



TAYLAN TÜRKÖLMEZ

İŞVEREN KATKISI
YÖK, CAYMAK KOLAY;
KATILIMCI NASIL
ELDE TUTULACAK?



DOSYA

ÇOCUĞUNUZUN
GELECEĞİNİ EĞİTİM
SİGORTASI İLE
GARANTİYE ALIN



NUR ONUR

TELEVİZYON CAMİASININ
EN ZENGİN KADINI

Dönüşüm tamam SIRADA BÜYÜME VAR

ERGO Türkiye, 2016 yılının yılın ilk 6 ayında prim üretimini yüzde 16 artırdı. Oto dışı branşlarda ise sektör ortalamasının üzerinde büyüdü. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Tüm göstergeler ve finansal sonuçlar uzun vadeli stratejimize uygun olarak ilerliyor; bu yılki kârlılık hedefine ulaşacağımızı ortaya koyuyor" diyor...



Yıldırım Türe

Theo Kokkalas

15 SORUDA ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARI

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

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



Eğitim, dönüşüm, girişim...

Sonbaharı yaşadığımız bugünlerde sigortanın önemi her zamankinden daha fazla anlaşılıyor. Tatil bitti, okullar açıldı. Çocuklar eğitim öğretim hayatına başladı. Sigorta deyince akla önce kasko, trafik gelse de eğitim de önemli bir yere sahip. Hem hayatımızda karşılaşılabileceğimiz risklere karşı verdiği teminatlar hem de birikim yapmamızı sağladığı için yeri ve önemi tartışılmaz. Peki milyonlarca öğrencinin okula başladığı bugünlerde kaç veli çocuklarının geleceği için eğitim sigortası yaptırdı dersiniz? Yaptırmayanlar, hayatının her döneminde çocuklarını okutabilecek gelire sahip olacağına emin mi? Elbette bu soruları artırmak mümkün. Biz soruları artırmak yerine, bu sayımızda eğitim sigortalarını mercek altına aldık...

Sektörün iki büyük oyuncusundaki değişim ve dönüşüm son yıllarda dikkat çekici boyutlara ulaştı. Biri ERGO, diğeryse Allianz. ERGO Sigorta, Türkiye'de satın aldığı bir aile şirketini global bir grubun Türkiye ayağı yapmayı başardı. Şimdi sırada büyüme planları var. ERGO Sigorta'nın gelecek planlarını, şirketin en tepedeki iki ismine sorduk. ERGO Sigorta CEO'su Theo Kokkalas ile İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, merak edilen tüm soruları sizler için yanıtladı...

Allianz ise Türkiye'de BES'te iki büyük şirketle faaliyet gösteren büyük bir grup. Otomatik katılımın konuşulmaya devam ettiği bugünlerde Allianz Yaşam ve Emeklilik'in Genel Müdürü Taylan Türkölmez'e son gelişmeleri sorduk. İşverenin katkısının olmadığı, caymanın ise kolay olduğu otomatik katılımı BES'li olan katılımcıların sistemde nasıl tutulabileceğini anlattı...

Televizyon dünyasının yakından tanıdığı bir isim Nur Onur. Üniversiteden sınıf arkadaşım. Ben gazeteciliği tercih ederken o televizyoncu oldu. Birçok başarılı projeye imza attı, sosyal sorumluluk faaliyetlerine destek verdi. Üniversitede güzel konuşma dersleri verdi. Hiç boş durmadı, sürekli yazmayı tercih etti. Kısacası on parmağında on marifet olan Nur ile gençlere örnek olacak başarılı hikayesini konuştuk...

Yazarlarımız her zamanki kalitede, uzman oldukları konularda sizler için yazmaya devam ediyor. Her biri birbirinden değerli konulara değiniyor...

Gelecek ile ilgili kaygıların üst düzeye çıktığı günümüzde "akıllı yaşayıp akıllı yaşlanabilmek" için sigorta ve BES'e olan ihtiyacın her geçen daha fazla arttığını unutmayalım lütfen.

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





22



26



50

62



42

16

Sürekli türbülansa alışın!

İhracat için başta Romanya, Slovakya, Polonya ve Bulgaristan olmak üzere Doğu Avrupa pazarı yüksek potansiyel sunuyor. Euler Hermes, Türkiye'deki iflasların yüzde 8 artacağını öngörüyor. Türkiye, tahsilatın en zor olduğu 20 ülke arasında 19'uncu sırada yer alıyor...

18

Türk Nippon Sigorta sağlıkta büyümeyi sürdürüyor

2015 yılında sağlık branşına giren ve 2016'ya da bu alanda iki yeni ürün çıkararak başlayan Türk Nippon Sigorta, yeni bir ürünün daha lansmanı için gün sayıyor...

22

Dönüşüm tamam, sırada büyüme var

ERGO Türkiye, 2016 yılının yılın ilk 6 ayında prim üretimini yüzde 16 artırdı. Oto dışı branşlarda ise sektör ortalamasının üzerinde büyüdü. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Tüm göstergeler ve finansal sonuçlar uzun vadeli stratejimize uygun olarak ilerliyor; bu yılki kârlılık hedefine ulaşacağımızı ortaya koyuyor" diyor...

26

Çocuğunuzun geleceğini eğitim sigortası ile garantiye alın

Sigorta şirketleri, ebeveynlere çocuklarının eğitimini kesintisiz sürdürmelerini sağlayacak ürünlerle destek oluyor. İsteğe göre ilköğretimden başlayıp üniversite dahil tüm süreci kapsayabilen eğitim sigortalarını bütçenize ve ihtiyaçlarınıza göre şekillendirebilirsiniz. Vergi avantajı sağlayan bu poliçelerde primleri enflasyona karşı korumak da mümkün...

42

İşveren katkısı yok, caymak kolay; katılımcı nasıl elde tutulacak?

Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "otomatik katılım"ın devlet teşvikiyle birlikte BES'i olumlu etkileyeceğine inanıyor. Ancak Türkölmez'e göre işveren katkısının olmaması ve cayma hakkının çok kolay olması, sistemde tutundurma faaliyetlerine özel önem verilmesi gereğini ortaya çıkarıyor...

50

Televizyon camiasının en zengin kadını

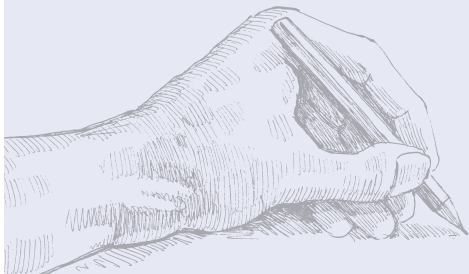
Gazetecilik okudu ama televizyon için yaratıldığını keşfetti. İyi de etti. Ustalarla el ele verdi, inanılmaz hikayelerle örülü, olaya ve insana saygılı harika projelere imza attı. Geride "onurlu" izler bırakan, on parmağında on marifet olan Nur Onur, ekran sırlarını Akıllı Yaşam'la paylaştı...

58

15 soruda özel sağlık sigortaları

İster yatarak, ister ayakta, isterse tamamlayıcı; artık bir şekilde özel sağlık sigortası yaptırmak zorunlu hale geldi. Peki neden sağlık sigortası yaptırmamız gerekiyor, bu ürün hangi riskleri teminat altına alıyor?

yazarlar



20

Dalkan Delican
Bireysel emeklilikte "tut"
dönemine doğru

30

Zeynep Turan Stefan
Dijitalizasyon ile bankasürans
ilişkisi

48

Sinan Metin
Bireysel emeklilikte
işler yolunda mı?

62

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu
Otomatik katılım
üç kala...



1 milyon hayal Garanti Emeklilik'te buluştu.

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

 Garanti Emeklilik

Garanti Şubeleri
444 0 336
garantiemeklilik.com.tr

Garanti Emeklilik İnsan Kaynakları'na Stevie Awards'tan iki önemli ödül



K. Çağlayan
Bakaçhan

Garanti Emeklilik, 60 ülkeden 4 bine yakın adayın değerlendirildiği Stevie Awards ödül organizasyonunda “Yılın İnsan Kaynakları Birimi” kategorisinde “altın”, “Yılın En Yaratıcı Takımı” kategorisinde ise “bronz” ödül kazandı. Stevie Awards tarafından iki ayrı ödüle layık görülmenin kendileri için büyük bir gurur kaynağı olduğunu ifade eden Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı K. Çağlayan Bakaçhan, “Çalışan merkezli bakış açımızla başarılarımızın mimarı olan çalışanlarımıza değer katmak için önemli çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Garanti Emeklilik olarak mutlu müşterileri

mutlu çalışanların yaratacağı bilinciyle, insan kaynakları uygulamalarımızda yenilikçi adımlar ile ‘ilk’leri gerçekleştirmek öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Müşteri ve paydaşlarımıza değer katmak için faaliyetlerimize hızla devam ederken bu anlayışla ortaya koyduğumuz hizmetlerin Stevie Awards gibi uluslararası düzeyde saygın bir platformdan iki ayrı kategoride ödüllendirilmesi mutluluk verici. Önümüzdeki dönemlerde de çalışan ve müşterilerimizi merkezimize, tam kalbimize koyduğumuz, fark yaratan çalışmalarımıza devam edeceğiz” diyor.

“BES milli bir meseledir”

Ücretli çalışanların otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine girişiyle ilgili kanun, 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girecek. BES’i “milli bir mesele” olarak değerlendiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan’a göre, işyeri bazlı otomatik katılım uygulaması yurtiçi tasarrufları artırarak güçlü bir ekonomik büyüme modelinin hayata geçirilmesinde önemli rol oynayacak. Otomatik katılımın bireylerin emekli olduklarında tamamlayıcı gelir oluşturmaları açısından başarılı olacağına inanan Erkan, bu durumun sektörün gelişimine de ciddi ivme kazandıracağını öngörüyor:

“Otomatik katılım, katılımcı tabanını bir anda hızlıca yaygınlaştıran ve büyüyen bir yapı olduğu için oldukça önemli. Bu sistemin dünyada başarıyla uygulandığı pek çok ülke var. Türkiye’nin de böyle bir sisteme ihtiyacı var. İşyeri bazlı otomatik katılım esaslı emeklilik sisteminin hayata geçirilmesiyle katılımcı tabanının ciddi anlamda genişleyeceğini, henüz yüzde 15’ler seviyesinde olan uzun vadeli yurtiçi tasarruf



M. Uğur Erkan

oranının yükseleceğini, sistemde önemli bir fon birikimi sağlanacağını ve sistemin sermaye piyasalarının derinleşmesini pozitif etkileyeceğini düşünüyoruz.” Yeni sistemle birlikte işyeri bazlı katılımların yoğunlaşacağını, sistemde daha sağlam bir katılımcı tabanının oluşacağını düşünen M. Uğur Erkan, “Nüfusumuz hızla yaşlanıyor, ortalama yaşam süresi uzuyor ve

gelir ihtiyacı olan yaşlı nüfusumuz giderek artıyor. Bu nedenle otomatik katılım esaslı emeklilik sisteminin hızlıca hayata geçirilmesi ve kişilerin tasarruf etmeye bir an önce başlaması gerekiyor. Bununla birlikte ülke olarak mevcut iç kaynak ve tasarruflarımızı artırmanın, ihtiyacımız olan yatırımlarımızı finanse edebilmenin yolu da BES’ten geçiyor. BES’i milli bir mesele olarak görüyor ve burada biriken fonların ülkemizin finansal cephanesi olduğunu düşünüyoruz” diyor. Otomatik katılımı ilgili beklentilerinin yüksek olduğunu belirten Erkan, sözlerine şöyle devam ediyor: “Kanun tasarısıyla otomatik katılımın en temel hususları belirlenmiş oldu. Ayrıntıların alt mevzuatlarla netleştirilmesi bekleniyor. Dünyada benzeri olmayan düzeyde güçlü bir teşvik yapıyla şekillendirilen otomatik katılım sisteminde katılımcı devamlılığının çok yüksek olacağına inanıyoruz. Kaliteli hizmet ve müşteri odaklı anlayışı ön planda tutan kurumlar, mevcutta olduğu gibi, sistemin hızla büyümesinde ve sağlıklı bir şekilde yaygınlaşmasında öncü rol oynayacaktır.”

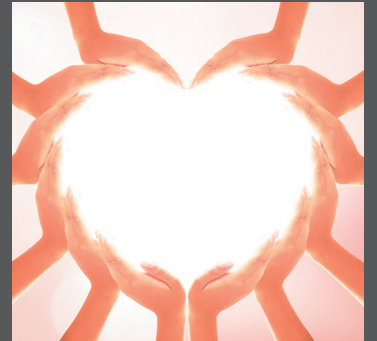
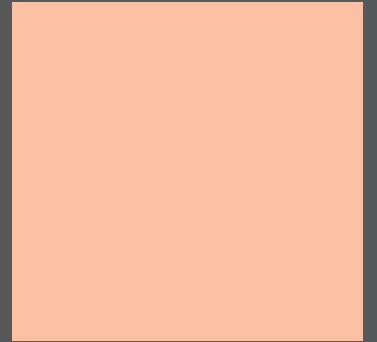
HİSS

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 indirimi
- Check-Up hizmeti
- Groupama Yenileme Güvencesi



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



Groupama

Sigorta



121 engelli kız çocuğu burs sahibi oldu

Hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle topluma artı değer sağlayan Anadolu Sigorta, 8 yıldan bu yana sponsor olarak yanında yer aldığı, Türkiye Engelsizler Kültür ve Sanat Eğitim Merkezi (TEKSEM) ile yeni bir işbirliği içerisinde girerek desteğini artırdı. "Fazla Mal Burs Çıkarır" ismiyle düzenlenen ve Anadolu Sigortalıların da aktif olarak içinde yer aldığı kampanya kapsamın-

da 121 engelli kız çocuğuna burs sağlanmış oldu. Kampanya kapsamında, çalışanların bağışlamak istedikleri eşyalar toplanıp kuru temizleme işlemleri yapıldıktan sonra Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen bir organizasyonla satışa sunuldu. Çalışanlardan gelen eşyaların yanı sıra Anadolu Sigorta'nın kurumsal sosyal sorumlu-

luk projesi "Bir Usta Bin Usta" projesinin ürünleri de satışa çıktı. Bu etkinlikten elde edilen gelir ise TEKSEM aracılığıyla 121 engelli kız çocuğuna burs olarak aktarıldı. Çalışmaya gönüllü katılan Anadolu Sigorta çalışanlarının bağışladıkları eşyalar arasında; az kullanılmış, deforme olmamış ve başkalarının ihtiyacını karşılayabilecek kıyafet, takı-aksesuar, bebek kıyafetleri gibi eşyalar da yer aldı.



Filiz Tiryakioğlu

Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta'nın kâr amacı gütmeyen sosyal sorumluluk projeleri ve toplum yararına çalışmalarına devam edeceğini açıkladı. Kaybolmakta olan yerel mesleklerin yaşatılması amacıyla yapılan "Bir Usta Bin Usta" ve denizlerin temiz kalması amacıyla 5 yıldır

kesintisiz olarak sürdürülen "Turme-pa" projelerini örnek veren Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta'nın bu toplumdaki kazandığını yine bu topluma geri vermeyi kendisine temel amaç edindiğini vurguladı.

Anadolu Sigorta, brokerleriyle Reina'da bir araya geldi



Levent Sönmez

Anadolu Sigorta, en önemli iş ortaklarından brokerlere yönelik son üç yıldır düzenlediği etkinliklerin sonuncusunu, 1 Eylül tarihinde İstanbul Reina'da gerçekleştirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ve Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez'in ev sahipliği yaptığı geceye, yaklaşık 200 brokerin yanı sıra Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcıları ve farklı müdürlüklerinden çalışan ve yöneticileri de katıldı. Sonbaharın ilk gününde gerçekleşen et-

kinlikte, tüm misafirler unutulmayacak bir gece yaşarken, gecenin sonunda Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez değerlendirmelerde bulundu. Sönmez, sektöre katkıları her geçen gün daha da artan brokerlere yönelik Anadolu Sigorta organizasyonlarının artık geleneksel hale geldiğini, bu tip etkinliklerde birlikte olmaktan çok memnun olduklarını ve brokerlere hali hazırda vermekte oldukları hizmeti daha da üst seviyelere çıkarmak için gayretli çalışmalarını sürdüreceklerini açıkladı.

OTOMATİK KATILIM İLE ÇALIŞANLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN DAHA FAZLASI

Çalışanlarınıza özel uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**, Otomatik Katılım Sistemi'nde de yanınızda.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatemeklilik.com.tr

Allianz, İzmir'e operasyon merkezi kuruyor

Yaklaşık bir asırdır Türkiye'de hizmet veren Allianz, ülkenin geleceğine yatırım yaparak bölgesel büyüme kararı aldı. İstanbul'daki Allianz Tower'ın ardından Allianz Kampüs ile İzmir'e de bir operasyon merkezi kuruluyor. Böylece Allianz Grubu'nun son 8 yılda Türkiye'ye yaptığı yatırım 3.5 milyar TL'ye bulacak. İzmir'in Gaziemir ilçesinde yer alacak yeni Allianz Kampüs'ün inşasının 2018 yılının ilk yarısında tamamlanması planlanıyor. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, "Sürdürülebilirlik vizyonumuz, verimli büyüme hedefimiz, iş sürekliliği politikamız çerçevesinde büyüyen şirketimizin gelişen ihtiyaçları-

nı karşılamak üzere bölgesel yatırım kararı aldık. Allianz Türkiye olarak sektörümüze uzun soluklu yatırım penceresinden bakıyoruz. Müşterilerimizle yoğun çalışan operasyon takımımızın, İzmir gibi Türkiye'nin metropol- lerinden ve yaşamı en keyifli şehirlerinden birinde hizmet vermesinin servis kalitemize çok olumlu yansıtacağına inanıyoruz. İzmir'de kaliteli işgücü çalışanlarımıza cazip gelecek yüksek yaşam standartları mevcut. Diğer yandan, Allianz gibi güçlü bir grubun yatırımı da İzmir'de önemli bir istihdam kaynağı oluşturacaktır" diyor. İzmir'deki operasyon merkezi sürdürüle-



Aylin Somersan-Coqui

bilirlik ilkelerine uygun tasarlanıyor. Doğa ve çalışan dostu olarak dizayn edilen Allianz Kampüs, yeşil alanları, açık hava spor sahaları, iç mekan spor salonuyla 17 dönümlük arsa üzerinde kurulacak.

Allianz, genç futbolseverleri Bayern'li yıldızlarla buluşturdu

Allianz, 25-30 Ağustos tarihleri arasında Münih'te düzenlenen 8. Allianz Gençler Futbol Kampı'nda 30 ülkeden 73 genci ağırladı. Geçen yıllarda olduğu gibi Türkiye'den de iki gencin dahil olduğu kampın katılımcıları, Bayern Münih Futbol Kulübü'nün altyapı antrenörlerinden futbol eğitimi alma, takımın yıldız oyuncularıyla tanışma ve Allianz Arena'da maç izleme şansı yakaladılar. 25-30 Ağustos tarihlerinde düzenlenen kampa Allianz Türkiye adına katılan Şanlıurfa'dan 14 yaşındaki Ahmet Hakan Çiftçi ve Trabzon'dan 15 yaşındaki Ceren Kuvvet, tüm dünyadan yaşlılarıyla birlikte spor, heyecan ve eğlence dolu bir kamp deneyimi yaşadılar.

6 gün süren kamp boyunca Bayern Münih'in antrenman sahasında, kulübün gençler takımının resmi antrenörlerinden futbol eğitimi alma şansı yakalayan gençler; Xabi Alonso, Franck Ribéry, Arjen Robben, Renato Sanches gibi yıldız oyuncularla tanışarak keyifli sohbetlere dahil



oldular. Kampa katılanlar, Bayern Münih Futbol Kulübü'nün Allianz Arena'da SV Werder Bremen ile gerçekleştirdiği Bundesliga açılış maçını da izleme şansı

buldular. Stadyum arkasını ziyaret ederek, futbol müsabakalarının görünmeyen yüzündeki heyecana da tanık olan gençler, Münih'te kaldıkları 6 günlük süre boyunca yaşlılarıyla birlikte şehri gezme şansını da yakaladılar.

Allianz SE Küresel Sponsorluk Yöneticisi Oliver Kraus, "Allianz Gençler Futbol Kampı 8 yılda 450 binin üzerinde başvuru aldı. Toplamda 35 ülkeden 500'ün üzerinde katılımcıyı ağırladık. Futbol kampımız, tüm dünyadan genç yeteneklere yönelik uzun süreli ve başarılı bir programa dönüştü. Katılımcılarımız kamp sırasında hem futbol sahasında hem de saha dışında hayatlarında ancak bir kez yaşayabilecekleri bir deneyim elde ediyor. Allianz olarak bu maceranın bir parçası olmaktan ve bu genç sporcuların rüyalarını ve hedeflerini gerçekleştirmelerine destek olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

**Neye değer verdiğinizi,
niye değer verdiğinizi
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.

ERGO

Bize Ulaşın

0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com

  /ERGOTurkiye

Otomatik katılımda Vakıf Emeklilik'in faizsiz farkı

Bireysel emeklilik sistemine büyük bir ivme kazandırması beklenen otomatik katılım uygulaması 1 Ocak 2017'de yürürlüğe giriyor. Sisteme 13 milyon civarında 45 yaş altı çalışanın dâhil olması bekleniyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, yeni uygulamayla

faizsiz BES ürünlerine olan ilginin de artacağına inanıyor. Vakıf

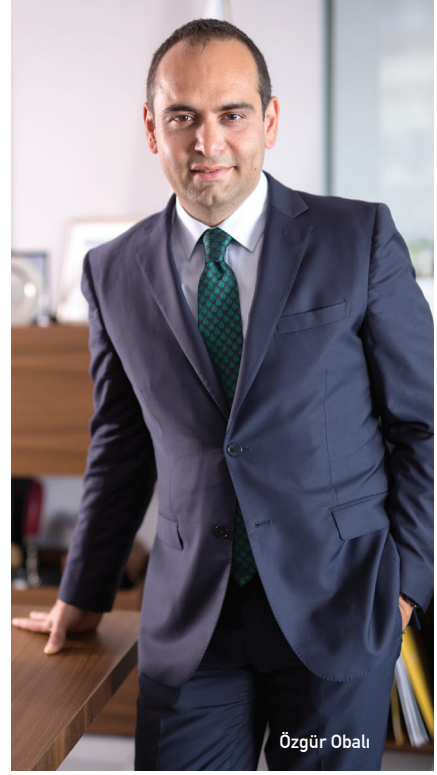
Emeklilik olarak sektörde ilk faizsiz fonları kurarak, faize duyarlı katılımcıların sisteme girmesine öncülük ettiklerini belirten Obalı, "Mevcut sistemde faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımız için kurgulanmış bir yapı var. Fonların yatırım amacı; tasarruflarını faizsiz finansal enstrümanlarda değerlendirmek isteyen katılımcılar



için, sürdürülebilir getiri elde etmektir. Bu fonlar ağırlıklı olarak kira sertifikalarına, katılım bankalarındaki katılım hesaplarına, faizsiz enstrüman olarak tasarlanmış ve katılım endeksi dediğimiz İslami prensiplere uygun olarak faaliyet gösteren şirketlerin hisse

senetlerine ve kıymetli madenlere yatırım yaparak değerlendiriyor" diyor. Vakıf Emeklilik'in

halen faize duyarlı kesime konumlandırılmış 4 temel fon türüyle birlikte 6 fonu daha olduğunu ifade eden Obalı, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Tüm personelimizin hem faizsiz hem de faizli fonlar konusunda ciddi bir bilgisi var. Bu konuda eğitimlerle lisanslama süreci var. Satışı yapabilmeleri için emeklilik mevzuatında bir sertifikas-



Özgür Obalı

yon söz konusu. Düzenlenen sınavda başarılı olarak sertifika alan kişilere 'finansal yatırım danışmanı' diyoruz. Müşterilerimiz bu kişilerle iletişim kurduklarında hem faizsiz hem faizli fonlarımız ve ürünlerimizle ilgili çok net bilgi sahibi olabilir."

Coface'a iki ayrı kurumdan "En İyi Alacak Sigortası Şirketi" ödülü

Coface Türkiye, ticari alacak sigortası alanında "Türkiye'nin En İyi Şirketi" olarak iki ayrı ödülle onurlandırıldı. Coface Türkiye'nin ulusal düzeyde en iyi alacak sigortası şirketi ödülü veren kurumlardan biri olan International Finance Magazine, uluslararası finans kuruluşları arasında belirgin fark yaratan ve katma değer oluşturan kurum ve bireyleri teşvik ediyor. IFM'nin ödülleri bu alanda inovasyon ve üstün hizmet kalitesinin en üst standartta olduğunu tescil ediyor. IFM ayrıca, uluslararası finans çevrelerine fayda yaratan sosyal sorumluluk, vakıf faaliyetleri ve kurumsal yönetim alanlarında daha iyi uygulamalar için inisiyatif alan kurum ve bireyleri de destekliyor ve ödüllendiriyor. Coface Türkiye'ye en iyi ticari alacak sigortası ödülü veren bir diğer kurum olan Global Business Outlook ise bütün

sektörlerdeki özel ve kamu şirketlerinin hizmet kalitelerini yükseltmeyi ve mükemmelleştirmeyi teşvik ediyor. Bu ödüle aday kuruluşların diğerlerinden hizmet kaliteleriyle ön plana çıkmaları ve piyasadaki karşılık bulmaları gerekiyor. Türkiye Genel Müdürü Emre Özer, ödüllere ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerin uluslararası tanınmış kuruluşlar tarafından ödüllendirilmesi bizim

için büyük bir onur. Bu ödüller çalışanlarımızın moralini yükseltecek önemli bir motivasyon kaynağı. Her iki ödülü almamızda payı olan ve bugüne kadar bizimle işbirliği içinde bulunan bütün iş arkadaş-

larımıza, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize teşekkür ederim. International Finance Magazine ve Global Business Outlook tarafından ödülle takdir edilen hizmetlerimize, Müşterilerimizin doğru karar almalarına ve faaliyetlerine ilişkin alacakların ödenme risklere karşı erken bir aşamada koruma sağlama-larına destek olarak Türkiye ekonomisine verdiğimiz katkıyı sürdüreceğiz."



Emre Özer

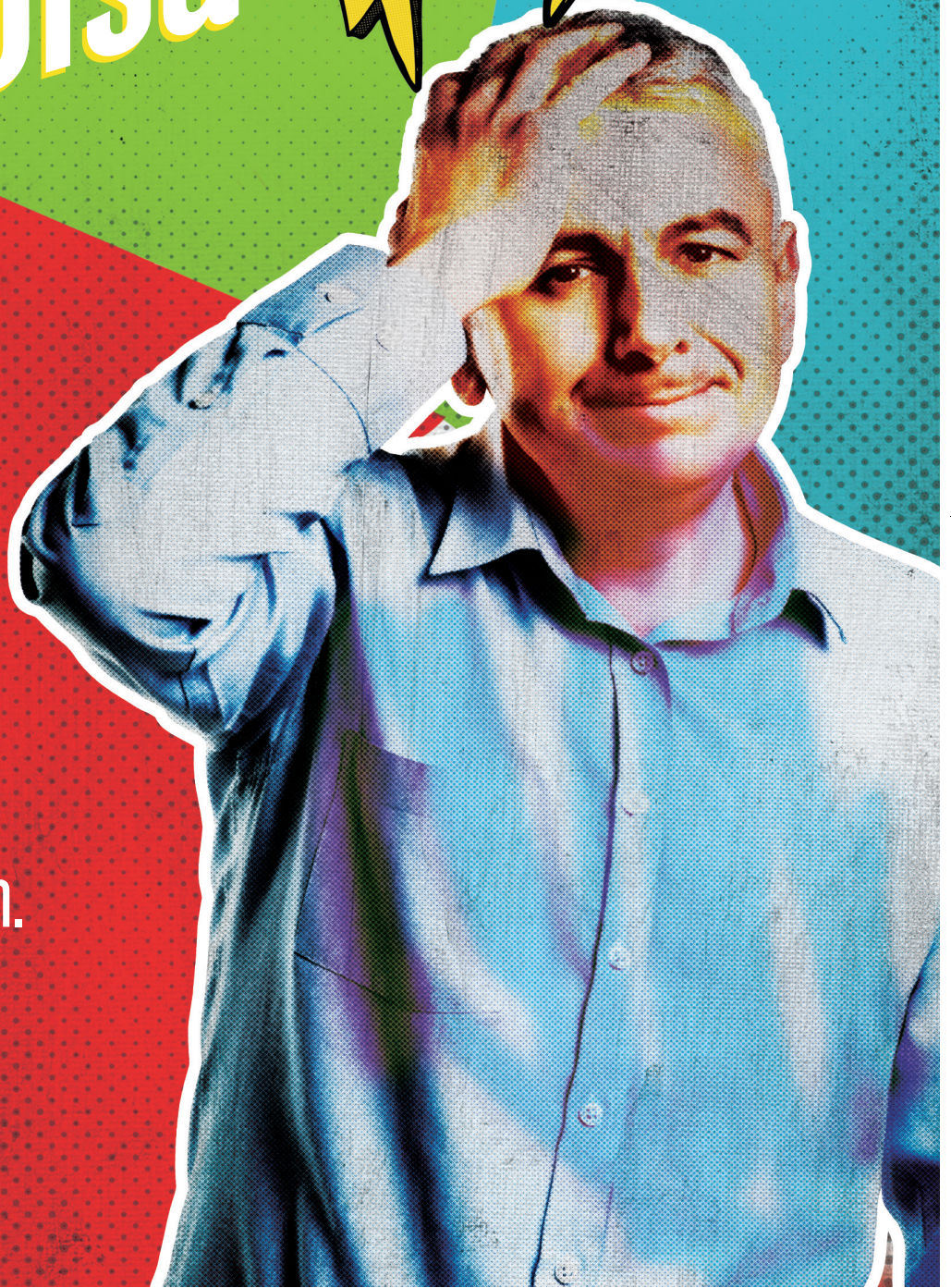
coface
FOR SAFER TRADE

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

Madenci karasına aydınlık poliçe

6 Şubat 2015'te zorunlu hale gelen madencilik sigortasında Haziran 2016 itibarıyla 137 poliçeye ulaşan Aksigorta, yüzde 25'e yakın pazar payına sahip. Aksigorta'nın geliştirip hizmete sunduğu "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası", kömür ve maden ocaklarını kapsıyor. Yeraltı ve yerüstü kömür madenciliği ve her türlü yeraltı madenciliğinde istihdam edilen, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli, görevi başındayken meydana gelebilecek olası kazalara karşı güvence altına alıyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, zorunlu hale geldiği tarihten itibaren sigorta kapsamında yaklaşık 500 madenin denetlendiğini, şu ana kadar ilgili maden ocaklarının yaklaşık yüzde 60'ının sigortalandığını açıklıyor. Gülen, madencilik sigortasının sektör ve çalışanlar açısından önemini ise şöyle ifade ediyor:

"Türkiye'de 3 bin 500 civarında ruhsatlı maden bulunuyor. Bunların da yaklaşık 1.500'ü kömür ve maden ocağı olarak faaliyet gösteriyor. Sigorta kapsamında yaptığımız denetimlerin ardından uygun olan ocakları sigortalıyor, olmayanları da ilgili birimlere bildiriyoruz. Sigortalandıktan sonra madenleri 6 ayda bir denetimden geçirerek, sigortalılığın

sürdürülmesinin uygun olup olmadığını kontrol ediyoruz. Bu noktadan bakılınca sigortacılık sektörünün üzerine büyük bir sorumluluk yüklenmiş durumda. Şu ana kadar sigorta kapsamına giren ocaklardan yüzde 40'ı sigortalı değil. Bu oranın da önümüzdeki günlerde hızla azalacağına ve sigorta sayesinde madencilik sektörünün standartlarının yükseleceğini düşünüyoruz. Aksigorta olarak dünyanın en zor işlerinden birini yapan maden işçileri ve ailelerinin yanında olmaya devam edeceğiz. Bu doğrultuda sektörde ilk adımı atarak, Türkiye'nin en önemli madenlerinde görev yapan madencilerimizi sigortalamaktan gurur duyuyoruz." Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası'nın Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen kişi başına yıllık primi 749 TL. Ürünün teminat tutarı ise 150 bin TL. Söz konusu sigortanın

"sakatlık" ve "ölüm" olmak üzere iki tür teminatı var. Kazanın, gerçekleşme tarihinden 2 yıl içinde sigortalının sakatlığına yol açması durumunda, tıbbi tedavinin sonlandırılması ve sakatlığın kesin olarak tespiti sonucunda ürünün genel şartlarında belirtilen oranlar sigortalının kendisine ödeniyor. Kazanın, gerçekleşme tarihinden 2 yıl içinde sigortalının vefatı durumunda ise teminatın tamamı kanunî varislerine ödeniyor.



Uğur Gülen

Şampiyon Beşiktaşlıları sevindirecek kampanya



Generali Sigorta, şampiyon Beşiktaş'ın taraftarlarını sevindirecek bir kampanyaya imza atıyor. 25 Ağustos-25 Kasım 2016 tarihleri arasında sürecek kampanya kapsamında www.sampiyonunsigortasi.com adresine bilgilerini girerek poliçe teklifi talebinde bulunan şampiyon Beşiktaş taraftarları, 0850 555 55 55 numaralı Generali Sigorta Kişisel Sigorta Danışmanlığı Merkezi tarafından aranmaları sonucunda talepte buldukları poliçeyi satın aldıklarında poliçe tutarının her 100 TL'si için 1 çekiliş hakkı kazanıyor.

Prestij Trafik, Prestij Trafik Ekstra, Prestij Kasko Ekstra, Prestij Evim Ekstra, Mini Evim Ekstra, Mini Evim, Zorunlu Deprem Sigortası (DASK), Prestij Kişisel Güvencem Ekstra, Mini Kişisel Güvencem Ekstra ve Mini Kişisel Güvencem isimli sigorta ürünlerinden en az birinin satın alınması durumunda katılımın geçerli olacağı kampanyaya 18 yaşından küçükler katılmıyor. Noter huzurunda yapılacak çekilişin ardından 20 kişi imzalı Beşiktaş forması, 10 kişi ise imzalı Beşiktaş topu sahibi olacak.

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



HASTALIK-SAĞLIK
BRANŞINDA 2015'TE
2.4 MİLYAR
TÜRK LİRASI
HASAR YAŞANDI

HASAR-PRİM ORANI
%75.9
OLDU



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

Sürekli türbülansa alışın!

İhracat için başta Romanya, Slovakya, Polonya ve Bulgaristan olmak üzere Doğu Avrupa pazarı yüksek potansiyel sunuyor. Euler Hermes, Türkiye'deki iflasların yüzde 8 artacağını öngörüyor. Türkiye, tahsilatın en zor olduğu 20 ülke arasında 19'uncu sırada yer alıyor...

Alacak sigortası şirketi Euler Hermes, "80 Günde Devr-i Âlem" başlıklı ekonomik görünüm raporunu yayınladı. Raporda, global GSYH, ticaret, nakit akışı, ödeme vadeleri, iflaslar ve tahsilatlara ait güncel bakış açısına yer veriliyor. Ülke ve sektör risklerindeki değişimler de ayrıntılı haritalarla sunuluyor. Euler Hermes Baş Ekonomisti Ludovic Subran, raporu şöyle yorumluyor:



Ludovic Subran

"Dünyayı omuzlarında taşıyan dev Atlas'a neler oldu, böyle silkinmesi ne ne yol açtı? Atlas'ın bugünlerde kim olduğuna dair pek çok tahmin veya kompo teorisi üretebiliriz: Para, politika, global yönetim... Sonuç olarak 'yeni normal' olarak kabul edilen, artık türbülansa hapsolmuş bir dünya söz konusu. Ekonomik görünüm raporlarımızın bu özel sayısında, dünyada neden bu kadar volatilitte olduğunun anlaşılması ve bunun iş dünyasını nasıl etkileyeceğinin görülme-



Özlem Özuner

sini amaçladık. Büyümeden ticari ödemelerdeki gecikmelere ve tahsilat uygulamalarına kadar pek çok alanda bir dünya turu yaptık."

Türkiye için potansiyeli yüksek pazarlar

Global gelişmelerin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisini değerlendiren Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özuner ise "Haziran sonu itibarıyla 12 aylık ihracatımız yüzde 6.6 düşüşle 142 milyar dolara geriledi. Bu gerilemede Ortadoğu ve Rusya pazarındaki daralma etkili olurken, AB'ye olan ihracatımız artış yönünde umut vermeye devam ediyor. Son çeyrekte otomotiv, hazır giyim ve kimya sektörlerimizin artan hacimlerle AB ülkelerine daha yoğun ihracata yönelmesi bekleniyor. Özellikle Doğu Avrupa'da bulunan AB ülkelerinin büyüme rakamları umut verici. Örneğin, Romanya ilk yarıda yüzde 6 büyümeyle bizim için cazip bir ihracat pazarı olmayı sürdürüyor. Slovakya aynı dönemde yüzde 3.7 büyümeyle canlı pazarlardan biri olmaya aday. Polonya ve Bulgaristan ise yüzde 3 büyümeyle ihracatımızı artıracığımız aday ülkelerden ikisi olabilir" diyor.

TÜRKİYE, TAHSİLAT ZORLUĞUNDA SONDAN İKİNCİ SIRADA

- Global büyüme 2016'da, "büyük durgunluk"tan bu yana ilk kez en düşük seviyeye inecek ve global GSYH'nın yüzde 68'inde yavaşlama kaydedilecek. Euler Hermes'in Türkiye'nin GSYH büyümesine yönelik tahmini ise 2016 için yüzde 3.6.
- Global ticaret 2016'da hacim olarak artarken, 430 milyar dolarlık değer kaybına uğrayacak.
- Global likidite artışta ve nakit fazlası oluşuyor. Şirketlerin elinde 2016'nın başında 7 trilyon dolar nakit olduğu görülüyor ve bu da toplam varlıkların ortalama yüzde 15'ine tekabül ediyor.
- Global ödeme vadelerinin 2016'da ortalama 64 günle istikrarlı seyretmesi, ancak her 4 şirketten 1'inin ödemesini 90 günden sonra alması bekleniyor.
- Global iflasların 2009 yılından bu yana ilk

kez 2016'da artış kaydederek yüzde 1 artacağı öngörülüyor. Euler Hermes'in Türkiye için iflas artışlarına yönelik öngörüsü ise yüzde 8.

● Tahsilat zorluğu, 44 ülkeden 22'sinde ciddi veya çok yüksek seviyede. Türkiye, tahsilatın en zor olduğu 20 ülke arasında 19'uncu sırada yer alıyor.

● Gelişmekte olan ülkelerin ağırlıkta olduğu Afrika, Ortadoğu ve Latin Amerika'da son çeyrekte çok sayıda sektörün görünümü bozulurken Batı Avrupa yavaş da olsa büyümeye devam ediyor. Küresel sektör görünümünde risk seviyesi en az olan sektörlerse ilaç, tarımsal gıda, kimya, otomotiv ve otomotiv yedek parça ile BT hizmetleri olarak dikkat çekiyor. Metal, tekstil, enerji, makine ve ekipman ile inşaat ise en riskli sektörler arasında yer alıyor.

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 ve tüm VakıfBank Şubelerinde.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

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

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon Sigorta sağlıkta büyümeyi sürdürüyor

2015 yılında sağlık branşına giren ve 2016'ya da bu alanda iki yeni ürün çıkararak başlayan Türk Nippon Sigorta, yeni bir ürünün daha lansmanı için gün sayıyor...

2015 yılında yabancı uyruklular için geliştirdiği zorunlu sağlık sigortası ürünü "Sağlığım Sizde" ile sağlık branşına giriş yapan Türk Nippon Sigorta, bu alanda büyümesini sürdürüyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kısa bir süre içinde sağlık branşında yeni bir ürünün daha lansmanını yapacaklarını açıklıyor.

2016'ya sağlık alanında iki yeni ürünle başladıklarını hatırlatan Pamukçu, "Yılın ilk aylarında lanse ettiğimiz tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz 'Sağlığınız Bizde' ve anne adayları için özel olarak geliştirdiğimiz 'Hayata Merhaba' ürünlerimizle piyasadaki konumumuzu güçlendirdik" diyor.

SGK kaydı yeterli

Türk Nippon Sigorta'nın "Sağlığınız Bizde" ürünü, sigortalının hastalık



ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda sadece anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli. Sigortalılar bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlar arasında yer alan özel hastanelerden faydalanıp SGK fark ücretlerini ödemediğinde tedavi olabiliyor.

Pamukçu, "Sağlığınız Bizde"yi sektördeki benzer ürünlerden ayıran en önemli farkları şöyle açıklıyor: "80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Bir diğer unsur da bu ürünü-müzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve

hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları kapsamında ödenmesi. Ayrıca, SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 1 ay bekleme süresi mevcut." "Sağlığınız Bizde" ürünü, "yatarak" ve "yatarak + ayakta" olmak üzere iki ayrı paketten oluşuyor. Yatarak yapılan tedavilerde, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde yüzde 100 ödeme yapılıyor. Ayakta yapılan tedavilerde ise yılda 8 kez doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar (röntgen/fizik tedavi/tahlil/ileri tanı yöntemleri) poliçe kapsamında karşılanıyor.

Bekleme süresine son

"Hayata Merhaba" ürünü ise bekleme sürelerini ortadan kaldırıyor. Sektördeki diğer doğum poliçelerinde genelde 6 aydan 1 yıla kadar bekleme süresi olduğuna dikkat çeken Pamukçu, "Bu ürünler poliçe yapıldıktan 6 ay veya 1 yıl sonra hamile kalmanız halinde devreye girer. Oysa 'Hayata Merhaba' poliçesinde bekleme süresi olmadığı gibi, hamileliğin kaçınıcı ayrı olursa olsun bu poliçe yaptırılabilir" diyor.

"Hayata Merhaba", tedavi giderlerinin anlaşmalı kurumlarda, poliçede belirtilen teminat, limit ve özel şartlarda yer alan acil durumlar listesi doğrultusunda özel ve genel şartlara uygun olarak ödenmesini kapsıyor. İki paket olarak sunulan bu ürünün birinci paketi sadece doğum teminatını kapsıyor. Yani anlaşmalı kurumlarda sadece doğum masrafları bu poliçe tarafından karşılanıyor. İkinci paket ise doğum ve tetkikleri karşılıyor. Bu paket hem doğum hem de belirtilen sayıdaki hamilelik tetkiklerini kurum bazında kapsıyor. Sigortalılar, hamilelik sona erdikten sonra poliçe bitiş tarihine kadar ilgili poliçenin acil sağlık teminatından da yararlanabiliyor.

Pert

artık dert değil!



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

raysigorta.com.tr

RAY SIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

444 4 729

Bireysel emeklilikte “tut” dönemine doğru!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Fon performansları daha göz önünde olacak. Katılımcının birikimine yüksek değer katan emeklilik şirketleri ön plana çıkacak. Önümüzdeki dönemde oyunun kuralları “tutundurma” faaliyetleri üzerinden kurgulanacak!

Gerek katılımcı gerekse sistem bazında bireysel emekliliği iki dönem olarak değerlendirebiliriz. Bunun birincisi “sat” dönemi, ikincisi ve daha önemlisi ise “tut” dönemi...

Birinci dönem: Vergi indirimi harika!

Buradan hareketle gelin 27 Ekim 2003'e gidelim. Bireysel emeklilik sisteminin aktif olarak başladığı tarihe... Bu tarihte bireysel emekliliği diğer tasarruf ve yatırım araçlarına göre güçlü kılan vergi avantajıydı. Ödenen katkılar vergi indiriminde kullanılıyordu. Diğer bir ifadeyle bireysel emekliliğin fevkaladelinden ancak vergi verenler faydalanıyordu. Vergi vermiyorsanız, bireysel emeklilik son derece vasat bir görünüme bürünüyor. Bu dönemde vergi verenlerin önemli bir bölümü artık bireysel emeklilik katılımcısıydı.

İkinci dönem: % 25

Ancak bu yeterli değildi. 2013 yılına girdiğimizde artık “devlet katkılı” sistem başlamıştı. Artık vergi vermeyenler de bireysel emekliliğin fevkaladelinden faydalanabilecek, her katkıya devlet ayrıca katkı yapacaktı. Bu aynı zamanda hala içinde bulunduğumuz dönem ama tasarruf etmek istemeyenlerin (“harcamak ne güzel” diyenlerin) devlet ne verirse versin sisteme girmediği/nazlandığı dönem oldu.

Üçüncü dönem: Otomatik katılım

Diğer bir ifadeyle “girmesi otomatik, devam etmesi gönüllü” dönem... Bu dönemde çok önemli bir kesim bireysel emeklilik sistemine otomatik olarak girecek. Ama katılımcının cayma hakkı var. Bunun dışında kalan kesim için yeni bir düzenleme henüz söz konusu değil. Ancak katılım hala yeterli görülmezse “gönüllülük” esasının “zorunluluk” olarak değişeceğini söylemek için kahin olmaya gerek yok! Sistem geneli için bu üç dönemde de “sat” dönemi. Bundan daha önemli olan ve üzerinde ciddi anlamda çalışılması gerekense “tut” dönemi. Bugüne kadar tüm dönemlerde bireysel emeklilik planları satmak birinci öncelikti. Ancak katılımcıyı sistemde tutamayınca ya da katılımcı sayısında/fon büyüklüğünde arzulanana hacme ulaşamayınca otorite oyunun kurallarını değiştirdi. Oyun her defasında biraz daha hızlandı.

“Tut/tutundurma” dönemi

Artık bireysel emeklilikte katılımcının sistemde uzun süre kalması için ne yapılması gerektiği çok daha önemli. Bu nedenle fon performansları daha göz önünde olacak. Katılımcının birikimine yüksek değer katan emeklilik şirketleri ön plana çıkacak. Önümüzdeki dönemde oyunun kuralları “tutundurma” faaliyetleri üzerinden kurgulanacak! Sağlıkla kalın...



444 55 00 / anadoluhayat.com.tr



Otomatik Katılım Herkese İyi Gelecek

Bireysel emeklilikte katılımcı sayısı ve gruba bağlı sözleşme sayısında lider* olan **Anadolu Hayat Emeklilik**'i tercih edin, geleceğinizi güvence altına alın.



* EGM verilerine göre.



Herkese İyi Gelecek

**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI



Theo Kokkalas

Yıldırım Türe

Dönüşüm tamam, sırada büyüme var

ERGO Türkiye, 2016 yılının yılın ilk 6 ayında prim üretimini yüzde 16 artırdı. Oto dışı branşlarda ise sektör ortalamasının üzerinde büyüdü. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Tüm göstergeler ve finansal sonuçlar uzun vadeli stratejimize uygun olarak ilerliyor; bu yılki kârlılık hedefine ulaşacağımızı ortaya koyuyor" diyor...

8 yıl önce İsviçre Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarına giren Almanya merkezli ERGO Grubu, bu şirketi uluslararası arenada faaliyet gösteren bir sigorta devinin kurumsal yerel gücüne dönüştürme sürecini başarıyla tamamladı. Bu dönüşümün tamamlanmasıyla birlikte büyüme hedefleri ön plana çıktı. 2015 yılında geniş acente ağının da desteğiyle %35 büyüyerek sektörde en hızlı büyüyen şirketlerden biri oldu. Peki bu büyüme sürececek mi?

Önümüzdeki dönemde hangi alanlara ağırlık verilecek? ERGO Grubu'nun Türkiye'ye bakışı nasıl? Dijitalizasyon yatırımları acentelerle ilişkileri nasıl etkileyecek? Kısacası ERGO Türkiye'nin orta ve uzun vadeli planlarını ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas ile Satış ve Pazarlamadan sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'ye sorduk...

ERGO Türkiye olarak iş stratejilerinizi ve buna ilişkin yapılanmanızı bizimle

paylaşabilir misiniz?

THEO KOKKALAS: ERGO Grubu olarak, satın alma yoluyla Türkiye pazarına adım attığımız 2008 yılından itibaren öncelikli hedefimiz, bir aile şirketinden, uluslararası arenada faaliyet gösteren bir sigorta devinin kurumsal yerel gücü olmaya dönüşmek oldu. Geçtiğimiz 8 yıllık dönemde bu süreci başarıyla tamamladık. Türkiye sigorta piyasasının ana oyuncularından biri olma hedefiyle dünya pazarındaki gücümüzden ilham

arak sektörde yerimizi aldık. Geçtiğimiz yıllarda yeniden yapılanma sürecimizi de başarıyla tamamlayarak uzun vadede sürdürülebilir karlı büyüme hedefimizi belirledik. Beraberinde uzun vadeli stratejimizi de üç ana temele dayandırdık: Acente ve müşteri odaklılık, teknik mükemmellik ve operasyonel etkinlik ve verimlilik. Tabiki stratejimizin temelini de iş ortaklarımıza yakınlık, tüm iş ortaklarımız için değer yaratmak ve karşılıklı güven ilişkisinin artarak devam etmesi bulunuyor. Bu yaklaşımımız sonucunda karlı büyüme hedefimize yaklaşmaya başladık. 2015 yılında sektörün üzerinde bir büyüme elde ettik, bunun bir kısmı trafik branşından kaynaklı olmakla beraber, bu branşı dışarıda bıraktığımızda sektörün nispeten üzerinde büyümeyi başardık. Özellikle hayat dışı branşlarda aldığımız başarılı sonuçların ardından, bu alana daha fazla yatırım yapma kararı aldık. Gelecek döneme ait stratejik planlarımızı da bu doğrultuda yeniden yapılandırdık. Bu sayede 2015 yılında elde ettiğimiz başarının 2016'da da devam edeceğine inanıyoruz. 2016'nın ilk 6 ayında da, bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini yüzde 16 artırdık. Oto dışı branşlarda ise yine sektörün üzerinde büyüme gösterdik. Bilindiği gibi 2015 yılında pazardaki değişimler nedeniyle oto branşlarının kârlılığı ciddi anlamda olumsuz etkilendi. Bu problemi iyileştirmek adına özellikle zorunlu trafik sigortaları branşında yapılan yasal değişikliklerle sektörde önemli adımlar atıldı. ERGO Türkiye olarak yapılan bu değişiklikleri yakından takip ediyor ve portföyümüzü de göz önüne alarak atılması gereken önemli iyileştirme adımlarında

ERGO

"ERGO Türkiye olarak şirket stratejisinin uzun vadeli olması gerektiğine inanıyoruz. Önde gelen sigorta şirketlerinden biri olma hedefiyle oluşturduğumuz stratejimiz şu üç temele dayanıyor: Acente ve müşteri odaklılık, teknik mükemmellik ve operasyonel etkinlik ve verimlilik. Tabiki stratejimizin temelini de iş ortaklarımıza yakınlık, ve tüm iş ortaklarımız için değer yaratmak ve hepsinin temelinde iş ortaklarımızla ve karşılıklı duyduğumuz güven ilişkisinin artarak devam etmesi bulunuyor."

öncü şirketlerden biri oluyoruz. Tüm bu gelişmelere ek olarak, Grup stratejimizde de açıkladığımız gibi dijitalleşme alanında ERGO Grubu olarak 1 milyar avro yatırım yapmayı planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde hangi alanlarda yeni adımlar atmayı planlıyorsunuz?

Theo Kokkalas: Hedefimiz, tüm



branşlardaki kârlılığımızı korumak ve özellikle oto dışı branşlarda büyümek. Buna uygun bir şekilde ve emin adımlarla ilerlediğimizi söyleyebilirim. Ayrıca bir diğer hedefimiz tamamlayıcı sağlık ürünümüzle ön plana çıkmaktı, bu alanda da hedeflerimize ulaştık.

2016 ve sonrası için bizim için en öncelikli konular hizmet kalitemizi artırmak ve belirttiğim gibi özellikle dijitalleşme olacak. Grup olarak bu alanlara ciddi yatırım yapıyoruz ve sektörde önde gelen şirketlerden biri olacağımıza eminiz.

Sigorta sektörünün ve ERGO Sigorta'nın performansı hakkındaki görüşleriniz neler?

THEO KOKKALAS: Sigortacılık her ne kadar dünya çapında karmaşık bir sektör olsa da finansal bir hizmet olması sebebiyle gerek Türkiye'de gerekse uluslararası alanda kamuoyunda ihtiyaç ve gereksinim duyulan çok değerli bir hizmet olarak karşımıza çıkıyor. Türk sigorta piyasasının kendine has birtakım dinamikleri ve büyük bir potansiyeli olduğunu göz önüne alarak, sigorta şirketlerinin üzerine düşen en önemli görevin Türkiye'deki düşük sigorta

ERGO GRUBU'NUN TÜRKİYE YATIRIMLARI SÜRECEK

ERGO Türkiye'nin kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerini sorduğumuzda Theo Kokkalas, Türkiye sigorta sektörünün sahip olduğu büyüme potansiyeliyle önemli pazarlardan biri olduğunu vurguluyor. Bu doğrultuda Türkiye pazarının ERGO Grubu'nun odak noktasında yer aldığını belirten Kokkalas, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Hissedarımız Munich Re ve ERGO Grubu bu piyasaya ve bu ülkeye olan inancı doğrultusunda Türkiye'de büyük yatırımlar yaptı. Bu yatırımlara önümüzdeki dönemlerde de devam edecek. Dolayısıyla hedefimiz, ERGO Türkiye

olarak Türkiye pazarında da sürdürülebilir ve karlı bir şekilde büyüebilmek.. Bu amaçla oluşturduğumuz stratejimiz 3 ana temele dayanıyor: Üstün hizmet, yakınlık ve tüm iş ortaklarımız için değer yaratmak ve hepsinin temelinde iş ortaklarımızla karşılıklı duyduğumuz güven ilişkisinin artarak devam etmesi bulunuyor. Sürdürülebilir kârlı büyüme hedefiyle yer aldığımız bu pazarda, gerek dijitalleşme gerekse iş ortaklarımıza sunduğumuz hizmet kalitesini artırmak amacıyla yaptığımız yatırımlar aracılığıyla, hedeflerimiz doğrultusunda ilerlemeyi amaçlıyoruz."

bilincini artırmak olduğuna inanıyoruz. Bu amaçla verdiğimiz hizmetin kalitesini en üst seviyeye taşımalyız.

2015 yılında sigorta sektöründe 27.3 milyar TL prim üretilmişti. ERGO Sigorta, 903 milyon TL prim üretimiyle sektördeki yerini aldı ve bu prim üretiminin yüzde 97'sini acente ve broker kanalıyla gerçekleştirdi. Rakamların ötesinde, üç ayda bir bağımsız bir araştırma şirketi tarafından yaptığımız müşteri memnuniyeti anketlerinden elde ettiğimiz memnuniyet skoru da diğer sigorta şirketlerinin üzerinde bir noktada olduğumuzu gösteriyor. Sürdürülebilir karlı büyüme konusunda emin adımlarla ilerleyen ERGO Türkiye olarak, bu memnuniyetin ve büyüme rakamlarının temelinde en yakın iş ortaklarımız olan acentelerimiz ile brokerlerimizin yer aldığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Günümüzde birçok alanda etkisini artıran dijitalleşme sigorta sektörünü de etkisi altına alıyor.

ERGO Türkiye olarak teknolojik gelişmelerin sektöre etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

THEO KOKKALAS: Hiç şüphesiz sigorta da diğer sektörler gibi hızla değişen ve sürekli bir gelişim halinde olan teknolojiyen etkileniyor. Biz de bu doğrultuda yenilikleri çok yakından takip ediyor, gelişmelerden maksimum

faydayı elde etmek için çalışıyoruz. Hissedarımız Munich Re ve ERGO Grubu, sigorta sektöründeki dijitalleşme süreçlerini büyük bir yatırım ve özel bir ekiple yakından takip ediyor. Özellikle Markus Riess'in ERGO Grubu CEO'su olarak atanmasıyla birlikte oluşan yeni yapılanmada ERGO Uluslararası şirketi yanısıra, dijital faaliyetlerden sorumlu tüm bu dijitalleşme çalışmalarını yakından takip edecek ERGO Dijital Girişim adında yeni bir şirket daha kuruldu. Böylece ERGO Grubu'nun yapısı modernize edilerek, güçlü, stratejik ve operasyonel bir yönetimin yanında inovasyon için de önemli bir adım atılmış oldu.

Teknolojik anlamdaki yatırımlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

THEO KOKKALAS: Grubumuz, dijitalizasyon konusunda mevcut tüm inisiyatifleri desteklemenin yanı sıra grup içi sinerjiyi artırmaya yönelik projelere ağırlık veriyor. ERGO Türkiye olarak biz de bu teknolojik gelişmeler çerçevesinde hazırladığımız "Dijital Dönüşüm Yol Haritamız" kapsamında BT altyapımızı kapsamlı bir şekilde iyileştirmek için önemli bir proje yürütüyoruz. Bu yeni altyapıyla birlikte hedefimiz, kullanıcılarımıza daha hızlı ve kesintisiz hizmet sunabilmek ve yeni ihtiyaçlarına daha

esnek bir şekilde uyum sağlayabilecek çözümler sağlamasıdır. Bu hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için, geliştirilen yeni sistem iş ortaklarımızın bilgi teknolojileri alanındaki ihtiyaçlarını temel alarak kurgulandı ve kolay arayüzlerle, sadeleştirilmiş iş süreçleriyle kullanım kolaylığı sağlandı. Görüldüğü üzere bu ERGO'nun iş modelinin merkezinde yer alan acente ve müşteri odaklılığı göz önüne alındığında, teknolojik anlamda stratejik öneme sahip bir yatırım olarak karşımıza çıkmaktadır. Kasım 2015'te Düsseldorf'ta düzenlenen ve tüm grup şirketlerinin dijitalleşmeye ilişkin çözümlerini birbirleriyle paylaşma şansı buldukları "Digital Market Place" etkinliğinde de ERGO Türkiye olarak bu projemizle yer aldık. ERGO Türkiye olarak dijitalleşme konusundaki asıl hedefimiz, iş ortaklarımızı en iyi çözümlerle destekleyerek onlara rekabette avantaj sağlamak. Dolayısıyla bu konuyu sadece BT sistemlerinde yapılacak geliştirmeler ya da süreçlerin otomatize edilmesi olarak algılamıyoruz. Biz dijitalleşmeyi, iş modelimizi iş ortaklarımız ve müşterilerimizin beklentilerinin ötesinde yapılandırarak sektörde en iyi deneyimlerden birini yaşatmak ve bu adımları teknolojik çözümlerle birlikte sektörde fark yaratan bir noktaya taşımak olarak tanımlıyoruz.

Acenteler dijital dönüşümden nasıl yararlanabiliyor?

YILDIRIM TÜRE: Bu sektörde çok yüksek bir rekabet var ve böylesi bir ortamda gerek müşterilerimizin gerekse iş ortaklarımızın memnuniyetini sağlamanın, kalıcı ve sürdürülebilir bir başarı yakalamanın yolu, teknoloji yatırımlarından geçiyor. Doğru kişiye doğru ürünü sunmanın

DİJİTAL DÖNÜŞÜM YOL HARİTASI İÇİN 1 MİLYAR AVRO YATIRIM

ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, dijital dönüşüm çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

ERGO Türkiye olarak, uzun vadeli sürdürülebilir ve karlı büyüme hedefi doğrultusunda sektörün dijital liderlerinden biri olmayı hedefliyoruz. ERGO grubu olarak bu doğrultuda 1

milyar avro yatırım yapmayı planlıyoruz. Mevcutta başlatılan daha esnek ve sağlam bilgi işlem altyapısı için sürdürdüğümüz InSyst ve acente performans takibi için geliştirdiğimiz ve acentelerimize sunduğumuz iMonitor projeleri yanısıra pek çok yeni projeye imza atacağız.

yanı sıra bunu olabildiğince hızlı yapmakta teknolojinin payı yadsınamayacak kadar büyük. Bunun yanı sıra iş ortaklarımızla sektördeki rekabetin dinamiklerine göre güçlü bir sinerji yaratmanın ve elbette hem müşterilerimize hem de diğer tüm iş ortaklarımıza sunduğumuz hizmetin kalitesini ve verimliliğini artırmanın temelinde hep teknoloji var. Bu sebeple ERGO Türkiye olarak biz de teknoloji yatırımlarımızla kendimizi geliştiriyor ve acente ve müşterilerimize değer katmak ilkemizi göz önünde bulundurarak dijitalleşme hususunda pek çok yeniliği hızla hayata geçiriyoruz.

ERGO Türkiye'nin satış stratejilerinde kilit rol oynayan dağıtım kanalları neler? Dağıtım kanallarına ne gibi yatırım ve altyapı imkanları sunuyorsunuz?

Yıldırım Türe: ERGO Türkiye olarak, 2015 yılında üretimimizin yüzde 97'si acente ve brokerlar aracılığıyla gerçekleşti ve önümüzdeki dönemde de önceliğimiz yine acentelerimiz ve brokerlerimiz olacak. Ancak hızla değişen endüstrimiz farklı dağıtım kanallarını da önümüzdeki yıllarda içine katacaktır. 2015 yılında 1.662'ye yükselen acente sayımızı, 2016'da da bu bakış açısıyla 1.750'ye ulaştıracak; dağıtım kanalımızı en iyi uygulamalarla tanıştırtarak daha da güçlendireceğiz. Yeni acenteleri bünyemize katarken, mevcut acentelerimizin büyüme ve gelişmelerine yön verebilmek, büyümenin ortak hedefler üzerinde ilerlemesini sağlamak, acentelerimizin performanslarını izlemek ve başarısını geliştirmesine katkı sağlamak amacıyla "Acente Skor Puan Sistemi" uygulamasını geliştirdik. Bu sistem aracılığıyla şirketimizin belirlediği dönemsel hedeflerle



acentelerimizin göstermiş olduğu performansı ortak bir zemin üzerinde buluşturmayı ve oluşan performansı acentelerle birlikte takip edebilmeyi hedefliyoruz. Skor Puan Sistemimizin ERGO Türkiye'ye temel katkısı ise şirketimizin hedefleri doğrultusunda tüm acentelerimizi aynı performans göstergeleriyle daha başarılı olmaya teşvik etmek ve şirketimiz nezdinde gösterecekleri performanslarını daha net ve anlaşılabilir bir biçimde görmelerini sağlamaktır. Standart oranları yeniden belirlediğimiz ve üretime dayalı bir ödül sistemine dayanan yeni komisyon uygulamamızla da acentelerimize destek olmaya devam ediyoruz.

ERGO Türkiye olarak, şirket ve acente arasında var olan sinerjinin ve içerideki motivasyonun müşteri memnuniyeti yaratmada olduğu kadar, müşteri sadakatini sağlamada da son derece önemli

olduğuna inanıyoruz. Tüm bunlardan yola çıkarak gerek eğitim yatırımlarımız gerekse ödül, kampanya ve motivasyon kurgularımız aracılığıyla acentelerimizle güçlü bir güven ilişkisi ve iletişim içinde olmak, önceliğimiz olmaya devam edecek.

ERGO Türkiye'nin uluslararası gücünden nasıl faydalanıyorsunuz? Sizce bu gücün Türkiye tecrübesine sağladığı katkı ve avantajlar neler?

THEO KOKKALAS: ERGO Grubu 30'dan fazla ülkede faaliyet gösteren en önemli gruplardan biri. Arkamızda Munich Re gibi büyük ve güvenilir bir hissedarın olması finansal sağlamlığımızı ve ERGO'nun Türkiye pazarındaki güvenilir ve bilançosu en sağlam sigorta şirketlerinden biri olmasını sağlıyor. Ayrıca, pek çok alanda hissedarımızın uluslararası ve oldukça geniş tecrübesinden faydalanıyoruz. Bu sayede teknik olarak pazardaki en güçlü şirketlerden biri olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Buna ek olarak, bildiğiniz gibi ERGO özellikle uluslararası pazarlarda büyümeye çok önem veriyor ve bunu yeni strateji programıyla da duyurdu. Tayland pazarına yeni girdik. Hindistan'da L&T General şirketini satın alarak pazardaki konumumuzu güçlendirdik. Yunanistan'da ATE Insurance'ı satın alarak Yunanistan pazarında birinci sıraya yükseldik... Bunları büyüme stratejimizin ve iştahımızın en güncel ve önemli örnekleri olarak sayabiliriz. Grubumuzun gelişmiş pazarlardaki tecrübesi ise bizim için bulunmaz bir fırsat. Dijitalleşme, iş geliştirme gibi pek çok konularda çok yakın olarak birlikte çalışıyoruz.



Çocuğunuzun geleceğini EĞİTİM SİGORTASI ile garantiye alın

Sigorta şirketleri, ebeveynlere çocuklarının eğitimini kesintisiz sürdürmelerini sağlayacak ürünlerle destek oluyor. İsteğe göre ilköğretimden başlayıp üniversite dahil tüm süreci kapsayabilen eğitim sigortalarını bütçenize ve ihtiyaçlarınıza göre şekillendirebilirsiniz. Vergi avantajı sağlayan bu poliçelerde primleri enflasyona karşı korumak da mümkün...

Anne babalar için en hayati konulardan biri çocuklarının geleceğini garanti altına almaktır. Tüm aileler çocuklarını eğitilmiş, kültürlü bir insan olarak yetiştirme-

sini, istediği mesleği seçmesini ve kaliteli bir yaşam sürmesini ister. Bunun yolu da elbette iyi bir eğitimden geçiyor. İşte sigorta sektörü, ailelerin bu taleplerine yanıt verecek, çocukların her koşulda eğitimlerine devam

etmesini sağlayacak ürünleriyle geleceğin Türkiye'sine katkıda bulunuyor. Evet, okullar açıldı, kayıt, okul hazırlığı gibi telaşlar sona erdi. Artık çocuğunuzun eğitimi için daha uzun vadeli düşünme ve

plan yapma zamanı. Çocuğunuzun eğitim hayatına sorunsuz devam edebilmesi için yapmanız gerekenler var. Bunların başında da eğitim sigortası geliyor...

Sektör geliştikçe sigorta şirketlerinin müşterilere sunduğu seçenekler artıyor, hizmet ağı da büyüyor. Hemen her sigorta şirketi, farklı özelliklere sahip bir eğitim sigortası sunuyor. Bütçenize, ihtiyaçlarınıza göre şekillendirebileceğiniz eğitim sigortaları kaza, vefat ya da maddi durumunuzun bozulması durumlarında çocuğunuzun eğitimine devam etmesini sağlıyor.

İlköğretimden, hatta çocuğunuz doğduğu günden itibaren satın alabileceğiniz eğitim sigortası poliçeleri, tercihinize göre üniversite dönemini de kapsıyor. Eğitim sigortaları, başta vergi indirimi olmak üzere ailelere de önemli avantajlar sunuyor. Ücretli çalışanlar ya da vergi mükellefleri, ödedikleri primleri aylık gelirlerinin yüzde 5'ine kadar vergi matrahından düşebiliyor. Ayrıca eğitim sigortası primleri, Türk Lirası'nın yanı sıra enflasyondan korunmak için ABD Doları ya da Euro cinsinden belirlenebiliyor. Ödemeler aylık, yıllık, tek seferde ya da çocuğun eğitim süresine yayılarak yapılabilir.

Eğitim sigortası primleri hesaplanırken diğer risk sigorta ürünlerinden farklı olarak çocuğun eğitim süresinin tamamında oluşacak maliyet dikkate alınıyor. Velinin yaşı gibi kriterlerle okulun ve geri kalan eğitimin devam etmesi için her dönemde karşılanması gereken masraflar göz önüne alınıyor. Akıllı Yaşam Dergisi olarak, sigorta şirketlerinin bu alandaki ürünleri derledik. Çok sayıda seçenek arasında ihtiyacınıza, bütçenize göre siz de bir ürün bulabilirsiniz...



AVIVASA: MALULİYET TEMİNATI DA VAR

AvivaSA, "Sürekli Eğitim Sigortası" ile çocuğunuzun eğitim süresine bağlı olarak poliçe süresini en az 5, en fazla 20 yıl olacak şekilde belirleme fırsatı veriyor. Vefat teminatı, kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet teminatı sunan şirket, sigortalılarına teminat tutarını ihtiyaçlarına göre belirleme hakkı da veriyor. Hatta azalan teminatlı olarak dolar veya Euro endekslisi olarak düzenlemek de mümkün. Sigorta primi; yaş, cinsiyet, seçilen teminat tutarının süresi ve ödeme şekline göre belirleniyor. Sürekli Eğitim Sigortası'ndan 18-70 yaş arasındaki anne

baba veya çocuğun eğitim masraflarını üstlenen diğer şahıslar da yararlanabiliyor. 20-63 yaş arasındaki sigortalılar, isterlerse kaza veya hastalık sonucu maluliyet teminatlarından da faydalanabiliyor. Sigortalının yaşı ile sigorta süresinin toplamı, sadece vefat teminatı seçildiğinde 80'i, vefat ve maluliyet ek teminatı birlikte seçildiğinde ise 65'i geçemiyor. Sürekli Eğitim Sigortası'nın bir diğer özelliği de maddi durumunuzu olumsuz etkileyecek bir durum karşısında, çocuğunuzun eğitimine devam edebilmesi için tüm masrafları karşılaması...

HEMEN BAŞVUR
ONLINE İŞLEMLER

HAYAT SİGORTALARI

HAYAT SİGORTASI > HAYAT SİGORTALARI > SÜREKLİ EĞİTİM SİGORTASI



Hakkında

Teminatlar

CARDİF EMEKLİLİK Tek seferde tazminat ödemesi yapıyor

Cardif'in bu alanda sunduğu hizmetin adı "Eğitim Geleceğim Sigortası". Ailelere, başlarına gelebilecek hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet ya da vefat durumlarında bile çocuklarının eğitim hayatına devam etmesi fırsatı veriyor. Bu sigortayı 18 ile 65 yaş arasındaki herkes satın alabiliyor. Eğitim Geleceğim Sigortası, sorumluluğunu üstlendiğiniz ve eğitimlerine başlayan/devam eden çocuklarınızı; başınıza gelebilecek vefat ya da maluliyet gibi durumlarda eğitim masraflarının karşılanması amacıyla tek seferde tazminat ödemesi de yapıyor. Cardif Emeklilik, sadece kendi çocuğunuz değil, istediğiniz herkes için Eğitim Geleceğim Sigortası yaptırmaya izin veriyor. Sigortalı bordrolu bir çalışansa ya da yıllık gelir belgesi beyanname- si veriyorsa vergi avantajından da yararlanabiliyor. Sigorta primi ödediğiniz dönemde elde ettiğiniz brüt ücretin yüzde 15'i ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarına kadar olan kısmıyla sınırlı olmak üzere net ücretinizin hesaplanmasında gelir vergisi matrahınızdan indirebiliyorsunuz. Bu sayede ödemiş olduğunuz primlerin, içinde bulunduğunuz gelir vergisi diliminize göre yüzde 15

ila 35 arasında değişen orandaki kısmını net ücretinizde artış olarak geri alabilirsiniz. Ayrıca sigorta priminizi TL bazında, yıllık veya taksitli olarak kredi kartınızla veya hesabınızdan ödeyebilirsiniz.



NN HAYAT SİGORTA Eğitim danışmanlığı, diş ve göz paketi hediye

NN Hayat "Eğitim Güvende Sigortası" ile poliçe süresini en az 2, en fazla 20 yıl olacak şekilde dilediğiniz gibi belirlemek mümkün. Eğitim Güvende Sigortası kapsamında vefat, kaza sonucu vefat, kaza sonucu daimi tam maluliyet teminatları da sunuluyor. Aynı zamanda poliçenin yürürlük tarihinden itibaren çocuğunuz tarafından 5 yıl içinde bir kez ücretsiz ya da indirimli kullanmak üzere, eğitim danışmanlığı (izotomi), diş paketi ve göz paketi hediye ediliyor. İzotomi ile gençlerin, ergenlik gibi hızlı değişimlerin yaşandığı, heyecanlı bir çağda, zorunluluklar ve beklentiler üzerinden değil, güçlü yönler ve temel değerler üzerinden geleceğini planlaması sağlanması için sertifikalı eğitim koçları tarafından verilecek danışmanlığın ilk seansını çocuğunuza hedi-

GARANTİ EMEKLİLİK: TEMİNATLAR KALAN SÜREYE GÖRE AZALYOR

Garanti Emeklilik Eğitim Sigortası, eğitiminden sorumlu olunan öğrencinin belirlenen eğitim süresine ve yıllık eğitim masraflarına bağlı olarak esnek bir şekilde kişiye özel tasarlanabiliyor. Temel olarak öğrencinin eğitiminden sorumlu kişinin eğitim süresi içerisinde yaşamını yitirmesi durumunda, öğrencinin eğitiminin aynı koşullarda devam etmesini güvence altına alıyor. Sigortalı, eğitiminden sorumlu olduğu çocuğun en az 4, en çok 20 yılı kapsayacak şekilde ne kadarlık bir eğitim süresi olduğunu ve yapacağı yıllık ortalama eğitim

harcamasını belirterek ürünü özelleştirebiliyor.

Yatırılacak prim tutarı, sigortalının ihtiyaçlarına, gelecek için beklentilerine ve ödeme gücüne göre değişiyor. Öğrencinin yıllık eğitim masraflarının 10 bin TL olduğunu ve 8 yıllık bir eğitim süresi kaldığını düşünersek; ilk yılın sigorta teminatı 80 bin TL olarak belirleniyor. İkinci sigorta yılında ise sigorta teminat tutarı 70 bine düşebiliyor. Bu şekilde sigorta teminatı, her yıl eşit tutarda azalarak, kalan eğitim gideri tutarını kapsayacak şekilde maddi güvence oluşturuyor.

HAYAT SİGORTASI

Anasayfa · Hayat Sigortası · Hayat Sigortası Ürünleri · Eğitim Sigortası · Eğitim Sigortası · Faydalar



Eğitim Güvence Sigortası

ye ediyor, diğer seanslarda yüzde 15 indirim avantajı sunuyor. Eğitim Güvende Sigortası ile diş hekimi muayenesi, detertaj (alt ve üst çene diş taşı temizliği), tek diş röntgen filmi paketinden çocuğunuz 5 yıl içinde bir kere faydalanabiliyor. Hizmet ağı içinde yer alan özel hastanelerde göz muayenesinden yine 5 yıl içinde bir kere ücretsiz yararlanma imkanı var.

Yıllık 20 bin TL okul masrafı olan bir çocuğa 2 yıllık eğitim sigortası yaptırıldığında; günlük 0.39 kuruş, aylık 11 lira 7 kuruş, yıllık da 140 TL prim ödenmesi gerekiyor. 20 yıllık bir eğitim sigortasında ise bu tutar günlük 2 lira 54 kuruş, aylık 76 lira 2 kuruş, yıllık da 914 liraya yükseliyor.

GÜNEŞ SİGORTA Tek ödemeye 20 yıla kadar güvence sunuyor

Güneş Sigorta'nın sunduğu "Eğitim Güvence Sigortası", çocukların eğitim sürecinin beklenmedik durumlara karşı güvence altına almayı amaçlıyor. Sadece bir kez ödeme yaparak çocuğunuzun geleceğini 1 yıldan 20 yıla istediğiniz vadelere güvence altına alabiliyorsunuz. Ürün, velinin kaza sonucu yaşam kaybı veya tam ve daimi sakatlık durumunda çocuğun okula devam etmesini sağlıyor. Çocuğunuzun yaşını, öngörülen eğitim süresini ve yıllık eğitim giderlerini dikkate alarak, tüm

eğitim masraflarını teminat altına alıyor.

Diyelim ki eğitim gideri 10 bin TL olan bir öğrenci için 15 yıl geçerli olacak bir poliçe satın aldınız. Riskin ilk yıl gerçekleşmesi durumunda, sadece 1 defa ödediğiniz 834 TL'ye karşın toplamda 317 bin 724 TL'lik ödeme kalan yıllara bölünerek

yapılıyor. Yine bir öğrencinin eğitimini tamamlanmasına 5 yıl kaldığını ve yıllık 20 bin TL'lik teminat içeren bir poliçe sahibi olduğunuzu varsayalım. Riskin üçüncü yıl gerçekleşmesi durumunda, poliçe için ödediğiniz 534 TL'ye karşın toplamda 55 bin 902 TL'lik ödeme kalan yıllara bölünerek yapılıyor. (Bu hesaplamalar yıllık enflasyonun yüzde 10 olduğu varsayımıyla yapıldı.) Poliçenin süresini, öğrencinin öğrenim süresine göre 1 yıldan 20 yıla istediğiniz vadelere belirleyebilirsiniz. Yıllık prim ve limitse çocuğun eğitimini tamamlaması için kalan süreye göre belirlenebiliyor.

AEGON: YILLIK YÜZDE 2 GELİR GARANTİSİ VERİYOR

Aegon, "Eğitim için Birikimli Hayat Sigortası" ürünüyle çocuğunuza kesintisiz eğitim imkânı veriyor. Çocuğunuzun gelecekteki tüm eğitim ihtiyaçlarını güvence altına alan ürün, uzun vadede yapılacak birikimlerle hem ebeveynlere hem de çocuklarına kazandırmayı amaçlıyor. Çocuğun dünyaya geldiği günden itibaren her ay belli tutarlarda ödenebilecek primler, okul çağına geldiğinde yıllık olarak geri ödeniyor ve çocuğun eğitim planı korunmuş oluyor.

Eğitim için Birikimli Hayat Sigortası, sadece üniversite değil, eğitimin tüm aşamalarını kapsıyor. İlköğretim, lise ve üniversite seçeneklerinden biri seçilebilir veya tüm eğitim masrafları tek bir paketle güvence altına almak mümkün. TL'nin yıllar içinde değer kaybetme riskine karşı primler ve geri ödemeler dolar bazında yapılıyor. Ayrıca dolar bazında yıllık yüzde 2 gelir garantisi veriliyor. Aynı zamanda primlerden masraf ya da komisyon kesintisi yapılmıyor. Hayat poliçesinin ana teminatı olan vefatın gerçekleşmesi durumunda ise hedeflenen tutar ve o güne kadar yapılan birikim toplu olarak aileye ödeniyor. Hayat poliçesi primlerinin maluliyet nedeniyle ödenemediği durumlarda Aegon, çocuğun geleceğini koruma altına almak için aylık primleri ebeveyn adına ödüyor. Tüm hayat sigortalarında olduğu gibi ödenen primler, gelir vergisinde indirim için kullanılabilir.



Eğitim için Hayat Sigortası

Çocuğunuzun yarını, bizim için çok değerli...

AEGON
Emeklilik ve Hayat
Yarını Değiştirir



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Dağıtım kanallarını çeşitlendirerek daha çok müşteriye ulaşmak isteyen sigorta şirketleri için bankasüransla birlikte dijitalleşme de önem kazandı. Dijitalizasyon sayesinde süreçlerini otomatize eden ve hızlandıran sigorta şirketleri, daha verimli bir banka-sigorta şirketi işbirliğine de zemin hazırlamış oluyor...

Dijitalizasyon ile bankasürans ilişkisi

Değişen finansal yapı ve sermayenin artan maliyetinden dolayı finansal şirketler artık öz işlerine dönme kararı almış durumda. Bankalar sadece bankacılık yapmak isterken, faizlerin yüksek olduğu dönemde çok karlı olduğu için kurdukları sigorta veya emeklilik portföylerini ise artık işin ehillerine devrediyorlar. Bu devir işlemi sırasında ise sigorta şirketleri, bankalarla genelde uzun dönemli ve mümkünse tek bileşenli (exclusive) dağıtım kanalı sözleşmelerini imzalamayı da ihmal etmiyorlar. Bu sözleşmeler aracılığıyla bankalar, portföylerinde yer alan sigorta veya emeklilik şirketinin/şirketlerinin ürünlerini komisyon karşılığı müşterilerine satabiliyor. İşte bu yaygın işbirliği, literatürde “bankasürans” olarak adlandırılıyor.

Bankasürans sistemi, uygulama biçimine göre üç farklı şekilde işliyor. Bunlardan biri, bankanın sigorta şirketi açısından sadece bir pazarlama ağı olduğu model. Bu modelde banka, portföyüne birçok sigorta ve emeklilik şirketi alabiliyor, müşterilerine farklı fiyat alternatifleri sunabiliyor. Bu, yaratılan katma değer en düşük olduğu seçenek aynı zamanda. Diğer bir alternatif, bankanın sigorta şirketiyle işbirliğine girmesi ve stratejik ortaklık oluşturması. Bu, Türkiye piyasasında “executive partnership” olarak adlandırılan model. Banka, sigorta şirketinin

mevcut ürünlerine ek olarak kendi müşteri yapısına uygun ürünleri de sigorta şirketiyle birlikte dizayn ediyor ve portföyüne sunuyor. Üçüncü yöntemse banka ve sigorta şirketinin kurumlar bazında birleşmesi ve ortak bir hedefle tek bir şirket gibi hareket etmesi. Halen mevcut olmakla birlikte finansal disiplinler arası ayrışma (bankaların bankacılık faaliyetlerine dönmesi) ile yavaş yavaş terk edilen bir model bu. Türkiye’de bankasürans faaliyetlerinin belirtilen üç biçiminin de uygulandığını söyleyebiliriz.

Bankasürans ve dijitalizasyonun yararları

Bankasürans kanalıyla bankanın geniş müşteri portföyüne ulaşan sigorta şirketinin yanı sıra bankalar da çok düşük bir semaye ve neredeyse sıfır riskle ciddi bir komisyon geliri elde ediyor. Bu da hem kâr kaynaklarını (non-interest fee income) çeşitlendirerek riski dağıtıyor hem de bankanın özsermaye kârlılığı rasyosunu olumlu etkiliyor. Verimli bir bankasürans ayağı bankacıları, müşterileri gözünde ihtiyaçları olan bütün finansal ürünleri bulabilecekleri bir merkez (one-stop customer services) haline getiriyor. Bankasürans aracılığıyla müşterilerini kompakt, yani hem bankacılık hem sigortacılık çözümü sunan daha sofistike ürünlerle buluşturabiliyor. Müşterisiyle ilişkisini daha uzun bir süre ve daha yoğun bir şekilde sürdürebiliyor. Hasar anında zararı

tazmin ederek aynı zamanda duygusal bir bağ kurulmasını da sağlıyor. Dijitalizasyon ise sigortacıların gündemine göre yeni girmiş bir kavram. Dijital teknolojilerin kullanılarak iş modellerinin tamamen yenilenmesi, bu şekilde maliyetlerin düşürülmesi ve dolayısıyla kârlılığın artırılması, katma değeri yüksek ürünlerin oluşturulabilmesi ve sonuçta şirketin fonksiyonlarının dönüştürülmesi "dijitalizasyon" olarak adlandırılıyor. Şu anda CDO (chief digital officer) seviyesinde ve yönetim kurullarında temsil edilen dijitalizasyon aslında "Sanayi 4.0" (new age industry 4.0) ve nesnelere interneti (internet of things) gibi popüler kavramlarla da yakından ilgili. Yeni nesil sanayiciliğin yapı taşlarından biri olan dijitalizasyon, nesnelere internetiyle de daha yaygın hale geliyor olacak. Yapay zekaya sahip makinelerle otomatikleştirilmiş süreçler kullanıcıları için farklı deneyimler ve sigortacılar için de farklı riskler anlamına gelecek.

Sigortacılar nasıl etkilenecek?

Sigorta sektörünün dijitalizasyonla imtihanı ise çok çeşitli olacak. Öncelikle diğer sektörlerle göre daha konservatif yapıda olan sigortacılıkta süreçlerin dönüştürülmesi zor bir adım. İnsan kaynakları yapılarının güçlendirilmesi ve daha kalifiye hale getirilmesi, Türk sigorta sektörü için orta vadede ulaşılacak bir hedef. Türkiye veya İtalya gibi dağıtım kanalı olarak acentelerin ağırlıkta olduğu piyasalarda dijital satışının nerede, hangi fiyatlar (acentenin sunduğu fiyat mı yoksa müşteri ürüne kendi ulaştığı için daha düşük bir fiyat mı) ile ve hangi sınırlar (bütün sigortacılık çözümleri müşteriye otomatize

Bankasüransın elde ettiği payla dağıtım kanalları içerisindeki ağırlığını artırması ve ileride sadece bankalar tarafından müşterilere iletilmesi beklenen daha sofistike içerikli ürünlerle büyümesi bekleniyor. Bununla birlikte, sigorta şirketlerinin bankaların bünyesinde veya bankaların sigorta şirketleri bünyesinde yer aldığı, bankasüransın daha etkin ve verimli kullanıldığı modelin önümüzdeki dönemlerde azalacağını ve tek sigorta şirketiyle çalışılan modelin yaygınlaşacağını öngörebiliriz.

edilmiş kanallarla sunulabilir mi yoksa bireysel ürünlerde mi yoğunlaşılmalı) ile yapılması gerektiği sürecin başarısını belirleyen önemli etkenler. Diğer yandan, dijitalizasyon sayesinde ferdi kaza, kasko ve trafik poliçesi gibi bireysel poliçeler artık sigorta şirketlerinin internet sitelerinden de alınabilir hale geldi. Olası risk haritası tespit edilen ve bu analizin müşteri tarafından kullanılan sigortacılık uygulamasına gömüldüğü örneklerle risk analizi poliçeyi almak isteyen müşterinin beyanına taşere ediliyor ve poliçe koşulları sistem tarafından oluşturularak müşteriye sunuluyor. Bu adımda ise dijitalizasyon bankasürans ile kesişmiş oluyor. Bankacılık düzenleme kurumunun bankanın poliçe oluşturma konusunda müşterisini zorlayamacağına yönelik kararıyla birlikte dijitalizasyon ve poliçeyi internet üzerinden alma seçeneği daha kuvvetli hale geliyor. Yani bankasüransı besleyen dijitalizasyonun belli bir nokta sonrasında bankasüransın sınırlarını da çizdiğini görüyoruz.

Bankasüransın geleceği nasıl olacak?

Bankasürans, müşteriye özel ve basit içerikli sigorta ürünleriyle pazara girdi. Elde ettiği payla dağıtım kanalları içerisindeki ağırlığını artırması ve ileride sadece bankalar tarafından müşterilere iletilmesi beklenen daha sofistike içerikli ürünlerle büyümesi bekleniyor. Bununla birlikte, sigorta şirketlerinin bankaların bünyesinde veya bankaların sigorta şirketleri bünyesinde yer aldığı, bankasüransın daha etkin ve verimli kullanıldığı modelin önümüzdeki dönemlerde azalacağını ve tek sigorta şirketiyle çalışılan modelin yaygınlaşacağını öngörebiliriz. Bankaların sigorta ürünlerini sundukları bir platform olmak ve komisyon geliri elde etmek yerine, bankacılık ürünleriyle değerlendirilebilecek veya bankacılık ürünlerini tamamlayacak sigorta ürünlerinin geliştirilmesi, bankaların ürün yönetimi ve ürün geliştirme süreçlerine daha çok dahil olmaları ise bankasüransın önümüzdeki günlerde varabileceği noktayı ifade ediyor.





Nice saldırısı için tazminatlar ödenmeye başladı

14 Temmuz'da Fransa'nın Nice kentinde gerçekleştirilen terörist saldırı sırasında hayatını kaybeden kişilerin yakınlarına tazminatları ödenmeye başladı. 85 kişinin öldüğü, 200 kişinin

yaralandığı saldırı sonrasında sigorta şirketlerine iletilen 1.134 tazminat talebi için 4.4 milyon Euro tazminat ödemesi yapıldı. Sigorta şirketleri tarafından karşılanması beklenen

zararın 300 ile 400 milyon Euro arasında olmasını bekleyen uzmanlar, henüz iletilemeyen talepler için sigorta şirketlerinin araştırmalarının da sürdüğünü belirtiyor.

Munich Re, Singapur'daki pozisyonunu kuvvetlendiriyor

Dünyanın en büyük reasürans şirketi Munich Re, Singapur'daki operasyonlarını güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, hayat sigortalarında Asya

kıtasının merkezi olan Singapur'u ayrıca bölge operasyonlarının da yönetim merkezi olarak konumlandırmış durumda. Singapur'da aynı

zamanda bir inovasyon merkezi de oluşturmak isteyen ve bu doğrultuda kaynaklarını geliştiren Munich Re, dijitalleşme, otomatizasyon ve önleyici sigortacılık alanında yoğunlaşmayı planlıyor.

Asya-Pasifik ve Afrika bölgelerinin stratejileri açısından önemini altını çizen Munich Re yetkilileri, ekonomik durgunluğa rağmen büyüyen hayat sigortası pazarından umutlu. Şirket, enflasyona göre düzenlenmiş değerlerle 2025 yılına kadar bölgeden yüzde 5'in üzerinde yıllık prim artışı bekliyor.





Hayata Merhaba

Anne adaylarının doğum güvencesi

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

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir
ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



www.turknippon.com | 444 8 867

Size güven dolu bir gelecek sunmak için çalışıyoruz.

Allianz, Endonezya'da bankasürans anlaşması imzaladı

Asya kıtasındaki pazar payını genişletmek adına çalışmalarına devam eden Allianz, Endonezya'da 4 milyon civarında müşteriye hizmet veren MayBank ile bankasürans anlaşması imzaladı. 10 yıl boyunca devam edecek sözleşme uyarınca Allianz, ürünlerini MayBank'in 430 şubesinde müşterileriyle buluşturacak. Bu işbirliğine özel olmak üzere sadece MayBank müşterilerine yönelik üç yeni hayat ürünü geliştirdi. Banka müşterilerine özel ürün geliştirme çalışmalarının devam edeceğini belirten yetkililer, online platformların da kullanılacağını ve 150 sigorta profesyonelinin bankanın bünyesinde görev alacağını açıkladı. Endonezya'da hayat ve sağlık branşlarında faaliyet gösteren Allianz, 701 milyon Euro değerinde portföyü yönetiyor.



İtalya'daki depremin sigorta şirketlerine etkisi sınırlı olacak



İtalya'da meydana gelen depremin ardından reyting şirketi Fitch tarafından yapılan araştırma sonucunda, hasar maliyetinin sigorta şirketlerine etkisinin sınırlı olacağı tespit edildi. Sigortacılar tarafından tazmin edilecek zararın 100 ile 200 milyon arasında oluşması bekleniyor. Buna gerekçe olarak bölgedeki nüfus azlığı ve sigortalılık oranındaki düşüklük gösteriliyor. Depremin şiddeti dolayısıyla sigorta şirketlerinin finansal performanslarında herhangi bir olumsuz etki beklenmezken, İtalyan hükümeti deprem mağdurlarına 50 milyon Euro tutarında acil yardım sağlanacağını açıklamıştı. Deprem sonrasında maliyetin 40 ile 80 milyon Euro'sunun sigorta şirketleri tarafından, 60 ila 120 milyon Euro'sunun da reasürans şirketleri tarafından karşılanması bekleniyor. Bölgede gerçekleşen bir önceki depremin sigorta şirketlerine maliyeti ise 250 milyon Euro civarındaydı.

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

Vienna Insurance Group, Baltık'ta ilk 3'e giriyor

Vienna Insurance Group (VIG), BTA Baltic Insurance'ın çoğunluk hisselerini satın almak için anlaşmaya vardı. Merkezi Letonya'da bulunan ve Litvanya ile Estonya'da da faaliyet gösteren BTA'nın satın alınmasıyla VIG, Baltık ülkelerinin faaliyet gösteren en büyük üç sigorta şirketi arasına girecek. Düzenleyici kurum onayı ve genel olarak satış

süreciyle ilgili açıklama yapan VIG'in Baltık ülkelerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Franz Fuchs, bölgede hayat ve elementer branşta liderliği hedeflediklerini açıkladı. 2015 yılında 115 milyon Euro brüt prim elde eden BTA, bin kişilik çalışanıyla elementer branşta Letonya ve Litvanya'nın ikinci büyük şirketi konumunda.



Aviva, Kanada'da bir taşla iki kuş vurmaya amaçlıyor

İngiliz sigorta devi Aviva'nın Kanada'da faaliyet gösteren şirketi Aviva Canada Inc, Royal Bank of Canada (RBC) bünyesindeki RBC General Insurance Company'yi satın aldı. Satış işlemiyle birlikte RBC ile 15 yıllık bankasürans anlaşması da imzalayan Aviva, bu sayede elementer ve hayat branşındaki ürünlerini banka müşterileriyle buluşturabilecek. Ayrıca "RBC Insurance" markası altında da sigorta ürünleri pazarlanmaya devam edecek ve RBS Insurance Company bünyesinde çalışan 550 kişi Aviva bünyesine geçecek. Satın alma sonrası Kanada'daki pazar payını güçlendiren Aviva'nın brüt prim



üretimi 800 milyon dolara yükseldi. Yaklaşık 3 milyon müşterisi olan Aviva, Kanada'daki 27 farklı ofisinde 4 bin çalışanı ve 1.500 bağımsız brokerle faaliyet gösteriyor. Satın alma işlemi sonrasında Aviva Kanada tarafından kurulan ve 2009'dan bu yana faaliyet gösteren yardım fonu Aviva Community Fund da sosyal sorumluluk projelerine devam ediyor. Şimdiye kadar toplam 6.5 milyon dolarlık bedelle 222 yardım projesi hayata geçirildi.



AIG'den 3.4 milyar dolarlık kredi satışı

American International Group (AIG), Arch Capital Group bünyesinde yer alan gayrimenkul kredilerini 3.4 milyar dolara satmak için anlaşmaya vardı. Satış gelirleriyle öncelikle yatırımcılar için sermaye kârlılığının artırılması hedefleniyor. Anlaşma çerçevesinde Arch, AIG'ye 2.2 milyar dolar ödeme yapacak. Bu tutara ek olarak 975 milyon dolar tercihli hisseler, 250 milyon dolar da diğer teminatlar, temettüler ve nakit varlıklara ödenecek. Merkezi Bermuda'da olan Arch, 9 milyar dolar piyasa değerine sahip ve ağırlıklı olarak uzun vadeli konut kredilerine yönelik sigorta ürünleri geliştiriyor.



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

Fransız sigortacılar tek çatı altında birleşti

Fransız sigortacıları temsil eden iki farklı kurum FFSA (Fransız Sigorta Şirketleri Federasyonu) ve GEMA (Mutuel Sigorta Şirketleri Birliği) birleşti. FFA (Fransız Sigorta Federasyonu) olarak adlandırılan yeni oluşum, 280 sigorta şirketini ve toplam pazarın yüzde 99'unu temsil ediyor. FFA'nın ilk oturumunda Bernard Spitz, üç dönem için başkan olarak seçildi. Spitz, seçim sonrasında yaptığı ilk açıklamada, birleşmenin sektördeki dinamizmi yansıtacağına ve Fransa sigorta sektörünü daha ileriye taşıyacağına inancını ifade etti. FFA'nın misyonuna da değinen Spitz, "Ana görevlerimiz müşteri menfaatlerinin korunması, finansal sistemin geliştirilmesi, sektörde inovasyonun yaygınlaşması ve ekonomik gelişmenin sürdürülmesi" dedi.



Deutsche Bank'tan İngiltere'de önemli bir satış

Alman Deutsche Bank, İngiltere'de faaliyet gösteren şirketi Abbey Life'i satma kararı aldı. Swiss Re ve Legal & General, satın alma konusunda istekli olduğunu geçen günlerde açıklamıştı. Satış sürecinin kısa bir süre içinde

başlaması bekleniyor. İngiliz sigorta sektörü düzenleyici kurumu FCA da bu konudaki gelişmeleri yakından takip ediyor. Analistler, müşteri menfaatlerinin korunabilmesi açısından uzun dönemli hayat ürünlerinin yakından

incelenmesi gerektiğini belirtiyor ve bu durumun satış sürecini uzatabileceğine dikkat çekiyor. Hatırlanacağı gibi Abbey Life, Deutsche Bank tarafından 2007 yılında, küresel finansal krizin hemen öncesinde satın alınmıştı.





Memleketin Simit Sarayı Büyüyen Dünya Markası



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

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

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

Emeklilik fonları değer kaybediyor

Willis Towers Watson tarafından yayınlanan araştırma, emeklilik fonlarının finansal kriz sonrasında ilk kez değer kaybettiğini ortaya koyuyor. 300'e yakın emeklilik fonunun performansının incelendiği araştırmada, fonların toplamda, 2015 verilerine göre yüzde 3 değer kaybettiği görülüyor. Toplamda 14.8 trilyon Euro'ya ulaşan fonların hacmi ise yüzde 19 oranında artış gösterdi.

Araştırma sonuçlarına göre Kuzey Amerika merkezli fonlar yüzde 6 ile son 5 yılın en yüksek büyüme oranını yakaladı. Avrupadaki fonlar yüzde 4, Asya fonları ise sadece yüzde 1 değer kazandı.

Willis Towers Watson yetkilileri, varlık yönetiminde karşılaşılan dalgalanmalar ve yükümlülüklerdeki artışın şirketlerin taahhüt ettiği kazançları sunmalarını daha da zorlaştırdığına işaret ediyor. Bununla birlikte, büyük yatırımcılar için avantajlar sunan bu değişken ortam, küçük ölçekli fonların işini zorlaştırıyor



ve her geçen gün sayıları iyi yönetilemedikleri için azalıyor. ABD, fonların toplamının yüzde 38'ini bünyesinde barındırıyor. ABD'yi yüzde 12 ile Japonya, yüzde 6 ile Hollanda ve yüzde 5 ile Birleşik Krallık takip ediyor. Araştırmada fon yönetim şekillerinde gözlenen değişiklikler de ele alınıyor. 20 yıl önce fon yönetim fonksiyonları başka

şirketlere devredilirken günümüzde şirket yapısı içerisinde yürütülüyor. Danışmanlık ve şirket içi uzmanlığın geliştirilmesi, şirketlerin beraber ele aldıkları iki farklı opsiyon oluyor. Finansal kaynakların kıtlığı ise yatırımcıları sorumluluklar, fırsatlar ve bunların toplamının sosyal etkisi konusunda daha dikkatli olmaya itiyor.

Allianz, drone sayısındaki artışa dikkat çekiyor

Birçok kamusal faydasına rağmen kişisel amaçlı kullanılan drone sayısındaki artış sigortacıları endişelendiriyor. Endüstriyel keşifler, sınır kontrolleri, organ, uzuv gibi aciliyet içeren teslimatların taşınması gibi birçok fayda sağlayan drone veya diğer adıyla APR, birçok güvenlik riskini de beraberinde getiriyor. Son dönemdeki kullanım yaygınlığıyla kazaların arttığı, siber atakların gerçekleştirildiği ve terörist saldırıların dahi yapılabileceği de uzmanların dikkat çektiği diğer noktalar.

Drone maliyetlerinin düşmesi ve teknolojik özelliklerinin artmasıyla birlikte kullanımının da yaygınlaştığını belirten Allianz Global Corporate & Speciality (AGCS) havacılık branşı



yöneticisi James Van Meter, 2016 sonuna kadar sadece ABD'de 600 bin, dünya genelinde ise 1.6 milyon drone'un kullanımda olacağını öngörüyor. 2020 yılı itibarıyla 4.7 milyon drone'un gökyüzünde uçacağını öngören uzmanlar, drone ile gelişen piyasaların hacminin ise 2 milyar dolardan 127 milyar dolara ulaşacağını

tahmin ediyor. Kullanımla birlikte artan kazalar, yaralanma ve ölümlere dikkat çeken yetkililer, geciken uçak seferleri gibi ticari risklerin yarattığı maddi kayıplara da dikkat çekiyor. Drone kullanımı sonucunda ortaya çıkan zararların sigorta kapsamına alınmasının çok boyutlu olduğunun altını çizen uzmanlar, drone sahibinin, drone kullanıcısının ve eğer varsa zarar gören üçüncü şahısların da hasar incelemesinde değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyor. Mevcut durumda drone kullanımına sağlanan teminatın sadece 1 milyon dolar olduğunu belirten Van Meter, 2020 yılında bu tutarın ABD için 500 milyona, toplamda ise 1 milyar dolara ulaşmasını öngörüyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





İşveren katkısı yok, caymak kolay; katılımcı nasıl elde tutulacak?

Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, “otomatik katılım”ın devlet teşviğiyle birlikte BES’i olumlu etkileyeceğine inanıyor. Ancak Türkölmez’e göre işveren katkısının olmaması ve cayma hakkının çok kolay olması, sistemde tutundurma faaliyetlerine özel önem verilmesi gereğini ortaya çıkarıyor...

Allianz Türkiye, bünyesindeki Allianz Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerinde 2 bin 500 kişiyi istihdam ediyor. 12 bölge müdürlüğü ve 4 bin acentesiyle 81 ilde toplam 6 milyon müşterisine hizmet vermekte olan Allianz Türkiye, 2015 yılını sigorta sektörünün lideri olarak kapattı. Gruptaki üç şirketinin konsolide büyüme oranı yüzde 23.5 seviyesi-

ne ulaştı. Yıllık cirosu 7 milyar TL olan grubun konsolide kârı 372 milyon TL olarak açıklandı. Allianz Türkiye, 2015 sonu itibarıyla konsolide verilere göre, hayat dışı branşlarda 4.05 milyar TL prim üretimi, yüzde 26 büyüme ve yüzde 14.9 oranında pazar payı elde ederek sektör liderliğini devam ettirdi. Hayat branşında yüzde 24.5 büyüme oranı yakalayarak, ferdi kaza üretimi hariç 548 milyon TL prim üretimiyle yüzde 14.6 pazar payı elde eden Allianz

Türkiye, bireysel emeklilikte yüzde 21.2 artışla 8.44 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak yüzde 17.6 pazar payının sahibi oldu. Akıllı Yaşam olarak, Türkiye sigorta ve emeklilik sektörünün en önemli aktörlerinden Allianz Türkiye’nin tepe yöneticilerinden, Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez ile başta “otomatik katılım” olmak üzere bireysel emeklilik sistemiyle ilgili gelişmeleri ve beklentileri konuştuk...

Öncelikle BES'in ülke ekonomisi ve katılımcılar için faydalarını anlatabilir misiniz?

Türkiye'de yaşam beklentisi giderek artıyor ve nüfusumuz yaşlanıyor. Şu anda ortalama yaşam beklentisi 78'e ulaşmış durumda. 2030 yılına gelindiğinde ise yaşlı bir nüfusa sahip olacağımız öngörülüyor. Yaklaşık iki çalışanın bir emekliyi finanse ettiği sosyal güvenlik sistemimiz bugün dahi zorlanıyor. Emekli olarak geçirilen sürenin ciddi anlamda uzamasıyla birlikte sistemin oluşacak bu yükü karşılamada hayli sıkıntı çekeceğini şimdiden biliyoruz.

Bireysel emeklilik sisteminin büyümesi ise sistemin ekonomi için sağladığı, sermaye piyasasının derinleşip gelişmesi, tasarruf oranının ve yatırımların, dolayısıyla istihdamın artması, istikrarın sağlanması gibi katkıların daha da artması anlamına geliyor. Böylece hem "ikinci basamak" hem de "üçüncü basamak" görevi gören özel emeklilik sistemi olma yolunda önemli bir adım atılması da sağlanıyor.

Türkiye'deki tasarruf oranı dünya ortalamalarının çok gerisinde. 2015 sonu itibarıyla GSYH'sına göre gelişmiş ülkelerde yüzde 21.89, AB ülkelerinde yüzde 21.68, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 31.39 ve dünyada yüzde 25.63 olan bu oran, Türkiye'de sadece yüzde 15.63 seviyesinde bulunuyor. Bireysel emeklilik sisteminin, otomatik katılım uygulamasının da getireceği ivmeyle bu açığın kapatılmasında önemli rol oynayacağını söyleyebiliriz.

Bireyler açısından baktığımızda, sosyal güvenlik sistemi üzerindeki artan yük, kişilerin hayat standartlarını koruyabilmeleri için bireysel tasarrufların önemini artırıyor. Bugün çalışanlar, emekli olduklarında mevcut maaşlarının ortalama yüzde 55'ini alabiliyor. Otomatik

katılım sistemine erken giren, ödeyen ve devlet katkısına hak kazanan çalışanların ise emekli maaşları, emeklilik dönemlerini idame ettirebilmeleri için gerekli olan seviyeye çıkmış oluyor.

Türk insanını BES ile tanıştığı günden bu yana sisteme dahil olan katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Ülkemizde bireysel emeklilik sistemi 2003 yılında uygulanmaya başladı ve 2013'ün ilk gününden bu yana uygulanan yüzde 25 devlet katkısı teşviki, bireysel emeklilik katılımcılarının çoğalmasından dönüm noktası oldu. Geçen 3 yıllık sürede hem emeklilik tasarruflarını artıran hem de sermaye piyasalarının gelişimine katkı sağlayan bireysel emeklilik

sistemi güçlü biçimde büyümeye devam etti. Şu anda sistemde 6 milyonun üzerinde katılımcı sayısına ve 55 milyar TL'nin üzerinde fon büyüklüğüne sahibiz.

BES'in katılımcılar için avantajları neler?

Bireysel emeklilik sistemi, katılımcılara hem genç yaşta itibaren geleceğine yatırım yaparak hem de düzenli tasarruf yapma alışkanlığıyla daha rahat bir emeklilik geçirme imkanı sağlıyor. Özellikle 2013 yılında getirilen yüzde 25'lik devlet katkısı da katılımcılar açısından büyük bir kazanım. Otomatik katılım uygulaması ise sistemde kalmaya devam edeceklerin yararlanacağı ilave devlet teşvikiyle bireylerin geleceğine önemli katkı sağlıyor.

Size göre bu sistemin en büyük sorunu nedir?

Henüz uygulamanın ayrıntılarına ortaya koyacak yönetmelikler hazırlanmadığı için net yorumlarda bulunmak çok kolay değil. Ancak sistemin başarısı açısından yurtdışı örneklerde gördüğümüz işveren katkısının olmaması ve cayma hakkının çok kolay olması, sistemde tutundurma faaliyetlerine özel önem verilmesi gerektiğini ortaya çıkarıyor.



Sistemden çıkışların çok olduğu yönündeki izlenimler hakkında neler düşünüyorsunuz? Size göre katılımcılar neden sistemden erken ayrılıyorlar?

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 2015 yılı için hazırladığı "Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu"na göre, 2003'ten 2015 sonuna kadar kurulan sözleşmelerde kişilerin kendi isteğiyle sistemden çıkış oranı yüzde 31.1 olarak gerçekleşti. Katılımcıların bireysel emeklilik sistemini uzun vadeli bir yatırım aracı olarak görmesi ve kazanç sağlaması için sistemde kalması büyük önem taşıyor. Yurtdışı uygulamalarına baktığımızda, otomatik katılımdan cayan çalışanların periyodik olarak yeniden sisteme kazandırıldığını görüyoruz. Bunun yanı sıra 60 günlük cayma süresi bizce makul. Yurtdışı uygulamalarda bu süre 1 ila 6 ay arasında değişiyor.

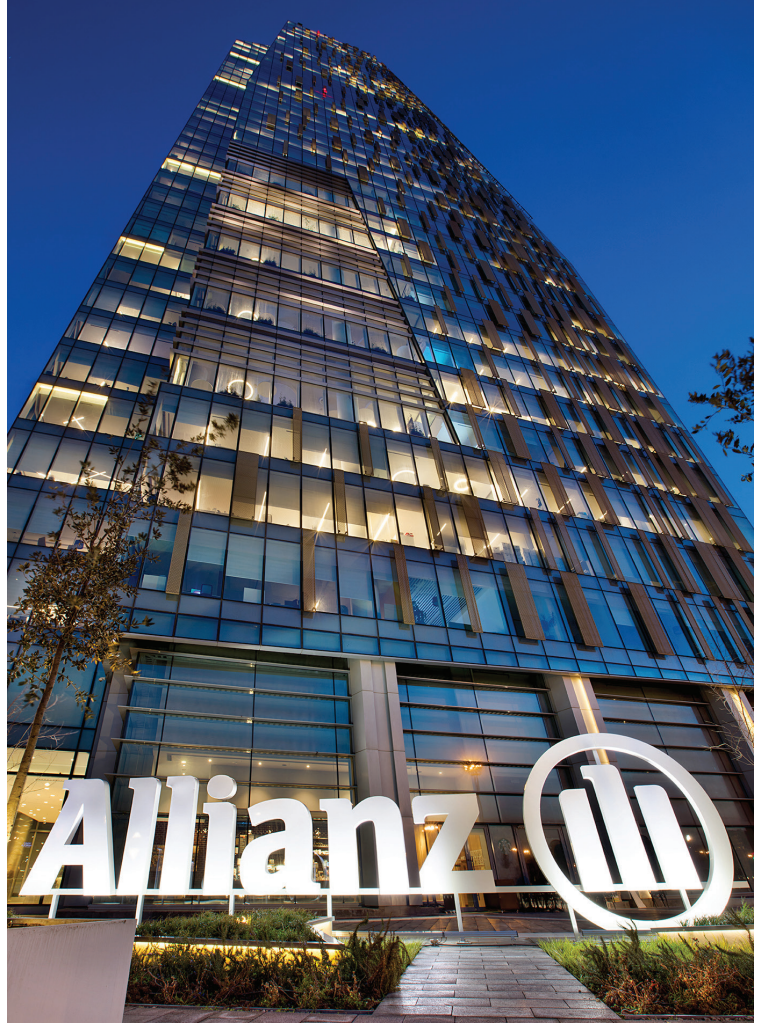
Katılımcılar sürekli fon getirilerinin düşük, kesintilerince yüksek olduğunu dile getiriyor. Bu tezler doğru mu?

BES'i uzun vadeli bir yatırım aracı olarak düşünmek gerekiyor. Diğer yatırım araçlarına göre herhangi bir dezavantaj içermiyor. Ancak sözleşme sahibi kişilerin erken ayrılmaları sebebiyle beklenenin altında getirilerle karşılaştığı bir gerçek.

Katılımcılara fon tercihleriyle ilgili neler önerirsiniz?

Çalışanların birikimlerinin merkezi olarak belirlenecek fonlarla mı yoksa tamamen kendi seçecekleri fonlarla mı değerlendirileceği konusu henüz netlik kazanmadı. Merkezi fonlar oluşturulduğu takdirde, ilgili fonların yönetimi portföy yönetim şirketlerinde olacak. Bu fonların yeterli performans ölçütlerini

Allianz Türkiye, iki emeklilik şirketinin toplamında 10 milyar TL fon büyüklüğüne ve 1 milyona yakın katılımcı sayısına ulaştı. Grup, yıllık yüzde 20-25 büyüyerek 2020'ye kadar otomatik katılımı hesaba katmadan 20 milyar TL'ye ulaşmayı hedefliyor. Türkölmez, "Otomatik katılımı eğer katılımcılar için uzun vadeli teşviklerle desteklenen sistemde kalmak yönünde davranış değişiklikleri yaratabilirse Allianz olarak yüzde 20-25 daha fazla büyüyebiliriz" diyor.



sağlayıp sağlamadığının ise sektör tarafından oluşturulacak fon kuruluşları aracılığıyla takip edilmesinin uygun olacağını düşünüyoruz.

Otomatik katılım nasıl işleyecek?

İlgili yönetmelikler henüz tamamlanmış olmamakla birlikte, sistemin ilk aşamada belirli sayının üzerinde çalışanı olan (100 ya da 250) şirketlerin çalışanları ile kamu çalışanlarının dahil edileceğini, ancak yaklaşık 3 yıllık bir süre içerisinde tüm istihdam piyasasını sisteme katacak bir uygulamaya geçileceğini düşünüyoruz. 2017 başı itibarıyla başlayacak uygulamada işverenler, müsteşarlıkça

uygun görülen emeklilik şirketleri arasında çalışacakları şirketi belirleyecek. Görüldüğü kadarıyla, mevcut bireysel emeklilik sözleşmesi, gruba bağlı ve/veya işveren katkılı gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan çalışanlar da istisna tutulmayacak ve ayrıca tanımlanacak bir otomatik katılım emeklilik planına dahil edilecek. Fonların yönetim esasları ise henüz belirlenmiş değil.

Size göre otomatik katılım sektörü ne kadar büyütür, Türkiye'de BES için potansiyel ne kadar?

Otomatik katılımın, uygulanmaya başlandığı ilk yılda belirli büyük-



- 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

ASSIST LINE

lükteki şirketlerin çalışanları ile kamu çalışanlarını kapsaması bekleniyor. Hemen her çalışana kapsayacak uygulamanın ise 3 yılı bulması öngörülüyor. Bu kapsamda 3 yılda, halen 6 milyonun üzerinde olan katılımcı sayısının iki katına çıkmasını bekleyebiliriz. Fon büyüklüğü ise şu anda 55 milyar TL'yi aşıyor. 2020 yılına yaklaştığımızda otomatik katılımın da ivmesiyle bu tutarın 100 milyar TL'nin üzerine çıkmasını bekleyebiliriz.

Dünyadaki örnekleri nasıl?

Şu anda otomatik katılımı uygulayan başlıca ülkeler arasında Kanada, Şili, İtalya, Yeni Zelanda, İngiltere ve ABD yer alıyor. Bu ülkelerden en başarılı sonuçları elde edenin Yeni Zelanda olduğunu görüyoruz. Yeni Zelanda ile Türkiye'de başlaması öngörülen uygulamalar arasındaki en önemli fark, işveren katkısıyla ilgili. Türkiye'deki yasa işveren katkısını zorunlu görmüyor. Ülkemizin ekonomik durumunu göz önünde bulundurduğumuzda, öngörülen uygulamanın başarılı olmaya aday olduğunu görüyoruz. Ancak burada hayata geçirilecek tutundurma faaliyetleri çok önemli.

İşveren katkısız otomatik katılım size göre bir eksiklik mi?

Bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılım uygulamasının, ülkemizin sosyal güvenlik yapısı için gerekli olan ikinci ve üçüncü basamak emeklilik yapılarını oluşturma konusunda önemli bir kazanım olduğunu düşünüyoruz. Ancak az önce bahsettiğim üzere en başarılı örneklerden biri olan Yeni Zelanda'da işveren katkısı zorunlu. İkinci basamağı oluşturan otomatik katılım gibi uygulamaların işveren katkılı olması ve kısa vadeli çıkışları caydırıcı unsurlar

içermesinin önemli olduğunu, bu nedenle hedefler göz önüne alındığında bu katkının eksikliğinin bazı riskler içerdiğini söyleyebiliriz. Yine de şunu söylemek gerekir ki Allianz olarak işveren katkısı ve sistemden erken çıkışı engelleyecek yaptırımları olmayan, ancak devlet teşviki bulunan bu sistemde stratejilerimizi, firmaları sisteme dahil ettikten sonra çalışanların kalmasını sağlayıcı bir yönde oluşturuyoruz.

Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik'in sektördeki yeri nedir?

Bugün itibarıyla Allianz olarak her iki emeklilik şirketimizin toplamında 10 milyar TL fon büyüklüğüne ve 1 milyona yakın katılımcı sayısına sahibiz. Önümüzdeki 3 yılda yıllık yüzde 20-25 büyüyerek 2020'ye kadar otomatik katılım olmaksızın 20 milyar TL'ye ulaşmayı hedeflediğimizi dikkate aldığımızda, otomatik katılımı eğer katılımcılar için uzun vadeli teşviklerle desteklenen sistemde kalmak yönünde davranış değişiklikleri yaratabilsek Allianz olarak yüzde 20-25 daha fazla büyüme sağlayabiliriz. 2017 yılında otomatik katılımı dahil olması gereken 4-6 milyon çalışan olacağından, bizlerin de 500 bin-1 milyon katılımcıyı sisteme katabileceğimizi öngörebiliriz.



Katılımcılar ya da otomatik katılım ile şirket yöneticileri neden sizi tercih etmeli?

Otomatik katılımı birlikte kurumsal bazı bireysel emeklilik planlarının pazardaki payının artacağını düşünürsek, bu konuda güçlü banka dağıtım kanalımız ve kurumsal sigortalardaki güçlü pazar payımızla önemli bir rol üstlenmeye hazır olduğumuzu söyleyebiliriz. Bu süreç, işverenler açısından yeni bazı yükler getirecektir. Şu anda önceliğimizi işveren açısından otomatik katılım sürecinin yönetimini olabildiğince basit hale getirecek uygulamalara veriyoruz. Diğer yandan da hem işveren hem de çalışan açısından sistemi cazip kılabilecek katma değer önerilerimiz üzerine odaklanıyoruz.

Sizce önümüzdeki dönemde BES'in ilgili tüm taraflarına ne gibi sorumluluk ve görevler düşüyor?

Türkiye'nin ikincil ve üçüncül basamak emeklilik unsurlarını kapsayan bireysel emeklilik için çok önemli bir dönemin başlangıcında bulunuyoruz. Bu tür sistemlerin başarısı için hep birlikte gerekli dinamikleri yaratabilsek toplumun sağlıklı geleceği için gerekli hijyen faktörlerden biri olan emeklilik ihtiyaçları adına olması gereken yolda ileriye yönelik doğru adımları atacağımıza inanıyoruz. Ancak şunu bir kez daha vurgulamak gerekir ki toplumumuzun gelecekteki emeklilik ihtiyaçlarını karşılamak üzere önemli bir adım olan otomatik katılımın başarısı sisteme dahil edilecek olan katılımcılar başta olmak üzere tüm paydaşların sahiplenmesi ve medyanın, sendikaların, istihdam piyasasının ve ilgili kuruluşların desteğiyle sağlanabilecektir. 🗳️

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



Bireysel emeklilikte işler yolunda mı?



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

BES'te yeni dönem kamu otoritesi, şirketler, dağıtım kanalları ve katılımcılar için nelere gebe? Mevcut durum ne, önümüzdeki dönemde sistemi neler bekliyor? Hangi kesime ne gibi görev ve sorumluluklar düşüyor?..

2016 yılının son çeyreğine girdiğimizde bireysel emeklilikte neler oluyor? Tarafların penceresinden olayı görelim mi?

Otorite

Kafaları meşgul eden başlıklar:

- Sistem dağınık,
- Sistem basit değil,
- Fonlar ve risk yönetimi katılımcının anlayabileceği basitlikte değil,
- Fonların getirileri düşük,
- Ölçek uygulaması yok,
- Tasarruf tamam da emeklilik nerede? Tasarrufların sistem içinde emekliliğe dönüşmesi sağlanmalı...
- 2016 başında sistem yönetmeliği kesintiler açısından 2021'e uzanan bir dizi revizyona tabi tutuldu. Otorite aklında olanı tam olarak uygulayamasa da katılımcılar için emeklilik sözleşmesi başına düşen kesinti yükünü azaltmak istediği mesajını verdi. Üstelik sektöre "Kesintiler daha düşecek" dedi. Bu bir başlangıç.
- Devlet katkısı hak edişe ilave ek süre uygulamasında 3 yıl süreyi ortadan kaldırdı. 2016 yılında ek süreler sözleşmelere ilave edildi. En fazla 2 yıl söz konusu oldu.
- Devlet katkısıyla ilgili 3 yıllık tecrübe sonucunda emeklilik şirketlerine yapılan operasyonel ve mevzuat değişimi nedeniyle oluşan yanlışlar için düzeltme fırsatı sunan genelgesi hazırlandı. Ödeyeni tüzel kişi olan o

sözleşmeler biraz uğraştırdı.

- Emeklilik yatırım fonlarıyla ilgili genelgeler bekleniyordu. Ancak 2017'de ele alınması ve tartışılması düşünülen otomatik katılım yasalaşverdi. Üstelik 2017'de uygulamaya geçecek. Şimdi alt mevzuat hazırlanıyor. Hummalı şekilde. Son çeyrekte çok fazla genelge, yönetmelik ya da sirküler hazırlanacak.

Şirketler

- 2015 yılını 8 şirket teknik zararlar kapatmıştı. "2016 yılını nasıl kurtarırız" diye düşünen şirketler son çeyreğe girerken (geçen 9 ayda olduğu gibi) hep zarar azaltıcı ya da kâr sağlayıcı aksiyon arayışı içinde oldular.
- Yönetmelikle düşen gelir kalemlerinden daha fazla para kazanabilmenin yollarını aradılar. Hedefleri artırdılar. (Olayı ölçek boyutuna taşıdılar!)
- Dağıtım kanalını çeşitlendirdiler ve verimliliklerini sorguladılar.
- Komisyon oranlarını düşürdüler.
- Çağrı merkezine yatırım yaptılar.
- Müşteri tutundurma faaliyetlerine ağırlık verdiler.
- Yeni kampanyalar dizayn ettiler. (Ancak kazananlar için ülke ve şehir gezdirmekten vazgeçemediler.)
- Bazıları 2018 ve 2021 için satış kültürlerini değiştirme tespitinde bulundu. Sistemin 13 yıldır aynı dille anlatılıyor olması zamana, değişen müşteri algısına ve

değişen/gelişen mevzuata uymuyordu. Şimdi “yeni sistemin” adımlarını atıyorlar.

- Hayat ürünlerini hatırladılar.
- Değişen devlet katkısının potansiyelinin henüz farkında değiller. Şirketlerin çoğu sadece yüzde 25 olarak olaya bakıyor. Devlet katkısı yüzde 25’in çok ötesinde bir kavram oldu. Fonlar ve performansları hala şirketlerin en çok eleştiri aldığı yönleri olmaya devam ediyor. (SPK ve TSPD’nin bu konularda mevzuat anlamında şirketlere yardımcı olması bekleniyor.)
- Otomatik katılım için (alt mevzuat belli olmasa da) hazırlık yapıyorlar. Patronlar son çeyrekte daha fazla ziyaret edilecek. Otomatik katılımdan azami fayda sağlamak için bazı taktikler hazırlandı. Alt mevzuat netleştikçe bu taktiklerin işe yarayıp yaramayacağını göreceğiz.
- Yıllık gelir sigortası için bazı şirketlerin hazırlıkları bitmek üzere. Ömür boyu maaşa az kaldı. Şirket çalışanı ve katılımcı finansal okuryazarlığı hala öncelikleri arasında değil!

Dağıtım kanalları

BANKALAR: Bankalar otomatik katılımı emeklilik şirketleriyle daha yoğun çalışıyor olacak. Son çeyrekte banka ve emeklilik şirketlerinin partnerlik ilişkilerini biraz daha fazla duyacağız/göreceğiz.

ACENTELER: Bireysel emeklilik işinde kendilerini hep üvey hissettiler. Acenteler otomatik katılımı birlikte bireysel emeklilikten para kazanma işinin artık iyice zora girdiğini düşünüyor. Elementer, sağlık ya da ferdi hayat sigortası satışlarıyla para kazanma fikrini benimsediler. Organizasyonlarını bu işe yoğunlaştırıyorlar.

ŞİRKET ÇALIŞANI ARACILAR: Gerçek anlamda korku yaşıyorlar. Bizim geleceğimiz ne olacak?

Bankalar kanalıyla bireysel emeklilik işi yapılacaksa biz ne yapacağız? Şirketler bizden vazgeçer mi? Bazı emeklilik şirketlerinin direkt satış ya da bankasürans ekiplerini küçülttüğünü duyuyorlar. Bu küçülmenin kendi şirketlerinde de olmasından endişe ediyorlar. (Onlara şunu söyleyebilirim: Nitelikli bireysel emeklilik aracıları işsiz kalmaz.)

Katılımcılar

- Kafaları çok karışık. Tasarrufta, devlet katkısıydı, piyasaydı, Yellendi, Draghi’ydi, TCMB’ydi, fonlardı, 56 yaştı, kesintiye, stopajdı derken zorunlu yok yok otomatik katılımdı...
- Bankaya giriyor bankacı, olmadı emeklilik aracıları, trafik sigortası yaptırırken acentesi, devlet zorunlu tuttu patronu ha bire “BES” diyor.
- Satın alıyor ne aldığını bilmiyor. “Para biriktiriyorum” diyor,

ilgilenmiyor. Kırk yılda bir “ilgileneyim” diyor, çağrı merkezi engelini aşamıyor. İkinci yıldan sonra “şirket değiştir” diye herkes kapısını aşındırıyor. Kafasında bir sürü soru var. Cevap az. Bilgi az. Aracılar hedef kaygısıyla eksik ya da sığ bilgiyle iletişime geçiyor. Bireysel emeklilikten soğuyor. Üstelik bir de devlet zorunlu tutuyor. “Yine paraya sıkıştı herhalde, bizim paralarla düzelterek belini” diyor. Sorular, sorular...

- 2015 yılında yaklaşık 1 milyon yeni katılımcı sisteme girdi. 2016 sonunda bu rakam 750 bin civarında olacak. (Geçen yıla göre yüzde 25 geriye düşmüş olacağız!)
- 2015 yılında yaklaşık 38 milyar TL (devlet katkısı dahil) olan fon büyüklüğü yüzde 90 artacak ve 2016 yılı sonunda yaklaşık 72 milyar (devlet katkısı dahil) olacak.
- 2017 yılında bu rakamlar çok değişecek. Bardağın dolu tarafı da var boş tarafı da. Artık seçim sizin.



Televizyon camiasının en zengin kadını

Gazetecilik okudu ama televizyon için yaratıldığını keşfetti. İyi de etti. Ustalarla el ele verdi, inanılmaz hikayelerle örülü, olaya ve insana saygılı harika projelere imza attı. Geride “onurlu” izler bırakan, on parmağında on marifet olan Nur Onur, ekran sırlarını Akıllı Yaşam’la paylaştı...

Iletişimci, gazetecilik okumuş. Gazeteci mi olmuş? Hayır! Yanına bile uğramamış. Kendini bir anda TV koridorlarında, montajda, çekimde, metin yazarlığında bulunca hayat yolunu da yakalamış... Meslekten modacı değil ama birikimi ve izlenimleriyle modayı onun kadar iyi okuyan insan az bulunur. Sinemacı değil ama bir sevdalı olarak yayın dünyasına kazandırdığı o kitabıyla sinemacı geçinenlere nal toplatır. Sosyal



sorumluluk projelerine gelince, hiç şüphesiz küçük büyük dünyalara verdiği destek kocaman bir alkışı hak ediyor. “Can Yücel’in evinde ‘Hayatta ben en çok babamı sevdim’ şiirini dinlerken Kuzguncuk’taki dünyayı keşfettim” diyen, Attila İlhan’la TRT koridorlarında 20’li yaşlarında tanışıp kendisini adeta rehber edinen Nur Onur’un on parmağında on marifet. “Bana değer katan insanlarla sınırlarımı genişlettim ve hayatta mutlu olma oyununu böyle sürdürmeyi

belki de onlardan öğrendim” diyor. Yaşamayı ve yaşatmayı seven, bazen yaramaz bir çocuk, bazen ciddi bir iş kadını, bazen de etrafını kahkahalara boğan Onur, hayatın haz damarlarında koşuyor. Hem de hiç durmadan. Şimdi de rengarenk kişiliğiyle imzasını attığı “Gününü Gün Ediyor Ay” isimli kitabını hayranlarıyla buluşturuyor... Adan Z’ye işin mutfağında yetişen, “akıllı yaşam”ın seçkin temsilcilerinden Nur Onur, Akıllı Yaşam’a konuşuyor...

Nur Onur'un serüveni nasıl başladı?

Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde okurken TRT İstanbul Televizyonu'nda stajyer olarak çalışmaya başladım. Ama bu çalışma staj döneminden önceydi. Gazetecilerin haberlerinin denetiminin olması ve pek özgür olamayacağımı düşündüren birkaç hikaye dinlediğimden olsa gerek, TV'de eğitici-öğretici, kendimi geliştirici formatlarla daha mutlu olacağımı hissettim. Tecrübeli ve duayen yönetmenlerden biri olan Hüsamettin Ünlüoğlu'nun yanında yapım-yönetim asistanlığı yaptım. Ardından yönetmen oldum. En genç yönetmenlerden biri olarak, Mengü Ertel'in sunuculuğunu yaptığı "Cumhuriyete Kanat Gerenler" belgeselinde 100 bölüm yönetmenlik deneyimi yaşadım.

Bu serüven çocukluk yıllarına mı dayanıyor?

Aslında daha çocukluk yıllarımdan itibaren günlük tutmaya başladığım Ece ajandalarım ileride yazı serüvenim için bir tür denemeleri oluşturacaktı. Ben de çok iyi bir gazetede harika yazılar yazma hayalini taşıyordum. 19-20 yaşlarımda Attila İlhan'la tanışınca, onu bir nevi rehber edindim. Gazetecilik mezunu olarak kalemimi kullanmak istesem de karşıma çıkan şartlarla kendimi TV'de formatlar üretip çekerken, montajlar, metnini yazarken buluverdim. TRT yıllarının ardından 10 yıl TV8'de yapımçı-yönetmen ve sunucu olarak çalıştım. Dolayısıyla, "madem gazeteci olamadım iyi bir televizyoncu olayım" diyerek yüksek lisansımı Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Radyo-Televizyon Bölümü'nde yaptım.



Televizyonda hangi projelere imza attınız?

Dramalarda görev aldım örneğin. Senaristliğini Nuran Devres'in yaptığı poliseye dizi "Suçlu Kim?"de yönetmen yardımcılığı yaptım. Rahmetli hocam Prof. Dr. İsmet Giritli ile "Özel Günler" tüm tarihi süreçteki önemli olayları konu alan güzel programlardı. "Bir Şiirdir Yaşamak", "Dilimiz Edebiyatımız", "Zirveye Ulaşanlar" gibi programlarda

çalıştım. Özetle kültür sanat ve belgesel programları, beni de bir anlamda formatlayan işler oldu.

Moda sizin için ne ifade ediyor?

Televizyonda çalıştığım dönem içinde arada epeyce format ürettim ama "Ve Moda" benim için çok önemli bir proje oldu diyebilirim. Çünkü ilk defa modanın arkasındaki aktörleri kamera önüne taşıdım. Moda dergileri, editörleri, fotoğrafçıları, kulisler, mankenler, kitaplar, araştırmalar, yani epey yoğun çalıştım bu konuda. Sosyoloji ve psikolojiyi de harmanlayarak disiplinler arası bir yolculuğa çıktım. Tam 6 yıl boyunca hazırlayıp sundum, metinler yazıp yönettim. Jenerik yapımından müziğine her karesinde yaratımın yaramaz çocuğu olmak ve yeni bir şeyler denemek beni olağanüstü mutlu ediyordu.

MEDYA AKADEMİSİ ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMA SERTİFİKA PROGRAMI 02 MART 2013 - 04 MAYIS 2013

EĞİTİMCİLER
Öğr. Gör. Feyza HEPCİNGİRLER
Öğr. Gör. İnci ERTUĞRUL
Öğr. Gör. Şükri KARA
Nur ONUR
Orhan ERTANHAN
Barak YÖRÜN
Özlem YELMAZ

GÜZEL VE ETKİLİ KONUŞMA
SESİN YAPISI SES SAĞLIĞI DOĞRU SES
BEDEN DİLİ KİŞİSEL İMAJ
VURGU VE TONLAMA
TÜRKÇENİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ
TOPLULUK ÖZÜNDE KONUŞMA
HEYECAN KONTROLÜ

Cumartesi 10:30-16:30
Toplam 50 Saat

www.aydin.edu.tr | 444 1 428

BİRİKİMLER, İZLENİMLER, ESERLER...

Nur Onur, 2004 yılında moda alanındaki birikimini ve izlenimlerini "Moda Bulaşıcılığı" kitabında derleyerek okuyucusuyla buluşturdu. 2006 yılında ise aldığı eğitime uygun olarak, sinema alanında pek işlenmemiş bir konu olan düşük bütçeli Hollywood yapımlarının incelendiği "B Film" kitabını yayın dünyasına kazandırdı. 2007'de bu kez, yedi ünlü tasarımcıyla birlikte erkek giyimindeki doğruları ve

yanlışları irdeleyen "Erkekler için Şıklık Haritası" çalışmasıyla moda alanına rehber bir kitap daha armağan etti. Nur Onur, aynı yıl sosyal sorumluluk projesi bağlamında yeni bir kitaba daha imza attı. Onur'un, 16 moda tasarımcısı tarafından hazırlanan oyuncak bebeklerin fotoğrafları ve yaratım hikâyelerinden oluşan "Bir Varmış Bir Yokmuş, Herkes Çocukmuş" eseri raflardaki yerini aldı.

Ardından bu birikimlerimi üstadım Attila İlhan'ın önerisiyle bir kitap çalışmasına dönüştürdüm.

Kitap neyi anlatıyor?

Modaya sadece giyim kuşam bağlamında yaklaşan bir zihniyete karşı, yaşamla ölüm arasındaki giyinik dönemde, statü sembolü, din, inançlar zemininden konuya bakıp dönemleri irdeleyen; Roma, Bizans, Osmanlı derken cumhuriyet dönemi sonrası terzilerden tasarımcılara kadar uzanan çalışmamı 3 yıl içinde toparlayınca 507 sayfalık bir çalışma oldu. Aslında anlatmak istediğim, “kültür insanın doğurduğu şeydir” düşüncesinden hareketle, geçmişte ayırım olan giyim kuşam, sanayi devrimiyle birlikte tek tipleşmeye, aynılaşmaya doğru yol aldı. Dolayısıyla, sanayi toplumuna geçişle daha tüketime yönelik, içi boş bir kavrama dönüştürüldü. Kapitalizmin beslenme kaynaklarının belki de ilk sıralarında kadın ve kadın üzerinden yapılan iletiye, “mass media”ya dönüştü adeta...

Dünyada ve bizde modanın geldiği son nokta nedir?

Son nokta diye bir şeyin varlığına inanmıyorum doğrusu. Hep üç noktalar, noktalı virgüller, iki nokta üst üsteler var desek yeridir. Çünkü bir tekrarın versiyonudur moda. Kapitalizmin en önemli aktörlerinin beslenmesi. Olmazsa olmazların dayatılmasıdır bir nevi.

Başka ne gibi projelere imza attınız, biraz anlatır mısınız?

Ben tek bir iş yapanlardan ziyade aynı anda birkaç projeyi hayata geçirmeyi seven, çalışanlardandım. Örneğin, “Yansımalar” adlı belgesel serisini yönettim. Edebiyat, sinema, tiyatro dünyasının en ünlülerinin hayatını konu



alan bu proje için çok değerli isimlerle çalıştım. Hülya Koçyiğit'ten Fikret Hakan'a, Özdemir Erdoğan'dan Gülriz Sururi'ye, Süha Arıncı'dan Halit Akçatepe'ye, Halit Refiğ'e kadar inanılmaz isimlerle, inanılmaz keyifli çalışmalar yaptım. Ben televizyon camiasının en zengin kadınıyım. İnsanlar biriktirdim hayatımda, hem de gerçekten muhteşem insanlar...

Cemal Kutay'la TV 8'de çalıştınız, nasıl tanıştınız?

Cemal Kutay'ı “Cumhuriyet Kanat Gerenler” belgeseli sırasında tanıdım. Sonra Vehbi Bolak hakkında bir bölüm hazırlarken, kendisini Moda'da kızıyla gezmeye çıkmışken yakaladım. Kendimi hatırlattım, biraz bilgi almaya çalıştım. Bana tüm detaylarıyla dönemi ve Bolak'ı anlattı. Utandım, günlerdir araştırmama, okumama rağmen konuya onun kadar hakim değildim. O günden sonra benim “tarih kütüphanem” oldu. 15 yıl bağımlı hiç kesmedim. Ayrıca nikâh şahidimdi. Birlikte “Bizden Biri”, “Günümüzün Dünleri”, “Zamanlar ve Mekanlar” adlı programlarla 4 yıl boyunca izleyicileri tarih içinde yolculuğa çıkardık.

Hayal ettiğiniz insanlarla yollarınız bir şekilde kesişmiş...

Gerçekten de öyle. Özel ve güzel insanlardı. Attila İlhan'la TRT koridorlarında 20'li yaşlarımda tanıştım. Can Yücel'in evinde “Hayatta ben en çok babamı sevdim” şiirini dinlerken, Kuzguncuk'taki dünyayı keşfettim. Onlar bu diyarlardan gidene kadar sürdü dostluklar. Başka bir dönemin soluğunu, rengini tattım...



YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



— AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE —

Yılda sadece **149 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

10 yıl boyunca

+ 1.300 TL +

her ay

10 yıl boyunca her yıl

1.300 TL

eğitim desteği



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası

Biraz da belgesel maceranızdan bahseder misiniz?

Taze fasulyeyi severim ama her gün yemem. Tarih, moda ya da belgesel 4-5 yıl arka arkaya yaptıktan sonra mutlaka farklı bir alanda uzmanlık sahaları oluşturup kendimi geliştirmeyi hedeflediğimden, yeni çalışmalarla beni heyecanlandıran formatları hayata geçirmeyi severim. Oyun gibidir her şey; oyun kurucu olmak ve oyuna dahil olmak beni mutlu eder. Mesela, Ermeni komşumuzun evinden gelen müzik sesi, TRT Türk için yaptığım “Komşu Plakta Ne çalışıyor?” projesi için esin kaynağı oldu. Türkiyemizin komşuları, müzik kültürü, ortak enstrüman ve şarkılar, belgesel seriyi yarattı ve TRT Türk’te yayınladı. Makedonya, Arnavutluk, Ermenistan, Gürcistan, Suriye... Belgeseller müthiş bir zenginlikti. “Alkışlar” gibi kültür sanat programları eğlenceliydi. Paris moda haftalarındaki, İtalya, CPD Düsseldorf gibi merkezlerdeki defileleri çekmek, programda zengin röportajlar eşliğinde yayınlamak keyifliydi. Sevgili dostum Erkan Özerman ve Barbaros Şansal’la birlikte izlediğim Jean Paul Gaultier, Valentino, Yves Saint Lauren, Zuhair Murad’ın yanı sıra Bahar Korçan, Özlem Süer, Hatice Gökçe, Ümit Ünal, Arzu Kaprol ve Hakan Yıldırım’ın en başından beri tasarım yolculuklarına tanıklık etmek, defile, fuar ve tüm koleksiyonlarını izleyicilerle buluşturmak, onların başarılarıyla gururlanmak bir anlamda yeni programlarıma ilham veriyordu. 7 yıl boyunca yeme, içme, mimari, giyim, mekanlar ve daha pek çok renkli konuyu ele aldık. Bir yıl da eş zamanlı olarak reel sektörün buluşma noktası “Marka” programıyla “Bu topraklardan neden dünya markaları çıkamı-



yor”u tartıştık. Rahmetli Sabancı’nın “Lassa Lassa” sözleri hala kulaklarımdadır...

Sosyal sorumluluk projelerinde de varsınız, neler yaptınız?

2007’de, yıllarca moda programı yaptığım çok sevdiğim dostlarım Yıldırım Mayruk, Cemil İpekçi,

Faruk Saraç, Vural Gökçaylı, Zuhair Yorgancıoğlu gibi 16 terzi-tasarımcıyı çocukluk yıllarına götürüp bebek tasarımlarını rica ettiğimde, bunun için Singer ile Bizim Lösemili Çocuklar Vakfı yararına Esmâ Sultan Yalısı’nda büyük bir gece yapılmıştı. Yeşim Salkım ve Emel Sayın da geceye destek vermişti. Alfa Yayınları’ndan da kitabımız çıkmıştı. Sonra kimsesiz çocuklar yararına İhlamur Kasrı’nda bir gece düzenlendi. Zara, Emre Altuğ, Nil Burak geceye destek verdiler. Hilton ICC’de de “Baş Koymak” adlı projem hayata geçirildi. Yine tasarımcı dostlarla birlikte “eğitime baş koyduk” deyip, yine Singer sponsorluğunda Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği yararına Demet Tuncer’in sahne aldığı bir gece düzenledik. 🌟



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



17-19 Kasım 2016



CONGRESIUM - ANKARA
(ATO Kongre Merkezi)



John Flint
HSBC Bireysel Bankacılık ve Birikim
Yönetimi Grup CEO'su

Şu an emekli olan nesil, birikim yapmaya yaklaşık 35 yaşında başlayıp, ortalama 23 yıl birikim yaparak yaklaşık 58 yaşında emekli oldu. Günümüzde ise çalışma çağındakiler emeklilere kıyasla ortalama 7 yıl daha fazla birikim yapmak durumunda. Çalışma çağındakiler, emeklilik için 30 yaşında birikim yapmaya başlıyor ve 60 yaşına kadar emekli olmayacağını düşünüyor...

Kuşak farkı

Dünya nüfusu geçtiğimiz yıllara kıyasla daha yavaş bir artış trendinde. Bununla birlikte tarihteki en yüksek hızda yaşlanıyoruz. Bu iki demografik trend; küresel ekonomik büyümenin hızından, insanların ne tükettiğine ve ne zaman emekli olabileceğine kadar herşeyin üzerinde büyük bir etkiye sahip. Dolayısıyla bu trendler, çok sayıda insanın gelecek planı ve refahında önemli bir rol oynayacak. Herkes rahat bir emeklilik yaşamı sürmek ister ve çoğu insan emeklilikte zamanını nasıl geçireceğine dair bir fikre sahiptir. Dinlenmek, seyahat etmek ve aileyle bir arada olmak bu planların büyük bir bölümünü oluşturur. Ancak emekli olmak istenen yaş ile emekli

olunabilen yaş arasında oluşan fark, hayaller ve gerçeklerin çoğu zaman uyuşmadığını gösteriyor. Gelişmiş ekonomilerin çoğunda devlet emekliliğine yönelik destek azaltılırken, bazı ülkelerde yasal emeklilik yaşı yükseltiliyor. Aynı zamanda pek çok özel kurum da çalışanlarına sunduğu emeklilik programlarının kapsamını daraltıyor. Öte yandan, sadece gelişmiş ekonomilerdeki nüfus yaşlanmıyor. Çin gibi uluslar da yaşlanıyor. HSBC ekonomistleri, Çin'de çalışma çağındaki nüfusun bu yıldan itibaren azalacağı tahmininde bulunuyor. Çin gibi bazı ülkeler sosyal provizyonu artırsa da düşük bir tabandan başlatıyor. Genç nüfus bakımından güçlü bir demografiye sahip ülkelerde bile bireyler, daha fazla birikim ve yatırım yapmanın emekliliklerini uzun vadede desteklemek için tek sürdürülebilir yol olduğunun farkında.

Dünya genelinde çalışma çağındaki bireylerin emeklilik birikimi yapma konusunda hissettikleri baskı muhtemelen hiçbir zaman bu kadar ağır olmamıştı.



Birikim yapma gerekliliği 23'ten 30 yıla çıktı

HSBC Grubu'nun 17 ülkeden 18 binin üzerinde kişinin görüşünü alarak hazırladığı "Emekliliğin Geleceği: Nesiller ve Hayat Yolculuğu" raporu, bireylerin emeklilik için öngördüğü birikim süresinin önceki nesle göre değişimini ortaya koyuyor. Rapora göre, şu an emekli olan nesil, birikim yapmaya yaklaşık 35 yaşında başlayıp, ortalama 23 yıl birikim yaparak yaklaşık 58 yaşında emekli oldu. Ancak günümüzde çalışma çağındakilerin emeklilere kıyasla ortalama 7 yıl daha fazla birikim yapmak durumunda olduğu öngörülüyor. Çalışma çağındakiler, emeklilik için 30 yaşında birikim yapmaya başlıyor ve 60 yaşına kadar emekli olamayacağını düşünüyor. Söz konusu nesilsel değişim, ülke bazında incelendiğinde çok daha net bir şekilde görülüyor. Örneğin, HSBC araştırmasına Çin, Birleşik Arap Emirlikleri, Avustralya ve Fransa'dan katılan çalışma çağındakiler, emeklilere göre 10 yıl daha uzun birikim yapmak zorunda olduklarını belirtiyor.

"Keşke" dememek için ne yapmalı?

Raporda emeklilik için daha fazla birikim yapmanın önemini anlaşıldığı vurgulanırken, çalışma çağındaki bireylerde emeklilik yaşamıyla ilgili endişenin de arttığı belirtiliyor. Çalışma çağındakiler genelde yeterince birikim yapmadıklarını düşünüyor ve pek çoğu da birikim yapmaya daha erken başlamış olmayı diliyor. Bu noktada gelecek kaygısını gidermek, ileriye dönük plan yapmaktan



geçiyor. İyi bir plan öncelikle emeklilik için hedeflenenlere ulaşılmasını sağlayacak farklı yollar içermeli. Dolayısıyla pek çok kişi hala devlet emekliliği veya bireysel emeklilik planları, birikim ve yatırımlarına güvense de emeklilik sepetlerini güçlendirmek adına diğer bazı ek gelir kaynaklarını da değerlendirmek isteyebilir. Örneğin, emekliliğin finanse edilmesine destek olması amacıyla gayrimenkul gelirlerinin kullanılması veya bir noktaya kadar çalışmaya devam

edilmesi bireylerin gelecekle ilgili planları arasında sıklıkla yer almaya başladı. İleri dönük plan yapmak, önceliklerin zaman içerisinde değişebileceğinin ve öngörülme-yen harcamalar oluşabileceğinin kavranması anlamına geliyor. Birikim yapmaya erken başlanması, gerektiğinde danışmanlık alınması ve bugünden kenara konulan küçük miktarların bile gelecekte emeklilik hayatının konforuna büyük katkı sağlayabileceğinin farkına varılması sağlam bir emeklilik planının temellerini oluşturuyor.





15 soruda

özel sağlık sigortaları

İster yatarak, ister ayakta, isterse tamamlayıcı; artık bir şekilde özel sağlık sigortası yaptırmak zorunlu hale geldi. Peki neden sağlık sigortası yaptırmamız gerekiyor, bu ürün hangi riskleri teminat altına alıyor?

Özel sağlık sigortası son dönemlerin en revaçta ürünlerinden biri. Malum ortalama yaşam süresi uzasa da hastalıklar artıyor. Büyükşehirlerin stresli iş hayatı, sağlıksız beslenme, kötü hava koşulları gibi birçok gelişme gündelik hayatımızın bir parçası haline geldi. Böyle olunca da hastanelere gitmek, doktorlarla iç içe yaşamak kaçınılmaz oluyor. Tedaviler pahalı, tedavi süreçleri bazı hastalıklar için uzun. Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) bağlı hastanelerin durumu da ortada. Uzun kuyruklar, 6 ay sonrasında randevu vermeler derken özel hastanelere gitmek artık lüks değil ihtiyaç oldu. Bu yüzden de özel sağlık sigortası yaptırmak neredeyse acil ihtiyaçlar arasına girdi. Bu sayımızda özel sağlık sigortalarıyla ilgili bilinmesi gerekenleri derledik...

1 Özel sağlık sigortalarındaki ömür boyu yenileme garantisini nedir?

Ömür boyu yenileme garantisini, özel sağlık sigortası sözleşmesinin aynı planla ömür boyu yenilenmesi taahhüdüdür. Sigorta şirketi, ortaya çıkan hastalık ve rahatsızlıklarından ötürü teminat kapsamını daraltamaz, teminat limitini düşüremez, sigortalı katılım payını artıramaz; sigorta teknik esaslarında ve özel şartlarında sigortalı aleyhine değişiklik yapamaz. Ödenen tazminatların sözleşme primine oranına bağlı ek prim uygulayamaz.

2 Özel sağlık sigortası teklifi vermek için neden bu kadar çok bilgi istenir?

Sigorta şirketleri, sigortaladıkları risk hakkında bilgi sahibi olmaya ihtiyaç duyar. Özellikle de sağlık

sigortalarında insan sağlığına ait sağlık giderleri ve masraflarının üst limiti olmaması sebebiyle başına gelebilecek sağlık tazminatlarını tahmin etmek isterler. Bu sebeple sigortalının sağlık özgeçmişi ve mevcut durumu hakkında detaylı bilgiye ihtiyaç duyarlar.

3 Anlaşmalı sağlık kurumları listesine nereden ulaşılabilir?

Anlaşmalı sağlık kurum listesine size gönderilmiş sağlık kitinizden veya sahip olduğunuz poliçenin sigorta şirketi web sayfasından ulaşabilirsiniz.

4 Özel sağlık sigortasında sigorta ettiren ile sigortalının farkı nedir?

Sigorta ettiren, poliçe primini ödemekle sorumlu ve aynı zamanda sigortalının sağlık teminat giderlerinin ödendiği kişidir.

Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

The screenshot shows the Finans Gündem website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Borsa Gündem', 'Sigorta Gündem', 'Okunmalı Sayfalar', 'Tic. Teknoloji Gündem', and 'Akıllı Yapım'. The main header features the 'Finans Gündem' logo and a search bar. Below the header, there are several news sections. On the left, there are 'Öne Çıkan Haberler' and 'ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ: 4 ÖLÜ' with a sub-headline 'Ankara'da askeri helikopter düştü'. In the center, there is a 'MOBİL' section with a sub-headline 'Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye'. Below this, there is a large advertisement for 'MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ' with a background of red percentage signs. On the right, there is a 'Haberleri sitenize ekleyin' section with a sub-headline 'Finans Hattı' and a list of news items including 'Sırbistan faiz indirdi', 'Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor', and '2013 altından çıkış yılı oldu'. At the bottom right, there is a large hand cursor pointing to an advertisement for 'Can'ın Geleceğin MALAGELS' with the website 'canageceginemalagelsin.' and the TEB logo.

TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ

Sigortalı ise sağlık sigortası hizmeti alan ve sağlık giderleri karşılanan kişidir. Sigorta ettiren ile sigortalı farklı kişiler olabilir.

5 Özel sağlık sigortasına eş ve çocukların da dahil ettirilmesi mümkün müdür?

Özel sağlık sigortalarında eş ve çocuklar aynı planda olmak şartıyla poliçeye dahil edilebilir.

6 Anlaşmalı sağlık kuruluşlarından nasıl yararlanılabilir?

Anlaşmalı sağlık kurumlarından sahip olduğunuz özel sağlık sigortanıza ait sağlık kartınız veya TC kimlik numaranızla yararlanabilirsiniz.

7 Özel sağlık sigortasından kimler yararlanabilir?

Sigorta şirketlerinin yaş sınırlarına uyan herkes, kendisi ve/veya ailesiyle birlikte yararlanabilir. Bu yaş sınırı birçok şirket ve ürün için 0-60 arasındadır. 18 yaşından küçük çocuklar ancak ailesiyle birlikte sigortalı olabilir.



8 Özel sağlık sigortası kapsamında alınacak poliçe nasıl seçilmelidir?

Özel sağlık sigortası poliçesi seçilirken, teminat yapısına (yatarak, yatarak + ayakta, yatarak + ayakta + doğum teminatı gibi), anlaşmalı kurum ağına, özel şartlar içeriğine (bekleme süreleri ve teminat verilebilecek özel hastalıklar) ve kurumun tazminat ödeme ve provizyon onay hızına bakılmalıdır. Prim ödemesinin bütçe uygunluğu da önemlidir bir göstergedir.

9 Acil sağlık sigortası nedir?

Uluslararası acil sağlık parametlerinin (kalp krizi, felçler, trafik kazası, suda boğulma gibi) belirlemiş olduğu vakaların herhangi birinin yaşanması durumunda teminata giren bir tür sağlık poliçesidir.

10 Acil sağlık sigortasıyla hangi riskler teminat altına alınabilir?

Şuur kaybı, zehirlenmeler, trafik kazası, migren, akut solunum problemleri, yüksek ateş, ciddi alerji vakaları, akut batın, yüksekten düşme, uzuv kopmaları, elektrik çarpması, ciddi göz yaralanmaları, darp sonucu yaralanmalar, suda boğulma, donma, ısı çarpması, ciddi yanıklar, akut kanamalar, kırıklar, tecavüz, dekompresyon

hastalığı, kalp krizi, ani felçler, hayvan ısırıkları, diyabet ve akut böbrek yetmezliği komaları...

11 Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir?

Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından sigortalı olan kişiler için SGK anlaşmalı özel hastanelerde artan giderleri karşılamak amacıyla satın alınan bir sağlık poliçesi türüdür.

12 Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla hangi riskler teminat altına alınabilir?

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun onayladığı riskler kapsama alınır. Bu teminatlar yatarak tedavi kapsamındadır. Bazı şirket uygulamalarında ayakta tedaviler de limitle kapsama dahil edilir.

13 Tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamına hangi hastaneler giriyor?

SGK anlaşması olan ve sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu, poliçe üzerinde belirtilen hastanelerdir.

14 Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak için belirli bir yaş aralığı var mıdır?

Poliçeye giriş yaş aralığı 0-55'tir. 55 yaş sonrasında yeni sigortalı işleme yapılamaz.

15 Sağlık sigortası primleri neden sürekli artar?

Primleri belirleyen ana etken sağlık enflasyonudur. Yani doktor ve hastanelerde tedavilerde kullanılan malzemelerin fiyat artışıdır. İkinci etken de sağlık sigortası yaptıran kişinin kullanım sıklığıdır.



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

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

Otomatik katılıma üç kala...



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

BES'te katılımcı sayısı 6.4 milyon kişi. Toplam fon tutarı 56.5 milyar TL. Otomatik katılımın devreye girmesiyle birlikte sistemdeki katılımcı sayısının 10 milyonu geçeceği söyleniyor. Hep birlikte bekleyip göreceğiz...

Kuşkusuz “otomatik katılım”, BES denildiği zaman son aylarda akla gelen ilk konu. Açıklığa kavuşmamış birkaç nokta dışında taşlar biraz yerine oturdu ve çok değil 3 ay sonra uygulamaya konulacak. Sistemin otomatik katılımı birlikte hızla büyüyeceği söyleniyor ve gerçekten de çok büyük(!) rakamlar telaffuz ediliyor. Biz ise BES'in bugünkü resmini çizmek istedik; otomatik katılıma üç kala sistemin büyüklük, katılımcı sayısı ve getiriler açısından nerede olduğunu gözler önüne sermeyi amaçladık...

BES ne kadar büyüdü?

Otomatik katılımın devreye girmesiyle birlikte sistemdeki katılımcı sayısının 10 milyonu geçeceği söyleniyor. Hep birlikte bekleyip göreceğiz...

Katılımcı için önemli bir kriter: Getiri

Yılın ilk 8 ayında fonların kategori bazında getirileri ne olmuş, bir

bakalım...

Grafikten de izlenebileceği gibi, emeklilik fonları ortalama olarak hem mevduattan, hem dövizden hem de borsadan daha yüksek kazandırmış. Bu yıl altının ons fiyatının tüm dünyada yükselmesine bağlı olarak, altın emeklilik fonları en çok kazandıran fonlar olmuş. Tüm kategoriler içinde yalnız katılım fonları mevduatın altında getiri sağlamış. Bu fonlarda son 2 ayda bir sıkıntı olduğunu söylemek mümkün. Keza altı aylık getirilere baktığımızda bu fonların da mevduatın üzerine çıktığını görüyorduk. Getiri açısından başarılı addedebileceğimiz kategori “karma ve esnek fonlar”. Bu kategorinin 6 aylık getirisi yüzde 6.8 idi. 8 aylık getiri ise yüzde 8.5'e çıktı. Piyasalardaki koşullara bağlı olarak portföy içeriklerini değiştiren karma ve esnek fonlar, başarılı bir şekilde hisse piyasalarındaki düşüşü bertaraf etmiş görünüyor.

En başarılı esnek emeklilik fonları

Esnek emeklilik fonlarının

31 Ağustos 2016 itibarıyla BES'te durum:

Katılımcı sayısı	6.4 milyon kişi
Katılımcıların fon tutarı	49 milyar 928 milyon TL
Devlet katkısı fon tutarı	6 milyar 609 milyon TL
Toplam fon tutarı	56 milyar 537 milyon TL
Emekli olan katılımcı sayısı	39 bin 341 kişi

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

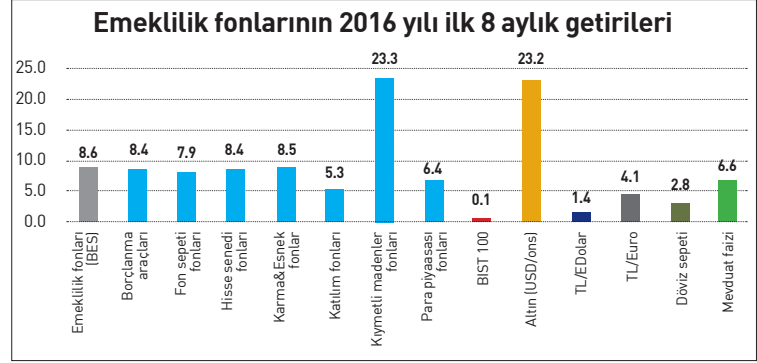
Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
★★★★★☑	Çok iyi ve istikrarlı	★★★★	Vasat
★★★★★	Çok iyi	★★★	Kötü
★★★★	İyi	★★	Çok Kötü

getirilerinin dikkat çekici olduğunu söyledikten sonra, bir de Ludens Fon Rating'e göre en başarılı esnek emeklilik fonları hangilerini onlara bakalım:

- Garanti Emeklilik ve Hayat Esnek Emeklilik Yatırım Fonu
- Aegon Emeklilik ve Hayat Esnek Emeklilik Yatırım Fonu
- NN Hayat ve Emeklilik Esnek Emeklilik Yatırım Fonu
- NN Hayat ve Emeklilik Büyüme Amaçlı Esnek Emeklilik Yatırım Fonu
- NN Hayat ve Emeklilik Büyüme

Amaçlı Karma Emeklilik Yatırım Fonu
● ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek Emeklilik

Yatırım Fonu
● Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek Emeklilik Yatırım Fonu



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(26.08.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları					
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	9.1	2,894.610.074	836.242
GHF	Garanti Em. Hay. Grp. Yön. Glr Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	10.7	394.162.963	38.726
BGK	Groupama Em. Grp. Yön. Gelir Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	10.1	7.749.333	1.324
EIG	ERGO Emeklilik ve Hay. Gel. Am. Kamu Borç. EYF	★★★★★	9.2	65.621.641	31.832
MHK	MetLife Em. ve Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	7.7	355.124.886	144.916
Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları					
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF	★★★★★	20.2	760.152.446	80.524
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	15.5	85.715.483	12.605
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	16.3	391.442.567	91.144
Hisse Senedi Emeklilik Fonları					
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	7.0	192.740.947	29.127
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	8.6	197.279.283	59.802
EIH	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	7.9	20.788.643	22.502
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	10.4	49.329.772	28.833
GHH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	7.7	114.998.125	20.118
AGH	Asya Em. ve Hay. Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF	★★★★★	12.8	67.964.229	154.937
Esnek Emeklilik Fonları					
GHE	Garanti Em. Hay. Esnek EYF	★★★★★	9.3	636.080.375	109.829
ANY	Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	★★★★★	8.4	2.480.710	1.151
IEE	NN Hayat Em. Esnek EYF	★★★★★	8.8	351.413.403	211.591
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	7.7	81.727.020	66.734
EIE	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Ama. Esnek EYF	★★★★★	9.6	25.866.496	19.571
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	7.7	264.090.982	164.586
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esn. Emk. EYF	★★★★★	9.7	16.740.313	16.116
Standart Emeklilik Fonları					
IEB	NN Hayat Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	9.2	248.010.690	120.495
GRS	Groupama Em. Standart EYF	★★★★★	9.1	6.664.319	1.584
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.8	382.351.787	314.221
VGB	Vakıf Em. Gelir Am. Alt. Kam. Bor. Ar. St. EYF	★★★★★	8.8	252.702.429	96.596
Para Piyasası Emeklilik Fonları					
AZL	Allianz Hayat Em. Para P. Likit Kamu EYF	★★★★★	8.6	286.147.280	64.549
EIP	ERGO Emeklilik ve Hay. Para Piy. Lik. Kamu EYF	★★★★★	8.6	14.425.654	34.496

Size en uygun uyku pozisyonu hangisi?



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

Daha sağlıklı bir yaşam için doğru uyku pozisyonu önemli bir unsurdur. Sırt üstü yatmak, boyun ve bel ağrılarını engellediği gibi asit reflüyü azaltır; astım, koah gibi solunum yolları hastalığı, kalp yetmezliği olanlar yüksek yastıkla sırtüstü yatarak daha rahat eder. Omurgasında kireçlenmesi olanlar sırtüstü, dizlerini ve bel kavislerini ufak bir yastıkla destekleyerek yatmalıdır. Beyin damar tıkanıklığı olanlarsa sırt üstü pozisyonu tercih etmelidir.

Uyku apne sendromu, horlaması olanlar ve obezler için sırt üstü yatmak tehlikelidir!

Ani solunum durmasına neden olabildiği gibi sarkan yumuşak damağın nefes yolunu tıkayarak

solunumun ve uykunun kalitesinin düşmesine sebep olur. Uyku apne sendromu ve horlaması olan insanlar hep yorgun kalkmaktan şikayetçidir ve bu gündüz çalışma performanslarını düşürür.

İşte en sağlıklı yatış pozisyonu

Sol tarafın üzerinde yan yatış en sağlıklı uyku pozisyonudur. Vücutun kalbe giden ana toplardamarı baskı altında kalmayacağı için, kalbe vücuttan kan dönüşü kolay olur. Yüksek tansiyonlu hastalar için uygun bir pozisyonudur. Bu pozisyon ayrıca daha az horlamayı sağlar, reflüyü de azaltır. Reflünüz varsa bu pozisyon en uygun yatma pozisyonudur. Horlayanlar, uyku apne sendromu olanlar için de uygun bir pozisyonudur. Gebelerin sol taraf üzerinde yatmaları önerilir. Çünkü bu pozisyonda kan akışı daha iyidir. Cenin pozisyonunda





hafif bacaklar karna doğru çekilip iki bacak arasına yastık, ayrıca baş boyun altına da orta yükseklikte bir yastık konulması uygundur. Bunu yaparken vücudunuzu fazladan kıvrılması için zorlamayın. Kronik kalp rahatsızlığı bulunanlar için önerilmez. Kronik kalp hastalıklarında sol yana yatmak kalp atışını hızlandırabilir ve bunun olumsuz etkileri olabilir.

Sağ taraf üzerine yan yatış denediniz mi?

Reflüsü olanlar için uygun değildir. Kalp rahatsızlığı bulunanlar için sol yerine sağ tarafa yatılması önerilebilir. Hamile değilseniz veya kalp rahatsızlığınız yoksa kendinizi rahat hissettiğiniz tarafa yatabilirsiniz. Ayrıca uyurken aldığınız pozisyonu tüm uyku süresi boyunca koruyacağınızın bir garantisi de yoktur.

Yüzüstü yatışla horlamaya son!

Horlayan için bu pozisyon uygun olabilir. Horluyorsanız, bel ve boyun ağrısından mustarip değilseniz, yüzüstü yatmak sizin

için faydalı olabilir. Kötü tarafı boyun ve bel ağrısına neden olabilir. Omurgada kireçlenme olanlar için tavsiye edilmez. Eklem baskı uygulayarak ve sinirlerin geçtiği kanalları daraltarak sinirlerin sıkışmasına; ağrı, uyuşma ve karıncalanma oluşmasına yol açar.

Yüzüstü pozisyonda da başınız saatlerce bir tarafa dönük kalır ve boynunuzda ağrı hissetmeniz kaçınılmaz olur

Yüzüstü yatanlar kollarını açarak yastığın altına sokmayı tercih eder. Oysa saatlerce bu pozisyonda uyumak omuzda sıkışma sendromuna ve omuz ağrılarının neden olabilir. Omuz sorunları olanlar, kollarında sinir sıkışması olanlar için bu pozisyon uygun değildir.

Bebeklerin bu pozisyonda uyuması asla önerilmez. Bu pozisyonda uyumanın ani bebek ölümleriyle ilişkisi ortaya konmuştur.

YATAKTAN KALKARKEN NEYE DİKKAT ETMELİYİZ?

- Uyanınca yataktan hızlı bir şekilde kalkmayın. Yataktan ani kalkışınız belinizin tutulmasına neden olabilir. Çünkü tüm gece istirahat döneminde olan kaslar uykuda gevşer, aniden harekete reaksiyon gösteremez bu durumda omurgada ve eklemlerle ciddi ağrılara, zedelenmelere neden olur.
- Uyandıktan sonra yatak içerisinde beş dakika gerinerek, kaslarınızı ve eklemlerinizi esnetin. Böylece gevşeyen kaslarınızı yavaşça harekete geçirmiş olursunuz.
- Yataktan kalkarken, önce blok olarak

yana dönün ve bacaklarınızı yatak kenarından aşağıya sarkıtın, sonra kollarınızın yardımıyla vücudunuzu yatak kenarında, dik bir konuma getirin.

- Bir müddet yatak kenarında oturarak tansiyonunuzun dengelenmesine izin verin, sonra ayağa kalkın. Vücudunuzun içine gömüleceği değil, ortopedik yataklar tercih edin. Vücudunuz yatağa değil, yatak vücudunuza adapte olmalıdır.
- Doğuştan bel ve boyun bölgemizde eğriliklerimiz vardır. Çok sert veya çok yumuşak yataklar doğal eğriliklerimizin artmasına ya da azalmasına neden olur.



Gündemdeki kitaplar



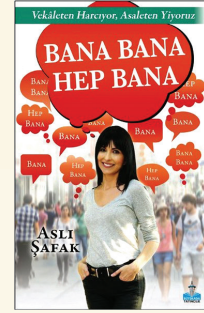
Bana Bana Hep Bana

Aslı Şafak

Büyükada Yayıncılık / 224 sayfa

Kendi deyimiyle "uyumsuz" Aslı Şafak, yıllardır televizyonda, dünyanın en sıkıcı işini, ekonomiyi izleyicinin kafasına terlik atarak ve atarlanarak anlatıyor. Kıl olduğu şeyler var. "O yapıyor ben de yaparım" diyenlere kıl mesela. Dansöz gibi kıvrınlara, kendini akıllı, karşısındakini aptal sananlara. En çok da bunu ranta çevirmeye çalışanlara... "O yüzden bu kitap, belki de okuduğunuz en 'tuhaf' ekonomi içerikli kitap" diyor ve şöyle ekliyor:

"Bu 'uyumsuz'un dertleri var. Gereksiz tüketimle derdi var mesela. Kredi kartını böldürüp böldürüp harcamamızla, kına gecelerinde taç takmamızla, kelepir evi saray gibi pazarlamamızla derdi var. Sorguladığı şu: Biz ne zaman böyle olduk? 70'lerde mütevazı ve kalenderken 40 yılda nasıl bu hale geldik? Geldiğimiz noktada artık vekaleten harcıyor, asaleten yiyoruz. Rant yeme uğruna, insanlığımızı, itibarımızı, vicdanımızı harcıyoruz..." 1980'lerden bugüne, şarkılarla, türkülerle bizi anlatıyor bu "uyumsuz"...



Bir Aşk

Dino Buzzati

Can Yayınları / 280 sayfa

Yıllarını unutmak mı istedin? Hayatına baskın yapan küçük bir kızın kötülükleri-ne sadece kendi gücünle meydan mı okudun? Sana uygun olmayan yabancı bir oyunda inat mı ettin? Yeniden çocukluğuna dönebileceğini mi sandın? Seninkinden bambaşka bir surat lazımdı bunun için. Maç bitti, hesap döndü. Kapılar kapanıyor, yalnızlık, boşluk, çöl, kimsenin duymayacağı sessiz çılgınlıklar. İşte limandasın aptal adam, ne sandın kendini?

Kurguladığı gerçeküstü, büyü, kimi zaman tekensiz dünyalarda kendine özgü mizah anlayışıyla çağımız insanının huzursuzluğunun çok katmanlı izlerini süren Dino Buzzati, "Bir Aşk" romanıyla aynı izleğe farklı bir rota üzerinden yöneliyor.

Yazar, modern insanın içsel karmaşasını ve çaresizliğini bu kez aşk boyutunda, orta yaşlı bir kentsoylunun genç bir fahişeye saplantı derecesinde duyduğu tutku ekseninde öykülüyor:

Buzzati'nin usta bir anlatımla kahramanının karmaşık iç dünyasına odaklandığı Bir Aşk'ta, Antonio'nun kıskançlık, tutku, sahiplenme dürtüleri ile parçası olduğu burjuva toplumunun çelişkileriyle yüklü ahlak anlayışı arasında çaresizce bocalayışına tanıklık ediyoruz.



Kocaman Bir Adam

Barış Tut

Profil Yayıncılık / 368 sayfa

Aykut Kocaman, bu ülkenin futbol çölünde bir vahadır. Kocaman'ı diğer meslektaşlarından ayıran temel özelliği, ne yokluklar içerisinde kurduğu istikrarla takımına oynattığı kişilikli oyundur, ne de futbolda kimi dizilişlerin "demokratik" olmadığını öne süren sıra dışı bakış açısıdır. Onun yalnızlığı, yaşamsal önemdeki bir puan mücadelesinin sonrasında sarf ettiği sözlerle başlar: "Rakibimizi elle atılan bir golle yenmek istemezdim. Üzgünüm." Galibiyet ve üzüntü sözcükleri Kocaman'ın tertemiz vicdanındaki rahatsızlığın dışavurumunda bir araya gelebilmektedir.

Elinizde tuttuğunuz kitap, spor âlemimize çok uzak insanların bile adını duyduklarında saygı veya takdir yüklü ifadelere başvurdukları bir futbol emekçisinin, dış etkenler nedeniyle yarıda kalmış bir sezonuna odaklanarak, "kocaman" dünyasını anlatıyor. Daha önce hiç denenmemiş bir çalışma...



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

Anadolu Sigorta'dan **TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI**



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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI