıl İran ofisini açık tuttu. Onlara en azından know how anlamında destek verdi. İranlılar ahde vefaya çok önem veriyor. En zor zamanlarında yanlarında olan şirketlere kapılarını daha kolay açabiliyorlar. Sadece Türkiye değil İran'da da bazı şirketlerle görüşüyoruz. Japonya pazarında da hayli etkiniz. Çok büyük ama zor bir pazar. 2016 yılında sektörümüzü destekleyecektir."

SÜRPRİZLERE HAZIRLIKLI
HEDEF ODAKLI
KALİTELİ
SÜRPRİZLERE HAZIRLIKLI
DAİMA YANINIZDA
GÜVENİLİR
MÜŞTERİ ODAKLI
PRATİK
GÜÇLÜ
SANAT AŞIĞI
SPORTİF
İNNOVATİF
AVANTAJ
GÜVEN HİZMET
SİGORTA
HİZMET
GÜVEN
DESTEK
MOTİVASYON
AVANTAJ
KASKO
KONUT
KAPSAMLI GÜVENÇE
FERDİ KAZA
HİZMET

yıldır Türkiye'de sizinle!

10 yıldır başarıımızı bizi seçen "10"lara borçluyuz!

Bazen biriyle karşılaşsınız. 10'u tanımanız, 10'a güvenmeniz zaman alır. İyi günlerinizi de kötü günlerinizi de 10'unla paylaşmak istersiniz.

Her ihtiyacınızın karşılığını 10'da bulur, 10'un her an yanınızda olmasından da güç alırsınız. Evet, tahmin edebileceğiniz gibi 10'dan bahsediyoruz. 10 yıldır daima yanınızda olan HDI Sigorta'dan...

HDI Sigorta 10. yılını kutluyor.

10 yıldır bizi seçen sizlerle, daha nice 10 yıllara...

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

TÜRKİYE'DE
10. YIL



Ömer Mert

Kredi çekerken hayat sigortasından zarar etmeyin!

Fiba Emeklilik, "Kredi Hayat" ürünüyle çok iddialı. Genel Müdür Ömer Mert, "Sektörde en pahalıya göre yüzde 40, sektör ortalamasına göre yüzde 29 daha ucuz fiyat veriyoruz" diyor...

Devir hesap devri. Maliyetlerin sürekli arttığı, gelirlerinse artmadığı hatta satın alma gücünün sürekli düştüğü günümüzde alışveriş merkezlerinden bir ürün alırken de bankalardan kredi kullanırken de hesap kitap yapmak şart oldu. Örneğin ev alırken, yaptırdığımız hayat sigortasında primleri düşürmek mümkün. Tüketicinin gerek yatırım gerekse barınma amaçlı konut alırken kredi kullanımında zarar etmemesi için bilinçli davranması gerekiyor. Ev almak için bankadan kredi kullanmayı düşünen tüketicileri uyararak Fiba Emeklilik Genel Müdürü Ömer Mert, "Bizim önerimiz, öncelikle hayat sigorta-

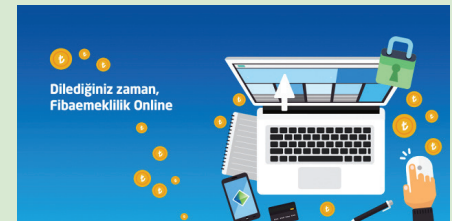
sını hangi kurumdan yaptırdığınıza dikkat etmeniz. Müşteri olarak bankanın size sunduğu hayat sigortası poliçesini kabul etmek zorunda değilsiniz. Kredinizi hangi bankadan alırsanız alın, hayat sigortanızı istediğiniz

yerden yaptırabilirsiniz" diyor. Fiba Emeklilik olarak bu noktada önemli bir fark yarattıklarını söyleyen Mert, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kredi Hayat ile sektörün en iyi fiyatını sunuyoruz. Üstelik dilerseniz dakikalar

TÜM SİGORTA İHTİYAÇLARI "TEK TIK" UZAKLIKTAKI

Ömer Mert, "Fiba Emeklilik olarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya büyük önem veriyoruz. Tüm sigortacılık ürünlerini dijital platformdan sunan tek satış kanalına sahibiz" diyor. Ocak 2016 itibarıyla kullanıma açılan online.fibaemeklilik.com.tr platformu sayesinde, artık bilgisayar ya da cep telefonu üzerinden tüm sigortacılık ürünleri satın alınabiliyor. Mert, örneğin konut kredisi çekerken bu site üzerinden saniyeler içinde Kredi Hayat sigortası yaptırmanın mümkün olduğunu vurguluyor. Fiba

Emeklilik'in online platformunda, bireysel emeklilik ve serbest hayat sigortası gibi tüm sigortacılık ürünlerini "tek tık" ile satın almak mümkün.



içerisinde zahmetsizce internet sitemizden de satın alabilirsiniz. Butik sigortacılık anlayışımızı, müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemi ve hayatı kolaylaştıran teknolojik altyapımızı bu ürünle bir kez daha ortaya koymak istedik.”

Bankalara yapılan konut kredisi başvurularında hayat sigortası şartı arandığını hatırlatan Ömer Mert, bu konuda genelde “doğru” diye bilinen bazı yanlışlara da şu şekilde dikkat çekiyor: “Öncelikle bankaların hayat sigortasını kendilerinin yaptırdığı yönünde yanlış bir algı var. Müşteri, bankanın sunduğu poliçeyi kabul etmek zorunda değil. Krediyi hangi bankadan alırsa alsın, hayat sigortasını istediği sigorta şirketinden alabilir. Kredisini hangi bankadan ve şubeden kullandıysa o bankayı kredi hayat sigortasına ‘dain-i mürtehin’ olarak tanımlatabilir. Konut kredisinin yanı sıra otomobil veya destek kredileri için de hayat sigortası yaptırırken aynı süreç geçerli.”

Kredinin yüzde 1.3’ü kadar indirim

Ömer Mert, Fiba Emeklilik’in “Kredi Hayat” sigortasıyla sektörde en pahalıya göre yüzde 40, sektör ortalamasına göre ise yüzde 29 daha ucuz fiyat verdiği ne dikkat çekiyor. Ardından da bu avantajı rakamlar eşliğinde şöyle örneklendiriyor: “Diyelim ki 40 yaşında bir insan 10 yıl vadeyle 100 bin TL’lik konut kredisi kullanıyor olsun. En pahalı teklif verenden hayat sigortası poliçesi yaptırsa yaklaşık 3 bin, bizden yaptırsa 1.700 TL ödeyecek. Aradaki farka bakarsak, poliçeyi bizden yaptırmaması halinde kredinin yüzde 1.3’ü kadar avantaj sağladığını görüyoruz.”

Türkiye Sigortalar Birliği’nin 2015 yılı verilerine göre, krediyle bağlantılı hayat sigortası poliçelerinde 800 milyon TL tazminat üstlenildi. Vefat eden 71 bin kişinin varisleri ödeme olarak kredi borcunu ödemek zorunda kalmadı...

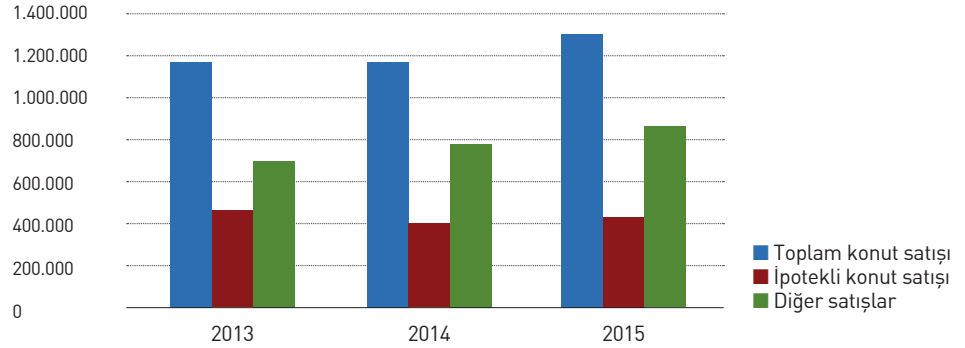


Ferdi kaza sigortasına da dikkat!

Bazı bankalar konut kredisi hayat sigortasının primi yüksek olduğu için ferdi kaza sigortası yaptırmaya da yönelebiliyor. Ömer Mert, bu noktada ferdi kaza

sigortasının sadece kaza sonucu vefat durumunda güvence sağladığını hatırlatıyor ve “Fiba Emeklilik Kredi Hayat sigortası ise hem kaza hem de ecelle vefat durumunda borcu güvence altına alıyor” diyor.

	2013	2014	2013-2014 Değişim	2015	2014-2015 Değişim
Toplam konut satışı	1.157.190	1.165.381	% 1	1.289.320	% 11
İpotekli konut satışı	460.112	389.689	% -15	434.388	% 11
Diğer satışlar	697.078	775.692	% 11	854.932	% 10



2015’TE 48 MİLYAR TL’LİK KONUT KREDİSİ KULLANDIRILDI

2007 yılının başında yürürlüğe giren “mortgage yasası”, konut üretimi ve dolayısıyla inşaat sektörünün gelişiminde önemli bir dönüm noktası oldu. Konut kredilerine ilgiyi hızla artıran bu gelişme ve 2010 yılından itibaren kredi için makul faiz oranlarının oluşmasına paralel olarak, hane halkı sayısının nüfus artışından daha hızlı büyümesi, hane halkında ortalama birey sayısının da son 20

yılda düşüş trendinde olması, Türk inşaat firmalarının tecrübesi ve yeni konjoktüre hızlı adaptasyonu birlikte konut sektörü daralmadan sıyrılıp ciddi bir gelişim gösterdi. Özellikle son yıllarda konut kredisi kullanımındaki artışa bağlı olarak 2015 sonu itibarıyla konut satış sayıları 1 milyon 289 bine ulaştı. 2015 yılı içerisinde toplamda 48 milyar TL’lik kredi kullandırıldı.



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Rekabetçi yapının iyi yönetilip yönetilmediği, tüm sektörler gibi sigortanın da gelişimini yakından ilgilendiriyor. Ekonomik performans, düzenleyici kurumların veya ülke yönetiminin etkinliği, iş dünyasındaki genel verimlilik düzeyi ile altyapı konusunda net ve şeffaf olan ülkeler, ne kadar az gelişmiş olursa olsunlar yabancı yatırımcılar tarafından rağbet görüyor...

Rekabet ve sigortacılık

IMD World Competitiveness Center'ın (Dünya Rekabet Merkezi) araştırmaları sonucunda hazırlanan ve yatırımcılar tarafından merakla beklenen "The IMD World Competitiveness Scoreboard"ın 2016 yılı listesi geçtiğimiz günlerde açıklandı. Listenin bu kadar talep görmesinin ana sebebi, kuşkusuz IMD'nin karma bir yönetimle ülkeler üstü bir değerlendirme gerçekleştirme-yi amaçlaması. 1989 yılında kurulan ve İsviçre'nin Lozan şehrinde faaliyet gösteren bu kurumun araştırma kadrosunda birçok farklı ülke üzerinde uzmanlaşmış araştırmacılar görev yapıyor.

Günümüzde şirketlerin ve ülkelerin rekabet analizleri birçok bağımsız kurum tarafından hazırlanıyor. Listelerin geneline baktığımızda, analizlerin bileşenlerinden dolayı farklılıklarla birlikte ortak özelliklerde kendini gösteriyor. Listelerin açıklanmasıyla ortaya çıkan genel soru işareti ise kurumlara ve ülke yönetimlerine aynı zamanda danışmanlık hizmeti de bu kuruluşların değerlendirmede ne derece objektif davranabildikleri... Günümüzde danışmanlık ve değerlendirme/denetleme fonksiyonlarının ayrılmasına, bu konuda uygulanan kanunlar olmasına rağmen genelde kağıt üstünde kaldığı görülüyor. IMD tarafından hazırlanan liste de kullanıcılar tarafından benzer şekilde eleştirilse de piyasada

bulunan diğer rekabet endekslerinden daha fazla talep görüyor.

Hong Kong lider, Türkiye 38'inci sırada

IMD tarafından yapılan araştırma, ülkelerin ekonomileri, yatırımcılara yaklaşımları, kurumsal sorunların nasıl çözümlendiği ve ülkedeki ekonomik yapının finansal derinliği gibi dört ana değişkenden yola çıkıyor. Bu dört ana değişken de kendi içinde beş farklı bölüme ayrılıyor. Böylece 20 farklı değişkenin dikkate alındığı bir analiz ortaya çıkıyor.

Listede yer alan 61 ülkeye baktığımızda, 2015 yılı değerlendirmelerine göre hemen hepsinin sıralamasının değiştiğini, bazılarının da listeye bu yıl girdiğini görüyoruz. Rekabet endeksinin ilk beş sırasında Hong Kong, İsviçre, ABD, Singapur ve İsveç yer alıyor. Onları Danimarka, İrlanda, Hollanda, Norveç ve Kanada takip ediyor. Türkiye ise 61 ülke içerisinde 2015'e göre iki basamak yükselerek 38'inci sırada yer alıyor.

Asıl belirleyici ekonomik büyüklük değil

Rekabet endeksinin ilk sıralarında yer almanın ekonomik büyüklükle ilişkisi olmakla birlikte, tek dinamiğin bu olmadığını görüyoruz. Uluslararası yatırımcıların da fizibilite raporlarında göz önünde bulundurduğu ekonomik performans, düzenleyici kurumların veya ülke yönetiminin etkinliği, iş dünyasındaki genel verimlilik

düzeyi ile e altyapı gibi faktörler listeyi şekillendiriyor. Bu değişkenler de devreye girince gayri safi milli hasılası açısından dünyanın en büyük ikinci ekonomisi Çin listede 22'nci, üçüncü büyük ekonomi olan Japonya 26'nci, dördüncü büyük ekonomi olan Almanya 12'nci, beşinci büyük ekonomi olan Birleşik Krallık ise 18'inci sırada kendine yer bulabiliyor.

İş dünyasındaki rekabet şartlarının genel ekonomik yapı açısından önemini, ülkemizde de yürütülen rekabeti ihlal incelemelerinde (trafik sigortası primlerinin tespiti süreci gibi) veya yabancı yatırımların piyasadan çekilmeye varan tepkilerinde de görebiliyoruz. PayPal örneğinde olduğu gibi... CDS endeksinin yüksek olması, sıcak paraya ihtiyaç, finansal derinliğin sağlanamaması, cari açığın yüksekliği birçok kritere göre riskli bir ekonomi olarak değerlendirildiğimiz için yatırımcılar, doğal olarak getirdikleri sermayenin yarattığı kazancın aldıkları riskle doğru orantılı olarak yüksek olmasını bekliyor. Rekabet şartlarının doğru belirlenmiş olması bu aşamada ülkelere avantaj sağlıyor ve büyüklük olarak ilk 20 ülke arasında yer almayan bir ekonomiyi bile rekabetçi yapı listesinde üst sıralara kolaylıkla taşıyabiliyor.

Adil rekabet, sigorta için de olmazsa olmazlardan

Rekabet ve sigorta sektörü arasındaki ilişkiyi incelediğimizde ise iki yönlü bir alışveriş görüyoruz. Rekabetçi yapının iyi yönetilip yönetilmediği, diğer sektörler gibi sigortanın da gelişimini yakından ilgilendiriyor. Yukarıda saydığımız dört dinamiğin net ve şeffaf olduğu piyasalar,

ne kadar az gelişmiş olursa olsunlar yabancı yatırımcılar tarafından rağbet görüyor. Ancak yatırımcıların kafasında soru işareti yaratan keyfi uygulamalar, adil olmayan yaptırımlar ve nepotizm (eş, dost, akraba kayırılması), yabancı yatırımcıların ülke ekonomisiyle ilgili planlarını bir anda tersine çevirebiliyor. Dolayısıyla, iyi



Rekabet endeksinin ilk beş sırasında Hong Kong, İsviçre, ABD, Singapur ve İsveç yer alıyor. Onları Danimarka, İrlanda, Hollanda, Norveç ve Kanada takip ediyor. Türkiye ise 61 ülke içerisinde 2015'e göre iki basamak yükselerek 38'inci sırada yer alıyor.

düzenlenmiş ve adil bir şekilde korunan rekabetçi bir finans piyasası, sigorta sektörünün var olması ve gelişimi için de önemli bir gereklilik. Sigorta ve rekabet ilişkisindeki diğer boyut ise sigortanın şirketlerin rekabet potansiyellerine olumlu etkisi. Penetrasyon olarak yüksek oranlara sahip veya sigorta piyasasını finansal sistemleri içerisinde geliştirmeyi ilke edinmiş ekonomilerde bu yaklaşımı açıkça görebiliyoruz. Sigortanın şirket riskleri üzerindeki transfer (hedging) etkisiyle şirketler büyüme planlarını daha kolay hayata geçirebiliyor. Bu aşamada sigortacılar tarafından yapılan zorunlu risk analizleri de şirketleri süreçlerini gözden geçirmeye ve daha verimli bir işleyiş kurmaya teşvik ediyor veya zorluyor. Bu şekilde sağlam adımlarla ilerleyen kuruluşlar, hangi sektörde olursa olsunlar sürdürülebilir bir büyüme

trendini, sigortalı olmanın verdiği güçle kolaylıkla yakalayabiliyor.

Türkiye'nin alacağı çok yol var

2016 yılı rekabet endeksi listesine sigorta perspektifinden baktığımızda, birinci sırada yer alan Hong Kong'un bu pozisyona sahip olmasının bir tesadüf olmadığını ve bu başarıya sigorta sektörü geliştirilmeden ulaşılamayacağını kolaylıkla söyleyebiliriz. Dinamikleriyle ayrı bir yazı konusu olabilecek Hong Kong sigorta piyasası, 2016 yılının ilk çeyreğinde, 2015'in aynı dönemine göre yüzde 15'e yakın büyüme sağladı. Yüzde 2.7 civarındaki enflasyon etkisini göz önüne alırsak, net yüzde 12 civarında büyüme söz konusu.

Hong Kong, CEPA (Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması) çerçevesinde Çin piyasasında da kolaylıkla faaliyet gösterebilecek bir pozisyona sahip oldu. Sigorta sektörü prim üretiminin gayri safi milli hasılaya oranı olan penetrasyon, 2016 yılının son verilerine göre yüzde 18'e yaklaşmış durumda. Bu değişimlerle birlikte 2015 rekabet endeksinde ikinci sırada olan Hong Kong, 2016 yılında birinci sıraya yükselerek ABD'nin liderliğini de elinden almış oldu.

Listede 2015 yılında dördüncü sırada olan İsviçre, iki basamak yükselerek ikinciliğe yükseldi. 2015 yılının lideri ABD, iki basamak gerileyerek üçüncü sıraya geriledi. Türkiye ise Şili, Letonya, Portekiz gibi ülkelerle birlikte, aslında ekonomik potansiyeline göre hak etmediği bir sırada yer almış oldu. Ülkemiz ekonomisinin büyüklüğü ve rekabet endeksinde yer bulabildiğimiz sıralama, bize almamız gereken yolun uzunluğu hakkında net bir fikir veriyor.



Zurich Sigorta için yeniden yapılanma zamanı

Zurich Group, daha verimli ve yüksek kâr elde edebilen bir yapıya kavuşmak için çalışmalarına başladı. Daha basit bir organizasyon yapısı ve müşteri odaklılığın sağlanabilmesi için kolları sıvayan şirket, üst düzey yönetimdeki değişikliklerin de kamuoyuna açıklandığı bir toplantı düzenledi. Öncelikle yeniden yapılanmanın detaylarının açıklandığı toplantıda CEO Mario Greco bir sunum yaparak, yeni organizasyonla daha esnek, sorumlulukların daha net belirlendiği ve üst yönetim ile müşteriler arasında direkt iletişimin kurulduğu bir yapı hedeflediklerini, nihai amaçlarınsa müşterilerine benzersiz ve üst kalitede bir hizmet sunabilmek olduğunu belirtti. Bu amaçla COO (Operasyondan Sorumlu Yönetici) pozisyonunun oluşturulduğunu ifade eden Greco, ilgili pozisyona Kristof Terry'nin atandığını duyurdu. Yeni yapı öncelikle İsviçre ve İtalya



Mario Greco

pazarlarında denenecek. Greco, hayat branşı ve hasar yönetiminin yeni yapıda önemli bir yer tutacağını ve özellikle pazarlama stratejisinin yeniden yapılandırılacağını altını çizdi. Zurich Group'un dört ana bölgesi olan Kuzey Amerika, Latin Amerika, Asya Pasifik ve

EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgeleri direkt Greco'ya raporlama yapıyor. Bu uygulama tarımsal faaliyetler, yatırımların yönetilmesi ve uluslararası iştiraklerin yönetilmesi alanlarında da grup içerisinde yaygın olarak uygulanıyor.

Başarının sırrı, risklerin çeşitlendirilmesinde yatıyor

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'un sigorta şirketlerinin mevcut yapılarını değerlendirmek amacıyla yaptığı araştırmada, özellikle ürün gamı ve faaliyet gösterilen coğrafi bölgeler açısından risk dağıtımının başarının öncelikli anahtarı olduğuna dikkat çekiliyor. Düşük faiz oranları ve İngiltere'nin

Avrupa Birliği bünyesinden ayrılmak istemesi (Brexit) gibi önemli gelişmelerin sigorta şirketlerinin çeşitlendirilmiş risk yönetim yapılarıyla kolayca yönetilebileceği de araştırmada dile getirilen diğer önemli tespitler. Söz konusu rapor; American International Group (AIG), Allianz SE, Aviva, AXA, Zurich Insurance Co. Ltd, Aegon,

MetLife, Prudential Financial (US), Prudential PLC (UK), Chubb (formerly ACE) QBE, Tokio Marine ve XL'den oluşan 13 büyük sigorta şirketinin sermaye yönetimi ve operasyonel sonuçlarını inceliyor ve karşılaştırmalarla genel bir strateji önerisi sunmayı amaçlıyor. S&P raporunda ayrıca, düşük faiz oranlarının özellikle batı Avrupa hayat sigortası şirketleri için önemli bir risk olduğunu ve aynı riskin yakın zamanda Japonya için de ortaya çıktığını, bu durumun finansal çözümününse sigorta şirketleri arasında farklılık gösterdiğini ortaya koyuyor. İngiltere'nin Avrupa Birliği içerisinde kalacağına inanan S&P, aksi durumda sigortacılıkla birlikte birçok iş kolunun ek maliyetlere katlanacağını ve bu durumun şirketlerin yıl sonu finansal sonuçlarını olumsuz etkileyeceğini 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 SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

Büyük sigorta şirketleri yakın takibe alındı!

Merkezi İsviçre'de bulunan ve G-20 ülkeleri ile Asya'daki önemli finans merkezleri arasındaki finansal işbirliğini sağlamayı amaçlayan FSB (Finansal İstikrar Kurulu), sistemik açıdan büyük öneme sahip sigorta şirketlerinin planları ve stratejileriniyle ilgili gerçekleştirebilecekleri uygulamaları açıklayan bir bildiri yayınladı. Kasım 2015'ten bu yana bazı bölümleri kamuoyuyla paylaşılan ve gelen yorumlara göre yeniden gözden geçirilen çalışma, ülkelerin düzenleyici kurumlarının sektörle ilgili alabilecekleri kararlarla yönelik önemli ipuçları da veriyor. International Association of Insurance Supervisors (Uluslararası Düzenleyici Kurumlar Birliği) adlı kuruluşun da katkılarıyla gerçekleştirilen çalışmada, sigorta şirketlerinin stratejik yönetim modelleri ve sigortalılarının haklarını

FSB FINANCIAL STABILITY BOARD

IAIS INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS

koruyabilmek adına gerçekleştirdikleri önemli çalışmalar ele alındı. Bununla birlikte, bir sigorta şirketi tarafından uygulanan stratejinin sahip olması gereken asgari unsurlar, güvenilirlik, uygulanabilirlik, sınır ötesi işbirlikleri,

bilgi teknolojilerinin yapısı ve olası hasarlara karşı finansal gücünü koruma yetisi gibi dinamiklerin sigorta şirketleri açısından önemi de değerlendirildi.

FSB yöneticisi Patrick Montagner, söz konusu çalışmayla bankalar ve sigorta şirketlerinin arasındaki yapı farkının öneminin bir kere daha irdelendiğini, özellikle iki alanda düzenlemeleri yapan tek kurum olması halinde sigorta sektörünün kendine özgü yapısının dikkate alınarak mutlaka farklı uygulamaların yürürlüğe konulması gerektiğini vurguladı.



Çin reasürans pazarı 2020'de 200 milyar dolara dayanacak

Sigortanın ekonomi üzerindeki olumlu etkisini gören Çin hükümeti, sektörün bütün yönleriyle gelişimi için çaba harcamaya devam ediyor. Ülke genelindeki sigortacılık faaliyetleriyle ilgili incelemeleri devam ettiren uzmanlar, 2013 yılında 350 milyon dolar hacme sahip olan reasürans piyasasının 2020'de 198 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. 2018 yılına kadarsa yüzde 40 civarında büyüme bekleniyor.

Çin sigorta piyasasıyla ilgili çalışmada sektör dinamiklerine de yer verildi. Sigorta ve reasürans piyasasının toplam ekonomik faaliyetler içerisindeki önemine değinen uzmanlar, ülke ekonomisinde sağlanmak istenen sürekli ve sürdürülebilir büyümenin büyük ölçüde sigortacılığın büyümesine bağlı olduğunun altını çiziyor. Çin piyasasını yakından takip eden yatırımcılar için özellikle kamu sektörünün sektördeki ağırlığının değişip değişmeyeceği ve düzenleyici kurumun faaliyetleri yakından takip ediliyor.

Allianz, 3 yıl sonra yeni afet riski tahvilini piyasaya sürdü

Doğal afetlerle ilgili son tahvilini 3 yıl önce piyasaya süren Allianz, yatırım piyasasına yine bu alanda yeni bir transfer aracıyla döndü. "Series 2016-1" koduyla çıkarılan yeni tahvilin mali büyüklüğünün 150 milyon dolar olacağı açıklandı. Tahvil ihracının iki farklı bölümde gerçekleştirilmesi bekleniyor. İhraç süreci ise Blue Halu King şirketi tarafından yönetilecek. Allianz tarafından ihraç edilecek tahvilin (Catastrophe Bond), ABD'de önümüzdeki 3 yıl içerisinde gerçekleşebilecek fırtına, tayfun veya deprem riskine karşı koruma sağlayacağı belirtildi. Tahvil ihracı sırasında

belirtilen risklerin gerçekleşmemesi durumunda Allianz tarafından ihraca konu edilen sermaye korunmaya devam edecek. Belirtilen risklerin gerçekleşmesi durumunda ise Allianz, tahvil ihracıyla elde edilen maddi kaynağı kullanabilecek.



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 | generali.com.tr



Japonya, 7 milyon aracını geri çağırdı

Japon otomotiv şirketleri, hava yastıklarının üreticisi Takata'nın üretim bandında tespit edilen bir hata nedeniyle 7 milyon aracı geri çağırdı. Japonya'nın ulaşım ve altyapıdan sorumlu bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, yakın zamanda yapılacak incelemelerle birlikte toplamda 20 milyona yakın aracın geri çağırılması gerektiği belirtildi. İlgili kontrol sürecinin 2019 yılına kadar devam edebileceğini öngören uzmanlara üretim hatasından Toyota Motor, Nissan Motor, Honda Motor, Mazda Motor ve Mitsubishi Motors gibi yerel firmaların da etkileneceğini düşünüyor. Sadece ABD'de 70 milyon aracın üretim hataları dolayısıyla geri çağırıldığını hatırlatan yetkililer, Takata'nın geri çağırılan araçların maliyetini karşılayabilmek için yatırımcılarla görüşmelere başladığını da duyurdu. Öte yandan, üretim yapılan otomotiv şirketleriyle maliyetin bölüşülmesi için iletişime geçen Takata'dan henüz net bir açıklama gelmedi. Şirketin herhangi bir



sigorta teminatı altında olup olmadığı da henüz belirsiz. Olası bir kar kaybı sigortasına veya üretim bandındaki bir hatayı teminat altına alan bir sigorta poliçesine sahip olunması durumunda

finansal kaybın büyük bir kısmının tazmin edilebileceğini belirten uzmanlar, bu tür sigortaların bir şirketin mevcudiyeti için ne kadar büyük önem taşıdığının altını bir kere daha çiziyor.

Swiss Re, 21 yeni risk tespit etti

İsviçre merkezli reasürans devi Swiss Re tarafından yapılan araştırmada, gelişmekte olan piyasalardaki ekonomik dalgalanmalar, bölgesel internet altyapılarındaki gelişmeler ve bu gelişmelerin ülke ekonomilerine ve sigorta piyasalarına etkisi, güven endeksinde görülebilecek olası bir düşüşün etkileri gibi yeni riskler değerlendiriliyor. Swiss Re Group'un riskten sorumlu yöneticisi (Chief Risk Officer) Patrick Raaflaub, tespit ettikleri birçok riskin gelecek dönemde ortaya çıkmasının beklendiğine dikkat çekiyor. Ardından da şirketlere, risklerin gerçekleşmesini beklemeden hızlı bir şekilde önleyici aksiyonları almalarını öneriyor. Özellikle hayat branşı genelinde ve hasar yönetiminde sigorta şirketlerinin hızla değişen bir ortamda faaliyet göstermek

zorunda kaldıklarının altını çizen Raaflaub, sigorta şirketlerinin süreçlerinde ve müşteri ilişkileri yönetimlerinde de birçok uygulamanın değiştirilmesini öngörüyor.

Araştırmada, Avrupa piyasasındaki düşük faiz oranları nedeniyle yatırım için



gelişmekte olan piyasalara yönelen sigorta şirketlerini bekleyen risklerin daha iyi değerlendirilmesi gerektiği ve bunun nasıl yapılabileceği ele alınıyor. Gelişmekte olan piyasalardaki dalgalanmaların beraberinde, özellikle konut sigortalarında ve bireysel sigortalarda yüksek teknik zararları getirebileceğine dikkat çeken uzmanlar, ülkelerdeki para politikalarının dengesizliğinin sigorta şirketleri açısından halen bir soru işareti olduğunu vurguluyor. Şirketlerin bilgi işlem altyapılarına da değinilen raporda, faaliyet gösterilen veya yatırım yapılan ülkedeki altyapı kalitesinin sigorta şirketlerinin de performansını doğrudan etkilediği ve bu olumsuzluğun şirket merkezlerinin etkin yönetimini sınırlayabileceği ifade ediliyor.



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) /simitsarayoofficial

EIOPA stres testlerine devam ediyor

1 Ocak 2016 tarihiyle yürürlüğe giren Solvency II sermaye düzenlemesinin ardından, Avrupa Sigorta ve Emeklilik Sektörleri Düzenleyici Kurumlar Birliği'nin (EIOPA) stres testleri devam ediyor. Finansal verilerin çeşitlendirilmesi ve tespit edilen senaryolara göre sanal olarak gerçekleştirilmesinin sigorta şirketleri üzerindeki olası etkilerini ölçmeyi amaçlayan testler ve sonuçları, sigorta sektörü tarafından yakından takip ediliyor. EIOPA, mevcut piyasa koşullarının aksine özellikler taşıyan bir senaryonun sanal olarak yaratılması için yeni bir stres testi yaptı. Öncelikle Japonya ekonomisi benzeri uzun dönem aşırı düşük faiz oranlarının olası etkileri test edildi. İkinci aşamada ise farklı tipteki şoklarla test edilen sigorta sektörünün verim eğrisinin çift dip yaptığı bir ortamdaki sonuçlar değerlendirildi. Oluşturulan senaryolara göre sigorta şirketlerine iletilen test senaryoları sigorta şirketleri tarafından finansal yapılarına uygulanacak ve sonuçlar EIOPA tarafından aralık ayı içerisinde kamuoyuyla paylaşılacak. Sonuçların sigorta şirketlerinin sermaye

yapıları üzerinde doğrudan etkilerinin olacak olması testlerin önemini artırıyor. Senaryoların kalitesi sigorta şirketleri tarafından birçok

kez eleştirilse de EIOPA, testlerin kararlılıkla sürdürüleceğini ve her zaman değişikliklere açık olduğunu belirtmişti.



İspanyolların ortalama sigorta ödemesi artıyor

2016 yılı müşteri eğilimlerinin değerlendirildiği çalışma, İspanya'da sigortacılık ürünlerine ödenen yıllık prim giderinin 2015 yılındaki 1.760 Euro'dan 2 bin 200 Euro'ya yükseldiğini ortaya koydu. Ürün gamında geniş bir yelpazeye hizmet veren sektörde, en geniş kullanım araç sigortalarında görülüyor. Araç sigortalarına ödenen prim bedeli ise yıllık ortalama 685 Euro civarında.

18-34 yaş arası gençlerin sigortalı olma alışkanlıklarının da değerlendirildiği araştırmada, bu yaş grubu içerisinde

ödenen ortalama primin 950 Euro olduğu tespit edildi. Aynı yaş grubunda sağlık sigortası sahibi olma yüzdesi ise yüzde 17.7 olarak açıklandı. Uzmanlar, düşük penetrasyonun sigorta şirketleri için yüksek büyüme potansiyeli taşıdığını düşünüyor.

Şirket bilinirliğinin de incelendiği çalışmada Mapfre, Mutua Madrilená, Direct Line, Allianz ve AXA en bilinen şirketler olarak öne çıktı. Pazar payı olarak bu beş şirket ülkedeki toplam prim üretiminin yüzde 50-60'ını karşılıyor.





Sigorta Gündem

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

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Kumamoto depreminin maliyeti 1.6 milyar dolar

Japonya sigortacıları birliği GIAJ, 14-16 Nisan tarihlerinde, merkez üssü Kumamoto ile Japonya'nın güneybatısındaki Kyushu adasında yer alan en büyük volkanik dağ Mount Aso olan depremin maliyetinin 1.6 milyar dolara ulaşabileceğini açıkladı. Büyüklüğü 6.2

olan deprem sonucunda 50 kişi hayatını kaybetmiş, binin üzerinde kişi de yaralanmıştı. Deprem sonucunda ortaya çıkan hasarın genellikle Kumamoto şehrinde yoğunlaştığını belirten uzmanlar, sigorta şirketlerinin yaklaşık 123 bin hasar ihbarı aldığını belirtti.

AXA'da hem satış hem de yönetici sirkülasyonu bitmiyor

AXA, İngiltere piyasasında faaliyet gösteren yatırım ve emeklilik şirketini Phoenix Groups Holdings'e satma kararı aldı. 2015 yılı içerisinde Elevate ve Standard Life'i elden çıkararak yaklaşık 632 milyon sterlin (930 milyon dolar) kaynak elde eden şirket, off-shore bölgesinde faaliyet gösteren Isle of Man şirketini de satacağını açıklamıştı. 2016 yılının ikinci yarısında düzenleyici kurum onayı sonrasında tamamlanması beklenen satış süreci sonrasında AXA'nın elde



ettiği finansal kaynakla nasıl bir yatırım stratejisi izleyeceği merakla bekleniyor. AXA'da satış süreçleriyle birlikte üst yönetim değişiklikleri de devam ediyor. Yeni CEO Thomas Buberl'ün yanı sıra grup CFO'su olarak Gerald Harlin, dijital dönüşümünden sorumlu olarak Benoit Claveranne, AXA Global Life and Savings ve AXA Global Health şirketlerinden sorumlu olarak Paul Evans, AXA Global P&C'den sorumlu olarak Gaelle Oliver ve AXA'nın Fransa operasyonlarından sorumlu olarak Jacques de Peretti'nin atamaları da duyuruldu. Yeni yönetimle birlikte daha etkin ve yalın bir yönetim anlayışı amaçlayan AXA'yı, sermaye yeterliliği ve düşük faiz oranlarının zorlaştırdığı hayat branşında sahip olunan portföyler gibi birçok önemli sorun bekliyor.

Willis
Towers
Watson



Yüksek gelir grubundan yatırımcılara yönelik dev işbirliği

Küresel risk danışmanlığı ve brokerlik devi Willis Towers Watson ile özel hayat sigortaları brokeri FARAD International, Avrupa piyasasında ortak işbirlikleri geliştirmek üzere anlaşmaya vardı. Söz konusu işbirliğiyle iki tarafın müşteri portföyü, uzmanlaştıkları iş kolları ve hizmetler arasında bir sinerji yaratılması amaçlanıyor. FARAD International CEO'su Marco Caldana, Willis Towers Watson gibi prestijli bir şirketle bu kapsamda bir anlaşma yapmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirirken, işbirliği sonucunda nihai hedeflerinin uluslararası varlık yönetimi alanında müşteri tabanlarının geliştirilmesi ve hizmet kalitelerinin sigortacılık alanıyla mükemmelleştirilmesi olduğunu belirtti. Hedef kitlelerinin yüksek gelir grubundaki yatırımcılar olduğunun altını çizen Caldana, işbirliği sonucunda tarafların elde edilen iş hacmini hangi oranlarda paylaşacaklarına dair bir açıklama ise yapmadı.



- 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



Cem Ceminay... Efsane radyocu, köşe yazarı... Heyecanlı Amerika yılları... Önce kaderini değiştirdi, sonra adını. Sivaslı Memduh'u keşfi bir olay, dizi yıldızı olmaya aday. Yatırım konusuna gelince, ekonomik açıdan çok şansız kendi deyimiyle...

EFANE RADYOCU BAHTSIZ YATIRIMCI



Her zamanki gibi neşeli. Bulunduğu ortama keyif katan, hayata gülen bir adam.

Acarkent'teki villasında konuşurken gördüğüm manzara çok net: TRT'de yaşadığı o tatsız olayı unutmuş gitmiş. Üzerine sünger çekmiş. Şimdi yeni bir rota var yaşam mücadelesinde. Önce güzel bir yaz tatili, sonra... Kim bilir belki de bir dizi teklifi... "Cem Ceminay in The Morning"i hepimiz ezberlemedik mi? Çoğumuz bir sabah, "Günaydın canım Türkiye" diye bağırarak için radyoda sıraya girmedik mi? Peki, Türkiye'de programlarıyla fırtınalar estiren ünlü radyocunun "fırsatlar ülkesi"ndeki yaşamını bilen var mı aramızda? Ya adının Cem Gökmen olduğunu? Kaçımız haberdar bu konulardan? Bence az...

15 yıl kalmış Amerika'da Cem Ceminay. Hem okumuş hem çalışmış. Satış-pazarlama eğitimi almış, işletme mastırı yapmış. Amerikan şirketleriyle, Japon firmasıyla dev kıtayı baştan uca dolaşmış; çok insan tanımış, dostluklar kurmuş. Ama bir gün yüreği "Türkiye" demiş. Kalbinin sesine kulak veren Ceminay, toplamış bavulu, eve dönüş

başlamış...

Buraya kadar olan heyecanlı bir hayatın bir paragraflık özeti. Ancak arada öyle stratejik bir karar var ki, adeta öngörünün zaferi! ABD'den ayrılmadan önce çocukluk aşkı radyoculuk üzerine staj yapmış, programcı yanına güç katmış.

"İlk programımı TRT'de yapmıştım. 17 ya da 18 yaşlarındaydım. 4 yıl amatörce program yaptım. Tabii Cem Gökmen olarak. Çünkü asıl soyadım Gökmen, Ceminay uyduruk bir soyadı. İkizler burcundanım. İngilizcede ikizler burcu "gemini" yazılıp "ceminay" okunuyor. İşte Cem Ceminay buradan geliyor. Radyoculukta kulağa hoş gelen isimler akılda kalır ve popüler olur. Ben de bu yüzden Cem Ceminay'ı seçtim."

Anavatana ayak bastığı anda mikrofon başında bulmuş kendini. Ve başlamış gönüllerin fethi... Ama radyonun düğmesini şimdilik kapatıp, biraz özel bir giriş yapalım istiyorum. Mülakat, satış ve pazarlama konusunda ustalaşan Cem Ceminay, gençlere ne tavsiye edecek diye merak ediyorum. Teyp açık, kayda devam:

"Dünyanın her yerinde insanlar mülakata gittiğinde kendilerinin



ne kadar iyi olduğunu kanıtlamak için uğraşır. Oysa yönetici sana bir soru sorduğunda aslında ne duymak istiyor? Adam seni sen olduğun için değil, onun ihtiyacını giderip aynı zamanda bir katkıda bulunabileceksen alır. İsteddiği cevabı veremezsen otomatikman ekside başlıyorsun. Bakın, iş mülakatında iki dakikanız vardır. İki dakikada verdiğiniz izlenim çok önemlidir. İşi bitirmeniz lazım. Mülakat 20 dakika sürebilir ama senin o sürede iki dakikan var. Çok kritik o iki dakikayı sen belirleyeceksin, karşı taraf değil. Satış ve pazarlamaya gelirsek, orada mimikler, tavırlar çok kritiktir. Biraz rol yapmak ve oyuncu olmak gerekiyor bazen hayatta. Evlilikte de öyle değil mi?”

Evlilik mi? Yoksa Ceminay “aşk doktoru” mu oldu? Yorum sizin; söylediklerini aynen aktarıyoruz: “Kadınların daha üstün olduğunu algılayıp kabul etmemiz gerekiyor. Bir evde erkeğin sözü geçiyorsa o ev huzursuz, mutsuz ve çökecek bir ev demektir. Kadının sözünün geçmesi gerekir. Mesela evli bir erkek aldattığı zaman şayet yakalanırsa ve eşi de affederse niye affeder biliyor musunuz? Hayatının sonuna kadar o erkeğe o cezayı çektirmek için. Başka bir şey için değil. Gönülden affetmez, unutmaz kadın. O yüzden erkekler aldatmayacak. Aldatırsa da ya sürünecek ya da çekip gidecek. Kadın ‘Affettim sevgilim, tamam’ derse bilin ki seni mahvedecek demektir.”

Peki, dinleyenleri kahkahaya boğan Sivaslı Memduh’u nasıl keşfetti? TRT sonrası yaşamında neler değişti? Dizi, program teklifi var mı? Nasıl bir yatırımcı? Altıncı mı, borsacı mı, parasını nerede değerlendiriyor? Türk



radıyoculuğunun efsane ismi Cem Ceminay’la tüm sırlarını masaya yatırıyoruz. Sorular benden, keyif dolu yanıtlar ondan...

Sizin için radyoculuk bitti mi?

Şu anda yapmıyorum ama biten bir şey yok. İmkânlar, fırsatlar el verdiği sürece yapabilirim. Zaten radyolar da benim istediğim durumda değil. Ayrıca bu iş tamamen bir gönül işi. Radyoda öyle büyük paralar yok. Radyo insanın severek, isteyerek yaptığı bir iş olmalı. Ayakların geri geri gidiyorsa radyoya hiç gitme daha iyi. Çünkü mikrofondan sesin hemen belli olur.

Radyoyu çok seviyorum, radyoda kendimi olduğum gibi yansıttım. Başımın geçen o kadar çok olay var ki... TRT’deyken internetten gelen bir espriyi okudum, meğer siyasi bir göndermesi varmış. Bilmiyordum. Daha sonra düzelttim. Çünkü bizim öyle siyasi göndermelerle işimiz yok. Burası devlet kanalı. Ardından birçok tepki alınca bıraktım, soğudum. Radyoya ara verdim ama radyo anılarımı topladığım bir kitap yazıyorum. Kasıma kadar bitirmeyi planlıyorum. Ayrıca boş da durmuyorum, özel gecelerde seslendirme ve sunumlar yapıyorum.

Radyoculuk yaşamınızda unutamadığınız anılarınız var mı?

Sanırım Sivaslı Memduh’u hiç unutmayacağım. Taksim’deki Vakkoramada radyo programı yaparken tanışmıştım Memduh’la. Baktım, tuvalette yerleri süpürürken bir yandan da “Cem Ceminay in the morning” diye tekrarlayıp duruyor. Şivesi, söyleyişi çok hoşuma gitti. “Ne yapıyorsun” dedim. “Dilime takıldı” dedi. Hemen orada onu partnerim yapmaya karar verdim. Biri Amerika’dan gelmiş, İngilizce aksanı mükemmel;

diğeri ise Türkçeyi bile doğru düzgün konuşamayan ama saf, iyi niyetli, çok komik bir adam. Dinleyiciler çok sevdi bu ikiliyi... Memduh, Sivas'ın Mermer Köyü'nden geliyor. İlkokulu 8 yılda bitirebilmiş. O da muhtar olan babası sayesinde... Şener Şen bir gün Vakkorama'nın spor salonuna gelmiş ve Memduh'a "Ne yapıyorsun" diye sormuş. O da "Gazete okuyorum abi, akşamki programa hazırlanıyorum" demiş. Bunun üzerine Şener abi, "Onu okursan işini kaybedersin. Sen böyle daha iyisin" demiş. Yine bir gün Memduh'la program yapıyoruz, o sırada cep telefonları yeni çıkmış ve üniversite sınavlarında kopya olayları yaşanmış. Ben ona gazetede çıkan sözel soruları soracağım; a, b, c, d diye önceden cevaplarını verdim. Ben "Memduh sen ilkokulu bile zar zar bitirdin, bütün bunları nasıl bildin" diye soracağım, o da "Cep telefonuyla kopya çektim Cem Cemina!" diyecek. Bu kadar basit bir espri yani. Son soruya da cevabı verince, "Memduh sen 8 yılda ilkokulu bitirdin, nasıl bildin bütün bunları" dedim. Heyecandan ne söyleyeceğini unuttu ve "Fotokopi çektim Cem Cemina" dedi. Önce "Eyyvah,

batırdık" dedim ama sonra baktım ki benim yazdığım espriden daha komik olmuş. Çünkü her şeyin doğal daha komik. Reality şovlar niye tutuyor? Çünkü doğal. Komedi şovları ise yapmacık. Benim radyo programlarımda paylaştığım da genelde bu. İnsanlar kendilerinden daha çok şey buluyor, daha iyi hissediyor.

Diziler, televizyon programları için teklif geliyor mu?

Hayır gelmiyor, çünkü ben oyuncu değilim. Bu konuda sadece internette telefon şakamız var. "Emlakçı Küfürbaz Metin" ile ilgili bir klip çektik ve oynadım. Ama dizilerde de oynamak isterim. Sanırım radyoda çok iyi olduğum için "televizyonda kötü" diye bir anlayış oluşmuş. Halbuki ne alakası var? Dizilerde oynayanlar kim? Herkesin vizyonu kalıplaşmış, bunu değiştirmek lazım. Hep belli isimler, yeniliğe açık değiliz, kreatif değiliz. Olumlu bir yaratıcılık yok. Küfürbaz Metin'e dönecek olursak... 8 yıl önce, Fenerbahçe-Galatasaray maçı öncesi bir telefon şakası yapmıştım. "Başkan Aziz Yıldırım bize tembih etti, bir karar alındı, arayıp bütün küfür eden taraftarların kombinesini

alıyoruz ve Galatasaraylı misafirlerimize veriyoruz" dedim. Ardından başladı ağza alınmayacak küfürlerle dolu bir muhabbet...

Emlakçı Metin de çok küfürbaz hakikaten. Radyo için yapmıştık ama yayına veremedik. Sonra "Bunu silin, kullanamayız" dedim. Asistanım bir arkadaşına yollamış. O da internete koymuş. Ertesi gün Avustralya'dan biri aradı, "Bu ne biçim şakadır, öldük, geberdik" diye. Sonra her yere bir anda yayıldı. 8 yıldır kim görse "Abi bu adam gerçek mi" diye bana soruyor. Filmini çekmek istedim. Birkaç yere gittim, çok olumlu baktılar ama olmadı. Bu şakayı morali bozuldukça 20 kez dinleyen bile var. Bu konuda gerekli desteği bulamadım ama proje rafa kalkmış değil. Amerikada olsaydım çoktan çekerdim. Hatta animasyon olarak da yapardım ve inanın çok tutardı. Türkiye'de sektör durmuş vaziyette. Filmcilikte de kimse rahat bir işe giremiyor.

Tasarrufunuzu hangi yatırım araçlarında değerlendiriyorsunuz?

Gayrimenkule yatırıyorum. Borsada bir iki kere denedim, yapamadım. Yanlış yönlendirildim. O günden bu yana da oynamıyorum. Fazla bir yatırım girişkenliğim yok. Zaten şu anda dünyanın ekonomik ortamı da biraz likit olmayı gerektiriyor sanki. Gayrimenkul ve arsaya yatırmayı tercih ederim ve bunu herkese tavsiye ederim. Ben ekonomik açıdan çok şanssız bir yatırımcıyım. Ne zaman dolar aldıysam dolar düştü, ne zaman TL'ye döndüysem dolar yükseldi. Altın aldım, o da düştü...

HAYAT SİGORTASI ŞAKASI DA VAR!

Cem Cemina'yı bulmuşken sigortayla arasının nasıl olduğunu da soruyorum doğal olarak. Akıllı Yaşam okurları için güzel bir espri eşliğinden veriyor cevabını: "Amerika'da şöyle bir söz vardır: Hayat sigortası satan bir adamla asansörde mahsur kalmak dünyanın sonu demektir. Benim de bu konuda bir telefon şakam var. Bir kadın sigortacıyı arıyorum ve 'Hanım için sigorta alacağım' diyorum. Çok yaşlı bir adam gibi konuşuyorum tabii. Karşımdaki 'Tamam beyefendi yapalım,

eşiniz kaç yaşında' diye soruyor. 'Öldü' deyince, nezaketini bozmadan, 'Olmaz beyefendi, ölmeden önce sigorta yaptırmanız gerekiyordu' diyor. 'Neden olmasın? Şimdi aklıma geldi. Vergiler falan ortaya çıktı, bunları ödeyecek halim yok, sigortadan ödeyemez miyim' diyorum... Şaka bir yana sigortaya gerçekten inanıyorum. Özel sağlık sigortam var. Evim, arabam da sigortalı. BES de yaptırdım. Ancak sigortacılığın, sigorta satmanın çok zor bir iş olduğunu düşünüyorum. Özellikle de ülkemizde..."



15 soruda



Zorunlu Deprem Sigortası

Birçok fay hattına ev sahipliği yapan Türkiye'de gün geçmiyor ki bir sallantı olmasın.

Şiddeti az ya da çok hemen her ay bir ilimizden bir deprem haberi geliyor. İşte geçen yıl meydana gelen depremlerle ilgili gazetelerde yer alan haberlerin bazıları:

- Ege Denizi'ndeki Sakız Adası açıklarında 4.8 büyüklüğünde bir deprem meydana geldi. Başta İzmir olmak üzere Manisa ve

çevre illerde de hissedilen deprem herhangi bir hasara yol açmadı. Binalarda oturanlar depremi hissederken panik yaşanmadı...

- Kütahya'nın Simav ilçesine bağlı Şenköy'de 3.5 şiddetinde deprem oldu. Deprem hasara yol açmadı...

- Antalya, gece yarısı 5.2 ile sallandı: Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) Deprem Dairesi Başkanlığı'nın verilerine göre, saat 00.27'de Kale ilçesinde

Richter ölçeğine göre 5.2 büyüklüğünde deprem meydana geldi. Yerin 34.92 kilometre derinliğinde meydana gelen deprem ilk belirlemelere göre can veya mal kaybına neden olmadı...

- Ege beşik gibi sallandı: AFAD Deprem Dairesi Başkanlığı verilerine göre, gece saat 00:00'dan sabah 07:13'e kadar Türkiye'de biri 5.2 büyüklüğünde, diğerleri hafif şiddetli 30 ayrı yer sarsıntısı kaydedildi. Kaydedilen depremlerin yarısından fazlası Ege'de yaşanırken, Muğla

sarsıntılarının en fazla hissedildiği il oldu. Muğla ilinde son 7 saatte 8 yer sarsıntısı kaydedildi...

Evet, bu tür haberleri sık sık okuduk, okumaya da devam edeceğiz. Peki toplum ve konut sahipleri olarak depremlere ne kadar hazırlıklıyız? Şiddetli bir deprem halinde ortaya çıkabilecek zararlarımızı kim, nasıl karşılayacak? DASK - Zorunlu Deprem Sigortası hakkında ne biliyoruz?

İşte 15 soruda DASK - Zorunlu Deprem Sigortası hakkında merak edilenler ve yanıtları...

1 Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) nedir?

1999 yılında meydana gelen Marmara depremi sonrası 2000 yılında kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), ülkemizde Zorunlu Deprem Sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu tüzel kimlikli bir kamu kuruluşudur.

2 DASK ile ne amaçlanıyor?

Kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olan DASK'ın en büyük amacı, ülkemizde meydana gelen depremlerin afete dönüşmemesi için vatandaşları bilinçlendirmek, herkesin zorunlu deprem sigortası dahil depreme karşı gerekli önlemleri almalarını sağlamak ve depremden sonra vatandaşlarımızın en az zararla ve en kısa zamanda normal hayatlarına dönmelerine destek olmaktır.

3 DASK - Zorunlu Deprem Sigortası kapsamındaki zararlar nelerdir?

Deprem, deprem sonrası yangın, deprem sonucu infilak gibi deprem ve deprem sebebiyle meydana gelen hasarlar teminat

altına alınır. Zorunlu Deprem Sigortası ile depremin doğrudan neden olduğu maddi zararlar ile deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, dev dalga (tsunami) veya yer kaymasının sigortalı binalarda neden olacağı hasarlar (temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar ve yapının benzer nitelikteki tamamlayıcı kısımlarında meydana gelenler de dahil olmak üzere), sigorta bedeline kadar Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından teminat altına alınmaktadır.

4 Sadece arsa tapusu olan bir konut, DASK-Zorunlu Deprem Sigortası kapsamına girer mi?

Tapu kaydında arsa vasfıyla kayıtlı bulunan ancak mesken olarak inşa edilmiş binalar, 587 sayılı kanun hükmünde kararname gereği zorunlu deprem sigortası kapsamına dahildir. Bağımsız tapusu olmayan

meskenlerin sigortası, sigorta ettirenin beyanına dayanarak ve arsa tapusuna ait bilgilerle yapılabilmektedir.

5 DASK-Zorunlu Deprem Sigortası'nda sigortalı ile sigorta ettirenin farkı nedir?

Sigortalı teminat altına alınan mülkün sahibiyken, sigorta ettiren poliçeden doğan prim borcunu ödeyecek kişidir.

6 Bağımsız bölüm alanı nasıl hesaplanır?

Bağımsız bölüm hesaplaması yapılırken, emlak vergi beyannamesinde yer alan brüt metrekare esas alınır.

7 Bağımsız bölüm olan bir yer zamanla ayrı ayrı birimlere bölünmüş ise DASK-Zorunlu Deprem Sigortası kapsamına dahil midir?

Bina mesken olarak inşa edilmişse kullanımın daha sonra değişmesi mesken statüsünü değiştirmez ve bağımsız bölümler zorunlu deprem sigortası



kapsamında yer alır.

8 Binalardaki ortak alanlar teminat kapsamında mıdır?

Bina ortak alanları DASK - Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında değildir.

9 DASK-Zorunlu Deprem Sigortası'nda muafiyet uygulanır mı?

DASK - Zorunlu Deprem Sigortası'nda her bir hasar için yüzde 2 muafiyet uygulanır. Poliçe bedelinin yüzde 2'sini aşmayan zararlar sigortalı tarafından ödenmektedir. Oluşan zarar muafiyet bedelini aştığı takdirde, sigorta şirketi muafiyet bedelini tazminattan düşerek ödemektedir.

10 Deprem hasarı hangi poliçe kapsamında karşılanır?

DASK - Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında olup, sigortalının hem Zorunlu Deprem Sigortası hem de kendi isteğiyle düzenlenmiş deprem teminatı içeren bir sigortası varsa hasar öncelikle zorunlu deprem sigortasından ödenir. Zorunlu deprem sigortasının belli bir tavan miktarı olduğundan, meydana gelen hasarın bu tavan miktarı geçmesi durumunda konut sigortasının teminatına başvurulur.

11 Hangi binalar DASK-Zorunlu Deprem Sigortası kapsamı dışında kalır?

Kamu kurum ve kuruluşlarına ait binalar, köy yerleşim alanlarında yapılan binalar, tamamı ticari veya sınai amaçla kullanılan binalar (fabrika ve iş hanları gibi), 27 Aralık 1999 tarihinden sonra inşa edilmiş olan ancak



ilgili mevzuat çerçevesinde inşaat ruhsatı bulunmayan binalar DASK - Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında değildir.

12 DASK-Zorunlu Deprem Sigortası kapsamına hangi binalar girer?

634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu ile tarif edilen bağımsız bölümler, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde "mesken" olarak inşa edilmiş binalar, bu binaların içinde yer alan ve işyeri olarak kullanılan bağımsız bölümler, doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen krediyle yapılan meskenler zorunlu deprem sigortası kapsamına girmektedir.

13 Her konut sigortalı olabilir mi?


6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereğince, 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar, bu binalar içinde yer alan ve ticaret-

hane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler ile doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen krediyle yapılan meskenler DASK - Zorunlu Deprem Sigortası'na tabidir.

14 DASK-Zorunlu Deprem Sigortası'nın ortalama maliyeti ne kadar?

Birinci derece deprem risk bölgesindeki 100 metrekare betonarme bir konutun yıllık (indirimsiz) prim tutarı yaklaşık 164 TL'dir. Prim, konutun metrekaresine, yapı tipine ve deprem bölgesine göre değişiklik göstermektedir.

15 Türkiye'de konutların ne kadarı depreme karşı sigortalı? Depreme karşı sigortalı olma oranı en yüksek il hangisi?

Türkiye'de konutların yüzde 40'ı zorunlu deprem sigortası teminatı altındadır. Sigortalılık oranı en yüksek 3 il yüzde 67 ile Yalova, yüzde 66 ile Bolu, yüzde 66 ile de Düzce olarak sıralanmaktadır. 

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



Aksigorta'dan Türkiye'de bir ilk: Parametrik sigorta

Aksigorta'nın yeni ürünü "İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi", 8 ve üzeri büyüklüğündeki depremlerde, fiziki hasar ya da maddi zarara uğramasa bile işletmelere en geç 10 gün içinde tazminat ödenmesini sağlıyor...

Aksigorta İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ile işyeri sahiplerine, deprem sonrası ekspertiz sürecine gerek kalmadan ve maddi zararlarına bakılmaksızın poliçedeki teminat limiti depremin şiddetine bağlı olarak ödeniyor. Böylece işyerlerinde fiziki hasar olsun ya da olmasın işletmenin yaşayabileceği finansal kayıpların

azaltması amaçlanıyor. Risk bölgesine göre 55 TL ile 225 TL aralığında değişen aylık primlerle satın alınabilecek bu sigorta paketiyle 25 bin TL'den başlayan tazminatlar herhangi bir ekspertiz sürecine gerek kalmadan ve işyerinin karşılaştığı fiziki zarara bakılmaksızın en geç 10 güne kadar sigortalının banka hesabına yatırılıyor. Bunun için aranan tek şart ise işyerinin bulunduğu bölgedeki depremin

şiddetinin Mercalli ölçeğine göre 8'in üzerinde gerçekleşmesi. Sigortalı, risk koordinatlarında ödeme sürecini tetikleyen bir deprem yaşanması durumunda, 72 saat içerisindeki en şiddetli depreme karşılık gelen tazminat ödemesine hak kazanıyor.

Toparlanmanın itici gücü olacak

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi'nin Türkiye'deki KOBİ'ler ve büyük şirketler için çok önemli bir ürün haline geleceğine inanıyor. Gülen, "Bu yeni ürün, ekonomimizin en büyük itici gücü olan KOBİ'lerimizin yanı

sıra her büyüklükte şirkete hitap ediyor. Olası bir deprem sonucunda herhangi bir maddi zarar görmese de genel durum dolayısıyla işlerini devam ettiremeyen işyeri sahiplerimizin tazminatları banka hesaplarına buldukları bölgedeki depremin şiddetine göre en geç 10 gün içerisinde yatırılacak” diyerek deprem sonrasında zararın tazmininin hızının ne kadar önemli olduğuna dikkat çekiyor. Gülen, Türk ekonomisinin itici gücü olan turizm, perakende, otomotiv, üretim, inşaat ve benzeri sektörlerde deprem dolayısıyla meydana gelebilecek rezervasyon iptalleri ve iş durması sonucu oluşacak zararların tazmininin özellikle deprem sonrasında işletmelerin hızla toparlanabilmesi açısından önemli olduğunu vurguluyor.

2 yıllık bir çalışmanın ürünü

Aksigorta Kurumsal İlişkiler, Reasürans ve Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi’ni geliştirmeden önce yaklaşık 2 yıl dünyanın çeşitli bölgelerinde çok farklı örnekler üzerinde araştırmalar yaptıklarını anlatıyor. Altıngöz, “Dünyada bu sigortaya benzer fazla ürün bulunmuyor. Parametrik sigorta olarak tanınan bu ürün çeşidi kuraklık, deprem ve sel gibi doğal afetler dolayısıyla etkilenen bölgelerde farklı iş kollarıyla ilgilenenlerin zararlarını tazmin etmek amacıyla kullanılıyor. Türkiye’nin bir deprem ülkesi olmasından yola çıkarak bu alana yoğunlaştık ve Ar-Ge çalışmalarını sonucunda İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi ürünü ortaya çıktı” diyor.

Deprem otoritelerinden tam not aldı

Aksigorta’nın geliştirdiği “İşim



Uğur
Gülen

Sarsılmaz Deprem Güvencesi”ne tam not veren Yıldız Teknik Üniversitesi Doğa Bilimleri Araştırma Merkezi Başkanı Prof. Dr. Şükrü Ersoy, bu ürünün Türkiye’nin en büyük eksikliklerinden birini giderecek özelliklere sahip olduğunu düşünüyor. Türkiye ekonomisinin kalbi konumundaki Marmara Bölgesi’nde 1999 yılında üç ay arayla yaşanan iki depremin yıkıcı etkisinin hala devam ettiğini hatırlatan Ersoy, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Richter ölçeğine göre 7.4 büyüklüğündeki 17 Ağustos Kocaeli depremi ve ardından 12 Kasım’da Düzce’de gerçekleşen



Fahri
Altıngöz

7.2 büyüklüğündeki deprem sonucunda 47 binden fazla işyeri zarar gördü. Özellikle 17 Ağustos depremi, Bolu’dan İstanbul’un Avcılar ilçesine kadar çok geniş bir alanı etkiledi. Böylesine bir deprem sonrasında insanların hayatlarını devam ettirebilmesi ve zararlarını tazmin edebilmeleri çok uzun zaman aldı. Bu zararın toplam maliyeti 15 milyar doların üzerinde oldu. Türkiye ekonomisine etkisini ise ölçmek mümkün değildi. İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi benzeri bir ürün 1999 yılında olsaydı, bölgede yaşayanlar, işletmeler daha hızlı toparlanabilirdi.”

MERCALLI METODU NEDİR?

Mercalli, USGS (Amerika Birleşik Devletleri Jeolojik Araştırma Kurumu) tarafından depremin şiddetinin koordinat bazından tanımlanmasında kullanılan 12 basamaklı bir ölçüm skalası. 1879 yılında kurulan USGS ise dünya çapındaki tüm sismik hareketleri takip ve analiz eden bağımsız, bilimsel bir kuruluş. İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi poliçesi kapsamında 8-9 Mercalli aralığı hafif yüksek deprem, 9 ve üzeri Mercalli ise yüksek deprem olarak ifade ediliyor.

PARAMETRİK SİGORTA NEDİR?

Dünyada daha çok tarımsal kayıplar için uygulanan ve afet sigortalarının bir çeşidi

olan parametrik sigorta; deprem, sel gibi doğa kaynaklı katastrofik afetler gerçekleştiğinde hemen sonra ödeme yapılmasını öngören bir sistem. Belli bir lokasyonda oluşan afetin şiddet ölçümü bağımsız bir ajans tarafından hesaplanıyor. Afetin şiddetine göre, ekspertiz sürecine gerek kalmadan ve maddi zararlarına bakılmaksızın poliçedeki teminat limiti ödeniyor. Hasar değerlendirilmesi yapılmadığı için ödeme gerçek kayıplara dayandırılmıyor, bu da sürecin hızla tamamlanmasını sağlıyor. Ödeme en geç 10 gün içerisinde yapılıyor ve bu sayede, fiziki hasar olsun ya da olmasın sigortalının yaşayabileceği finansal kayıplar azaltılabiliyor.

Hayat sigortası: Varlığımız da yokluğumuz da riskler taşır



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Hayat sigortası hepimiz için olmazsa olmazlardandır. Ancak böyle değilmiş gibi davranırız. Hayatın adil olduğu iki konu olan yaşlanma ve ölüm hepimiz için aynıdır ve hayat sigortasını anlatanlar bu iki kavramı sıklıkla kullanır. Biz sigortada trafik ve kaskoyu bilir, faydalandığımız sürece işe yarar görürüz. Yoksa ödenen para boşa gitmiştir. Ne yazık ki hayat sigortasında bile aynı taleple karşılaşsınız.

- Yıllık hayat sigortası yaptırdım (yaptılar da denir) ama kullanmadım.

- **Teminat neydi?**

- Vefat teminatı, sakatlık, kritik hastalıklar, maluliyet vardı.

- **Yani ölmediniz. Ya da sakat kalmadınız, ciddi bir hastalığa yakalanmadınız, malul olmadınız? Bunların başınıza gelmesi güzel değil mi?**

- İyi ama prim yandı.

- **Yaşam teminatlı bir ürün yaptırsaydınız?**

- Hımmm...


Bu diyalog değişmez. Varlığımız ve yokluğumuz risklerle doludur. İşte bu risklerin olumsuz sonuçlarında hayat sigortası devreye girer. Bizim için para biriktirir, iş kaybında gelir imkanı sağlar, tazminatlarla kendimizin ve mirasçılarımızın güvencesi olur. Sigortanın türüne göre hacizden korur, reddi mirastan hariç olur, kazancın vergilendirilmesinde indirim avantajı olur, tazminat ödemesinde çeşitli vergi avantajı sağlar, tedavi masraflarınızı, şartlar içinde intihar olayını bile kapsar. Hayat sigortaları şirketler tarafından yeniden değerlendiriliyor ve bizler için modern ürünler olarak yeniden karşımıza çıkıyor. Ekonomik rakamlara çok çeşitli ve faydalı teminatlar alabiliyoruz. Hayat sigortaları mevzuatı, daha fazla sigorta ettiren ve sigortalıyı koruyan bir mevzuat oldu. Hayat sigortası yaptırmaya olan direncimizi kırmanın zamanı geldi. Sigortacınızın size hayat sigortası yaptırmasını beklemeyin. Siz talepte bulunun.

Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) verileri - (Nisan 2016 itibarıyla)					Kim üretmiş?			
Prim Üretimi	Sigortalı Sayısı	Kar payı ve matematik karşılıklar	2015-2016 prim üretimi değişimi	2015-2016 sigortalı sayısı değişimi	Banka	Acente	Merkez	Diğer
1.44 milyar TL	20.546.208	5.1 milyar TL	% 15	% 2	% 80	% 8	% 8	% 4



Çevrenize bir bakın, herkes borçlu. Bankalar öyle ya da böyle kredi hayat sigortası yapıyor. Ya yapmasalar risk gerçekleştiğinde aile ve mirasçılar üzerinde kalacak borç yükü nasıl aşılabildi? Her gün türlü türlü hastalık ismi

duyuyoruz. Kanser en aşına olduğumuz bir olgu. Tedavi süreci hastayı ve çevresindekileri maddi ve manevi çok yoruyor. Neyimiz varsa satıp savıp harcıyoruz. Yılların birikimi eriyip tükeniyor. Hatta yetmiyor. Günlük 1 TL'ye, 2 TL'ye alabilece-

ğiniz teminat tutarlarına inanmazsınız. Annemin güzel bir sözü var: "Gereği gerekmeden görmek gerekir." Hayat sigortası da öyle. Sigortacınızın hayat sigortası sözleşmeleriyle ilgili tekliflerine kayıtsız kalmayın. Hayat sigortası yaptırın. 



Farkındalık artarsa BES'in geleceği parlak

“İdeal Özel Emeklilik İçin Önce Yatırımcı” konferansı, bireysel emeklilik uzmanlarını bir araya getirdi. Hazine Müsteşarlığı, SPK ve Willis Towers Watson yetkilileri, sistemin Türkiye’deki geleceğinin parlak olduğu, ancak farkındalığın artırılması gerektiği görüşünde birleşti...

CFA Society İstanbul’un, Willis Towers Watson, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, TKYD, Bloomberg HT, TSPB, Boğaziçi Üniversitesi ECONFIN, Boğaziçi Üniversitesi CARF ve Türkiye Sigorta Birliği işbirliğiyle gerçekleştirdiği “İdeal Özel Emeklilik İçin Önce Yatırımcı” başlıklı konferans, kamu ve özel sektörden bireysel emeklilik sistemi profesyonellerini bir araya getirdi. Boğaziçi Üniversitesi’nde gerçekleştirilen konferansta konuşan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu, kamunun, kişilerin ve ülkenin taraf olduğu risklere karşı kamu-özel sektör işbirliği modelinde hasar

yönetimi yerine proaktif risk yönetimini tercih ettiğine dikkat çekti. Karasu, “Bu çerçevede kişilere sosyal transfer/sosyal sigortalardan ayrı, kendi birikimlerinin karşılığı olarak ayrıca mali haklar tanınıyor. Özel emeklilik sisteminin, ülkemizin gelişen ekonomisi ve farklılaşan birey isteklerine aynı oranda cevap verebilmesi, ölçeğin daha da büyümesine bağlı” dedi. SPK Başkan Yardımcısı Tevfik Kınık, bireysel emeklilik sisteminin sağlıklı bir şekilde gelişimi için katılımcıların ortalama sistemde kalma süresinin uzatılması gerektiğini belirtti. Kınık, vadelelerin uzaması için gerekli unsurları ise BES’e duyulan güvenin sürdürülmesi, emeklilik fonlarının

performansının artırılması, sağlanan teşviklerin kamuoyuna iyi anlatılması ve katılımcıların sürekli ve doğru olarak bilgilendirilmesi şeklinde ifade etti.

Willis Towers Watson Küresel Yatırım Lideri Roger Urwin, dünya genelinde toplam emeklilik varlıklarının 38 trilyon doları aşacağını açıkladı. 2.2 milyar kişinin emeklilik programlarına üye olduğunu söyleyen Urwin, “Belirlenmiş fayda esaslı emeklilik modelinin olumsuz yanlarının ağır basması, en uygulanabilir model olarak öne çıkan ‘belirlenmiş katkı’ esaslı emeklilik modeline geçiş hızlandırdı. Yüksek maliyet, düşük ölçek, düşük katkı ve zayıf yönetim gibi uygulamadaki bazı güçlüklerin üstesinden gelinmesi gerektiğini düşünüyoruz” dedi.

“Seçenekler artmalı, kısıtlamalar azaltılmalı”

Willis Towers Watson Uluslararası Danışmanlık Direktörü Michael Brough ise yeni nesil belirlenmiş katkı sistemlerine ilişkin şu bilgileri paylaştı: “İngiltere, Yeni Zelanda ve Nijerya’da zorunlu tamamlayıcı tasarruf uygulaması var. Litvanya, katkı paylarına yüzde 25 vergi indirimini uyguluyor. Gelişmiş ülkeler genç nüfusu sisteme dahil etmekte sorun yaşıyor. ABD bunu aşabilmek için okullarda ve işyerlerinde finansal eğitimler düzenledi ve belirgin bir başarı elde etti. Belirlenmiş katkı modeli Türkiye’de henüz gelişim aşamasında. Yatırım enstrümanlarında seçeneklerin artırılması, kısıtlamaların azaltılması gerekiyor.”

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



BES'ten çıkışın nedeni getiri azlığı değil!



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

1 Ocak 2015 tarihinden sonra sistemden kendi isteğiyle çıkan 6 bin 408 kişiye “sistemden ayrılma nedenleri” sorulmuş. Ankete katılanların yüzde 52’si “sistemde biriken tutara ihtiyaç duyduğu” için, yüzde 23’ü ise “ödeme gücü çaktığı” için ayrıldığını belirtmiş. Fon getirilerinin yetersizliğini neden gösterenlerin oranı sadece yüzde 3...

1 Haziran’da CFA İstanbul bir konferans düzenledi: “İdeal Özel Emeklilik İçin Önce Yatırımcı Konferansı”. Etkinliğe Hazine’den, Sermaye Piyasası Kurulu’ndan, Emeklilik Gözetim Merkezi’nden ve Dünya Bankası’ndan üst düzey yöneticilerin yanı sıra Willis Towers Watson danışmanlık şirketinin ve portföy yönetim şirketleriyle emeklilik şirketlerinin yönetici ve çalışanları katıldı. Konferansın adı üstünde “önce yatırımcı” olunca, yapılan paneller ve konuşmalar da hep “katılımcıların BES hakkındaki düşüncelerine, algılara ve sorunlara” odaklandı.

Katılımcıların gözünden BES

Hazine Özel Emeklilik Dairesi Başkanı Uluç İçöz’ün “Katılımcıların Gözünden BES” başlıklı sunumu bu anlamda dikkat çekiciydi. İçöz sunumunda, BES’teki mevcut katılımcılara, sistemden çıkan kişilere ve emekli olanlara yapılan bir anketin sonuçlarını paylaştı.

Temel motivasyon “tasarruf yapmak” ve “sistemde orta-uzun vadede kalmak”

Ocak-Mart 2016 döneminde sisteme yeni giren 3 bin 967 bireysel katılımcıya “sisteme

neden girdikleri” sorulduğunda, katılımcıların yarısından fazlası (yüzde 59) “tasarruf yapmak” için girdiğini söylemiş. Buna bir de yüzde 17 oranında “emeklilik döneminde ek gelir alabilmek” için girenleri de eklemek gerekiyor. Tavsiye üzerine, devlet katkısı için ve/veya kredi ve banka işlemleri için zorunlu olarak girenler yüzde 24 civarında kalıyor. Dolayısıyla sisteme girişte temel motivasyonun “tasarruf yapmak” olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bir yandan da belirtmeliyiz ki, ankete katılımcı sayısı geneli temsil etmesi açısından nispeten düşük. Keza 2015 yılında sisteme 1.2 milyon kişi katıldı. En az 12 aydır sistemde bulunan ve düzenli ödeme yapan katılımcılara “ne kadar süre düzenli ödeme yapmayı planladıkları” sorulduğunda, verilen yanıtlardan çoğunluğun orta-uzun vadede sistemde kalmayı düşündükleri sonucu çıkıyor.

Getirileri yeterli bulan katılımcı sayısı yüksek değil ama yine de BES’ten çıkmayı düşünmüyorlar

Aynı katılımcılara “fon getirilerini genel olarak yeterli bulup bulmadıkları” sorulmuş. Yüzde 37 “yeterli” derken, yüzde 29

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

yetersiz bulunduğunu söylemiş. Kısmen yeterli bulan yüzde 8 ve yüzde 26'nın da fikri yok. Burada durum o kadar da içi açıcı değil. Ancak katılımcılara “fon getirilerinin beklentilerini karşılamaması durumunda ne yapacağı” sorulduğunda, sistemden çıkacağını söyleyenlerin oranı yüzde 14. Fikri olmayan yüzde 15'i dışarıda bırakırsak, çoğunluk getirilerin düşük kalması durumunda dahi sistemden çıkmayı düşünmüyor.

Birikimlere ihtiyaç duydukları ve ödeme güçlüğü çektikleri için çıkanlar çoğunlukta
1 Ocak 2015 tarihinden sonra

sistemden kendi isteğiyle çıkan 6 bin 408 kişiden oluşan gruba “sistemden ayrılma nedenleri” sorulmuş. Ankete katılanların yüzde 52'si “sistemde biriken tutara ihtiyaç duyduğu” için, yüzde 23'ü ise “ödeme güçlüğü çektiği” için ayrıldığını belirtmiş. Fon getirilerinin yetersizliğini neden gösterenlerin oranı sadece yüzde 3. Bu kişilere sisteme tekrar katılmayı düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda, yaklaşık yüzde 60'ı tekrar girebileceğini belirtmiş (kısa vadede, uzun vadede veya zamanı belli değil olarak).

Emeklilerin yüzde 47'si beklediğini alamamış ama yine de BES'i tavsiye ediyor

Sistemden emekli olarak ayrılanlara, emekli birikim tutarlarının sisteme katılma aşamasındaki emekli birikim tutarı beklentilerini karşılayıp karşılamadığı sorulmuş. Ankete, 1 Ocak 2013 tarihinden sonra emeklilik hakkını kullanan, devlet katkısını alan ve emekli olduktan sonra sisteme tekrar girmemiş olan 1.046 kişi katılmış. Bunların yüzde 47'si beklentilerinin karşılanmadığını belirtmiş. Ancak bu kişilerin yüzde 72'si yakın çevrelerine BES'e girmeleri yönünde tavsiye vereceğini belirtmiş.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(27.05.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları					
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. E YF	★★★★★	6.2%	2.693.952.887	827.946
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	6.2%	288.927.691	23.235
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	6.4%	359.709.133	57.777
Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları					
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF	★★★★★	17.1%	716.036.003	76.929
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	16.2%	363.400.247	83.039
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	15.3%	577.836.668	86.816
Hisse Senedi Emeklilik Fonları					
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	1.1%	45.818.282	29.151
EIH	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	1.7%	21.351.508	23.129
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	-0.9%	189.391.459	29.752
GHH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	0.002%	104.897.338	20.427
Esnek Emeklilik Fonları					
EIE	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Ama. Esnek EYF	★★★★★	5.5%	26.051.325	20.138
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	3.9%	81.396.850	68.680
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	3.7%	259.738.213	165.628
IEE	NN Hayat Em. Esnek EYF	★★★★★	5.9%	344.807.797	216.054
VEE	Vakıf Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	3.8%	409.936.012	184.636
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Esnek Emeklilik Yat. Fonu	★★★★★	3.6%	321.141.936	361.415



Musa Ülken

Sigorta suistimalleriyle mücadelede büyük adım

Anadolu Sigorta, her yıl milyarlarca liralık suistimalin yaşandığı hasar alanında etkin bir savunma mekanizması kurmak ve süreçleri doğru şekillendirmek için yeni bir proje başlatıyor. Bu sayede oto hasar dosyaları suistimal olasılığı açısından skorlanacak, olası usulsüzlükler ortaya çıkarılıp önlenecek...

Anadolu Sigorta, hasar süreçlerini sağlıklı ve etkin bir şekilde yönetmek, sigorta suistimallerini önlemek için yeni bir projeye başlatıyor. Sektörde ilklerden biri olan bu projeye, oto hasar dosyalarına yönelik suistimalin ve organize hasar usulsüzlüklerinin önüne geçilmesi amaçlanıyor. Söz konusu proje, Avrupa'nın bu alandaki lider yazılım firması FRISS ile ortak çalışma sonucu hayata geçirilecek. Anadolu Sigorta tarafından yapılan açıklamaya göre FRISS, sigorta suistimallerinin tespiti alanında yüksek araştırma geliştirme

yatırımları bulunması, sadece sigorta sektörüne odaklanmış olması ve sunduğu platformun tüm branşlarda suistimal tespit edebiliyor olmasıyla tercih edildi. Hiç yaşanmadığı halde ya da bir hasarı olduğundan yüksek



göstererek sektörde önemli zararlara neden olan suistimaller primlerin artmasına da neden oluyor.

Müşteri seçimi ve fiyatlama için de kullanılacak

Anadolu Sigorta'nın dijital dönüşüm stratejisinin önemli bir parçası olan bu çalışma, şirket içi üretilen veriden en üst düzeyde yararlanmayı da sağlayacak. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Program, içeriğindeki ileri istatistiksel modeller sayesinde, sürekli yenilenen iş kuralları ile suistimal riskini doğru ve zamanında tespit edebiliyor. Bu noktada elde edilen sonuçlar, ileriki dönemlerde sadece hasar alanında değil, müşteri seçimi ve fiyatlama noktasında da kullanılabilir. Bu projeye müşterilerin hasar talepleri, sistemsel bir değerlendirme süzgecinden geçirilmek suretiyle otomatik şekilde karara bağlanacak. Bu sayede sigortalılarımız yüksek kalitedeki hasar hizmetini en hızlı şekilde alabilmenin de ayrıcalığını yaşayacak" diyor. Projenin ilk anlamlı sonuçlarının altı ay içinde alınmaya başlaması planlanıyor.

İngiltere ve Almanya'daki yıllık suistimal 6 milyar Euro'yu geçti

Sigorta alanındaki suistimaller sadece Türkiye değil tüm dünyada önemli bir sorun olarak ortaya çıkıyor. İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) İngiltere'de her yıl tespit edilemeyen 2.1 milyar Euro'luk sigorta suistimali olduğuna dikkat çekerken, Alman Sigortacılar Birliği (GDV) de Almanya'daki suistimallerin yıllık maliyetinin 4 milyar Euro'dan fazla olduğunu belirtiyor.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

ANA SAYFA | GÜNDEM | BANKACILIK | FINANS KULİS | SİGORTA - BES VE HAYAT | EMLAK-MORTGAGE | PARA PİYASA | LEASING/FAKTORİNG | RÖPORTAJLAR | YAZARLAR

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

Öne Çıkan Haberler < 1 2 3 >

MOBİL < >

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde
İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi.

Uç yünlü görüşme yapabilen akıllı telefon
Uç yünlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

Altınbaş'ta atama
Bir işpat patronu daha gözaltında
Merkez faizi sabit tuttu
AİHM Paralel'li hahak buldu
Japonya tabii litesus artacak
Sırbistan faizi indirdi

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ
Ankara'da askeri helikopter düştü
Ankara'da Çiğdem yakınılarında askeri helikopter düştü, helikopterde bulunan diğer 4 asker hayatını kaybetti.

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı < 1 2 3 >

Sırbistan faizi indirdi
Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor
2013 altından çıkış yılı oldu

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN
canageleceginemalagelsin.com

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

TEB

**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**



Prof. Dr. Sibel Alper
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Dermatoloji Kliniği

Güneşten korunma, deri kanserlerinin önlenmesi ve erken yaşlanma belirtilerinin engellenmesi için en önemli etkidir. Peki güneşin zararlı etkilerinden nasıl korunabiliriz, deri kanserlerinin erken tanısı nasıl mümkün olabiliyor?

Güneşe dikkat!

Deri kanserleri tüm kanserler arasında en yaygın görülenlerdendir. Türkiye'de tüm kanserler arasında deri kanserleri yüzde 16.67 payla 4'üncü sırada yer alıyor. Her beş kişiden biri yaşam süresi içinde deri kanseri tanısı alacaktır. Deri kanserleri ileri yaşlarda, özellikle 65 yaş üstünde daha sık görülür. Güneş ışınlarının D vitamini sentezi gibi olumlu etkileri de vardır. Ancak burada söz konusu olan aşırı UV ışını maruziyetidir. Son 15-20 yıldır ozon tabakasının incelmeye nedeniyle deriye ulaşmakta ve kansere neden olmaktadır. Yine UVA ve UVB, tamiri mümkün olmayan DNA hasarına yol açar. Güneş ışını hasarı birikici olduğundan çocukluk çağından itibaren

olumsuz etkisi başlar. Çocuklukta bir kez bile güneş yanığı geçirmek, ileri yaşlarda deri kanseri riskini üç kat artırır.

Melanom riski çok hızlı artıyor!

Melanom çok hızlı ilerleyen, yaşamı en çok tehdit eden deri kanseri tipidir. Son yıllarda sıklığı her yıl yüzde 3 artmıştır. Melanom herkeste görülebilecek bir kanser türüdür. Fakat açık tenli ve güneş hassasiyeti bulunan kişiler daha fazla risk taşımaktadır. Beyaz tenli, açık renk gözlü, kızıl saçlı kişiler, çocukluğunda ağır güneş yanıkları geçirenler, ailesinde deri kanseri öyküsü olanlar, organ nakli geçirmiş hastalar, uzun süre korunmasız güneş altında zaman geçirenler ve geçirmiş olanlar, uzun süreli güneşlenenler ve solaryuma girenler risk altındadır.



Vücudumuzdaki değişiklikleri iyi analiz edelim

Vücutta yeni çıkan veya doğuştan olan bir benin renk, ebat veya şekil değiştirmesi, kanaması, büyümesi, birden çok renkli olması, kaşınması durumlarında dikkatli olunmalıdır. Tüm bu değişikliklerin tehlikeli bir hastalığın habercisi olabileceği hatırlanmalı ve en kısa sürede bir dermatoloji hekimine başvurulmalıdır.

Her kanserde olduğu gibi deri kanserlerinde de erken tanı ve tedavi büyük önem taşır. Daha kanserleşmenin başladığı aşamada tanı koyabilmek amacıyla dermoskop, bilgisayarlı dermoskopi gibi görüntüleme yöntemleri geliştirilmiştir. Yine kişilerin bu cihazlarla ben haritaları çıkarılmakta, kaydedilmekte, düzenli kontroller sırasında en ufak değişiklik fark edilerek tehdit ortadan kaldırılabilmektedir.

Önce mekanik, sonra koruyucu kullanımı

Güneşten korunma, deri kanserlerinin önlenmesi ve erken yaşlanma belirtilerinin engellenmesi için en önemli etkidir. Korunmanın ilk basamağı mekaniktir. Yani giysiler, şapka ile güneş teması minimize edilmelidir. Kumaşın cinsi bile korunmada etkili olmaktadır. Polyester ve yün, pamuklu kumaşlara göre UV ışınlarını daha çok emer. Kumaşın UV ışını emen kimyasallarla yıkanması korunmayı artırır. Mekanik korumaya ek olarak güneşten koruyuculardan yararlanılmalıdır. Ancak bu ajanların sürülüp kontrolsüz güneşte kalınması yarar yerine zarar getirecektir. Çünkü koruyucular belirli oranda ve sürelerde etkilidir.



Hiçbir koşulda saat 11:00 ve 16:00 arasında güneşte kalınmamalıdır. Koruyucunun uygun kullanılması koşuluyla etkinliği güvenilirdir. Güneş koruyucular metrekare başına 20 gram (santimetrekare başına 2 mg) olarak sürülmelidir. Birçok çalışmada kişilerin önerilen dozlarda güneş koruyucusu uygulamadığı gösterilmiştir. Suya dayanıklı, geniş spektrumlu (UVA ve UVB), en az 30 faktörlü koruyucular önerilir.

Kremleri nasıl uygulayalım?

Güneş koruyucular dışarı çıkmadan yarım saat önce uygulanmalı, ortalama 4 saatte bir yenilenmelidir. Günümüzde deri tipine, sağlıklı veya dermatolojik sorunları olanlara göre ve değişik formlarda (krem, losyon, sprej, renkli) koruyucular mevcuttur. Dermatoloğunuza danışarak ürün seçmeniz yerinde olacaktır. Güneş koruyucular içinde

organik, inorganik (titanyum dioksit, çinko oksit) kimyasallar bulunabilmektedir. Ürün seçimi yaşa, amaca göre olmalıdır. Çok basitleştirecek olursak, eğer kişide 1 saat içinde güneş yanığı geliyorsa, SPF 15 koruyucuyla 15 saatte gelişir diye düşünülebilir (15 kat fazla sürede). Ancak burada alınan UV ışınının hep aynı dozda olması koşuldur. Oysa günün her saatinde bu doz değişmektedir. Yine güneşten koruyucunun hem UVA hem UVB'ye karşı koruma sağlaması idealdir. Çünkü UVA ışınları ani zarar vermese de DNA hasarı yaratarak yıllar içinde deri kanseri oluşumuna yol açmaktadır. Gözlerin gözlükle, dudakların da yine güneşten koruyucuyla korunması unutulmamalıdır. Önümüzdeki yaz aylarında güneşten bilinçli yararlanmamızı diler, yaz sonunda dermatolojik bir muayeneyle ben ve deri kontrolü yaptırmanızı hatırlatmak isterim.



Gündemdeki kitaplar

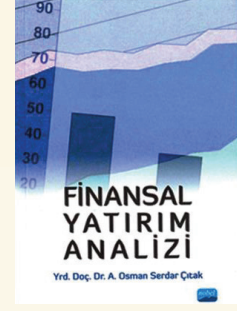


Finansal Yatırım Analizi

A. Osman Serdar Çıtak

Nobel Akademik Yayıncılık / 216 sayfa

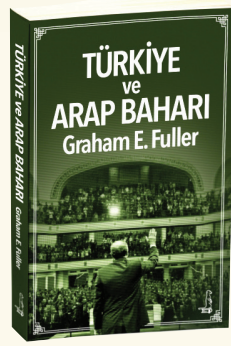
Finans teorisindeki yatırımcı tercihleri ile iktisat teorisindeki tüketici tercihleri yaklaşımları, rasyonellik varsayımında ortak bir paydaya ulaşır. Günümüzün global finansal piyasalarında, yatırım yapmayı planlayan ortalama bir yatırımcının rasyonel tercihlerde bulunabilmesi için finansal bilgi ve finansal okuryazarlık düzeyinin gelişmesi ve belirli bir noktaya gelmesi gerekiyor. İşte Finansal Yatırımın Analizi'nde, ortalama bir yatırımcının portföyünde bulundurabileceği veya bulunmasını arzu edebileceği, finansal aktif değerler ile yatırım araçlarına yönelik yatırım teknikleri ve stratejileri yalın bir şekilde sunuluyor ve okuyucunun finansal bilgi düzeyinin artırılması hedefleniyor. Bu anlamda kitap, yatırım teorisinin karmaşık alanlarını olabildiğince anlaşılır hâle getirerek konuyla ilgili çalışma yapan herkese faydalı olmayı amaçlıyor.



Türkiye ve Arap Baharı

Graham E. Fuller

Eksi Kitaplar / 484 sayfa



2011'de otoriter yönetimlere karşı bir özgürlük, demokrasi ve haysiyet arayışı olarak başlayan "Arap Baharı", sadece uzun yıllardır müzmin sorunlarla boğuşan Ortadoğu'da değil tüm dünyada heyecan yarattı. Ancak çok geçmeden bu gelişmeler bahardan çok kışı andıran bir siyasal ve toplumsal karmaşaya yol açtı. Hatta Suriye gibi örneklerde kanlı bir iç savaş ve büyük güçlerin Suriye topraklarında yürüttüğü vekâlet savaşlarına ve küresel bir mücadeleye dönüştü. Ortadoğu'daki bu geniş çaplı ve derin sarsıntılar esnasında bilhassa ABD gittikçe etkisizleşti, bu da bölgede bir liderlik arayışını daha güçlü bir şekilde gündeme getirdi. Bir kez daha derin karmaşa içindeki Ortadoğu'da bir rol model ülke arayışında gözler öncelikle Türkiye'ye çevrildi. Pek çoklarınınca otoriter yönetimlerden kurtulma mücadelesi veren Arap halklarına Türkiye'nin siyasî-iktisadî dönüşümü ve kurduğu model örnek olarak sunuldu...

Elbette hem Ortadoğu hem de Türkiye'de her şey çok büyük bir hızla gelişip değişiyor. Öyle ki dünyanın sayılı Ortadoğu uzmanlarından olan Graham Fuller'ın bu kitabı kaleme aldığı sırada yaşananlar ile Türkçe baskısının yayına hazırlandığı dönem arasındaki gelişmeler bile yeni bir kitap konusu olabilir. Ancak tüm bu yerel ve bölgesel aşırı-dinamizme rağmen Fuller'ın ferasetli analiz ve öngörülleri Arap devrimlerini ve Türkiye'nin bu kompozisyon içindeki konumunu net ve ufuk açıcı bir şekilde göz önüne seriyor. Görüşlerine katılsak da katılmasak da Fuller'ın tespit, tahlil ve önerileri üzerinde ciddiyetle durmayı hak ediyor, Türkiye'yi doğrudan ilgilendiriyor.

Girişimcilik Vakaları - Fırsatlar ve Zorluklar

Dr. Mustafa Halid Karaarslan

Optimist Yayınları / 200 sayfa

Karabük Üniversitesi öğretim üyesi Dr. Mustafa Halid Karaarslan tarafından hazırlanan bu kitap, girişimci olmak isteyenler ve girişimciliği merak edenler kadar başka girişimcilerin deneylerini öğrenmek isteyenler için de yararlı bir derleme niteliinde. Girişimcilik Vakaları, yabancıların değil bizim şehrimizde doğmuş, bizim gibi bir aileden gelen, bizim aldığımız eğitimi almış ve bizim kadar parası olan kişilerin nasıl girişimci olduklarını anlatıyor. Kitabın içinde girişimcilerin, girişim fikirlerini nasıl buldukları, uygulamaya nasıl geçtikleri, hangi kararları verirken zorlandıkları, hangi hataları yaptıkları aktarılıyor. KOSGEB eğitimcilerinin, Türkiye'de faaliyet gösteren iş meleği ağlarının, teknokent yetkililerinin ve işletme alanındaki akademisyenlerin de önerileriyle belirlenmiş çok farklı alanlardan girişimcilerin deneyimlerine yer veriliyor. Yazar, her öykünün sonuna konuyla ilgili sorular da eklemiş. Böylece okuru tartışmaya ve akıl yürütmeye davet ediyor.



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/GunesSigorta](#)

[@GunesSigorta](#)

www.gunessigorta.com.tr

Anadolu Sigorta'dan **TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI**



Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sayesinde, hastaneye ödeyeceğiniz fark tutarını garanti altına alarak, tedavi sürecinin her aşamasında kendinizi güvende ve mutlu hissedersiniz.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI