

# AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

*Sigortalı hayat güvenli gelecek*

Eylül 2016 SAYI: 65

## BES'te yeni dönem **OTOMATİK KATILIM**

45 yaş altı çalışan herkes 2017'den itibaren BES'e otomatik olarak katılacak. Kesinti tutarı, cayma hakkı, emeklilik koşulları ve daha fazlası...

**SİZİN SİGORTACINIZ TOPLUM YARARINA NE YAPIYOR?**

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Kadınlara  
özel  
**Prenses**  
kasko

**Kaza yapmak  
keyfinizi  
kaçırmayın!**

**Türkiye'de bir ilk!**  
**Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında  
sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.**  
**Üstelik hiçbir ek ücret ödmeden!**



**Özel ihbar hattı:** Hasar anında hızlı bize ulaşın, gerisini bize bırakın.



**Özel vale hizmeti:** Olay yerine gelecek vale, kaza tespit tutanağını doldursun, aracın çekilme işlemlerini yapsın.



**Ulaşım hizmeti:** Yaya kalmayın. Kaza sonrasında istediğiniz yere taksi ile gidin. Üstelik ücretini biz karşılıyoruz!



**Aracınızı ayağınıza getiriyoruz:** Hasarlı aracınızı servise götürüp, ikame aracınızı istediğiniz yere getiriyoruz. Onarılan aracınızı da istediğiniz adreste size teslim ederken ikame aracı teslim alıyoruz.

**RAY SIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

prenseskasko.com  
raysigorta.com.tr

444 4 729



## Trafikten BES'e...

*Ağustos ayı sigorta sektörü için olumlu gelişmelere sahne oldu. Trafik sigortalarında primler düşmeye başlayınca hem sigorta yaptırınlar hem de sigorta şirketleri rahat bir nefes aldı. Malum bu konu herkesi rahatsız etmişti. Fiyatlar öyle bir noktaya gelmişti ki, bu yüksek primlerden sigorta satın alan kadar sigorta şirketleri de memnun değildi. Hal böyle olunca düzenleyici otorite devreye girmek zorunda kaldı. Sonuç olarak primler ağustos ayından itibaren düşmeye başladı ve herkes rahatladı.*

*Trafik sigortasında primler rayına oturmaya başlayınca gündem yine bireysel emeklilik sistemine (BES) kaldı.*

*BES'te otomatik katılım 2017 yılının başında başlayacak. Yeni işe başlayan 45 altındaki herkes otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine dahil olacak. İstemeyenler iki ay sonra sistemden çıkabilecek.*

*BES şirketleri enerjilerinin büyük bölümünü katılımcıları sisteme dahil etmek için değil, otomatik katılımla sisteme girenleri havuzda tutmak için harcayacak. Böyle olunca da işleri biraz daha kolaylaşacak. Maliyetlerde de bir miktar düşüş olabilir. Bu uygulamayla birlikte BES'te katılımcı sayısının önemli oranda artması bekleniyor. Katılımcı sayısı artınca doğal olarak sistemde biriken fon tutarı da bir hayli artacak.*

*Daha önce de yazmıştık, bu sistem sektörün büyük oyuncularını için büyük bir avantaj olarak görülürken, küçük oyuncuları biraz daha zorlayacak gibi görünüyor.*

*BES şirketlerinin otomatik katılıma hazırlık için süre kısaldı. Dört aydan daha kısa bir sürede bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin hepsinin gerekli hazırlıkları yetiştirip yetiştiremeyeceğini zaman gösterecek. Çok fazla konuşulmasa da bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin hepsinin otomatik katılım için istekli olup olmadığı da ayrı bir tartışma konusu...*

*Evet, yazının başında da belirttiğim gibi ağustos, sigorta sektörü için birçok olumlu gelişmeye sahne oldu. Umarım devamı gelir ve hem sigorta yaptırınlar, hem bireysel emeklilik sistemine dahil olanların hem de bu işlere aracılık edenlerin memnun ve mutlu olduğu bir dönem başlamış olur.*

## 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.



28



20



22

24

34



20

#### Trafik primlerindeki düşüş hızlandı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), trafik sigortası primlerinde mayıstan itibaren başlayan düşüşün ağustos itibarıyla ilk defa trafige girenlerde yüzde 15'e, tüm araç grupları ile tüm basamaklarda ise ortalama yüzde 10'a ulaştığını açıkladı...

22

#### Her 10 konuttan sadece 4'ü deprem sigortalı!

Büyük can ve mal kaybına neden olan 17 Ağustos 1999'daki Marmara depreminin ardından zararların en aza indirilmesi amacıyla getirilen Zorunlu Deprem Sigortası'nda hedeflere hala ulaşamadı...

24

#### Yine, yeni, yeniden BES!

Bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılımlı yeni dönem için geri sayım başladı. 1 Ocak 2017'den itibaren 45 yaş altı çalışan herkes BES'e otomatik olarak katılacak. Çalışanların ücretinin yüzde 3'ü BES için kesilecek. İsteyenler 2 ay sonra sistemden çıkabilecek...

28

#### SBN'nin 4 yılda dört dörtlük dönüşümü

SBN Sigorta, hayat dışı branşta 4 yıldır her çeyrekte sürekli kâr eden birkaç şirketten biri olmayı başardı. 4 yıldır sektörden 2 kat daha fazla büyüme sağlayan şirket, her yıl 3-4 yeni ürün çıkarıyor. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Büyüme de kârlılık da sürdürülebilir olmalı" diyor...

34

#### "Sigorta şirketleri, acentelerini dijital çağa hazırlamal!"

Sompo Japan Sigorta Acenteler Satış Yönetimi ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, sigorta şirketlerinin teknolojik gelişimleri yakından izlemesi ve iş süreçlerine katması gerektiğini düşünüyor. Dişçi, "Şirketler kendi altyapısını teknolojiye uydurmakla yetinmemeli, acentelerinin de aynı sistemi kullanmasını sağlamalı. Sompo Japan Sigorta olarak dijital satış çağını acentelerimizle birlikte yaşayacağız ve karşılıklı olarak büyüyeceğiz" diyor...

36

#### Sizin sigortacınız toplum yararına ne yapıyor?

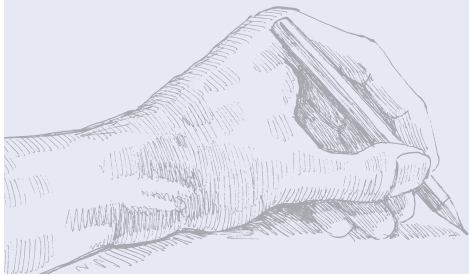
Kültürel zenginliklerimizi kaybolmaktan kurtarıp gün yüzüne çıkarıyorlar; kızlarımızı meslek sahibi yapıyorlar, genç yeteneklerin önünü açıyorlar, çocuklarımızı sokaktan kurtarıp okula taşıyorlar; kanserle mücadele ediyorlar...

62

#### İkizlerin 'han'burgeri

Durinn Burgers'in dekorasyonu, leziz hamburgerlerine gizem katmış. Mitolojik zaman hanları gibi, sanki "Yüzüklerin Efendisi"nden Zekeryaköy'e işlanmış. Mekanın, tasarımın ve doyumsuz tadın sahibi Üner kardeşler için söylenecek tek şey var: Hizmet sektörünün yeni kahramanları...

## yazarlar



18

#### Dalkan Delican

Girmesi otomatik, devam etmesi gönüllü, kalması..?

46

#### Zeynep Turan Stefan

Stres sırası Amerikan sigorta şirketlerinde

58

#### Sinan Metin

Otomatik katılım mı zorunlu katılım mı?

60

#### Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

Emeklilik fonlarında enflasyona göre başarı oranı: % 92



# Emeklilerimize 300 TL chip-para hoş geldin hediyesi

Sadece kimliğinizle Akbank'a gelin, emekli maaşınızı kolayca taşıyın. Akbank ayrıcalıklarından faydalanmaya anında başlayın.

- Şubede öncelikli hizmet • Havale ücreti yok • Hesap işletim ücreti yok



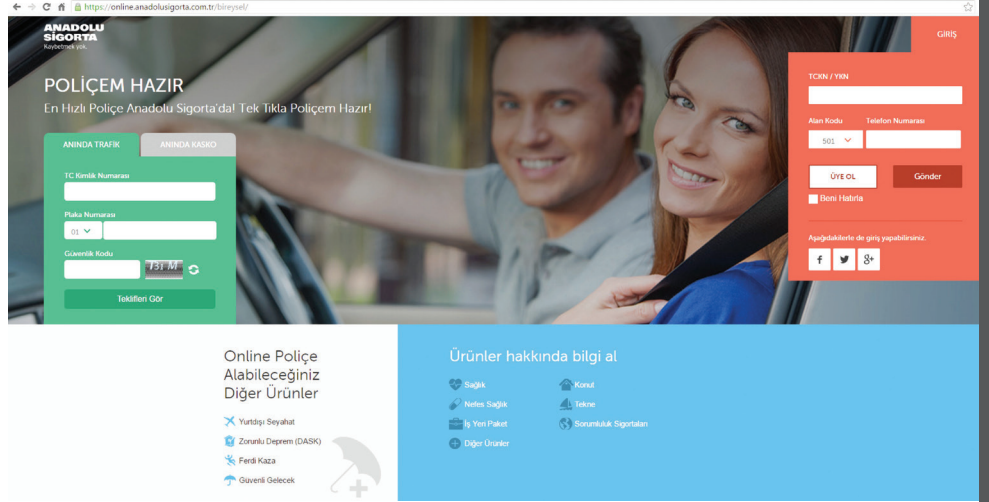
Kampanya, 1 Ocak – 31 Aralık 2016 arasında Akbank şubelerine gelerek SGK Banka Değişikliği Taahhünamesi'ni imzalayan ve maaşını Akbank'a taşıyanlara yöneliktir. Kampanya koşullarını sağlayan kişilerin chip-para yüklemesi ilk maaş yatışı tarihinden bir sonraki ayın 10'u itibarıyla başlayacaktır. Yüklemeler her altı ayda bir 50 TL, altı seferde toplam 300 TL chip-para olarak Neo kartlarına yüklenecektir. Yüklemelerin devam etmesi için, maaşın düzenli olarak Akbank'a yatırılması ve açık Neo kart bulundurulması gerekmektedir. Yüklenen chip-para bakiyeleri yükleme tarihi itibarıyla 6 ay süre ile geçerlidir, 6 ay sonunda kullanılmayan chip-para bakiyeleri silinecektir. 1 Ocak 2012 ve sonrasında Akbank'tan emekli maaşı alanlar kampanyadan yararlanamazlar. Kampanyaya başvuranların 1 Mart 2017'ye kadar emekli maaşlarının Akbank'a yatmış olması gerekmektedir. Kampanyadan faydalanabilmek için aylık maaşın 500 TL veya üzerinde olması; ayrıca chip-para ödülünün yüklenebilmesi için Neo kart sahibi olunması gerekmektedir. Bir kişi kampanyadan yalnızca bir kez faydalanabilir. Havale işlemi ve hesap işletim ücreti muafiyeti, emekli maaşının Akbank'a ödenmeye başladığı tarih itibarıyla ve sadece maaş ödemesi yapılan hesap için geçerlidir. 18 yaşından küçükler ve Akbank T.A.Ş. çalışanları kampanyadan faydalanamazlar.

**AKBANK**

sizin için

# Sigorta yaptırmak hiç bu kadar kolay olmamıştı!

Dijitalleşmeyi ürün, kanal ve iş modelleri ekseninde çok yönlü olarak ele alan Anadolu Sigorta, hasar dosya takibinden prim ödemelerine ve asistans hizmetlerine kadar çok sayıda ve farklı hizmeti sigortalılarına internet ve mobil ortamlardan uzun süredir sunuyor. Anadolu Sigorta'nın "Poliçem Hazır" isimli yeni uygulaması ise mümkün olan en az bilgi ile en hızlı şekilde internet ve mobil ortamlardan anında kasko ve trafik poliçesi satın almayı mümkün hale getiriyor. Uygulama kapsamında hızlı teklif almak isteyen kullanıcıların, başka hiçbir bilgiye ihtiyaç olmadan, yalnızca araç plakası ve TC kimlik numaralarını girmeleri yeterli oluyor. Poliçe satın alma sürecini başlatmak isteyenlerin ilave olarak, sadece cep telefonu bilgisini de yazmaları gerekiyor. Bu adımdan sonra sistem, işlemi gerçekleştiren kullanıcıya "Satın Al" seçeneğini sunuyor ve işlem süratle tamamlanıyor. Mevcut poliçe yenileme işlemlerinde de kolaylık sağlayan uygulamada



## POLİÇEM HAZIR

sigortalılar, güvenli alanlara doğrudan kredi kartı bilgilerini girerek ödemelerini yaparken, mevcut acenteleri üzerinden en hızlı şekilde poliçe satın alabiliyorlar.

Yeni bir sigorta ürünü satın alınırken ise müşteriye öncelikle ve varsa çalışmakta olduğu acente kanalı öneriliyor ve yapılacak tercihe göre akış devam ediyor. Ayrıca kullanıcılar "Poliçem Hazır" uygulamasıyla birlikte Anadolu Sigorta online web sitesi, "Sigortam Cepte" mobil uygulamaları üzerinden de poliçelerini düzenleyebilirler.



## Anadolu Sigorta Faaliyet Raporu, 2 Altın Ödül aldı

Anadolu Sigorta 2015 Yılı Faaliyet Raporu'nun başarısı, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından verilen ödüllerle taçlandı. "Sigortacılık" ve "Finans" kategorilerinde "Altın Ödül"e layık görülen rapor, "Tüm Kategoriler- Avrupa/Orta Doğu/Afrika Bölgesi Sıralamasında En İyi Yönetici Mesajı" kategorisinde Gümüş Ödül aldı. Anadolu Sigorta'nın Tayburn tarafından hazırlanan 2015 yılı Faaliyet Raporu,

dijitalleşme konsepti üzerine tasarlandı. Anadolu Sigorta'da temel çalışmaları 2008 yılına kadar giden dijitalleşmenin şirket içindeki bütünsel yönüne vurgu yapan rapor, görsel seçiminden bölüm içeriklerine kadar bu disiplin çerçevesinde uyarlandı. Anadolu Sigorta; 2011, 2013 ve 2014 yılı faaliyet raporlarıyla da Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nde çok sayıda ödüle layık görülmüştü.

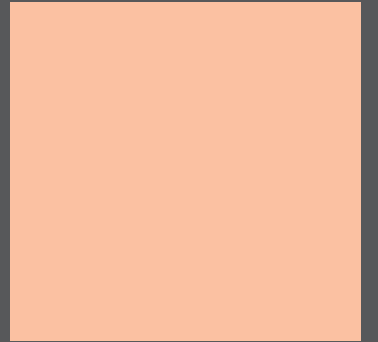
# HİSS

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası



## Herkes İçin Sağlık Sigortası!

- Yatarak ve Ayakta+Yatarak tedavi teminatlı plan seçenekleri
- SGK anlaşmalı özel sağlık kurumlarında fark ödemedi nitelikli hizmet
- Aile indirim
- Check-Up hizmeti
- Groupama Yenileme Güvencesi



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



Sigorta

# Sivil topluma destek için koşan Allianz, dünya rekoru kırdı

Allianz Sigorta ve SOS Çocuk Köyleri tarafından hayata geçirilen işbirliğinin başlangıcı vesilesiyle düzenlenen Allianz Dünya Koşusu'na tüm dünyadan 12 bini aşkın Allianz çalışanı katıldı. 1.4 milyon kilometrenin üzerinde mesafe kat ederek dünyanın etrafında 34 turu tamamlayarak bir rekora imza atan çalışanlar; Arjantin, Avusturya, Çin, Kolombiya, Hırvatistan, Almanya, Endonezya, Fildişi Sahili, Lüksemburg, Meksika, Suriye ve Tayland'dan oluşan 12 ülkede çocuk köyü projeleri için 600 bin Euro topladı.

Allianz Dünya Koşusu'nun Türkiye ayağına katılan 70'i aşkın Allianz Türkiye çalışanı ise bir yandan Allianz'ın dünya rekoruna ve SOS Çocuk Köyleri'ne verdiği desteğe katkı sağlarken, diğer yandan Türkiye'den seçtikleri sivil toplum kuruluşlarına bağış yapılmasını sağladı. Destek verilen kuruluşlar arasında Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV), Bolluca



Çocuk Köyü, Buğday Derneği, Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV), Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği (TOFD) ve Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı (TEMA) yer aldı. 30 Temmuz Cumartesi günü Belgrad Ormanı Neşetsuyu Parkı'nda gerçekleştirilen koşuya Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketleri Genel Müdürü Tay-

lan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Turul, İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı İlker Özel, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ersin Pak, Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eriş, Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Karaduman katıldı. Etkinliğin ardından sivil toplum kuruluşlarına toplam 10 bin TL bağış yapıldı.

## Yurtdışı seyahat sağlık sigortası Allianz Türkiye ile bir tık uzakta

Allianz Türkiye, yurtdışı seyahat sağlık sigortası satışını internet sitesine taşıdı. Kullanıcılar, [www.allianzsigorta.com.tr](http://www.allianzsigorta.com.tr) adresi üzerinden, seyahat edecekleri bölgeyi ve seyahat sürelerini belirttikten sonra kendilerine sunulan "Standart Vize Planı", "Kapsamlı Plan" ve "Geniş Kapsamlı Plan" seçeneklerinden birini tercih edebiliyor. Ayrıca opsiyonel olarak kapkaç teminatı da pakete ekleniyor. "Kapsamlı Plan" tercih edenler, standart hizmetlere ek olarak seyahat iptali ve gecikmesi,

overbooking nedeniyle gecikme, bagaj kaybı-gecikmesi, uçuşun ya da aktarma uçuşun kaçırılması, gıda zehirlenmesi ve erken dönüş masraflarını teminat altına alabiliyor. "Geniş Kapsamlı Plan" ise bütün bunlara ek olarak bagajın bulunması ve ulaştırılması, refakatçinin ulaşımı, hukuki danışma, refakatçinin konaklaması,

tedavi nedeniyle konaklama, nakit avans, kefalet için avans ödeme teminatlarını da sağlıyor. Üç teminat paketi de vize başvurularında geçerli. Yurtdışı seyahat sağlık sigortalarını internet üzerinden yaptırınlar, poliçeleriyle ilgili farklı sorular için kendilerine en yakın acenteden de destek alabiliyor. 3 boyutlu güvenlik

sistemiyle yapılan ödeme sonrasında, sigortalıların yurtdışı seyahat sağlık sigortası poliçesi, tahsilat makbuzu ve ürünün özel ve genel şartları kişinin e-posta adresine iletiliyor.







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](http://www.ergoturkiye.com/baska-kasko)

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

# ERGO

## Vakıf Emeklilik, yeni sigorta bilgi sistemi Atlas'a geçti

Sigorta sektöründe mobile yatırım yapan ilk şirketlerden olan Vakıf Emeklilik, yeni sigorta bilgi sistemine geçti. "Atlas" adı verilen yeni sistem, Vakıf Emeklilik'in iş süreçlerine hız, sürdürülebilirlik ve operasyonel anlamda verimlilik katacak. Sistemle birlikte Agito firmasının "L4U" Life For You uygulaması da sektörde ilk kez kullanılacak.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, sektörün öncü şirketi olarak IT

altyapısında da örnek olduklarını vurguluyor. Büyüme hızlarının IT ihtiyaçlarını artırdığını ve farklılaştırdığını belirten Obalı, "Bilişim teknolojileri, şirketlerin yönetiminde yükselen bir rol oynamaktadır. Vizyon olarak dijital kanallara yatırım yaparken



müşteri odaklı düşünüyoruz. Yeni sistem büyük fayda sağlayacak ve müşterilerimize daha kaliteli hizmet vermemize önemli katkıda bulunacaktır" diyor.

"Rahat bir gelecek için yol haritamız" ve "Geleceğimizin yol haritası" sloganlarından esinlenilerek Atlas ismi verilen yeni sistemin logosu, Atlas Okyanusu ve kıtaların birleşimi hikayesinden ve Vakıf Emeklilik'in renklerinden yola çıkılarak hazırlandı.

## BNP Paribas Cardif Emeklilik, acenteleriyle buluştu

BNP Paribas Cardif Emeklilik üst yönetimi, Türkiye genelindeki 60 acentesiyle bir araya geldi. İstanbul Fındıklı'daki BNP

Paribas Cardif Genel Müdürlük terasında verilen davette, acente kanalının 2016 yılının ilk 6 ayındaki performansı

değerlendirilirken, yıl sonuna kadarki süreç için hedefleri ve satış stratejileri paylaşıldı.

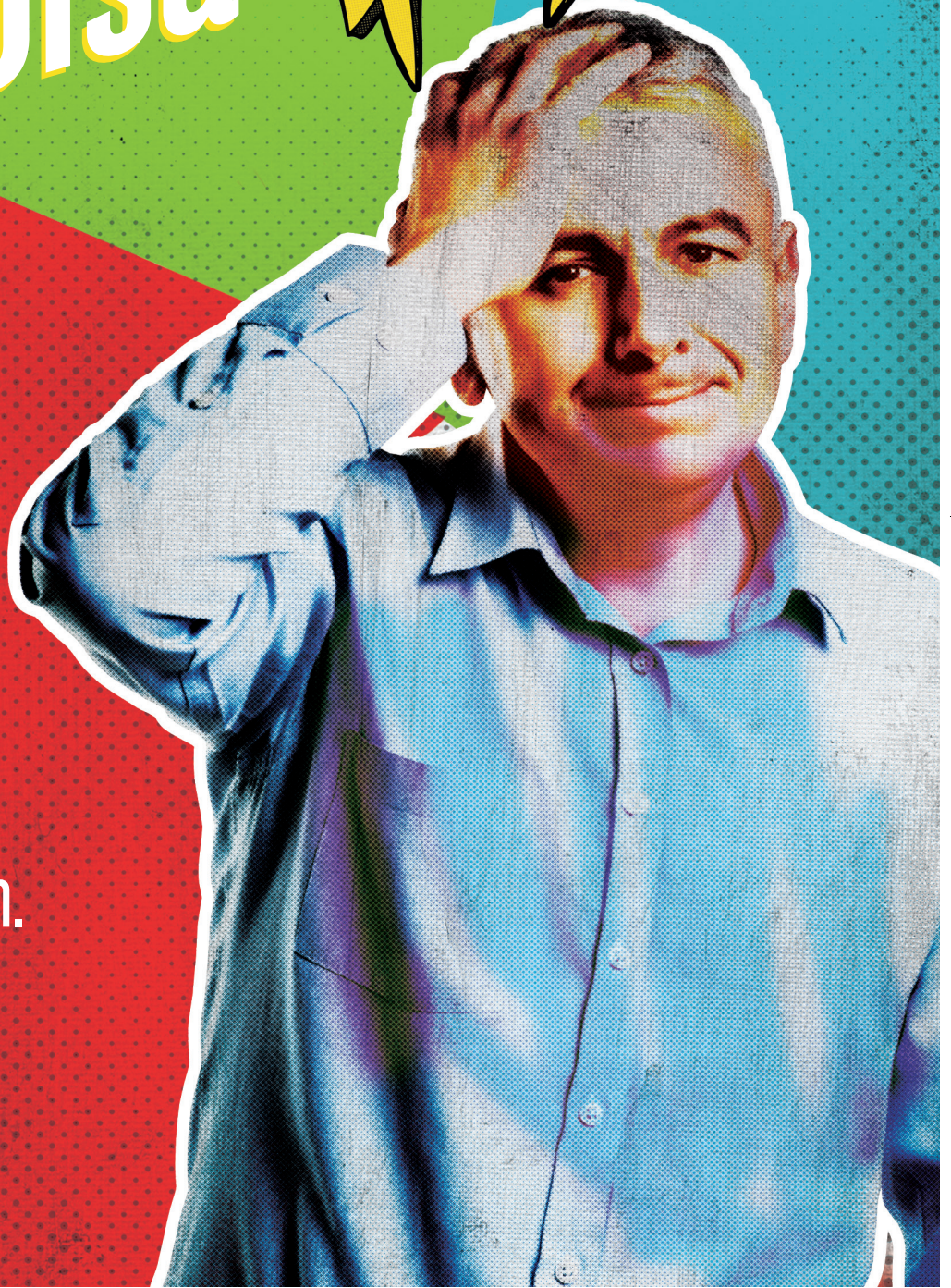


# Şimdiki Aklım Olsa Dememek için

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

## OSEM Teknik Komitesi faaliyete geçti

Türkiye Sigorta Birliği tarafından sigorta şirketlerinin araç hasar onarımlarında sunulan güvenlik ve kalite standartlarını yukarıya çekmek, süreçleri daha etkin kontrol ederek adil bir rekabet ortamı oluşturmak ve müşteri memnuniyetini üst seviyelere çıkarmak amacıyla faaliyete geçirilen OSEM'in Teknik Komitesi kuruldu. İlk toplantısını 11 Ağustos Perşembe günü yapan OSEM Teknik Komitesi sigorta ve otomotiv sektörünün önemli paydaşlarını bir araya getiriyor. Düzenli olarak toplanacak OSEM Teknik Komitesi, çalışmalarıyla otomotiv ve sigorta sektörü arasında köprü görevini üstlenecek.

Teknik Komite, OSEM faaliyetleri kapsamında sektör paydaşlarını ilgilendiren sertifikasyon süreçlerinde zaman içinde değişimlerin belirlenmesini ve süreçlerin işleyişindeki teknik



konular hakkında piyasa şartlarını da dikkate alarak gerçekçi çalışmalar yapılmasını amaçlıyor. Ayrıca, OSEM'in faaliyetleriyle ilgili işleyişlerin, itirazların ve şikayetlerin mevcut prosedürlere

göre araştırılması, incelenmesi, yapılan başvuruların da otomotiv ve sigorta sektörünün hassasiyetlerini dikkate alarak adil bir karara bağlanmasını sağlamayı hedefliyor.

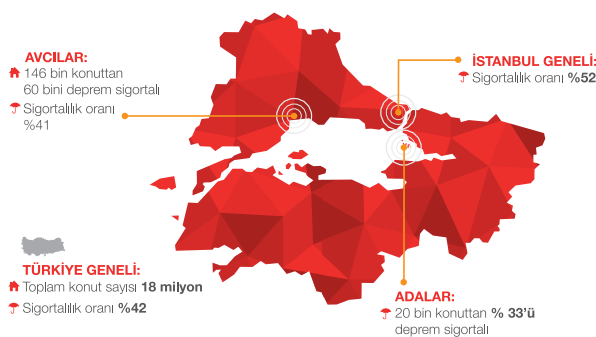
## Depreme karşı sigorta yaptıрма bilinci artıyor

Generali Sigorta tarafından yapılan Deprem Araştırması'na göre, vatandaşların yüzde 85'i oturdukların evin depreme karşı dayanıklı olduğunu düşünüyor. Araştırmaya katılanların yüzde 75'inin olası bir deprem felaketine hazırlıklı olduklarını gösteren sonuçlara göre, yüzde 90'a yakın bir kesim deprem sigortasının zorunlu olduğunun bilincinde. Katılımcıların olası bir depreme karşı aldıkları önlemlerin başında yüzde 45 oranla Zorunlu Deprem Sigortası yaptırmak geliyor. Bu sonucu yüzde 25 ile deprem çantası hazırlamak ve bina güçlendirme çalışması yaptırmak takip ediyor... Afet sonrası yapılan çalışmalarda önemli rol oynayan kurumların da ölçüldüğü araştırmaya göre, deprem anında ilk akla gelen kurum Afet ve Acil Du-

rum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) olarak karşımıza çıkıyor. Araştırmada öne çıkan diğer iki kurum ise AKUT ve Kızılay. Önlenemez afetler sonrasında sigorta sektörünün desteği olmadan normal yaşama dönmenin imkansız olduğunun altını çizen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, araştırmayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Hazırlıkları daha önce başlayan Zorunlu Deprem Sigortası, Mar-

mara depremi sonrasında hızlıca uygulamaya koyuldu. Bu uygulama Çin, İran, Meksika ve Arnavutluk gibi dünyanın birçok ülkesinde örnek gösterildi. Olumlu sonuçlar veren düzenleme neticesinde 1999 yılında deprem teminatı olan poliçe sayısı yaklaşık 656 binken bugün sadece zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranı yüzde 42 seviyelerinde. Yaptığımız Deprem Araştırması sonuçlarına göre tüketicilerin yüzde 90'a yakını deprem sigortasının zorunlu olduğunun bilincinde olmasına rağmen sigortalılık oranının düşük olması bu konu da daha çok çalışmamız gerektiğini gösteriyor. Sektör olarak en büyük amacımız toplam konut sayısının yaklaşık 18 milyon olduğu Türkiye'de sigortalılığı yüzde 100 seviyesine çıkarmak."

### 1999 DEPREMİNDE EN ÇOK HASAR ALAN İLÇELERDE SON DURUM:



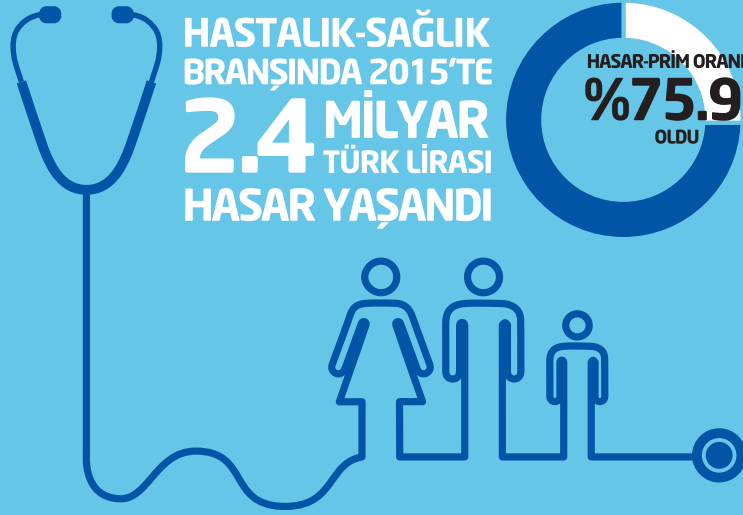
# SİGORTA YAPTIRIN RİSK ALMAYIN!

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

## Doğal afetlere karşı sigorta olmazsa olmaz!

Türk Nippon Sigorta, doğal afetlere karşı sigorta sisteminin önemine dikkat çekiyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, doğal afetlerin geniş kitleleri etkileyen ve ekonomik, mali ve sosyal açıdan çok büyük kayıplara neden olan önemli bir risk grubunu temsil ettiğini vurguluyor. Pamukçu, doğal afetlerin dünyada yüz binlerce insanın hayatını kaybetmesine ve milyarlarca dolar maddi kayba neden olduğunun altını çiziyor. Doğal afetler sonucunda oluşan ekonomik kayıpların çoğunlukla devlet tarafından üstlenildiğini hatırlatan Pamukçu, bu durumun likidite eksikliği ve bütçenin acil gereksinimlere yönlendirilmesi gibi önemli sonuçlara yol açtığını belirtiyor. Pamukçu'ya göre, doğal afet risklerinin finansmanında özel sektörün de önemli bir rol üstlenmesi gerekiyor. Sigorta sistemi içerisinde doğal afet risklerinin önemine işaret eden



Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sigortalı kayıplar arasında doğal afetler yüzde 92.3 orana sahip. Kayıpların yüzde 7.7'si insan kaynaklı afetlerden oluşuyor. Bu durum doğal afetlerde sigorta sisteminin önemini ortaya koyuyor."

Türk Nippon Sigorta, geniş teminatlı konut paket poliçeleriyle sigortalılarına yangın ve yangına bağlı ek teminatları ve sel, fırtına, deprem, yer kayması gibi doğal afet hasarlarını temin eden teminatları hep birlikte sunuyor. Şirketin ticari faaliyetlerde bulunan işyerleri içinse yine tüm teminatların yer aldığı işyeri paket poliçeleri bulunuyor. Pamukçu, "Ayrıca, bazı ticari işyerleri için özel olarak hazırlan-



Dr. E. Baturalp  
Pamukçu

mış ve o faaliyet kollarına özel rizikoları da içeren Eczane Paket, Akaryakıt Paket, Otel Paket ve Kobi Paket gibi ürünlerimiz de mevcut" diyor.

## Türk Nippon Sigorta acenteleri dünyayı geziyor

Türk Nippon Sigorta, acentelerini motive edecek yeni kampanyalar düzenlemeye devam ediyor. 31 Aralık'a kadar Konut, Avantajlı Konut, İşyeri, Otel Paket, Eczane Paket, Akaryakıt Paket, KOBİ Paket, İnşaat All Risk, Ferdi Kaza Destek, Şahıs Ferdi Kaza ve Kasko ürünlerini, hukuksal koruma teminatını da dahil ederek satan ve hedeflenen prim üretimine ulaşan acenteler birçok farklı ülkeye gitme şansı yakalayacak. Kampanyada başarılı olan acenteler, ürettikleri prime göre Kıbrıs'a, Dinyeper Zaporjye'ye (Ukrayna), Roma'ya (İtalya), Amsterdam'a (Hollanda), Berlin'e (Almanya), Dublin'e (İrlanda) ve Las Vegas'a (ABD) seyahat etme fırsatına kavuşacak.



Afili I♥bonus

Önceliğimiz,  
ayrıcalığınız...

AFILI YAZIN,  
BOŞLUK BIRAKIN,  
T.C. KİMLİK  
NUMARANIZI  
3280'E  
GÖNDERİN.



Türkiye'nin her yerinde  
pazar kahvaltılarında  
%30 indirim\*\*

İstanbul, Ankara, İzmir,  
Antalya havalimanlarında  
otopark ve vale hizmetlerinde  
%50 indirim\*

150 TL ve üzeri  
yurtdışı alışverişlerinde  
3 taksit imkânı

Big Chefs'te  
%15 indirim

Hillside'a özel  
indirimler ve ayrıcalıklar



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



f - /DenizBank | www.afilideniz.com | 0212 340 21 21

\*Vale hizmeti, İstanbul, Ankara ve İzmir havalimanlarında bulunmaktadır. Havalimanı otopark ve vale kampanyasında aylık indirim maksimum 200 TL'dir. \*\*Pazar kahvaltısı kampanyasında haftalık indirim maksimum 50 TL, aylık indirim maksimum 200 TL'dir. Yurtdışında yapacağınız tek seferde 150 TL ve üzeri alışverişlerinizin 3 takside bölünmesi için işlem yapmadan önce (0212) 340 21 21 no'lu Afili İletişim Hattı'nın aranarak kayıt yaptırılması gerekmektedir.



## Büyüklerin pazar payı artıyor

TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre Türkiye sigorta sektöründe 2016'nın ilk altı ayında 20 milyar 650 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 35 civarında büyümeye işaret ediyor. Bunda her ne kadar trafik sigortalarındaki fiyat artışı etkili olsa da sektör genelinde de gözle görülür bir iyileşme olduğunu söylemek mümkün. Asıl dikkat çeken gelişme ise ilk 10 şirketin



pazar payındaki artış. Geçen yılın ilk altı aylık döneminde ilk 10 şirketin yüzde 64 olan payı, bu yılın aynı dönemde yüzde 66'nın üzerine çıktı. Toplam prim üretiminin yüzde 66'sını ilk 10 şirket karşılarken, kalan yüzde 34'ü 50 şirket paylaşıyor. İlk üç şirketin pazar payı ise yüzde 30'un üzerinde. Dikkat çekeceğini düşündüğümüz bu gelişmeyi yorumsuz olarak aktaralım istedik.

	Şirket	Prim üretimi (2015/6, TL)	Pazar payı (%)	Prim üretimi (2016/6, TL)	Pazar payı (%)	Prim artışı (%)
1	Allianz Sigorta	1.838.132.722	12.06	2.822.341.378	13.67	53.54
2	Anadolu Sigorta	1.788.156.425	11.73	2.439.572.030	11.81	36.43
3	AXA Sigorta	1.467.598.409	9.63	2.000.190.858	9.69	36.29
4	Mapfre Genel Sigorta	893.558.043	5.86	1.431.772.863	6.93	60.23
5	Sompo Japan Sigorta	439.953.589	2.89	1.075.469.285	5.21	144.45
6	Aksigorta	884.697.675	5.81	970.336.007	4.70	9.68
7	Ziraat Sigorta	579.766.131	3.80	835.844.698	4.05	44.17
8	Groupama Sigorta	728.294.966	4.78	791.731.638	3.83	8.71
9	Güneş Sigorta	666.505.408	4.37	658.235.007	3.19	-1.24
10	Eureka Sigorta	492.843.724	3.23	609.943.906	2.95	23.76
	İlk 10 şirket	9.979.507.091	64.18	13.635.437.669	66.03	
	Diğer	5.259.256.386	35.82	7.014.601.355	33.07	
	Toplam	15.238.763.477	100	20.650.039.024	100	

## Murat Altın, JLT'ye geçti

JLT Sigorta ve Reasürans Brokerliği kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Daha önce Allianz Sigorta'nın deneyimli isimlerinden Melda Şuayipoğlu'nu bünyesine katan JLT, geçen ay da Gras Savoye Sigorta ve Reasürans Brokerlik Türkiye yönetim kurulu üyesi Murat Altın'ı transfer etti. Altın, JLT Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak.



## Anadolu Sigorta'da görev değişiklikleri

Türk sigorta sektörünün öncü şirketi Anadolu Sigorta'da geçen ay yeni terfi ve atamalar açıklandı. Daha önce sağlık sigortaları müdürlüğü görevini yürüten Z. İdil Pamir, İstanbul Bölge Müdürü; İstanbul bölge müdürü Ali Kaplan da Kadıköy Bölge Müdürü olarak görevlendirildi. Sağlık sigortalarının yeni müdürü ise yıllardır aynı müdürlükte yönetmen pozisyonunda görev yapan Dr. Nadya Güher oldu. Anadolu Sigorta'ya 21 yıldır hizmet veren Kadıköy bölge müdürü Zafer Uçar emekli olurken, 6 yıldır oto hasar müdürlüğü yapan Alpaslan Tanrıver de görevinden istifa ederek kurumdan ayrıldı.



# 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.

# Girmesi otomatik, devam etmesi gönüllü, kalması..?



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

Yeni düzenlemeyle emeklilik şirketini işveren seçecek. Seçtiği emeklilik şirketinin emeklilik planını da işveren belirleyecek. Adı "bireysel" olan bu sistemde karar verici "kurumsal" olacak!..

**2** 017 yılında bireysel emeklilik sisteminde çok şey değişecek. 2013'te değişen oyunun kuralları 2017'de tekrar değişecek. Yeni oyunun kuralında bir oyuncu daha baskın bir rol üstlenecek. Evet, 2017 model bireysel emeklilikte işverenler çok daha önemli bir yere sahip, üstelik herhangi bir katkı yapmayacak olmasına rağmen...

Yeni düzenlemeyle emeklilik şirketini işveren seçecek. Seçtiği emeklilik şirketinin emeklilik planını da işveren belirleyecek. Kanun tasarısına göre, katılımcıya (diğer bir ifadeyle çalışanına) sormak gibi bir yükümlülük bu haliyle gözüküyor. Alt düzenlemelerde değişiklik olur mu bunu zaman gösterecek. Adı "bireysel" olan bu sistemde karar verici "kurumsal" olacak! Diğer bir ifadeyle artık bireysel emeklilik sistemine toplu girişler yapılacak ve bu işverenle görüşülerek çok daha kısa zamanda hızlıca sonuçlanacak. İşverenler tarafından emeklilik şirketlerine ve yetkilendirilen diğer şirketlere gönderilen

veriler, kolayca sözleşmeye dönüşecek.

Ödemeler çalışanın maaşından kesilip bizzat işveren tarafından ödenecek. Dolayısıyla çalışanın onay veya rızası aranmayacak. İşte bu noktadan sonra çalışan/katılımcı iki ay içerisinde sistemden cayma/çıkma talebinde bulunabilecek. Dolayısıyla cayma hakkını kullanmaması durumunda sözleşmesine devam zorunluluğunun gelip gelmeyeceği mevcut tasarıda belirtilmemiş. Sadece "ara verme" koşulları söz konusu olursa "ara verebilecek". İşten ayrılma durumunda bireysel emeklilik sözleşmesi sonlandırılabilir. Çalışanın işyerini değiştirmedeği durumlarda ayrılabilirliğine dair bir ifade mevcut tasarıda belirtilmemiş. Sanırım devam zorunluluğu var! Bu bilgiler ışığında başlığa geri dönecek olursak, 2017 yılıyla birlikte otomatik katılımda bireysel emeklilik sistemine çalışanların "girmesi otomatik, devam etmesi gönüllü, kalması zorunlu" oldu diyebiliriz. Önümüzdeki ay görüşmek üzere, sağlıklı kalın!





## BU HABERİN DEĞERİNİ EMEKLİ OLUNCA ANLAYACAKSINIZ.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde fon büyüklüğünde lider olan AvivaSA, katılımcılarına her geçen gün daha fazlasını kazandırıyor. Emekliliğinizde daha rahat etmek için siz de lidere güvenin, AvivaSA'yı tercih edin.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 5 Ağustos 2016 verilerine göre, 10.785.615.481 TL ve %19,27 pazar payı ile fon büyüklüğünde AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. lider durumdadır.

**444 11 11**  
[avivasa.com.tr](http://avivasa.com.tr)

**AVIVA SA**  
Geleceğini biriktirir





## Trafik primlerindeki düşüş hızlandı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), trafik sigortası primlerinde mayıstan itibaren başlayan düşüşün ağustos itibarıyla ilk defa trafiğe girenlerde yüzde 15'e, tüm araç grupları ile tüm basamaklarda ise ortalama yüzde 10'a ulaştığını açıkladı...

**T**rafik sigortaları son yılların çok konuşulan konularından biri. İstisnasız bütün sigorta şirketleri bu branştaki zararlardan şikayetçi. Serbest tarifeye geçilince şirketler, yılların zararını bir nebze olsun telafi edebilmek amacıyla primleri artırınca deyim yerindeyse kıyamet koptu. Kamuoyu baskısıyla birlikte konu sektör temsilcileri ile tüketicilerin

sorunu olmaktan çıkıp Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne taşındı. Yeni düzenlemeler gündeme geldi. Nisan ayında trafik sigortasındaki zararın kaynaklarını gidermeye yönelik yapılan yasal düzenlemeler etkisini göstermekte gecikmedi ve primlerde beklenen indirimler görülmeye başladı. Türkiye Sigorta Birliği, trafik sigortası primleriyle ilgili kanun değişikliklerinin yürürlüğe girdiği mayıs ayında başlayan düşüşün

ağustos başı itibarıyla yüzde 15'e ulaştığını vurguladı. TSB açıklamasında özetle şu değerlendirme yapıldı:

“Trafik sigortasında sektörümüzün kronikleşmiş sorunlarının çözümünü sağlayan, yaşanan belirsiz ve adaletsiz ortamın düzeltilmesinde önemli bir adım olan 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun bazı maddelerinde yapılan değişiklikler bilindiği üzere 26 Nisan 2016 tarihinde yürürlüğe girdi. Değişikliklerin yürürlüğe girmesinin ardından, mevzuatın sektör ve yargı organları tarafından aynı şekilde yorumlanma beklentisi, sektörümüz açısından öngörülebilir bir ortamın oluşmasını sağladı. Sonuç olarak şirketler de yeni yasal çerçeveye oluşacak maliyetlerine göre trafik sigortası

primlerini yeniden belirlemeye başladı.

Mayıs ayı itibarıyla primler de tüm araç grupları ve tüm basamaklarda düşüş eğilimine girdi. Ağustos 2016 başı itibarıyla primlerdeki düşüş yüzde 10'a ulaştı. Sisteme ilk defa giren ve fiyat artışlarından en çok etkilenen grup olan 4'üncü basamaktaki prim düşüşü ise yüzde 15'i buldu."

### Sürücülere düşen görev...

TSB'nin açıklamasında belirsizliklerin ortadan kalktığı ve serbest rekabetin korunduğu belirtilerek, böyle bir ortamda önümüzdeki dönemde de bu düşüş eğiliminin devam edeceğinin öngörüldüğünün altı çizildi. "Son olarak trafik sigortası primlerinin, kullanım türüne bağlı olarak ve trafik kaza geçmişleri değerlendirilerek işleten bazında belirlendiğini belirtmek isteriz. Konuyla ilgili yapılan değerlendirmelerde bu durumun dikkate alınması ve sürücülerimizin araç kullanırken trafik kurallarına uygun hareket etmesi prim maliyetini azaltmak açısından büyük önem taşımaktadır" denildi.

### "Anadolu Sigortalılar da farkı net olarak görecek"

Konuyla ilgili bir açıklama da Anadolu Sigorta'dan geldi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, trafik sigortasında



geçen dönemde yaşanan sorunlar ve oluşan zararlar nedeniyle primlerin yükseldiğini hatırlattı. Hazine Müsteşarlığı'yla birlikte yapılan çalışmalarda sektör olarak duruma çözüm aradıklarını söyleyen Ülken, müsteşarlığın aldığı yerinde önlemler ve gayretli çalışmalar sonucunda, sigortalıların fiyat artışlarından en az etkilenmesi için yapılması gerekenleri hızla belirlediklerini vurguladı. Musa Ülken, "Bugün bulunduğumuz noktada trafik branşında primleri aşağıya doğru çekmenin zamanı artık geldi" dedi.

Sigortalıların menfaatlerini korumayı temel görevleri olarak kabul ettiklerini vurgulayan Ülken, sözlerini şöyle sürdürdü: "Trafik sigortasında, özellikle 'torba yasa' ile yapılan mevzuat değişikliklerinin maliyetleri

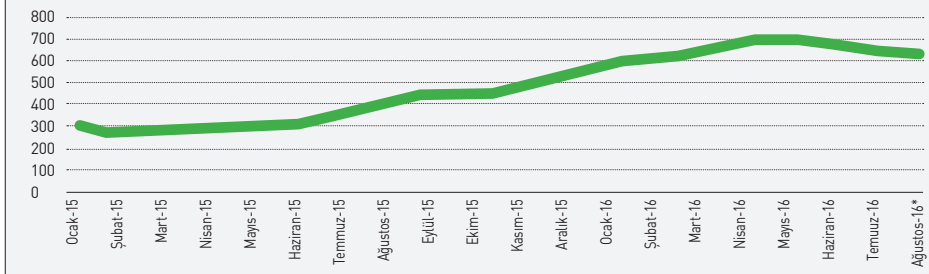


olumlu etkileyeceğini öngörüyoruz. Yapılan yasal düzenlemelerin, sektörün yoğun tazminat yükünü hafifletmesini ve şirketimizin de bu branştaki maliyetlerini düşürmesini bekliyoruz. Şirketimiz, her zaman olduğu gibi bugün de primlere, indirim veya artırım anlamında etki edecek tüm parametreleri dikkatle inceleyerek sigortalılarına en doğru ve adil primleri sunmak amacındadır. Anadolu Sigorta olarak son dönemde trafik branşında yaşanacağını umduğumuz iyileşmeleri de sigortalımızla paylaşmaya başlayacağız. Ağustos ayıyla beraber şirketimizden trafik poliçesi satın alan sigortalılarımız bu farkı net olarak görecekler."

### "Hazine Müsteşarlığı çözüme önemli katkı sağladı"

Musa Ülken, trafik sigortasında alınan tedbirlerin olumlu etkisinin ilerleyen dönemlerde de süreceği inancında. Ülken, "Hazine Müsteşarlığı'nın süreç boyunca sürdürdüğü yapıcı tavır ve ısrarlı gayretler sayesinde bugün Anadolu Sigorta olarak, trafik branşında önümüzü daha net görüp hesaplarımızı daha iyi yapabiliyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.

### Aylar itibarıyla trafik branşında ortalama prim tutarı (TL)



\* 1-8 Ağustos 2016 tarihleri arasındaki verileri kapsamaktadır.



## Her 10 konuttan sadece 4'ü deprem sigortalı!

Büyük can ve mal kaybına neden olan 17 Ağustos 1999'daki Marmara depreminin ardından zararların en aza indirilmesi amacıyla getirilen Zorunlu Deprem Sigortası'nda hedeflere hala ulaşılamadı...

**S**adece bulunduğu bölgeyi değil ülkeyi de ekonomik olarak sarsabilecek şiddette bir afet türü olan deprem, Türkiye'de en sık rastlanan afet türü olarak biliniyor. Devletin güvence olarak sunduğu Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), konutları depreme ve depremin doğrudan neden olduğu yangın, infilak, yer kayması ve tsunami gibi afetlere karşı güvence altına alıyor.

Zorunlu Deprem Sigortası uygulamasının başladığı 27 Eylül 2000'den itibaren gerek kurum gerekse sigorta şirketleri, toplumda sigorta bilincini artırmak amacıyla çok sayıda

kampanya düzenledi. Uzmanlar, buna karşın sigortalılık oranının halen istenilen düzeyde olmadığına dikkati çekiyor. DASK istatistiklerine göre, ülkede en yoğun kentleşmenin yaşandığı ve 6 milyon 14 bin 550 konutun yer aldığı Marmara, deprem sigortasına en fazla ilgi gösteren bölge oldu. Bölgede, yüzde 51.80'lik oranla 3 milyon 114 bin 773 konut için Zorunlu Deprem Sigortası yaptırıldı. Marmara Bölgesi'ni yüzde 41.40 ile İç Anadolu, yüzde 39.30 ile Ege, yüzde 35.90 ile Akdeniz, yüzde 34.10 ile Karadeniz, yüzde 31.30 ile Doğu Anadolu ve yüzde 29 ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi izledi.



Bugüne kadar Türkiye genelindeki 17 milyon 661 bin 690 konuttan yüzde 42.10'u için deprem sigortası yaptırıldı. Türkiye'de 7 milyon 430 bin 478 konutun deprem sigortası bulunuyor. Rakamlar, ülke genelindeki konutların yarısına yakınının deprem sigortalı olduğunu ortaya koyuyor. DASK'ın kurulduğu Eylül 2000'den bu yana 835 milyon 680 bin 451 lira prim toplanırken, 17 yılda meydana gelen 512 deprem sonrasında hasar sahiplerine 166 milyon 914 bin 550 liralık ödeme yapıldı.

### İstanbul başı çekiyor

DASK ile teminat altına alınan konutların illere göre dağılımına bakıldığında, 3.6 milyon konutun yer aldığı İstanbul, 1.9 milyon sigortalı konut sayısı ile ilk sırada yer alıyor. İstanbul'u Bursa, Kocaeli ve Tekirdağ takip ediyor. Sigortalılık oranlarına bakıldığında da yüzde 69.30 oranla Yalova dikkat çekiyor. Yalova'yı yüzde 64.10 ile Tekirdağ, yüzde 62 ile Sakarya, yüzde 55.20 ile Çanakkale izliyor. Sigortalı konut sayısında ilk sırada yer alan İstanbul'daki sigortalılık oranı ise yüzde 52.

Erzincan ve Van gibi büyük depremlerin yaşandığı illerin bulunduğu Doğu Anadolu Bölgesi, sigortalı konut sayısı açısından son sırada bulunuyor. Bölgede Malatya 53 bin 539 sigortalı konut sayısı ile, Erzincan da yüzde 53.80'lik sigortalılık oranıyla dikkati çekiyor. Hakkari'deki sigortalılık oranı ise sadece yüzde 9.30.

17 Ağustos 1999 depreminin ardından 12 Kasım 1999'da deprem yaşayan Düzce ise halihazırda Karadeniz Bölgesi'nde yüzde 74.50 ile sigortalılık oranı en yüksek il konumunda. ©



# Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK'luların Artısı Var



Siz de Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırın, özel sağlık sigortasının artularından faydalanın.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99

**A'dan Z'ye güvenceniz**

**Allianz** 

[www.allianzsigorta.com.tr](http://www.allianzsigorta.com.tr)





## Yine, yeni, yeniden BES!

Bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılımlı yeni dönem için geri sayım başladı. 1 Ocak 2017'den itibaren 45 yaş altı çalışan herkes BES'e otomatik olarak katılacak. Çalışanların ücretinin yüzde 3'ü BES için kesilecek. İsteyenler 2 ay sonra sistemden çıkabilecek...

**B**ireysel emeklilik sistemi (BES) için yeni bir dönem başlıyor. BES'te otomatik katılım ocak ayında başlıyor. 45 yaş altı çalışanların otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine katılmalarına imkan tanıyan kanun tasarısı meclisten geçti. Önümüzdeki yılın başından sonra 45 yaş altı çalışan herkes BES'e otomatik olarak girecek. İsteyenler 2 ay sonra sistemden çıkabilecek. Herkesin maaşından yüzde 3 oranında tutar BES için kesilecek. Çalışan isterse bu

tutarı artırabilecek. Asgari ücretle çalışan birinden her ay 50 lira kesinti yapılırken, 2 bin lira maaş alından 60 lira, 3 bin 500 lira maaş alandan ise aylık ortalama 105 lira kesinti yapılacak. Yüzde 20 devlet katkısı bu sistemde de devam edecek. Ayrıca çıkış hakkını kullanmayıp sistemde kalmaya karar verenlere devlet bir kereye mahsus olmak

**BES**  
BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

üzere 1.000 lira katkı yapacak. Devlet katkısı bunlarla da sınırlı olmayacak 56 yaşına gelindiğinde toplu para almak yerine gelir sigortasıyla almaya karar verdiklerinde toplu paralarının yüzde 5'i kadar devlet katkısı yapılacak.

TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda kabul edilen "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı" ile yurtiçi tasarruf oranının artırılması ve çalışanların çalışma döneminde sahip oldukları refah seviyesinin emeklilik döneminde de korunması için emekliliğe yönelik olarak tasarruf etmeye özendirilmesi amaçlanıyor.

Söz konusu yasa işyeri bazlı özel emeklilik planlarına yönelik bir uygulama olan otomatik katılım, çalışanların otomatik olarak bir emeklilik planına dahil edilmesi ve ilgili kişilere belirli şartlar çerçevesinde plandan çıkma imkanı verilmesi esasına dayanıyor.



İşte “çayma hakkı” da bulunan yasayla ilgili madde madde tüm detaylar:

- Kanun değişikliği 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girecek. Özel sektör ve kamu çalışanlarının tamamı yeni yasadana faydalana-bilecek.
- Çalışan emeklilik planına dahil olduğunun kendisine bildirildiği tarihi müteakip iki ay içinde sözleşmeden cayabilecek.
- Cayma halinde ödenen katkı payları, varsa hesabında bulunan yatırım gelirleriyle birlikte 10 iş günü içinde çalışana iade edilecek.
- Şirket cayma süresince ödenen katkı paylarının değer kaybetme-mesini sağlayacak şekilde fon yönetiminden sorumlu olacak. Cayma hakkını kullanmayan çalışan, müsteşarlıkça belirlenen hallerde katkı payı ödemesine ara verilmesini talep edebilecek.
- Çalışanın işyerinin değişmesi halinde, yeni işyerinde bu madde kapsamında bir emeklilik planı varsa çalışanın birikimi ve sistemde kazandığı emekliliğe esas süresi yeni işyerindeki emeklilik sözleşmesine aktarılacak.
- Yeni işyerinde emeklilik planının bulunmaması halinde çalışan talep ederse önceki işyerinde düzenlenmiş sözleşme kapsamında katkı payı ödemeye devam edebilecek, talep etmezse bu madde kapsamındaki emeklilik sözleşmesi sonlandırılacak. Çalışan bu yöndeki talebini işyeri değişikliğini izleyen ayın sonuna kadar şirkete bildirmek zorunda.
- İşveren, çalışanın ancak otomatik katılım için emeklilik planı düzenleme konusunda müsteşarlıkça uygun görülen bir şirketin sunacağı emeklilik planına dahil edilecek.

- Çalışan katkı payı, çalışanın 5510 sayılı kanununun 80’inci maddesi çerçevesinde belirlenen prime esas kazancının yüzde 3’üne karşılık gelen tutarına denk olacak. Bakanlar Kurulu, bu oranı 2 katına kadar artırmaya, yüzde 1’e kadar azaltmaya veya katkı payına maktu limit getirmeye yetkili olacak.
- Katkı payı tutarı en geç çalışanın ücretinin ödeme gününü takip eden işgünü, bu kanun hükümleri uyarınca işveren tarafından şirkete aktarılacak.
- İşveren bu madde uyarınca katkı payını zamanında şirkete aktarmaz veya geç aktarırsa çalışanın 5’inci maddedeki hesaplama yöntemi uyarınca varsa birikiminde oluşan parasal kaybından sorumlu olacak.
- Bireysel emeklilik sistemindeki şartlar otomatik katılım için de

geçerli sayılacak. Sistem içinde 10 yıl boyunca kalan bir kişi 56 yaş koşulu sağlayan emekliliğe hak kazanacak. Bu durumda hem kendi sistemindeki birikimlerini ve getirilerini hem de devletin yaptığı katkıları alabilecek.

- Mevcut bireysel emeklilik sisteminden farklı olarak, her sisteme girişte bir defaya mahsus olmak ve 4632 sayılı kanununun ek 1’inci maddesi hükmündeki hak kazanma ve ödeme koşullarına tabi olmak kaydıyla 1.000 TL tutarında ve emeklilik halinde en az 10 yıllık, yıllık gelir sigortası sözleşmesi yapılması halinde birikimin yüzde 5’i karşılığında ek devlet katkısı sağlanacak.
- Bilindiği üzere, 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren işverenler tarafından ödenenler hariç olmak üzere katılımcılar tarafından bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı paylarının yüzde



25'ine karşılık gelen tutarlar devlet katkısı olarak hesaplanıyor. Söz konusu bu tutarlar katılımcıların bireysel emeklilik hesabına bağlı olarak açılan devlet katkısı hesaplarına ödeniyor. Söz konusu teşvikin sağlanmasında bütçe verimliliğini teminen 4632 sayılı kanun kapsamındaki devlet katkısının, ilgililerin hesaben takip edebilmesini sağlayacak şekilde taahhüt olarak hesaplanmasına ve taahhüt edilen tutarların ödenmesine karar vermeye ve mevcut katılımcıların devlet katkılarının değerlendirilmesine ilişkin usul ve esasları belirlemeye Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu bakanın yetkili olduğu hususu düzenleniyor.

- Sistemden erken ayrılanlar çalışan, maaşının kesilen tutarlarını ve bu tutarların getirisini alabiliyor.
- Çalışan otomatik katılıma ilişkin emeklilik sözleşmesinde belirlenen tutardan daha yüksek bir tutarda kesinti yapılmasını işverenden talep edebiliyor.
- Sistemden ilk 3 yıl içinde çıkanlar kesinlikle devlet katkısı alamıyor.
- 3 ila 6 yıl arasında çıkanlar devlet katkısındaki birikimlerinin yüzde 15'ini, 6 ila 10 yıl arasında çıkanlar yüzde 35'ini, 10 yılı tamamlayanlar yüzde 60'ını alabiliyor.
- Otomatik katılımlı sistemde işverenin herhangi bir katkısı söz konusu olmayacak.
- Çalışanların prime esas kazancının yüzde 3'ü, her ayın başında çalışanın maaşından kesilerek bireysel emeklilik sistemine aktarılacak.
- Devlet tarafından maaşlardan kesilip BES'e ödenecek katkı paylarına devlet yüzde 25 katkıda bulunacak.
- İşveren hangi emeklilik



şirketiyle anlaşmışsa ve hangi emeklilik planını seçmişse çalışan bu plana girebilecek.

- Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara, bir kereye mahsus olmak üzere devlet 1.000 lira ilave katkı yapacak.
- Çalışanların birikimleri emeklilik fonlarında ve devlet güvencesi altında olacak. İşverenin çalışanlardan yaptığı kesintiyi kahasında tutma hakkı yok. Ayrıca işveren Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na da denetlenecek.
- Otomatik katılım sistemine katılmak zorunlu ve 45 yaş altı tüm çalışanlar işverenler tarafından otomatik sisteme sokulacak. Ancak çalışanlar 2 ay sonra sistemden çıkabilecek. Böylece iki BES'leri olmayacak. İsteyen otomatik katılımda da kalabilecek. Bu durumda iki BES'i olacak ve devletin otomatik katılım için sunduğu 1.000 liralık haktan yararlanabilecek.
- Önceden yapılan BES'i iptal ettirip otomatik katılımlı yeni BES'e geçme imkan söz konusu değil.
- Birikimler işveren ile emeklilik şirketlerinin üzerine anlaştığı emeklilik fonlarında değerlendirilecek.

rilecek.

- Tüm işlemler, para tahsil, takip sorumluluğu işverende olacak.
- Sunulan emeklilik planları kapsamında şirketlerce fon işletim gideri kesintisi dışında başka bir kesinti yapılmayacak.
- İşveren ihlallerinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na her bir ihlal için 100 TL idari para cezası uygulanacak.
- BES'te katılımcıların bilgilendirilmesi amacıyla E-Devlet internet sitesindeki ([www.turkiye.gov.tr](http://www.turkiye.gov.tr)) E-Hizmetler bölümünün Emeklilik Gözetim Merkezi sekmesinde "Bireysel Emeklilik Sistemi Devlet Katkısı Kullanım ve Limit Bilgileri Sorgulama" servisi başlatıldı. Temmuz 2016 sonunda kullanıma açılan servis aracılığıyla katılımcılar, sistemdeki tüm sözleşmelerine ilişkin; temel sözleşme bilgilerini, hesaplanan devlet katkısı tutarını ve ilgili yıl için kalan devlet katkısı limitini e-devlet üzerinden takip edebiliyor. Yine aynı sitedeki E-Devlet Kapısı üzerinden e-devlet şifresi, mobil imza, elektronik imza, TC kimlik kartı ve internet bankacılığı yöntemlerinden herhangi biri kullanılarak erişim sağlanabiliyor. ©



# EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN HEP DAHA FAZLASI...

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



**Ziraat Emeklilik**

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim  
Merkezi

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

# SBN'nin 4 yılda dört dörtlük dönüşümü

SBN Sigorta, hayat dışı branşta 4 yıldır her çeyrekte sürekli kâr eden birkaç şirketten biri olmayı başardı. 4 yıldır sektörden 2 kat daha fazla büyüme sağlayan şirket, her yıl 3-4 yeni ürün çıkarıyor. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Büyüme de kârlılık da sürdürülebilir olmalı" diyor...

**2** 012 yılında "kârlılık içinde büyüme" stratejisiyle yola çıkan ve bu doğrultuda yeniden yapılanan SBN Sigorta, yeni stratejisini "sürdürülebilir büyüme/sürdürülebilir kârlılık" olarak belirledi. Küçük ve butik bir sigorta şirketi olmasına rağmen hem bilançosuyla hem de çıkardığı yeni ürünlerle adından söz ettirmeyi başaran SBN Sigorta'nın Genel Müdürü Recep Duray ile şirketinin yeni plan ve hedeflerinin yanı sıra sektörün durumunu konuştuk...

**Öncelikle SBN Sigorta'daki yeniden yapılanma sürecinin hangi aşamada olduğunu öğrenebilir miyiz?**

2012 yılında başlattığımız "kârlılık

çinde büyüme" stratejimizde 4 yılı geride bıraktık. Artık "sürdürülebilir büyüme/sürdürülebilir kârlılık" dönemine geçtik. Hatırlanacağı gibi geçen yılı 15 milyon TL kârla kapatmıştık. Kâr/prim üretiminde sektörün ilk 3 şirketinden biriyiz. Elbette bu, varış noktası olan bir yolculuk değil. Geçmiş 4 yılda pek çok alanda yaptığımız esaslı dönüşümü şimdi iş ortaklarımıza, müşterilerimize daha etkili anlatacağımız bir döneme girdik.

**Kârlılık hangi branşlardan geliyor?**

Hayat dışı branşta 4 tam yılda, her çeyrekte sürekli kâr eden birkaç şirketten biriyiz. Farkımız, zarar

eden bir şirketten kar eden bir şirket haline gelmemiz ve bunu sürdürmemiz. İyi bir sıçrama yaparak bu noktaya geldik. Bu başarıyı önümüzdeki yıllarda da devam ettirmemiz ve kârlı bir portföy yönetmemiz gerekiyor. Biz doğru zamanlamaya ve doğru fiyatlamaya çok önem veriyoruz. Yıllar itibarı ile portföyümüzdeki değişimleri de buna göre yönettik. Pazar trendlerini önceden tahmin ederek pozisyonumuzu buna göre alıyoruz.

**Peki bu nasıl mümkün olacak?**

Kâr etmek kadar o kârın sürdürülebilir olması da çok önemli. Son 4 yılda sektör yüzde 59 büyürken biz yüzde 104 büyüdük. Yine bu 4



Recep Duray

yılda aralıksız hem sektör ortalamasının üzerinde büyüyen hem de kârını artıran şirketimiz, önümüzdeki süreçte de bu seviyelerin korunmasına odaklanacak.

### **Bu stratejisi doğrultusunda dağıtım kanalı yapılanmanızda ne tür değişiklikler olacak?**

SBN Sigorta olarak 2012'den bu yana dağıtım kanallarımızda riski ve kârlılığı göz önüne alarak çalıştık; maliyetleri daha iyi yöneterek verimlilik artışı sağladık. Bankasürans en etkin olduğumuz dağıtım kanalı. Oto dışında da yoğun bir portföy yönetimimiz var. Ana hedefimiz, yine bankasürans ağırlıklı ve oto dışı ağırlıklı olmak. Fakat değişen stratejilere göre bu hedeflerimizde taktiksel değişiklikler yaşanabiliyor; dönemsel olarak oto branşında ya da acente broker kanalında da büyüdüğümüz zamanlar oluyor. Ama total dengeye baktığımızda bankasürans ve oto dışı ağırlığımızı bu yıl da korumayı hedeflediğimizi söyleyebilirim. Risklerimizi daha iyi fiyatlayarak, banka dağıtım kanalımızı etkin kullanarak yakaladığımız üretim artışını korumak ve sürekliliğini sağlamak için çalışıyoruz. Acentelerimize yönelik ilgili hizmet ve ürün kalitemizi sürekli artırarak onlar için de tercih edilen şirket olmayı hedefliyoruz.

### **Büyümede trafik sigortalarındaki prim artışı da etkili oldu mu?**

Evet, trafik sigortalarında artan fiyatların bu büyüme için çok önemli bir katkı sağladığını düşünüyorum. Zira daralan ekonomide böyle bir büyüme çok kolay değil. Biz hem müşteri sayımızı hem üretimimizi artırdık. Bu da stratejimizin bir parçasıydı. Son 4 yılda müşteri sayımızı 126 binden 255 bine çıkardık. Öte yandan,

mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi daha da güçlendirdik. Poliçe sayımızı da 172 binden 322 bine çıkardık. Bu yılı da iyi bir büyüme ve çok daha iyi bir kârlılıkla kapatacağımızı düşünüyorum. Sektör oyuncularını sadece fiyat rekabetine odaklanmayıp, aynı zamanda sektör hacmini büyütme-ye de yönelirse kârlılığın dengeye oturacağını düşünüyorum. Sektör için de olumlu geçen bir ilk yarı yaşadığımızı düşünüyorum.

### **Sigorta sektörünün kârlılığını ve ülke ekonomisine katkısını artırabilmesi için daha çok hangi branşlara yönelinmesi gerekiyor?**

Öncelikle penetrasyonun artması lazım. Penetrasyonun artması hem ülke ekonomisine hem de dolaylı olarak firma ekonomilerine yarar sağlayacak. Baktığımızda, kişi başına düşen sigorta üretimi gelişmiş ülkelerle neredeyse kıyaslanamayacak düzeyde. Bazı risklerimiz hiç sigortalanmıyor. İhtiyaca yönelik ürünleri sektör olarak daha fazla çıkarabilmeliyiz. Sorumluluk sigortalarının ve modern yaşamın getirdiği risklere yönelik bireysel ürünlerin de ön

plana çıkacağını düşünüyorum.

### **SBN Sigorta 2016 yılında özellikle hangi branşlarda büyümeye odaklandı? Bu yıl pazara sunmayı planladığınız yeni ürün alternatifleri olacak mı?**

SBN Sigorta olarak her yıl 3 ya da 4 yeni ürünü, özellikle bankasürans kanalında müşterilerimizle buluşturuyoruz. Bunların genelde çağımızın ihtiyaçları veya kişilerin çok fazla farkında olmadığı ihtiyaçlarıyla ilgili ürünler olmasına özen gösteriyoruz. Ferdi kaza bazlı ürünlerdeki üretimi artırdığımız sürece ülke ekonomisine katkılarımız da artacaktır. Sigorta sektörünün kârlılığını artırmada oto dışı branşların etkisi yadsınmaz. Oto branşındaki temkinli adımlarımızı, oto dışı branşlarda sunduğumuz yeni ürünlerin kârlılığıyla destekliyoruz. SBN Sigorta olarak 2016 yılında ferdi kaza branşında yeni ürünlerle penetrasyonumuzu artıracacağız. Yangın ve mühendislik sigortaları yanında DASK ve TARSİM alanlarında satışlarımız artarak devam edecek. Bankaların çapraz satışlarını artırmak için bireysel müşterilerine yönelik özellikle ferdi kaza branşında yeni ürün taleplerinin artacağını ve bu alanın bu yıl daha

## **SBN SİGORTA**

### **"HER YIL 50 YENİ ACENTİYİ BÜNYEMİZE KATIYORUZ"**

SBN Sigorta olarak bir mastır planları olduğunu belirten Recep Duray, bu plan çerçevesinde olmadıkları il ve ilçelerde acentelik vermeyi tercih ettiklerini vurguluyor. "Bu konuda çok seçici çalışıyoruz. Bazen de biz söz konusu bölgenin proaktif acentesine ulaşıyor ve işbirliği teklif ediyoruz" diyor. Duray, son olarak acentelere şu önerilerde bulunuyor: "SBN Sigorta'nın şu anda 700'e yakın acentesi var. Her yıl 40-50 yeni acenteyi bünyemize katıyor, verim alamadıkları-

mızla da yollarımızı ayırıyoruz. Acentelerimiz dijitalleşmeden korkmamalı, hatta kendi çalışma biçimlerini de dijitalleşmeye uyarlamalıdır. Sigorta sektörünün iş kabul kriterlerine en hızlı şekilde uyum sağlayan acenteler daha da öne çıkacak. Acentelerimize, değişen şartlara uyum sağlamalarını ve sigorta şirketlerinin beklentileri ile müşteri ihtiyaçlarını ortak paydada buluşturmalarını öneriyorum. Böylelikle şirketlerle acenteler 'kazan kazan' ilkesini birlikte yürütebilir."

hızlı büyüyeceğini düşünüyoruz. Yine kentsel dönüşüm çalışmalarıyla birlikte inşaat sektörü de 2015'te geçirdiği kısa durgunluk dönemi sonrası yeniden atağa kalkabilir.

### Sizce sigorta sektörünün en önemli sorunları neler? Bunların çözümü için atılacak adımlar ya da yasal düzenlemeler neler olabilir?

Sektörün geçmiş yıllarda da günümüzde de en önemli sıkıntılarında biri, trafik sigortaları nedeniyle her yıl uğranan büyük zararlardır. Bu branşla ilgili tüm merciler ortak bir platformda sıkıntıları masaya yatırarak çözüm önerisi için çalıştı. Bu doğrultuda belli bir yol kat edildiğini söyleyebiliriz. Söz konusu düzenlemeler sektörün önemli eksikliklerini giderdi. Sektörümüz, artan trafik primlerinin de etkisiyle yılın ilk çeyreğinde önemli ölçüde büyüdü. Bunlar olumlu düzenlemeler ama sonuçlarını görmek için biraz daha beklemeliyiz. Trafik sigortaları "uzun kuyruklu" poliçeler olduğu için daha sonraki yıllarda nihai sonuçlarını görüyor olacağız. Prensip olarak yeni düzenlemelerin sektörün karanlık alanlarını aydınlatmışın bilincindeyiz ve sigortacıları daha iyi, adil ve uygun fiyatlandırma politikalarına taşıyacağını öngörüyoruz. Bu sorun en geniş müşteri tabanına sahip olduğumuz alanda müşteri memnuniyetsizliği yaratırken, diğer taraftan sürekli zarar eden şirketlerin pazara yeni ürün geliştirmesi, farklı alanlara ya da dijitalleşmeye odaklanması gibi birçok konuda kaynak ayıramama problemini ortaya çıkardı. Trafik branşındaki zarar sınırlandığında sigorta şirketleri sermayelerini artık penetrasyonun artırılmasına, yeni ürünlerin çıkarılmasına ve diğer ürünlerde eksik kalınan



### KÂRLILIĞIN ANAHTARI: DOĞRU ZAMANLAMA VE DOĞRU TERCİH

"Çok sevdiğim bir söz vardır: 'Zamanlama her şeydir' (Timing is everything)... Biz pazar trendlerini önceden tahmin ederek buna göre pozisyon alıyoruz. Tabii bunu kendi bilanço büyüklüğümüz çerçevesinde yapıyoruz. Herkesin trafik kestiği 2012-2014 yıllarında trafik üretimimizi çok sert düşürürken, fiyatların makul seviyelere geldiği dönemlerde ise üretim payımızı

artırmaktan çekinmedik. Bu bize kârlılık olarak geri döndü. Öte yandan kârlılığımızın ana sebeplerinden biri olarak 'olmadığımız işleri' görüyoruz. Bazı riskleri, bazı ödeme vadelerini, bazı fiyat seviyelerini kabul etmemeyi tercih ettik. Bu duruşumuzun prim üretimine göre kârlılıkta ilk 3 şirket arasına girmemizdeki en önemli etken olduğunu düşünüyorum."

yerlerin giderilmesine harçayabilecek. Bu yıl en önemli problemlerden birini de terör olayları ve risk taşıyan bölgelere teminat sağlanamaması olarak görüyoruz. Nitekim reasürörler de bu bölgelerdeki çekincelerini daha sık dile getirmeye başladı.

### SBN Sigorta teknolojik gelişmelerin sektöre etkisini nasıl değerlendiriyor? Şirket olarak teknolojik anlamdaki yatırımlarınız neler?

Birçok sektörde önemli bir satış kanalı olan internetin, sigorta satışında da aktif olarak kullanılmasının özellikle orta ve uzun vadede büyümeye olumlu katkı

sağlayacağını düşünüyorum. Teknolojideki gelişmeler sayesinde geleneksel müşteri profili; farklı kanalları aynı anda kullanan, dijital ortamdan araştırma yapan, fiyat karşılaştırması yaparak istediği ürünü istediği yerden satın alan müşteri profiline dönüşüyor. Günümüzde teknoloji odaklı kuşağın artık satış kanalı olarak dijital mecraları yoğunlukla kullanmaya başladığını görüyoruz. Bu müşteri profilini yakalamak isteyen sigorta sektörünün de satın alma süreçleri ve sonrası hizmetler için dijital kanallarını iyileştirme konusunda yoğun bir yatırım sürecine girdiğini söyleyebiliriz. SBN Sigorta olarak bizim de bu

# İNTERNET HIZINDA KREDİYE İHTİYACIN OLDUĞU AN

BİRİ VAR  
HALİNDEN  
ANLAYAN

7 gün 24 saat Anında Kredi\*  
VakıfBank İnternet Bankacılığı ve  
Mobil Bankacılık uygulamasında!



**VAKIFBANK MOBİL BANKACILIK UYGULAMASINI  
İNDİRİN ANINDA KREDİ'YE BAŞVURUN**



\*Anında Kredi'den maaşını Bankamız aracılığıyla alan müşterilerimiz yararlanabilecektir. Özel sektörde çalışan müşterilerimizin, Anında Krediyi kullanabilmeleri için maaş ödemelerinin en az son altı aydır Bankamız aracılığıyla yapılması gerekmektedir olup kamu çalışanı ve emekli müşterilerimiz bu koşul aranmaksızın kredi kullanabileceklerdir. Ayrıntılı bilgi [www.vakifbank.com.tr](http://www.vakifbank.com.tr) ve tüm VakıfBank Şubelerinde.

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

/vakifbank

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

alandaki proje ve yatırımlarımız devam ediyor. Bu anlamda sigorta sektörünün geleceğini oldukça olumlu görüyoruz. Kısacası dijitalleşmeden kaçış yok. Sigorta sektörü olarak müşterilerimize farklı tercihler sunmak zorundayız. Şirketler gelecekte omni-channel (çoklu kanal) çalışacak. Müşteri istediği kanaldan hizmet alacak, bu onun tercihi olacak. Bizim de şirketler olarak buna uygun altyapıyı hazır hale getirmemiz gerekiyor. Bu konuda henüz işin başındayız. Fakat gündemimizde dijitalleşme var. Bu durum aslında biraz da kaynak kullanımıyla ilgili. Trafik sigortaları gibi enerjimizin büyük bir kısmını alan sorunlar çözüldüğünde, bu tür alanlara hem sermaye hem de işgücü olarak yatırım yapmaya hazırız. Bütün iş yapış biçimlerimizi; farklı kanallardan bize ulaşılabilmesi, satış, hizmet ve satış sonrası hizmetler sunulabilmesi için adapte etmeliyiz.

### **SBN Sigorta bankasürans alanında farklılaşmak ve banka kanalını etkin bir şekilde kullanmak amacıyla neler yapıyor?**

Bankasürans üretiminin sektör içindeki payını ve artış oranını koruması; onun önemli, kârlı ve gelişime açık bir üretim kaynağı olduğunu gösteriyor. SBN Sigorta olarak banka sigortacılığında üretimimizle sektör üzerinde büyüme gösteriyoruz. 2015 yılsonu itibarı ile toplam üretimde bankasürans payı olarak ikinci sıradayız. Bunu sürdürmek istiyoruz. Bankasürans konusunda diğer şirketlerden ayrıştığımızı düşünüyoruz ve bunu rakamlarla da ortaya koyuyoruz. İş ortağımızı çok iyi tanımaya çalışan bir partneriz ve bunu gururla söylüyorum. Tüm iş yapış

biçimlerimizi ana iş ortağımız olan Şekerbank'la uyumlu hale getirdik. Bu işbirliğinin sürdürülebilir olması ve büyümenin geçmiş dönemlerde olması buna bağlı. Karşımızdakinin neye ihtiyacı olduğunu iyi tespit ederek ürünler geliştiriyor ve satışına da yardımcı oluyoruz. Bu sayede son 4 yılda bankasürans hacmini 3 kat artırmayı başardık. Yeni stratejimiz de bu durumun sürdürülebilir olması yönünde.

### **İşbirliği içerisinde olduğunuz bankalarla ortak geliştirdiğiniz projeler var mı? Banka kanalından özellikle satılmasını hedeflediğiniz ürünler neler?**

Banka kanalının son 5 yıllık verilerine baktığımızda, potansiyelinin düzenli olarak arttığını, penetrasyon oranıyla Türk sigorta pazarına yeni bir soluk kazandırdığını görüyoruz. Biraz önce de belirttiğim gibi Şekerbank'la son derece uyumlu bir çalışma içindeyiz. Bankanın müşteri portföyünün olması ve çapraz satışa imkan sağlaması uygun ürünlerin satışını kolaylaştırıyor. Şekerbank için ürün ve müşteri segmentasyonlarına uygun, KOBİ, tarım, işletme müşterilerine özel projeler geliştiriyoruz. Ürün gamındaki eksiklikleri tamamlıyoruz. Her yıl 3 ya da 4 yeni ürünü banka müşterileriyle buluşturuyoruz. Hemen her projemizi banka kanalımızla ortak geliştiriyoruz. Ürün gamındaki eksiklikleri tamamlayan ya da yeni müşteri ihtiyaçlarına yönelik ürünleri düzenli olarak çıkarıyoruz. Nitekim bu yıl da son derece başarılı bir ürünü şubat ayında çıkardık.

**Size göre acentelerin özellikle aktif olması gerektiğini düşündüğünüz branşlar neler?**  
Acentelerimiz için en önemli

stratejimiz "ulaşılabilir" olmak. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizler için çok önemli. Acentelerimize dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Acentelik faaliyetleri her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmalı. Bunun için acentelerimizin portföylerinin oto dışı sigortaların da desteğiyle dengeli hale gelmesini önemsiyoruz. Çünkü dengeli portföy yapısına sahip acentelerin faaliyetlerini sürdürmesi çok daha kolay oluyor. Acentelerimizi genel kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına yönlendiriyoruz. Az sayıda acenteye kapsamlı çalışmayı tercih ediyoruz. Bu tip acentelere butik hizmet vererek, acente dağıtım kanalımızda üretimimizi artırmayı hedefliyoruz. Oto dışı branşlarda kolay ulaşılabilir ve hızlı hizmet verebilen bir yapımız var. Bunu çok iyi kurguladığımızı düşünüyoruz. Daha az sayıda acenteye özellikle oto dışı branşlarda butik hizmet veriyoruz. Acente kanalında oto branşında, özellikle trafik alanında çok aktif değiliz. Oto tarafında genelde sistem fiyatları üzerinden ilerleyen acenteler üretim yapıyor. Özellikle proje işlerinde çok başarılı iş ortaklığımız da oluyor. Geçen yıla göre bu alanda da müşteri sayımızı artırdık. Çalıştığımız acentelerin sürdürülebilir işler yapmasına önem veriyoruz. Bunun için de acentelerimizde özellikle oto dışı ve oto dengesinin sağlıklı olmasına dikkat ediyoruz. SBN Sigorta olarak hemen her hafta çok sayıda acentelik teklifi alıyoruz. Fakat bu teklifleri sıkı bir şekilde eliyoruz. Sayıyı artırmaktan ziyade acentelerimizin doğru ve dengeli çalışmasına önem veriyoruz.





**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

## “Sigorta şirketleri, acentelerini dijital çağa hazırlamalı”



Murat Dişçi

Sompo Japan Sigorta Acenteler Satış Yönetimi ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, sigorta şirketlerinin teknolojik gelişmeleri yakından izlemesi ve iş süreçlerine katması gerektiğini düşünüyor. Dişçi, “Şirketler kendi altyapısını teknolojiye uydurmakla yetinmemeli, acentelerinin de aynı sistemi kullanmasını sağlamalı. Sompo Japan Sigorta olarak dijital satış çağını acentelerimizle birlikte yaşayacağız ve karşılıklı olarak büyüyeceğiz” diyor...

**S**on yıllarda teknoloji alanında yaşanan gelişmeler ve dijitalleşme trendi, sigorta sektöründe de yenilenme çalışmalarını zorunlu hale getirdi. Müşterilerinin beklentilerini ön planda tutan ve onlara daha efektif çözümler sunmayı misyon edinen sigortacıların bu dijitalleşme trendine ayak uydurması önem taşıyor. Bu zorunluluk sadece sigorta şirketleri için şirket ve müşterileriyle ilişkilerinde hız, basitliği ön plana alan acenteler için de geçerli... İşte bu trendi yakından izleyen ve

uygulayan Sompo Japan Sigorta da acentelerini yeni çağa hazırlıyor. Sompo Japan Sigorta Acenteler Satış Yönetimi ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, hayatın her alanında etkin olan dijital çağda, sigorta şirketlerinin öncelikle acentelerine müşteri kazanımı ve yönetiminde hız kazandıracak altyapıyı temin etmesi gerektiğini söylüyor. “Ancak sadece altyapı sağlayarak tatmin edici sonuçlar elde etmek mümkün değil” diyen Dişçi, iş tarafındaki performans ve çalışmaların da acentelerin pazarda var olma çabasına destek vermesinin önemli

olduğuna dikkat çekiyor. Ardından da şu uyarıyı yapıyor: “Ürün, fiyatlandırma ve kazanç olanakları acenteleri desteklemediği takdirde, teknolojik kolaylıklar, stratejik hedefi olmayan hoş bir sunum olmaktan öteye gidemiyor.”

### 7/24 interaktif iletişim altyapısı

Murat Dişçi, acentelerin müşteri hizmetleri ve müşteri ilişkileri yönetimine dönük olarak genel müdürlük fonksiyonlarının yapabildiği her şeyi en etkili şekilde yapabiliyor olmaları gerektiğini düşünüyor. Dişçi'nin

bu konudaki saptamaları şöyle: “Bu ifade geniş bir işlem yelpazesini kapsıyor. Bir acentenin, müşteri hizmetlerine ilişkin ihtiyaç duyulan bütün işlemleri, tüm dijital olanakları kullanarak 7 gün 24 saat yapabiliyor olması lazım. Tüm bunları yaparken de akıllı sistemlerin yönlendirmelerini ve desteğini alması gerekli. Ayrıca müşteri kazanma, teklif hazırlama, poliçe onayı ve bunlara bağlı diğer tüm işlemler, mevcut müşterilerin yönetilmesi, hasar, tahsilat, raporlama, kampanya yönetimi ve günlük hayatta ihtiyaç duyulan tüm sorgulama işlemlerinin hızlı, basit ve sonuç odaklı olarak yürütülmesi önem arz ediyor. Özetle acentelerin şirketle kendi aralarındaki işlemleri takip etmesine imkan veren, onları şirketle 7 gün 24 saat interaktif bağlantıda tutan ve hatta arzu ettikleri bütün yönlendirmeleri almalarını sağlayan bir altyapıda çalışmaları, verimli bir sistemin olmazsa olmaz unsurlarını oluşturuyor.”

### Acenteler teknolojik gelişime ayak uydurmalı

Bu noktada acentelere de sorumluluklar düşüyor. Murat Dişçi, acentelerin, teknoloji alanındaki gelişmelere paralel olarak kendi gelişimlerine de önem vermeleri gerektiğini vurguluyor. Bu noktada acentelere önerilerini de şu şekilde paylaşıyor:

“Teknoloji, sadece fiyat karşılaştırma amacıyla kullanılan bir platform olarak görülmemeli. Kendini profesyonel bir ‘sigorta danışmanı’ olarak konumlandırmadan, bu mesleği daha çok trafik sigortası, fiyat karşılaştırması yaparak sürdürmeye çalışan acentelerin, uzun vadede sektördeki geleceği tehlikeye girer. Kaldı ki bu karşılaştırmayı müşteriler de

internet üzerinden kendileri yapabilir. Dolayısıyla ‘sigorta acentesi’ olarak tanımladığımız profil, müşterilerin sigorta problemlerini çözme konusunda yeteneklerini sürekli geliştiren, ihtiyaçlarını analiz ederek çözüm sunabilenler. İşte bu yapıya sahip acenteler, bahsettiğim teknolojik araçlara ihtiyaç duyarak bunları etkin şekilde kullanabilir.”

### Hedef, müşteri sayısını artırmak


Dişçi, acentelerin teknolojiyi kullanarak kendi müşteri bağlantılarını; fiyat vermek, tekliflendirmek, poliçelendirmek, ödeme almak, poliçeyi yazdırmak ya da paylaşmak yoluyla yeni müşterilere dönüştürmeleri gerektiğini söylüyor. Şirketin acentelerine yönlendireceği müşterileri, aynı adımları uygulayarak portföylerine dahil edebilmelerinin de bir başka yöntem olduğuna dikkat çeken Dişçi, mevcut müşterilerinin işlemlerini ve takiplerini yapabilecekleri, yenileme, çapraz satış ya da üst satış imkanlarını rahatlıkla kullanabilecekleri bir altyapıda çalışmaları gerektiğini belirtiyor. Murat Dişçi, “Şu anda mevzuata bağlı bir zorunluluk olarak Sompo Japan Sigorta web sitemizden ciddi adetlerde fiyat veriyoruz, ancak bu

teklifler acentelerimiz üzerinden poliçelendiriliyor. Bu sayı daha da artsa bile hizmet altyapımız acentelerimiz üzerine kurulu olduğundan, ilgili müşteri adayları acentelerimize yönlenecek ve bu trend sonunda yine acentelerimizin müşteri sayısını artıracak” diyor.

### “Dijital satış dönemini acentelerimizle yaşayacağız”

Murat Dişçi, Sompo Japan Sigorta’nın çalışmayı hedeflediği acente profilini şöyle tanımlıyor: “Müşterilerin sigorta sorunlarını çözebilene ve bu konuda kendini devamlı geliştiren, müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek yenilikçi çözümler getirenler. Dolayısıyla dijital vizyonumuzu bu tür gelişime açık acentelikleri güçlendirmek üzerine kuruyoruz. Biz bir acente şirketiyiz ve acenteleri kapsama alanı dışında bırakan formüller içinde olmayız. Eğer ‘dijital satış dönemi’ gelecekte biz de bu süreci acentelerimiz ile birlikte yaşayacağız.”

Dişçi, Sompo Japan Sigorta’nın daha iyi fiyat verebilen, daha hızlı hizmet sunabilen, daha pratik ve teknolojik çalışan bir acente yapısıyla acente sigortacılığının en iyi örneklerinden biri olmaya devam edeceğini düşünüyor. Dişçi,

“Önümüzdeki birkaç yıl içinde acentelerimizin günlük yaşamlarında karşılaştıkları vakaların önemli bölümünü çözebilecek güce ulaşmış olacağız. Dijital alanda yürüttüğümüz çalışmaların, ağırlıklı olarak dijital trendlere dönük altyapı yatırımları olduğunu şimdiden söyleyebiliriz” diyor. 





## Sizin sigortacınız toplum yararına ne yapıyor?

Kültürel zenginliklerimizi kaybolmaktan kurtarıp gün yüzüne çıkarıyorlar; kızlarımızı meslek sahibi yapıyorlar, genç yeteneklerin önünü açıyorlar, çocuklarımızı sokaktan kurtarıp okula taşıyorlar; kanserle mücadele ediyorlar...

**i**ş dünyasının modası hiç geçmeyen kavramlarından biridir sürdürülebilirlik. Sürdürülebilir büyüme, sürdürülebilir kârlılık, sürdürülebilir rekabet... Elbette günümüz koşullarından bu saydıklarımızın hepsi çok önemli. Ancak en az büyüme ile kârlılık kadar önemli olan ve kesinlikle “sürdürülebilir” olması gereken bir unsur daha var: Kurumsal sosyal sorumluluk... Evet, artık kurumsal sosyal sorumluluk da günümüz ekonomisinin vazgeçilmez kavramlarından biri. Üstelik gün geçtikçe önemi daha da artıyor.

Kurumsal sosyal sorumluluk projeleri, şirketlerin sadece yaratmak istediği imaj açısından öne çıkmalarını sağlamıyor, ayakta kalmalarında ve müşterileriyle sürdürülebilir ilişki kurmalarında da önemli rol oynuyor. Bir yandan şirketlerin toplumla derin ilişkiler kurmasına aracılık ederken, diğer yandan bilinçli tüketicilerin, müşterilerin tercihinde önemli rol oynuyor. Kısacası şirketlerin kazandığının ne kadarını içinde bulunduğu toplumun yararına harcadığı, hangi tür kurumsal sosyal sorumluluk projelerine destek verdiği oldukça önemli...

Sigorta, kurumsal sosyal sorumluluk projelerine en çok önem veren sektörlerden biri. Aslında biraz da öyle olmak zorunda. Çünkü sigortacıların sunduğu ürün ve hizmetlerin farkını, genelde başımıza olumsuz bir durum geldiğinde anlayabiliyoruz. O zaman şirketlerin, içinde buldukları toplumun, dolayısıyla mevcut ya da potansiyel sigortalıların yararına ne gibi sosyal sorumluluk projeleri yürüttükleri daha bir önem kazanıyor. İşte bu sayımızda sigorta şirketlerinin öne çıkan kurumsal sosyal sorumluluk projelerini inceledik...

## ANADOLU SİGORTA

### BİR USTA BİN USTA

Anadolu Sigorta'nın 2010'da hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" projesi kapsamındaki 2016 yılı etkinlikleri, geleneksel sanatlar arasında büyük öneme sahip olan Adana yöresine ait "Ahşap Oyma" kursuyla başladı. "Kaybetmek Yok" ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta, Adana'nın yanı sıra bu yıl dört ayrı kentte daha mesleki kurslar düzenliyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında bu yıl İstanbul'da "Sıcak Cam Yapımı", Kırklareli'nde "Poyralı Köyü Dokuma", Konya'da "Keçecilik", Trabzon'da da "Kemençe Yapımı" kursları hayata geçiriliyor. Beş kentte ortalama üçer ay sürecek kurslar boyunca 100'e yakın kursiyerin meslekleri geleceğe taşıyan ustalara dönüşmesi hedefleniyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, projeye ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Anadolu Sigorta olarak şirketlerin ana faaliyetlerini sürdürmenin yanı sıra doğup büyüdüğü toprakların tarihine, insanına ve geleceğine sahip çıkması gerektiğine inanıyoruz. Gerçek anlamda kalkınma için ekonominin yanı sıra kültürel zenginliğe ihtiyacımız olduğunun bilincindeyiz. Bu doğrultuda ülke değerlerinden güç alarak büyüyen şirketlerin geçmişi sahiplenerek, insanlık mirasını gelecek kuşaklara aktaran projeler yürütmesi büyük önem taşıyor. 85'inci kuruluş yıldönümümüzü kutladığımız 2010 yılında 'Kaybetmek Yok' sloganıyla başlattığımız 'Bir Usta Bin Usta' projesi de işte bu yaklaşımın bir ürünü." Anadolu Sigorta, "Bir Usta Bin



Usta" projesiyle 10 yılda kaybolmaya yüz tutan 50 meslekten 1.000 usta yetiştirmeyi amaçlıyor. 2010-2015 yılları arasında 30 ilde düzenlenen kurslarda, kaybolmaya yüz tutmuş 30 meslek için öğrenciden ev kadınına, işsizden esnafa çeşitli meslek gruplarından 380'i kadın, 203'ü erkek olmak üzere toplam 583 usta adayına eğitim verildi. Eğitimlerini başarıyla tamamlayan kursiyerler, Milli Eğitim Bakanlığı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın ortaklaşa verdiği kurs bitirme sertifikasının sahibi oldu. Musa Ülken, "Bu belge daha sonraki dönemde, usta adaylarımızın kariyerinde referans niteliği de taşıyor. Sertifikasını alan birçok usta adayımız geleneksel mesleklerimize hayat verecek girişimlerin ilk tohumla-

rını attılar ve aldıkları eğitimlerle ilgili atölyelerde çalışmaya başladılar" diyor. Anadolu'nun ekonomik ve kültürel zenginliğini geleceğe taşımaya hedefleyen projenin yurtiçinde ve yurtdışında pek çok ödüle layık görüldüğüne dikkat çeken Ülken, 2012 yılında İtalya'nın başkenti Roma'da, Çorum Kargılı'da kadınların ürettiği Kargı bezinden oluşan kreasyonla defile düzenlendiğini hatırlattı. Kursiyerlerin emeğiyle ortaya çıkan ürünlerin satışı konusunda da destek olduklarını ifade eden Musa Ülken, "Usta ve usta adaylarımızı genel müdürlük binamıza gelip personelimize satış yapmaları yönünde teşvik ediyoruz. 2016 yılı boyunca bu çalışmamızı devam ettirmeyi planlıyoruz" diye konuştu.

## GARANTİ EMEKLİLİK

### “İŞİMİZ OKUMAK”

Garanti Emeklilik, 2010 yılından bu yana İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğiyle, para kazanmak amacıyla başta sokaklar olmak üzere çeşitli iş yerlerinde çalışan çocukları, çalıştıkları işyerlerinden tamamen kopararak okullarına döndürmek hedefiyle “İşimiz Okumak” isimli kurumsal sosyal sorumluluk projesini yürütüyor. Proje kapsamında bugüne kadar İstanbul’da çocuk işçiliğinin yoğun olarak tespit edildiği 13 ilçe ve 42 okulda, 5 bini aşkın öğrenci ve velisine ulaşıldı. Öğretmenlerin de desteğiyle okul içi ve okul dışında gerçekleştirilen akademik, sosyal ve kültürel aktivitelerle çocukların okulla bağlarının güçlendirilmesi amaçlanıyor. “İşimiz Okumak” projesi doğrultusunda Garanti Emeklilik’in 2012 yılından bu yana düzenlediği Drama Atölyesi, uzman eğitimci ile çocukları her ay iki kez okullarda bir araya getiriyor. İstanbul Drama Sanat Akademisi işbirliğinde düzenlenen etkinliklerle çocukların empati kurma ve kendini toplum içerisinde ifade etme yeteneklerinin geliştirilmesi; kendilerini, hayallerini ve hedeflerini daha iyi tanıyarak okulla bağlarını güçlendirmeleri amaçlanıyor. Projenin başlangıcından bu yana yürütülen çalışmalarda çocuk işçiliğini önleme ve durdurmaya yönelik konularda en önemli unsurun “aile” olduğunu deneyimleyen Garanti Emeklilik, bu doğrultuda 2014-2015 eğitim yılında “Aile ve Çocuk İletişimi” konulu seminerleri çalışmalarına katarak, çocuklarını çalışmaya yönlendiren ebeveyn-

lerle bir araya gelmeye başladı. Alanında uzman bir psikolojik danışman eşliğinde gerçekleştirilen bu buluşmalarda, çocukların bir işte çalışmama hakkı, ebeveyn tutumları ve bu tutumların çocuklar üzerindeki olumsuz yansımaları konularında velilerin bilgilendirilmesi; çocukları sokaklardan ve işyerlerinden uzak tutmanın temel yolunun ailelerden geçtiği konusunda ebeveynlerde farkındalık yaratılması amaçlanıyor. Garanti Emeklilik çalışanları da

### GEZİCİ SAĞLIK HİZMETLERİ

Garanti Emeklilik, Ayhan Şahenk Vakfı işbirliğiyle yürüttüğü Gezici Sağlık Hizmetleri projesi kapsamında, Türkiye’nin dört bir yanında, “Göz Sağlığı”, “Genel Sağlık” ve “Çocuk Sağlığı” konularında hizmet vermek üzere özel olarak tasarlanmış modern sağlık araçlarıyla, ilköğretim çağındaki çocuklar başta olmak üzere, sosyal güvencesi olmayan ve maddi olanakları sınırlı kişilere sunulan sağlık hizmetlerine destek

veriyor.

Şirket, 2006 yılından bu yana da Toplum Gönüllüleri Vakfı ile birlikte, toplum gönüllüsü gençlerin köylerde okul onarımlarına yardım etmesi, sokak çocuklarına ağabeylik yapması, olanakları sınırlı küçüklerin SBS ve LYS sınavlarına hazırlanması, Gençlik Hizmet Merkezlerinde okuma-yazma

öğretilmesi ve bilgisayar kursları verilmesi gibi birçok çalışmaya destek veriyor.

### BANKACILIK VE SİGORTACILIK PROGRAMI

Garanti Emeklilik, 2007-2008 eğitim öğretim yılında Kapadokya Meslek Yüksekokulu’nun eğitim programlarına “Bankacılık ve Sigortacılık” bölümünü ekledi. 2014 yılına kadar şirket yöneticileri, belirli aralıklarla bireysel emeklilik sistemi ve hayat sigortacılığı üzerine dersler verdi ve sunulan staj ve iş imkânlarıyla öğrencileri iş dünyasına hazırladılar. Ayrıca, okula ait eski bir medreseyi restore eden Garanti Emeklilik, «Garanti Emeklilik Kütüphanesi» isimli bir kütüphaneyi de hizmete sundu.



“İşimiz Okumak” projesine aktif katılımlarla destek veriyor. Proje kapsamında öğrencilerle yıl içerisinde sık sık bir araya gelen Garanti Emeklilik gönüllüleri, okul içi ve dışında çocuklarla birlikte birbirinden keyifli etkinlikler düzenliyor. Akvaryum gezisinden Boğaz turuna, müze ziyaretlerinden İngilizce derslerine, duvar boyamadan sanat etkinliklerine kadar uzanan etkinliklerle çocuklara önemli birer rol model olarak, onlara örnek başarı hikayeleri sunmayı hedefliyorlar. Garanti Emeklilik, 6 yılı aşkın süredir devam eden çalışmalar sonucunda, eğitimciler ve 800 gönüllünün desteğiyle, 98’i 2015-16 eğitim yılı olmak üzere toplam 761 çocuğun çalıştıkları işleri tamamen bırakarak okullarına dönmesini sağladı.

Her alışverişten  
**Mil mi kazanılır**  
diyorsan  
bi bimeks'e sor



**bi UÇUŞ**

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

TURKISH AIRLINES

**Miles&Smiles**

#BiBimekseSor



/bimeks



/bimekskurumsal

**bimeks**  
.com.tr

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



## SOMPO JAPAN SİGORTA

### "VAR MISIN AKILLIM"

Sompō Japan Sigorta, çocuklara matematiği sevdirmek, sistemli akıl yürütme ve çok yönlü düşünme becerilerini artırmak

amacıyla her yıl düzenlediği Sompō Japan Zekâ Oyunları Turnuvası'nın bu yıl üçüncüsüne imza attı. Geçen yıllardan farklı olarak Beşiktaş A Erkek Basketbol Takımı oyuncuları Cenk Akyol ve Bekir Karlı da turnuvaya heyecan kattı. Basketbolcuların da katılı-

myla oluşturulan ekipler arasında yapılan yarışmalarda kazanan ekiplere, imzalı Beşiktaş basketbol topu hediye edildi.

İlköğretim düzeyi öğrencilerinin, öğretmen ve velilerin oldukça ilgisini çeken "3. Var Mısın Akıllım Sompō Japan Zekâ Oyunları Turnuvası", 28 Mayıs'ta Kavacık Limak Eurasia Otel'de gerçekleşti. Her yıl ilginin daha da arttığı turnuvaya İstanbul genelinden 100 okul ve 300'e yakın öğrenci katıldı. Gün boyu çeşitli aktivitelerle, çocuklar hem eğlendi hem de problem çözdü. Final sonunda dereceye giren okul öğrencilerine akıllı saatten katlanır bisiklete, profesyonel kulaklıktan hediye çeklerine kadar çok sayıda hediye verildi.

Sompō Japan Sigorta, "Var mısın Akıllım" Zekâ Oyunları Yarışması ile öğrencilerin eğlenceli vakit geçirirken analitik düşünme teknikleriyle tanışmaları ve bu becerilerini geliştirmelerini sağlamayı amaçlıyor. Turnuvada her yıl daha fazla öğrenciye ulaşmayı ve rakamları sevdirmeyi amaçladıklarını vurgulayan Sompō Japan Sigorta İcra Kurulu Başkanı Recai Dalaş, "Bugünün çocukları yarının mimarı" düşüncesiyle onlara yatırım yapmak, eğitim ve gelişimlerine katkı sağlamak bizim başlıca kurum hedeflerimizden biri olarak ileriki yıllarda da devam edecek" diyor.

## ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

### "GELECEĞİN SİGORTASI KIZLARIMIZ"

Anadolu Hayat Emeklilik'in (AHE), Milli Eğitim Bakanlığı'nın desteği ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile birlikte gerçekleştirdiği ve maddi imkansızlık sebebiyle okuyamayan kızlara eğitim olanağı sunulmasını hedefleyen "Geleceğin Sigortası Kızlarımız" projesi 2005 yılında başladı. Öğrencilere lise öğreniminden başlayarak sigortacılık alanında üniversiteyi bitirene kadar destek olmayı amaçlayan bu projeye 500 kız öğrenciyle adım atıldı, 2010-2011 öğretim yılında 100 yeni lise öğrencisi daha eklendi.

Proje kapsamında, Ticaret Meslek ve Anadolu Ticaret Meslek Liselerinin Sigortacılık Bölümlerinde ve Bankacılık ve Sigortacılık Meslek Yüksekokullarında okuyan kız öğrencilere burs veriliyor. Bu proje sayesinde öğrenciler aynı zamanda sigortacılık alanında staj imkânı da elde ediyor. Mezuniyetleri sonrası işe alım sürecinde başarılı olan "Geleceğin Sigortası Kızlarımız" bursiyerleri Anadolu

Hayat Emeklilik istihdam imkânlarında öncelik sahibi de oluyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in kadın çalışanları "Geleceğin Sigortası Kızlarımız"a 2008 yılından bu yana "Hayat Gönüllüleri" adıyla rehberlik yapıyor. Hayat Gönüllüleri, verdikleri rehberlikle kız öğrencilerin gelecekteki mesleklerini daha yakından tanımalarını sağlamanın yanı sıra ihtiyaç duydukları anda tavsiyelerinden faydalanmalarına da imkân tanıyor.

### KADIN GÖZÜYLE HAYATTAN KARELER

Anadolu Hayat Emeklilik'in yine geleneksel hale getirdiği "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması" ise Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedefleyen, kadınlara kendilerini ve hayata bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor.

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 10 yıldır düzenlenen yarışmaya şimdiye kadar 11 binden fazla kadın, 47 bini aşkın fotoğrafla katıldı. Yarışmalarda dereceye giren eserler sahiplerini para ödülü kazandırmının yanı sıra çeşitli mekanlarda sergilene-

rek satışa da sunuluyor.







## ALLIANZ TÜRKİYE

### ALLIANZ GENÇLER MÜZİK KAMPI

Allianz, toplumdaki kültürel bağları güçlendirme konusunda müziğin büyük rol oynadığına inanıyor, bu nedenle müziği ve geleceğin sanatçılarını destekliyor. Dünyanın en etkili yüz insanından biri olarak adlandırılan, Allianz Global Marka Elçisi Lang Lang'ın kurduğu Lang Lang Uluslararası Müzik Vakfı ile birlikte her yıl başka bir ülkede Allianz Gençler Müzik Kampı düzenliyor.

### BARİŞ İÇİN MÜZİK VAKFI

Allianz'ın müzik konusundaki diğer bir girişimi de genç müzisyenlere verdiği desteği daha geniş kitlelere taşımak amacıyla Barış için Müzik Vakfı'nın öncü kurumsal destekçiliğini üstlenmesiyle başladı. Vakıf, olabildiğince çok çocuğa karşılıksız müzik eğitimi olanağı sağlamayı ve barışın sesini duyurmayı amaçlı-

yor. Allianz, Mehmet Selim ve Yeliz Baki'nin kişisel emekleriyle, bugüne kadar imkânları sınırlı binlerce çocuğa ortak sosyal ve kültürel yaşam alanları oluşturan bu girişimin devamlılığına ve bilinirliğine katkıda bulundu.

### TÜRKİYE GENÇLİK FİLARMONİ ORKESTRASI

Allianz Türkiye, türünün ülkedeki ilk örneği olarak Cem Mansur tarafından kurulan Türkiye Gençlik Filarmoni Orkestrası'nın da kurumsal destekçiliğini üstlendi. Her yaz, ülkenin dört bir yanındaki konservatuvarlardan



seçilen 16-22 yaşları arasındaki 100 müzik öğrencisini bir araya getirerek, hazırlık döneminin sonrasında Türkiye ve yurtdışında bir dizi konser veren orkestrasıyla genç müzisyenlere desteğini sürdürdü.

### MOTTO MÜZİK

Allianz Türkiye, 2015 yılı içerisinde, müziğe erişmek, müziği öğrenmek isteyen herkese karşılıksız ve Türkçe içerik sunan Türkiye'nin ilk ve tek dijital



## CIGNA FİNANS

### "KANSERE İNAT YAŞASIN HAYAT" - YaşaTIR

Cigna Finans, geçen yılın son aylarında kansere karşı farkındalık yaratmak amacıyla Kansersiz Yaşam Derneği işbirliğiyle "Kansere İnat Yaşasın Hayat" sloganıyla mobil seminer dizisi başlattı. Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Pazarlama Grup Müdürü Alp Tanrıverdi, bu projenin çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle anlatıyor:

"Cigna Finans olarak müşterilerimize daha iyi ve kaliteli bir yaşam sağlamak üzere çözümler sunmak, gerçek ihtiyaçlarından yola çıkarak hizmet etmek önceliğimiz. Bu misyonla çıkardığımız bir ürün de sunduğu koruma ve sağlıklı yaşam hizmetleriyle Türkiye'de bir ilk olan Kansere İnat Yaşasın Hayat Sigortası. Bu sigorta ile kadın ve erkeklerde cilt kanseri hariç tüm kanser türlerini



ilk fazından itibaren teminat altına alarak kendinizi ve sevdiğiniz kişileri kanser riskine karşı koruma altına alabilirsiniz. Daha iyi ve kaliteli bir yaşam yolunda müşterilerimize rehberlik etmek amacıyla sadece ürün ve hizmetlerimizle değil farkındalık artırıcı projelerle de müşterilerimizin hayatında var olmak istedik. Bu nedenle, kansere karşı önlem almak ve kansere neden olan yaşam koşulları hakkında toplumu bilinçlendirmeye çalışmak amacıyla Kan-



sersiz Yaşam Derneği ile bir bilinçlendirme projesi hayata geçirdik."

Cigna Finans, "Kansere İnat Yaşasın Hayat" demek için sosyal sorumluluk projesi YaşaTIR ile 22 Kasım-1 Aralık 2015 tarihleri arasında Türkiye'nin farklı illerini gezdi. YaşaTIR ile gidilen her ilde uzman hekimler tarafından kanser konusunda çeşitli eğitimler verilirken, Instagram'da yakından takip edilen sağlıklı yaşam fenomenleriyle sağlıklı yemek tarifleri ve kişisel bakım konularında söyleşiler yapıldı. Tanrıverdi, "Gezici seminerlerimiz sonunda 10

günde 6 şehir ziyaret ederek, basılı ve dijital mecralarda toplamda 4.5 milyon kişiye ulaştık, 2 bin 500 kişiyle yüz yüze görüşerek bilgilendirdik. Dijital kanallarımızda #kansereinatyaşasinhayat hashtag'i ile 100 binin üzerinde konuşma gerçekleştirerek kansere karşı önlem almak üzerine dikkat çektiğimiz diyor.

# Generali Sigorta'dan Ezber Bozan Hatchback

Kasko veya Trafik Sigortası

**teklifi alan herkes\***

kusursuz sürüş keyfiyle  
sınıfında göz dolduran

**Fiat Egea Hatchback**

kazanma şansı  
yakalıyor.



Generali. Sigortanın kolay hali.

0850 555 55 55 | generali.com.tr | 700 Acente



#### \* GENERALİ SİGORTA FIAT EGEA HATCHBACK OTOMOBİL ÇEKİLİŞ KAMPANYASI KAMPANYA KATILIM KOŞULLARI

Bu kampanya GENERALİ SİGORTA A.Ş. tarafından MPI'nin 26.07.2016 tarih ve 24951361-255.01.02/1818-6030 sayılı izni ile MUCİZE TANITIM tarafından düzenlenmektedir. GENERALİ SİGORTA A.Ş. tarafından düzenlenen bu kampanyada 01.08.2016 (saat:09:00) –31.12.2016 (saat:23:59) tarihleri arasında, Türkiye genelinde, Generali Sigorta A.Ş.'ye ait, 0850 555 55 55 numaralı Generali Çağrı Merkezini arayarak veya Generali Sigorta A.Ş. ürünlerinin tanıtımının ve satışının yapıldığı [www.generali.com.tr](http://www.generali.com.tr) (ücretsiz) resmi internet sitesine giriş yaparak veya Generali Sigorta A.Ş.'ye ait tüm **Acenteler** üzerinden ulaşarak, sahibi olduğu motorlu taşıtı için sigorta sözleşmesi teklifi sunulabilmesi için gerekli ad, soyad, adres, telefon ve email bilgilerini kayıt ettirerek hesaplama formunu doldurup Motorlu taşıtı için (sahip olduğu hususi araç, ehliyet ve araç kullanımı konulu sorular) Prestij Trafik Sigortası, Prestij Trafik Ekstra Sigortası, Prestij Kasko Ekstra Sigortası ürünlerin herhangi biri için sigorta sözleşmesi teklifi alan kişilere her bir farklı motorlu taşıt için 1 çekiliş hakkı olmak üzere toplamda 3 çekiliş hakkı verilecektir. (Generali Çağrı Merkezi, Acenteler, Bankalar, Brokerlar üzerinden alınan teklif ve müşteri kayıtları sigortacılık sistemi ve CRM uygulamaları üzerinde tutulmaktadır ve teklif almak ücretsizdir.) İkramiye olarak, 1 kişi FIAT Egea HB Easy Plus 1.4 Fire 95 Hp 2016 Model kazanacaktır. Çekiliş 05.01.2017 tarihinde saat 11:00'de Mucize Tanıtım ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. Toplantı Salonu Eski Osmanlı Sk. No:10/5 Mecidiyeköy-Şişli / İstanbul adresinde yapılacaktır. Kazanan tarihler 10.01.2017 tarihli Star Gazetesinde duyurulacaktır. 25.01.2017 tarihine kadar başvurmayan asillerle, 09.02.2017 tarihine kadar başvurmayan yedeklere ikramiyeleri teslim edilmez. Katılımda, araç plaka bilgisinin paylaşılması zorunludur, plakasını belirtmeyenler çekilişe dahil edilmez. Katılımda sunulan ad, soyad ve adres bilgilerinin doğruluğu, yeterliliği ve ispatı katılımcının sorumluluğundadır. Katılımda, kampanya sayfası sistem kayıtları esas alınır. Ad, soyad ve adres bilgilerinin herhangi birinde eksiklik olan kişilere çekiliş hakkı verilmeyecektir. Bir kişi, aynı plaka ile 1 kez katılabilir. Aynı plakadan farklı kişilerce tekrarlı girişi halinde ilk katılım kabul edilecektir. Kampanyaya katılım sonucu çekiliş hakkı kampanyaya katılan aracın ruhsat sahibine verilecektir. Fiat Araba Çekilişi kampanyasına [www.sampiyonunsigortasi.com](http://www.sampiyonunsigortasi.com)dan yapılan teklif alımları dahil değildir. Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu kişilerin tescille bağlı ikramiye kazanması durumunda, ikramiye tesliminde ikametgâh tezkeresi ibrazı zorunludur. Generali Sigorta A.Ş., Mucize Tanıtım ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar dahi ikramiyeleri verilemez. İkramiye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV ve ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler tarihler tarafından ödenir. Kampanyaya katılan herkes bu şartları kabul etmiş sayılacaktır. Risk kabul esaslarına göre bazı kişilere kasko teklifi verilemeyebilir; avantajlı fiyatlar sunulmayabilir.

platformu Motto Müzik'i hayata geçirdi. Yekta Kopan, Murat Meriç gibi isimlerin hazırlayıp sunduğu eğlenceli programların yer aldığı, YouTube üzerinden yayın yapan Motto Müzik'te enstrüman çalmayı öğrenmek isteyenlere de ücretsiz dersler yer alıyor. Gitar, davul ve bağlama dersleri büyük ilgi görüyor.

### MOMA SPONSORLUĞU, İSTANBUL BİENALİ VE ALLIANZ TOWER

Allianz'ın sanata verdiği desteğin ikincil odağını ise güncel sanat oluşturuyor. Şirket, dünyanın en önemli müzelerinden olan, New York'taki MoMA'nın (The Museum of Modern Art) sponsorları arasında yer alıyor. Türkiye'de de İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSV) tarafından düzenlenen ve dünyanın en önemli güncel sanat etkinliklerinden biri olarak kabul edilen İstanbul Bienali'ne katkı sağlıyor. Allianz Tower'da da Türkiye'nin yeni nesil sanatçıların çalışmalarına yer verilerek, genel merkez çalışanların güncel sanatla buluştuğu bir ortam olarak kurgulanıyor.

### ALLIANZ DÜNYA KOŞUSU

Allianz, sanatı her ne kadar ana odaklarından biri olarak konumlandırırsa da toplumsal yaşama destek olacak farklı alanlarda da sivil toplum kuruluşlarına destek oluyor. Küresel olarak SOS Çocuk Köyleri ile hayata geçirilen işbirliği ve mayıs-temmuz ayları arasında sürdürülen Allianz Dünya Koşusu bunun en önemli örneklerinden biri. Dünya çapında 12 binden fazla Allianz çalışanının 1.4 milyon kilometre mesafe kat ettiği Allianz Dünya Koşusu ile sivil topluma 600 bin Euro destek sağlandı. Allianz Türkiye yöneticileri ve çalışanlarının da katıldığı koşu sonucunda Anne Çocuk

Eğitim Vakfı (AÇEV), Bolluca Çocuk Köyü, Buğday Derneği, Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV), Türkiye Omurilik Felçileri Derneği (TOFD) ve Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı'na (TEMA) toplam 10 bin TL bağış yapıldı.

### ALLIANZ GENÇLER FUTBOL KAMPI

Spor alanında Allianz Arena ve FC Bayern Münih sponsorluklarıyla öne çıkan Allianz, 8 yıldır "Allianz Gençler Münih Futbol Kampı" nı düzenliyor. Türkiye'den futbola yetenekli 14-16 yaş arası gençlerin de katıldığı etkinlikte gençler altı günlük fantastik bir futbol macerası yaşıyor. Katılımcılar, FC Bayern Münih'in antrenman sahasında ve FC Bayern Münih gençler takımının resmi antrenörleriyle birlikte yapılacak futbol eğitimini alma, takımın yıldız oyuncularıyla tanışma, Allianz Arena'da maç seyretme, stadyum arkasını ziyaret etme ve

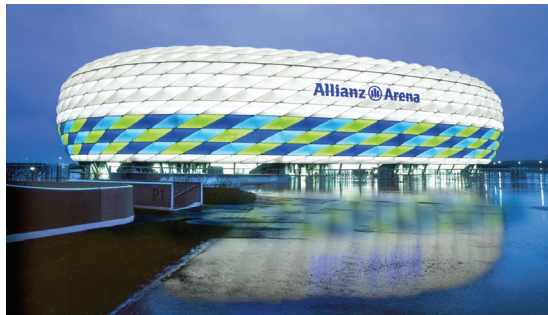
Münih şehrini gezme gibi deneyimler yaşıyor.

### ALLIANZ SİGORTA İLKOKULU VE ALLIANZ SİGORTA SAĞLIKEVİ

Allianz Türkiye, Van'da 23 Ekim 2011 tarihinde yaşanan deprem felaketinin ardından Mollakasım halkının ihtiyaçlarına cevap verebilmesi amacıyla Allianz Sigorta İlkokulu'nun ve Allianz Sigorta Sağlıkkevi'ni hayata geçirdi. Bölgede öğrenim çalışmalarına devam eden Allianz Sigorta İlkokulu'na her yıl Allianz çalışanları aracılığıyla kırtasiye ihtiyaçları ve karne hediyealarını ulaştırarak destek olunuyor.

### ALLIANZ SomaDA

Allianz Türkiye, ülke gündemini yakından takip ederek tüm toplumu etkileyen üzücü olaylar karşısında da üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmek için çalışıyor. Şirket, 13 Mayıs 2014'te Soma'da meydana gelen maden faciası sonrasında bölgeye uzun soluklu değer katmayı ve sürdürülebilir gelişim modelleri oluşturmayı hedefledi. Bu doğrultuda Afetlerde Psikososyal Hizmetler Birliği (APHB) ve Bilim Kahramanları Derneği (BKD) işbirliğiyle "Allianz SomaDA" projesini geliştirildi. Proje kapsamında, Soma çevresinde, olaydan etkilenen 6 ilçedeki 16 okulun, Bilim Kahramanları Buluşuyor Turnuvası'na katılımını sağlandı. 34 gönüllü öğretmen ve 150 öğrencinin oluşturduğu 17 farklı Allianz SomaDA takımını 4 ay boyunca turnuvaya hazırlandı. Öğrencilerin normal hayata dönüşü desteklenirken, psikososyal ve kişisel gelişimlerine de katkı sağlanması amaçlandı. Allianz Türkiye çalışanları da gönüllü olarak Soma'daki çalışmalara destek oldu.





- 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



Tel: 0212 334 20 00  
[www.assistline.com.tr](http://www.assistline.com.tr)

**ASSIST LINE**



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

ABD sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler, SIFI (finansal sistem açısından büyük öneme sahip finansal kurumlar) ve IDIHC (sigorta mevduat kurumlarını bünyesinde barındıran şirketler) olmak üzere iki ana gruba ayrıldı. Ardından da bu iki gruba, sermayelerini değerlendirmek için "konsolide yaklaşım" ve "standart yaklaşım" olmak üzere iki farklı hesaplama tekniği önerildi...

# Stres sırası Amerikan sigorta şirketlerinde

**S**igorta sektörü, artan mal sahipliğiyle giderek büyüyor. Warren Buffet'in da dediği gibi, "En ucuz kredi olan sigorta poliçesi, kişilerin risklerini sigortalıyor ve nakit akışlarını yıkıcı bir kayba karşı güvence altına alıyor". Sigorta şirketleri artık yatırımcıların uzun vadeli taleplerinin adresi ve piyasaya verdikleri güven dolayısıyla şehirlerin altyapı yatırımlarından yeni yerleşim merkezlerinin kuruluşunun fonlanmasına kadar önemli faydalar sağlıyorlar. Müşterilerinden tahsil ettikleri primler büyük bir fon kaynağı oluşturuyor ve müşterilerinin en zor zamanlarında yaptıkları finansal ödemelerle önemli bir işlevi yerine getiriyorlar.

Ancak genel kurallar gereği sigorta şirketlerinin teminat verebileceği riskler sermayeleriyle sınırlandırılmış durumda. Yani primini tahsil ettikleri risk için ödeyebilecekleri azami hasar tutarı kadar parayı bloke eder ve bu kaynağı faaliyetlerini geliştirmek için kullanamazlar. Bu yolla, kamu yararını korumak zorunda olan düzenleyici kurum, çıkar sahiplerinin haklarını ve sigorta şirketinin iflas etmesi dolayısıyla kendisine yönelebilecek tazminat taleplerini kontrol altına almış olur.

## ABD, Solvency II'yi neden benimsemedi?

Teminat kapsamında yapılan ödemeler sadece finansal değil aynı zamanda sosyal açıdan da

büyük öneme sahip. Sigorta şirketinin kötü yönetimi sonrasında oluşabilecek tüketicici zararları ise genellikle vergi mükelleflerinden tahsil edilen vergilerle karşılanıyor. Ancak bu durum siyasi otoriteler tarafından hiç istenmeyen sonuçlar doğurabiliyor.

Avrupa Birliği ülkeleri, sigorta sektörünün yukarıda değindiğimiz kritik öneminden dolayı 2016 yılının başından itibaren yürürlüğe giren Solvency II'yi hazırlamıştı. Sigorta şirketleri tarafından yoğun çalışmalarla geçen hazırlık süreci sonucunda sermaye yeterliliğiyle ilgili bütün ezberler bozuldu ve şirketlerin risklerine göre değişebilen ve yoğun bir raporlama trafiği gerektiren bir bakış açısı geliştirildi.

Solvency II'yi hazırlayan EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Düzenleyici Kurumu), sadece bünyesindeki ülkelerle sınırlı kalmayıp, Avrupa Komisyonu aracılığıyla BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerine kadar uzandı. Ancak dünyanın en büyük ekonomisine sahip ABD, Solvency II benzeri sermaye yaklaşımlarına mesafeli durmuş ve bu şekilde konsolide bir düzenlemeyi gerçekleştirmeye istekli olmadığını, kapitalist ekonominin merkezi olarak konservatif sermaye fikrini benimsemeyeceğini belirtmişti. Solvency II'nin bir sonraki adımı olarak planlanan ve dünya üzerindeki sigorta sektörlerinin tek bir düzenleyici kurum

bünyesinde birleşebilme hedefi de ABD'nin bu ayrılıkçı yaklaşımı nedeniyle daha geliştirilemeden rafa kaldırılmıştı.

### Rakamlarla ABD sigorta sektörü

ABD, devasa ekonomisiyle doğru orantılı olarak gelişmiş bir sigorta sektörüne sahip. Finans sektörü tarafından yaratılan gayri safi milli hasılanın yüzde 40'ını tek başına üreten Amerikan sigorta sektörü, 2 milyon kişiyi istihdam ediyor. 2016 yılı ilk çeyrek sonuçlarına göre yaklaşık 1.5 trilyon dolarlık prim üretimi söz konusu. Bu tutarın yüzde 45'i elementer branşlar, yüzde 55'i ise hayat ve sağlık branşları tarafından üretiliyor. Şirketlerin vergi sonrası net kârı 60 milyar dolara yaklaşmış durumda.

Elementer branşta ABD sigorta sektörünün en büyüğü, yaklaşık yüzde 10 pazar payına sahip State Farm Mutual Automobile Insurance. Bu şirketi yüzde 5 civarındaki pazar paylarıyla Allstate Corp. ve Berkshire Hathaway takip ediyor. Hayat ve sağlık branşında ise yüzde 17 pazar payına sahip MetLife Inc. ilk sırada yer alıyor.

Hayat branşında şirketlerin net kârı 41 milyar dolar seviyelerinde. Eyalet bazında faaliyet gösteren küçük çaplı olanlarla birlikte sektörde binlerce firma faaliyet gösteriyor.

### Konsolidasyon bekleniyor

Amerikan sigorta sektörü, Amerikan Hazinesi (U.S. Department of Treasury) tarafından düzenleniyor. Düzenleyici ana yapıyla birlikte Amerikan Hazinesi'ne bağlı veya işbirliği içerisinde görev alan FRB (Amerikan Merkez Bankası Yönetim Kurulu), NAIC (Sigorta Aracı Kurumları Ulusal Birliği) ve IAIS (Uluslararası

Finans sektörü tarafından yaratılan gayri safi milli hasılanın yüzde 40'ını tek başına üreten Amerikan sigorta sektörü, 2 milyon kişiyi istihdam ediyor. 2016 yılı ilk çeyrek sonuçlarına göre yaklaşık 1.5 trilyon dolarlık prim üretimi söz konusu. Bu tutarın yüzde 45'i elementer branşlar, yüzde 55'i ise hayat ve sağlık branşları tarafından üretiliyor. Şirketlerin vergi sonrası net kârı 60 milyar dolara yaklaşmış durumda...

Sigorta Denetçileri Birliği) gibi birçok kurum hizmet veriyor. Önceki dönemlerde sigorta sektöründe, halen bankacılıkta olduğu gibi eyalet bazında farklılaşabilen düzenlemeler, bu kurumlar sayesinde konsolide edilerek tek tipleştirildi. Özellikle sermaye yeterliliğiyle ilgili standartlar bu aşamada daha da geliştirildi.

ABD ekonomisiyle birlikte büyüyen ve Avrupa'da olduğu gibi yüksek yeterlilik rasyosu sağlama derdi olmayan Amerikan sigorta şirketleri açısından bu elverişli ortam, düzenleyici kurumun yeni çalışmalarıyla ters yönde değişmeye başladı. İlk aşamada 2010 yılında, "Dodd-Frank Wall Street Reformu" ve tüketici menfaatlerinin korunması yönünde kapsamlı kanunlar yürürlüğe kondu. Son yıllarda Amerikan ekonomisinin içerisinde bulunduğu krizin bir daha yaşanmamasını amaçlayan bu düzenlemeler finansal kurumlar için ağır yaptırımları da beraberinde getirdi. Sonrasında düzenleyici kurum tarafından finansal sistem açısından sistematik riske sahip büyük ölçekli şirketler belirlenerek ek sermaye yapısı oluşturmaları istendi. MetLife tarafından haksız rekabet gerekçe gösterilerek yargıya taşınan bu talep, rekabet şartlarını

bozduğu gerekçesiyle federal mahkeme tarafından bozuldu. Sonrasında sektörün önde gelen üç şirketinin birleşme talepleri Amerikan Rekabet Kurumu tarafından sektörde haksız konsolidasyon ve müşteri menfaatinin zedelenme ihtimali sebep gösterilerek reddedildi. Şimdi de düzenleyici kurum, sigorta şirketlerinin büyüyen yapılarının ve kârlılık seviyelerinin ne kadar sürdürülebilir olduğunu incelemek ve yeni bir sermaye yeterlilik yaklaşımı kurabilmek üzere harekete geçmiş durumda. Bu aşamada sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri; SIFI (finansal sistem açısından büyük öneme sahip finansal kurumlar) ve IDIHC (sigorta mevduat kurumlarını bünyesinde barındıran şirketler) olmak üzere iki ana gruba ayrıldı. Bu iki gruba, sermayelerini değerlendirmek için "konsolide yaklaşım" ve "standart yaklaşım" olmak üzere iki farklı hesaplama tekniği önerildi. Henüz sektördeki mevcut firmaların yorumlarının toplandığı düzenleme hayata geçtiğinde, Solvency II gibi sert tedbirler olmasa bile yükselecek bir sermaye talebi bekleniyor. Sigorta sektörünün ve sektöre bağlı uzun vadeli fonların kriz ortamındaki önemi ve yararını gören Amerikan ekonomisi, şimdilerde bu büyük yapıyı daha canlı ve güçlü kılabilmek için çalışmalar yürütüyor. Analistler, ilk hesaplamaların ardından sektörde büyük çaplı bir konsolidasyon trafiği öngörüyor. Birçok uluslararası grubun iştahla beklediği bu dönemden hangi kurumların en yüksek kazançla çıkıp pazar payını artıracığı, hangi kurumlarınsa faaliyetlerine son vermek zorunda kalacağı merakla bekleniyor.





## 98 milyar dolarlık doğal afet zararının 30 milyarını sigorta karşılayacak

Küresel risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerlik şirketi Aon Benfield, 2016 yılının ilk yarısında gerçekleşen doğal afetlerin toplam maliyetinin 98 milyar dolara ulaştığını ve bu tutarın sadece 30 milyar dolarının sigortalı olduğunu açıkladı. 2016'nın, 2011'nin ardından doğal afet hasarlarının en yüksek seviyeye ulaştığı yıl olduğuna dikkat çeken araştırmacılar, sigortalılık oranının düşüklüğü nedeniyle toplam maliyetin sadece üçte

birinin sigorta şirketleri tarafından tazmin edileceğinin altını çiziyor. Doğal afetler içerisinde en çok yıkıma yol açan olayın depremler olduğu ve

depremlerin toplam hasarın yüzde 30'unu oluşturan 34 milyar dolarlık yıkıma yol açtığı belirtiliyor. 2016 yılının ilk yarısında sigortalılara maliyeti milyar doları geçen altı olay yaşandığı ve bunların beşinin doğal afetler sonucu oluştuğu ifade ediliyor. Bunların en önemlileri Japonya'da yaşanan deprem, Kanada'da gerçekleşen yangınlar, Avrupa'da yaşanan sel baskınları ve ABD'de yaşanan fırtınalar...



## Amerikan rekabet kurumu iki büyük evliliğe "dur" dedi

ABD'nin sigorta sektörüyle ilgili rekabet kurumu, Aetna ile Humana arasındaki birleşme ve Cigna'nın Anthem tarafından satın alınması süreçlerini durdurma kararı aldı. Kararlara gerekçe olarak, söz konusu işlemlerin gerçekleşmesi durumunda sağlık alanında müşteriler aleyhine ciddi bir kartel oluşma ihtimali

gösterildi. Birleşmeler sonucunda sektörde faaliyet gösteren şirket sayısının beşten üçe ineceği ve bu durumun sağlıklı rekabet koşullarının oluşmasının önünde önemli bir engel teşkil edeceği de bir diğer gerekçe olarak dile getirildi. Cigna'nın Anthem tarafından 48 milyar dolara satın alınması, sağlık sigortası

alanındaki en büyük satın alma işlemi olarak değerlendiriliyordu. Süreç sonunda 54 milyon müşteri ve yıllık 117 milyar dolar cirosu olan bir sigorta devinin oluşturulması planlanıyordu. Aetna ve Humana arasındaki birleşme talebi ise 34 milyar dolarlık işleme ve toplamda 115 milyar dolarlık büyüklüğe işaret ediyordu.







# Hayata Merhaba

Anne adaylarının doğum güvencesi

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

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir  
ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



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

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



## AXA, Romanya pazarından çıktı

Fransız sigorta devi AXA, Romanya pazarında yürüttüğü hayat ve varlık yönetimi faaliyetleri ile elementer branştaki portföyünü Vienna Insurance Group'a (VIG) sattığını açıkladı. AXA ve VIG arasında varılan anlaşmaya göre, hayat branşında faaliyet gösteren

ve AXA Life Insurance SA'ye bağlı olan BCR Life ve Omniasig şirketlerinin kontrolü VIG bünyesine geçti. Şirketlerin anlaşmaya vardığı satış tutarı açıklanmazken, düzenleyici kurum onayı sonrasında birleşmenin tamamlanacağı açıklandı.

## İspanyollar gelirlerinin yüzde 11.4'ünü "hayat" üzerinden biriktiriyor

Euro bölgesindeki krizden en çok etkilenen ülkelerden biri olan İspanya, toparlanma emareleri gösteriyor. Sigorta sektörüne yönelik bir araştırmada, bireylerin hayat branşı ürünleri üzerinden tasarrufa yönlendirdiği tutarın, toplam gelirlerinin yüzde 11.4'üne ulaştığı tespit edildi. Böylece ülkede hayat branşı ürünleriyle yatırıma yönlendirilen varlık tutarı 225.2 milyon Euro'ya ulaştı. Bireysel emeklilik ürünleriyle yatırıma dönüşen tutar ise 112 milyon Euro olarak gerçekleşti. Yıllardır ekonomik krizle boğuşan ve son dönemde toparlanmaya başlayan İspanya'da sigorta sektörünün elde ettiği pozitif sonuçlar yatırımcılar tarafından memnuniyetle karşılanıyor.

## Allianz, Avrupa'da yeni satın almalar planlıyor

Alman sigorta devi Allianz, Euro bölgesinde olası satın alma işlemleri için 3 milyar dolarlık bütçe ayırdı. Allianz CFO'su Dieter Wemmer, özellikle İspanya ve Fransa'daki pozisyonlarını güçlendirmek istediklerini, ancak bu yönde henüz herhangi bir görüşme yapmadıklarını açıkladı. Bir yandan da Allianz'ın birleşik rasyosunu iyileştirme çalışmaları devam ediyor. 2014 yılından bu yana bu alandaki seviyesini korumayı başaran şirket, Güney Amerika'daki faaliyetleri ve PIMCO'da elde ettiği olumlu sonuçlarla amacına biraz daha yaklaşmış durumda. İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkmasının Allianz'a olası etkilerini de değerlendiren Wemmer, projeksiyonlarda bazı değişiklikler olduğunu, ancak olası olumsuz etkilerin en aza indirilmesi için çalışmaların sürdüğünü sözlerine ekledi.



Dieter Wemmer

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



## Munich Re'nin CEO'su, gitmeden "dönüş" için açık kapı bıraktı

Yeni CEO'sunu 1 yıl önceden açıklayan Munich Re'de, mevcut CEO Nikolaus von Bomhard'ın "emekliliğe" niyeti yok gibi. Hatırlanacağı gibi, Mart 2016'da Von Bomhard, Munich Re ile kontratının yenilenmeyeceğini açıklamıştı. Ardından da Bomhard'ın yerine Nisan 2017'de; 2009'da hayat branşının başına getirilen, 2013 yılından bu yana da bireysel sigortacılık branşını yöneten

Joachim Wenning'in geçeceği açıklanmıştı... Geçenlerde Financial Times'a bir röportaj veren Von Bomhard, 2019 yılında CEO olmasa da yönetim kurulu üyesi olarak Munich Re'ye dönebileceğinin sinyallerini verdi. Nikolaus von Bomhard'ın halen yönetim kurulunda yer alan Bernd Pischetsrieder yerine yeniden kurula girmesi bekleniyor.

## ERGO, İtalya'daki şirketini Darag'a sattı

Alman sigortacı Darag, İtalya'da faaliyet gösteren ve 2015 yılında satış sürecine alınan ERGO Insurance S.p.A. için işlemlerin tamamlandığını açıkladı. İtalya düzenleyici kurumu IVASS tarafından onaylanmayı bekleyen süreçle ilgili diğer finansal detaylar ise açıklanmadı. Yeni şirket, düzenleyici kurum onayının ardından "Darag Italy S.p.A." adını kullanmaya başlayacak. ERGO'nun mevcut portföyünü koruyacak olan Darag, satış sürecinden dolayı askıya alınan yatırım projelerini de hayata geçirmeyi hedefliyor. Avrupa'nın farklı ülkelerinde 67 yıldır faaliyet gösteren Darag, özellikle elementer branşta etkin konumda. Sermaye yönetimi konusunda sigorta ve reasürans şirketlerine yönelik ilk ürünleri tüketicilerle buluşturan ve sektöre öncülük eden Darag, ERGO portföyünde yer alan müşterilerine de bu alanda ulaşmayı planlıyor.

## Zurich Sigorta'nın Güney Afrika operasyonları Fairfax'a devrildi

Fairfax Financial Holdings Limited, Güney Afrika ve Botswana'da ZICSA (Zurich Insurance Company South Africa Limited) tarafından yürütülen sigortacılık faaliyetlerinin tümünü satın aldı. Bu satın almayla birlikte etkinlik alanlarını genişleten Fairfax, 2016 yıl sonu için belirlediği hedeflerine ulaşma yolunda önemli bir adım atmış oldu. Satış işleminin hangi tutarla sonlandırıldığı belirtilmedi. Birleşme sürecini tamamlanması için ilgili ülkelerin düzenleyici kurumlarının nihai onayları bekleniyor.





# Memleketin Simit Sarayı Büyüyen Dünya Markası



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

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

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

## Zurich'in "Süper Mario"su büyümeyi hızlandırdı

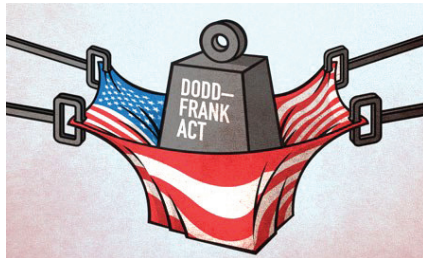
Assicurazioni Generali'den sürpriz şekilde Zurich Insurance Group'a transfer olan ve hızlı bir yeniden yapılandırma hamlesi başlatan CEO Mario Greco, bu çalışmaların meyvesini almaya başladı. Prim üretimini yüzde 3 artıran ve kârlılık hedefleri doğrultusunda bazı iş kollarından çıkan Zurich, elde ettiği mali kaynağı kârlı işlerine aktardığını ve bu durumun toparlanma sürecini hızlandırdığını açıkladı. Ekonomideki yavaş toparlanmanın Avrupadaki bütün sigortacılar için önemli bir dezavantaj olduğunu düşünen Greco, böyle bir dönemde faaliyet alanlarını büyük bir dikkatle seçtiklerini, bazı varlıkları sattıklarını ve düzenleyici kurumun sermayeyle ilgili yaklaşımlarını titizlikle hayata geçirdiklerini ifade etti. Generali'de olduğu gibi Zurich'te de



Mario Greco

bileşik rasyonun düzelmesine büyük önem veren Greco, analistlerin tahmin-

lerinin aksine bu alanda da yükseliş sağladı.



### Bu da Amerikan sigortacıların Solvency'si...

Avrupa Birliği bünyesindeki sigorta şirketlerinin Solvency II çalışmalarının ardından ABD sigortacılık düzenleyici

kurumu da sermaye yeterliliğiyle ilgili taleplerine hız verdi. Yürürlüğe giren Dodd-Frank reformu ve tüketici haklarının korunmasını amaçlayan kanunun ardından FRB (Federal Reserve Board of Governors), sigortacılarının sermaye yeterliliklerini yeniden incelemeye aldı. Bu amaçla NAIC (Ulusal Sigorta Aracı Kurumları Birliği) ve IAIS (Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği) ile ortak bir çalışma yürüten FRB, sermaye yeterliliğiyle ilgili iki farklı yaklaşım geliştirdi. Sigorta şirketleri FRB tarafından regüle edilenler ve tasarruf veya kredi veren şirketleri bünyesinde barındıran holdingler olarak iki ana gruba ayrıldı. Sermaye yeterliliğiyle ilgili yaklaşımını da bu iki gruba göre çeşitlendiren, konsolide yaklaşım ve şirketlere özel değerlendirme olarak iki farklı şeyi belirleyen FRB, bu kapsamda ilgili şirketleri bilgilendirdi ve yorumlarını iletmelerini istedi. Alınacak olası aksiyonlar ise önümüzdeki dönemde kamuoyuyla paylaşılacak.



TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK  
TRAFİK GÜVENLİĞİ ETKİNLİĞİ

# KTGS

## 7. Karayolu Trafik Güvenliği Sempozyumu ve Sergisi

- Sempozyum ve Paneller
- Tiyatro ve Çeşitli Etkinlikler
- Spot Film Yarışması
- Sergi

Sponsorluk ve  
Firma Stand İşlemleri:

Tel: (0212) 216 08 31  
marketing@ekspoturk.com



Türkiye  
Sigorta Birliği

Organizasyon: **EKSPOTURK**

Bildiri yazım kuralları ve daha fazla bilgi için:

[www.karayolutrafiksempozyumu.org](http://www.karayolutrafiksempozyumu.org)



17-19 Kasım 2016



CONGRESIUM - ANKARA  
(ATO Kongre Merkezi)



## “Yalnız kurt” saldırıları politik risk ve kriz yönetimini öne çıkarıyor

Denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri grubu KPMG'nin raporu, küresel terörizmin 2014'te neden olduğu 52.9 milyar dolarlık maliyetin 2016 yılında da artarak sürdüğünü ortaya koyuyor. 2018'e kadar terörizm riskinin yıllık ortalama yüzde 6 artmaya devam edeceğini ifade eden

yetkililer, özellikle siber riskteki artışa dikkat çekiyor. Son dönemde terörizmle ilgili bireysel saldırıların artış gösterdiğine ve “yalnız kurt” fenomenine de değinen rapor, dünyanın herhangi bir yerinde gerçekleşebilmesi ve önceden tespit edilememesi nedeniyle sigortacılar tarafından tazminat

taleplerinin endişeyle beklendiğinin altını çiziyor. Politik risk ve terör riskinde aracı kurumların kazançlarının önümüzdeki günlerde daha da artacağını öngören uzmanlar, müşterilerine iyi ve yeterli hizmet sunmanın iyi bir veri analizi ve yenilikçi ürünler geliştirmekten geçtiğini düşünüyor.

## Sel sigortasında kaş yapayım derken göz mü çıkardılar?

ABD sigorta sektörü bugünlerde, sel hasarlarının tazmini için oluşturulan programın suistimale açık olma ihtimalini konuşuyor. New York ve New Jersey'i vuran ve binlerce kişiyi evsiz bırakarak milyonlarca dolar hasara yol açan sellerin ardından oluşturulan hasar tazmin uygulaması NFIP (Ulusal Sel Sigortası Programı), savcılık tarafından incelemeye alındı. Uygulamanın şeffaflıktan uzak ve takip edilebilirliğinin zor olması nedeniyle milyonlarca dolar haksız hasar ödemesine yol açmış olabileceği düşünülüyor.

ABD'de sel teminatıyla satılan her ürün NFIP kapsamında yer alıyor ve teminat



talepleri FEMA (Federal Acil Durum Yönetimi Ajansı) tarafından düzenleniyor. New York Eyalet Savcılığı tarafından yürütülen inceleme sonrasında ilgili kurumların nasıl bir aksiyon alacağı merak konusu. Analistlerin emin oldukları konu ise yanlış uygulamalar sonucunda milyonlarca dolar zarar eden fonun yeniden yapılandırılmasının vergi mükellefleri tarafından finanse edileceği ve sigorta şirketlerinin elde edeceği komisyon gelirlerinin önümüzdeki dönemde düşüşe geçeceği yönünde.



# Pert

artık dert değil!



**2. Şans Kasko ile  
artık pert araçlar da sigortalanabiliyor!**

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

**RAY SIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

**444 4 729**

# Otomatik katılım mı zorunlu katılım mı?



**Sinan Metin**  
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Bireysel emeklilik insanımız için, tüketimin karşısında tasarruf ettiren, kesinlikle faydalı bir sistem. Para biriktirmek ve biriken paranın devlet tarafından teşviki aynı zamanda fonlarda değerlendirilmesi kesinlikle iyi bir uygulama. Tüm bu iyi uygulamayı “zorunlu” kelimesine kurban etmeyelim...

**Y**ıl 2003. “Bireysel emeklilik mi birikimli hayat sigortası mı” diye tartıştığımız günler. Tasarruf ve para biriktirme konusunda sektör yeni olan bireysel emekliliğe alışmaya çalışıyor. Yeni yöntem ve yollar aranıyor. Hesaplamalar yapıyor. “10 yılda 10 milyar TL fon birikse başarılı olunur” diyoruz. Zaman geçiyor ve 10 yıl sonra ne kadar küçük düşündüğümüzü fark ediyoruz. Bugün hesaplarımızın şaşıtı ve gönüllü olan sistemin yarı zorunlu olduğu zamandayız. Oyunun kuralları değişti. Artık dama oynamıyoruz. Oynadığımız oyun satranç. Katılımcı için, sektör için, aracı için hamlelerimizi hesaplamak zorundayız. Ve oyun yeniden inşa edildi: Otomatik katılım...

## Zorunlu mu gönüllü mü?

Kanun gönüllü diyor. Ancak 45 yaş altına çalışanlara zorunlu bireysel emeklilik yapılması ama devam edilmesinin gönüllü olması biraz kafa karıştırdı. Gönüllü mü zorunlu mu? Mevcut halde sisteme girmek zorunlu, çıkış gönüllü. “Yarı zorunlu” bireysel emeklilik... Toplum olarak zorunlu olan şeylere alerjimiz var. Bu alerjinin haklı sebepleri olabilir ya da haklı görmeyebiliriz. Konu emeklilik, para ve tasarruf olunca alerji düzeyimiz artıyor. O zaman bireysel emekliliği “yarı zorunlu”

yaparsak buna otomatik katılım diyelim. Böyle reklam yapalım, dillendirelim. Ama kesinlikle “zorunlu katılım” demeyelim.

Bireysel emeklilik insanımız için, tüketimin karşısında tasarruf ettiren, kesinlikle faydalı bir sistem. Para biriktirmek ve biriken paranın devlet tarafından teşviki aynı zamanda fonlarda değerlendirilmesi kesinlikle iyi bir uygulama. Tüm bu iyi uygulamayı “zorunlu” kelimesine kurban etmeyelim.

Son kanun değişikliği sonrası sistemi “zorunlu” diye anlatırsak tepkilerle karşı karşıya kalacağız. Bu iyi sistem ne yazık ki katılımcılar ve katılımcı adayları tarafından dirençle karşılaşacak. Belki de çok yüksek cayma oranlarıyla istediğimiz katılımcı sayısına ulaşamayacak. En önemli sebep “zorunlu” diye reklam etmemizden...

Bu sefer yapmayalım. 2003 yılında gönüllü demeyip zorunlu/otomatik olarak herkesi sisteme dahil etseydik bugün çok farklı şekilde bireysel emekliliği konuşuyorduk. Ancak bugün geldiğimiz noktada gelecek günlere bakmalıyız ve geçen yıllarda yaptığımız hatayı tekrarlamamalıyız. Bireysel emeklilik sistemi artık ülkemizde gönüllü değil ve yarı zorunlu konumda. Ancak biz biliyoruz ki bunun adı zorunlu değil otomatik katılım.

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



# Emeklilik fonlarında enflasyona göre başarı oranı: % 92



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

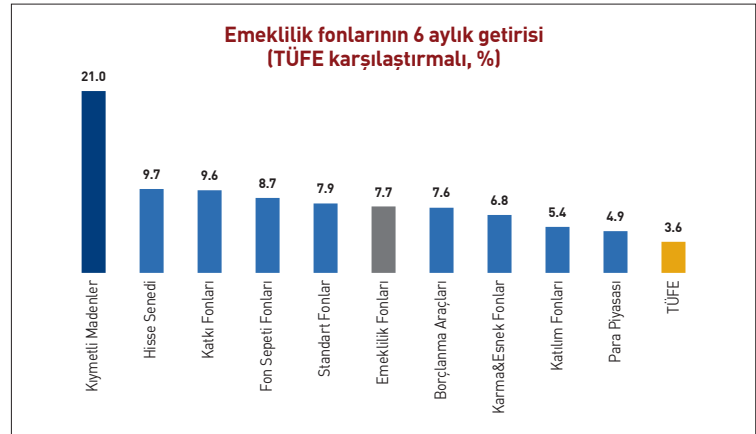
Yılın ilk yarısında emeklilik fonları TÜFE'nin 4 puan üzerinde getiri sağladı. Tekil olarak bakıldığında, fonların yüzde 92'si enflasyona göre daha başarılı. Mevduattan daha başarılı olan fon oranı yüzde 86. Fonların yüzde 51'i de BİST 100 Endeksi'nden daha başarılı bir performans sergiledi...

2016 yılının ilk yarısında emeklilik fonlarının TÜFE'nin üzerinde getiri sağladığını görüyoruz. Bu yılın ilk altı ayında TÜFE yüzde 3.6 olarak gerçekleşti. Aynı dönem için emeklilik fonlarının ortalama getirisi ise yüzde 7.7. Bu durumda enflasyonun 4 puan üzerinde bir getiri söz konusu. Diğer bir deyişle emeklilik fonları enflasyon karşısında ezilmedi, aksine iki katından fazla getiri sağladı. Kategori ortalamalarına bakıldığında da hiçbir kategorinin enflasyonun altına düşmediği görülüyor. Altın ve benzeri kıymetli madenlere portföylerinde ağırlıklı olarak yer veren fonlar, yüzde 21 ortalama

getiriyle ilk altı ayda en önde yer aldı. Hisse emeklilik fonlarının elde ettiği yaklaşık yüzde 10 getiri de dikkat çekici. Bu kategorinin getirisi enflasyonun 6 puan üzerinde. Tek tek fon bazında duruma bakıldığında ise 249 fondan 21'inin enflasyonun altında getiri elde ettiği görülüyor. Fonların yüzde 92'si yılın ilk yarısında enflasyona göre daha başarılı.

## Tüm kategorilerde mevduatın üzerinde kazanç var

Yılın ilk yarısında emeklilik fonlarının sergilediği performans alternatif yatırım araçlarıyla karşılaştırmalı olarak bakıldığında ortaya çıkan tablo ise şu şekilde: Mevduat faizleri altı aylık dönemde yüzde 4.9 olarak



Reyting tablolarında yalnızca standart emeklilik fonlarının reytingleri gösterilmiştir.


Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için [www.ludens.com.tr](http://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.

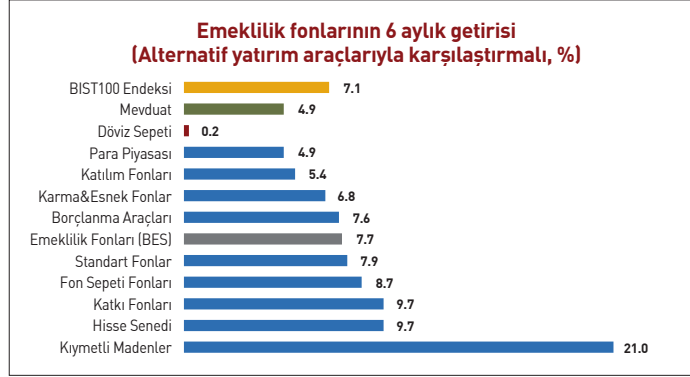
Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
☺☺☺☺☺	Çok iyi ve istikrarlı	☺☺☺	Vasat
☺☺☺☺	Çok iyi	☺☺	Kötü
☺☺☺	İyi	☺	Çok Kötü

gerçekleşti. Bu durumda hem genel olarak emeklilik fonlarının ortalama getirisi hem de kategori bazında fonların ortalama getirileri mevduatın üzerinde. Genel ortalama baz alındığında, emeklilik fonlarının mevduattan 3 puan fazla kazandırdığı görülüyor. Aynı dönemde BİST 100 Endeksi'nin getirisi yüzde 7.1 oldu. Kategorilerin ortalama getirileri incelendiğinde, üçü (para piyasası, katılım ve karma fonlar) hariç

diğerlerinin endeksten daha yüksek kazandırdığı görülüyor. Fon bazında incelendiğinde, yılın ilk yarısında mevduattan daha

başarılı olan fon oranı yüzde 86. Fonların yüzde 51'i de BİST 100 Endeksi'nden daha başarılı bir performans sergiledi.

Genel olarak durumu değerlendirdiğimizde, emeklilik fonlarının yılın ilk yarısında olumlu bir performans sergilediğini söylemek mümkün. Başta enflasyon olmak üzere alternatif yatırım araçlarının karşısında fonların genel başarısı dikkate değer. Tekil olarak bakıldığında da fonların başarı oranları yüksek. 



## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(29.07.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
<b>Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları</b>					
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	8.4	2.771.517.814	834.671
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	8.3	293.873.370	22.760
EIG	ERGO Emeklilik ve Hay. Gel. Am. Kamu Borç. EYF	★★★★★	8.7	65.441.719	32.039
MHK	MetLife Em. ve Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	7.3	346.780.403	144.388
VGB	Vakıf Em. Gelir Am. Alt. Kam. Bor. Ar. St. EYF	★★★★★	8.5	246.176.474	91.754
<b>Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları</b>					
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	15.9	86.613.361	12.742
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	15.9	601.490.066	88.898
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	16.9	387.379.987	87.969
<b>Hisse Senedi Emeklilik Fonları</b>					
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	5.3	191.053.716	60.105
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	6.5	20.768.177	22.668
CHH	Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	7.9	47.427.471	28.956
GHH	Garanti Emeklilik Hayat His. Sen. EYF	★★★★★	5.2	112.579.247	20.239
AGH	Asya Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF	★★★★★	11.0	76.671.346	154.727
<b>Esnek Emeklilik Fonları</b>					
GHE	Garanti Emeklilik Hayat Esnek EYF	★★★★★	8.3	624.979.116	110.498
IEK	NN Hayat Emeklilik Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	6.2	258.146.133	164.818
IEE	NN Hayat Em. Esnek EYF	★★★★★	7.9	346.638.456	212.928
EIE	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Ama. Esnek EYF	★★★★★	8.9	25.974.101	19.718
ANY	Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	★★★★★	7.2	2.448.498	1.155
ALU	Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★★★	6.1	222.675.864	31.432
BNB	BNP Paribas Cardif Em. Büyüme Amaç. Esnek EYF	★★★★★	6.0	30.471.892	25.394
<b>Standart Emeklilik Fonları</b>					
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.9	42.872.285	20.270
ZHS	Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.5	367.652.981	311.250
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.2	6.639.580	1.593
<b>Para Piyasası Emeklilik Fonları</b>					
AZL	Allianz Hayat Emeklilik Para P. Likit Kamu EYF	★★★★★	8.5	281.193.369	64.905
EIP	ERGO Emeklilik ve Hayat Para Piy. Lik. Kamu EYF	★★★★★	8.6	14.562.814	34.729



## İkizlerin 'Han'burgeri

Durinn Burgers'in dekorasyonu, leziz hamburgerlerine gizem katmış. Mitolojik zaman hanları gibi, sanki "Yüzüklerin Efendisi"nden Zekeriya köy'e ışınlanmış. Mekanın, tasarımın ve doyumsuz tadın sahibi Üner kardeşler için söylenecek tek şey var: Hizmet sektörünün yeni kahramanları...

**K**entleşme, ekonomik büyüme ve satın alma gücündeki artış üçgeni, gıda sektörünün cazibesini de katladı, katlıyor. Tasarımdan ürüne farklılık sunan mekanlar işin ne kadar ciddi potansiyel taşıdığını ortaya koyuyor. Burada önemli olan yer, zaman ve damak tadında seçicilik. Bir de hedef koymak, iddialı olmak. Sektöre bu pencereden bakınca görünen ilk yatırımcı iş adamı tartışmasız Ferit Şahenk. Şahenk, hem Türkiye'de hem de yurtdışında satın almaları, ortaklıklarla adından sıkça söz ettiriyor. Onu başka ünlü isimler izlese de peşinden asıl "ikizler" geliyor. Genç girişimciler, Üner kardeşler...

Berk ve Kaan Üner, Durinn Burgers ile Türkiye'nin yeni damak tadını yaratmış. Ekmekten ete özenle seçilmiş özel ürünleriyle rakiplerine fark atmış. Profesyonel basketbolu bırakan iki kardeş, çok sevdiği gıda işinin aynı zamanda ekonomideki iniş çıkışlardan en az etkilenen sektör olduğunu keşfedince bu alana dalmış. İkizlerin düşlerinden, ellerinden çıkan Durinn Burgers, emin olun insanın kimyasını değiştiriyor. Mitolojik bir 'han'burgerci burası. Tahta masalar, kalın urganlar, tavandan sarkan şamdanlıklar, karanlık dünyanın baltaları, renklerin ışığında esrarlı bir ortam... Masaya otuyorsunuz, fantastik havayı iliklerinize kadar soluyorsunuz. Heyecan çok yüksek.

Gandalf ve cücelerin büyü maceraları Orta Dünyada geçer. Burası ise İstanbul'un ortası. Lezzetin Durinn Burgers durağı... Adeta, kısa boylu, kıvrıkcık saçlı, neşeli Hobbitlerin zamanından bugüne ışınlanmış restorana gelen bir daha çıkamıyor! Çünkü insan ister istemez kendini görsel şölene ve "ejderha ateşi" ile pişen hamburgerlere kaptırıyor. Koç Üniversitesi gençliğinin vazgeçilmez yemek adresi olan Durinn Burgers'in 8 ayda yakaladığı başarı ise tüm girişimci adaylarına ders niteliğinde. Mesaj açık: Cesur olacaksınız, özel olacaksınız... Berk Üner, "Durinn temalı bir restoran ve Türkiye'de böyle bir yer yok. Markamızın geleceği için çok ümitliyiz" diyor. Türkiye'nin dört ünlü köşesinde yatırımcılarla

franchise görüşmesi yaptıklarından söz ediyor. Öte yandan Üner kardeşler, AVM'leri gözlerine kestirmişler bile! Yakında, McDonald's'ın, Burger King'in, tavukçuların ağırlığı içindeki alışveriş merkezlerinde başlayacak olan çetin bir rekabetin ilk sinyali geliyor. Devlere kafa tutan Durinn Burgers'in sahibi, "hizmet sektörünün yeni kahramanları" Berk ve Kaan Üner, Akıllı Yaşam'a konuşuyor.

### Önce kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

**BERK ÜNER:** Biz Kaan'la çift yumurta ikiziyiz, 1988'de Mersin'de doğduk. Başka kardeşim yok. Okulla beraber basketbol hayatımız da başladı. İkimiz de uzun yıllar profesyonel olarak çeşitli takımlarda oynadık. Babamın işi gereği neredeyse tüm Türkiye'yi dolaştık ve en sonunda İstanbul'a geldik.

### Neden yeme-içme sektörü?

**KAAN ÜNER:** Günümüz ekonomisinde iniş çıkışlardan en az etkilenen sektörlerden birinin gıda olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca bu sektörde farklılıkların çok çabuk fark edilip sonuç alındığına inanıyoruz. Basketbolu bırakmamızdaki en önemli nedenlerden ilki bu işe duyduğumuz heyecan oldu.

### Durinn Burgers fikri nasıl ortaya çıktı? Neden Zekeriyaköy?

**BERK ÜNER:** Durinn'i Zekeriyaköy'de açmamızın en büyük sebebi, düşündüğümüz konseptin üniversite öğrencilerinin ilgisini çekeceğine inanmamız oldu. Sarıyer'de oturmamız dolayısıyla ilk noktanın Koç Üniversitesi'ne yakın olmasını istedik. Yüzüklerin Efendisi ve Hobbit serisini çok sevdiğimiz için, iç mimar



arkadaşımızla birlikte mekanın dekorasyonunu bu filmlerden esinlenerek hazırladık. Ama her aşamasında Kaan'la beraber çalıştık, hatta restoranın önünü marangozhaneye çevirip, kesme biçme işlerini kendimiz yaptık. Durinn açılalı yaklaşık 8 ay oldu ve işler yavaş yavaş oturmaya başladı. Özellikle Koç Üniversitesi'ne yakın olmamız işlerimiz ve tanınmamız açısından oldukça faydalı oldu. Okulların tatil olduğu yaz aylarında ise konseptimizin franchise hazırlıklarını tamamlıyoruz. Durinn temalı bir restoran ve Türkiye'de bu tarz bir yer pek olmadığı ve lezzetlerimizin de çok özenerek hazırlanması sebebiyle markamızın geleceği için çok ümitliyiz. Şu an Durinn'de 7 personel çalışıyor. Öğlen 12.00 ile gece 24.00 arası açığız.

### Franchise hazırlıklarını biraz daha açar mısınız? Durinn'in başka şubeleri de olacak mı?

**BERK ÜNER:** Elbette, zaten şu anda Türkiye'nin her yerinden talep var. Durinn'in şubelerini açacağız. Ancak bu konsepti öncelikle franchise vererek paylaşmak istiyoruz. Ankara, Bodrum, İzmir ve Denizli'de yatırımcılarla franchise görüşmelerimiz devam ediyor. Ayrıca açılmış ve açılacak AVM'lerin tamamında olmayı arzu ediyoruz. Konseptimizin McDonald's, Burger King gibi fast food zincirleriyle ilgisi yok. Biz hamburgerimizi ve tavuk ürünlerimizi ellerimizle hazırlıyoruz. Bütün ürünlerimizin hammaddeleri özenle seçiliyor. Ekmeğimizi de özel üretiyoruz. İlk franchise fuarına katılıp konseptimizi tanıtacağız. Tel.: (0212) 342 22 37

# Vücudumuzu sonbahara nasıl hazırlamalıyız?



**Dr. Dyt. Tuba Kayan Tapan**  
Şişli Florence Nightingale Hastanesi  
Beslenme ve Diyet Uzmanı

**Y**azdan sonbahara geçişte güneşin etkisini azaltmasıyla birlikte ısı değişimlerine maruz kalan cilt ve metabolizma, soğuk havayla daha kolay mücadele etmek için yavaşlamaya başlar. Güneşin etkisi azaldığı için anksiyete, depresyon ve yorgunluk hissinde artış görülür. Havaların soğumaya başladığı mevsim geçişlerinde soğuk algınlığı, grip ve bronşit gibi hastalıklara yakalanma riski de artar.

## Proteinler yıkımı "yapım"a çevirir

Doku yapımı ve onarımındaki güçlü etkileriyle proteinler, günlük beslenmeden eksik edilmemelidir. Enfeksiyon geçirildiği dönemlerde, protein kaynaklarının yeterli tüketilmesi, vücutta oluşan yıkımı yapıma çevirmesi için oldukça önemlidir. Süt, yoğurt, peynir, yumurta, et, tavuk ve balık gibi gıdalar proteinin en iyi kaynaklarıdır.

## Omega 3 depresyonu önler

Balıkta, cevizde ve sebzelerden semizotunda bolca bulunan omega 3, depresyonu önlediği gibi depresyon tedavisinde de kullanılır. Sonbahar balıkların bolladığı dönemdir. Dolayısıyla haftada 3 gün balık tüketimi günlük omega 3 gereksinimini karşılayacaktır. Eğer balık yenilmiyorsa, mutlaka balık hapi şeklinde takviye yapılmalıdır. Sağlıklı bireylerin 1000 mg

omega 3 alması, günlük gereksinmelerini karşılayacaktır.

## B12 eksikliğine dikkat!

B12 vitamini eksikliği sinir sisteminde oldukça etkilidir. Yumurta, et, süt ve yoğurt gibi hayvansal ürünlerde yoğun olarak bulunur. Yüksek proteinli besinler endofrin ve serotonin hormonunu artırır. Sonbahar aylarında protein içeriği yüksek beslenmek, üst solunum yolu enfeksiyonlarına iyi geldiği gibi aynı zamanda omega 3 ve B12 vitamini içermesinden dolayı oluşabilecek depresyon ve bunalım halini ortadan kaldırmada yardımcı olacaktır. Buna bağlı olarak, sabah yorgun uyanmayı önleyerek mutsuz ve karamsar ruh halini de ortadan kaldıracaktır.

## Antioksidandan zengin beslenerek dinç kalın

Özellikle selenyum eksikliği depresyona, mutsuzluğa ve karamsar düşüncelere neden olabilir. Yumurta, tam tahıllar, brezylya fıncığı ve ton balığı, selenyum zengini besinlerdir. Özellikle brezylya fıncığı 1.917 mg selenyum içerir. C vitamini de iyi bir antioksidandır. C vitamini bağışıklık sistemini güçlü kılar. Kuşburnu, turuncgiller, domates, biber, maydanoz, soğan, kırmızı ve mor meyveler, yeşilbiber, brokoli ve yeşil salatalar C vitamin almanızı sağlayacak besinlerdir.



### Günde en az 8 bardak su için

Sonbahar aylarında toksin atımını hızlandırmak ve vücudu canlandırmak için günlük en az 8 su bardağı su içilmelidir. Süt ve süt ürünleri sadece protein değil, aynı zamanda kalsiyum içeriği sayesinde de kilo kontrolü sağlar. Yapılan çalışmalar, kalsiyum alımı ve süt ürünlerinin tüketiminin artırılmasının kilo alımını engellediğini göstermektedir. Buna bağlı olarak, beslenme programına yetişkin bireylerin günde 2 su bardağı kadar süt ve süt ürünlerin mutlaka eklemeleri gerekir. Bireylerin günlük kalsiyum ihtiyacı 1000 mg'dir. 200 cc süt 240 mg kalsiyum içerir.

### Peki yaz kiloları ne olacak?

Yaz boyunca fast-food ağırlıklı beslenen bireylerde, serinlemek için soğuk gazlı içecek içenlerde, sık dondurma yiyenlerde, plajlarda mısır ve ayçiçeği çekirdeğini sıklıkla tüketenlerde alınan kiloların sonbaharda verilmesi üzerine öncelikle sağlıklı ve dengeli beslenme oldukça önemlidir. Yapılan çalışmalarda yiyecek bağımlılığı ve şişmanlık arasındaki ilişkiye bakılmış ve özellikle pizza ve hamburger tüketenlerde -ki yaz aylarında plajlarda genellikle tercih edilmiş olan tatminin besin seçimini etkilediği ortaya çıkmıştır. Bu da söz konusu besinler yerine sebze yemeklerinin neden çok tercih edilmediğini ortaya koymaktadır. Fast-food ağırlıklı beslenme, genelde basit karbonhidrat içerdiğinden tokluk hissi fazla uzun sürmez. Çünkü lif içerikleri düşüktür. Yüksek lif içeren besinler daha tok tutar. Özellikle yazın alınan kilolar verilmek isteniyorsa, liften zengin kuru baklagiller, sebzeler, kinoa, tahıllar (bulgur) ve meyveler tüketilmelidir. Özellikle bulgura


benzer şekilde kinoa, yüksek liflidir ve et kadar protein, süt kadar da kalsiyum içerir. Yüksek miktarda lif ve protein içermesi, özellikle kilo kontrolü için oldukça önemlidir. Hem tok tutar hem de abdominal yağlanmanın azalmasına yardımcı olur.

### Yazın alınan kiloları verelim

Yazın alınan kiloların sonbaharda verilmesi için kinoa ile salata ya da kinoa pilavı yapılabilir. Ayrıca gluten içermediğinden dolayı, gluten intoleransı olanların da rahatça tüketebildiği bir besindir. Laktoz intoleransı olup da süt içmeyen bireyler

de 5 yemek kaşığı kinoa ile 1 su bardağı süttten daha fazla kalsiyum alabilir.

### Guava, pembe greyfurt ve avokado

Guava antioksidan meyvelerden biridir. İçinde yüksek oranda likopen ve C vitamini bulunur. Özellikle kırmızı veya pembe etli guavalar likopenden zengindir. Pembe greyfurtun yanı sıra avokado da antioksidan olan E vitamininden oldukça zengindir. Sonbaharda güçlü bir metabolizmaya sahip olabilmek, kilo kontrolü sağlamak, depresyon ve mutsuzluk yaşamamak için bu besinleri tüketmek gerekir. 



### EŞSİZ LEZZETTE BİR SALATA: AVOKADOLU KİNOA SALATASI

- 1 adet avokado • 1 su bardağı kinoa • 1 adet kırmızıbiber • 1 orta boy kırmızı soğan • 1 yemek kaşığı zeytinyağı • 1 adet limonun suyu • 1 tutam tuz • 2-3 adet çeri domates

1 su bardağı kinoayı 2 su bardağı suyla

suyunu çekene kadar haşlayın; limon suyu, zeytinyağı ve tuzu kinoaya ekleyin. Soğanları ve kırmızıbiberi küçük küçük doğrayıp avokado içeriğiyle karıştırın. Karışımı kinoa ile birleştirdikten sonra domatesle süsleyip servis edin.

### MUHTEŞEM BİR ARA ÖĞÜN: YOĞURLU GUAVA

- 1 adet guava • 200 cc yoğurt

Guavanın çekirdeklerini çıkarıp çatala ezdikten sonra yoğurtla birlikte karıştırın.



## Gündemdeki kitaplar



### Rüya Yazarı

Tuğçe Güçnar

Sola Yayınları / 128 sayfa

"Ortada bir hayal varsa, o her ne olursa olsun peşi bırakılmayacak kadar değerlidir" diyor Rüya Yazarı'nın yazarı Tuğçe Güçnar ve şöyle ekliyor:

"Rüya Yazarı'nın okuyucuyla buluştuğu ana kadar yaşadıklarım ve öğrendiklerim, hayatımın en değerli deneyimlerindedir. Kitabım çıktığında birçok kişiden aynı şeyi duydum: 'Ben de hep yazmak istedim ancak bir türlü yapamadım!' Kimi cesaret edememiş, kimi vakit bulamamış ve her ne sebeple olursa olsun o adım hiç atılmamış. Umarım bu yazı, 'yazmak isteyen' herkese o adımı atabilmeleri için el uzatır."

Aynı zamanda genç bir bankacı olan Tuğçe Güçnar, Rüya Yazarı'nı yazmaya nasıl karar verdiğini ve ardından gelişen süreci ise şöyle anlatıyor:

"Mayıs 2013'te kitabın ilk cümlelerini yazmaya başladım. Küçüklüğümünden beri günün birinde kitap yazacağımı biliyordum ama o gün aklımda ne bir hikaye ne de belirlenmiş karakterler vardı. Sahip olduğum tek gerçek, bir şeyler anlatmak isteyen Rüya'ydı, gerisi kendiliğinden geldi.

10 ay sonra kitap bittiğinde ilk heyecanla birçok yayınevime başvuru yaptım. Tahmin edeceğimiz gibi gelen yanıtların hepsi olumsuzdu. Hikayeme inanıyordum ama yazarken gözden kaçırdığım 'kitap yazmanın incelikleri ve kuralları' karşıma reddedilmelerle çıktı. Rüya Yazarı'nı bir süreliğine bir kenara koydum. Aradan aylar geçti. Blog açtım.

Yazarlığımın beğenilmesiyle birlikte kendime olan güvenim yavaş yavaş geri gelmeye başladı. Derken 2015'e geldik. Bir sabah beni koçluk eğitimlerimi aldığım Sola Unitas Akademi ve Sola Yayınları'nın kurucusu Umut Kısa aradı, kitabımı Sola Yayınları'na yollamamı istedi. Büyük bir heyecanla yolladım ve kısa bir süre sonra yayınevinden haber geldi. Hikayeyi beğendiklerini ancak üzerinde çalışılması gerektiğini söylediler. Ve dediler ki: 'Bu zor bir süreç olacak. Hazır mısın?'

Kolay pes etmeyen biri olarak cevabım netti: 'Hazırım!'

Yazmaktan daha zor, kitabın çıkış aşamasındaki düzenlemeler ve eksikliklerimle yüzleşme süreci oldu. Editörlerin de desteğiyle kitaptaki her sayfayı, her cümleyi, her kelimeyi yeniden ve yeniden okuyup, düzenledim. Çoğu zaman daha az uyudum ve bu süreçte beni engelleyebileceğini düşündüğüm egomu kapının dışında bıraktım. Kolaydı diyemem ama tüm zorluklara değişimini söyleyebilirim."



### Darbeler Tarihi

Cemil Koçak

Timaş Yayınları / 240 sayfa

Yazar Cemil Koçak, Darbeler Tarihi kitabını neden yazdığını, kitabın içeriğinde neler olduğunu şu sözlerle anlatıyor:

"15 Temmuz darbe girişimi, Türkiye'de darbeler tarihini hatırlamamıza bir kez daha vesile oldu. Ülkemizde ordu-politika ilişkisinin ayrıntılı bir şekilde bilinmesi gerektiğini de ortaya çıkardı. Sanılan aksine ordunun politikaya müdahalesi, 27 Mayıs 1960 darbesiyle başlamadı. Türkiye'de ilk cunta 1946 yılında kuruldu. Bu şu anlama geliyor: 15 Temmuz darbesinin 70 yıllık bir geleneği var bu ülkede. Ve bu gelenek yeterince bilinmezse; 15 Temmuz'un analizini yapmak da o denli güçleşir.

Bu kitapta, 1946 yılında kurulan ilk cuntalardan başlayarak Demokrat Parti'nin iktidara geldiği 1950 yılında ordunun müdahale ihtimaline; oradan 27 Mayıs 1960 darbesine; ardından Talat Aydemir'in başarısız iki darbe teşebbüsüne; 22 Şubat 1962 ve 21 Mayıs 1963'e; nihayet 9 Mart ve 12 Mart 1971 darbesine yol alıyorum. Bu darbelerin birbirleriyle olan bağlantısını kurmaya gayret ediyorum. Darbecilerin zihniyet dünyasını açığa çıkarmayı amaçlıyorum..."



# Kira Koruma Sigortası ile Kira Gelirleriniz Güvence Altında

Güneş  
Sigorta'dan  
Türkiye'de  
bir ilk

KİRA SÖZLEŞMESİ

İMZA

Kira Koruma Sigortası ile ev sahibi ve kiracı arasındaki tüm uyuşmazlıklardan doğan kira alacakları 6 aya kadar teminat altında.

**GÜNEŞ SİGORTA**  
"Değerlerimizin Sigortası"

0850 222 1957

[f /GunesSigorta](#)

[@GunesSigorta](#)

[www.gunessigorta.com.tr](http://www.gunessigorta.com.tr)

# Anadolu Sigorta'dan **TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI**



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

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

0850 724 0850  
[www.anadolusigorta.com.tr](http://www.anadolusigorta.com.tr)

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI