

Yeni düzenlemeler **ACENTELER İÇİN** **NELER GETİRİYOR?**



**GENERALİ
SAĞLIĞA
İKİ İDDIALI
ÜRÜNLE
GİRİYOR**



6 aylık kiranızın kefilisi
GÜNEŞ SİGORTA



**SİGORTA DİLİNDE
TERÖR MÜ DEĞİL Mİ?**



REKLAM PAZARINDA EN YÜKSEK POTANSİYEL DİJİTALDE

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

**Güneş Geniřletilmiř Özel
Otomobil Sigortası ile
yola avantajlı ıkın!**



Gözünüz gibi baktığınız aracınız için artık endişelenmenize gerek yok! Trafikte tam koruma için **Geniřletilmiř Özel Otomobil Kasko Sigortası** yaptırın, yola avantajlı ıkın!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

0850 222 1957



/GunesSigorta



@GunesSigorta

www.gunessigorta.com.tr



Umut ve zaman her derde deva!

Türkiye gerçekten de zor bir dönemden geçiyor. Geçen ayın 15'inde yaşanan darbe girişimi, Türkiye tarihinde kara bir leke olarak anılacak. Fazla detaya girmeye gerek yok, biz siyaset yazarı değiliz. İşimiz sigorta haberleri yaparak sektörün gelişmesine katkıda bulunmak. Sözü fazla uzatmadan bir fıkrayla kapatmak istiyorum:

Yabancı bir gazeteci İran lideri Humeyni'yle röportaj yapıyormuş. Sorularını sıralamış, Humeyni de büyük bir sabırla cevaplamış. Tam gazeteci teşekkür edip kalkarken "Bir soru da ben size sorabilir miyim" demiş dini lider. Neye uğradığını şaşırın ve Humeyni'nin ne soracağını merak eden gazeteci "Elbette" deyince, "Size göre felakette rezalet arasındaki fark nedir" demiş. Gazeteci bir an düşünmüş ve şöyle bir cevap vermiş: "Bir suikast planı yapılır ve hayata geçirilirse felaket, başarısız olursa rezalet olur!.."

Evet, Allah bizi büyük bir felaketten korudu. Ancak içine düştüğümüz durum kaç yılda normale döner onu bilmiyorum. Zaman ve umut her şeyini ilacıdır. Onun için bazı gelişmeleri zamana bırakıp umudumuzu yitirmeden yaşamaya devam etmemiz lazım. Hem de her zamankinden daha fazla birlik ve beraberlikle...

Evet, 15 Temmuz'un kara gecesi sonrası çok vahim bir tablo ortaya çıktı. Birçok yurttaşımız öldü, pek çoğu da yaralandı. Binalar bombalandı, araçlar tankların altında kaldı. Acıları bir yana bıraktığımızda, sigortanın önemi de bir kez daha ortaya çıktı. Söz konusu araçların hasarının ödenip ödenmeyeceğine, ödenecekse hangi sigorta kapsamında ödeneceğine yönelik birçok telefon aldım. Ben daha konuyu araştırmaya fırsat bulamadan Türkiye Sigorta Birliği iki ayrı açıklama yaptı. Birinde darbe girişimini lanetledi, diğerinde ise bu olaylarda araçları hasar gören vatandaşların durumuna açıklık getirdi. TSB'nin açıklamasında "Sektörümüz 15 Temmuz 2016 tarihinde yaşanan olaylarda araçları hasar gören kasko sigortası sahiplerinin maddi zararlarının teminat kapsamında olmamasına rağmen karşılanması yönünde gerekli önemi gösterecektir" denildi.

Bu açıklama ve tutundukları tavır dolayısıyla TSB yöneticilerini kutlamak istiyorum. TSB ve dolayısıyla birliği oluşturan sigorta şirketleri kendileriyle ilgili konuda yaraların sarılması için ilk adımı atmış oldu.

Umarım o kara gecenin yaraları tez elden sarılır da ülkemiz kısa sürede normale döner.

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



26

48



28

20

Generali sağlığa iki iddialı ürünle giriyor
Gerekli lisansı olmasına rağmen sağlık branşında faaliyet göstermeyen Generali Sigorta, bu alanda iki yeni ürün üzerinde çalışıyor. Mine Ayhan, hayat sigortası için de lisans başvurusu yapacaklarını söylüyor...

26

6 aylık kiranızın kefilisi Güneş Sigorta!
Güneş Sigorta Kira Koruma Sigortası, mülk sahibi ile kiracı arasındaki tüm uyumsuzlıklardan doğan kira alacaklarını 6 ay kadar teminat altına alıyor...

28

Mali sorumluluk sigortasını ihmal etmeyin!
Mali sorumluluk sigortaları; şirketlerin, işverenin hayatını kabusa çevirebilecek pek çok riski teminat altına alıyor. İşte işveren ve mesleki sorumluluk sigortaları, asansör mali sorumluluk sigortası, tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası ile tehlikeli madde ve tehlikeli atık zorunlu mali sigortası hakkında bilinmesi gerekenler...

32

Anadolu Sigorta'nın genel müdürlük binası sosyal alanlarıyla büyüyor
Anadolu Sigorta, Aralık 2013'ten itibaren kullandığı çevre dostu yeni genel müdürlük binasının ofis ve sosyal alanlarını çok daha verimli, güvenli ve keyifli hale getirmeye ve büyümeye devam ediyor...

46

TSB'den trafik sigortasında prim iadesi açıklaması
Trafik sigortasında prim iadesi yapılacak hasarsızlık indirimine konu poliçeler, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nce belirlenerek poliçeyi düzenleyen sigorta şirketine bildirildi. TSB, araç başına iade edilecek tutarın poliçe primi ve bulunulan basamağa göre farklılık göstereceğini açıkladı...

48

Reklamcılar 5 milyar S'a göz dikti; en yüksek potansiyel dijitalde!
Reklamcılar Derneği, bütün olumsuzluklara rağmen sektörün geleceğinden çok umutlu. Yönetim Kurulu Başkanı Kayhan Şardan, 2015'te 6 milyar TL'yi aşan reklam yatırımlarının 5 yıl içinde 5 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor...

56

"Acentelerle yakın çalışmalarımız devam edecek"
Türk Nippon Sigorta, prim üretiminin büyük bir kısmını en önemli iş ortakları olan acenteleri aracılığıyla sağlıyor. Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, acentelerle yakın çalışmalara devam edeceklerinin altını çiziyor...

yazarlar



24

Dalkan Delican
Çözüm "gönüllülük" ile "zorunluluk" arasında bir yerde

37

Zeynep Turan Stefan
Brexit sonrası sigorta sektörü

52

Arpat Şenocak - Ece Çakırel
Acenteler için yeni düzenlemeler

58

Sinan Metin
Aktarım isteme benden, buz gibi soğurum senden!

60

Doç. Dr. Serra Eren Saraoğlu
BES kendisinden beklenen hedeflere ulaşıyor



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

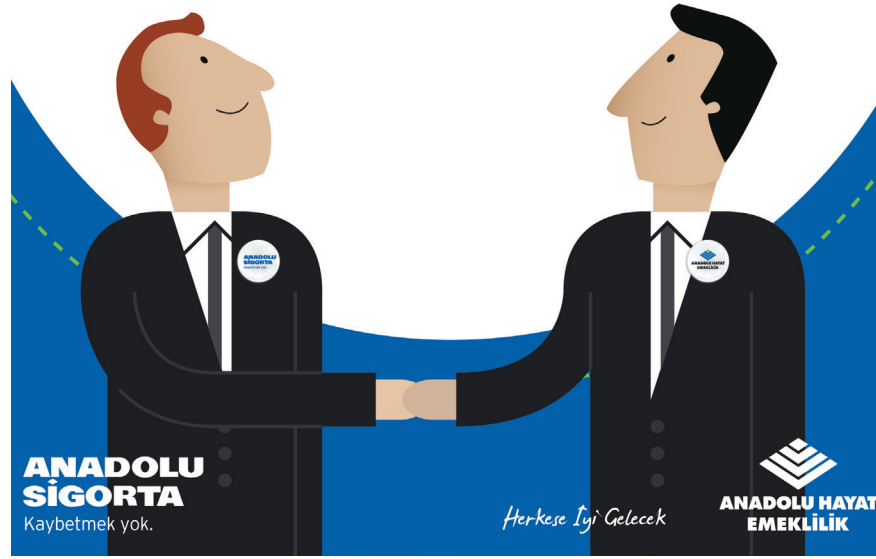
Anadolu Hayat Emeklilik ve Anadolu Sigorta'dan çifte avantaj

Anadolu Hayat Emeklilik ve Anadolu Sigorta tarafından düzenlenen ortak kampanya bu yıl da devam ediyor. Kampanya kapsamında Anadolu Sigorta; ferdi olarak konut, sağlık ve kasko poliçesi satın alan Anadolu Hayat Emeklilik müşterilerine konut

sigortalarında yüzde 35, sağlık sigortalarında yüzde 15, birleşik kasko sigortalarında ise yüzde 5 indirim imkânı sunuyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in kampanya kapsamındaki dağıtım kanallarından satın alınmış, yürürlükte en az bir emeklilik sözleş-

mesi veya sadece yaşam teminatlı, karma, birikimli hayat veya gelir sigortası bulunan müşterileri bu kampanyadan yararlanabiliyor. İndirimden faydalanabilmek için, kişilerin sigortayı satın aldıkları acenteye Anadolu Hayat Emeklilik müşterisi olduklarını beyan etmeleri yeterli.

Anadolu Sigorta müşterilerine yönelik ek katkı payı kampanyası kapsamında ise Anadolu Hayat Emeklilik nezdinde kampanya kapsamındaki planlarda yeni bireysel emeklilik hesabı açtıran ve başvurunun yapıldığı gün Anadolu Sigorta nezdinde yürürlükte en az bir ferdi sağlık, konut veya kasko sigortası bulunanlara, kampanya şartlarını sağlamaları halinde tek seferlik 100 TL ek katkı payı hediye edilecek. Kampanya şartlarını sağlayan müşterilerin cep telefonlarına başvurusunun kabul edildiğine ilişkin mesaj gönderilerek bilgilendirilmeleri sağlanacak. Her iki kampanya da 31 Aralık 2016 tarihine kadar geçerli olacak.



HDI Sigorta'ya iki global ödül

HDI Sigorta, Talanx International AG şirketleri arasında düzenlenen İnovasyon Şampiyonası'nda birincilik ödülü ve "Talanx Değerleri" ikincilik ödülünün sahibi oldu. HDI Sigorta, Talanx Grup Değerlerini personele tanıtmak ve benimsetmek için oluşturduğu sistemle Talanx Group bünyesinde büyük ödüle layık görüldü. Ödül tüm Talanx International Group CEO'larının bulunduğu Almanya'daki toplantıda HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'na takdim edildi. HDI Sigorta İnsan Kaynakları Departmanı'nın oluşturduğu sistemde hazırlık aşaması olarak değerlerin tanıtımı için yöneticilerle çalıştaylar

organize edildi. Ardından, değerler tüm personele seminerler ve e-öğrenme yöntemiyle tanıtıldı. Değerlerin içselleştirilmesi içinse oyun yöntemi seçildi. Kelime avı oyununu tüm şirket birlikte internet üzerinden oynadı. Heyecan yaratan bu oyun sonucunda birinci gelen personele hediye çeki verildi.

HDI
SİGORTA





Hasarsızlığa
devam!

1.000TL'ye
kadar küçük
hasarlarda...

Ebat limiti
yok!



ERGO Başka Kasko Hasar varsa engel yok.

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 1.000 TL'dir.

0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/baska-kasko

[/ERGOTurkiye](#) [/ERGOTurkiye](#)

ERGO

MetLife'tan emeklilere özel yeni bir ferdi kaza sigortası

Türkiye'nin önde gelen emeklilik ve hayat sigorta şirketlerinden MetLife Emeklilik ve Hayat, yeni ürünü "Emeklilik Güvende Ferdi Kaza Sigortası" ile emeklileri kaza sonucu oluşabilecek vefat, sakatlık, yanık ve kırık gibi beklenmedik risklere karşı güvence altına alıyor. Üstelik 30 Eylül'e kadar Emeklilik Güvende poliçesi alan 10 tahlilli çift Kıbrıs seyahati kazanıyor. MetLife Emeklilik ve Hayat'ın en büyük iş ortağı konumundaki DenizBank'tan emekli maaşı alan müşterilere özel geliştirilen bu ürünle kaza sonucu oluşabilecek kırık, yanık gibi rahatsızlıklarda 5 bin TL'ye kadar korunma, yaralanmalarda en iyi şekilde tedavi görme ve kaza sonrası vefat ya da sakat kalınması durumunda 30 bin TL

Emeklilik Güvende poliçesi alan 10 tahlilli çift Kıbrıs Seyahati kazanıyor!



MetLife®

finansal güvence sağlıyor. Kaza sonucu oluşan bir yaralanma durumunda poliçede belirtilen teminat limiti dahilinde tedavi için doktor, hastane, ilaç ve cerrahi işlem gibi tedavi masrafları hastane sınırlaması olmadan karşılanıyor. Emeklilik Güvende Ferdi Kaza Sigortası sahipleri Emeklilik

Güvende Asistans'ın sunduğu tüm hizmetlerden yararlanabiliyor. Emeklilik Güvende Asistans kapsamında ultra ve mini sağlık tarama, psikolojik danışmanlık, tıbbi yardım, sağlıklı beslenme, profesyonel ev destek hizmetleri, organizasyonel hizmetler, seyahat danışmanlık gibi hizmetler sunuluyor. Emeklilik Güvende Ferdi Kaza Sigortası'nı 1 Temmuz-30 Eylül 2016 tarihleri arasında yaptıran DenizBank'ın emekli müşterilerinden 10 tahlilli çift ise 2 gece 3 gün Kıbrıs seyahati kazanıyor olacak.

Ev-eşya kazalarına karşı sigortalılık oranı sadece yüzde 3!

Aksigorta'nın Yöntem Araştırma'ya yaptırdığı "Ev-Eşya Kazaları ve Güvenliği Araştırması"ndan ilginç sonuçlar çıktı. İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan, kotalı örneklem yöntemi kullanılarak belirlenen 18-50 yaş grubuna dahil Türkiye kent nüfusu temsili toplam 960 kişiyle ağırlık kullanılmadan, CATI (bilgisayar destekli telefon anketi) yöntemiyle gerçekleştirilen araştırmada; ev-eşya kazalarına yönelik sigorta yaptırma oranının sadece yüzde 3 olduğu tespit edildi. Sigorta, alarm sistemi gibi farklı servisler yar-

dımı ile koruma önlemi almayı düşünenlerin oranı ise, yaklaşık yüzde 20 seviyesinde. Evini korumak için sigorta yaptırabileceğini söyleyenlerin en yüksek olduğu yaş grubu

55-64 yaş aralığı oldu. Sigorta yaptırmaya eğilimi sosyo-ekonomik statü düzeyi düşüktükçe azalıyor. Araştırmada, hedef grubun yüzde 24'ünün tatil döneminde evini korumak

için hiçbir şey yapmadığı ortaya çıkarıldı; herhangi bir aksiyon aldıklarını belirtenlerin yüzde 35'ininse aslında sadece kapılarını kilitleyerek önlem aldıkları belirlendi. İnsanlar, evlerinden ayrılmadan önce, temel sorun olarak kabul ettikleri elektrik, su ve doğalgaz tesisatı ve bunlarla ilişkili noktaları daha çok kontrol ediyor. Hedef grubunun sadece üçte birinin, evden çıktıktan sonra geri dönerek kontrol etme davranışı gösterdiği belirlendi.

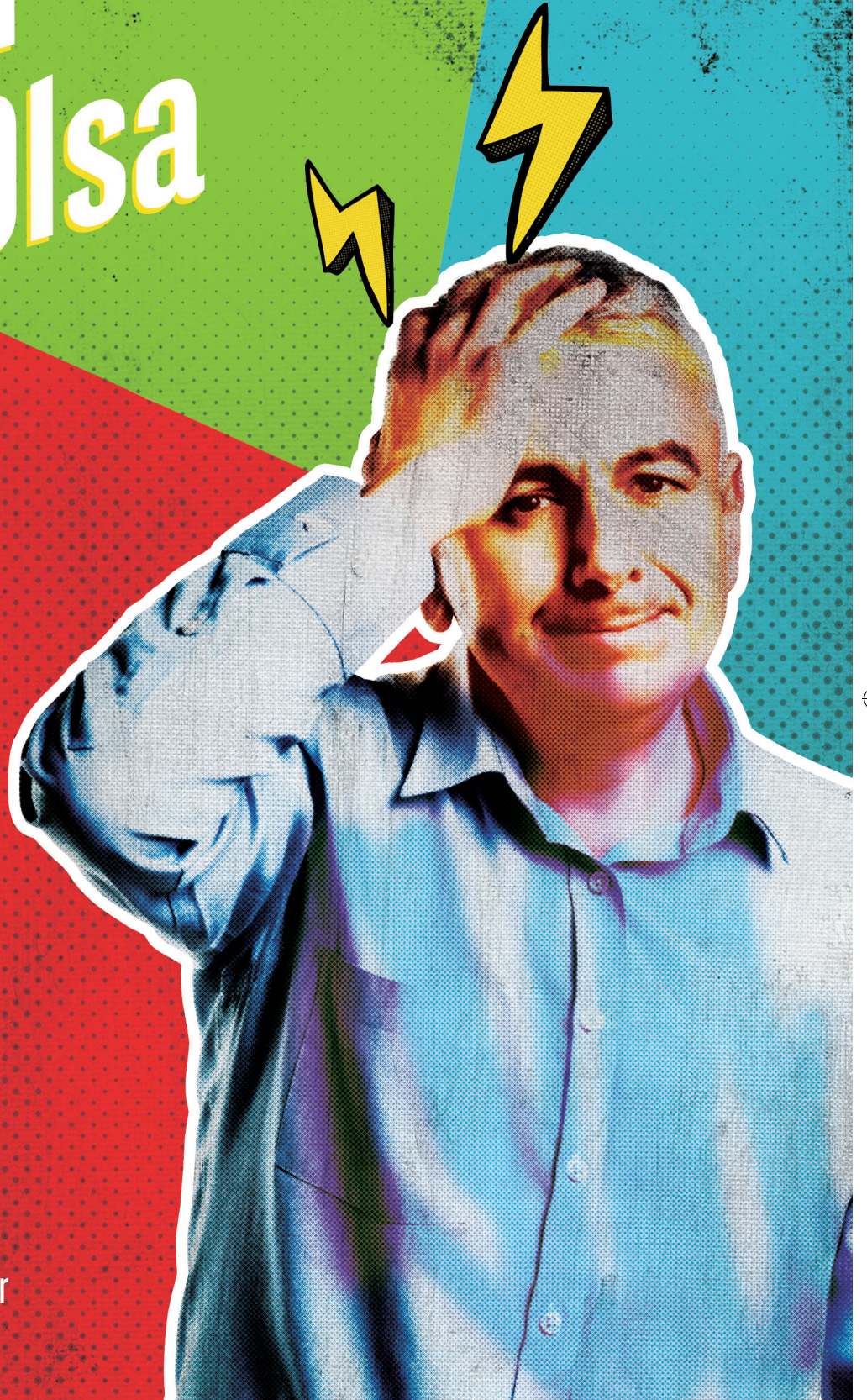


Şimdiki Aklım Olsa Dememek için

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

Tarımda hasar en çok don ve doludan geldi

Tarımda geçen yıl çoğunlukla don ve dolu nedenli hasarlar yaşandı. Nitekim TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu da sigorta ödemeleri açısından bu yıl dolu nedenli hasarların ağırlık kazandığını açıkladı. Adet olarak hasar ihbarlarının bu yıl daha fazla olduğunu dile getiren Satoğlu konuyla ilgili şu bilgileri verdi:

“2015 yılında 201 bin adet ihbar vardı. Bu yıl 260 bin adet hasar ihbarı yapıldı. Diğer taraftan, hasarın miktarında düşüş var. Don riskinin yarattığı hasar daha şiddetli oluyor. Dolunun yarattığı hasar daha kısmi gerçekleşiyor. 2015 yılında 965 milyon lira prim topladık ve üreticiye 750 milyon lira hasar ödedik.

Devlet, üreticiye yüzde 67'ye varan oranda prim desteği sağlıyor. 14 Hazirana kadar 1 milyar lira prim ürettik. Sigortalının ödediği tutar 503 milyon lira. 593 milyonunu ise devlet ödedi. Bu yıl tahminlerimize göre 1.3 milyar lira prim üretimi olacak. Tabii bu primlerin tamamını devlet ödemiyor. En yüksek hasarları don ve dolu nedeniyle hacimsel ve adetsel olarak Giresun'da fındıkta, Manisa'da da üzümde aldık. Sadece Manisa'da ocak ayından itibaren 47 bin adet ihbar aldık. Giresun ve civarında da yaklaşık 74 bin adet ihbar aldık. Toplam ihbarların neredeyse 150 bin adedi bu iki bölgede. Hasattan itibaren ödemeler başlayacak.”



TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU

Allianz Tower'da tasarım ve duygusal zeka buluşması



İstanbul Anadolu yakasının mimari olarak en dikkat çeken yapılarından biri olan Allianz Tower'ın ofislerinde tasarım ile duygusal zeka buluşuyor. Allianz Tower'daki 22 katta açık ofislerden sosyal alanlara, kafeden sessiz alanlara kadar her bölüm kullanıcının ihtiyaçları düşünülerek Swanke Haydenn Connell Architects tarafından tasarlandı. Nurus'un mutlu ofisler anlayışını yansıttığı bu özel projede ofis katları spor ve sanat dallarına göre ayrıştırılıyor. Golf katı olarak adlandırılan yönetim katında turuncu, yelken katı olarak belirlenen kurumsal katta mor tonları kullanılırken jenga, puzzle, sudoku, dart gibi birçok

oyunun yer aldığı oyun katında yeşil, oturma grupları ile birlikte salıncakların da bulunduğu katta ise sarı renk tercih ediliyor. Harvard Business Review tarafından “Geleceğin Ofisleri” etkinliğinde örnek olarak gösterilen projenin tüm kat konseptleri ve tasarlanan yaratıcı alanları geniş renk yelpazesine sahip Nurus ürünleriyle destekleniyor.



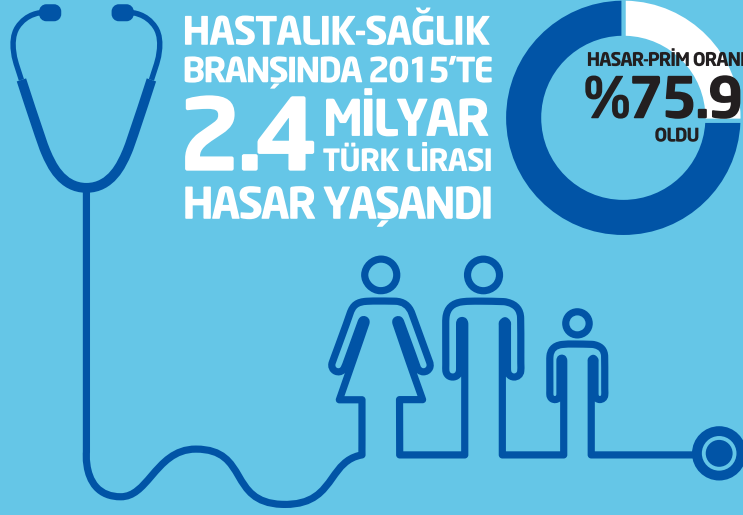
SİGORTA YAPTIRIN RİSK ALMAYIN!

2015 SONUNDA
TRAFİK BRANŞINDA
SİGORTALI ORANI
%79.5 OLDU



YÜRÜRLÜKTEKİ
POLİÇE ADEDİ
15.9 MİLYON
ADET

TR TESCİLLİ ARAÇ ADEDİ
20 MİLYON ADET



BİREYSEL EMEKLİLİKTE;

KATILIMCI FON TUTARI 42.6 MİLYAR
TÜRK LİRASI

DEVLET KATKISI 4.8 MİLYAR
TÜRK LİRASI

KATILIMCI SAYISI
6.004.152 KİŞİ

ARTIŞ
%18



2015 SONU İTİBARIYLA

FERDİ KAZA
BRANŞINDA
2015 YILINDA
176 MİLYON
TÜRK LİRASI
HASAR GERÇEKLEŞTİ



Türkiye Sigorta Birliği



Uğur Gülen

Olası İstanbul depreminin maliyeti 40 milyar dolar!

Marmara Depremi ve ardından gerçekleşen Düzce Depremi'nin üstünden 17 yıl geçti. Ancak o dönemde yaşanan maddi ve manevi kayıpların etkileri hala devam ediyor. Bu deprem sonucunda gerçekleşen zarar 20 milyar doların üzerindeydi. Önümüzdeki 30 yıl içerisinde yüzde 50 olasılıkla gerçekleşeceği öngörülen İstanbul merkezli 7.5-7.7 büyüklüğündeki bir depreminse en az 40 milyar dolarlık zarara neden olacağı tahmin ediliyor. Araştırmalar, olası bir depremin GSYH'nın yüzde 15-20 oranında bir hasara yol açacağını gösteriyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, bu yüksek oranın Türkiye ekonomisi üzerinde çok ciddi bir etki yaratacağına dikkat çekiyor. Marmara Depremi'nin yarattığı 20 milyar dolarlık hasarın o dönemde sigorta bilincinin yaygın olmayışı nedeniyle sadece 1 milyar dolarının sigorta şirketleri tarafından

öndüğünü hatırlatan Gülen, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Marmara Depremi bize çok şey öğretti. Bugünkü veriler ışığında, olası İstanbul merkezli depremin yaratacağı 90-120 milyar dolarlık hasarın yaklaşık 25-30 milyar doları sigorta sektörü tarafından karşılanacak. Böylesine bir depremde sadece konutlar değil aynı zamanda iş yerleri ve fabrikalar, bununla birlikte de



tüm ekonomik hayat risk altında." Aksigorta, bu yıl çıkardığı İşim Sarsılmaz Deprem Güvencesi'yle olası deprem bölgesindeki ekonomik hayatı güvence altına almayı amaçlıyor. Uğur Gülen, bu ürünün özellikle KOBİ ve büyük şirketler için çok önemli olduğunu vurguluyor. "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" diyor Gülen, deprem sonrasında zararın tazmin hızının ne kadar önemli olduğuna dikkat çekiyor. Gülen, rezervasyon iptalleri ve iş durması sonucu oluşacak zararların tazmininin özellikle deprem sonrasında KOBİ'lerin ve şirketlerin hızla toparlanabilmesindeki önemini de altını çiziyor.

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



Türk Nippon Sigorta başarılı acentelerini Güney Afrika'ya götürdü

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanya sonucunda başarılı olan acentelerini Güney Afrika seyahatine götürdü. Kasko, konut, ferdi kaza ve işyeri paket sigortalarının satışında belirlenen hedefi tutturarak acenteler, 5 Mayıs tarihinde soluğu Cape Town'da aldı. Öğlen saatlerinde Cape Town'a iniş yapan acenteler, günü dinlenerek geçirdikten sonra akşam yemeği için Greek Fisherman Restaurant'ta buluştu. 6 Mayıs'ta başlayan gezinin ilk durağı Ümit Burnu oldu. Otelden sabah hareket

eden acenteler Bantry Bay, Camps Bay ve Llandudno bölgelerinden geçip bir balıkçı kasabası olan Hout Bay'e vardı. Buradan tekneyle açılarak Duiker Adası'ndaki Cape kürklü fokları görüldü. Acenteler daha sonra, Boulders Beach'teki Afrika penguenlerini görme şansına erişti. Deniz kenarında yerel restoranda yenen öğle yemeğinden sonra Afrika'nın en güneybatı köşesi olan Ümit Burnu ve Cape Point'te fünüklülerle dünyanın en yüksek feneri ziyaret edildi. Acenteler, sonrasında farklı sahil rotalarını

izleyerek Cape Town'a geri döndü. Hilderbrand Restaurant'ta yenen akşam yemeğiyle ilk gün sona erdi. Gezinin ikinci günü Teneke Mahallesi ve Masa Dağı turlarıyla başladı. Öğle yemeği için seçilen Balducci Restaurant'ta mola veren acenteler daha sonra otele döndü. Akşam yemeği içinse durak Pigalle Restaurant oldu. 8 Mayıs sabahı otelden ayrılan acenteler, keyifli bir seyahatte bulunmanın mutluluğu içinde bir sonraki gezide buluşmak üzere sözleşti.

Cigna Finans'a iki ödül birden

Cigna Finans, sosyal sorumluluk projesi "YaşaTIR" ve "KOBİ ve İşletmelere Yönelik Geliştirdiği Çözümler" ile İngiltere'nin en prestijli ödülleri arasında gösterilen Best Business Awards'tan iki ödül birden aldı. Hatırlanacağı gibi Cigna Finans, geçen yılın son aylarında kansere karşı farkındalık yaratmak amacıyla

Kansersiz Yaşam Derneği işbirliğiyle "Kansere İnat Yaşasın Hayat" sloganıyla mobil seminerler düzenlemişti. Şirket, ödül aldığı diğer projesi "Tüzel Müşterileri Anlamak" kapsamında ise tüzel müşterilerinin ihtiyaçlarından yola çıkarak yenilikçi bir ürün çıkarmıştı.



EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Ziraat Sigorta Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Bülent Karan

Halk Sigorta'da flaş ayrılık

Uzun süredir Halk Sigorta'nın genel müdürlüğünden ayrılacağı konuşulan Bülent Somuncu, nihayet geçen ay bu görevini bıraktı. Halk Sigorta ile Bülent Somuncu'nun yollarının ayrılması, Halk Sigorta Yönetim Kurulu toplantısında karar verildi. Şirketin 2016 yılının ilk 6 ayında elde ettiği verilerin bu kararda etkili olduğu söyleniyor. Sektörün tecrübeli olmakla birlikte "nevi şahsına münhasır" yöneticilerinden biri olarak bilinen Somuncu, Aralık 2011'de Halk Sigorta'nın genel müdürlüğüne getirilmişti. Somuncu, Süleyman Arslan'ın Halk Bankası genel müdürlüğü görevinden ayrıldığı günden bu yana sürekli Halk Sigorta'dan ayrılacağı konuşuluyordu...

1961 yılında İstanbul'da doğan Bülent Somuncu, Kabataş Erkek Lisesi ve Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun olduktan sonra, Marmara Üniversitesi'nde İktisat Tarihi üzerine yüksek lisans

yaftı. 1980 yılında Ticaret Bakanlığı'na başladığı meslek yaşamında sırasıyla Sigorta Denetleme Kurulu'nda uzmanlık, Ankara grup başkanlığı ve kurul başkanlığı görevlerinde bulundu. 1998'den itibaren 3 yıl süreyle Bulgaristan'da Hazine Müsteşarlığı'nı temsilen ekonomi müşavirliği yapan Somuncu, aynı zamanda Uluslararası Sigorta Murakıpları Birliği (IAIS) üyesi.

"Elektronik Cihaz Sigortaları" konulu bir tez çalışması ve "Sigorta Sektörünün Türk Ekonomisi İçindeki Yeri ve Gelişimi" konulu çalışmasıyla mastır derecesi bulunan Somuncu, 1990 yılında "Sigorta Hizmetlerinin Fiyatlandırılması" konusunda araştırma ve çalışma yapmak üzere Londra'da görevlendirildi. Hazine Müsteşarlığı ve TMSF'yi temsilen Rumeli

 **HALKSİGORTA**

Sigorta'da Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini yürüten Somuncu, İstanbul Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu Sigortacılık Bölümü'nde Sigorta Hukuku; Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi'nde de Sigorta Hasar Uygulamaları dersleri verdi. 2001 yılından itibaren Hazine Müsteşarlığı'nda müşavir olarak görev yapan Bülent Somuncu, 2006'da Güven Sigorta'nın genel müdürlüğüne getirildi. Aralık 2011'de aynı görevle Halk

Sigorta'ya atanan Somuncu, İngilizce ve Bulgarca biliyor.

Bülent Somuncu'nun ayrılmasıyla birlikte Halk Sigorta Genel Müdürlüğü koltuğuna, Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bülent Karan

atandı. İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi Petrol Mühendisliği'nden 1991 yılında mezun olan Karan, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde İşletme yüksek lisansı yaptı. İş hayatına 1991 yılında Aladdin Middle East Ltd. Şti'de başladı. Daha sonra medya, reklam, inşaat ve gıda sektörlerinde yönetici kademesinde görev yapan Karan, Nisan 2006'da Halk Sigorta'ya pazarlama grup müdürü olarak katıldı. Bülent Karan, Eylül 2007'den itibaren pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığı, Şubat 2012'den itibaren operasyondan sorumlu genel müdür yardımcılığı, Mart 2015'ten itibaren de pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini üstlenmişti.

Yeri gelmişken Bülent Karan'la ilgili ilginç bir bilgi daha verelim: Karan'ın babası Yunus Karan eski bir bankacı ve halen de Halk Bankası Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

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

Deneyimli İletişimci Burçun İmir, Allianz Türkiye’de

Başarılı gazeteci, halkla ilişkilerin usta isimlerinden Burçun İmir, Allianz Türkiye’nin Kurumsal İletişim Direktörü olarak göreve başladı.

TED Ankara Koleji’nden mezun olmasının ardından Bilkent’te Uluslararası İlişkiler eğitimi alan İmir, 1995’te Turkish Daily News muhabiri olarak medya dünyasına ilk adımını attı. Daha sonra CNN International’le geçti. Buradaki 9 yıl süren yapımcılık görevi sırasında, son 2 yıl aynı zamanda CNN Türk-Doğan



Haber Ajansı adına Bağdat ve Kudüs’te bulunarak Ortadoğu Bürosu şefliğini yürüttü. 2004-2007 arasında Doğan Haber Ajansı’nda genel müdür yardımcılığı yapan İmir, gazetecilik kartvizitine haber sunuculuğunu da



ekledi. 2007 sonuna kadar TV 24’te, 2008’de ise Habertürk TV’de ekran karşısına geçti. Ardından Turkcell’le transfer oldu. GSM devinde kurumsal iletişim müdürlüğüne atanan ve 5 yıl bu görevi üstlenen Burçun İmir, 2013 yılında Aras Kargo ekibine katıldı. O günden bu yana Aras Kargo’da İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan İmir, şimdi çalışma hayatında yeni bir pencere açtı. Allianz Sigorta’da Kurumsal İletişim Direktörlüğü’ne atanan Burçun İmir’e yeni görevinde başarılar dileriz.

Sigorta dilinde terör mü değil mi?



15 Temmuz gecesi bir kısım subay tarafından yapılan kalkışma hareketinin ekonomik bedeli de ağır oldu. Binalar bombalandı, araçlar tankların altında kaldı. Peki bu kalkışma esnasında hasar gören araçların hasarları kasko sigortası kapsamında ödenecek miydi? Biz bu sayfaları hazırlarken, TSB (Türkiye Sigorta Birliği) tarafından yapılan açıklamada, söz konusu hasarlar teminat kapsamında olmamasına rağmen sigorta şirketlerinin ödemek için ellerinden gelen gayreti göstereceği belirtiliyordu... Bilindiği gibi kasko sigortasında, teminatı alınmışsa terör olayları sonucu ortaya çıkan zararlar tazmin ediliyor. Ancak bu tür olaylarda araçların gördüğü hasarlar teminat kapsamında değil. Çünkü her ne kadar bu yaşananlar hem halkın hem de siyasilerin gözünde terör olayı olarak görülse de sigorta dilinde

tam olarak terör kapsamına girmiyor, “ihtilal” kapsamında değerlendiriliyor. Kısacası bazı şirketler bu durumu terör faaliyeti olarak değerlendirirken bazıları değerlendirmeyebilir. Bu yüzden de TSB bir açıklama yayınlayarak “bu olay sonucu ortaya çıkan hasarların teminat kapsamında olmamasına karşın ödeneceği” mesajı verdi. Peki sigorta sektörünün çatı örgütü böyle bir dönemde böyle bir açıklama yaptı dersiniz? Bana sorarsanız, olası mahkeme kararlarından dolayı... Nasıl mı? Bir sigorta şirketi sigorta dili ve literatürüne güvenerek böyle bir hasarı ödemezse olay mahkemeye taşınacak, mahkeme de nasıl olsa ödenmesi yönünde karar verecek. Onun için de peşinen ödeme kararı herkesin işine gelecek. Ne diyelim, umarım bu tür olaylar bir daha yaşanmaz. ©



**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

Generali sağlığa iki iddialı ürünle giriyor

Gerekli lisansı olmasına rağmen sağlık branşında faaliyet göstermeyen Generali Sigorta, bu alanda iki yeni ürün üzerinde çalışıyor. Mine Ayhan, hayat sigortası için de lisans başvurusu yapacaklarını söylüyor...

Türkiye'de en uzun süre faaliyet gösteren yabancı şirketlerden biri olan Generali Sigorta, farklı branşlara girmeye hazırlanıyor. Sağlık branşında lisansı olmasına rağmen bu alanda faaliyet göstermeyen şirket, iki yeni sağlık ürünü üstünde çalışmalarını sürdürüyor. Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Bu iki ürünün arkasından hayat sigortası da gündeme gelebilir.



Mine Ayhan

Sağlık branşında lisansımız var ama hayat tarafında lisans başvurusu yapacağız” diyor. Mine Ayhan ile Generali Sigorta'nın yeni hedeflerinin yanı sıra sigorta sektörünün durumunu da konuştuk...

Sektör ve Generali Sigorta açısından yılın ilk yarısı nasıl geçti?

Yılın özellikle ilk 4 ayının Türkiye'deki tüm şirketler için çok kolay geçmediğini düşünüyorum. Şirket olarak bizim için de kolay geçmesi de bu dönem için belirlediğimiz hedeflere ulaştığımızı söyleyebilirim. Şirket olarak verimlilik ve sürdürülebilir karlılık sağlayabilmek için gerek oto gerekse oto dışında dengeli ilerlemeye çalışıyoruz. Hem orta vadede gidişatı olumlu gördüğüm hem de hedeflerimizi tutturduğumuz için yılın ilk aylarını pozitif olarak değerlendirebiliyorum.

Sektör ortalamasıyla kıyaslandığında sizin büyüme oranınız ne düzeyde?

Generali olarak ilk 6 aydaki büyümemiz sektör ortalamasının üzerinde. Sonuçlardan oldukça memnunuz. 2016 yılı sonuna kadar da yakaladığımız bu büyüme hızının devam edeceğine inanıyorum.

Yıl sonu için büyüme beklentiniz nedir? 2016 sektör için nasıl bir yıl olacak? Hangi branşlarda büyüme bekliyorsunuz? Büyüme yine oto sigortalarında mı olacak?

Sigorta sektörü olarak 2016 yılından oldukça umutluyuz. Esasında bu yıl da aşmamız gereken zorluklar var. Ancak bu Türkiye sigortacılık sektörü için yeni bir durum değil. Daha zor dönemlerden geçen bir pazar



olarak bu yıldan pozitif sonuçlar bekliyoruz. Bu yıl da her yıl olduğu gibi oto sigortalarında önemli bir büyüme bekliyoruz, ancak sektördeki pek çok şirket oto sigortası dışındaki branşlarda büyüme için yılın geri kalanına odaklanacak gibi görünüyor. Maalesef oto sigortası dışındaki branşların penetrasyonu (sigortalanma oranı) oldukça düşük. Ancak bu aynı zamanda pazarın büyümesi için önemli bir fırsat olarak gördüğüne göre Türkiye ekonomisine de katkı sağlayacak olumlu bir süreç olarak değerlendirmesi gerektiğini düşünüyorum.

Generali Sigorta hangi alanlarda büyüyecek, hangi alanlarda frene basacak?

Kasko, ev sigortası, ferdi kaza branşlarında var olmaya devam edeceğiz. Bir yandan da yeni ürün arayışlarımız var. İki yeni sağlık ürünü üstünde çalışıyoruz. Hatta bu iki ürünün arkasından hayat da gelebilir. Sağlık branşında zaten lisansımız vardı, hayat tarafında lisans başvurusu yapacağız. Bunun yanı sıra oluşturduğumuz müşteri ilişkileri stratejisi sayesinde müşterilerimizle oldukça yakınız, onları dinleyip hayatlarını kolaylaştıracak servisler geliştiriyoruz. Yaptığımız bağımsız araştırmaların sonuçlarına göre, müşterimizin yüzde 60'ından fazlası Generali Sigorta'yı yakın çevresine tavsiye ediyor. Bu yıl 10'uncusu düzenlenen Türkiye Çağrı Merkezi Ödüllerinde 7/24 Kişisel Sigorta Danışmanlığı Merkezimiz ile "En Övgüye Değer Çağrı Merkezi" ödülünü, farklı sektörlerden aynı kategoride



yarışan dev firmalar arasından sıyrılarak aldık. Tavsiye edilen marka olduğunuzda tüketicilerin size yaklaşımı daha açık oluyor, markayı, ürün/hizmeti herhangi bir dayatma sonucu almadıkları için daha sıcak bir ilişki kurabiliyoruz. Bu bizim açımızdan mutluluk verici bir sonuç. Dolayısıyla bu yıl müşterimizin memnuniyetini artırmak için “yalın ve akıllı” çözümler üretmeye odaklanacağız.

Generali'nin internetten sigorta satışında başarılı olduğu örnek bir ülke var mı?

Cevap olarak tek bir ülkenin adını vermem zor. Çünkü Generali Grup Avrupa'da direkt satış alanında lider konumda. Ayrıca pek çok ülkede, geçmişte her iki kanalın nasıl bir arada kullanacağına dair kafa yordüğümüz geleneksel ve direkt satışlarda birinci sırada yer alıyoruz. Buna örnek olarak Almanya, İtalya ve Macaristan'ı gösterebilirim.

Bu alandaki büyüme planınız nedir?

Dijital tarafta satış odaklı



büyümeden ziyade tüketicileri bilinçlendirmeyi ve marka bilinirliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Bildiğiniz dijital alanda büyüme deneyim, yatırım ve zaman isteyen uzun bir süreç. Ancak Generali olarak orta ve uzun vadede bu alanda rekabet avantajı kazanmış bir şirket olarak varlığımızı sürdüreceğiz.

Son dönemlerdeki yasal düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye geliştirmekte olan bir ülke

ve doğal olarak yasal düzenlemeler de sürekli geliyor. Biz de diğer sektörlerde olduğu gibi gelişmeleri yakından takip ederek, karar vericilerin tüm sigorta sektörü adına doğru kararlar verebilmesi için gerekli desteği sağlamalıyız.

Size göre Türk sigorta sektörünün en büyük sorunu nedir?

Sigorta sektörü olarak yaşadığımız sıkıntıların başında, zorunlu sigortalar haricinde penetrasyonun oldukça düşük olması ve Türkiye sigorta pazarının yeteri kadar büyümemesi geliyor. Sigorta sektörünün toplam prim üretiminin yaklaşık yüzde 30'unu trafik sigortaları oluşturuyor. Kişilerin ihtiyaç duyduğu sigortaları yaptırması bir yana, zorunlu olan ürünlerde dahi penetrasyonun düşüğü olması sigorta sektörü açısından önemli bir sorun. Bu noktada ilgili dernekler ve sektörün oyuncuları olarak bizlerin vatandaşlara sigortanın neden yapılması gerektiğini iyi anlatmamız gerekiyor.

"2017 SONUNA KADAR TAŞLAR YERİNE OTURACAK, TRAFİK SİGORTASI UCUZLAYACAK"

İstatistik ve şirketler arası veri paylaşımının önemine değinen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 2017 yılının sonuna doğru şirketlerin bu verileri daha iyi kullanıp daha uygun fiyatlarla hizmet verebileceğini düşünüyor. Özellikle trafik sigortası kaynaklı değişiklikler sonrası sektörün geleceğine yönelik beklentilerin pozitifte döndüğüne dikkat çeken Ayhan, asıl başarının ise ancak uzun vadede yakalayabileceği görüşünde. Mine Ayhan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Yeni kanunun hemen sonrası fiyatlarda yüzde 5 civarında düşüşler görüldü. Vatandaşa bizden kaynaklanan,

'Çok fiyat artırdılar, bir an önce kâr etmenin peşindeler' gibi yanlış bir algı oluşmuştu. Bugün keşke 'Artık tamam, her şey ayarlandı, rezervlerimizi ve maliyetlerimizi biliyoruz. Fiyatlarımızı da ona göre hesaplayabiliyoruz' diyebilsem. Ama diyemiyorum. Şirketler ancak 2017 sonunda fiyatlamayı doğru yapabilir hale gelecek. Şu anda bir ara noktadayız, şirketler daha iyi hesaplar yapabiliyor. Ama biz hâlâ tarifelerimizi iyi sürücüyle kötü sürücüyü birbirinden ayıracak şekilde yapamıyoruz. Şu anda 20 milyon aracın 16 milyonu trafik sigortası yapıyor. 10 milyon hususi aracın da

9 milyonu sigortalı. Ülkemizde trafik sigortalarında hasar gelme oranı yaklaşık yüzde 7,5-8'lerde. Maliyetlerimizi doğru hesaplayabilmek için trafik cezası almış, trafik kural ihlali yapan sürücüler ile kurallara saygılı sürücülerini ayırt edebilmemiz gerekiyor. Avrupa'da araç sürücüsü, aynı zamanda sigortalı olarak policede ismi yazılmış olan kişidir. Orada sigorta şirketleri bu kişinin sürücülük tecrübesi ve kurallara uymasına göre sigorta fiyatını belirliyor. Bizde ise policeyi satın alan ile arabayı kullanan kişi aynı olmayabiliyor. Bu yüzden tarifede bir sıkıntı oluşuyor."



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.

Çözüm “gönüllülük” ile “zorunluluk” arasında bir yerde



Dalkan Delican
BES Uzmanı

İşveren ödemeli BES'i teşvik edecek en önemli düzenleme kıdem tazminatı üzerinden kurgulanmasıdır. Hem işveren hem de çalışan için en hakkaniyetli çözüm, kıdem tazminatlarının emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi ve bu çerçevede hakediş sözleşmelerindeki hak ve yükümlülüklerin yeniden düzenlenmesiyle sağlanacaktır...

İşveren katkısı olmadan “otomatik katılım” olmaz! Daha doğrusu olur da amacına ulaşmaz. O zaman asıl soru şu: İşveren neden katkı yapsın? Yapmasını gerektirecek bir gerekçe olabilseydi hakediş (vesting) sözleşmelerine rağbet çok yüksek olurdu. Ama olmadı, kıdem tazminatının varlığı hakediş sözleşmelerinin önündeki halen en büyük engel. Niye dersiniz, hakediş sözleşmeleri ile kıdem tazminatının temeli çalışanlar için aynı tabana oturuyor. Sadece birinde hak edilen/hak edilecek tutar emeklilik şirketinin kayıtlarına ve denetimine teslim edilirken, diğerinde yükümlü şirketin muhasebe kayıtlarında gözükmüyor! Genel olarak baktığımızda hakediş sözleşmelerinin işveren açısından nihayetinde bir maliyet unsuru olarak gözükmemesi, işveren açısından hakediş sözleşmeleri için ihtiyaç duyulan gerekçelerin olmaması istenilen talebi yaratmadı. Son günlerde üzerinde sıkça konuşulan ve yakın zamanda mevzuata yönelik düzenlemelerinin yayınlanacağı düşünülen

otomatik katılım açısından da en önemli nokta, kanaatimizce işveren katkısının olup olmamasıdır. Otomatik katılım sadece çalışanın ödemeleri üzerinden kurgulanacaksa arzu edilen büyüklüğe ulaşmasını beklemek gerekir. İşveren ödemesinin uygulanabilmesi için de otomatik katılım ya da adına ne dersek diyelim, yeni uygulamada işveren ödemesinin bir şekilde zorunlu olması gerekir. Zorunluluğun gelmesi 4632 sayılı kanunda da değişikliği gidilmesi, “gönüllülük esası” ifadesinin değiştirilmesi sonucunu doğuracaktır.

Bununla birlikte işveren ödemeli BES'i teşvik edecek en önemli düzenleme kıdem tazminatı üzerinden kurgulanmasıdır. Geçmiş dönemde birçok sendika temsilcisinin itiraz ettiği, ancak kanaatimizce hem işveren hem de çalışan için en hakkaniyetli çözüm, kıdem tazminatlarının emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi ve bu çerçevede hakediş sözleşmelerindeki hak ve yükümlülüklerin yeniden düzenlenmesiyle sağlanacaktır. Sağlıcakla kalın...





EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN HEP DAHA FAZLASI...

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



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatemeklilik.com.tr

Serhat
Süreyya Çetin

6 aylık kiranızın kefilisi **Güneş Sigorta!**

Güneş Sigorta Kira Koruma Sigortası, mülk sahibi ile kiracı arasındaki tüm uyuşmazlıklardan doğan kira alacaklarını 6 aya kadar teminat altına alıyor...

Sigorta deyince aklınıza ilk neler geliyor? Trafik, kasko, konut, işyeri, DASK, yangın, sağlık, ferdi kaza, işsizlik, hırsızlık, eğitim, seyahat, mesleki sorumluluk... Her biri farklı bir ihtiyaca cevap veren bu sigortalarla ilgili haberlere hemen her sayımızda yer veriyoruz. Bu ürünlerden her biri farklı bir ihtiyaca cevap veriyor, farklı bir riski teminat altına alıyor. Evinizi, işyerinizi, aracınızı, sağlığını, işinizi, mesleğinizi, üçüncü kişilere karşı sorumlu-

luklarınızı sigorta sayesinde güvence altına alabiliyorsunuz. Tabii bunlar artık klasik sigorta ürünleri ve hemen her şirketten talep edebilirsiniz. Bir de artan rekabet nedeniyle farklı, sıra dışı, inovatif ürünlere yönelen şirketlerin geliştirdiği yeni ürünler var. Tıpkı Güneş

GÜNEŞ SİGORTA

Sigorta tarafından geliştirilen "Kira Koruma Sigortası" gibi...

İnovatif bir ürün

Kira Koruma Sigortası, ev sahiplerinin kira gelirlerine güvence veriyor. Bu ürünle mülk sahibi ile kiracı arasında tüm uyuşmazlıklardan doğan kira alacakları 6 aya kadar teminat altına alınıyor. Nasıl mı? Diyelim ki ev ya da işyeri bir mülkünüz var ve kiraya verdiniz. Kiracım nasıl biri, acaba kiramı zamanında alabilir miyim gibi düşünceleriniz varsa bu ürünü alıp 6 aylık kira gelirlerinize teminat alabilirsiniz. Bilindiği gibi Türkiye'de gayrimenkul hala en büyük yatırım aracı. Hem sürekli fiyatı artıyor hem de kiralama yoluyla ekstra gelir sağlıyor. Böyle olunca da Türkiye'de her yıl çok sayıda konut ve işyeri mal sahipleri tarafından kiraya veriliyor. Mal sahibi ile kiracı arasındaki anlaşmazlıklar, kiralara ödenme-

mesi gibi durumlara da çevremizde de sıklıkla şahit oluyoruz. Bu tip anlaşmazlıklar da genelde uzun ve sancılı bir süreci beraberinde getirir. Mahkemeler uzadığında kirayı tahsil etmek bir yana bazen masraflarınız da beklenmedik şekilde artabiliyor. İşte Güneş Sigorta tarafından çıkarılan Kira Koruma Sigortası tam da bu tür anlaşmazlıklarda devreye giriyor. Güneş Sigorta, bu ürün sayesinde mülk sahibi ile kiracı arasından çıkan anlaşmazlıklar sebebiyle kiracının ev sahibine olan kira borcuna kefalet sigortası kapsamında kefil oluyor.

Kira gelirleri teminat altında

Kira Koruma Sigortası, mülk sahiplerinin oldukça uygun sigorta primleri karşılığında, kiracının sözleşmeden doğan ödeme yükümlüğünü yerine getiremediğinde ya da getirmediğinde, kira alacaklarının 6 aya kadar poliçe limitleri dahilinde karşılanmasını sağlayan ve mülk sahibine destek hizmetleri sunan bir poliçe.

“Kefalet Sigortası Genel Şartları ve Özel Şartları” kapsamında çıkarılan bu ürün, kat maliklerinin sigorta döneminde Türk Borçlar Kanunu ve 6570 sayılı “Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanun” dâhil olmak üzere Türk hukuku uyarınca değerlendirilecek olan ve kira sözleşmesinde belirtildiği üzere, aylık azami 4 bin TL bedel karşılığında kiracı tarafından borçlanılan kira bedellerinin poliçe teminatları kapsamında ödenmemesi durumunda azami 6 aylık kira gelirini tazmin ediyor.

Kira kontratı şart

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Türkiye sınırları içerisindeki konut ve işyerleri için geçerli olan Kira



Koruma Sigortası'nın, kiranın ödenmemesi herhangi bir sebebe bağlı olmaksızın (hastalık, kaza, işsizlik gibi) kiranın ödenmediği durumlarda bir aylık bekleme süresince devreye girdiğini belirtiyor. Özellikle vurgulamak lazım ki poliçenin devreye girmesi için taraflar arasında bir kira kontratı olması, kira ödenmemeye başladığında noter



kanalıyla iki haklı ihtarin çekilmiş olması gerekiyor. Dört opsiyonlu olarak sunulan Kira Koruma Sigortası, 1.000 ile 4 bin TL arası değişen aylık limitlerle 6 aya kadar teminat sağlıyor. Çetin, “Bu ürünün sadece kiracı ve ev sahiplerini değil, aynı zamanda emlak komisyoncularının da elini rahatlatacağını düşünüyoruz” diyor.



BİR BAKIŞTA KİRA KORUMA SİGORTASI

- Kira gelirlerine teminat verir.
- Bu sigortanın satın alınabilmesi için mülk sahibi ile kiracı arasında kira kontratı olması gerekir.
- Türkiye sınırları içerisinde olan işyeri ve konutlar için geçerlidir.
- Dört opsiyonlu olarak sunulur ve 1.000 ile 4.000 TL arasında değişen aylık limitlerle, en fazla 6 aylık kira geliri için teminat verir.



Kira Koruma Plus



Mali sorumluluk sigortasını ihmal etmeyin!

Mali sorumluluk sigortaları; şirketlerin, işverenin hayatını kaba çevirebilecek pek çok riski teminat altına alıyor. İşte işveren ve mesleki sorumluluk sigortaları, asansör mali sorumluluk sigortası, tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası ile tehlikeli madde ve tehlikeli atık zorunlu mali sigortası hakkında bilinmesi gerekenler...

Türkiye artık Avrupa'nın "ucuz işçi cenneti" değil. Ekonomik büyüme-ye bağlı olarak ücret artışlarının yanı sıra çalışan hakları da her geçen gün daha da iyileştiriliyor. Hak aramanın yolları daha az engeli, iş davaları da eskisi gibi yıllarca sürmüyor. Tüm bu gelişmeler de şirketlerin, işverenlerin çalışanlarına karşı artık çok daha duyarlı olması gerektiğini ortaya koyuyor. Peki işverenler bu sorumluluklarının ne kadar bilincinde? Sıkça

yaşanan iş kazalarına karşı sorumluluklarını teminat altına almak için neler yapıyorlar? İşte bu noktada da sigortanın önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Aklınıza gelebilecek hemen her konuda işveren ya da mesleki sorumluluk sigortası yaptırarak bu tür riskleri teminat altına alabilirsiniz...

1 İşveren mali sorumluluk sigortası nedir?
Bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesiyle bağlı ve Sosyal Güvenlik Kurumu

Kanunu'na tabi çalışanların, işlerini yaparken kendisine veya üçüncü şahıslara vereceği zararlar nedeniyle işverene düşen kanuni sorumluluğu teminat altına alan sigortadır.

2 İşçi, çalıştığı yerde meslek hastalığına yakalanırsa işveren sorumluluk sigortasından faydalanabilir mi?

Meslek hastalığı teminat dışında kalan haller arasında yer alıyor. İstenirse ek teminatla poliçeye dahil edilebiliyor.

3 İşveren sorumluluk sigortası zorunlu bir sigorta mıdır?

Hayır, isteğe bağlı bir sigortadır ve zorunlu değildir.

4 Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortasının teminat kapsamı nedir?

Sigortalının bizzat kendisinin veya yanında çalıştırdığı kişiler ile aile efradının, bir kaza sonucu üçüncü şahıslara verecekleri

bedeni ve maddi zararları poliçede belirtilen limitlere kadar teminat altına alır.

5 Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortasında kimler "üçüncü şahıs" sayılmaz?

Sigortalı gerçek kişiye bir hizmet veya vekalet ilişkisiyle bağlı olanlar, aile efradı (sigortalının eşi, evlat edindikleri, sigortalıyı evlat edinenler, sigortalıyla birlikte oturmaları halinde kardeşleri, damatları, gelinleri ve kendisi tarafından bakılan sair akrabaları, sigortalının eşinin usul ve furuu ile kardeşleri) ile sigortalı tüzel kişinin sınırsız sorumlu ortakları ve yetkili kişileri üçüncü şahıs sayılmıyor.

6 Asansör mali sorumluluk sigortasının teminat kapsamı nedir?

Ticari binalarda veya konut binalarında bulunan asansörlerde meydana gelebilecek kazalar nedeniyle üçüncü kişiler tarafından ileri sürülebilecek tazminat taleplerini belirli limitlere kadar teminat altına alır.

7 Asansörün kapasitesinin üzerinde kullanılması sonucu oluşan hasarlar karşılanır mı?

Ticari binalarda veya konut

binalarında bulunan asansörlerde taşıma kapasitesinin aşılması sebebiyle meydana gelen zarar ve ziyanlar teminat dışında kalıyor.

8 Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortasını kimlerin yaptırmaları gerekir?

Likit petrol gazını (LPG) depolayan, tüplere dolduran, doldurturan, nakleden, doğrudan doğruya veya yetkili bayileri kanalıyla tüketiciye satan ve bu faaliyetlerinden dolayı ruhsat almak zorunda olan LPG şirketleri yaptırmak zorundadır.

9 Tüpgaz bayisinde yaşanan patlama sonucunda komşu binada meydana gelen hasarı tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası karşılar mı?

Likit petrol gazı firmalarının

kendi markaları altında doldurdıkları veya doldurttukları ve yetkili bayileri aracılığıyla ya da doğrudan pazarladıkları tüplerin kullanılmak üzere bulunduruldukları yerlerde infilak etmesi veya gaz kaçırmaları sonucu (kusurları olsun veya olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlar bu sigortadan karşılanabiliyor. Ancak kullanım haricinde satılmak üzere yetkili bayilerde bulunan tüplerin infilak etmesi veya gaz kaçırmaları sonucu (kusurları olsun veya olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlar tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası kapsamına giriyor.

10 Tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasını yaptırmak zorunlu mudur?

Yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanlar yaptırmak zorundadır.

11 Tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasına ait primler nasıl belirleniyor?

Hazine Müsteşarlığı bu sigortayla ilgili limitlerin yer aldığı bir tarife ve talimat yayınlıyor.

12 Tüpgaz ile tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortası arasındaki farklar neler?

Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası, likit petrol gazı (LPG) tüpleyen firmaların doldurdıkları veya doldurttukları ve yetkili bayileri vasıtasıyla veya doğrudan doğruya tüketiciye intikal ettirdikleri tüplerin kullanılmak



üzere buldukları yerlerde infilakı, gaz kaçırmaları, yangın çıkarması sonucu (kusurları olsun veya olmasın) verecekleri bedeni ve maddi zararlara karşı sorumluluklarını temin ediyor. Tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası ise yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanların bu mesleki faaliyetleri nedeniyle, bu maddelerin doğrudan doğruya neden olduğu olaylar sonucu kusurları olsun olmasın üçüncü kişilere verecekleri bedeni ve maddi zararlara karşı sorumluluklarını temin ediyor.

13 Hekimler (doktorlar) için mesleki sorumluluk sigortası zorunlu mudur?

5947 sayılı “Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” 30 Ocak 2010 tarih ve 27478 sayılı Resmî Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdi. Bu kanunun 8’inci maddesi ile 1219 sayılı “Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun”a eklenen ek madde 12 ile hekimler için mesleki sorumluluk sigortası yaptırma zorunluluğu getirildi. “Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorum-



luluk Sigortası Genel Şartları, Tarife ve Talimatları” da 21 Temmuz 2010 tarih ve 27648 sayılı Resmî Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdi.

14 Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk (hekim sorumluluk) sigortası neleri teminat altına alıyor?

Bu sigorta sözleşmesiyle, 1219 sayılı kanunun ek 12’nci maddesi çerçevesinde, serbest ya da kamu veya özel sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışan tabipler, diş tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanların, poliçede belirtilen mesleki faaliyeti ifa ederken; ➔ Sözleşme süresi içinde meydana gelen olay sonucu doğan ve sorumluluk hükümleri uyarınca

tazmini sözleşme süresi içinde ya da sonrasında talep edilen zararları,

➔ Sözleşme yapılmadan önce veya sözleşme yürürlükteyken meydana gelen bir olay nedeniyle, sadece sözleşme süresi içinde sigortalıya karşı doğabilecek talepler,

➔ Bu zarar veya taleple bağlantılı yargılama giderleri teminat altına alınıyor.

15 Hekim mesleki sorumluluk sigortasının primleri nasıl belirleniyor?

Bu sigortanın primleri, 21 Temmuz 2010 tarih ve 27648 sayılı Resmî Gazetede yayınlanan “Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimatı”na göre belirleniyor. ©



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





Anadolu'nun merkezi artık daha çevreci, daha çalışan dostu

Anadolu Sigorta, Aralık 2013'ten bu yana kullandığı çevre dostu genel müdürlük binasının ofis ve sosyal alanlarını genişleterek, çalışanları ve iş ortakları için çok daha verimli, güvenli ve keyifli hale getirdi...

Yeni nesil çalışanlar için çalışan ortam eskiye oranla çok önemli. İşyerlerini mesai saatleri içinde çalıştığı mekanından ziyade iyi zaman geçirebilecekleri bir ortam olarak düşünüyorlar. Bu yöndeki talepler arttıkça şirketler, yönetim binalarını klasik ofislerden ziyade çalışanların daha iyi zaman geçirebileceği bir mekan olarak dizayn etmeye özen gösteriyor. Hal böyle olunca da yeni ofislerin vazgeçilmezleri arasında hobi ve oyun bölümleri, spor salonları gibi sosyal alanlar öne çıkıyor. Nitekim bunun en son örneklerinden biri de Türk sigorta sektörünün köklü ve öncü kuruluşu Anadolu Sigorta'nın yeni genel müdürlük binası oldu...

Teras, sosyal alana dönüştürüldü

Anadolu Sigorta, 3 yıl önce taşındığı İstanbul Kavacık'taki çevre dostu genel müdürlük binasını, engelli iş ortakları ve müşterilerinin de çok daha rahat kullanabileceği yeni çalışma ve sosyal alanlarıyla geliştirdi. Renovasyon çalışmaları kapsamında modern mimari tasarım yaklaşımıyla gerçekleştirilen mekan örgütlenmeleriyle mevcut hizmet binasına ilave yaklaşık 4 bin metrekarelik yeni ofis, arşiv ve sosyal alanlar oluşturuldu. İş sağlığı ve güvenliği kriterlerine uygun tasarlanan mekanlar son teknoloji elektro-mekanik sistemlerle donatıldı. Ayrıca, dış bahçe mobilyası ve peyzaj

mimarisıyla donatılmış 170 metrekarelik teras alanı da çalışanların sosyal alan olarak değerlendireceği bir mekâna dönüştürüldü.

Yeni yaşam alanları oluşturuldu

Yeni genel müdürlük binasında, yaklaşık 4 ay süren tasarım, tadilat ve dekorasyon çalışmalarıyla yaklaşık 900 Anadolu Sigorta çalışanı ve iş ortaklarının da rahatlıkla kullanabileceği yeni iş ve yaşam alanları oluşturuldu. Yüksek ofis standartlarında (A+) tasarlanan mekanlar, hızlı ve aynı zamanda güvenli iletişim, ergonomi ve konfor şartlarını sağlayan son teknoloji elektro-mekanik sistemlerle donatıldı.

Aydınlatma, iklimlendirme ve havalandırma gibi sistemler için “yeşil bina” özelliğine uygun olarak, enerji tasarrufu sağlayacak doğa dostu akıllı otomasyon sistemleri tesis edildi. Ayrıca, ofis alanlarına komşu olan 170 metrekare teras alanı dış bahçe mobilyası ve peyzaj donatılarıyla, çalışanların sosyal alan olarak değerlendireceği mekâna dönüştürüldü.

Son düzenlemelerle Kavacık'taki yeni ofis binasında iş saatlerinin verimli geçmesi için tüm fiziki gereklilikler yerine getirilirken, çalışanların mesai saatleri dışında da ofiste zaman geçirmekten keyif alacağı bir ortam tasarlandı.

Tüm ihtiyaçlar bir noktada

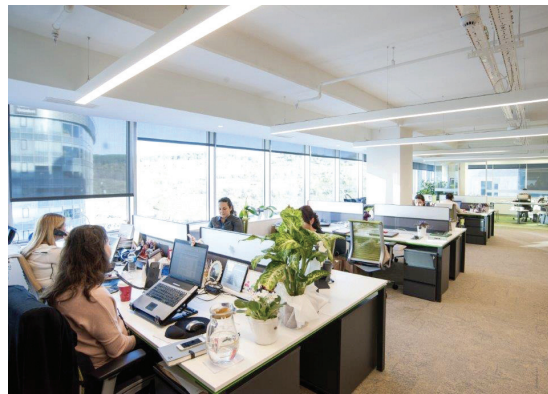
Binadaki yeni düzenlemeler kapsamında son olarak kullanıma açılan ve toplam 4 bin metrekare brüt alana sahip kat alanında; yaklaşık 2 bin metrekarelik arşiv, 800 metrekarelik ofis, 300 metrekarelik de toplantı odaları şeklinde mekan örgütlenmesi gerçekleştirildi. Kalan 900 metrekarelik bölüm, ortak alanlar fuaye ve sosyal alan olarak tasarlandı. Geliştirme kapsamında, daha önce İkitelli'de hizmet veren arşiv birimi de Kavacık'a taşınarak B2 katında hizmet vermeye başladı.

“İş sağlığı ve güvenliği” kapsamındaki tüm riskler göz önüne alınarak, bu anlamda eksiksiz halde bir arşiv ve hazırlık ofisi hazırlanırken, çalışma alanları ergonomik açıdan modern halde ve çalışan sağlığı gözetilerek oluşturuldu. Arşivin B2 katına taşınmasıyla daha önceden erken bir gün olan evrak ulaşım hızı saatlere, çok acil durumlar içinse dakikalara indirilmiş oldu.

Herkes için erişilebilir bir ofis

Anadolu Sigorta'nın yenilenen ofis

alanlarında engelliler de unutulmadı. Engelli çalışanlar ve iş ortakları için ıslak mahaller ve rampalar yapılan katta, ayrıca dört adet altı kişilik toplantı odası, iki adet 14 kişilik toplantı odası ve bir adet 45 kişilik eğitim salonu yer alıyor. Ofis alanlarında olduğu gibi toplantı odalarında da tesis edilen ses, görüntü, aydınlatma ve iklimlendirme otomasyon sistemleriyle hedeflenen enerji tasarrufu sağlanmakla birlikte, çalışanların bina teknolojisinden faydalanması ve iç mekân konfor koşullarının en üst seviyeye getirilmesi sağlandı. Bina içerisinde tasarlanan sergi alanları Anadolu Sigorta'nın sosyal sorumluluk projesi olan “Bir Usta Bin Usta” çalışmalarına sergi olanağı tanırken, kütüphane alanları ise çalışanlara mesai saatleri dışında da keyifli zaman geçirme fırsatı veriyor.



Çok sayıda iş merkezinin bulunduğu bölgedeki en prestijli yapılar arasında yer alan Anadolu Sigorta Genel Müdürlük Binası, aynı zamanda çevre dostu “yeşil bina” olma özelliği de taşıyor. 2 bodrum, zemin ve 7 normal kat olmak üzere toplamda brüt 17 bin 870 metrekare kapalı alana sahip olan genel müdürlük binasında ayrıca, 4 bin 500 metrekare kapalı otopark alanında yaklaşık 142 araçlık otopark alanı yer alıyor. Bina, ziyaretçiler için farklı boyut ve düzenlerde tasarlanmış bekleme ve görüşme alanları, iş ortaklarıyla buluşmaların gerçekleştirileceği toplantı odaları, kafeteryalar, sağlık-spor kompleksi, konferans salonları; eğitim salonu ve fuaye gibi çalışma alanlarıyla dikkat çekiyor.

5 bine yakın kontak noktasıyla Türkiye'nin dört bir yanındaki milyonlarca müşterisine hizmet sunan Anadolu Sigorta, kurulduğu 1925 yılından itibaren sigorta sektörünün ve ekonominin gelişimine destek verirken, toplumun yaşam kalitesinin gelişimine de katkıda bulunmayı amaçlıyor. “Kaybetmek Yok” ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta, faaliyetlerini insana ve doğaya saygılı bir üretim anlayışı içinde, çağın ve teknolojinin gereklerini yerine getirerek sürdürmeye öncelik veriyor.



Brexit sonrası sigorta sektörü



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Brexit'in en az 2 yıllık bir ayrılık süreci olacağı düşünülürken, yatırımcıların bu karara hızlı bir şekilde cevap vereceğini ve İngiliz sigorta piyasasının yüzde 10'unun üzerinde bir küçülme riskiyle karşı karşıya kalacağını öngörebiliriz. Ülkenin düşen reytinginin, ayrılma tamamlanana kadar yürürlükte olan Solvency II düzenlemesi için ek sermaye anlamına geldiğini ve sigorta şirketlerinin eskisinden daha fazla sermayeye ihtiyaçları olacağını da unutmamalıyız...

Birleşik Krallık'ın (İngiltere, İskoçya, Galler, Kuzey İrlanda) Avrupa Birliği bünyesinde kalıp kalmamayı oyladığı referandum büyük bir gürültüyle geride kaldı ve sonuç birlik bünyesinden çıkılması yönünde oldu. Tarihsel İngiliz stratejisini bilenler açısından ayrılma aslında sürpriz olmadı. Euro ve Schengen bölgeleri içerisinde yer almayan ve kendisini Kıta Avrupa'sı diyebileceğimiz ülkeler topluluğundan her zaman farklı bir konumda tutan Birleşik Krallık, yeni jenerasyonun yoğun kampanyalarının aksine kararını verdi.

Sonrasında yaşananlar ise aslında önemli bir tarihi olaya şahitlik yaptığımızı gösterir nitelikte. Referendum sonuçları açıklandıktan sonra Google Trend tarafından açıklanan arama sonuçlarına göre, referandum katılımcılarının aslında Avrupa Birliği'nin ne olduğu, birlikten çıkmalarının olası sonuçları ve hangi ülkelerin birlikte yer aldığı gibi, kararlarını yakından ilgilendirecek temel bilgilere bile sahip olmadıklarını ortaya koydu. Sanayi devrimini tamamlamış ve eğitim sistemi açısından örnek gösterilebilecek bir ülkede ortaya çıkan bu durum, gelişmekte olan ve eğitim reformunu henüz yapamamış ülkeler içinse başka bir endişe kaynağı olsa gerek...

Şu sıralar toplanan imzalarla, çok

düşük bir ihtimal de olsa referandumun yeniden yapılması veya sonuçların askıya alınarak uygulanmaması söz konusu. Birleşik Krallık'ın çıkma talebi karşısında önce şaşırın Avrupa Birliği ise ünlü 50'nci maddeyi hızlı bir şekilde yürürlüğe alacağını açıkladı bile. Sterlin son 15 yılın en kötü performansını gösteriyor, İngiltere için büyüme tahminleri yarıya indirildi, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları hızlı bir reaksiyon göstererek ülke notunu aşağıya çekti... Ayrılma sürecinin ne kadar süreceğinin bilinmemesi ve en azından ticari ilişkilerin bundan sonra nasıl devam ettirilmesi gerektiği konusundaki belirsizlik de bütün bu olumsuz tabloya eklenen detaylar. İskoçya'nın bağımsızlık talebi, hatta Londra'nın bölge olarak bağımsızlık talebi gibi politik adımların gerçekleşme olasılıkları da giderek güçleniyor.

60 milyar sterlinlik sigorta pazarı için zor bir dönem

Politik anlamda zor bir döneme giren İngiltere için finansal anlamda da zor bir dönem başladı. Böyle bir ortamda sigorta sektörünün de yaşananlardan etkilenmemesi doğal olarak mümkün değil. İngiliz sigorta piyasasının Avrupa Birliği üyesi ülkelerle yürüttüğü faaliyetlerle birlikte işlem hacmi 60 milyar sterline (brüt yazılan prim) ulaşmış durumda. Bu üretimin 6 milyar

sterlini Avrupa Birliği pazarından geliyor. Yaklaşık 350 firmanın faaliyet gösterdiği sigorta sektöründe, toplam gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYH) yüzde 20'si gerçekleştiriliyor. İngiliz sigorta sektöründe, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin vatandaşlarıyla birlikte 50 bine yakın kişi istihdam ediliyor. Bunların büyük bir çoğunluğu sigorta şirketlerinin genel merkezlerinin de yer aldığı Londra'da çalışıyor ve ikamet ediyor.

Avrupa Birliği üyesi olmanın İngiltere'ye sağladığı avantajların en önemlisi, kuşkusuz birliğin tek sigorta pazarı (single market) anlayışı. Bu sayede firmalar başka bir birlik ülkesinde kolaylıkla faaliyet gösterebiliyor, geniş bir müşteri ağına ulaşabiliyor (yaklaşık 500 milyon potansiyel müşteri ve 1.4 trilyon Euro prim üretimi söz konusu), kar transferi koşullarını kendi ülkelerindeki düzenlemeler ışığında müzakere edebiliyor... Birlik bünyesinde olmanın sigorta sektörüne sağladığı diğer bir avantaj da finansal yapıyı geliştirmeyi amaçlayan fonlardan yararlanılması ve doğrudan yabancı yatırım faaliyetlerinin desteklenmesi. Ayrıca, birlik üyesi ülkelerin yönetim alanında açıkladığı "Beyaz Kitap"ta, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin ve bu ülkelerde faaliyet gösteren şirketlerin belirlenen 5 yönetim kriterine (açıklık, katılım, hesap verilebilirlik, etkinlik ve tutarlılık) uyumu değerlendiriliyor ve ülkelerin yapılarını bu kriterler ışığında geliştirebilmesi için yönlendirmeler yapılıyor. Birlik üyesi ülkelerden gelen eğitimli işgücü ve birlik dışındaki



Sermaye hareketleriyle birlikte kaliteli insan gücünde de başlayacak olan hareketlilik özellikle Londra iş çevrelerinde daha çok hissedilecektir. Bu süreçte sigorta şirketlerinin genel merkezlerini bölgeden çekmeleri, araştırma-geliştirme projelerini ve istihdam olanaklarını askıya almaları beklenebilecek diğer gelişmeler...

ülkelerle faaliyetlerde sağlanan ölçek avantajı da sayabileceğimiz diğer olumlu yönler arasında...

İngiliz sigorta pazarı yüzde 10'un üzerinde daralabilir

Yukarıda sıralanan avantajların hangilerinin sürdürülebileceği, aylık sonrası yapılacak ticari anlaşmalardaki pazarlık gücüne bağlı olarak ortaya çıkacak. Ancak en az 2 yıllık bir ayrılık süreci olacağı düşünüldüğünde, yatırımcıların bu karara hızlı bir şekilde cevap vereceğini (rasyonel beklentiler teorisi) ve sigorta piyasasının yüzde 10'unun üzerinde bir küçülme riskiyle karşı karşıya kalacağını öngörebiliriz. Ülkenin düşen reytinginin, ayrılma tamamlanana kadar yürürlükte olan Solvency II düzenlemesi için ek sermaye anlamına geldiğini ve sigorta şirketlerinin eskisinden daha fazla sermayeye ihtiyaçları olacağını ise unutmamalıyız. Sermaye hareketleriyle birlikte kaliteli insan gücünde de başlayacak olan hareketlilik özellikle Londra iş çevrelerinde daha çok hissedilecektir. Bu süreçte sigorta şirketlerinin genel merkezlerini bölgeden çekmeleri, araştırma-geliştirme projelerini ve istihdam olanaklarını askıya almaları beklenebilecek diğer gelişmeler. Dünyanın sayılı

pahalı şehirlerinden biri olması ve oturma uzun zaman önce şehir merkezinden çevre bölgelere kaymış olması bile Londra'da yaşama ve çalışmanın cazibesini azaltmış değil.

Solvency II avantaj mı dezavantaj mı olacak?

Ayrılma sürecinin tamamlanmasından sonra sigorta sektörü açısından olumlu olarak değerlendirilebilecek tek unsur, birlik bünyesinde geçerli Solvency II sermaye yeterlilik düzenlemesinin dışında kalınacak olması. Ancak Avrupa Komisyonu aracılığıyla Çin'den Hindistan'a uzanan birliğin İngiltere piyasası için de gerekli düzenlemeleri bağımsız anlaşmalar yoluyla sağlayacağını ve bu avantajın ayrılma süreci sonrasında hiç kullanılmadan (ayrılma süreci tamamlanana kadar Solvency II İngiltere için yürürlükte olacak) ortadan kalkacağını öngörebiliriz. İngiltere gibi önemli bir pazarda yaşanan bu gelişme sonrasında sigorta sektöründeki gücün ne şekilde dağılacığı ve İngiltere merkezli sigorta devlerinin nasıl bir aksiyon planı izleyeceğini zamanla göreceğiz. Ancak risk yönetimi temeline dayanan bir sektörde Brexit ihtimalinin gerçekleşmesi veya gerçekleşmemesi sonucundan yola çıkan devamlılık planlarının aylar öncesinden yapıldığı ve aslında Avrupa Birliği sigorta sektörünün (en azından en büyük iki pazar olan Almanya ve Fransa piyasalarının) iki sonuca da şimdiden hazırlıklı olduğunu (finansal açıdan olumsuz sonuçların ortaya çıkması durumunda bile) rahatlıkla söyleyebiliriz. ©



Coface: "Kuzey Avrupa'da iflas riski azaldı"

Coface tarafından yapılan ve Euro bölgesinde uzun dönemdir başlayan krizin son durumunu değerlendiren araştırmanın sonuçları, Kuzey Avrupa piyasaları ekonomik durumu, kriz göstergelerinden biri olan iflasların oranı ve alacak sigortası potansiyeli açısından dikkat çekici. Elde edilen veriler genelde Hollanda, İsveç, Almanya ve Danimarka piyasaları üzerinde yoğunlaşmış olsa da bütün kıta Avrupalı açısından önem taşıyor. Özellikle düşük GSYH büyüme oranlarıyla birlikte sıkıntılı bir

dönem geçiren bölgede toparlanma devam ediyor. Araştırmada yer alan tespitlerden biri de Hollanda'daki şirket iflaslarının yüzde 11.1, İsveç'tekilerin yüzde 8, Almanya'dakilerinse yüzde 2.5 azaldığı yönünde. Kuzey Avrupadaki makro ekonomik durum da toparlanma açısından ümit verici olarak değerlendirildi ve yıllardır devam eden ekonomik krizin bitme trendine girdiği ifade edildi. Coface'ın iflas oranlarında Kıta Avrupa'sının geri kalanıyla ilgili beklentileri ise Fransa'da yüzde 3.2, İtalya'da yüzde 5, İspanya'da da yüzde 22 oranında azalma yönünde.

AXA, Sırbistan pazarından çıktı

Fransız sigorta devi AXA, Sırbistan'daki faaliyetlerinin satışı için VIG (Vienna Insurance Group) ile anlaşmaya vardı. Söz konusu satış işlemi, bütün sigortacılık faaliyetlerini, varlık yönetimini, hasar yönetimini ve maddi olmayan varlıkları kapsıyor. Böylece AXA'nın Sırbistan pazarından herhangi bir operasyonu kalmayacak. AXA'nın portföyünü satın alan VIG ise bu işlem sonrasında 61.6 milyon prim üretimiyle Sırp pazarının dördüncü büyük şirketi olacak ve pazar payını yüzde 9.7'den 11.5'e yükseltmiş olacak. Satış süreci düzenleyici kurumların onayı sonrasında tamamlanacak.



Çin ve İran'daki gelişmeler olumlu, şiddet endeksindeki artışa dikkat!

Aon, bir basın toplantısı düzenleyerek 2016 yılı politik risk ve terörizm-şiddet dağılım haritasını kamuoyuyla paylaştı. Hızlı bir şekilde değişen dünya dengelerini iyi bir şekilde analiz etmek ve bir şirketin alabileceği azami risk seviyesini belirlemek için büyük önem taşıyan risk haritaları, birçok kesim tarafından merakla bekleniyor ve geniş bir alanda kullanılıyor. Toplantıda Aon yetkilileri, 2015 yılıyla karşılaştırıldığında Çin, Etiyopya, İran, Haiti, Jamaika, Nepal, Pakistan ve Sırbistan gibi ülkelerde politik riskin azalış trendinde olduğunu; Yeşil Burun Adaları, Mikronezya, Filipinler ve Surinam gibi ülkelerde ise

politik riskin ciddi bir biçimde artış gösterdiğine dikkat çekti. Gelişen ekonomilerle birlikte değerlendirildiğinde Asya bölgesindeki olumlu gelişmeler de dikkat çekici bulundu. Geçen yıl Çin'de çıkarılan yolsuzlukla mücadele yasası ve ekonomik reformlar, analistler tarafından politik riskin azaltılması adına atılan önemli adımlar olarak değerlendiriliyor. Ancak

reformların hayata geçme hızındaki yavaşlık analizlerde olumsuz olarak değerlendirilen diğer bir nokta olarak karşımıza çıkıyor. İran da şeffaflık çalışmaları ve kendisine uygulanan ekonomik yaptırımların azaltılması dolayısıyla politik riskindeki düşüşle öne çıkıyor. Aon, dünya genelinde şiddet endeksinin 2015 yılına göre yüksek olduğuna da dikkat çekti. Özellikle devam eden ekonomik sıkıntılar ve iç savaşlar dolayısıyla ortaya çıkan mülteci sorunu 2015'te olduğu gibi bu yıl da politik risk analizlerinde dikkat çekilen unsurlardan biri...





Allianz'dan Hindistan'da satış, Fas'ta satın alma kararı

Alman sigorta devi Allianz, Hindistan pazarından çıkmak istediğini açıkladı. Hint pazarındaki ortağı Bajaj Finserv ile satış sürecini değerlendirmeye başlayan Allianz, hayat branşı ve hasar operasyonları için 134 milyon Euro bedel belirledi.

Allianz'ın Hint ortağıyla 15 yıldır devam eden işbirliğinde yüzde 25 oranında payı bulunuyor. Hint hükümetinin 2015 yılında sigorta sektörü için çıkardığı kanun değişikliği sonrasında ortaklık payını yabancı yatırımcıların sigorta sektöründe sahip olabildiği azami sınır olan yüzde 45'e çıkarmak isteyen ancak fiyat konusunda ortağıyla anlaşamayan Allianz'ın

pazardan çıkış kararında bu uzlaşmazlığın da etkili olduğu ifade ediliyor. Ortaklık anlaşmasında yer alan satış opsiyonunun devreye gireceğini belirten Bajaj Finserv, fiyat konusunda görüşmelerin devam ettiğini belirtti. Allianz Group CEO'su Oliver Bäte ile birlikte kârlı olmayan yatırımların sona erdirilmesi ve zarar edilen piyasalardan çıkılması kararı sonrasında Hindistan pazarında bu aşamaya geldiğini belirten uzmanlar, Güney Kore ve Tayvan'da da benzer bir kararın alınabileceğini düşünüyor. Öte yandan Zurich Group'un Fas'taki portföyünü satın almak için anlaşmaya varan Allianz, bu işlem için 244 milyon

Euro'yu gözden çıkardı. Zurich Assurance Maroc unvanıyla faaliyet gösteren bu şirket, elementer branşta faaliyet gösteriyor ve 600 bin müşteriye hizmet veriyor. 2015 yılı itibarıyla piyasa değeri 114 milyon Euro olan şirketin yüksek bir bedelle satılmasının arkasında, Fas'ın Afrika operasyonlarının merkezi yapılması isteğinin etkili olduğu belirtiliyor. Zurich Assurance Maroc, elementer branşla birlikte hayat ve sağlık konularında da operasyon yapabilme yetkisine sahip. Şu anda 15 Afrika ülkesinde faaliyet gösteren Allianz'ın Afrika kıtasındaki büyüme stratejisi yakından takip ediliyor.



Lüksemburg'daki satışa İtalya'dan onay çıktı

İtalya sigortacılık sektörü düzenleyici kurumu IVASS, Lüksemburg'da faaliyet gösteren ve İtalyan vatandaşlarının da portföyünde yer aldığı Swiss Life portföyünün Swiss Hayat Ürünleri'ne devrine onay verdi. İnceleme sürecinin Solvency II ortak pazar şartları ve hayat branşındaki hassas kârlılık yapısından dolayı önem taşıdığı işlemin ardından müşteri bazlı incelemenin bütün hayat

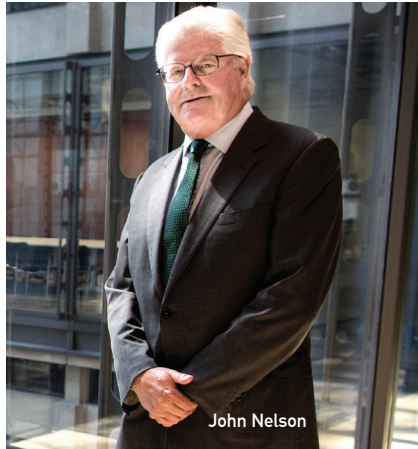
branşında gerçekleştirilecek birleşme ve satın alma süreçlerinde yer alması bekleniyor. Kâr transferi ve Avrupa Birliği ülkeleri arasında emeklilik planlarının taşınabilirliği, emeklilik şirketlerinin farklı vatandaşlıklara sahip müşterileri için vatandaşlığına sahip oldukları ülkenin düzenleyici kurumundan onay almayı zorunlu kılıyor. Satın alma ve birleşme süreçlerini uzatan

ancak müşteri menfaatlerinin korunabilmesi için gerekli görülen bu onay sonrasında şirketler portföylerini transfer edebiliyor. Transfer sonrası maddi çıkarlarında olumsuz bir gelişme olduğunu düşünen müşterilerse kamuya transfer duyurusu yapıldıktan 60 gün sonra poliçelerini herhangi bir ceza yaptırımına maruz kalmadan iptal ettirebiliyor.

Lloyd's, Hindistan'daki operasyonlarına 2017'de başlıyor

İngiliz sigortacılık devi Lloyd's, Hindistan operasyonlarının 2017 yılı içerisinde başlayacağını açıkladı. Hindistan piyasasında olmayışlarının kendileri için büyük bir eksiklik olduğunu belirten Lloyd's Başkanı John Nelson, IRDA'ya (Hindistan Sigorta Düzenleme ve Geliştirme Kurumu) Mumbai'de reasürans faaliyetleri yürütmek üzere başvurduklarını, Singapur ve Doğu Asya piyasasındaki 23 yıllık deneyimlerini Hindistan piyasasına da taşıyacaklarını ifade etti. Nelson, operasyonların Hindistan ülke müdürü tarafından yönetileceğini de sözlerine ekledi. Faaliyetler 2017 yılında başlayacak olsa da Lloyd's'un Hindistan'la ilişkileri 100 yılı aşkın bir geçmişe sahip. Lloyd's, deniz aşırı reasürans faaliyetleri için bu

ülkede faaliyet gösteren bir ofisleri olmadan da destek veriyordu. 2015 yılında 179 milyon dolarlık anlaşmaya imza atılarak, bölgenin katastrofik



John Nelson

riskleri, enerji piyasasındaki dalgalanmalar, terörizm ve siber riskler gibi birçok farklı teminatın Hindistan kurumları tarafından kullanılması sağlanmıştı. Ofisin açılmasını takiben ilk yıllarda yavaş bir büyüme stratejisi izleyeceklerini belirten Nelson, Hindistan'ın ilginç ama rekabetçi bir piyasa olduğunu ve hızla gelişen ticari faaliyetlerle birlikte belli bölgelerde yoğunlaşma riskinin artış gösterdiğini ifade etti.

Hindistan pazarı genel olarak düşük sigortalılık oranına sahip. Ülkedeki sigorta penetrasyonu sadece yüzde 0.6. Hindistan'ın da içerisinde sınıflandırıldığı Asya Pasifik bölgesinde aynı değer yüzde 1.4'ken, dünya sigortacılık pazarında yüzde 6.1 civarında.



- 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

Almanya'nın elementer branş hacmi 2019'da 76 milyar Euro'ya ulaşacak

Avrupa'nın kârlılıkta öncü sigorta pazarlarından Almanya'da elementer branşın istikrarlı büyümesi devam ediyor. Bu büyümede fiyatlardaki artışın yanı sıra son yıllarda iklim değişikliğiyle birlikte bölgede meydana gelen sel ve fırtınalara karşı sigortalanma da etkili oldu. 2010'da 53.2 milyar Euro olan pazar hacmi 2014 yılında 63.6 milyar Euro'ya yükselmişti. Önümüzdeki 5 yılda sigorta şirketlerinin ortalama büyümesinin yüzde 4 civarında gerçekleşeceği öngörülüyor. Analistler, bu düşük oranlara rağmen piyasanın 2019 yılında 76 milyar Euro büyüklüğe ulaşmasını bekliyor. Siber risk ve gelişen teknolojilerle birlikte değişen teminat



taleplerine karşı piyasanın hızlı bir cevap vereceği, bu unsurların da piyasanın ortalamasının üzerinde büyümesine yardım edeceği ifade ediliyor.

Otomotivin elementerdeki ağırlığını koruyacağını ve yüzde 42 payla birinci sırada yer almaya devam edeceğini belirten analistler, bu branştan 2019 yılında 33.2 milyar Euro prim geliri bekliyor.

Bölgeye özgü diğer bir özellik de "telematik" olarak adlandırılan, sürücünün

kullanım alışkanlıklarına göre kişi bazlı fiyatlandırma olanağı veren elektronik bir aparatın piyasada yaygınlaşması. Bu şekilde sigortalıların her hareketini izleyebilen sigorta şirketleri, öncelikle sürüş güvenliğini sağlayarak hasar oranlarını düşürüp, riske göre doğru fiyat verebilme imkanını yakaladı. Siber riskin de piyasada hızla yaygınlaşması ve bireysel kullanıcı seviyesinde talep görmesi Almanya sigortacılık pazarında görülen diğer karakteristik özellikler.

Euro bölgesinin yüzde 70'i kriz öncesi seviyeyi yakaladı

Atradius tarafından hazırlanan ve ticari alacak sigortası kapsamında finansal toparlanmanın değerlendirildiği rapora göre, 2009 yılında uluslararası düzeyde yüzde 30 ve Euro bölgesinde yüzde 70 seviyesinde olan iflas oranı 2016'dan itibaren ilk kez kriz öncesi seviyeye düştü. Bu gelişme, Euro bölgesinde finansal kriz sonrası toparlanmanın

önemli bir yol aldığına işaret ediyor. Ülkelerin kriz öncesi finansal performansları arasında farklar olmakla birlikte genel kanı, Euro bölgesi krizinin artık sona erdiği yönünde. Euro bölgesi dışında diğer ülkelerin performanslarının da değerlendirildiği araştırmada, BRICs (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerindeki

ekonomik trend ise negatif yönlü olarak öngörülüyor. Önümüzdeki aylarda şirket iflaslarında ciddi bir artış bekleyen analistler, özellikle Çin ekonomisinin kırılgan yapısının BRICs ülkelerindeki krizi tetikleyebileceği görüşünde. Brezilya ekonomisindeki yüzde 3.8 ve Rusya ekonomisindeki yüzde 1.3'lük daralma da kırılgan yapının diğer göstergeleri. 2016 yılında yüzde 7 büyüme planlayan Hindistan ise bu gruptaki tek yükselen ekonomi durumunda... Düşük gayrimenkul fiyatlarının ticari dengeleri daha da kırılgan hale getirdiğinin altını çizen araştırmada, müşteri bazında risk değerlendirmesinin bu ortamda genel segment değerlendirmelerinden daha fazla etkili olacağı ve şirketlerin risk transferlerini bu dengeleri dikkate alarak yapmaları gerektiği yer alıyor.



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

Munich Re, Avustralya pazarından çıkıyor

Avustralya ve Yeni Zelanda piyasalarında ana faaliyet alanı reasürans konusuna yoğunlaşmak isteyen Munich Re, 2007 yılından bu yana elementer branşta faaliyet gösteren Great Lakes Australia (GLA) ile yollarını ayıracağını açıkladı. Özellikle GLA'nın büyüme kapasitesine dikkat çeken Bavyalı frup, bu kapasitenin başka bir sigorta şirketinde potansiyelini daha iyi yakalayabileceği inancında. Bölgede faaliyetlerine devam edeceğini açıklayan Munich Re, reasürans faaliyetlerindeki etkinliğini ve kârlılığını daha da artırmayı planlıyor.



Groupama, dijital inovasyonla liderliği hedefliyor

Dijital dönüşüm ve inovasyona yönelik yatırımlarını sürdüren Groupama, bu alanda Think4south ile çalışmalarına devam ediyor. İnovasyonun gelecek

dönemin sektör liderlerini belirleyeceğini düşünen Think4south yetkilileri, bu etkinin sağlanabilmesi için vergi avantajı, inovasyon alanında faaliyet

gösterecek yeni şirketlerin kurulmasının kolaylaştırılması ve ortak kaynak kullanımının yaygınlaştırılması gibi birçok faaliyetin önemine dikkat çekiyor.

Groupama ve Think4South tarafından yürütülen çalışmada, Groupama'nın ekonomik katkı sağlayarak müşteri potansiyeli yaratmayı amaçladığı, ekonomik anlamda geri kalmış bir bölge üzerinden Think4south'un 300 üyesiyle 170'e yakın proje geliştirildiği belirtildi. Sağlık, mobilite, dijital dönüşüm gibi farklı alanlarda yürütülecek projelerle Groupama'nın daha önce risklerine karşı teminat sahibi olmamış gruplara ulaşması planlanıyor. Groupama Insurance Genel Müdür Yardımcısı Yuri Narozniak, Groupama'nın Avrupa sigorta pazarında inovasyona en çok yatırım yapan şirket olduğunu ve bu yatırımlardan elde ettiği kazanımlarla sektör lideri olmayı hedeflediğini vurguluyor.





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



AXA, 5 yıllık stratejik planını açıkladı

Axa, 2016-2020 dönemini kapsayacak stratejik planlarını açıkladı. Özellikle maliyet yönetiminin daha etkin hale getirilmesi, gelişen piyasalarda varlıklarının güçlendirilmesi, dijital teknolojilerle müşterilerine ek katma değer yaratılması gibi hedeflerin altı çizildi. Bu doğrultuda hisse başına düşen getiride 2020 yılına kadar yüzde 3 ila 7, özkaynak kullanımında ise yüzde 12 ila 14 arasında artış öngörülüyor. AXA'nın 2020 yılına kadar 2.1 milyar Euro kadar maliyet avantajı sağlaması bekleniyor. AXA Group'un yeni CEO'su Thomas Buberl, önümüzdeki dönemde işten çıkarmalar olup olmayacağına yönelik soruya ise bu durumun ülkelerin kendi dinamikleri içerisinde belirleneceği ve yaklaşımlarının tamamen performans odaklı olacağı şeklinde yanıt verdi. Bununla birlikte AXA'nın, Avrupa

ülkeleri genelinde yüzde 1 ila 2 arasında personel azaltacağı ifade edildi. Amazon, Google gibi dağıtım kanallarına entegre olarak dijital alandaki etkinliği artırmayı planladık-



Thomas Buberl

larını belirten Buberl, kapasiteyi ve mevcut müşterileri daha iyi yönetmeye odaklı acentelerle yola devam edeceklerini sözlerine ekledi. 2016-2020 dönemine ilişkin planların hızlandırılması için AXA'nın öngördüğü ek bütçe 3 milyar Euro.

Branş bazında incelendiğinde Fransız grubun mevcut ülkelerde sağlık branşında yüzde 3-5 arası satış hacmine sahip olması bekleniyor. Asya pazarında operasyonel kârlılığın yüzde 10-12 artması, maliyet yönetimi sayesinde grubun Avrupa ülkeleri gibi doymuş pazarlarda da yüzde 3 ila 5 büyümesi planlar dahilinde. Yeni satın almalar için 1 milyar Euro bütçe ayrıldığı, planlanan büyümenin ihtiyatlı, uzun döneme dayalı ve mutlaka sürdürülebilir olacağı da açıklamalar arasında.

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 yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon
Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GS-Smart SIMBA SX1

Altınbaş'ta atama
Bir işpat patronu daha gözaltında
Merkez faizi sabit tuttu
AİHM Paris'teki hahak buldu
Japonya tabii ihraçını artıracak
Sırbistan faizi indirdi

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ
Ankara'da askeri helikopter düştü
Ankara'da Çiğbucak yakınlarında 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
cangeleceginemalagelsin.com

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

TEB

**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**



TSB'den trafik sigortasında prim iadesi açıklaması

Trafik sigortasında prim iadesi yapılacak hasarsızlık indirimine konu poliçeler, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nce belirlenerek poliçeyi düzenleyen sigorta şirketine bildirildi. TSB, araç başına iade edilecek tutarın poliçe primi ve bulunulan basamağa göre farklılık göstereceğini açıkladı...

Son dönemde trafik sigortası primlerinden yapılacak iadelere ilişkin basın organlarında yer alan haberler üzerine Türkiye Sigorta Birliği (TSB) bir açıklama yayınladı. Peki trafik sigortası primlerinde iade olacak mı? Olacaksa kimler ve iadeden faydalanacak? TSB'nin açıklamasında, sigorta şirketlerinin zorunlu trafik sigortasında sigortalı tarafından ibraz edilen belgelerle Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden alacağı hasar durum belgesine bağlı olarak sigorta sözleşmesine

uygulanacak indirim ve artırım oranlarını belirlediğine dikkat çekiliyor. Bu kapsamda tüm şirketlerin geçmiş dönemde düzenlenmiş poliçeleri sorgulamalarını sağlayan bilgi işlem altyapısı kurulduğu belirtilerek şu hususlara vurgu yapılıyor: "Yapılan çalışma sonucunda satış veya sair sebeplerle iptal edilmiş




**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

poliçenin varlığının sigorta şirketince tespit edilememesi nedeniyle prime uygulanacak indirim ve artırım oranlarının saptanamadığı poliçeler tespit edilmiştir. Türkiye Sigorta Birliği bu süreçte Hazine Müsteşarlığı, sigorta şirketleri ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi arasında koordinasyonu sağlayarak sürecin sağlıklı bir şekilde sonuçlanması için gerekli aksiyonları almıştır. Prim iadelerinin yapılmasına ilişkin süreç Hazine Müsteşarlığı'nın yayınlamış olduğu genelgeyle belirlenmiştir. Süreçte sigorta şirketlerince hasar geçmişi nedeniyle ek prim uygulanması gereken işletmelerden ek prim tahsil edilmeyecektir. Genelge hükümleri çerçevesinde;

► Prim iadesi yapılacak hasarsızlık indirimine konu poliçeler Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nce belirlenerek poliçeyi düzenleyen sigorta şirketine bildirilmiştir. Kişi başına iade edilecek tutar poliçe primi ve bulunulan basamağa göre farklılık arz etmektedir.

► Sigorta şirketleri ilgili dönem tarifelerine göre iade rakamlarını belirleyerek ağustos ayı itibarıyla sigorta ettirenin IBAN bilgisi aracılığıyla hesabına ya da sigorta ettirene ait olduğunun ispat edilmesi kaydıyla kredi kartına yapacaktır.

Söz konusu uygulama tüm trafik sigortası poliçe sahiplerini değil, 18 Haziran 2014 tarihinden itibaren hasar geçmişinin tespit edilememesi nedeniyle doğru basamaktan poliçe düzenlenemeyen poliçe sahiplerini ilgilendirmektedir. Bu kapsamdaki hak sahipleri ağustos ayı başından itibaren Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin www.sbm.org.tr web adresinden sorgulanabilecektir." 

Reklamcılar 5 milyar \$'a göz dikti; en yüksek potansiyel dijitalde

Reklamcılar Derneği, bütün olumsuzluklara rağmen sektörün geleceğinden çok umutlu. Yönetim Kurulu Başkanı Kayhan Şardan, 2015'te 6 milyar TL'yi aşan reklam yatırımlarının 5 yıl içinde 5 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. Medya Asbaşkanı Demet İkiler ise dijital mecranın gelişmiş ülkelere göre düşük kalan payına dikkat çekiyor...

Türkiye'nin her türlü olumsuzluğa inat büyüyen ekonomisi reklam sektörüne de yansıyor. Bunda kuşkusuz, yabancı sermayeli şirketler öncülüğünde reklamın, tanıtımın önemini kavrayan, bu alana yatırım yapan şirketlerin rolü büyük. Öyle ki bütçelerinin neredeyse yüzde 20'sini reklam için harcayan firmalar var... Türkiye pazarının hızlı büyümesi



Kayhan Şardan

ve hala yüksek potansiyel barındırması, doğal olarak çokuluslu reklam ajanslarını da bu pazara çekiyor. Nitekim dünyanın en büyük yaratıcı ajansları ve grupları çok uzun bir süredir Türkiye'de aktif olarak faaliyet gösteriyor. Hatta birçoğu birden fazla markasıyla var. Reklam sektörünün durumunu, yeni trendleri, sektörün çatı örgütü Reklamcılar Derneği'nin önümüzdeki döneme ilişkin

hedef ve beklentilerini Başkan Kayhan Şardan ve Medya Asbaşkanı Demet İkiler ile konuştuk...

Önce sizden Türkiye reklam sektörünün dünyadaki yerini, konumunu öğrenebilir miyiz? Bizde çekilen reklamlara yaratıcılık ve teknoloji olarak baktığımızda nasıl bir sonuç ortaya çıkıyor?

KAYHAN ŞARDAN: Reklamcılık

sektörü olarak dünyanın hiçbir yerinden, hiçbir ülkesinden aşağı kalır bir yanımız yok. Dünyanın önde gelen yaratıcı ajansları ve grupları Türkiye'de aktif olarak yıllardır faaliyet gösteriyor. Hatta çoğu artık neredeyse birden fazla markasıyla burada. Belki yeni yapılanlardan Türkiye'ye gelmemiş olanlar vardır ama onların da bence önümüzdeki yıllarda pazara girmemesi için bir sebep yok. İletişim ve tanıtım faaliyetleri açısından dünya standartlarını çoktan yakalamış durumdayız. Nitekim ajanslarımız, yaratıcılığın sınıandığı uluslararası yarışmalarda her yıl pek çok ödül alıyor. Hatta medya planlama ajanslarımızın dünyadaki benzerlerinin çoğundan daha iyi olduğunu söyleyebilirim. Gelişmiş birkaç ülke dışında birçok ülkeden çok daha iyi ve düzgün satın alma ve planlama yapan, teknolojiyi son derece iyi takip eden, elemanlarını son derece iyi yetiştiren bir sektörümüz var. Kristal Elma'yı festivale dönüştürmemizdeki en büyük sebeplerden biri de kendi sektörümüzün içindeki insan kalitesini ve eğitim seviyesini mümkün olduğu kadar yükseltmek. Derneğimizin bir yan kuruluşu olan Reklamcılık Vakfı'yla birlikte, sektöre kalifiye eleman yetiştirmek için büyük bir çaba içerisindeyiz. Sektör temsilcileri olarak kendi aramızda birçok işbirliği yapıyoruz. Sektörle ilgili düzenlemeleri yapan Ankara'daki kamu kurumlarıyla işbirliği de bence çok iyi bir seviyede. Karşılaştırmalı reklam, çocuklara yönelik reklam olsun her türlü aşamada yaratıcılığı kısıtlamadan ama dünyadaki standartlara uygun bir regülasyonu da hayata geçirmek için son 3-4 yıldır çok büyük bir efor sarf ediliyor. Sonuçta



Türkiye iyi olduğu sürece bizim sektörümüzün de iyi olmaması için hiçbir sebep yok.

Dünyadaki reklamlarla Türkiye'dekileri kıyaslarsanız arada çok ciddi bir fark var mı?

DEMET İKİLER: Gelişmiş ülkelerde dijitalin reklam mecraları arasındaki payı yüzde 30 seviyelerinde. Bizse daha yüzde 22-23'lerdeyiz. Reklam yatırımlarının gayri safi yurtiçi hâsılaya oranında biz binde 30-35'lerdeyken, gelişmiş pazarlarda bu oran binde 75. Bu aslında bu konudaki

yüksek potansiyelimizi de ortaya koyuyor. Reklam yatırımlarının kıyaslamasına baktığımızda ise geçen yıl dünya genelinde reklam pastasının yüzde 5.7 büyüdüğünü görüyoruz. Bizde ise yüzde 9 büyüme var. Reklam mecralarına göre dağılıma baktığımızda ise dijitalin payının Türkiye'de henüz düşük olduğu dikkat çekiyor.

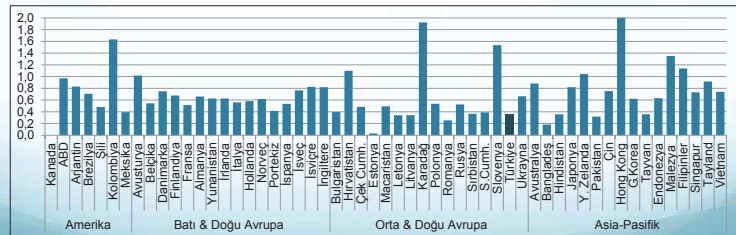
2016 yılından reklamcılık sektörü adına neler bekliyorsunuz?

DEMET İKİLER: Oldukça olumlu beklentilerimiz var. Bunun en

Hangi ülke reklama ne kadar yatırım yapıyor?

Türkiye, «Reklam Yatırımı/GSYH» oranı binde 30-35, dünya ortalaması ise binde 75 civarındadır. Ekonomik kriz yaşanan ülkelerin Reklam Yatırımı/GSYH oranı Türkiye'nin üstündedir. 2016 beklentisi binde 33 olması yönündedir.

Reklam yatırımı / GSYH oranı



Kaynak: Reklam yatırımları için GroupM, GSYH için IMF. Reklam yatırımları ve GSYH rakamları USD bazındadır.

temel sebebi ise Türkiye'deki reklam yatırımlarının dünyadaki modele göre gayri safi iç hasıla büyümesiyle doğru orantılı olması. Burada gerçekten de doğru orantı ve katsayıyla büyümeye yansıdığını görüyoruz. Böyle baktığımızda pozitif bir büyüme içerisindeyiz. Mobil internette 4.5G hızına erişmemiz de reklam mecralarının genişlemesi adına çok önemli bir adım oldu. Ayrıca asgari ücretteki artış da keza öyle. Bu yolla piyasaya sıcak para akışı sağlanması, aile gelir düzeyinin artması tüketimin artması adına önemli bir adım. Geçen yıl büyüyen perakende ve dayanaksız tüketim harcamaları bu yıl da atılımlarını devam ettiriyor. Bu doğrultuda, reklam sektörü için 15'e yakın bir büyüme beklentimiz var. Sektörümüz 2000'li yılların başına göre çok daha az kırılğan. Geçen yıl yaslar sebebiyle reklam yatırımlarında haftalık ya da 10 günlük kesintiler yaşandı. Ancak bütün bunlara rağmen reklam yatırımları büyüdü. 2016'ın ilk 2 ayındaki tablo bizim için pozitif. Çok negatif bir gelişme öngör-

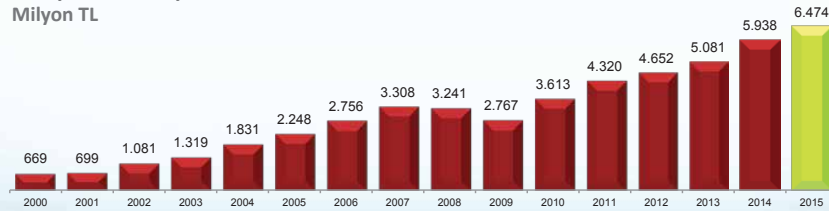


Demet İkiler

Türkiye'de reklam yatırımları artıyor

Son 15 yıldır medya reklam yatırımları, ekonomik gelişmeler paralelinde hareket etmektedir. 2015 yılında medya yatırımları % 9 artış göstermiştir.

Türkiye'de reklam yatırımları
Milyon TL



müyoruz. Geçen yılki gibi bir dönemde bile sektörümüzün yüzde 9 büyümesi korelasyonun kendi içindeki sağlamlığına işaret ediyor. Çok büyük bir trajedi yaşanmadığı takdirde bu yıl yüzde 10'u rahat buluruz diye düşünüyorum.

Şirketler açısından bakarsak durum nasıl, bir B planları var mı?

KAYHAN ŞARDAN: Türkiye zaten çalkantıların olduğu bir bölgede yer alıyor. Elbette olası olumsuzlukları hiçbir zaman görmezden gelmeyiz. Bunlar için her zaman bir B planımız var. Ancak işimize konsantre olmak zorundayız.

Herkes öncelikle kendi yaptığı işi, hangi alan olursa olsun iyi yapmak, büyütmek, pazar payını artırmak ve kara geçirmek için çalışmak zorunda. Şu anda ne yazık ki devam eden belli terör olayları politik ortamı etkiliyor. Kendi penceremizden baktığımızda sektör için yılın ilk aylarının geçtiğini söyleyebiliyoruz. Negatif ortam dağılır ve bir şekilde barış ortamı sağlanırsa, kısacası her şey bir anda gerçekten daha iyiye gitmeye başlarsa büyüme de kendiliğinden gelecektir.

DEMET İKİLER: Aslında bahsettiğiniz B planı sadece 2016 yılına özgü bir durum değil. Zaten artık iş yapmanın kendi dinamiği içinde B planını da öngörerek iş hayatına başlıyorsunuz. Ama yatırımları şu anda kendi çalıştığımız müşteriler bazında da söyleyebilirim. 2016 bütçelerine bakarak alternatif senaryolar öngördüklerini anlayabiliyoruz. Şu anda yatırımlarda veya aktivitelerde geride durma noktasını sezinlemedik. Bizimle paylaşılan 2016 bütçelerinde de 2015'e göre genelde bir büyüme var.

Önümüzdeki 5 yıl için reklam sektörü için nasıl bir tablo öngörüyorsunuz?

KAYHAN ŞARDAN: Bence sektörün toplam hacmi 5 milyar doları bulur. Aslında biz bu rakama daha önceki yıllarda ulaşmayı bekliyorduk. Bir ara 3 milyar dolarlara kadar geldik. Ancak sonrasında kurdan dolayı rotayı şaşırdık! Türkiye'nin nüfusu, ticaret hacmi, ekonomik potansiyeli bu hedefi gayet ulaşılabilir kılıyor. Genç nüfusumuz ve teknoloji-

ye hızla adapte olabilmemiz, özellikle dijital reklamlarda hızlı bir büyüme vaat ediyor.

İnsan kaynağı konusunda sorun yaşıyor musunuz?

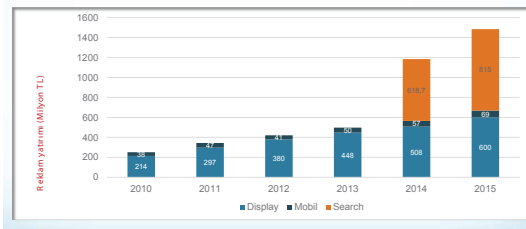
DEMET İKİLER: Özellikle uzmanlık gerektiren alanlar için yetişmiş eleman bulmakta zorlandığımızı söyleyebilirim. Sektörün giriş seviyesindeki insan kaynağında çok sıkıntı yok. Ancak bu insanların kendilerini geliştirebilmesi ve verdikleri hizmetin sürdürülebilir olmasıyla ilgili sektör dinamiklerinde ciddi problem var. Bu tür insan kaynağının yeterli olmaması, aslında rekabet anlamında da kurumları ciddi olarak zorluyor. Çünkü ne olursa olsun insana bağlı bir iş yapıyorsunuz. Her ne kadar bugün teknolojiyi işin kalbine de koymuş olsak insan çok önemli. Kurumlar olarak en büyük maliyetimiz insana yaptığımız yatırım. Sizin için bu kadar büyük bir değeri ve aynı zamanda maliyeti olan böyle bir

unsuru, uzun süre kurumsal yapıların içinde tutmanız sektörün dinamikleri gereği çok kolay olmuyor. Bu da aslında bir miktar erozyon yaratıyor. Çok erken deneyim yaşlarında çok çabuk transferlerle bir balon ücret yaratıldığını görebiliyoruz. Sonra bunların bir kısmı gerçeğe dönüşüyor, bir kısmı ise hayal kırıklıklarıyla da geçebiliyor. Ancak sektör birbirinden aldığı elemanlar üzerinden aslında bir yatırım yapıyor insan kaynağına. Gerçi hazır yetişmişinin peşine düşüyorsunuz ama değışecektir diye inanıyorum. Bir de bu arkadaşlarımız, "Y kuşağı" diye adlandırılan bir kesimi oluşturuyor. Onların da kendine özgü dinamikleri var; kendi içlerindeki motivasyonları, yaşamı algılayışları, iş dünyasını algılayışları gibi... Kurumsal yapıların bu arkadaşlarla çalışacak şekilde kendilerine adapte etmeleri gerekiyor. Şu sıralar Türkiye'de esnek çalışma saatlerinden bahsediyoruz ve nasıl hayata geçirilebilir diye konuşuyoruz. Örneğin, ayın iki günü evden çalışma mümkün müdür? Kadın personel ve çalışanlarla ilgili esneklikler nasıl yapılabilir? Bugün çalışanların esnekliği nasıl sağlanabilir? Diyelim ki yurtdışında yeni kurulan bir ofiste, özellikle de bizim endüstrimizde çalışanınız 100 kişi ise ofisinize 60 kişinin oturacağı masa koyuyorsunuz. Kimsenin sürekli kendine ait bir masası olmuyor. İnsanların daha esnek çalışması, dışarıdan çalışması, teknolojiyle bağlanarak çalışması gibi durumlar hızla yayılıyor. Böylece aslında ofis maliyetlerinden kısip insanlara daha motive edici yatırımlar yapabiliyorsunuz. ©

Türkiye'de hangi medya için ne kadar reklam harcaması yapılıyor?					
Milyon TL	2014	Pazar payı %	2015	Pazar payı %	Değişim 2014 - 2015 %
TV	3052,29	51,4	3270,05	50,5	7,1%
Gazete	1015,57	17,1	995,98	15,4	-1,9%
Dergi	103	1,73	98,97	1,5	-3,9%
Açık hava	385,5	6,5	415,03	6,4	7,7%
Radio	136,43	2,3	139	2,1	1,9%
Sinema	62	1	71,15	1,1	14,8%
Dijital	1183	19,9	1483,91	22,9	25,4%
Toplam	5.938	100,00	6.474	100,0	9,0%

Türkiye'de dijital reklam yatırımlarının dağılımı

Dijital toplamı bir önceki yıl ile kıyaslandığında %25,4 büyüme gerçekleşmiştir.



Acenteler için yeni düzenlemeler



Arpat Şenocak
Ece Çakırel

Sigorta şirketlerinin haklı sebeple acentelik sözleşmesini sona erdirebilmesi için mutlaka bu haklı sebeplerin sözleşmede önceden belirtilmesi gerekiyor. Sözleşmelere sigorta şirketleri tarafından acente aleyhine yükümlülükler getirilmesi halinde de bunlar 2 ay sonra geçerli olabilecek...

Acenteler için uzun zamandır sözü edilen yeni dönem 16 Temmuz 2016 başladı.

Ocak 2016'da değişikliğe uğrayan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği birçok soru işaretini de birlikte getirdi. Bazı düzenlemelerin tamamen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nce yapılacak olması beklentilerin yükselmesine yol açtı. Toplam prim üretiminde yüzde 60 civarında bir payı olan acenteler, yeni düzenlemelere ilişkin beklentilerini bu süreçte birçok defa çeşitli mecralarda da dile getirdiler.

Hazine Müsteşarlığı tarafından teknik personel istihdamı zorunluluğu, genel müdür ve genel müdür yardımcılarının teknik personel niteliği taşıması zorunluluğu, teknik personelin yalnızca bir acentede çalışmasının mümkün olmasıyla ilgili hükümlerin değişiklik vasıtasıyla söz konusu yönetmelikten çıkarılması ve acentelerin teşkilatları, teşkilata ilişkin gereksinimler, teknik personele ilişkin nitelikler gibi konuları düzenleme yetkisinin TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'ne verilmesi ilk etapta özellikle acenteler tarafından bazı zorunlulukların yeni düzenlemede esnetileceği şeklinde yorumlanıyordu.

Temmuz ayı itibarıyla yayımlanan Hazine Müsteşarlığı'nın 2016/27 sayılı genelgesi ve İcra

Komitesi'nin Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar kararıyla anlaşılıyor ki acenteler için yeni dönemde de öngörülen düzenlemeler genel hatlarıyla önceden var olan haline yakın bir şekilde muhafaza edilecek.

Acentelerin uyması gereken hususlar

Yeni düzenlemeler ışığında acentelerin uyması gereken hususlardan bazıları şu şekilde:

► Mevcut düzenlemeye paralel olarak, şirket şeklinde kurulan/tüzel kişi sigorta acentelerinde müdür dışında en az bir teknik personel istihdam etmesi, eğer şube teşkilatlanması varsa o zaman da şubelerde şube müdürü ve yine en az bir teknik personel bulunması gerekiyor.

► Şube açacak acentelerin gerekli belgeleri yetkilendirilen odalara iletmesi gerekiyor. Bu başvurular incelendikten sonra sonuçlandırılacak ve şubelerin faaliyetlerine başlayabilmesi için öncelikle www.sigorta.org.tr adresinde ilan edilecek.

► Kural olarak, kişilerin sadece bir acentede genel müdür, genel müdür yardımcısı, şube müdürü ya da teknik personel olarak görev yapması mümkün. Bunun istisnası olarak ilgili kişinin kendisinin ya da birinci derecede kan ve kayın hısımlarının her biri için en az yüzde 51 hissesine sahip olunan acentelerinde, üç acenteye kadar tek bir müdürün görev yapması mümkün kılınıyor.



► Acente teşkilatının karşılaması gereken fiziki şartlar eski düzenlemedeki şekliyle korunuyor. Bunun yanında bölüm ve personelinin ayrı olması kaydıyla üç acenteye kadar aynı mekânda faaliyet gösterilmesi de mümkün. Özel bir proje geliştirilip İcra Komitesi'nden onay alındığı sürece sayı sınırı uygulanmıyor. Ancak bir acente şubesinin başka bir acenteye aynı yerde faaliyeti göstermesi yasaklanıyor.

► Şube teşkilatlanması olan veya mesafeli satış faaliyeti gösteren acenteler, 2014 yılında Sigorta Acenteliği Yönetmeliği'ne yurtdışı uygulamalara benzer

olarak getirilmiş olan öz kaynak yeterliliği kıstaslarını karşılamak zorunda. Hazine Müsteşarlığı'nın 2016/27 sayılı genelgesi uyarınca yeterlilik durumu teyit eden mali müşavir onaylı mali tablolarını, bir sonraki yılın nisan ayı sonuna kadar TOBB'a iletmek durumunda. Bu tabloların incelenmesi sonucunda yeterlilik kıstaslarını karşılamayanlar Hazine Müsteşarlığı'na bildirilecek. Haziran ayı sonuna kadar durumu düzenlemelere uygun hale getirilmemiş olan acentelerin şube teşkilatları veya mesafeli satış faaliyetleri sonlandırılacak.

16 Temmuz 2016 itibarıyla

yürürlüğe giren diğer uygulamanın da acente ve sigorta şirketleri arasında imzalanacak olan acentelik sözleşmeleri olması göze çarpıyor.

Sözleşmede bulunması gerekli bilgiler

Değişiklikler hem sigorta şirketlerini hem de acenteleri ilgilendiriyor. Acentelik sözleşmelerine ilişkin hükümler Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde düzenleniyor. 2016 değişiklikleriyle sözleşmelerinin içeriğinde bulunması gereken hükümlere eklemeler yapıldı ve aşağıda değinilen

bilgilerin de acentelik sözleşmesinde bulunması gerektiği belirtildi:

- ➔ Branş bazında ödenecek komisyon ve diğer menfaatlere ilişkin usul ve esaslar,
- ➔ Tarafların hak ve yükümlülükleri,
- ➔ Haklı sebeple fesih hakkının kullanılabilmesi için bu haklı sebeplerin neler olduğu,
- ➔ Sözleşmenin feshedilmesinde tarafların hak ve yükümlülüklerine etkisine ilişkin usul ve esaslar...

Yukarıda yer alan hükümler genelde zaten sözleşmelerde yer alıyor. Ancak kanaatimizce bunlardan en tartışmalı olanı, haklı sebep hallerinin önceden belirlenmesi. Düzenleme, acentelerin haklarını gözetebilmek adına, sigorta şirketlerinin haklı sebeple sözleşmeyi sona erdirebilmesi için mutlaka bu haklı sebeplerin sözleşmede önceden belirtilmesi gerektiğini belirtiyor. Aksi halde, sözleşmede yer almayan bir durumdan kaynaklı olarak haklı sebeple fesih mümkün olmuyor.

Ne var ki haklı sebebi doğuracak olayı her zaman tam ve doğru olarak öngörmek mümkün olmayabiliyor. Bu durumda sigorta şirketinin sözleşmeye koymadığı bir sebepten, haklı dahi olsa sözleşmeyi sona erdiremiyor olması da hakkaniyete pek uygun düşmüyor. Bu duruma TOBB'un örnek acentelik sözleşmesinde şu şekilde bir çözüm bulunmaya çalışıldı: Öncelikle "mevzuata aykırılık" gibi bazı sebepler sayıldı, en sonunda da genel olarak haklı sebeplerin varlığına atıfta bulunularak bunlar geniş tutulmaya çalışıldı. Bu çözümün düzenlemeyle ne kadar uyumlu



Bölüm ve personelinin ayrı olması kaydıyla üç acenteye kadar aynı mekânda faaliyet gösterilmesi mümkün. Özel bir proje geliştirilip İcra Komitesi'nden onay alındığı sürece sayı sınırı uygulanmıyor. Ancak bir acente şubesinin başka bir acenteye aynı yerde faaliyet göstermesi yasaklanıyor...



olduğunun ayrıca tartışılması gerekiyor.

Değişiklikler için 2 ay geçiş süresi

Öte yandan, sözleşmelere sigorta şirketleri tarafından acente aleyhine yükümlülükler getirilmesi halinde bunların hemen uygulanmaya başlamayacağı ve değişikliklerin yapılmasından itibaren 2 ay sonra geçerli olacağı öngörülmüyor. Hazine Müsteşarlığı ayrıca, sigorta şirketlerine sözleşmeyle ilgili dikkat çeken bir düzenleme yaptı. Buna göre, sözleşmelerde Türk Ticaret

Kanunu'nun ve Sigortacılık Kanunu'nun ilgili maddelerindeki acenteliğe ilişkin kanundan doğan haklara yer verilmesi ve uluslararası uygulamaların göz önünde bulundurulması tavsiye ediliyor. Tüm bu tavsiye düzenlemelerin amacının, tarafların eşit şartlarda müzakere etmedikleri varsayılan bir sözleşmede en azından kanundan kaynaklanan hakların hatırlatılarak güvence altına alınması, olası bir mevzuata aykırılığın önüne geçilmesi ve sonradan oluşabilecek ihtilafların engellenmesi olduğu söylenebilir. ©

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





Dr. E. Baturalp
Pamukçu

“Acentelerle yakın çalışmalarımız devam edecek”

Türk Nippon Sigorta, prim üretiminin büyük bir kısmını en önemli iş ortakları olan acenteleri aracılığıyla sağlıyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, acentelerle yakın çalışmalara devam edeceklerinin altını çiziyor...

Türk Nippon Sigorta, en önemli dağıtım kanalı olarak acentelerini görüyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “iş ortakları” olarak gördükleri acentelerin kendileri için önemini vurguluyor ve bu değer bilinciyle hareket ettiklerini ifade ediyor.

Türk Nippon Sigorta, prim üretiminin büyük bir kısmını en önemli iş ortakları olan acenteleri aracılığıyla elde ediyor. Önümüzdeki dönemde de bunun devam edeceğinin altını çizen Pamukçu, acentelerle yakın çalışmalara devam edeceklerini belirtiyor. Türk Nippon Sigorta, satış kanalları ve özellikle de acenteleri için

stratejisini “ulaşılabilirlik” olarak ortaya koyuyor. Pamukçu, bu doğrultuda acentelere verdikleri hizmetin kalitesinin kendileri için çok önemli olduğunu paylaşıyor ve “Türk Nippon Sigorta olarak diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceğiz” diyor.

Pamukçu, en büyük motivasyonlarının acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya olan bağlılığı olduğunu vurguluyor. Birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı sektörde amaçlarının kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu söyleyen Pamukçu, “Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim, sektörün sorunlarını biliyor. Birçok acentemiz, sektör meclislerinde söz sahibi olan sektöre hizmet etmiş değerli acentelerimiz.

Acentelerimizle çoğu zaman karşılıklı fikir alışverişi yapıyor, ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimizi onlara sunuyoruz” diyor. Pamukçu, kârlılığın şirket ile acentenin el ele, aynı bilinçle hareket ederek sağlanabileceğini sözlerine ekliyor.

“Dengeli portföy yapısı oluşturulmalı”

Acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının öneminden de bahseden Pamukçu, “Bunun için de acentelerin portföylerini sadece oto değil, oto dışı branşlardan da oluşturmaları gerekiyor. Çünkü oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapıları yüksek ürünler. Oto sigortası ürünlerinin diğer sigorta ürünlerine göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını

ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor” şeklinde konuştu.

“E-ticaret hacmi artıyor”

Türkiye’deki e-ticaret hacmi giderek büyüyor. Pamukçu, bu durumun sigorta sektöründe de kendini hissettirdiğini ifade ediyor. Yavaş yavaş başlayan internet sigortacılığının önümüzdeki yıllarda artan oranda kullanılacağını öngören Pamukçu, tüketiciler açısından genel olarak e-ticaretle ilgili söylenebilecek tüm avantajların internet kanalıyla yapılan sigorta satışı için de geçerli olduğunu altını çiziyor. Tüketicilerin sigorta teminatları konusunda bilinçli tercihler yapmasının bu noktada daha büyük bir önem arz ettiğini söyleyen Pamukçu, acentelerin, uzman personelleri ve tüketicinin beklentilerinin ne olduğunun bilincine sigortalının doğru tercih yapmalarını sağladığından bahsediyor. İnternet sigortacılığında tüketicinin ilgili satış platformunda çok iyi yönlendirilmesi, bilgilendirilmesi ve kendisinin de bu bilgiler ışığında bilinçli tercihler yapmasının önem arz edeceğini ifade eden Pamukçu, günümüzde birçok acentenin internet sigortacılığıyla ilgili geleceğe yönelik planlamalar yaptığını ve sistemlerini bu doğrultuda kurguladığını aktarıyor.

“Acenteler de uzaktan satıştan faydalanabilir”

Bireysel satışa destek sağlayacak olan internet sigortacılığının hedef kitlesinin zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olacağına işaret eden Pamukçu, bu noktada uzaktan satışların önemini ve acentelerin nasıl konumlanması gerektiğini şöyle açıklıyor: “Uzaktan satışın önemini artırması,

TÜRK NIPPON SİGORTA

acentelerin üretim payını düşürmeyecek, aksine teknolojik altyapısını hazır hale getiren acentelere avantaj sağlayacaktır. Şirket olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak onların e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel desteği sağlıyor, yapmış oldukları üretimi etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz. Acentelerimizden yoğunlaştığı ürünlerde kendilerine web servisleriyle destek sağlıyoruz.” Pamukçu, acenteler için yaptıkları teknolojik yatırımlar hakkında ise şu bilgileri paylaşıyor: “Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin tekli verme/poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için ‘Jet Satış’ adını verdiğiniz kullanıcı dostu arayüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini

kullanmaları için gerekli web servisleri sağlıyoruz. Sağladığımız teknolojik destekler için acentelerimizden her zaman olumlu geri dönüşler alıyoruz.”

“Sosyal medya önem kazanıyor”

Dijital dönüşümle beraber sosyal medya, şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkıp, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline geldi. Sigorta şirketlerinin de sosyal medyayı daha aktif kullanmaya başladığına dikkat çeken Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. İlerleyen dönemler için sosyal medya kullanımıyla ilgili proje çalışmalarımız gelişerek devam edecek. Bunun yanı sıra oto dışı sigorta alanında insanlara farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Yeni çıkarmaya başladığımız ürünlerimizin sigortalılara online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyoruz.”

“TRAFİKTEKİ DÜZENLEMELER YETERLİ”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektöründe yılın ilk çeyreğinde elde edilen teknik sonuçları şöyle değerlendiriyor: “Trafik sigortasında kazanılmış primler geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 54 oranında arttı. Bununla birlikte karşılık yükü azaldı. Ödenen tazminatları artış kazanılmış prim artışının altında kaldı. Bunun bir sonucu olarak hasar/prim rasyosu olumlu etkilendi. Böylece teknik zarar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 338 milyon liraya geriledi. 2015 yılının ilk çeyreğinde yüzde 160 olan hasar/prim oranı da 2016’nın aynı döneminde önemli ölçüde azalarak yüzde 108’e düştü.” Torba yasayla birlikte trafik sigortasında yapılan değişikliklerin şu aşamada yeterli ol-

duğunu düşünen Pamukçu’nun bu konudaki yorumu ise şu şekilde: “Bu yasanın hukuki alanda tam ve etkin olarak uygulamasının kısa zamanda hayata geçirilmesi sonuçlarda iyileştirmeler olmasına yol açacaktır. Ödenen tazminatların kazanılmış prime oranında ve karşılıklarda görülen azalma bilanço sonuçlarındaki iyileşmede etkili oldu. İyileşmedeki bir diğer faktör de kazanılmış primlerdeki artış. Buna bağlı olarak hasar/prim oranlarında genel bir iyileşme kaydedildi. Bu gelişmeler çerçevesinde, 2015’in ilk çeyreği sonunda 199 milyon lira zarar edilen hayat dışı branşlarda bu yılın aynı döneminde 108 milyon lira kâr edildi. Genel anlamda, trafik sigortasındaki teknik iyileşme ile oto dışı branşlardaki olumlu sonuçlar sektörün ilk çeyrek sonunda kâr etmesini sağladı.”

Aktarım isteme benden, buz gibi soğurum senden!



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Şirketten şirkete farklılık gösteren aktarım süreçleri ve bunu engellemeye yönelik "tutundurma" çabaları sektörün en çok şikayet konularından biri haline geldi. Oysa şirketlerden asıl eksilen fon aktarımıyla giden fon tutarı değil, sistemden çıkışlar...

Bireysel emeklilikte katılımcı sözleşmesini neden sonlandırır? Bu sorunun cevabı, emeklilik şirketlerinin bugün üzerinde ciddi çalıştıkları konular arasında. Sektördeki daha popüler ismiyle "tutundurma"dan söz ediyoruz... Belli başlı sözleşme sonlandırma nedenleri şöyle sıralanabilir: Sistemden çıkış, başka şirkete aktarım, vefat/maluliyet, emeklilik... 2015 yılına kadar bireysel emeklilikte 11.2 milyon sözleşme kurulmuş. Bu sözleşmelerin 4.1 milyonu sonlanmış. 3.4 milyon sözleşme sistemden çıkmış. Bu rakam sonlanan sözleşmelerin yüzde 83'üne denk geliyor.

Aktarmayınca çıkarlar var!

Sistemde katılımcı, aracı ve şirket nazarında en çok şikayet edilen konulardan biri de aktarım sürecinin şirketten şirkete farklılık göstermesi ve aktarım konusunda şirketlerin geliştirdiği aktarımı engellemeye çalışan(!) tutundurma süreçleri. Hatta

aktarım hakkını kullanmaya çalışırken "şirket-aracı-çağrı merkezi ve operasyonel süreç" arasında sıkışıp kalan, sonrasında sıkılıp sistemden çıkan katılımcılar dahi gördüm. Şirketlerin birbirlerini Hazine'ye çokça şikayet ettiği ve aktarımı engellemek için ellerinden gelen gayreti esirgemediği de bilinen bir gerçek. İşte fırtına koparılan başka şirkete aktarım nedeniyle sözleşme sonlandırılmasının oranı yüzde 8 (337 bin sözleşme). Eğer tüm sözleşmeler içinde aktarımla sonlanan sözleşme oranını verecek olursak yüzde 4.4. Tutar olarak merak edenler için de rakam 4.1 milyar TL.

Sorun aktarım değil, sistemden çıkışlar

Bu rakamları paylaşırsanız "Emeklilik şirketleri aktarım talepleri ve talepte bulunan katılımcılarla ilgilenmesin" demiyorum. Ancak şirketlerden asıl eksilen fon aktarımıyla giden fon tutarı değil, sistemden çıkışlar. Şirketler bu çıkışların





nedenine kafa yormalı. Planlamalarını ve aksiyonlarını rasyonel ve objektif tespitlerde bulunduktan sonra çözüm önerileriyle hayata geçirmeliler. “Sen benden bu kadar aktarım aldın, ben senden alırım, yok şikayet ederim, evrak göndermem, süre sınırını esnetirim” gibi tartışmalar fon çıkışını ve sistemdeki kârlılığı azaltan gerçek nedenlerin çözümü değil.

Fırtına koparılan başka şirkete aktarım nedeniyle sözleşme sonlandırılmasının oranı yüzde 8 (337 bin sözleşme). Tüm sözleşmeler içinde aktarımla sonlanan sözleşme oranı yüzde 4.4. Tutar olarak karşılığı ise 4.1 milyar TL...

Emeklilik şirketleri ne yapmalı?

► Emeklilik şirketleri sözleşmeleri kurarken doğru bilgilendirme yapmalı. Katılımcı ne aldığını, neden yaptığını bilmeli.
► Sözleşme kurma hızı değil sözleşmenin sistemde kalma süresi önemli. Sözleşme adedine gereğinden fazla önem verilmemeli.

► Emeklilik şirketleri butik çalışmaktan ve uzmanlaşmaktan korkmamalı. Yarışta önde olmak kârlı olmak demek değildir.
► Bireysel emeklilikte “değer” kavramı yeniden tanımlanmalı... Durum analizi için “Sistemden erken 57 yaşında emekli olacak katılımcı bireysel emeklilikte neden 30 yıl kalsın” sorusuna yanıt aramakla başlayalım mı?

BES kendisinden beklenen hedeflere ulaşıyor



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

Ludens'in hazırladığı "Emeklilik Fonları Performans Raporu"; BES'in uzun vadede enflasyon, mevduat ve kendi karşılaştırma ölçütlerinin oldukça üzerinde getiri sağladığını ve kendisinden beklenen hedefleri gerçekleştirdiğini ortaya koyuyor...

Geçtiğimiz günlerde basında, Ludens'in emeklilik fonlarının performansını konu alan raporu yer aldı. Nisan 2016 sonu itibarıyla BES'teki fonların getirilerini inceleyen rapor, katılımcılara basit analizlerle bilgi vermeyi ve yol göstermeyi amaçlıyor.

Emeklilik Fonları Performans Raporu'nda, BES fonlarının getirisi TÜFE, alternatif yatırım araçları ve fonların karşılaştırma ölçütleriyle kıyaslanıyor. BES uzun vadeli birikimleri esas alan bir sistem olduğu için raporda analiz dönemleri 2, 5 ve 12 yıl olarak değerlendiriliyor. Emeklilik fonlarının getirilerine uzun vadeli bakılsa da fonların 2016 yılının ilk 4 ayında başarılı performans gösterdiği ve ortalama getirinin yüzde 7.1 seviyesinde gerçekleştiği dikkat çekiyor.

Getiriler TÜFE'nin üzerinde

Emeklilik fonları son 2 yılda TÜFE'nin 4 puan üzerinde getiri sağladı. Son 5 yılda TÜFE ile hemen hemen aynı oranda getiri görülüyor. 12 yıllık dönemde ise TÜFE'nin oldukça üzerinde (yaklaşık 2 kat) getiri söz konusu.

Son 2 ve 12 yıllık dönemde mevduattan yüksek getiri sağladı. Emeklilik fonlarının performansı alternatif yatırım araçları (mevduat faizi ve BİST 100 endeksi) ile karşılaştırıldığında son 2 yıllık ve 12 yıllık dönemde fon getirilerinin mevduat faizinin üzerinde olduğu görülüyor. Son 5 yılda ise fon getirileri mevduat faizi getirisine eşit. Fonlar son 2 ve 5 yıllık dönemde BİST 100 endeksinin de üzerinde getiri sağlamış durumda.

Fonların yüzde 77'si karşılaştırma ölçütünden daha fazla kazandı

Raporda bir de emeklilik fonlarının getirilerinin fonların karşılaştırma ölçütleriyle kıyaslandığı bir bölüm yer alıyor. Öncelikle karşılaştırma ölçütünün ne olduğunu kısaca açıklamaya çalışalım... Karşılaştırma ölçütü, fon portföyünün yatırım stratejisine uygun finansal varlıkların performanslarını gösteren endeksler bütünü. Fon yöneticisi portföyü için uygun bir karşılaştırma ölçütü seçmekte ve elde edilen getiriler bu karşılaştırma ölçütünün getirileriyle kıyaslanıyor. Örneğin, portföyünün yaklaşık yüzde 80'ini hisse

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

senetlerine yatıran bir yöneticinin karşılaştırma ölçütü BİST 100 endeksi oluyor. Fonlar son 2 yıl, son 5 yıl ve son 12 yıllık dönemlerde kendi karşılaştırma ölçütlerinin üzerinde getiri sağlamış görünüyor. Son 12 yılda emeklilik fonlarının yüzde 77'si karşılaştırma ölçütlerine göre daha yüksek bir getiri performansı sergiledi. Vade kısaltıkça oran bir miktar düşüyor; 2 yıllık ve 5 yıllık dönemler incelendiğinde oran sırasıyla yüzde 64 ve 72. Son 5 yıllık dönemde karşılaştırma

ölçütüne göre en yüksek getiriyi, yüzde 15 daha yüksek seviyeyle hisse fonları sağladı. Son 2 yılda da hisse senedi fonları karşılaştırma ölçütlerine göre en yüksek getiriyi elde etti. Aradaki fark yüzde 7...

BES'i uzun vadeli bakış açısıyla değerlendirmek...

Yıllık bazda ve kısa dönemli bakıldığında, fon getirileri ekonomik konjonktürün etkilerine bağlı kısa vadeli dalgalanmalar yaşıyor. Bu durum, konjonktürün olumsuz

olduğu bazı yıllarda fon getirilerinin görece diğer yatırım araçlarından ve enflasyondan daha düşük kalmasına neden oluyor. Ancak burada konuya BES'in de esasını oluşturan uzun vadeli bir bakış açısıyla yaklaşıldığında daha olumlu bir tablo ortaya çıkıyor. Rapordan BES'in uzun vadede enflasyon, mevduat ve kendi karşılaştırma ölçütlerinin oldukça üzerinde getiri sağladığı ve kendisinden beklenen hedefleri gerçekleştirdiği sonucunu çıkarmak mümkün.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

[24.06.2016 itibarıyla]

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları					
AE2	AvivaSA Emeklilik ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	8.0	2.770.098.293	831.173
AVK	AvivaSA Emeklilik ve Hay. Kamu Borç. Araçları EYF	★★★★★	7.9	297.794.185	22.972
BEK	Groupama Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	8.0	371.046.618	57.169
EIG	ERGO Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Kamu Bor. Araç. EYF	★★★★★	8.2	64.823.318	32.279
Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları					
AMG	Allianz Yaşam ve Emeklilik Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF	★★★★★	20.8	759.628.155	78.336
AVG	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	16.1	583.592.174	88.253
Hisse Senedi Emeklilik Fonları					
CHH	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	8.8	46.131.543	28.997
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	8.7	21.518.508	22.856
GEH	Garanti Emeklilik Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★	5.3	183.997.481	29.568
GHH	Garanti Emeklilik Hayat Hisse Sen. EYF	★★★★★	6.2	104.588.466	20.257
Esnek Emeklilik Fonları					
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	9.4	25.997.664	19.875
GHE	Garanti Emeklilik Hayat Esnek EYF	★★★★★	7.8	612.508.679	111.431
IEE	NN Hayat ve Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	8.2	345.432.733	214.482
IEF	NN Hayat ve Emeklilik Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	7.0	80.487.582	67.929
IEK	NN Hayat ve Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	7.0	258.324.444	165.208
ZHE	Ziraat Hayat ve Emeklilik Esnek Emeklilik Yatırım Fonu	★★★★★	6.7	319.094.361	370.040

Yaz tatilini fırsata çevirin!



Uzm. Psikolog Belgü Kaçmaz
Şişli Florence Nightingale Hastanesi

Yaz tatili çocukların uzun bir süre sonra dinlenebilmeleri, yenilenebilmeleri ve eksiklerini tamamlayarak bir sonraki eğitim-öğretim yılına hazır bir şekilde başlamaları için harika bir fırsattır. Ertesi gün okulun olmadığı, erken kalkmanın bir zorunluluk olmadığı, sınav ve ders stresinden uzak bir dönemdir yaz tatili...

Ebeveynler için de rahatlama getirirse de yaz tatilinin çalışan anne babalar için planlaması zor bir dönem olduğu gerçek. Memlekete yollamak, yazlığa gitmek, yaz okuluna göndermek ya da vakit geçirmeleri için çeşitli aktiviteler bulmak gerekebilir. Bu yüzden yaz tatilinin iyi planlanması hem yetişkinler hem de çocuklar için iyi olacaktır.

Tatili verimli geçirin

Herkesin imkânına göre bir tatil planı yapacaktır ama biz buradan verimli ve eğlenceli bir tatil için neler planlanabilir bununla ilgili önerilerde bulunabiliriz. Çocukların doğayla iç içe olabileceği herhangi bir tatil hem fiziksel hem de psikolojik olarak çok rahatlatıcı olacaktır. Anne babasının köyüne gitmek ya da deniz-göl kenarında dinlenmek, yaylaya çıkmak gibi imkânları olan ailelerin bunlardan faydalanması çok iyi olacaktır. Böylece çocuk hem farklı yaşam biçimleri görecektir hem de fiziksel olarak verimli bir tatil geçirecektir. Evde kalması gereken çocuklarda en çok zorlandığımız alan bilgisayara ayrılacak vakittir. Çocuklar uzun ve zorlu bir okul yılından sonra doğal olarak bilgisayara daha fazla vakit ayırmak isteyecektir. Doğal olarak tüm yaz yorulmuş ve oyun oynayıp stres atmaya da hakları var. Yalnız saat konusunda sınırlamaya gitmek uygun

olacaktır. Günde en fazla 2-2.5 saatlik bir bilgisayar zamanı yeterli olacaktır. Oyunların şiddet içeriği yaşa göre değerlendirilmelidir. Televizyon ve telefonla geçirilen zaman da aynı şekilde kısıtlanmalıdır. Yoksa çocuklar kendileri için hiçbir şey yapamaz duruma gelecektir. Ailecek yapılan film izleme geceleri ya da beraberce gidilen sinema seansları çocuklar için güzel aktivitelerdir.

İyi bir tatil geçirmek elinizde!

- Çocuklarınızın fikrini alın.
- Tutamayacağınız sözlerden kaçın.
- Ders çalışma saatlerini çocuklarınızla beraber planlayın başarılı ya da başarısız fark etmez çocuklarınızı asla zorlamayın.
- Ailecek tatil yapma gibi bir imkanınız varsa mutlaka değerlendirin...

Açık havayla dolu enerjik bir tatil

Yaz tatili; sıcak hava, deniz, park bahçe, ormanda piknik gibi güzel aktiviteleri çağırır. Ne yazık ki alışveriş merkezlerinin sayıca fazla olduğu şehir sayısı gittikçe artıyor. Alışveriş iyi güzel ama tüm günün AVM'de geçmesi çocuklar için tabii ki de zararlı. Bu nedenle arkadaşlarıyla planlanan etkinlikler dışında "aile gezmesi" için açık hava tercih edilirse ne güzel olur.

Tatil ve motivasyon

Yapılacak aktivitelerin çocuklarla birlikte planlanması en önemli konudur. Çocuğumuzun istemedi-

ği bir aktiviteyi ona zorla yaptırmak tüm motivasyonunu düşürecektir. Tabii bu tüm gün bırakalım bilgisayar başında kalsın demek de değildir. Ama futbolu sevmeyen bir çocuğu futbol ağırlıklı bir yaz okuluna vermek ya da yüzmeyi istemeyen başka bir çocuğu yüzmeye yollamak da aile içinde sıkıntı yaratacaktır.

Bilgisayar saatlerini düzenledikten sonra çocuğunuza hangi aktiviteleri yapmak istediğini sorabilir; aldığınız cevapları kendi imkânlarınızla karşılaştırarak hep birlikte en iyi planlamayı yapabilirsiniz.

Aile büyüklerini unutmayın

Memlekete aile büyüklerinin yanlarına ya da yazlığa deniz kenarına giden çocuklar için işler biraz daha kolaydır. Açık havadan daha fazla faydalanma imkanları olduğu arkadaşlık ortamlarının eğlenceli olduğu bu tip yerlerde çocuklar hem bilgisayardan uzak duracak hem de aile büyükleriyle ilişkilerini sıkılaştıracaktır. Sorumluluk alacak, belki de çalışacaklardır. Gelelim en sıkıntılı yere; tatilde akademik alandaki eksikliklerin giderilmesine. Kimi öğrenci sınıfını başarıyla geçti ve tatilde -tabii eğer herhangi bir sınava hazırlanmıyorsa- dinlenmeyi hak etti. Kimi öğrenci ise bazı eksikleri olduğu için yaz tatilini bunları tamamlamak için kullanmak zorunda kaldı. İşte bu süreci planlarken dikkat edilmesi gerekenler:

Panik yapmadan, eksikleri birlikte saptayın

Hangi derslerde problem yaşıyor anladıktan sonra destek nasıl alınacak bunun kararını vermek; dershaneye yollamak, özel ders aldirmek ya da anne baba olarak eksiklerini tamamlamak arasında seçim yapılabilir. Ders çalışma saatlerini çocukla



birlikte planlamak, tüm gün ders çalışmasını ondan beklememek önemli. Unutmayalım ki başarısızlıkları olabilir ama onun da tatile ihtiyacı var. Günde 2-3 saati geçmeyecek ders çalışma periyotları yeterli olacaktır.

Onun da spor aktivitelerinden faydalanmak ya da bilgisayar oynamak hakkı. Arkadaşlarıyla gezmeli, hafta sonları kendisine tatil verebilmeli.

Gelelim, lise ya da üniversite sınavlarına hazırlanan geççerimize. Onlar için de bazı tavsiyelerimiz var:

- Günlük tekrarlar önemli, kendinizi çok yormadan eksik olduğunuz derslerde tekrarlar yapabilirsiniz.
- Çok fazla soru çözmek ya da uzun saatler soru çözmek yerine yine 2-3 saatlik ders çalışma zamanı belirleyebilirsiniz.
- Bol bol aktivite yapın ki zor geçecek seneye hem bedensel hem de ruhsal olarak hazırlanın.
- Arkadaşlarınızla bol bol zaman geçirin.

Kitap okuyun

Yaz tatilinde derse odaklandık ama elbette kitap okumayı da unutmamalı. Boş zamanların en güzel, en eğlenceli ve en eğitici değerlendirme aracıdır kitap. Okuldan yaz ödevi olarak verilen kitapların yanı sıra çocukların istedikleri kitapları okumasına imkân sağlanması çok önemlidir. Kitap, sizi bambaşka

diyarlara götürecektir, hayal gücünüzün çalışmasına imkân verecektir. Kitap okuma alışkanlığı olan ailelerin çocuklarının diğerlerine göre daha fazla kitap okuduğu, araştırmaları da ortaya konmuş bir gerçek. Bu durumda siz ebeveynlere de çok iş düşüyor. Siz de boş vakitlerinizde kitap okursanız çocuğunuz da sizi model alacaktır.

Tatil her şeyden 3 ay kopmak mıdır?

Tatil, hem çocukların hem de büyüklerin dinlendikleri ve güzel vakit geçirdikleri bir zaman dilimidir. Bu dönemde günlük hayatın sorumluluklarından bir süreliğine de uzaklaşmak zaten bünyeye asıl iyi gelen süreçtir. Ama elbette bu, her şeyden kopmak anlamına gelmez.

Çocuklar için geri kaldıkları derslerine yetişmek gibi bir sorumluluk hala geçerlidir mesela. Bunun nasıl programlanması gerektiğini konuşmuştuk. Aynı şekilde tatil oldu diye ev içindeki tüm kuralların bozulması değil de tatile göre bazı esneklikler yapılması daha uygundur. Mesela çocuk tatil günü olduğu için sokakta daha fazla vakit geçirebilir, eve gelişi saati biraz daha geçe çekilebilir. Uyku saatlerinde bazı esnetmeler yapılabilir. Okul günü saat 22.00'de yatan bir çocuk tatil gecesi 1-2 saat daha geç yatıp 1-2 saat daha geç kalkabilir.

Uyuma kalkma saatleri nasıl değişecek?

Uyku düzeni herhalde tatilde en çok değişkenlik gösteren durumdur. Çocuklar tüm yıl erken kalkmanın verdiği yorgunlukla ve doğal olarak daha fazla uyumak ister. Bunda bir terslik yoktur ve gayet doğaldır. Ama eğer çocuklar çok geç yatıp çok geç kalkmaya başlar, yani geceleri yaşayıp gündüzleri uyur hale gelir ve bunun nedeni de uzun süre bilgisayar ya da telefon başında kalmalarıysa burada bir problem var demektir. Yaz tatili çocukların güneş ışığından faydalanabileceği dönemdir. Sabahları yataktan kalkmak için bir sebeplerinin olması önemlidir. Bu deniz kenarına inmek için olabilir bazı gençler için belki çalışmak ya da gönüllü işler yapmak için bazıları için ise yaz okulu gibi aktiviteleri için uyanmak olabilir. Burada anne babalara düşen görev, çocuklarının sabah kalkmak için bir meşgalelerinin olmasını sağlamaktır. Bir de bilgisayar saatlerini kısıtlamak tabii. Kurallarda esneklik yapılamaz mı? Elbette yapılır. Bazı geceler çocuklar geç saatlere kadar oturabilir, ertesi sabah geç uyanabilir. Bunu tüm yaz tatiline yaymamak önemlidir.

Tehlikeli spor aktivitelerine dikkat!

Tehlikeli sporların, ebeveyn gözetiminde ve güvenilir yerlerde

yapılması gerektiğini düşünüyorum. Yaş sınırlamalarına dikkat edilmeli ve çocuğun daha sonradan korkabileceği düşünülüyorsa yaşının daha büyük olduğu bir döneme ertelenmesi daha uygun olacaktır.

Yaz okulları önemli bir seçenek

Yaz okulları pek çok çalışan ebeveynin kurtarıcısıdır ve çocuklara çoklu uğraş imkanı verir. Çocuklar burada spor ve sanatla uğraşabilir aynı zamanda akademik becerilerini de geliştirebilir. Çocuklarını aile büyüklerinin yanına, memlekete ya da yazlığa yollayamayan aileler için iyi bir seçim. Çocuklar yaz okullarında hem yeni arkadaşlıklar edinir hem de spor ve sanatla uğraşabilir. Yaz okullarının yanı sıra yaz kampları, matematik kampları, bilim kampları gibi alternatif seçenekler de düşünülebilir.

Bilgisayar kontrolsüzlüğüne kesin çözüm getirin!

Çocukların yaz ayları boyunca bilgisayar başında geçirecekleri süre kış aylarına göre daha kısa olacaktır; eğer ki aile tatili iyi planlayabildiyse. Ama kurallar daha esnek olabilir. Çocuklar normalde günde 1-2 saat bilgisayar başında kalabilirken tatil olduğu için bu süre 2-3 saate çıkarılabilir. Burada önemli olan aralıkların ayarlanabilmesidir. 3 saat yerinden hiç kalkmadan bilgisayar başında

kalmak zararlıdır. Bunun yerine arada molalar vererek oyun oynaması alışkanlığı aşılanabilir. Sadece bilgisayar değil, günümüzde akıllı telefon, televizyon ve tabletleri de kapsar bu uygulama. Çocuk eğer bilgisayar başından kalkıp telefonuyla 2 saat oynuyor, arkadaşlarıyla mesajlaşıyor ya da sosyal medyada sörf yapıyorsa bu da eşit derecede zararlıdır. Ya da televizyon başından kalkmıyorsa... İyi planlanmış tatil günlerinde çocukların bunu yapmaya zamanı ve ihtiyacı kalmayacaktır. Ama planlanmamış bir tatilde boş kalan ve özellikle anne babası çalıştığı için gözetimsiz ve tek başına evde kalan çocuklar elektronik aletlere sığınacaktır.

Çocukları odalarında ne zaman tek başına bırakmalı?

Belli bir yaşın üzerinde ve sorumluluk almaya hazır çocuklar evde tek başlarına kalabilir. Fakat bu sorumluluğa henüz sahip olamamış çocukların mutlaka kendilerine eşlik edecek bir büyükle evde olmaları önemlidir. Bu büyük hem çocuğun ihtiyaçlarının karşılanmasında hem de gününün planlanmasında yardımcı olacaktır. Evde yalnız kalan çocukların ve gençlerin de ara ara aranarak günlerinin nasıl geçtiği öğrenilmeli, hafta eğer yapılabiliyorsa anne babayla birlikte önceden planlanmalıdır. Ebeveyn ve çocuk birbiriyle iletişim halinde kaldığı sürece bir problem olmayacaktır. Kurallar iyi belirlenmeli, tatil dolayısıyla bazı esneklikler gösterilmelidir. Çocuğun arkadaşlarıyla buluşması, dışarıda kaliteli vakit geçirmesi, etkinliklere katılması aile tarafından yüreklendirilmelidir. Eve geliş saatleri ortaklaşa belirlenmeli, plan dışında herhangi bir şey meydana geldiğinde çocuğa açıklaması için olanak verilmeli, söylediği sözün değerli olduğu hissettirilmelidir. ©



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)





Gündemdeki kitaplar



Yaz Sohbetleri

Hilmi Yavuz, Aydın Afacan, Ercan Yılmaz

Timaş Yayınları / 296 sayfa

Yaz Sohbetleri, "kimselere bırakmam yaz olmayı" diyen üç şairin, Hilmi Yavuz, Aydın Afacan ve Ercan Yılmaz'ın Halikarnassos'ta, iki yaz boyunca süren diyaloglarından müteşekkil bir kitap. Klasik bir söyleşi kitabından ziyade hatıraları, düşleri, hülyaları ve hatta yer yer analitik çözümlmeleri de içeren bir bütün.

Doluluk, şiir, sanat, felsefe, hayat, estetik gibi konulara yoğunlaşan üç şair mekânı adeta bir akademiye dönüştürüyor. Bu yönüyle günlük hayatın felsefesini de yapan kitabın Ege'nin o sınırları aradan kaldıran havasıyla, Elitis'in şiirinin büyüyle ve Dionizyak coşkuyla dolu olduğunu söylemek mümkün.

Yaz Sohbetleri aynı zamanda "gövde"leriyle de yaşayan üç şairin "yaz"ın hem doğaya hem kültüre ilişkin vurgusunu öne çıkararak kıskırtıcı bir okuma şöleni vaat ediyor okura. Zamanın ve mekânın ara odalarında gerçekleşen bu sohbetler lirik bir tat içermekle birlikte dünyayı şiirle kavramanın yollarını da ima ediyor.

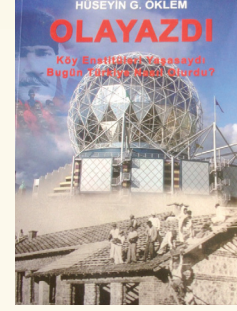


Olayazdı & Köy Enstitüleri Kapatılmasaydı

Hüseyin Gündüz Öklem

Sergi Yayınevi / 376 sayfa

Hiç düşündünüz mü, eğer Köy Enstitüleri kapatılmamış, ama çoğalıp gelişmelerine olanak tanınmış olsaydı Türkiye bugün nasıl bir ülke olurdu? Kuşkusuz, bunu düşlemiş olanlarımız vardır. Ama 60 yıllık bir zaman dilimi içinde somut gerçeklere dayanarak, rakamları konuşurarak, değişen ve gelişen devletlerarası ilişkileri göz önüne alarak, dahası kimi gerçek kişilerin yaşamlarını ve gerçek olayları değerlendirerek Köy Enstitülü bir toplumsal, ekonomik ve siyasal yaşamın bugün Türkiye'yi nereye taşımış olacağını hiç düşlediniz mi? Ya da Köy Enstitülü bir toplumda ülkemizin yeraltı ve yerüstü zenginliklerinin, denizlerinin, ırmaklarının, eriyen karlarının, pazar artıklarının, çalı çırpının nasıl değerlendirilecek olduğunu usunuzdan hiç geçirdiniz mi? İşte, Hüseyin G. Öklem, sizi 1950 yılından başlayarak, gerçekte yaşanması gereken ama yaşanmamış bir geleceğe zaman yolculuğuna çıkarıyor bu kitapta...



Sosyal Güvenlik Hukuku ve İlgili Kuruluşlar

Faruk Andaç

Detay Yayıncılık / 214 sayfa

Yazar Faruk Andaç, "Sosyal Güvenlik Hukuku ve İlgili Kuruluşlar" adıyla piyasaya çıkan kitabıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Daha önce İş Hukuku kitabımın bir bölümünde yer alan Sosyal Güvenlik Hukuku artık neredeyse İş Hukuku'nun vesayetinden çıkmak üzere. Başlı başına bir bilim dalı olarak geliyor. Bu nedenle 'Sosyal Güvenlik Hukuku ve İlgili Kuruluşlar' başlığı altında başlı başına bir kitapta toplamayı uygun buldum. Hem şimdi artık sosyal güvenlik hukuku da sadece sosyal sigortaları kapsamıyor. Yeni bir bölüm olarak 'primsiz ödemeler' adı altında 'sosyal yardım hukuku' diye yeni bir bilim dalı daha geliyor. Üniversitelerimizin birçok bölümünde sosyal sigortaların dışında sosyal yardım konularında da dersler veriliyor. Kitabımın bir kısmını zaten sosyal yardım hukuku ve sosyal yardım kuruluşlarına, özellikle 633 sayılı KHK ile yeni kurulmuş Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve 2828 sayılı Sosyal Hizmetler Kanunu'na; bir kısmını da sosyal sigorta hukuku ve sosyal sigorta kuruluşlarına özellikle 2006 yılında 5502 sayılı yasa ile yeni kurulan Sosyal Güvenlik Kurumu ve 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile sosyal sigorta uygulamalarına ayırdım."



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



Groupama

Sigorta

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 İŞ BANKASI