

AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Aralık 2016 SAYI: 68



20 SORUDA HASAR SÜRECİ!



**Garanti, otomatik
katımlı
BES'te de liderliği
hedefliyor**



**Liberty
sektörün
iki katı
büyüyecek**

ÇALIŞANLAR OTOMATİK KATILIMDA NEYE DİKKAT ETMELİ?

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Sen sadece sevdiğini söyle

Sağlık sigortasının lider şirketi
Allianz seninle ve sevdiklerinle!

#AllianzSeninle

Allianz

Allianz Seninle

Allianz

www.allianzsigorta.com.tr | 0850 399 99 99



Allianz'ım Mobil Uygulama





Otomatik BES'lenme

Rutinleşen iş süreçleri insanları otomatikleştiriyor, makineleştiriyor. Hele de büyük şehirlerde bu durum çok daha yaygın. Akıllı binalarda otomatik olarak yanıp önen lambalar, otomatik makinelerden içilen kahveler, internetten verilen yemek siparişleri, gelişen teknolojiyle birlikte artık her şey otomatikleşiyor. Her şeyin otomatikleştiği bugünlerde bir de "otomatik katılımlı" bireysel emeklilik sistemimiz oldu...

Birileri bizim yerimize düşündü ve otomatik olarak bu sisteme sokmaya karar verdi. Peki kötü mü oldu? Hayır. Keşke kendimiz daha önce düşünseydik de buna gerek kalmıyaydı...

Evet, 2017 yılının ilk ayında otomatik katılımlı BES başlayacak. Önce 100 kişinin üzerinde çalışanı olan işyerlerinden başlayacak, ardından kademe kademe aşağı doğru inecek. Sonuçta da 45 yaşın altındaki her çalışan devlet tarafından otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine dahil edilecek.

Sistem için yeni bir "doping" olarak algılanan bu yeniliğin şirketleri nasıl etkileyeceği tartışma konusu. 2015 yılının ilk 10 ayında bireysel emeklilik sistemine yeni katılanların sayısı 760 bin kişiydi. 2016'nın aynı döneminde bu sayı 480 bin oldu. Bu da yüzde 36 azalmaya işaret ediyor.

Yanlış anlaşılmasın, sistem küçülmüyor, büyüme hızı yavaşlıyor. Şirketlerin gelirleri azalıyor. Bu alanda kâr yok gibi bir şey. 18 şirket, bireysel emeklilik faaliyetlerinden sadece 55 milyon lira kâr edebildi. Bunun 52 milyon lirası ise sadece bir şirkete (Garanti Emeklilik) ait. Şirketler açısından kâr tablosu böyleyse gerisini varın siz düşünün. Hal böyle olunca bazı şirketler bireysel emeklilik sözleşmesi satmamaya başladı. Bir kısmı satıyor ama iştahsız. 18 emeklilik şirketinden aktif olanların sayısı sadece 7-8. Otomatik katılımlı bu sayıyı nasıl etkileyeceği de merak konusu.

Bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılımlı konusundaki bugünlerde, OECD ve G-20'yi oluşturan ülkelerde 65 yaş üzerindeki insanların yoksulluk oranını açıklayan önemli bir tabloyu sizlerle paylaşıyoruz. Buna göre Türkiye, yaşlı insanların en yoksul olduğu 10 ülkeden biri. 65 yaş ve üzerindeki vatandaşlarımızın yüzde 20'ye yakını yoksul ya da yoksulluk sınırında yaşıyor. İşte BES'in en önemli amacı, emekli maaşıyla geçinemeyen insanların refah seviyesine katkıda bulunmak. Siz de gençliğinizi "ama tatile gitmeliyim", "ama telefonumu yenilemeliyim" gibi "ama"larla geçirip yaşlılığınızda "keşke" dememek için gelin bu sisteme girin. Çünkü yarın hepimiz için çok geç olabilir.

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efsar Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





20



44



24

46



56



20

"Sektörün iki katı büyüyeceğiz"

Liberty Sigorta, sektör ortalamasının iki katı büyüyerek 2-3 yıl içinde yüzde 2 pazar payına ulaşmayı hedefliyor. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, piyasalardaki olumsuz seyri sektör liderleri için tehdit, küçük ve orta ölçekli şirketler içinse fırsat olarak görüyor. Türkeş, "Bizim yüzde 1 pazar payımızı büyütmek için diğer şirketlerden alabileceğimiz büyük bir pasta var" diyor...

24

Garanti, otomatik katılımlı BES'te de liderliği hedefliyor

Garanti Emeklilik, 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe, 2016 yılında sisteme yeni katılan her 4 kişiden 1'i tarafından tercih edildi. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "Yeni yılla birlikte hayatımıza girecek otomatik katımlı sisteminde de liderliğimizi sürdüreceğiz" diyor...

42

Emeklilik tasarruf açığımız 125 milyar Euro

Emeklilikte hak ettiğimiz yaşam standartını sağlayabilmek için her yıl kişi başına 3 bin 200 Euro'dan, toplamda 125.2 milyar Euro ek tasarruf yapmamız gerekiyor. Türkiye, Avrupa genelinde emeklilik tasarruf açığımızda 5'inci sırada. GSYİH ile kıyaslandığında ise açığı en fazla ülkeyiz...

44

Türk Nippon acenteleri dünyayı geziyor

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonunu artırıp onlara ek kazanımlar sağlıyor. Dr. E. Baturalp

46

Milli Piyango'dan çıktı!

Cesaretin açtığı kapıdan büyük aşkı tiyatronun zirvesine yürüyen Veda Yurtsever; hayatını, sahne tozunu ve dizilerin sıra dışı dünyasını Akıllı Yaşam okurları için anlatıyor. Tiyatro eğitimi veren üniversiteleri de uyardırmadan geçemiyor...

50

20 soruda hasar süreci

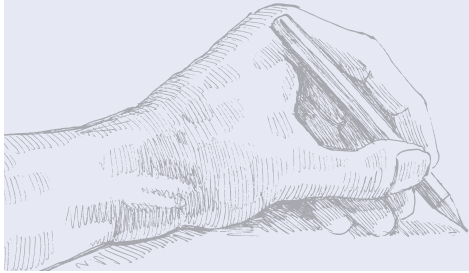
Başka bir taşıtla taşınırken oluşan hasar kasko sigortası kapsamına dahil midir? Kasko poliçesi, aracın tamirde geçen süresince oluşan kullanım ve gelir kaybından doğan zararları karşılar mı? Kasko poliçesi kapsamında hasar nedeniyle karşı araca verilen zararlar karşılanır mı?..

56

Soyadı Kular, sanatı kumlar

Bir merakla gittiği kurs, hayatına renk, heyecan getirmiş. Bir avuç kumun mucizesine tanıklık yapan eller şimdi cam kumlama sanatının temsilcisi olmuş. KOSGEB'den kredi alamayan Gülten Kular, kendi çabasıyla atölyesini kurmuş...

yazarlar



28

Dalkan Delican
Çalışan-işveren-emeklilik şirketi ve OtoKat

30

Zeynep Turan Stefan
Sigortacıların yeni keşfi: Blockchain

54

Sinan Metin
Çalışanlar otomatik katılımda neye dikkat etmeli?

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Başarılı fon seçimi emeklilik birikimini artırır!



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

AXA, 8 yıldır dünyanın sen iyi sigorta markası

AXA, marka değerlendirme kuruluşu Interbrand tarafından 2016 yılında da “Dünyanın En İyi Sigorta Markası” seçildi. Üst üste 8’inci kez bu unvana layık görülen AXA, marka değerini yüzde 14 artırarak 10.58 milyar dolara taşırken, dünya çapındaki tüm markaların değerlendirildiği “En İyi 100 Marka” listesinde de yerini 2 basamak yükselterek 46’ncılığa taşıdı. AXA, aynı zamanda 2016’da dünyanın en büyük 3 finans kuruluşu arasında gösterildi. Interbrand’ten yapılan açıklamaya göre AXA’nın markasına yaptığı yatırım, işinin temelinde yer alarak, şirket kültüründen iş ortaklarına kadar herkese yayılmış ve şirketin sürdürülebilir büyümesinde çok önemli rol oynuyor. Interbrand, “En İyi Dünya Markaları” sınıflandırması için markanın değeri;

finansal performansı, markanın müşterileri etkilemedeki gücü, servis ve hizmet satın almada markanın rolü olmak üzere üç farklı kriterde değerlendiriyor. AXA Grup Müşterilerden Sorumlu Başkan ve Yönetim Kurulu Üyesi Véronique Weill, konuyla ilgili şu



değerlendirmeyi yaptı: “Üst üste 8 yıldır En İyi Sigorta Markası seçilmekten büyük bir gurur duyuyoruz. Bu başarı için, bize bir kez daha güvenen 103 milyon müşterimize teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Ayrıca markanın başarısının en güçlü elçileri olan çalışanlarımıza ve dağıtım kanallarımıza içten teşekkürlerimi sunuyorum. Müşterilerimize bağlılığımız, daha iyi bir yaşama sahip olmak için onları güçlendirmeyi amaçlayan yeni stratejik vizyonumuzu açıkça gösteriyor. AXA markası, amacımızı, değerlerimizi ve kültürümüzü yansıtan en değerli varlığımızdır. Markamızın gücü 103 milyon müşterimiz için bir güven unsuru, çalışma arkadaşlarımız için gurur ve 130 bin dağıtım kanalımız için bir çekim kaynağıdır.”

İnsan kaynakları gözüyle otomatik katılım

Türkiye Sigorta Birliği, PERYÖN tarafından düzenlenen 16. Dünya İnsan Yönetimi Kongresi’nde “Otomatik katılım İK için iş yükü mü, çalışan memnuniyetinde fırsat penceresi mi?” başlıklı bir oturum gerçekleştirdi. Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Özel Emeklilik Daire Başkanı Uluç İçöz ve Gazi Üniversitesi öğretim görevlisi Prof. Dr. Cem Kılıç’ın konuşmacı olarak katıldığı oturumda, bireysel emeklilikte otomatik katılım dönemi tüm yönleriyle işlendi. M. Akif Eroğlu’nun açılış konuşmasıyla başlayan oturum Gazi Üniversitesi öğretim görevlisi Prof. Dr. Cem Kılıç’ın sunumuyla devam etti. Kılıç, Türkiye’de emeklilik profilini değerlendirerek, emeklilik sisteminde sürdürülebilirliğin önemine dikkat çekti. Türkiye’de yeterince tasarruf yapılmadığını, tasarrufu artırıcı çalışmaların hız kazanmasına rağmen önümüzdeki 5 yıllık süreçte oranların yerinde sayacağını aktaran Cem Kılıç, yurtdışından örnekler verdi ve “Türkiye’de 1 çalışan 2 emekliyi finanse ediyor. Dünyadaysa bu 4 emekliye denk geliyor” diyerek emeklilik için tasarrufun önemini vurguladı. Eroğlu ise sunumunda, 2003 yılında kurulan BES’in 2013’te devlet katkısıyla birlikte girdiği yüksek büyüme trendini devam ettirdiğini; Eylül 2016 itibarıyla

katılımcı sayısında 6.5 milyona, toplam fon tutarında ise 58 milyar TL’ye ulaştığını vurguladı. Oturumun son konuşmacısı olarak söz alan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Özel Emeklilik Dairesi Başkanı Uluç İçöz ise sunumunda otomatik katılımın işleyişine şöyle değindi: “Çalışanların otomatik olarak katılacağı BES’in sigorta şirketini işverenler seçecek. İnsan kaynakları çalışanlarına operasyon yükü getirmeyecek şekilde tasarlanan sistemde işveren katkısı olmayacak ve fon seçimi otomatik katılıma dahil edilen çalışan tarafından belirlenecek. Sistemde kalan çalışanlara yüzde25 devlet katkısına ek 1.000 TL hoş geldin ödülü ve parasını yıllık gelir sigortasına yatanlara ekstra yüzde 5 katkı verilecek. Prime esas kazancın yüzde 3’ü katkı olarak alınacak.”



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 ödemedeni!



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

Allianz Türkiye’de iş arkadaşları aynı zamanda yol arkadaşı

Allianz Türkiye, yolculuk paylaşım ağı yolyola.com ile yaptığı işbirliğiyle çalışanlarının işe gidiş gelişleri için özel bir çözüm sunuyor. Allianz.yolyola.com’a kaydolun Allianz çalışanları, aynı güzergahtaki iş arkadaşlarıyla yolculuklarını paylaşıyor. Amaç hem trafiğe çıkan araç sayısını azaltmak, İstanbul’un trafik sorununa çözüm önerisi getirmek, hem de egzoz gazlarının çevreye verdiği zararın hafiflemesine katkıda bulunmak. 289 Allianz Türkiye çalışanı sürücü ya da yolcu olarak sisteme ilk günden kaydını yaptırırken 28 çalışan da yolculuklarını paylaşmak için ilan verdi.



Allianz Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü Burçun İmir, işe gidip gelirken şirket servisi dışında farklı olanaklardan yararlanmak isteyen çalışanlar için kurdukları sistemi şöyle anlatıyor: “Allianz çalışanları, @allianz.com.tr uzantılı e-posta adresleriyle allianz.yolyola.com’a sürücü ya da yolcu olarak kayıt yapabiliyor. Boş arabalar doldukça ve trafiğe çıkan araç sayısı azaldıkça; Allianz Türkiye çalışanları İstanbul trafiğinin rahatlamasına, çevrenin korunmasına ve park yeri sorununun çözümüne katkı sağlamış olacak. Ayrıca, İstanbul trafiğinde bunalan ve yalnızlıktan sıkılan çalışanlarımızın yolculuklarının böylece daha keyifli hâle geleceğine inanıyoruz.”

Yolculuk paylaşımına imkân sağlayan Yolyola platformu sayesinde sürücüler isterlerse yolculuklarını sistemden otomatik olarak hesaplayarak araç paylaştıkları kişilerle yol masraflarını da paylaşabiliyorlar. Masraf payını elden alıp vermek istemeyen sürücüler için kredi kartıyla da ödeme imkânı sağlanıyor.

Allianz Türkiye çalışanları, allianz.yolyola.com adresinden kurum uzantılı e-posta adresiyle giriş yaparak sadece 3 dakikada yolculuk oluşturabiliyor. Kullanıcılar yolcu ya da sürücü alternatiflerinden birini seçerek yolculuk edecekleri gün ve saati seyahat edecekleri rota üzerinden oluşturduktan sonra sistem otomatik olarak ortak noktalarla ilgili kullanıcıları SMS ya da e-posta ile bilgilendiriyor.



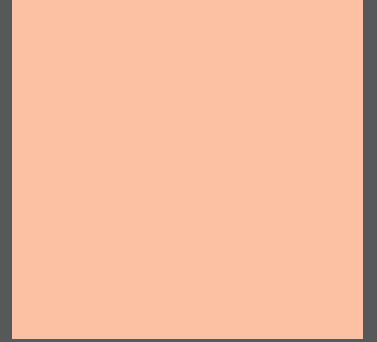
HİSS

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası



Herkes İçin Sağlık Sigortası!

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



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



Groupama

Sigorta

HDI Sigorta acenteleri Antalya'da buluştu

HDI Sigorta, kasım ayında acenteleriyle Antalya'da bir araya geldi. 4 gün süren acente toplantısında Talanx International Yönetim Kurulu Başkanı Torsten Leue ve HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI'nin bir acente şirketi olduğu ve acentelerle büyüme devam edeceği mesajını verdiler.

Toplantının sürprizi ise Alman Milli Takımı ve Fenerbahçe'nin eski kalecisi Toni Schumacher oldu...

2016 yılının ilk 6 ayı itibarıyla prim üretiminde kasko ve genel sorumluluk branşlarında ilk 10'da yer aldıklarını belirten Hancıoğlu, hukuksal koruma ve nakliyat branşlarında ise sektör lideri olduklarını vurguladı. Hancıoğlu, Haziran 2016 sonu itibarıyla teknik kârlılık seviyesini sektör ve HDI Sigorta açısından şöyle kıyasladı: "Kasko branşında sektör teknik kâr ortalaması



yüzde 10, HDI Sigorta'da ise yüzde 26 oldu. Oto branşında sektörde teknik kâr oranı yüzde 2, HDI Sigorta'daysa yüzde 9 olarak gerçekleşti. Oto dışındaysa HDI Sigorta, sektörün iki buçuk kat üstünde kâr elde etti."

Yoğun geçen toplantının ardından gala gecesinde sanatçı Linet, acentelere keyifli bir akşam yaşattı. Toplantıda HDI Sigorta'nın 10'uncu yılı şerefine pasta



kesildi. Türkiye sigorta pazarında önemli oyuncularından biri konumuna ulaşan HDI Sigorta, sosyal sorumluluk projeleri ve farklı alanlarda sponsorluklarıyla da sektörde adından sıkça söz ettiriyor. 10'uncu yıla özel bir de logo hazırlayan HDI Sigorta'nın sermayedarı olan Alman sigorta devi Talanx Grup ise Almanya'nın üçüncü, Avrupa'nın lider sigorta şirketleri arasında yer alıyor.

Erdemoğlu, sigortaya 50 milyon TL yatırdı

MAHER (Mahmut Erdemoğlu) Holding, 50 milyon liralık yatırımla Quick Sigorta'yı kurdu. Holdingin kurucusu Mahmut Erdemoğlu, tüm hazırlıkların tamamlandığını, faaliyete başlamak için Hazine Müsteşarlığı'ndan ruhsat başvurusunun onayını beklediklerini açıkladı. Erdemoğlu, "Sigorta alanında yeni bir vizyonla yeni bir marka oluşturduk. 50 milyon liralık yatırım önümüzdeki yıllarda 100 milyon liraya ulaşacak. Gelişmiş bir teknolojik altyapıya sahip olan Quick Sigorta, rekabetçi fiyatlandırması, kaliteli hizmet anlayışı, hızlı ve ihtiyaçlara göre şekillendirilmiş ürünleriyle sektöre hareket katacak. Ruhsat onayını alır almaz faaliyete başlıyoruz" dedi.

Teknik altyapının kurulduğunu, müşteri şikayetleri servisine kadar tüm kadronun oluşturulduğunu belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Levent Uluççen ise çalışmalar ve hedeflerle ilgili şu bilgileri paylaştı:



"Çekirdek ekiple başlayan çalışmalarımız yaklaşık 1 yılın sonunda tamamlandı. Alanında uzman, tecrübeli bir yönetim kadromuz var. Bu ekibin çevresinde dinamik ve genç bir kadroyla genişledik. Yatay bir yönetim anlayışımız var. Otoriter ve bürokratik bir yapının her iş alanına zarar verdiğini biliyoruz. Beş genel müdür yardımcımız aynı masayı paylaşıyor. Hızlı bir şekilde karar alıp harekete geçebiliyoruz. SAP ile alanında dünyada ilk olacak bir yazılım altyapısı



üzerinde çalışmalarımız sürüyor. Şu anda hazır olan sistemimiz yakın zamanda çok farklı bir düzeye gelecek. Yapay zeka çalışmalarını yakından izliyoruz. Sigortacılık alanına birçok yeniliği ilk defa Quick Sigorta getirecek."

Aksigorta'dan yüzünüzü güldüren yenilikler!



Sınırsız
İMM

Aksigorta'dan uygun primler* ile isterseniz kasko poliçenizle birlikte isterseniz ayrı bir ürün olarak **“Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet”** teminatı...

* Kaskoda özel otomobil ve kamyonette 100.000 TL limitli ile sınırsız İMM arasındaki prim farkı yalnızca 10 TL'dir.

AKSigorta
İyi düşün, iyi yaşa!

Hizmet Merkezi
444 27 27

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

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

[facebook.com/aksigorta](https://www.facebook.com/aksigorta)

twitter.com/aksigorta

3 milyar dolarlık Yavuz Sultan Selim Köprüsü sigortalandı

Türkiye'nin son yıllardaki en önemli projeleri arasında yer alan Yavuz Sultan Selim Köprüsü, JLT Sigorta ve Reasürans Brokerliği tarafından sigortalandı. Böylece Yavuz Sultan Selim Köprüsü, İstanbul Boğazı'nda sigortalanan ilk köprü oldu. Köprü yangın, sorumluluk ve terör teminatlarıyla sigortalandı. JLT Türkiye CEO'su Servet Gürkan, bu önemli anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "İşletmeci firma ICA ve özel risk mühendisleriyle çok kapsamlı bir risk ölçüleme çalışması yürüttük. Ardından dünyanın en büyük sigorta şirketleriyle tanışmak ve riski anlatmak için Londra'da bir road-show yaptık. Bu road-show'un

ardından beklediğimizin çok üzerinde bir ilgiyle, neredeyse iki tane köprü sigortalayabilecek kadar kapasite bulduk. Sigortalanma sürecinde ICA müthiş bir iş ortaya koydu ve risk yönetimini çok uygun bir şekilde yaptı." 3 milyar doları aşan bir varlığı sigortalamanın tahmin edilebileceği gibi pek kolay olmadığını altını çizen Gürkan, "Türk sigorta sektörünün büyüklüğünün 33 milyar dolar olduğunu düşünürseniz, bu büyüklüğün yüzde 10'una tekabül eden bir riske yönelik sigorta temin etmek için yurtdışındaki sigorta ve reasürans pazarlarından destek almak kaçınılmaz oluyor" dedi.



Servet Gürkan

Ray Sigorta iş ortaklarına dünyayı gezdiriyor

Ray Sigorta, acentelerinin motivasyonunu artırmak için düzenlediği gezilere devam ediyor. Şirket, ağustos ayında düzenlenen kasko satış kampanyasında kazanan acentelerini 27-30 Ekim tarihleri arasında tarihi, mimarisi ve canlılığıyla bilinen Sırbistan'ın başkenti Belgrad'a götürdü. Acentelere, Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan ve Pazarlama Direktörü Mahir Çipil de gezi boyunca eşlik etti.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "En büyük iş ortaklarımız olan acentelerimize her zaman destek olmak istiyoruz. Ray Sigorta olarak düzenlediğimiz yurtiçi ve yurtdışı gezilerimizle acentelerimizi kısa süre için de olsa yoğun iş temposundan kurtarmaya ve

keyifli vakit geçirmelerini sağlamaya çalışıyoruz. Düzenlediğimiz kampanya ve etkinliklerle aynı zamanda acenteleri-

mizin performanslarını artırmalarını ve hedeflerine daha kolay ulaşmalarını da sağlamış oluyoruz" diyor.



TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI NELERİ KAPSAR?



**MUAYENE
ÜCRETLERİNİ***



**TETKİK VE TEDAVİ
GİDERLERİNİ***



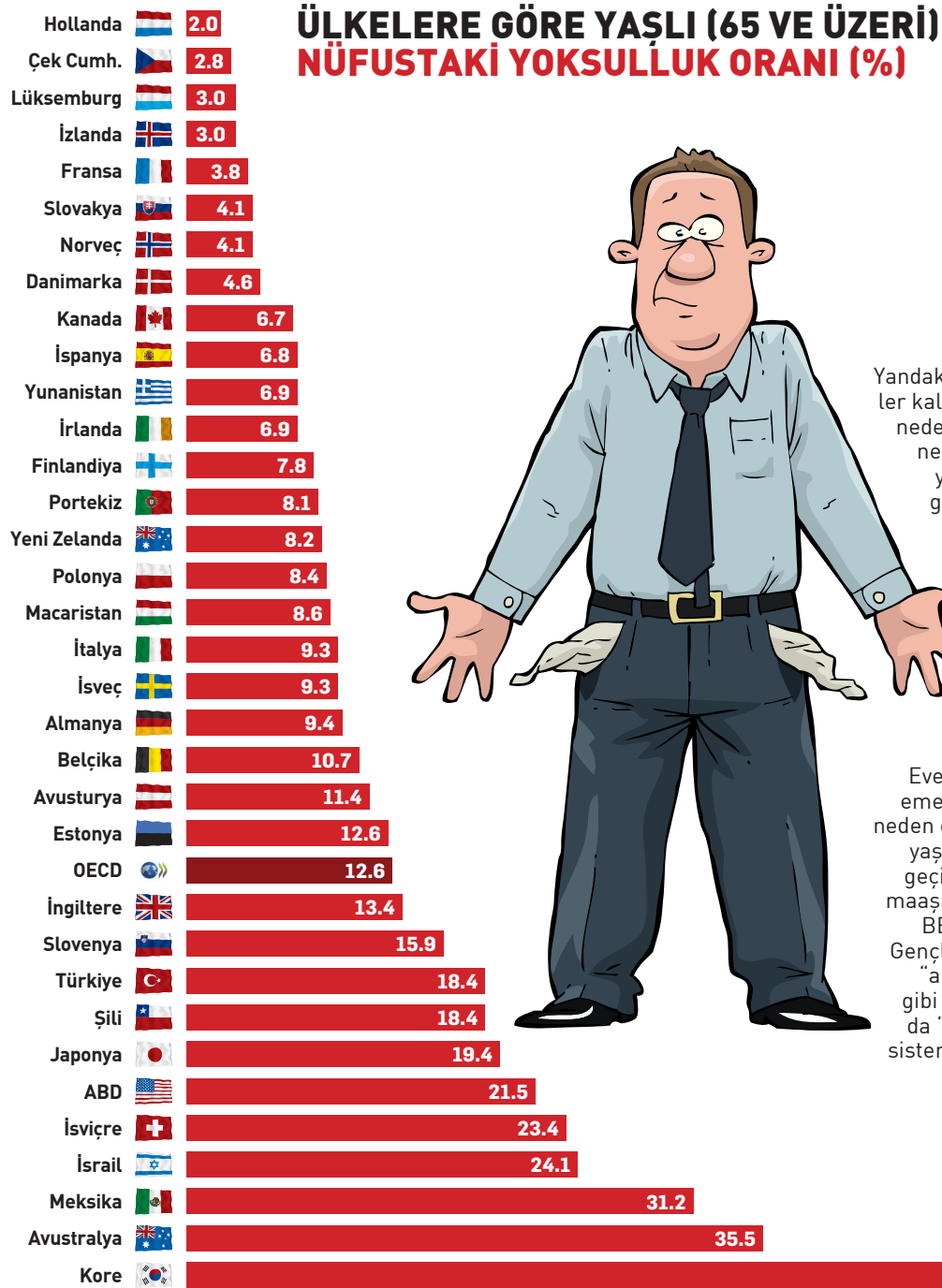
**AMELİYAT VE ODA
MASRAFLARINI***

*SGK ve sigorta şirketinizin anlaşmalı olduğu özel sağlık kurumlarında poliçe özel şartları dahilinde sağlık kurumlarınca talep edilen fark ücretlerini karşılar.



Türkiye Sigorta Birliği

Yarın "keşke" dememek için...



Yandaki tablo, otomatik katılıma günler kala bireysel emeklilik sisteminin neden herkes için önemli olduğunu net bir şekilde ortaya koyuyor. 65 yaş ve üzeri insanların ülkelere göre yoksulluk oranını gösteren tabloda Türkiye, yaşlı insanların en yoksul olduğu 10 ülkeden biri. Yaşlılarımızın yüzde 20'ye yakını yoksul ya da yoksulluk sınırında yaşıyor. 65 yaş ve üstü insanların refah düzeyinin en iyi olduğu ülke Hollanda. En kötüsü ise Kore...

Evet, sadece bu tablo bile bireysel emeklilik sistemine girmek için bir neden olabilir. Çünkü hepimiz bir gün yaşlanacağız ve emekli maşımızla geçinmenin dertine düşeceğiz. Bu maaşın, tamamlayıcı bir sistem olan BES'le desteklenmesi gerekiyor. Gençliğinizi "ama tatile gitmeliyim", "ama telefonumu yenilemeliyim" gibi "ama"larla geçirip yaşlılığınızda "keşke" dememek için gelin bu sisteme girin. Yarın hepimiz için çok geç olabilir.

Kaynak: Bir Bakışta Emeklilik Raporu 2015, OECD ve G20 göstergeleri

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



/ziraatemeklilik



Anadolu Sigorta'da İlhami Koç dönemi

Anadolu Sigorta'da, Musa Ülken'in emekliliğiyle boşalan genel müdürlük koltuğuna Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı İlhami Koç atandı. 38 yıllık çalışma hayatında Anadolu Sigorta'nın çeşitli kademelerinde görev alan Musa Ülken, 2012 yılından bu yana genel müdürlüğü yürütüyordu.

İlhami Koç, 1986 yılında Ankara Üniversi-



İlhami Koç

tesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun oldu. Aynı yıl Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda göreve başladı. 1994 yılı ekim ayında İş Bankası Menkul Kıymetler Müdürlüğü'ne müdür yardımcısı olarak atandı. Ocak 1997'de İş Yatırım Menkul Değerler'de sermaye piyasaları ve portföy yönetiminden sorumlu birim müdürü olarak göreve başladı. 1999 yılında aynı kurumda genel müdür yardımcılığına yükseldi. Eylül 2001'de İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı'nın, Nisan 2002'de de İş Yatırım Menkul Değerler'in genel müdürü olarak görev yapmaya başladı. Ocak 2013'te ise Türkiye İş Bankası'nda genel müdür yardımcılığına terfi etti.

Sermaye piyasalarıyla ilgili çeşitli kurumların yönetim kurulunda görev yapan İlhami Koç, halen İş Yatırım Menkul Değerler Yönetim Kurulu Başkanı, İşbank AG, CSJC İşbank ve Şişe Cam Fabrikaları Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. Koç, Temmuz 2014'te Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği Başkanı olarak seçilmişti. Bu görevi dolayısıyla Borsa İstanbul Yönetim Kurulu'nda birliği temsilen görev yapıyor. Evli ve bir çocuk babası olan İlhami Koç, İngilizce biliyor.

Aksigorta yeni GMY'sini Zurich'te buldu

Aksigorta aradığı genel müdür yardımcısını Zurich Sigorta'da buldu. Nisan 2011'den bu yana Zurich Sigorta'da bireysel ve küçük ticari segmenti satış grubundan sorumlu genel müdür yardımcısı (GMY) olarak görev yapan Tolga Okan Tezbaşaran, yine Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla Aksigorta'ya transfer oldu.

Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu Tezbaşaran, çalışma hayatına 1995 yılında Halk Yaşam Sigorta'da başladı. Bu şirkette Ege bölge



Tolga Okan Tezbaşaran

AKSigorta

müdürlüğü görevini yürüttükten sonra profesyonel kariyerine 2000 yılında Yapı Kredi Sigorta Pazarlamada Ege ve Akdeniz'den sorumlu bölge müdürü olarak devam etti. 2003 yılında Yapı Kredi Sigorta'nın pazarlama müdürlüğüne atanan Tezbaşaran, aynı şirketteki pazarlama,

banka sigortacılığı ve iş geliştirmeden sorumlu grup başkanlığını bırakıp 15 Nisan 2011

itibarıyla Zurich Sigorta'ya geçmişti. Tolga Okan Tezbaşaran, İngilizce ve Fransızca biliyor.



Doğa'nın yeni sermaye kaynağı tartışılıyor

Türkiye'yi kooperatif sigortacılığıyla Kuru Sigorta tanıştırmıştı. Doğa Sigorta bu alana giren ikinci şirket oldu. Kooperatif sigortacılığı bazı ayrıcalıklara sahip. Bu şirketlerden ürün alan herkes doğal olarak ortak sayılıyor. "Ortak müşteri"den alınan primlerin bir kısmı ise kooperatif payı olarak kesiliyor ve farklı bir hesapta tutuluyor. Söz konusu kesinti, müşteri şirketin doğal ortağı olduğu gerekçesiyle yapılıyor. Malum, sigorta şirketlerin günümüzdeki en büyük sıkıntısı sermaye. Hazine sürekli şirketleri uyarıyor, sermayedarlar bunun üzerine sürekli şirketlerine yeni sermaye koyuyor. Kooperatif şirketlerinde müşteriden kesilen paylardan sermayeye aktarım yapılması ise tartışmalara yol açtı. Son olarak Doğa Sigorta'nın, müşterilerinden kestiği paraları şirkete sermaye olarak koyduğu konuşuluyor. Hazine'nin bu artışı "müşteri ortaklar" adına mı yoksa şirketi yöneten büyük ortaklar adına mı kabul ettiği ise merak konusu.

AVIVA SA

OTOMATİK KATILIM GELECEĞİ AVIVASA BUGÜNÜ

Kolaylaştırır.



BES'TE OTOMATİK KATILIM'A GEÇERKEN **AVIVASA'YI TERCİH EDİN,** RAHAT EDİN.

Fon büyüklüğünde sektör lideri AvivaSA,* şirketiniz Otomatik Katılım'a geçerken birçok avantaj sunuyor. Her konuda yardımcı olmak için size özel oluşturulmuş uzman bir ekip bulunuyor. Otomatik Katılım uygulamasına zahmetsizce dahil olabilmemiz ve tüm işlemlerinizi kolayca tamamlayabilmeniz için sektörün öncü İK çözümlerini sunan platformumuz sizi bekliyor.

Siz de gelin, AvivaSA'nın global uzmanlığından ve güvencesinden yararlanın.

Ayrıntılı bilgi avivasa.com.tr'de.

* EGM verilerine göre AvivaSA, fon büyüklüğünde sektör lideridir.



Güven Sigorta geri mi geliyor?

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) 40.8 milyon lira muhammen bedelle satışa çıkardığı Işık Sigorta hisseleri için ihale süreci tamamlandı. Sermayesinde bulunan hisselerin bir kısmı satışa çıkarılan Işık Sigorta'nın 60 milyon adet hisseden müteşekkil ortaklık yapısında mevcut olan 48 milyon 54 bin 478 adet hissenin tamamı ihaleyle satışa sunulmuştu. Bank Asya'nın İstanbul Ümraniye'deki genel müdürlük binasında gerçekleşen ihalenin tek katılımcısı Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri oldu. İhalede muhammen bedel, Işık Sigorta'nın Asya Katılım Bankası'ndaki payları için 34 milyon 436 bin 746 lira, şirketin bankadaki payları ve satışa yetki veren diğer ortakların paylarıyla birlikte toplam 40 milyon 846 bin 306 lira olarak

açıklanmıştı. Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri, satışa sunulan tüm paylar için 34 milyon lira nihai teklifte bulundu...

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri, 1581 sayılı yasayla kurulmuş bir sivil toplum kuruluşu. Bünyesindeki 1.625 kooperatif, 16 bölge birliği, iştirak şirketleri ve 6 bin civarında çalışanıyla çiftçilere hizmet veriyor.

Hatırlanacağı gibi, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri'nin sigorta şirketi Güven Sigorta, 2008 yılında 357 milyon TL'ye Groupama'ya satılmıştı. Yapılan anlaşma çerçevesinde Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri, 10 yıl boyunca Güven Sigorta'nın acenteliğini sürdürecekti, bu arada başka bir sigorta şirketi sahibi olamayacaktı. Şimdi bu engelin aşılabil-

mesi için iki çözüm üzerinde duruluyordu. İlk seçeneğe göre Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri, tarım sigortalarını söz konusu süre bitinceye kadar yine acentesi olduğu Groupama Sigorta üzerinden kesecek. Diğer branşlarda ise Işık Sigorta üzerinden satış yapabilecek. Bu noktada, kooperatifin Groupama acentesi olarak tarım sigortalarında yüzde 35 civarında paya sahip olduğunu belirtelim...

Bu konuda anlaşma sağlanmadığı takdirde ise Işık Sigorta'nın 2018 itibarıyla faaliyetlerine başlaması, yani şirketin 1 yıl askıda kalması bekleniyor.

Bu arada kulislerde, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri yönetiminin yeni dönemde Işık Sigorta'nın unvanını "Güven Sigorta" olarak değiştireceği de konuşuluyor.



Çiçeği burnunda Ülkem Sigorta satıldı

Güneş Sigorta eski genel müdür yardımcısı Levent Özer öncülüğünde acenteler ve sigorta şirketlerinde çalışan profesyoneller tarafından kurulan Ülkem Sigorta, daha faaliyetlerine başlamadan müşteri buldu. Aldığımız bilgilere göre Ülkem Sigorta, Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği'ne satıldı. Türkiye'nin en önemli taşıyıcı koopera-

tiflerinden biri olan Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği'nin üyelerinin kasko ve trafik sigortalarını Ülkem Sigorta aracılığıyla keseceği ve şu anda şirketin yeniden yapılanma sürecinde olduğu belirtiliyor.

ÜLKEM SİGORTA



Asya Emeklilik de kooperatif şirketi oldu

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri, Asya Emeklilik ve Hayat'ın Bank Asya bünyesinde bulunan hisseleri 40 milyon 400 bin liraya satın aldı. Söz konusu payların satışı için açılan ihalede Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Birliği ve Fiba Emeklilik yarışmıştı. Tarım Kredi Kooperatifleri Birliği'nin 33 milyon 350 bin, Fiba Emeklilik ve Hayat'ın ise 33 milyon 219 bin liralık teklifleriyle başlayan ihalede ipi Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri göğüsledi.

Aklınız evinizde kalmasın...

Bizim Konut Sigortası ile yuvarınızı sadece tehlikelere karşı korumuyoruz, sizin ve sevdiklerinizin keyfi hiç bozulmasın diye mobilyalarınızın küçük hasarlarını onarıyor, kombi/klima bakımınızı da yapıyoruz.

ERGO



Yangın



Sel ve Su Baskını,
Dahili Su



Hırsızlık



Grev, Lokavt,
Halk Hareketleri,
Terör



Dolu ve Yer Kayması,
Kar Ağırlığı



Küçük Hasar
Onarımı



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[/ERGOTurkiye](https://www.facebook.com/ERGOTurkiye) [/ERGOTurkiye](https://www.instagram.com/ERGOTurkiye)

Detaylı bilgi için www.ergosigorta.com sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.

“Sektörün iki katı büyüyeceğiz”

Liberty Sigorta, sektör ortalamasının iki katı büyüyerek 2-3 yıl içinde yüzde 2 pazar payına ulaşmayı hedefliyor. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, piyasalardaki olumsuz seyri sektör liderleri için tehdit, küçük ve orta ölçekli şirketler içinse fırsat olarak görüyor. Türkeş, “Bizim yüzde 1 pazar payımızı büyütme için diğer şirketlerden alabileceğimiz büyük bir pasta var” diyor...

Liberty, Türkiye pazarına 2006 yılında Şeker Sigorta'yı satın alarak girmişti. Liberty Sigorta, Eylül ayında Türkiye'deki 10'uncu yılını sessiz sedasız kutladı. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, daha büyük kutlamayı kâra geçtiklerinde yapacaklarını söylüyor.

2014'te bu göreve gelen ve sektördeki dört kadın genel müdürden biri olan Defne Türkeş ile Liberty Sigorta'nın Türkiye'deki 10'uncu yılını ve gelecek dönem hedeflerini konuştuk...

Liberty, Türkiye sigorta pazarına gireli 10 yıl oldu. Kutlamalarla ilgili sizden pek haber alamadık...

Belirttiğiniz gibi grubumuzun Türkiye pazarıyla tanışmasının üzerinden 10 yıl geçti. 2006 yılının Eylül ayında Şeker Sigorta'yı satın alarak bu pazara girmişlerdi. Biz de bu yıl sessiz



Defne Türkeş

sedasız 10'uncu yılınızı kutladık. Daha büyük kutlamayı ise kâra geçtiğimizde yapacağız...

Kâr demişken, öncelikli hedefiniz bu mu?

Evet, öncelikli hedefimiz kârlı bir şekilde büyümek. Artık kimsenin kârsızlığa tahammülü kalmadı. Sigortacılık sadece Türkiye değil dünya genelinde de “büyük sayılar kanunu”na göre çalışan bir sektör. Belli bir büyüklüğe ulaşmadan teknik kâr etmek kolay değil. Belli ürünlerde kâr edebilirsiniz ama faaliyet giderlerini çıkardıktan sonra toplamda kâr açıklamak küçük ölçekli şirketler için

gerçekten zor. Eskiden yıllık 200 milyon lira prim üretmeden kâr etmek zor derlerdi. Şimdi ben yıllık 400 milyon prim üretmeden kâr etmenin zor olduğunu söylüyorum. Gerçekten de kârlılık için belirli bir ölçekte olmak lazım. Bu üretim rakamının altında da kârlılık mümkün ama bu durum elementer branşların toplamı değil belirli ürünler için geçerli.

Ana sermayedarınızın sizden beklentileri nedir?

Sermayedarların bizim gibi ülkelere yönelik beklentisi biraz farklı. Bu pazarda faaliyet

gösterenlerin uzun vadede büyüme beklentisi var. Böyle dönemlerde inorganik yani satın almalarla büyüyebilirsiniz. Aksi takdirde mevcut durumla kâr etmek gerçekten de zor. Teknik kârlılık beklentisi var ve şimdi bu durum sorgulanıyor. Bir ürün çıkarıyorsanız, önce maliyetini doğru hesaplayıp öyle satmanız gerekiyor. Sigorta doğru hesaplarla yönetilmesi gereken bir sektördür. Satmaya çalıştığımız her ürün, hasar artı komisyon oranını çıkardıktan sonra kendi içinde kârlı olmalı. Liberty Sigorta olarak trafik sigortaları hariç bütün branşlarda kârlıyız. Ancak sorun şu ki, diğer branşların ölçeği küçük olduğu için trafiğin zararını kapatamıyor.

Liberty Sigorta'da trafiğin payı yüksek mi?

Bizde kasko dahil oto sigortalarının payı yüzde 65. Bu yüzde 65'in içinde trafik sigortasının payı ise 17 puan civarında. Evet, biz hala oto sigortacıyız, öyle de olmaya devam edeceğiz. Ama portföydeki oranını yüzde 65'e 35 sürdürmek yerine yüzde 50-50'ye getirmek istiyoruz. Portföyümüzde trafik ve kasko diye ayırım yapmıyor, oto ve oto dışı olarak değerlendiriyoruz. Önümüzdeki yıllarda müşterinin trafik ve kaskoyu birlikte alacağını düşünüyoruz. Bunu da poliçe birleşimi şeklinde değil, ihtiyaçların bu yönde ilerleyeceğini gördüğümüz için düşünüyoruz. Zarar ediyoruz diye trafik sigortası portföyünü sıfırlamak ya da bu alandan çıkmak gibi bir düşünce-miz yok. Müşterinin kaskosunu yapıyorsak trafik sigortasını da yapmak durumundayız. Yüzde 50 oto sigortası satarken, poliçe sayısı aynı olsa bile 2 birim kasko sigortası primi toplarken, fiyat farkından dolayı 1 birim trafik sigortası primi topluyoruz.

Oto dışında ne tür ürünlere ağırlık veriyorsunuz?

Konut sigortası yapıyoruz. Yangın sigortalarında varız. Ferdi kaza, seyahat, nakliyat ürünlerimiz var. Mühendislikte daha çok inşaat sigortaları yapıyoruz. Hastaneleri, okul binalarını sigortalıyoruz. Bu alanlarda da kârlığı yakaladık. Küçük işletmelere yönelik ürünlerimiz de var.

Liberty için kısaca ilk 10 yıl nasıl geçti?

Liberty 2006 yılında Türkiye'ye geldiğinde şirketlerin birer ikişer satıldığı bir dönemdi. Grubumuz Şeker Sigorta'nın ardından başka satın almalar da düşünüyordu ama olmadı. Çünkü Türkiye'ye yönelik yatırım iştahı fazla olduğu için fiyatlar yükseldi. Hatırlarsanız hemen her ay bir şirket el değiştireyordu. Liberty dünya çapında da oto sigortalarında etkin bir şirket olduğu için bu alana ağırlık verilmeye devam edildi. Ancak malum, Türkiye'de

"Acente üretimine göre kasko branşında 15'inci sıradayız. Acenteler üzerinden satılan tüm ürünlere baktığımızda ise ilk 20'deyiz. Hedefimiz, acente üretiminde ilk 10'da yer almak. Bunu başarabilirsek yüzde 2 pazar payına ulaşırız."



sadece oto sigortalarıyla para kazanmak çok zor. Biz oto sigortalarında para kazanmaya çalışırken 4 yıl geçti. Bu süreçte zorlanıldı. Sonra hem mevcut yapıyla hem de sadece oto sigortalarıyla devam edilemeyeceği anlaşıldı. Diğer branşlara yönelik yeni ürünler hazırlandı. Yeni yapıyla birlikte hasar süreçleri kolaylaştırıldı. Müşteri memnuniyeti artırıldı. Biz sigorta şirketiyiz, önceliğimiz hasarın hızlıca ödenmesi olmalıydı. Bu konuda önemli çalışmalar yapıldı.

2014 yılında Liberty Sigorta'nın başına geçtiniz. İlk olarak neler yaptınız?

Sistem ve acente ağı değişmiş, hasar süreçleri iyileştirilmişti. İyi bir şirket devralmışım ama bu piyasada büyümek kolay değil. Hele de teknik kârlığı koruyarak büyümek daha da zor. Bizim gibi şirketlerin ayakta kalabilmesi için piyasanın kötü olması lazım. Piyasanın kötü olması sektör lideri şirketleri daha olumsuz etkiliyor. Bizim gibi küçük ve orta ölçekli şirketler içinse fırsat anlamına gelebiliyor. Çünkü yüzde 1 pazar payımı büyümek için diğer şirketlerden alabileceğim büyük bir pasta var. Sektör yüzdü 3 büyürken ben yüzde 20 olmasa da yüzde 6 büyüyebilirim. Yani hep sektörün iki katı büyüyeceğim.

2017'ye yönelik beklenti ve hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

2015 yılında 158 milyon TL prim ürettik. 2016'da 200 milyonu görürüz diye planlamıştık ama olmadı. Yılı 180 milyon TL'nin üzerinde prim üretimimize kapatırız. 2017'nin daha iyi olacağını düşünüyorum. Yüzde 20 büyür ve 200 milyon liranın üzerinde prim üretimine ulaşırız.

Tabii bu büyük ölçüde oto sigortalarıyla ilgili yaşanabilecek gelişmelere bağlı. Bu yıl iyi geçtiği için 2017'nin ilk ayları biraz durgun olabilir ama ben kötümser değilim. Biraz umut görünce bizim insanımız ekonomiyi canlandırıyor. Örneğin araba satışları artıyor...

Biraz daha uzun vade için planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Global olarak faaliyet gösterdiğimiz her ülkede ilk 10 şirket arasında olma hedefimiz var. "Satın alma yapmadan ne kadar büyüebilirsiniz" diye sorarsanız, yüzde 2 pazar payına ulaşabiliriz. Acente üretimine göre kasko branşında 15'inci sıradayız. Acenteler üzerinden satılan tüm ürünlere baktığımızda ise ilk 20'deyiz. Hedefimiz, acente üretiminde ilk 10'da yer almak. Bunu başarabilirsek yüzde 2 pazar payına ulaşırız. Sadece acente üretimi açısından bakarsak 2-3 yıla kadar bu seviyelere geliriz.

Anadolu'daki yaygınlık durumunuz nedir?

8 bölge müdürlüğümüz, 800 civarında da acentemiz var. Bu ölçekte bir şirket için oldukça yaygın bir dağıtım ağı olduğumuzu söyleyebilirim. "Bu kadar yaygın bir acente ağına gerek var mı" diye sorabilirsiniz. Bizim toplam prim üretimimizi 50 acenteye yapan şirketler de var. Ama mesele sadece az acenteye çok prim üretmek değil, şoklara karşı yaygın bir dağıtım ağı kurmak önemli.

Hep bir acente şirketi mi olacaksınız?

Şu anda banka kanalıyla satışımız yok. Aslında bunu yapmak istiyoruz. Ama şu an boşta olan banka yok. Biz de sadece "kanal olsun" diye bir bankaya girmek



istemiyoruz. Bu yıl otomobil bayileriyle anlaştık. Sıfır kilometre araçların sigortasında payımız arttı. Brokerlerle oto dışında çalışıyoruz. 800 acenteden oluşan satış kanalımız önemli bir avantaj. Yeni acentelikler veriyoruz ama bu konuda çok da agresif değiliz. Acente için ulaşılabilir olmak önemli, biz böyle bir şirketiz. Her aradıklarında bize ulaşabiliyorlar. Özellikle Anadolu'daki orta ölçekli acenteler için bu önemli. Yeni acentelik verirken de portföyünün yüzde 30'unda yer almayı hedefliyoruz.

Neden acente?

Türkiye'de doğrudan satışın başarısı, ürünün ve satış yönteminin basit olmasına bağlı. Acenteden ürün satın almak zaten çok basit. Mail atıyorsunuz size poliçe

geliyor. Bu kadar rahatlık internet satışında bile yok. Ama tüketici alışkanlıkları da değişiyor, bunu da kabul ederek hazırlık yapmak gerekiyor. Acentelerin müşteriye erişimini daha iyi nasıl değerlendireceği üzerinde çalışmak lazım.

Dijital ortamdaki sigorta satışlarına bakışınız nasıl?

Liberty bütün ülkelerde dijital satış yapıyor. Ama her ürünü bu kanalla satmıyor. O kanalda satılan ürünlerin kapsamı da biraz farklı aslında. Bu yüzden acentelerle ürün ve satış kavgası pek olmuyor. Dünyada sadece oto sigortaları satılmıyor. İnternette özel ürünler de satılıyor. İnternette ürün alan müşteriye acente aynı ürünü daha farklı şekilde satabiliyor. Türkiye'de dijital için yatırım yapıyoruz ama doğrudan müşteriye ürün satmak için çalışma yapmıyoruz. Müşterinin işlerini kolay takip edebilmesi için, acentenin hayatını kolaylaştırmak için dijital tarafa yatırım yapıyoruz. Açık konuşmak gerekirse doğrudan internette ürün satılmıyor diye şimdilik bir heyecanımız yok. Bu yıl sosyal medyaya ağırlık verdik. Örneğin, Facebook'ta acenteler çok etkin. Onlara yönelik sayfa kurduk, iyi bir grup oluşturuldu. İlgi çok yoğun, sürekli yazıyorlar, doğrudan bir iletişim kanalı oldu.

Sigorta yaptırmak isteyenler size göre neden Liberty Sigorta'nın ürünlerini tercih etmeli?

Birincisi, ABD pazarında ilk 5 şirketten biriyiz. Güven arıyorsanız, sermayesi yüksek, güçlü bir şirketiz. Ürün kapsamı açısından sektörde önemli bir yerdeyiz. Üçüncüsü, hasar hizmetini hızlı ve adil bir şekilde sonuçlandırıyoruz. Bunlar müşteri açısından önemli.

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

/vakifbank

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Garanti, otomatik katımlı BES'te de liderliği hedefliyor

Garanti Emeklilik, 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe, 2016 yılında sisteme yeni katılan her 4 kişiden 1'i tarafından tercih edildi. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "Yeni yılla birlikte hayatımıza girecek otomatik katılım sisteminde de liderliğimizi sürdüreceğiz" diyor...

Bireysel emeklilik sistemi 6.5 milyon katılımcıya ve yaklaşık 60 milyar fon büyüklüğüne ulaştı. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, otomatik katılım sistemiyle birlikte BES'in çok daha geniş bir kitleye hitap edeceğine inanıyor. Onaran, 2017 yılında bu yeni sistemin sektöre 6.4 milyon yeni katılımcı getireceğini tahmin ediyor.

Cemal Onaran, "Garanti Emeklilik olarak katılımcı sayımız, kârlılık ve büyüme oranlarımızla bu yıl da sektörde adımımızdan sıkça söz ettiriyoruz. Garanti markasının gücü, çalışanlarımızın enerjisi ve müşterilerimizin bize duyduğu



Cemal Onaran

güvenle otomatik katımlı dönemde de en çok tercih edilen şirket olmayı hedefliyoruz" diyor. 2016 yılının ocak-kasım döneminde sektöre girişlerin yavaşladığını hatırlatan Onaran, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bir önceki yılın aynı dönemine göre sektöre giren yeni katılımcıların sayısı yüzde 36 azaldı. Sektör daralmadı ama büyüme hızı yavaşladı. Garanti Emeklilik ise aynı dönemde yeni katılımcı sayısını bir önceki yıla göre yüzde 14 artırmayı başardı."

Çalışan ve müşteri memnuniyeti yükseliyor

Cemal Onaran'a göre Garanti Emeklilik'in başarısının arkasında nitelikli ve mutlu çalışan gücü bulunuyor. Onaran, çalışan merkezli uygulamalar sonucunda dünyadaki tek uluslararası insan kaynakları kalite standardı IIP (Investors in People) tarafından "Altın Sertifika" ile ödüllendirildiklerini, çalışan memnuniyetinde yüzde 71 seviyesini yakaladıklarını ve bu oranın sadece emeklilik değil pek çok sektör



**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



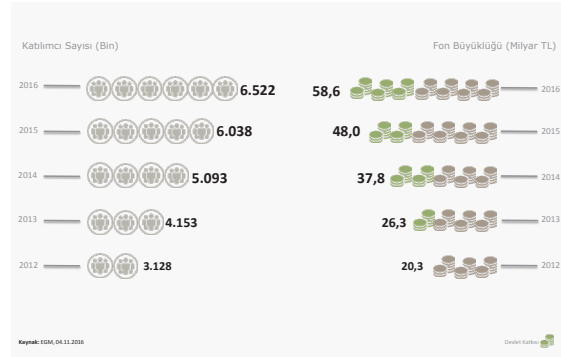
AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

için de dikkat çekici olduğunu vurguluyor. Müşteri memnuniyetine de değinen ve müşteri deneyiminde çok tercih edilen bir marka olduklarını belirten Onaran, “Bugüne kadar her zaman sektörün en yenilikçi şirketi olduk ve 2017’de de buna devam edeceğiz. Müşteri memnuniyetini artıran hizmet ve süreçleri

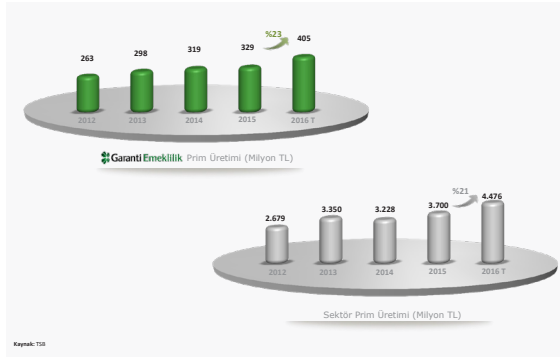
stratejilerimizin merkezinde tutarak çalışmalarımızı sürdürüceğiz” diyor. Cemal Onaran, Garanti Emeklilik’in teknoloji yatırımlarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak yenilikler sunmaya devam ediyoruz. Dijital dünyanın gücü her geçen gün artıyor. Günümüzde mobil ve

dijital cihazların yaygın kullanımıyla birlikte bu alana yönelik ürün ve hizmet yelpazemizi zenginleştirmek, müşterilerimizin hayatına daha fazla değer katmak konusunda önümüzde önemli fırsatlar bulunuyor. Bu fırsatlar ve Garanti’nin güçlü teknolojik altyapısı sayesinde ses getiren çalışmalarımız önümüzdeki dönemde de sürecek.”

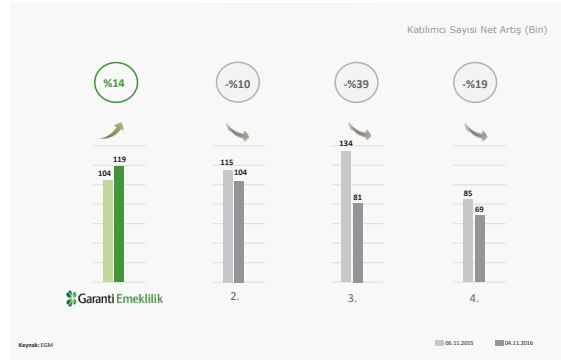
Sektör 6.5 milyon katılımcıya ulaştı



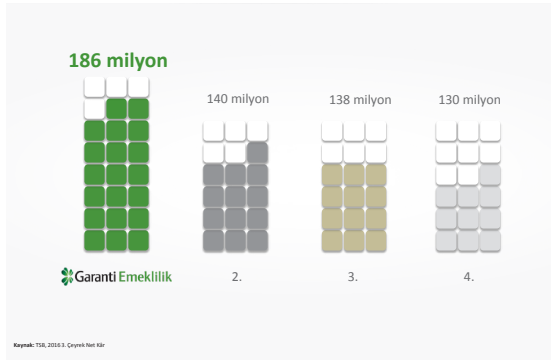
Hayat sigortaları büyüyor



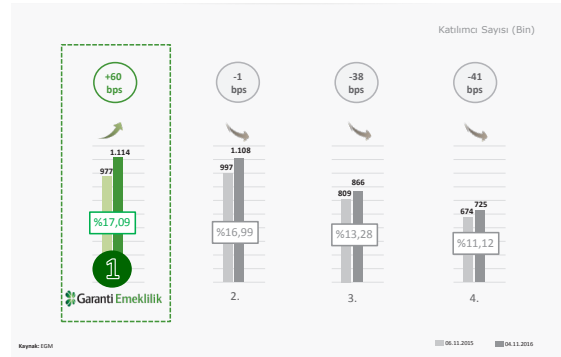
Sektör yavaşlıyor



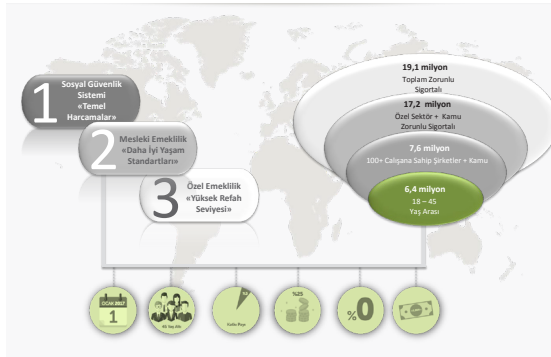
Sektörde kârlılık kıyaslaması



Sektörde katılımcı sayısı kıyaslaması



Otomatik katılım sistemi başlıyor





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.

Çalışan-işveren-emeklilik şirketi ve OtoKat



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Cayma durumunda mali bir yükümlülük altına girmeyen katılımcı, erken ayrılırsa 700 TL'ye kadar maliyetle karşılaşabilecek. "Tahsilatçı" pozisyonundaki işveren için angaryanın yanı sıra ciddi kontroller ve yaptırımlar söz konusu. Katılımcıları "tutundurabilen" ve çeşitlendirilmiş dağıtım kanalı olan emeklilik şirketleri ise çapraz satış için önemli avantaj sağlayacak...

Otomatik katılımın (OtoKat diyeceğiz) başlamasına kısa bir süre kala aydınlanan bazı noktaları sizlerle paylaşmak istiyorum. Yeni sistemin üç temel aktörü var...


Çalışanlar

Bu kesim katkı payını ödeyen yani parayı veren ama düdüğü çalamayanlar. Fakat cayıp ayrılabilirler. Fonlarını bile seçebiliyorlar. Ama emeklilik şirketlerini, emeklilik planlarını seçemiyorlar. Başlangıçta fon tercihi dışında onun iradesinde olan bir durum yok. Geriye kalan her şeyi işveren onun için düşünüyor ve hallediyor! Ayrılma ile cayma arasında bir fark yok gibi. Nüans o dur ki, cayma süresi içerisinde fonları zarar ederse, emeklilik şirketi bunu karşılamak zorunda. Cayma süresinden sonra ayrıldığında, fonlarında bir zarar varsa emeklilik şirketinin bunu ödeme yükümlülüğü yok. Uzun lafın kısası, ayrılma ile cayma arasında bir fark kalmamış OtoKat'ta. Bireysel emeklilikte ise ayrılma ile cayma arasındaki bariz fark, mali yükümlülükler var. Cayma durumunda katılımcı mali bir yükümlülük altında olmamasına rağmen, caymayan katılımcı erken ayrılırsa 2016 rakamlarına göre 700 TL'ye kadar maliyete katlanabiliyor. İlginç bir nokta, başlangıçta fonlarını çalışan seçebiliyor ama tercihinden dolayı fonlar zarar ederse zararı emeklilik şirketi ödüyor!

İşveren

OtoKat'ta işverene kısaca "tahsilatçı" diyebiliriz. Çalışana ödeyeceği maaştan katkı paylarını kesip, emeklilik şirketine ödemek gibi bir yükümlülüğü var. Yükümlülükler bununla bitmiyor. Emeklilik şirketini ve emeklilik planını da çalışanları adına seçmek zorunda. "Bireysel emekliliği, OtoKat'ı ne kadar biliyorlar da emeklilik şirketini ve emeklilik planını seçebilecekler" diye bir soru aklınıza gelebilir. İşverenin bu işten bir avantajı yok. Aslında onun için bu durum bir angaryadan daha öte bir durum değil. Ama bu işi nitelikli yerine getirmesi gerekiyor. Savaşlama lüksü yok. Her bir ihmalin karşılığında ceza ödeyecek. Bitmedi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından da denetlenecek.

Emeklilik şirketi

OtoKat'ı bireysel emeklilikte müşteriye ulaşmakla karşılaştıracak olursak inanılmaz kolay bir şekilde katılımcı sağlayabilecekler. Bu dönem onlar için "tutundurma" dönemi. Katılımcıları "tutundurabilen" emeklilik şirketleri kazanacak. Başlangıçta emeklilik şirketleri için işverenler çok önemli, ancak daha sonra katılımcıya/çalışana dokunamazlarsa işleri zor. Çeşitlendirilmiş dağıtım kanalı olan emeklilik şirketleri inanılmaz bir veriye son derece kolay ulaşım için önemli bilgileri sağlayabilecek. OtoKat'ta başarısız ve başarılı olanlar arasındaki makas farkı büyük olacak. 

Pert

artık dert değil!



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

raysigorta.com.tr

RAY SIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

444 4 729

Sigortacıların yeni keşfi: Blockchain



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Değerli taşlar daha güvenli takip edilebilecek, patent alma işlemleri ortadan kalkacak, ilaç piyasasında kayıt dışılık azalacak, işlem maliyetleri düşecek, sistemler karşılıklı güven ilkesi çerçevesinde yönetilebilir hale gelecek, noterler hatta bankalar işlevlerini yitirecek... Birçok alanda radikal değişimlere yol açacağı öngörülen blockchain, sigortacılar için de yıllık 40 milyar dolar olarak hesaplanan yeni prim pastasına ulaşmada önemli rol oynayabilir...

Avrupa'da yıllardır devam eden ekonomik kriz ve düşük faiz oranları kuşkusuz sigorta sektörünü de derinden etkiledi. Faaliyet dışı kârları ciddi şekilde düşen sigortacılar, önce bu kriz döneminin bitmesini beklediler. Ancak krizin etkilerinin on yıllar boyunca sürebileceğini görünce kendi yapılarına döndüler ve "gelirleri artıramıyorsak daha verimli süreçlerle giderleri azaltalım" dediler. Bu sayede aslında krizi fırsata çevirip süreçlerini en başta sahip olması gereken optimum yapılarına kavuşturmaya başladılar. Bu çabaları halen de devam ediyor.

İşte bu çabaların en son örneği blockchain oldu. "Blok zinciri" olarak Türkçeye çevirebileceğimiz bu teknoloji, 21'inci yüzyılın keşfi olarak değerlendiriliyor. Blockchain ile veriler bir blok halinde birbirine bağlanıyor. Bağlanan veri blokları oluşturulduktan sonra değiştirilebilmesi için bağlı diğer veri bloklarının onayı gerekiyor.

Bu noktada altı çizilmesi gereken özelliklerden biri de verilerin merkezi olarak tutulma gerekliliğinin ortadan kalması. Yani veriler dağınık bir şekilde, ilgili yapının parçası olan her birimde bulunabiliyor. Dolayısıyla bu yeni teknolojinin kullanımıyla veri yönetimi konusunda bir ortaklık ve taraflar arası kendiliğinden bir alışveriş ve karşılıklı

güven gerçekleşmiş oluyor.

Bankacılar flörte başladı bile Blockchain'in kullanım alanı finanstan müzik sektörüne oldukça geniş. Yeni dijital para birimi Bitcoin işlemleri sadece blockchain üzerinden yapılıyor. Örneğin müzik sektörü, bu teknolojiyle araçları ortadan kaldırıp müziği direkt dinleyicilerle buluşturmayı planlıyor. Blockchain'in yaygınlaşmasıyla birlikte işlem maliyetlerinin düşmesi, kullanılan sistemlerin karşılıklı güven ilkesi çerçevesinde yönetilir hale gelmesi, noterlerin hatta bankaların işlevlerini yitirmesi gibi şu anda hayal edilemeyecek, radikal ve dünyayı hızla değiştirecek dönüşümler gündeme gelebilir. Değerli taşların bu sistemle takip edilebileceği, patent alma işlemlerinin ortadan kalkacağı, ilaç piyasasının kayıt dışılığını azaltacağı gibi sonuçlar da beklenen diğer değişimler. Bankacılar çoktan blockchain ile flörte başladı bile. İsviçre merkezli UBS, Londra'da kurduğu ekiple blockchain'in fon alım satım süreçlerinde nasıl kullanılabileceğini araştırıyor. Citibank, bu teknolojiyi kullanarak kendi dijital para birimini çıkarmayı planlıyor. İspanyol Santander Bank, kurduğu inovasyon ekibi ve 100 milyon Euro'luk fonuyla 20'ye yakın alanda blockchain kullanımını araştırıyor. Bank of America da elini çabuk tutarak blockchain ile ilgili

10'a yakın patent başvurusu yapmış durumda. Bankacıların attığı ve sigortacılar da örnek olan diğer bir adım ise R3 adlı konsorsiyum oldu. 50'nin üstünde bankanın katıldığı bu konsorsiyumun asıl amacı blockchain kullanımıyla ilgili testler yapmak ve bankaların bu teknolojiyi nasıl kullanabileceğine dair yol haritaları oluşturmak. Birçok küçük firma tarafından mikro projeler geliştirilmeye başladı bile...

40 milyar dolarlık yeni prim pastası

Blockchain'in sigorta sektörüne vaat ettikleri ise inanılmaz. MIT (Massachusetts Institute of Technology) tarafından hazırlanan bir raporda, blockchain ile sigortasızlık oranının düşürüleceği, hasar süreçlerinin otomatize edilerek hızlı ve dosyasız bir hal alabileceği, mikro sigortacılığın yaygınlaşacağı ve acentelere gerek kalmadan müşterilere ulaşılabileceği öngörülüyor. Bu konuda özellikle gelişmekte olan ülkelere dikkat çekiliyor. Uzmanlar, dünya gayri safi milli hasılasının yüzde 40'ını üreten bu ülkelerin sigortalı nüfusun sadece yüzde 17'sini teşkil ettiğinin altını çiziyor. Bu da yaklaşık 4 milyar kişinin sigorta sektörünün, ülkenin ekonomik yapısıyla doğru orantılı olarak potansiyel sigorta müşterisi haline gelmesi ve yıllık 40 milyar dolarlık yeni bir prim üretimi pastasının ortaya çıkması anlamına geliyor. Operasyonel maliyetlerden dolayı şu anda gelişemeyen mikro sigortacılık gibi alanların ise patlama yapabileceği ifade ediliyor. Bu değişime sigorta şirketlerinin tepkileri ise henüz izleme aşamasında. Ancak şimdiden bu



İsviçre merkezli UBS, Londra'da kurduğu ekiple blockchain'in fon alım satım süreçlerinde nasıl kullanılabileceğini araştırıyor. Citibank, bu teknolojiyle kendi dijital para birimini çıkarmayı planlıyor. İspanyol Santander Bank, kurduğu inovasyon ekibi ve 100 milyon Euro'luk fonuyla 20'ye yakın alanda blockchain kullanımını araştırıyor. Bank of America, blockchain ile ilgili 10'a yakın patent başvurusu yaptı...



teknolojinin nereye varabileceği konusunda çalışmalara başladılar. Bu amaçla R3'ü örnek alınarak bir inisiyatif kuruldu. Sektörün en büyük oyuncular Aegon, Allianz, Zurich, Munich Re ve Swiss Re bir araya geldi. İnisiyatifin başlıca amacı ise blockchain teknolojisiyle veri depolama teknolojisinin nasıl gelişebileceğinin, verinin transferine ne gibi etkileri olacağını, herhangi bir tür düzenleyici kurum olmadan süreçlerin işleyişinin ve şeffaflığının nasıl sağlanabileceğinin veya yatırımların nasıl ve hangi önceliklerle yapılması gerektiğinin anlaşılması. B3i (Blockchain Sigorta Sektörü İnisiyatifi) olarak adlandırılan grup, sektör geneline uygulanabilecek kurallar ve prosedürlerin geliştirilmesini,

sektördeki mevcut kazanımların nasıl bu teknolojiye uygun hale getirilebileceği gibi sorulara cevap bulmayı amaçlıyor. Şöyle hayal edelim: Sigorta şirketleri blockchain'i aktif bir biçimde kullanıyor olsun. Yeni müşteri için sahip olması gereken veri bu blokların içerisinde! Müşteri poliçesini oluşturabilmek için bilgiler, müşterinin sahip olduğu sigortalı mallarıyla ilgili bilgiler de burada. Hasar anında hasarın detayları, yaklaşık maliyet tutarı, ödeme bilgileri de... Dolayısıyla süreç müşteri ve sigorta şirketi arasında gerçekleştiriliyor ve tamamen otomatize. Bu süreçle genişleyen müşteri tabanını, artan sigortalılık ve penetrasyon oranlarını, düşen prim fiyatlarını öngörebiliriz.

En büyük soru işareti güvenlik

Blockchain'in sigortacıları ve diğer sektörleri şimdilik düşündüren yanı ise hayatı bu kadar kolaylaştıran teknolojinin ne kadar güvenilir olduğu. Bu teknolojinin kullanım alanının anlaşılması ve aksiyonlar geliştirilebilmesi için birçok şirket şimdiden kesenin ağzını açmış durumda. Yürütülen çalışmalarla da güvenlikle ilgili soru işaretlerinin giderilebileceği umuluyor. Ancak bu açık, şu anda kafalardaki en büyük soru işareti.

Pek çok sektörle birlikte sigortacılığı da heyecanlandıran blockchain, biz sigortacıların aradığı yeni kurtarıcı mı? Bekleyip göreceğiz. Ancak bu teknoloji sayesinde pazar dinamiklerinin altüst olması, şirketlerin bazılarının bu teknolojiyi iyi kullanamadıkları için sahneden çekilmesi ve bazılarının ise hiç planlarında yokken sektör lideri olması işten bile değil.



Darag'ın ERGO İtalya satın almasına jet onay

Alman sigorta şirketi ERGO'nun İtalya'daki operasyonlarını satın aldığı duyurulan Darag'a İtalya sigorta sektörü düzenleyici kurumu IVASS'tan onay geldi. Birleşme sürecinde KPMG ile çalışacağını açıklayan Darag, sürecin tamamlanması sonrasında Darag Italy S.p.A. unvanını kullanacağını açıkladı. Darag Group CEO'su Arndt Gossmann, ERGO'nun mevcut branşlardaki portföyünün genişletileceğini ve Darag'ın uzmanlık alanı olan

run-off poliçelerin de portföyde yer bulacağını belirtti. Hızlı onay süreci için düzenleyici kuruma teşekkür eden Gossmann, İtalya'daki yeni personel, acenteler ve iş ortaklarıyla çalışmak için sabırsızlandıklarını da sözlerine ekledi.

DARAG

Çin'in gözde ekonomi merkezleri Swiss Re güvencesinde

Dünyanın en büyük reasürans şirketi Swiss Re, Çin'in Guangdong bölgesinde bulunan yedi eyaletin sigorta poliçeleri için yerel sigorta şirketi PICC (People's Insurance Company of China) ile anlaşmaya vardı. Söz konusu anlaşmanın temel amacı, Çin'in en önemli ekonomi merkezleri olan bu eyaletlerin doğal afetlerin yaratacağı ekonomik yıkımdan korunması olarak açıklandı. Bu

sayede bölgedeki 10 eyaletin 350 milyon dolar bedelle yıl sonuna kadar sigortalanması ve poliçelerdeki tazminat yapısının yıllık olarak yenilenmesi planlanıyor. Heilongjiang bölgesi için imzalanan anlaşmanın ardından ikinci kez benzer bir taleple sigortacılarla buluşan Çin hükümeti, böylelikle doğal afetler sonucu ortaya çıkabilecek teminatsız zararları azaltmayı hedefliyor.



Snoopy severleri üzecekler

2016 yılının başlarında logosunu değiştireceğini açıklayan MetLife, Snoopy'den vazgeçiyor. 31 yıldır hem ürünlerin üzerinde yer alan hem de kamu reklamlarında kullanılan Snoopy maskotu, MetLife yöneticileri tarafından yükselen trendlerin göz önünde bulundurulabilmesi amacıyla değiştirilmek isteniyor. MetLife CEO'su Steven Kandarian, devam eden iş süreçleriyle birlikte marka konumlandırması konusunda da yeni düzenlemelere gidilmesi gerektiğini düşünüyor. Bu arada, şirketin yeni kullanacağı logonun Charles Schulz tarafından çizileceği ve yine bir köpek figürü olacağı konuşuluyor.



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





Allianz, Malezya'da tekafül şirketi satın aldı

Alman sigorta devi Allianz, HSBC'nin Malezya'da faaliyet gösteren iştiraki Amanah Takaful'ü satın alıyor. Malezya sigorta sektörü düzenleyici kurumu Bank Negara Malezya'nın onayı sonrasında iki taraf pazarlığa oturdu. İslami sigortacılık (tekafül) alanında faaliyet gösteren ve 2006 yılında kurulan Amanah Takaful'ün yüzde 49'u

HSBC Insurance (Asia Pacific) Holdings'e, yüzde 31'i JAB Capital'e, yüzde 20'si de fon şirketi Employees Provident Fund Board'a ait. Malezya sigortacılık kanunu gereği taraflar satış fiyatı için pazarlığa oturmadan önce düzenleyici kurumun onayını almak zorunda. Satış fiyatı ancak onayın ardından görüşülebiliyor.

HSBC Insurance (Asia Pacific) Holdings'e, yüzde 31'i JAB Capital'e, yüzde 20'si de fon şirketi Employees Provident Fund Board'a ait. Malezya sigortacılık kanunu gereği taraflar satış fiyatı için pazarlığa oturmadan önce düzenleyici kurumun onayını almak zorunda. Satış fiyatı ancak onayın ardından görüşülebiliyor.

İspanya suiistimal vakalarıyla mücadele ediyor

İspanya'da sigorta şirketlerini düzmece kazalar organize ederek dolandıran 65 kişi tutuklandı, 40 kişi hakkında da soruşturma başlatıldı. Sigorta şirketlerinden haksız olarak tahsil edilen paranın 300 bin Euro civarında olduğu belirtildi.

Bir suç şebekesi şeklinde örgütlenen ve içerisinde avukatların, mağdur yakınlarının, sürücülerin ve tedavilerin yapıldığı hastanelerdeki doktorların bulunduğu ekibin büyüklüğü yetkilileri şaşırttı. İspanyol makamlar soruşturmayı genişleterek birçok sigorta şirketini inceleyeceklerini açıkladı.



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
AÇIKAYAM 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

Generali, iki reyting kuruluşundan da yüksek not aldı

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, İtalyan sigorta devi Assicurazioni Generali'nin reyting notunu "A-", görünümünü ise "durağan" olarak açıkladı. Fitch tarafından yapılan açıklamada, Generali'nin finansal yapısının sağlamlığı, operasyonel performansı ve sermayesiyle ilgili yeni yönetimin aldığı yerinde aksiyonlara dayandırılarak reytingin belirlendiği ifade edildi. Fitch tarafından geliştirilen FBM (Internal Fitch Model) ile gerçekleştirilen analiz sonucunda şirketin sermaye yapısı "çok güçlü" olarak değerlendirildi. Fitch ile birlikte bir diğer reyting kuruluşu AM Best de Generali ile ilgili değerlendirmesini kamuoyuyla paylaştı. Buna göre Generali'nin sermaye yapısı A (çok iyi) notuyla değerlendirdi. Şirketin görünümü ise "durağan" olarak belirlendi. AM Best



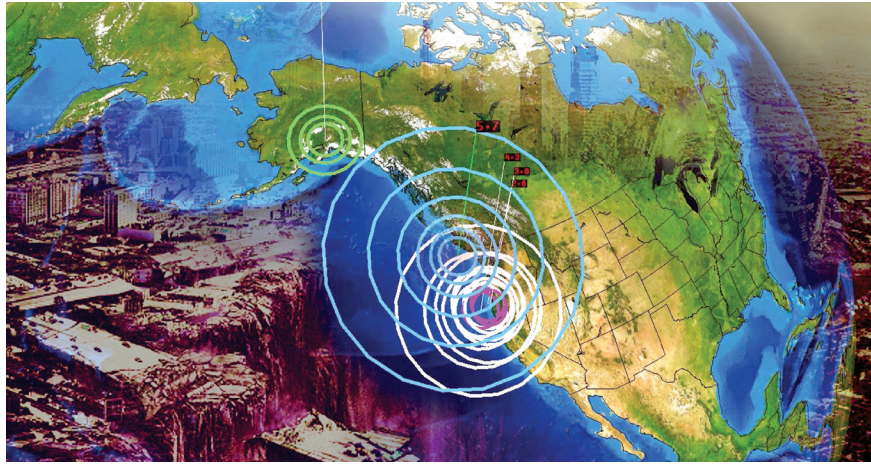
yetkilileri tarafından yapılan açıklamada, söz konusu değerlendirmenin Generali'nin Kıta Avrupası'ndaki

güçlü pozisyonu, operasyonel yeteneği ve güçlendirilen sermaye yapısına istinaden yapıldığı belirtildi.

Scor, doğal afetlerin mali sonuçlarından şikayetçi

Fransız reasürans devi Scor, doğal afetler sonucu ortaya çıkan finansal kayıpların bilançosundaki ağırlığının artmaya devam ettiğine dikkat çekti.

Kanada'daki yangınlar, Japonya, Tayvan ve Ekvador'daki depremler, Hollanda ve ABD'nin Teksas eyaletinde gerçekleşen fırtınalar ve



Avrupa kıtasındaki su baskınları sonrasında ödenen hasarların kârları yüzde 11 oranında azalttığı belirtildi. Planlamaların üstünde hasar talebiyle karşılaştıklarını belirten yetkililer, Scor'un birleşik rasyosunun 2.2 puan düşüşle yüzde 93 olarak gerçekleştiğini ifade ettiler. Buna karşılık portföyündeki gayrimenkul ve sabit getirili varlık portföylerinden 168 milyon gelir elde eden şirket, mali yapısındaki olumsuz etkiyi bir nebze hafifletmiş oldu. Özsermaye getirisi yüzde 9.3 ve yükümlülüklerini karşılayabilme oranı (Solvency ratio) yüzde 212 olarak gerçekleşen Scor, 2015 yılında yatırımcılarına 278 milyon Euro temettü ödemesi yapmıştı.



- 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



2017 reasürörleri çok zorlayacak

2016, hem yaşanan doğal afetler hem de düşük faiz oranlarının yarattığı kötü yatırım ortamından dolayı zor bir yıl oldu, 2017'nin daha da zor geçmesi bekleniyor. Reasürörler için bileşik rasyo ortalamasının 2015 yılındaki yüzde 88'den bu yılın ilk yarısında 93'e ulaştığının altını çizen uzmanların 2016 sonu beklentisi yüzde 94. 2017'de de bozulmanın süreceği ve birleşik oranın yüzde 99.2 seviyelerinde oluşacağı öngörülüyor. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch tarafından hazırlanan araştırmaya göre reasürans şirketleri-

nin düşen primleri, piyasadaki rezerv fazlası ve artan doğal afet maliyetleri olumsuz konjonktürün en önemli nedenleri. 2016 yılında gerçekleşen Japonya ve Ekvador depremleri, ABD'de meydana gelen yangınlar, Matthew ve Nicole gibi doğal afetler reasürörlerin planlarının çok üstünde hasar ödemelerine neden olmuştu. Reasürans şirketlerinin bileşik rasyoda ki bozulmayla birlikte özsermaye getirilerinin de 2016 yılındaki yüzde 10'dan önce yüzde 9.2'ye, 2017'de de yüzde 8'e kadar düşmesi öngörülüyor. Reasürans şirketlerinin 2017 yılındaki

aksiyon planları ve olumsuz yatırım koşullarına nasıl cevap verecekleri merakla bekleniyor.

Bu noktada, sigorta sektöründe özellikle teknik kârlılığı ölçmek için kullanılan bileşik rasyonun, toplam hasarla birlikte genel giderlerin toplam kazanılmış prim gelirleri ile kıyaslanması sonucu teknik olarak kâr elde edilip edilmediğini gösterdiğini belirtelim. Diğer bir deyişle bu oran "1 liralık prim geliri için kaç liralık gider yapıldığını" gösterir. Bu oranın hesaplanması için öncelikle hasar prim oranının belirlenmesi gerekir.

"Solvency II şirketleri de sigortalıları da koruyor"

Avrupa Birliği Düzenleyici Kurumlar Birliği EIOPA'nın Politikalar Bölümü Başkanı Justin Wray'e göre, Avrupa Birliği sigortacılık sektörü için zorlu bir dönem kapıda. Düşük faiz oranları,

demografik zorunluluklar, Brexit ve 2016 yılında yaşanan diğer olumsuz koşulların 2017'de de etkilerini devam ettireceğini düşünen Wray, Solvency II'yi şirketlerin bu ortama hazırlanabilmesi için önemli bir avantaj olarak değerlendiriyor. Sigortalıların çıkarlarının korunması da EIOPA'nın önemli bir önceliği. Wray, Solvency II'nin sigorta şirketlerinin iç modellerinin, risk profillerinin ve gerçek sermaye ihtiyaçlarının ortaya çıkarılması açısından da önemini altını çizdi.





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



AIG, Japonya pazarından çıkıyor

AIG (American Insurance Group), Japonya'daki hayat portföyünü Hong Kong FWD Group'a sattı. Grup, Japonya pazarında Fuji AIG Life markasıyla faaliyet gösteriyordu. AIG CEO'su Peter Hancock, daha kârlı pazarlara odaklanabilmek için küçülme stratejisi izlemeye devam edeceklerini ve müşterileri için gerçek bir değer yaratmayı amaçladıkları

rını açıkladı. Öte yandan AIG; Latin Amerika, Doğu ve Merkez Avrupada bulunan iştiraklerinin bazılarını Fairfax Financial Holding'e satacağını da kamuoyuna duyurmuştu. Fairfax, 1985 yılında Kanada'nın önemli yatırımcılarından Prem Watsa tarafından kuruldu. ABD'de ortaya çıkan kriz sonrası zor günler

yaşayan şirket, küçülme stratejisi gereği bazı pazarlardan çekileceğini açıklamıştı. Şirketten yapılan son açıklamada Arjantin, Şili, Kolombiya, Uruguay, Venezuela ve Türkiye'deki sigorta portföyleri ile Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya ve Slovakya'daki iştiraklerinin de satış listesinde olduğu belirtildi.

AXA, Marsh ile anlaşmaya vardı

Fransız sigorta devi AXA, İngiltere piyasasında brokerlik hizmeti veren iştiraki Bluefin Insurance Group Ltd'yi Marsh'a sattığını duyurdu. 45 ofiste faaliyet gösteren Bluefin'un 1.500 civarında çalışanı bulunuyordu. Düzenleyici kurumun onayını bekleyen satış işleminin 295 milyon sterlin (yaklaşık 340 milyon Euro) bedelle sonuçlandığı açıklandı. 2017 yılının ilk çeyreğinde iki şirketin birleşme sürecinin tamamlanması bekleniyor. Söz konusu satışın AXA'nın net kârına 66 milyon Euro'luk negatif etki yapacağı öngörülüyor. Öte yandan, kredi derecelendirme şirketi Standard & Poor's, geçen

haftalarda AXA'nın reyting notunu "A+"dan "AA-"ya yükselttiğini duyurmuştu. Şirketin görünümü ise "durağan" olarak belirtildi. Standard & Poor's tarafından yapılan açıklamada, AXA'nın risk profilini ve özkaynaklarını güçlendirmesi sebebiyle not artırımına gidildiği belirtildi. Hayat branşından yavaş yavaş çekilmeye devam eden AXA, elementer branşta güçlenmeye ve düşük faiz oranlarına uygun iş modelleri geliştirmeye devam ediyor. 2020 yılı stratejik planıyla verimliliği artırmayı ve daha kazançlı branşlara yönelmeyi amaçlayan grup, dönem sonu hedefine emin adımlarla yaklaştığını açıkladı.



Generali Sigorta'dan Ezber Bozan Hatchback

Kasko veya Trafik Sigortası

teklifi alan herkes*

kusursuz sürüş keyfiyle
sınıfında göz dolduran

Fiat Egea Hatchback

kazanma şansı
yakalıyor.



Generali. Sigortanın kolay hali.

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



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

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

Emeklilik tasarruf açığımız 125 milyar Euro

Emeklilikte hak ettiğimiz yaşam standardını sağlayabilmek için her yıl kişi başına 3 bin 200 Euro'dan, toplamda 125.2 milyar Euro ek tasarruf yapmamız gerekiyor. Türkiye, Avrupa genelinde emeklilik tasarruf açığında 5'inci sırada. GSYH ile kıyaslandığında ise açığı en fazla ülkeyiz...

Aviva'nın, Deloitte işbirliğiyle Avrupa'nın seçilmiş 9 ülkesinde gerçekleştirdiği "Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı" araştırmasının sonuçları açıklandı. Türkiye için düşük istihdam oranının emeklilik tasarrufu açığını olumsuz etkilediğini ortaya koyan araştırma, emekli nüfusun hak ettiği yaşam standartlarında yaşayabilmesi için herkese sorumluluk düştüğünü gözler önüne serdi. Bu doğrultuda, mevcut hayat standartlarını emekliliklerinde de korumak isteyen bireylerin yapması gereken ortalama tasarruf oranları belirlendi ve bu açığı kapatmaya yönelik çözüm önerileri sıralandı.

Her yıl 125 milyar Euro ek tasarruf yapmalıyız

Araştırmaya göre, Türkiye'de 2017 ile 2057 yılları arasında emekli olacak nüfusun, var olan hayat standartlarını emeklilik dönemlerinde de devam ettirebilmesi için her yıl 125.2 milyar Euro ek tasarruf yapması gerekiyor. Bu da her bireyin yıllık 3 bin 200 Euro ya da ayda 266 Euro ek tasarruf yapması anlamına geliyor. 2016 yılı ortalama yıllık kişi başı emeklilik tasarruf açığına bakıldığında, emeklilik yaşına yakın bir bireyin (60 yaş) yılda 8 bin Euro ek tasarruf yapması gerekiyor. 20 yaş grubundaki bir bireyinse 1.000

Euro ek tasarruf yapması yeterli olacak. 2010 yılında yapılan aynı araştırmada ise ülke olarak yapmamız gereken yıllık ek tasarruf 91 milyar Euro; kişi başına düşen tasarruf açığı ise 2 bin 400 Euro çıkmıştı. Ayrıca, emeklilik yaşına yakın bir bireyin yılda yapması gereken ek tasarruf 3 bin 200 Euro, 20 yaş grubundaki bir bireyin ise 500 Euro olarak açıklanmıştı.

"Tüm paydaşlar harekete geçmeli"

AvivaSA Emeklilik ve Hayat

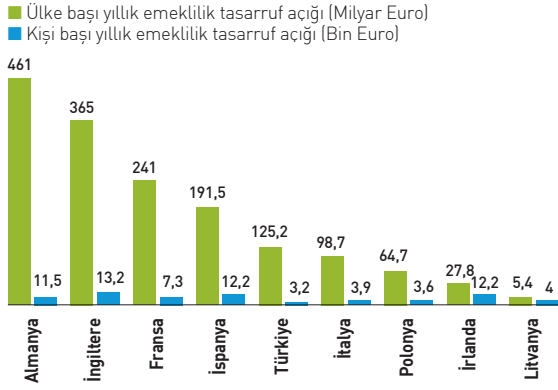
CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, Aviva'nın bu araştırmayla sorunu tespit ederek atılacak adımları belirlemeyi, farkındalık yaratmayı ve ilgili paydaşları aksiyona davet etmeyi hedeflediğini vurguluyor. Kurdaş, araştırmanın sonuçlarını ise şöyle değerlendiriyor: "Türkiye gibi birçok ülke, gelecekteki büyük tasarruf açığına şimdiden dikkat etmeli ve derhal önlemler almaya başlamalı. Avrupa da Türkiye de giderek yaşlanıyor. Bu gerçek açığın daha da artacağı anlamına geliyor. Bu rapor, yüz milyonlarca insanın emeklilik maaşlarının, rahat bir emeklilik yaşamlarını sağlamaya yeterli olmayacağını gösteriyor. Her ülkeden her yaşta insanın emeklilikleri için daha fazla tasarruf etmeleri gerektiğini ortaya koyuyor. Bu sorunun çözümü için konunun tüm paydaşları üstlerine düşen sorumluluğu yerine getirmeli. Türkiye'de devlet bireysel emeklilik sistemine yüzde 25 katkı sağlıyor. Dünyada eşi benzeri olmayan bu desteğin devam etmesini çok önemsiyoruz."

Avrupa'da açık 2 trilyon Euro'ya dayandı

Araştırma, emeklilik dönemi tasarruf açıklarının kıta genelinde toplam 2 trilyon Euro'ya dayandığını gösteriyor. Emeklilik tasarruf açığı veren ülkeler arasında ilk sırayı 461 milyar Euro ile Almanya alıyor. İngiltere, 365 milyar



Meral Eredenk Kurdaş



Euro'luk açıkla ikinci ve Fransa, 241 milyar Euro ile üçüncü sırada yer alıyor. Türkiye ise 125.2 milyar Euro ile beşinci sırada bulunuyor. 2010'dan bu yana İrlanda ve İspanya gibi bazı ülkelerde emeklilik dönemi tasarruf açığı yükseliyor. Bir ülkedeki açığı artıran nedenler arasında, düşük düzeyli emekli maaşları, emeklilik maaşındaki artışın çalışan maaşlarındaki artışın gerisinde kalması ya da düşük yıllık gelir sigortaları getiri oranları sayılabilir. 2010'dan bu

"Otomatik katılım. BES pazarını iki kattan fazla büyütebilir. Ülkemizde yaklaşık 18 milyon ücretli çalışan var. Bunların 13 milyonu 45 yaşın altında. Yeni sistem sayesinde, 10 yıllık dönemde 90 milyar TL'lik toplam varlık büyüklüğüne ulaşılması öngörülmüyor."

yana Almanya, Fransa, İngiltere ve Polonya gibi ülkelerdeyse emeklilik dönemi tasarruf açığı düşüyor. Bir ülkenin açığı kapatmasına yardımcı olan nedenler içinde, emeklilik maaşlarındaki artış, bireysel emeklilikte tasarruf yapanların sayısındaki artış ya da bireylerin emekliliklerini ertelemelerine yol açan artan emeklilik yaşı sayılabilir.

Açığın GSYH'ya oranında ilk sıradayız

Emeklilik dönemi tasarruf açığı ülkelerin 2016 yılı gayri safi yurtiçi hasılası (GSYH) ile kıyaslandığında ise sıralama tamamen değişiyor. Bu durumda Türkiye, GSYH'nın yüzde 19'una denk gelen açığıyla ilk sıraya çıkıyor. Türkiye'yi yüzde 17 ile İspanya, yüzde 15 ile Almanya takip ediyor. Avrupa Birliği'nin toplam emeklilik dönemi tasarruf açığı ise tüm bölge GSYH'sının yüzde 13'üne denk geliyor.

En büyük neden, düşük istihdam oranı

Düşük istihdam oranı, özellikle ülkemiz için, emeklilik tasarrufu açığını olumsuz etkileyen başlıca faktörler arasında yer alıyor. Araştırma, hem Avrupa Birliği hem de Türkiye'de 15-64 yaş arasındaki bireylerin çalışma oranlarını da irdeliyor. Sonuçlara

göre, bu yaş gurubundaki AB nüfusunun yüzde 66'sı, Türkiye nüfusunun ise yüzde 50'si istihdam ediliyor. Bu oran erkekler bazında bakıldığında AB'de yüzde 71, Türkiye'de ise yüzde 70. Konu kadınlara gelince aradaki fark bir hayli açılıyor. AB'deki kadınların yüzde 60'ı, Türkiye'deki kadınların ise sadece yüzde 30'u istihdam ediliyor.

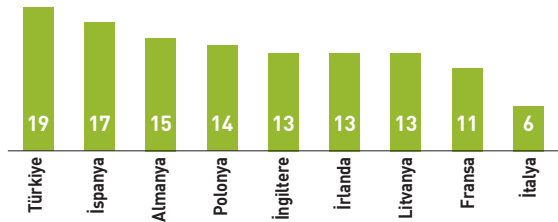
2057 yılına gelince, 15 yaş üstü Avrupa nüfusunun yüzde 60'ının, Türkiye nüfusunun ise yüzde 40'ının yaşlı olacağı gerçeği, durumu daha da kritik bir noktaya taşıyor. Çünkü bu veri, emekli nüfusunun her geçen yıl artması ve açığın, önlem alınmazsa artması anlamına geliyor.

"Hiçbir çözüm tek başına yeterli değil"

Araştırma, bireylerin gayrimenkul alımı ve benzeri yatırımlar gibi çabalarının açığı kapatmada yeterli olmadığını, tek başına hiçbir alternatifin sorunu çözmeye gücünün yetmeyeceğini gösteriyor. Kurdaş, bu konuda radikal politik önlemlerin bile yeterli olamayacağını düşünüyor. Gereçesini de şöyle ekliyor:

"Emeklilik yaşını 5-10 yaş artırmak gibi radikal kararlar bile açığı sırasıyla yüzde 25 ya da 50 kadar düşürebiliyor. Emeklilik maaşını yüzde 10 artırmak tasarruf açığında sadece yüzde 25'lik bir düşüşe neden oluyor ki, bunun da günümüzün ekonomisinde uygulanabilmesi kolay görünmüyor. Bu noktada bireysel emeklilik tasarrufunun artırılması en uygun çözüm görünüyor." Raporun yapılması gerekenler kısmında, "Hükümetler OECD tarafından da savunulan otomatik katılıma olanak sağlamayı ve daha yüksek birikim seviyelerini teşvik etmeyi sunmayı düşünmeli" deniliyor.

Açığın GSYH'ya oranı (%)



"OTOMATİK KATILIMIN BAŞARISI İÇİN İŞVEREN KATKISI ÖNEMLİ"

Meral Eredenk Kurdaş, BES'te Ocak 2017'den itibaren devreye girecek "otomatik katılım" uygulamasını, çözüm için çok önemli bir adım olarak görüyor. Bu sistemin halen ABD, İngiltere, Yeni Zelanda, İtalya gibi birçok ülkede uygulandığını ve hiçbir ülkede yüzde 25 gibi yüksek bir devlet katkı payı olmadığını hatırlatan Kurdaş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Otomatik katılımı, geniş kitlelerin kolay bir biçimde BES'e dâhil olmalarını ve

ülkemizde tasarruf açığının azaltılmasını sağlayacak önemli bir uygulama olarak değerlendiriyoruz. İngiltere'nin otomatik katılımı kullanması sonucunda 6.5 milyon kişi daha emeklilik dönemi için birikim yapmaya başladı ve 2010'dan bu yana İngiltere'de açığın düşmesine katkı sağladı. Otomatik katılımın tam anlamıyla başarılı olması için işveren katkısının da çok önemli bir etken olduğunu düşünüyoruz. Yurtdışındaki örneklerde işveren katkısı kritik başarı faktörü oldu."

Türk Nippon acenteleri dünyayı geziyor

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonunu artırıp onlara ek kazanımlar sağlıyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Amacımız sadece prim üretmek değil, acenteler ve satış temsilcilerimiz arasında tatlı bir rekabet yaratmayı da hedefliyoruz" diyor...

Türk Nippon Sigorta, her yıl belirli dönemlerde acenteleri ve satış temsilcilerinin motivasyonunu artırmak için kampanyalar düzenliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu sayede şirketimize olan aidiyet duygusunu pekiştirmenin yanı sıra çapraz satış imkanları yaratmayı, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamayı, aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı amaçlıyoruz"

TÜRK NİPPON SİGORTA, BÖLGE ÇALIŞANLARIYLA BİR ARAYA GELDİ

Türk Nippon Sigorta Bölgeler Toplantısı 5 Kasım'da, İstanbul Altunizade'deki Mercure Hotel'de düzenlendi. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu ve üst düzey yöneticilerin de katıldığı toplantıda 2016 yılı değerlendirmesi yapılırken, bölge çalışanlarının beklentileri ve 2017 stratejileri de gündeme getirildi. Pamukçu, toplantıda özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Çalışmalarımızın daha verimli olabil-

mesi için çalışanlarımızla aramızdaki iletişimi mümkün olduğunca sıcak tutmamız gerekiyor. Başarıya giden yol güçlü iletişim ve empatiden geçiyor. Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılara en iyi ve en kaliteli hizmeti en kısa sürede vermek. Buna bağlı olarak sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracak, iş süreçlerini hızlandıracak ve karar mekanizmalarını daha çabuk hareket ettirecek etkinlikleri artıracacağız."



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

diyor. Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanyalara aktif katılım sağlayan ve hedefi tutturan her acentesini ödüllendiriyor. Pamukçu, halen acentelere yönelik devam eden iki kampanyayla ilgili şu bilgileri veriyor: "31 Aralık'a kadar bireysel ve orta ölçekli işletmeler segmetinde oto dışı ürünlerden herhangi biri ile kasko ürünlerini satan ve hedeflenen prim üretimine ulaşan acentelerimiz birçok farklı ülkeye gitme şansı yakalayacak.

Kampanyada başarılı olan acenteler, ürettikleri prime göre Kıbrıs'a, Dinyeper Zaporozhye'ye (Ukrayna), Roma'ya (İtalya), Amsterdam'a (Hollanda), Berlin'e (Almanya), Dublin'e (İrlanda) ve Las Vegas'a (ABD) seyahat etme fırsatına kavuşacak."

iPhone 7 kazanma şansı sürüyor

Bir diğer kampanya ise Türk Nippon Sigorta'nın yeni ürünü "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile ilgili. Kampanya kapsamında, yıl sonuna kadar satış hedefini tutturan her acente iPhone 7 kazanma şansına kavuşacak. Kampanyalar sayesinde farklı ürünlerle sahanın nabzını da tuttuklarını belirten Pamukçu, "Verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu netleştirebiliyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanı sıra ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz" diyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, en büyük motivasyonlarının acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve şirkete bağlılığı olduğunu vurguluyor. Birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı sektörde amaçlarının kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu kaydeden Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Pek çoğu yıllardır bu sektöre hizmet veren, profesyonel, işine hakim, çok değerli acentelerle çalışıyoruz. Zaman zaman onlarla karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz; ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor. Kârlılığın şirketle acentenin el ele ve aynı bilinçle hareket etmesiyle sağlanabileceğinin farkındayız."

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Milli Piyango'dan çıktı!

Cesaretin açtığı kapıdan büyük aşkı tiyatronun zirvesine yürüyen Veda Yurtsever; hayatını, sahne tozunu ve dizilerin sıra dışı dünyasını Akıllı Yaşam okurları için anlatıyor. Tiyatro eğitimi veren üniversiteleri de uyarmadan geçemiyor...

O gün öyle cesur davranmasaydı bugün böyle bir sanatçı olamazdı... Anadolu'dan, yaşamın çok sert olduğu bir kentten sınava kaçan Veda Yurtsever'in hayatı aslında tam bir başarı hikayesi. Nişanlısından ayrılıp, ailesine rest çekip bir de üstüne "Artist olmak istiyorum" diyor, tiyatro sınavına götürecektir parayı da "çok inanarak" aldığı Milli Piyango biletiyle buluyor.

Tiyatro aşkı bir yandan mucizeler yaratırken bir yandan da sihirli bir dünyanın kapılarını Yurtsever'e ardına kadar açılmasını sağlıyor. Hani vardır ya hepimizin çocukluğundan beri izlediği filmlerdeki sihirli sopalar, sadece beyaz perdede olduğunu sandığımız, işte o Veda Yurtsever'in geleceğine öyle bir dokunuyor ki... Büyük bir arzuyu yanıp tutuştuğu hayaline veda etmek yerine, mesleğinin zirvesine oturuyor. Usta oyuncu Yurtsever, hem çok

sempatik hem de güler yüzlü. Aynı zamanda iyi bir anne. Mütevazılık onun için bir yaşam biçimi. Dizilere "ekmek parası" kazanmak için daha iyimser baksa da tiyatro onun hala en kıymetlisi...

Şu sıralar neler yapıyorsunuz?
"Kırgın Çiçekler" dizisinde oynuyorum. Aynı zamanda Devlet Tiyatroları kadrosundayım. Şu sıralar oyunumuz Cevahir AVM'de sahneleniyor. Asıl



mesleğim tiyatroculuk. Elbette dizi oyunculuğu da farklı bir şey değil. Sonuçta ikisi de oyunculuk. Dizilerde eğitimi olmayan biri de oynayabilir ama tiyatrodaki bu söz konusu değil. Gerçi bazen hiç eğitim almamış, sıradan biri de tiyatro oyuncusundan daha iyi oynayabiliyor ama... Tabii bu oynadığı karakterle ilgili bir durum. Bir gün oyun sonrası bir seyirci geldi, boynuma sarıldı ve "Ben artık Nazan'ın kötü olduğuna nasıl ikna olacağım, sen ne kadar sempatik ve şirinsin" dedi bana. Çünkü ben diğer tarafta başka bir şey oynuyorum...

Farklı karakterlere bürünmek ya da benimsemek zor olmuyor mu?

Önümüze bir kâğıt, üstüne de harfler koyuyorlar. Biz o harflerden insan düşünüp tasarlıyoruz. Sonra o karakterden düşünen, ne demek istediğini hesap ettiğimiz geçmişle ilgili kendi kendimize kurguladığımız, metin içinden araştırıp ona dair ipuçları bulduğumuz bize ait olmayan bir insan yaratıyoruz. Bu iki üç ayımızı alıyor. Ama çok keyifli bir iş. Ben prova dönemlerine bayılırım. Bu yüzden tiyatrodaki oynadığımız rolleri daha kıymetli buluyorum. Ancak dizinin de bin tane avantajı var. Mesela büyük maddi avantajları var... Ancak bazen kavramlar karışıyor ve popüler olan her zaman değerli olamayabiliyor. Evet, popüler bir şey yapıyoruz, daha çok para kazanıyorum, birçok yerde işim daha kolay yürüyor. İnsanlar seni gördüğünde adeta elleri ayakları birbirine dolanıyor. Ne yalan söyleyeyim, bunlar bana çok saçma geliyor. Yine de ünlü olmakla değerli olmayı karıştırmadığımız sürece güzel bir şey. Ben kendi özgürlük alanıma çok kıymet veren biriyim. İnsanlar

benim izin verdiğim şeyleri görebilir. Evimi, koltuklarımı, yatak odamı, oturma odamı bilmezler. Bunları bilmelerine de gerek yok zaten.

Günümüzde yapılan dizileri ve oyunculuğu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Reyting kaygısı var elbette. Hangi kıstaslarla belirlendiğini tam olarak bilmiyorum. Ama bazen bazı dizilere haksızlık yapıldığını da görüyorum. Eli ayağı düzgün, oyunculukları temiz, hikâyesi güzel, derin anlamı olan bir dizi yayından kalktığında bir oyuncu ve izleyici olarak hayal kırıklığı yaşıyorsunuz. Ama bir taraftan da "galiba ülkenin gerçeği bu" diyorsunuz. Çok derinlikli hikâyeler maalesef az. Ama "en iyi" dediğimiz şey de her kesime seslenebilen değil midir? İyi olan şey zaten herkesi bir şekilde yakalıyor. Televizyonlarda yayınlanan programlar bir şekilde ihtiyaca cevap veriyor. Bir de zahmetsiz alınabilen bir şey. Tiyatro ve televizyon arasındaki fark da bu. Çünkü tiyatroya gitmek için biraz

emek vermeniz lazım. Bilet almanız, evinizden çıkıp salona gitmeniz gerekiyor. Tiyatroyu izlemek için seyirci bir zahmete giriyor. Oysa TV izleyen elinde kumanda, sadece tuşlara basıyor. Bu yüzden tiyatro seyircisi daha kıymetli, tiyatro daha kıymetli oluyor.

Geçmiştekilerle şimdi çekilen filmleri, dizileri kıyasladığınızda nasıl bir değişim görüyorsunuz?

Her izlediğimde keyif aldığım, başından sonuna kadar "nasıl güzel bir film" diye değerlendirdiğim iyi filmler var. Zamanla teknoloji çok gelişti tabii. O dönemde bir sahne için gerçekten bir araba patlatılıyordu mesela. Şimdi ise öyle sahneler bilgisayarlarda, teknolojinin gelişimiyle hallediliyor. Evet, artık daha inandırıcı teknolojik görsellik kullanılabiliyor. Ama bir taraftan da "Tosun Paşa"yı hatırlayın; zerre teknolojik bir unsur yok. Ona rağmen hala ekranlara çıktığında deli gibi izliyoruz. Bir filmde Münir Özkul'un "Sen mi büyüksün? Hayır, ben büyügüm, ben, Yaşar Usta! Sen benim yanımda





bir hiçsin, anlıyor musun, bir hiç! Gözümde pul kadar bile değerini yok” dediği o sahnenin üzerine çıkan bir oyunculuk örneği hala yok. Zaman ve beğeniler değişiyor ama kalite değerini koruyor.

Peki beğeniler sizce olumlu mu yoksa olumsuz anlamda mı değişti?

Her dönem insanların ihtiyaçları değişiyor. O değişime ne cevap veriyor, nerede karşılık buluyorsa insanlar onu izliyor. Evet, ülkede bir dejenerasyon var. Ancak yeni gelen de bir nesil var. Yeni nesil bazen şaşırtıyor; sanki bizden daha başka bakacak ve öyle bir gün gelecek ki o bizden başka bakan yeni jenerasyon aslında sistemi sorgulayacak ve onu düzenleyecek kaliteyi artıracak diye umut ediyorum. Yine içi boş şeylere kıymet verme durumu da var kabul ediyorum. Sorgulama yok, bilgi olmadan fena halde fikir sahibi olan bir jenerasyon da var.

Bir şeyi tartıştığımızda size her şeyiyle saldıran, ancak biraz konuştuktan sonra aslında ne kadar az şey bildiğini fark ettiğiniz, içgörüden yoksun olduğu için bunun özeleştirisini de yapmayan, yapamayan bir jenerasyon...

Sinema oyunculuğunuz da var, bu alanda neler yaptınız?

“İssiz Adam” filminde misafir oyunculuğum var. Çok zor koşullarda çekilen “Dönüşüm” adında çok güzel bir gerilim filmimiz de oldu. Osman Tolga yönetmendi ve aynı zamanda senaryoyu yazmıştı. Teklif gelince “Oynarım” dedim ve hemen gelip görüşmeyi yaptım. Kısa bir süre sonra da çekime başladık. Bence Türk sinemasının yüz akı gerilim filmlerinden biri oldu. İçinde cin, börtü böcek yok. Gerçek olma ihtimali çok yüksek bir film çektik. Ancak çok izlenmedi. Ama bir film tarihe yazıldı. Bence

sinema filmi ile televizyon dizisini birbirinden ayıran da bu. Sinema tarihe yazılıyor ve bir yerlerde duruyor. Dizilerse unutuluyor.

Tiyatronun geleceğini nasıl görüyorsunuz? Arkadan gelen yeni nesle neler tavsiye ediyorsunuz?

Yeni neslin yüzde 80’i oyuncu olmak istiyor. Ama bunun sebebi tiyatro oynamak değil. Benim ailem de tiyatrocunun hiç istemedi. Enteresan bir hayat hikâyesi vardır. 18 yaşında tiyatrocunun karar verdim. Ailem istemiyor. Restler çekiliyor. Nişanlımdan ayrılmışım. Bingöl-lüyüm. Nişanlıdan ayrılmak demek oralarda zaten namusun yarısı gitti demek. Ben de üstüne artist olmak istiyordum. Bütün kapılar önümde bir bir kapanıyor. İnadına tiyatro aşkıyla yanıp tutuşuyorum. Çok okuyorum. Ama sınava gidecek param yok. İşte tam bir mucize, bir Milli Piyango bileti baktı benim sınava girişim. Çeyrek bilet satın alabilecek bir param vardı ve o çeyrek bileti aldım, okuduğum tiyatro kitabının arasına koydum. O kadar çok inandım ki beni sınava götürüp getirecek paranın çıkacağına... Bugün büyük ikramiyenin çıkacağına o günkü gibi inansam kesin çıkar. O bilete para çıkmasaydı herhalde kederimden ölürdüm sanırım. Çok inandım ve o para çıktı. Hayatın sihri sanki, sınava girdim ve kazandım. Dediğim gibi, gerçekten tiyatrocunun olmak isteyen gidip Diyarbakır’da, Erzurum’da, Sivas’ta sahne tozu yutmak için istemiyor. Bunu televizyon dizilerinde şöhret olmak ve çok para kazanmak için istiyor. Tabii bunun bir de eğitim ayağı var. Biliyorsunuz YÖK, en büyük parayı konservatuvar bölümlerine

veriyor. Böyle olunca da Türkiye'nin birçok üniversitesi konservatuvar bölümü açmak istiyor. Tamam aç ama, konservatuvar eğitimi aynı zamanda usta çırak eğitimidir kardeşim. Senin oraya getireceğin hocanın yetkin olması ve öğrenciye ayıracak bir bilgi birikimi, yeteneği ve emeğinin olması gerekir. Ama sen bunu oraya koymazsan, yeni yetme birini getirip hoca yaparsan, evet birçok oyuncu mezun olur ama kalifiye olmaz. Okuldan mezun olmuş, tiyatrodan oynamak için geliyor, aslında yetenekli ama o kadar kötü ve yanlış yönlendirilmiş ki oynamıyor; rolünü anlayamıyor, tanımlayamıyor. Elini kolunu nereye koyacağını bilemeyenlerle bile karşılaştık. Alıyorsunuz ama Allah aşkına iyi hoca bul iyi eğitim ver. Bu yüzden şu an ortaklık bir gün keşfedilmeyi bekleyen kibirli oyuncularla dolu. Çünkü konservatuvara girdiğinizde "siz seçildiniz, siz özelsiniz" derlerdi. Mezun olana kadar kendini o kibirle kendini özel seçilmiş hissedersin. Öyle olmadığını, senin de yaptığının bir iş olduğunu, aşçıdan farksız olduğunu zamanla keşfediyorsun. Ama o süreçte de hırpalanı-



yorsun. O yüzden nerede olursa olsun "tiyatro okumak istiyorum" diye girmesinler; okulları iyi araştırıp yetkin iyi hocalar varsa girsinler. Çünkü mezun olduklarında hem becerileri "yontulmuş" mezun oluyor hem de iş bulamıyorlar. Hep "üniversite mezunları çok işsiz" deniyor ya, en büyük oran sanat okullarından

mezun olanlarmış. Bunu bilerek adım atsinlar.

Yetkin isimler niye üniversitelere hoca olarak gelmiyor?

Bu hem maddiyat kaygısı hem de üniversite yönetiminin işin ne olduğunu bilmemesiyle ilgili sanırım...





20

soruda hasar süreci

Ünlü yönetmen Sinan Çetin'in oğlu Rüzgar Çetin'in yol açtığı elim trafik kazası, şehit ve yaralı polisin ailelerine kayıtlı ve "kayıt dışı" ödenen tazminatlar, olay sonrası ilgili sigorta şirketlerine düşen ve düşmeyen yükümlülükler çok tartışıldı. Akıllı Yaşam olarak biz de bu olayla gündeme gelen hasar süreçlerini mercek altına aldık. İşte 20 soruda, hasar sonrası sigortalı ve sigortacıların belli başlı hak ve yükümlülükleri...

1 Sigortalı hasardan sonra ne yapmalıdır?

► Yasa gereği hasar tarihinden itibaren 5 iş günü içerisinde hasar ihbarı yapmanız gerekir.
► Hasar anında sizden sigortalı değilmişçesine zararı önlemeye, azaltmaya ve hafifletmeye yarayacak önlemleri almanız beklenir. Ancak zorunlu ve acil durumlar dışında hasar konusu yer veya mallarda bir değişiklik

yapmayın, hasara ilişkin delil ve kanıtları koruyun.

► Hasar dosyanız oluşturulurken iletişim bilgilerinizi eksiksiz olarak bırakın.

► En kısa sürede sizden istenen hasar evraklarını size iletilen adrese ulaştırın.

► Hasar tespiti için size eksper yönlendirilmesi yapıldıysa, eksperin talimatlarına uyun.

► Hasara dair resmi makamlarca verilen her türlü evrağı ve hasarla bağlantılı yaptığımız tüm harcama ve masraflarımızı kanıtlamak için size verilen

belgeleri (servis formu, fatura, fiş) mutlaka saklayın.

➡ Hasar dosya takibini kolayca yapabilmemiz için hasar dosya numarasını mutlaka not alın.

➡ Sigorta şirketinin sizden hasarla ilgili ek belge isteme hakkı vardır, bu gibi durumlarda tazminatınızın en kısa sürede ödenebilmesi için evrakları hızlıca sigorta şirketine ulaştırın.

2 Başka bir taşıtla taşınırken oluşan hasar kasko sigortası kapsamına dahil midir?

Aracın kendi gücüyle girip çıkacağı, ruhsatlı ve tarifeli çalışan gemi ve trenlerde taşınması esnasında oluşan hasarlar teminata dahil olup, diğer taşımalar sırasında oluşan hasarlar kapsam dışındadır.

3 Anahtar kaybı veya çalınması sonucunda araç merkezi kilit sisteminin değiştirilmesi için yapılan harcamalar kasko sigortası kapsamında mıdır?

Bu bir ana teminat olmadığı için kasko poliçesinde bulunmayabilir, sigortalı tarafından istenirse poliçe kapsamına eklenebilir. Anahtarların kaybıyla ilgili ek teminat poliçede yoksa hasar talebi karşılanmaz.

4 Kasko poliçesi, aracın tamirde geçen süresince oluşan kullanım ve gelir kaybından doğan zararları karşılar mı?

Bu teminat, ana teminat olmadığı için kasko poliçesinde bulunmayabilir. Ancak sigortalı aracın kasko teminatına dahil olan bir kaza sonucu zarar görmesi halinde (çalınma hali hariç) makul tamir süresi içinde, taşıtın kullanım ve gelir kaybından



doğan, özel araçlar için ulaşım giderleri, ticari araçlar için iş durması teminatları, belirlenen limitlerle sınırlı olarak ek primle teminat altına alınabilir.

5 Kasko poliçesi kapsamında hasar nedeniyle karşı araca verilen zararlar karşılanır mı?

Hayır. Kasko sigorta poliçesi, sigortalının kendi aracında oluşan hasarı karşılar. Ancak karşı araçta/üçüncü şahıslarda oluşan zararların trafik sigortasını aşan kısmı için kasko poliçesinin ihtiyari mali mesuliyet teminatı limitler dahilinde üçüncü şahsa ödeme yapabilir.

6 Kasko sigortası sahibi/sigortalı, hasar anında neleri yapmakla yükümlüdür?

➡ Kasko sigortası sahibi, öncelikle hasarın gerçekleştiği tarihi öğrendikten itibaren en geç 5 iş günü içerisinde durumu sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

➡ Sanki sigortalı değilmişçesine gerekli kurtarma ve koruma önlemlerini almalı ve bu amaçla sigortacı tarafından verilen talimatlara da elinden geldiğince uymalıdır.

➡ Aracın çalınması halinde ise durumu öğrenir öğrenmez derhal yetkili makamlara bildirimde bulunmalıdır.

➡ Rücu işlemlerinde kullanılacak

bilgi ve belgeleri de, gecikmeden sigortacıya vermelidir.

➔ Zararın tahmini miktarı ve söz konusu zarara neden olan olay beyan şeklinde yazılı makul ve uygun bir süre içinde sigortacıya bildirilmelidir.

7 Kasko poliçe primleri poliçede belirtilen tarihte ödenmezse sigorta şirketinden hasar tazminatı alınabilir mi?

Kasko sigorta poliçesinin Prim Ödeme Klozu'nda "Sigorta şirketinin sorumluluğu; sigorta priminin peşin ödenmesi kararlaştırılmış ise tamamının, taksitle ödenmesi kararlaştırılmış ise ilk taksitinin ödenmesi ile başlar. Sigorta ettiren, taksitlerden herhangi birini vadesinde ödememiş ise temerrüde düşer. Temerrüt halinde Borçlar Kanunu hükümleri uygulanır ve aynı kanunun 107. maddesinin 3. bendi uyarınca; herhangi bir mehil ve ihtara gerek kalmaksızın sigorta poliçesi fesih edilmiş olur" denmektedir. Bu nedenle poliçe primleri, poliçede yazılı tarihlerde ödenmediyse hasar tazminat talebi karşılanamaz.

8 Kasko sigortasında aracın pert/ağır hasarlı olması halinde veya çalınması durumunda kasko poliçesinde yazan sigorta bedeli mi ödenir?

1.4.2013 tarihinde yürürlüğe giren Kasko Sigortası Genel Şartları gereği sigorta bedeli kısmında belli bir tutar yer almıyor. O tarihten sonra yapılan kasko poliçeleri için "Sigorta şirketi aracı hasar tarihi itibarıyla rayiç değerine kadar teminat altına almıştır" ibaresine yer veriliyor. Diğer taraftan, rayiç değerinde esas alınacak referansa



veya rayiç değerinin hesaplama yöntemine de poliçede yer verilir, bu yönde bir belirleme bulunmaması ya da belirlemenin somut olmaması durumunda Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanacak liste esas alınır.

9 Kasko sigortalı aracın çalınması halinde tazminat ödenmeden bekleme süresi var mıdır?

Aracın çalınması durumunda, kasko sigortasında çalınan aracın bulunması için ilgili makamlar araştırma yapar. Bu araştırma 30 gün içinde sonuç vermediği durumda, ilgili makamdan aracın bulunmadığına dair yazı alınır ve sonrasında sigortacı tazminatı öder. Bu ödemeden sonra çalınan araç bulunursa bu durumu sigortalı yazıyla sigortacıya hemen bildirmekle yükümlüdür. Sigortalı ister aldığı tazminatı iade ederek aracını geri alır, isterse aracını sigortacıya devreder.

10 Aracın çektiği römork, yarı römork, ya da çektiği başka bir aracın neden olduğu zararlar, çeken aracın trafik sigortasından karşılanır mı?

Evet, çeken aracın trafik sigortası

araca bağlı çekilen römork, yarı römork veya çekilen diğer bir aracın neden olduğu zararları da kapsar. Ancak römorklar insan taşımada kullanılıyorsa, çeken araçtan ayrı olarak sigorta yapılması gerekir.

11 Hasar ödemeleri nasıl yapılır?

Hasar ödemeleri, eksper raporu çıktıktan ve hasarınız sigorta şirketi tarafından değerlendirildikten sonra hasar ihbarında paylaştığınız hesap numarasına yapılır.

12 Trafik sigortasında tazminat kaç gün içinde ödenir?

Gerekli belgelerin eksiksiz olarak sigorta şirketine iletildiği tarihten itibaren 8 iş günü içerisinde ödenir.

13 Alkollüyen yapılan bir kazada ödediği zararı sigortalıdan neden tahsil eder?

Kazanın meydana geliş nedeni tamamen alkole bağlı ise bu fiil nedeniyle sigorta tazminatı ödemesi söz konusu değildir. Zarar gören üçüncü şahısların

mağduriyetinin giderilmesi açısından sigorta şirketi üçüncü şahsa gerekli tazminat ödemesinde bulunur ama daha sonrasında kazaya neden olan alkollü araç kullanan kişiden bu ödemeyi tahsil eder. Ayrıca kaza tespit tutanağının 8/8 karşı tarafı suçlu bulunması nedeniyle alkollü olmanız tazminat ödemesini etkilemez.

14 Plakasını bilinmeyen aracın park halindeki bir aracına çarpıp kaçması Güvence Hesabı kapsamına girer mi?

Güvence Hesabı, trafik kazalarındaki olası yaralanmaları yahut ölümlere sebebiyet veren kişinin zorunlu trafik sigortası olmaması veya olay yerinden kaçması gibi durumlarda mağdur olan kişinin bedeni zararlarına temin eden bir sigorta uygulamasıdır. Bu nedenle Güvence Hesabı, motorlu araçlarda meydana gelen hasarlardan sorumlu değildir. Güvence Hesabı'ndan ancak bedeni zararlar (maluliyet ve ölüm halinde doğan zararlar) talep edilebilir.



15 Çalıntı bir aracın kusurlu olarak sebep olduğu bir kazada yaralanma ve ölüm durumu olması halinde Güvence Hesabı'na başvurulabilir mi?

Karayolları Trafik Kanunu'nun 108'inci maddesi uyarınca; çalınmış veya gasp edilmiş araçların neden olduğu bedeni zararlar, Karayolları Trafik Kanunu'nun 107'nci maddesi uyarınca işletenin sorumlu olmadığı durumlarda Güvence Hesabı'ndan talep edilebilir.

16 Güvence Hesabı'ndan talep edilecek tazminat tutarı ne kadardır?

Güvence Hesabı'nın sorumluluğu, kaza tarihinde Hazine Müsteşarlığı'nın belirlediği teminat limitleriyle sınırlıdır. Bu teminat limiti her durumda ödenmez; öncelikle hak sahiplerinin talep edebileceği tazminat miktarı, tarafların kusurları da dikkate alınarak tespit edilir. Tespit edilen bu tazminat, teminat limitleri kapsamında kalmak kaydıyla ödenir.

17 Güvence Hesabı'na ne kadar sürede başvurmak gerekir?

Hak sahiplerinin, zararı ve tazminat yükümlüsünü öğrendiği tarihten itibaren 2 ila 10 yıl içinde bizzat yazılı olarak veya taahhütlü mektupla Güvence Hesabı'na başvurmaları gerekir.

18 Trafik poliçesi olmayan araçla yüzde 100 kusurlu kaza gerçekleşmesi halinde zarar Güvence Hesabı'ndan talep edilebilir mi?

Güvence Hesabı, trafik kazalarındaki olası yaralanmaları yahut ölümlere sebebiyet veren kişinin zorunlu trafik sigortası olmaması veya olay yerinden kaçması gibi durumlarda mağdur olan kişinin bedeni zararlarına temin eden bir sigorta hesabıdır.

19 Sürücünün yüzde 100 hatalı olduğu trafik kazası sonrasında oluşan hasar Güvence Hesabı'ndan karşılanabilir mi?

Karayolları Trafik Kanunu ve Güvence Hesabı Yönetmeliği'nin 14/b maddesi uyarınca kazaya neden olan aracın işleten ve sürücüsü tarafından ileri sürülecek zararlar hesaptan karşılanmaz.

20 Güvence Hesabı'nın ödediği tazminat nedeniyle rücu hakkı var mıdır?

Güvence Hesabı, ödediği tazminatın tahsili amacıyla Karayolları Trafik Kanunu'nun 108'inci ve Güvence Hesabı Yönetmeliği'nin 16'nci maddesi uyarınca zarar veren aracın işletenine, sürücüsüne, sigortacısına veya sigortacının iflas masasına rücu eder.

Çalışanlar otomatik katılımda neye dikkat etmeli?



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Patron bize kendisinin ödeme yaptığı bir BES yapmıştı. Ayrıca benim ferdi sözleşmem var. Yine de otomatik katılımda sözleşme yaptırmak zorunda mıyım? Sözleşmeme ek katkı ödeyebilir miyim? İşsiz kaldığımda ya da işyeri değiştirdiğimde sözleşmem ne olacak? İşvereni kim denetleyecek? Emeklilik şirketimi ne zaman değiştirebilirim?..

Otomatik katılımın en önemli tarafı çalışanlar. Bir de bu açıdan konuya bakalım istedim. Çalışanlar otomatik katılımda neye dikkat etmeli? Çalışanların gözüyle bir rehber derlemesi yaptım...

- Türk vatandaşı veya mavi kartlı olup 45 yaşının altındaki tüm 4A ve 4C kapsamındaki çalışanlar ve çalışmaya yeni başlayacaklar uygulamaya dahil olacak. Holding veya bir topluluk bünyesinde istihdam edilen çalışanlar da otomatik katılımla sisteme dahil edilecek.
- Bizim patronun az çalışanlı çok işyeri var. Peki bizim durumumuz ne olacak? Çalışan sayısının belirlenmesinde, birden fazla işyeri olan işverenler için bütün işyerlerindeki çalışanların toplamı göz önünde bulundurulacak ve otomatik katılımla sisteme dahil olacaksınız.
- Sisteme giriş esnasında çalışan faizli/faizsiz fon tercihini bildirecek. Tercihle bulunmayan çalışanlar için söz konusu tercihi işveren yapacak. Çalışanlar tarafından faizli/faizsiz fon tercihinin yapılmaması durumları için, işveren anlaşma yapacağı emeklilik şirketine ön tanımlı bir tercihte bulunabilecek. Bu kapsamda, katkı payları yapılan tercih doğrultusunda öncelikle 2 aylık süre boyunca faizsiz fonlarda değerlendirilecek, akabinde ise standart fonda yatırıma devam edecek. Çalışan-

lar yılda 6 defa fon dağılım değişikliği yapabilecek.

- İşverenler emeklilik şirketinin seçimi ve katkı paylarının kesimi dışında diğer yükümlülüklerinin icrasını emeklilik şirketine bırakabilecek.
- Tarafların yükümlülükleriyle ilgili bir sözleşmenin işveren ve emeklilik şirketi arasında imzalanmış olması gerekiyor. Otomatik katılım kapsamında çalışanlar işverenlere herhangi bir imza vermek zorunda değil.
- İşveren, katkı payını zamanında şirkete aktarmaz veya geç/eksik aktarırsa, çalışanlarını sisteme dahil etmezse, çalışanın birikiminde oluşan parasal kaybindan sorumlu olmayacak.
- Otomatik katılım kapsamında işverene ek fayda ya da promosyon uygulaması yapılamıyor.
- Patron bize kendisinin ödeme yaptığı bir BES yapmıştı. Ayrıca benim ferdi sözleşmem var. Yine de otomatik katılımda sözleşme yaptırmak zorunda mıyım? Evet.
- Emeklilik şirketimi ne zaman değiştirebilirim? Emeklilik şirketini değiştirme hakkı işverende. İşveren 2 yıl süresince emeklilik şirketini değiştiremiyor. İzleyen dönemde ise emeklilik şirketini yeniden değiştirebilmesi için ilgili şirkette en az 1 yıl kalması gerekiyor.
- Birden fazla işverenle çalışanlar için otomatik katılım kapsamında her bir işvereniyle birden fazla emeklilik sözleşmesi açılacak.
- SGK'dan emekli ve 45 yaşın altında halen çalışanlar otomatik



katılımla sisteme dahil edilecek.

- Maaşım üzerinde haciz/nafaka gibi yasal kesintiler var; katkı payı ödemesi için maaşımdan kesinti yapılacak mı? Evet.
- Sözleşmeme ek katkı ödeyebilir miyim? Hayır.
- Sözleşmeme yasada belirtilen katkı oranının üzerinde bir oran belirleyebilir miyim? Evet.
- İşsiz kaldığımda sözleşmem ne olacak? Çalışan ilgili emeklilik planına devam etmek isterse bu sözleşmeye ilişkin tasarrufla bulunma hakkı çalışanda olacak.
- İşyeri değiştirdim. Ne olacak? Çalışan iş değiştirdiğinde yeni işvereninde otomatik katılım kapsamında bir emeklilik planı yoksa mevcut emeklilik planına devam edebilecek. Çalışan, işyeri değişince yeni işyerindeki plana birikim transferi ya da plan değişikliğiyle geçiş yapacak.
- Katkı payı takip ve tahsil

işlemleri, emeklilik şirketleri ve/veya bu amaçla yetkilendirilecek bir şirket tarafından takip edilecek.

- İşvereni kim denetleyecek? İşverenler otomatik katılım uygulaması kapsamındaki yükümlülükleri bakımından Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından denetlenecek.
- İşveren iflas ederse; çalışan katkı payı, işverenin taraf olduğu 9 Haziran 1932 tarihli ve 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu kapsamındaki haciz ve iflas yoluyla takip bakımından işçi alacağı niteliğinde imtiyazlı bir alacak sınıfına giriyor.
- Sistemde bulunduğu sürece çalışanların emeklilik hesabındaki birikimleri üzerinden fon işletim gider kesintisi (FİGK) dışında bir kesinti yapılmayacak.
- Otomatik katılım kapsamında-

ki sözleşmeler için devlet katkısı üst sınırı BES sözleşmelerinin devlet katkısı limitinden ayrı hesaplanacak. Örneğin, 2016 yılı için otomatik katılım kapsamı dışındaki sözleşmesi için azami 4 bin 941 TL devlet katkısı hesaplanırken, otomatik katılım kapsamındaki sözleşmesi için ayrıca 4 bin 941 TL devlet katkısı hesap edilecek.

- Otomatik katılım kapsamında elde edilen emeklilik ve devlet katkısına esas süreler, diğer BES sözleşmeleri kapsamında elde edilen emeklilik ve devlet katkısına esas sürelerle birleştirilemeyecek.
- Çalışan, işten ayrılması durumunda, doğrudan emeklilik şirketiyle tüm iş ve işlemlerini gerçekleştirecek. Çalışan, katkı payı ödemeye dışarıdan devam edebilecek veya hesabını sonlandırabilecek.



Soyadı Kular, sanatı kumlar

Bir merakla gittiği kurs, hayatına renk, heyecan getirmiş. Bir avuç kumun mucizesine tanıklık yapan eller şimdi cam kumlama sanatının temsilcisi olmuş. KOSGEB'den kredi alamayan Gülten Kular, kendi çabasıyla atölyesini kurmuş...

Bir avuç kum deyiş geçmeyin, bakın ne mucizeler yaratılıyor...
Gülten Kular, KOSGEB'den umduğunu bulamayınca kendi yolunu çizen bir girişimci. Parayı alırım, işimi kurarım derken uzun bir süre bekleyince kredi yerine “La hav-

le” çekmiş günlerce. Bekleyiş sancılı geçmiş. “Çaresizliğe esir düşmek istemiyorsan sorunun üzerine gitmelisin” der uzmanlar. Kular da öyle yapmış; çilesine son vermek için elini cebine atmış. Atış o atış. Gülten Kular Atölye kapılarını açmış. Kadıköy'de, ana caddeye yakın, ne büyük ne küçük bir me-

kan burası. Farklı bir sanatın kokusu dışarı taşıyor. Daha kapıdan adım atar atmaz gözlerimiz şahit oluyor; içerisi kumlama sanatının armağanlarıyla kaplı. Her biri kumdan yeni bir hayat bulmuş camdan bardaklar, sürahiler, vazolar sıra sıra. Kimi altın süsleme, kimi gümüş kaplama...

Gülten Kular, 7 yıl önce bir merakla başladığı cam kumlama sanatını, olağanüstü becerisiyle örtüştürünce, olay amatör bir sevdadan çıkmış. Profesyonel bir icraata dönmüş. Şimdi o şirin atölyesinde, GultenKK markası altında, hem kumlama sanatını öğretiyor hem de sanatını en iyi şekilde sergiliyor. Şimdi sizleri merak edilecek bir alemin kumdan sırları içine götürüyoruz. Okuyunca anlayacaksınız, Gülten Kular işini o kadar severek yapıyor ki... E ne de olsa kumlanmış camlardan kendisine ayrı bir dünya kurmuş bir sanatçı var karşımızda. Çaylar geliyor, demli, insanın ağzında leziz bir tat bırakıyor; Gülten Kular kumlama sanatını anlatıyor...

Önce biraz kendinizden bahseder misiniz, kumlama sanatına nasıl başladınız?

Yaklaşık 7 yıla önce resim, çini ve seramik sanatıyla ilgilenmeye başladım ve değişik eğitim programlarına katılarak bu yöndeki becerilerini geliştirdim. 2012 yılında, cam kumlama sanatı üzerine Kadıköy Halk Eğitim Merkezi kurslarına katıldım ve bu sanat dalını çok sevdim. Çalışmalarımın yakın çevremde beğeni görmesi üzerine, bu konuda daha profesyonel bir çalışma fikri üzerinde düşüncelere başladım. KOSGEB destekli bir işyeri açmaya 2015 yılı içinde karar verdim ve bunun için İS-MEK bünyesindeki KOSGEB kadın girişimci konulu projelere başvuru yaptım. Ancak uzunca bir süre buradan bir netice alamayınca, tamamen kendi çabalarım ve kendi finansal kaynaklarımla 2016 yılının mayıs ayında Gülten Kular Cam Atölyesi'ni kurdum. Marka olarak da



MAXI NOEL REPRODUKSİYONU

Gülten Kular'dan. Kanadalı resim sanatçısı Maxi Noel'in bir çalışmasının özel bir armağan olarak cam objeye aktarması da istenmiş. Kular, ilgili resmin cam objeye aktarılıp platinle kaplanması için titiz bir görsel tasarım süreci yürütmüş. Bu değerli objenin altına, Maxi Noel'in eserinin reproduksiyonu olduğu ve sadece 1 adet üretildiği bilgisi yine cam kumlama tekniğiyle işlenmiş.



ÜLKER / MCVITIES

Gülten Kular, Instagram'daki "gultengultenkk" adresinde çalışmalarını paylaşıyor. Bunlardan biri de McVities markası için tasarladığı özel şekerlik... Kular, "Altın kaplamalı cam şekerlik objem Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ülker tarafından beğenildi ve grubun İngiltere'de satın aldığı McVities markasıyla ilgili bir çalışma yapmam istendi. McVities için üzerinde markanın logosunun yer aldığı, cam kumlama tekniğiyle özel tasarım şekerlikler hazırladım ve doğrudan İngiltere ofisine gönderildi" diyor.

GultenKK markasını belirledim. Ciddi bir bütçe gerektiren bu yatırımı yaparken, kuruluşunu tamamladığım işletmenin gelişmesi amacıyla tekrar KOSGEB ile irtibata geçerek, uygun bir destek arayışına girdim. Ancak KOSGEB'in "Siz firmanızı kurmuşsunuz, biz kurulu bir firmaya destek

vermiyoruz" şeklindeki cevabı üzerine tamamen kendi işimi kendim geliştirmeye odaklandım.

Cam kumlama nasıl bir sanattır? Neler yapıyorsunuz?

Bu sanatı, "kaliteli ve tercihen düz yüzeye sahip her türlü cam obje üzerine hazır veya müşteri



tarafından belirlenen desenlerin, kumlama tekniğiyle kalıcı biçimde işlenmesi” şeklinde tanımlayabiliriz. Bunlar tamamen sanatsal bir maksatla olabileceği gibi, şirket amblemleri veya herhangi bir etkinliğin anısına tasarlanmış özel çalışmalar da olabilir. Cama kumlama ile aktarılan desen tercihe göre soğuk veya sıcak boyayla renklendirilebilir ve/veya altın ve/veya platinle kaplanarak süslenir, tercihe göre eskitme tekniği de uygulanabilir. Her türlü şirket etkinliği için özel tasarım cam üzerine işlenmiş desen çalışması da yapıyoruz. Seramik malzemeler üzerine de aynı şekilde kumlama tekniğiyle desenlendirme işlemleri yapıyoruz. Cam kumlama ile süsleme çalışmasına ilgi duyanlar için workshop ve düzenli eğitim hizmetlerimiz de var.

Bundan sonra neler yapacaksınız?

Henüz çok kısıtlı olan kaynaklarımızın bir kısmını Ar-Ge faaliyetlerine ayırıyor ve bu konuda çeşitli araştırmalar

OBJENİ KAP DA GEL!

Gülten Kular Cam Atölyesi, amatör ve yarı profesyoneller için iki konseptte çalışma ortamı sağlıyor. Workshop şeklinde düzenlenen birer günlük atölye çalışmalarına katılanlara; bardak, küçük bir şekerlik gibi nispeten basit bir obje üzerine, yine basit bir şeklin cam kumlama sanatı uygulanarak nasıl süsleneyeceği uygulamalı olarak öğretiliyor. Bu çalışmanın temel amacı, katılımcılara cam kumlama sanatını tanıtmak ve bu sanata ilgi duymalarını sağlamak. İleri seviye eğitimler ise cam kumlama sanatıyla uğraşan amatör ve yarı profesyoneller başta olmak üzere, bu sanatta düzenli olarak uğraşmak isteyenlere gerekli çalışma ortamını sağlıyor. Katılımcılar, getirdiği cam objeler üzerine işlenecek desenin grafik çalış-

masından kalıbının hazırlanmasına ve nihayet kumlamasından fırınlanmasına kadar tüm işlemleri yapıyor. Bunu yaparken ihtiyaç duyacakları tüm teknik veya eğitsel destek de GuldenKK Atölye tarafından sağlanıyor.



yapıyoruz. Çok farklı ebat ve şekle sahip cam objelere yerleştirilecek desen kalıplarının yatay, dikey, diyagonal ve derinlik olmak üzere dört eksen de hizalı biçimde yerleştirilmesi için gereken ölçeklendirme çalışmalarını 0.5 mm hassasiyetle yapabilmeyi sağlayan, yine dört eksenli işaretleme mekanizmaya sahip masa üretimin en uzun, zahmetli ve hataya açık, yüzey kapaması işlemini hem süre olarak üçte iki oranında azaltan ve hem de hatalı üretimi sıfır seviyesine çeken özel bir kapama malzeme ve tekniğinin geliştirilmesi çalışmaları üzerinde çalışıyoruz. Kendi özkaynaklarımızla cam kumlama sanatının, dünyaca tanınan ve tercih edilen bir atölyesi (asla fabrika değil) olmayı sağlamak ise en temel hedefimiz.

Sigortayla aranız nasıl, çalınma ve kazalara karşı sigortalarınız var mı?

Evet, atölyemizde bulunan bütün eserlerimizin çalınmaya, kazalara karşı sigortalarını yaptırдық. ©

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', 'SG Sigorta Gündem', 'Okunmalı Sayfalar', 'TG 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, a large banner reads 'MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ'. On the right, there is a 'Haberleri sitenize ekleyin' section with sub-headlines 'Sırbistan faiz indirdi', 'Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor', and '2013 altından çıkış yılı oldu'. At the bottom right, there is a large advertisement for 'Can'ın Geleceğin MALAGELS' with the TEB logo.

TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ

Başarılı fon seçimi emeklilik birikimini artırır!



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

Aylık 200 TL tutarında ödeyerek birikimini başarılı fonlarda değerlendiren bir BES katılımcısı, 20 yıl sonra başarısız fonlara göre 35 bin TL daha fazla gelir elde edebilir...

Bu ayki köşemizde, emeklilik şirketini seçmiş bir BES katılımcısının, şirketin emeklilik fonları içerisinde yapacağı seçimin birikimlerinin getirisini nasıl değiştirdiğini incelemek istedik.

Katılımcının Ekim 2015 sonunda BES'e girdiğini, bir emeklilik şirketi seçtiğini ve son iş olarak fon seçimini yapmak üzere karar vermeye çalıştığını varsayalım. Katılımcının yüksek risk almaya sevmeyen, orta düzeyde risk alan bir yatırımcı profili olsun. Dolayısıyla, hisse emeklilik fonlarından ziyade kamu borçlanma araçları ve esnek yapıdaki fonları tercih edecektir. Katılımcının elinde emeklilik fonlarının Ludens Fon Rating tarafından verilmiş yıldızları bulunmaktadır.

İlk senaryomuzda katılımcı, Ludens Fon Rating'e göre geçmiş aylarda sürekli yüksek (4 ve 5)

yıldız alan biri kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonu, diğeri esnek emeklilik fonu olmak üzere iki fon seçmiştir. Bu fonlara A ve B fonları diyelim. Katılımcı birikimini bu iki fon arasında eşit paylaşmak istemektedir. Katılımcı, birikiminin Ekim 2016 sonu itibarıyla getirisini hesaplamak için **Tablo 1**'i hazırlamıştır. İkinci senaryomuzda katılımcı, Ludens Fon Rating'e bakmadan, sadece getiriye dikkate alarak bir kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonu, bir de esnek emeklilik fonu satın almış olsun. Burada, yatırımcı bilmese bile almaya karar verdiği fonların 1 yıldız almış ve reyting dışı kalmış iki fon olduğunu varsayalım. Katılımcının geçmiş 1 yıllık getiriye bakarak seçimini yaptığını düşünelim. Bu senaryomuzdaki fonlara da C ve D fonları diyelim. Katılımcı, birikiminin Ekim 2016 sonu itibarıyla getirisini hesaplamak için **Tablo 2**'yi hazırlamıştır.

| Tablo 1 | | | |
|----------------------------|-----------------------------|--------|------------------|
| BAŞARILI EMEKLİLİK FONLARI | | | |
| Emeklilik fonu | Kategori | Yıldız | Portföydeki payı |
| A | Kamu Dış Borçlanma Araçları | 5 | % 50 |
| B | Esnek | 4 | % 50 |

| Tablo 2 | | | |
|---|------------------------------------|------------------|------------------|
| BAŞARILI EMEKLİLİK FONLARINDAN OLUŞTURULAN PORTFÖYÜN GETİRİSİ | | | |
| Emeklilik fonu | Getiri (31 Ekim 2015-31 Ekim 2016) | Portföydeki payı | Ağırlıklı getiri |
| A | % 7.81 | % 50 | % 3.90 |
| B | % 8.82 | % 50 | % 4.41 |
| Portföy getirisi | % 8.32 | | |

Reyting tablosunda 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı emeklilik fonları 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 |

| Tablo 3 | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|--------------|------------------|
| BAŞARISIZ EMEKLİLİK FONLARI | | | |
| Emeklilik fonu | Kategori | Yıldız | Portföydeki payı |
| C | Kamu Dış Borçlanma Araçları | 1 | % 50 |
| D | Esnek | Reyting dışı | % 50 |

| Tablo 4 | | | |
|--|------------------------------------|------------------|------------------|
| BAŞARISIZ EMEKLİLİK FONLARINDAN OLUŞTURULAN PORTFÖYÜN GETİRİSİ | | | |
| Emeklilik fonu | Getiri (31 Ekim 2015-31 Ekim 2016) | Portföydeki payı | Ağırlıklı getiri |
| C | % 6.71 | % 50 | % 3.36 |
| D | % 4.55 | % 50 | % 2.28 |
| Portföy getirisi | % 5.63 | | |

| Tablo 5 | | | |
|--|---------------|------------------------|-----------|
| AYLIK 200 TL'LİK BİRİKİMİN ULAŞACAĞI DEĞER | | | |
| | Yıllık getiri | 20 yıl sonundaki değer | Fark |
| Başarılı fonların portföy getirisi | % 8.32 | 123.451 TL | |
| Başarısız fonların portföy getirisi | % 5.63 | 88.878 | 34.573 TL |

Tablo 2 ve **Tablo 4**'ten görüldüğü gibi, başarılı fonlar ile başarısız fonlar arasında 1 yıllık getiride yüzde 2.68 puanlık bir fark bulunmaktadır. Bu getiri farkının, katılımcının 35 yaşında sisteme girdiğini ve 56 yaşında emekli olana kadar kaldığını varsayarak devam ettiğini düşünelim. Bu durumda, 20 yılda getiri farkının yaklaşık yüzde 70 olduğunu buluruz. Daha açık ifade etmek gerekirse, varsayalım ki bu

katılımcı aylık 200 TL katkı payı yatırıyor olsun. Aylık 200 TL'lik bu birikimin başarılı fonlarda ve başarısız fonlarda değerlendirilmesi durumunda, 20 yıl sonunda **Tablo 5**'te yer alan değerler oluşacaktır: Birikimini Ludens Fon Rating'e göre başarılı fonlarda değerlendiren bir BES katılımcısı 20 yıllık birikimini yaklaşık 35 bin TL artırma imkânına sahip olacaktır.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(30.10.2016 itibarıyla)

| Fon kodu | Fon adı | Yıldız | Yıllık ort. getiri (%) | Portföy büyüklüğü (TL) | Katılımcı sayısı |
|--|--|--------|------------------------|------------------------|------------------|
| Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları | | | | | |
| AE2 | AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF | ★★★★★ | 7.5% | 3.119.013.506 | 843.733 |
| GEK | Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF | ★★★★★ | 7.6% | 2.018.153.520 | 289.850 |
| BEK | Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF | ★★★★★ | 7.5% | 358.432.900 | 55.242 |
| EIG | Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Borç. EYF | ★★★★★ | 7.8% | 65.100.849 | 30.480 |
| VGB | Vakıf Emeklilik Gelir Am. Alt. Kam. Bor. Ar. St. EYF | ★★★★★ | 8.2% | 270.411.953 | 105.733 |
| Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları | | | | | |
| AMG | Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kamu Dış. Borç. Ar. EYF | ★★★★★ | 19.5% | 820.878.157 | 84.169 |
| BED | Groupama Emeklilik Gelir Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF | ★★★★★ | 15.0% | 85.175.129 | 12.338 |
| AVG | AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF | ★★★★★ | 14.8% | 613.479.263 | 89.614 |
| Hisse Senedi Emeklilik Fonları | | | | | |
| AZH | Allianz Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF | ★★★★★ | 4.0% | 197.302.436 | 58.924 |
| AHB | Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF | ★★★★★ | 3.9% | 74.596.594 | 17.194 |
| EIH | Fiba Emeklilik ve Hay. Büy. Amaç. His. Sen. EYF | ★★★★★ | 4.1% | 21.273.153 | 21.289 |
| CHH | Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF | ★★★★★ | 5.7% | 47.786.440 | 28.628 |
| GHH | Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF | ★★★★★ | 3.5% | 114.010.660 | 19.505 |
| AGH | Asya Em. ve Hay. Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF | ★★★★★ | 9.1% | 55.618.700 | 158.024 |
| Esnek Emeklilik Fonları | | | | | |
| GHE | Garanti Emeklilik Hayat Esnek EYF | ★★★★★ | 7.3% | 652.237.126 | 108.629 |
| IEK | NN Hayat Em. Büyüme Amaçlı Karma EYF | ★★★★★ | 5.5% | 268.595.881 | 163.978 |
| IEE | NN Hayat Emeklilik Esnek EYF | ★★★★★ | 7.2% | 355.376.042 | 209.073 |
| EIE | Fiba Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF | ★★★★★ | 7.4% | 25.791.141 | 18.279 |
| ANY | Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF | ★★★★★ | 6.5% | 2.076.319 | 1.129 |
| ALU | Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Esnek EYF | ★★★★★ | 5.3% | 232.983.119 | 31.659 |
| HHE | Halk Hayat ve Emeklilik Esnek EYF | ★★★★★ | 5.7% | 390.232.988 | 202.542 |
| Standart Emeklilik Fonları | | | | | |
| AVN | AvivaSA Emeklilik ve Hay. Standart EYF | ★★★★★ | 7.2% | 104.345.179 | 22.658 |
| ZHS | Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart EYF | ★★★★★ | 8.1% | 412.051.128 | 322.856 |
| GRS | Groupama Emeklilik Standart EYF | ★★★★★ | 7.3% | 6.616.890 | 1.569 |
| Para Piyasası Emeklilik Fonları | | | | | |
| IER | NN Hayat Emeklilik Likit Esnek EYF | ★★★★★ | 8.8% | 334.712.807 | 139.656 |
| EIP | Fiba Emeklilik ve Hay. Para Piy. Lik. Kamu EYF | ★★★★★ | 8.7% | 14.434.273 | 27.681 |

Diyabet konusunda doğru bilinen 26 yanlış



Doç. Dr. Haluk Sargin
Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Endokrinoloji ve Metabolizma
Hastalıkları Bölümü

Son yıllarda görülme sıklığı gittikçe artan diyabet (şeker hastalığı), toplumsal sosyal ve ekonomik boyutları olan; önlenmesi, zamanında tedavi altına alınması ve en önemlisi bilinçlendirilmesi gereken önemli bir hastalık, salgın haline geldi. Sağlıksız yaşam biçimi, sağlıksız beslenme ve hareketsizlik kilo alımına; kilo alımı da özellikle “tip 2” diyabete sebep oluyor. Öyle ki bu ana unsur obezite sebebiyle “diyaobezite” diye bir tabir ortaya atılmış durumda.

Büyük şehirlerdeki ulaşım zorlukları yol için aşırı zaman kaybına yol açıyor. Ekonomik, sosyal ve çevresel faktörlerin olumsuzluğu spora yönelmeyi veya zaman ayırmayı zorlaştırıyor. Bunlara iş yoğunluğundan dolayı atıştırmaya yönelik sağlıksız gıda alımı, ekonomik imkansızlıklar yüzünden tek yönlü beslenme biçimi de eklenince obezite dünya çapında ve ülkemizde adeta patladı.

Teknoloji, ulaşım, iletişim gibi alanlardaki hızlı gelişme mesafeleri kısaltıp küreselleşmeyi hızlandırırken gıda tercihleri değişiyor, yüksek yağ içeren yiyecekler ve fast-food tüketimi artıyor, yeterince lifli gıda alınmıyor, aileler evde yemek yapmak yerine dışardan yemek sipariş ederek hazır yiyecekleri tercih ediyor. Masa başı çalışma, kapalı ofis hayatı, bilgisayar ve televizyon alışkanlıkları insanları küçük yaşlardan itibaren hareketsizliğe

itiyor; egzersiz alışkanlığı toplumdaki uzaklaşıyor. Bütün bu gelişmeler de sağlıksız ve tehlikeli zemin hazırlayıp, diyabetin artık yayılarak bir salgın haline gelmesine uygun bir vasat oluşturuyor. Bu tablonun bize verdiği en önemli mesaj ise diyabet, diyabet öncesi ve obezite hastalarının bilinçlendirilmesi gerektiği. Diyabet hastalarına uygun yeterli ve gerekli eğitim verilmesi şart. Ancak toplumda diyabete yönelik eğitim verilirken birçok doğru bilinen yanlışla karşılaşılıyor. İşte diyabette doğru bilinen 26 yanlış:

1 Diyabet, çok şeker yiyen insanlarda görülen bir rahatsızlıktır

Bu düşünce tamamen yanlıştır. Çok şeker yemek yüksek kalori alımıyla obeziteye sebep olur. Obezite de genetik yatkınlığı olan kişilerde diyabetin oluşumuna zemin hazırlar.

2 İnsülin bağımlılık yapan bir ilaçtır

İnsülin bir ilaç değil hormondur. Eksik olan bünyeye dışardan verilen takviye bir hormondur. Yani vücudun ihtiyaç duyulmasından kaynaklanır. Bağımlılık yapma özelliği katien yoktur.

3 İnsüline başlandığı zaman bırakılmaz

İnsülin rezervleri tamamıyla tükenmiş olan diyabetik hastalar istisna, hap kullanan hastaların ağır enfeksiyonlarında, cerrahi

girişimlerinde ve gebeliklerinde geçici olarak kullanılıp bırakılabilir. Bazı aşırı kilolu hastalarda insülin rezervi uygunsa ciddi kilo verimi sonucu haplara dönülebilir.

4 İnsülin şişmanlatır

Egzersiz ve diyetine dikkat eden hastalarda insülin kilo yapmaz. İnsülin direnci sebebiyle iştah artışı olan hastalarda insülin direncini kıran haplarla kombinasyonlar yapılarak iştah artışı engellenebilir.

5 Bazı bitkiler, özellikle tarçın ve limon kan şekerini düşürür

Bunlar bilimsel karşılığı olmayan, ispatlanmamış söylentilerdir.

6 Diyabet yaşlandırır

Tamamen yanlıştır. İlaç, diyet ve egzersiz insülin uygulayan hastalarda bir sorun görülmemiştir. Tip 1 diyabet olup iyi kan şekeri seviyesi yakalanamamışsa gelişme geriliği olabilir. Yine iyi kan şekeri düzeyi yakalanamamış tip 2 diyabetli hastalarda yaşam kalitesi azalırken, diyabetin sorunlarına bağlı mağduriyetler ortaya çıkabilir.

7 Diyabet hastası spor yapamaz

Aksine spor önerilir. Spor öncesi ve sonrası kan şekere bakarak gerekirse bir ara öğün ilave edebilir. Açken (özellikle sabah) spor yapmak sakıncalı olur. Hipoglisemi riski artar. Kesinlikle doğru değildir. Ayrıca istikrarlı spor yapanlarda insüline olan ihtiyaç azalır, insülin direnci küçülür veya ortadan kalkar.

8 Diyabetikler çocuk sahibi olamaz

Bu da gerçek dışı bir bilgidir. Kan



şekeri düzeyi iyi ve 3 aylık ortalama HbA1c referans aralıklarında ise doğum yapılabilir ve gayet sağlıklı çocuk sahibi olunabilir. Erkeklerde iyi kan şekeri seviyesi seksüel fonksiyon bozukluğu görülmesine mani olacağından, sağlıklı bir cinsel yaşam ve çocuk sahibi olma yeteneğinin muhafaza edilmesini sağlar.

9 Meyve suyu tüketimi zararlı değildir

Meyvenin suyundan ziyade kendisi porsiyon (1 adet) olarak önerilir. Meyve suyu elde etmek için o meyveden 3-4 adet sıkarak, kullanmak gerekir. Bunun tabii sonucu olarak fazla meyve tüketimi glükozun aşırı alımına sebep olur. Ayrıca sıvı gıdalar çabuk emildiğinden kan şekerlerinde ani yükselmelere yol açar.

10 Sadece kan şekeri çok yüksek olanlar insülin kullanmalıdır

İnsülin eksikliği, yetersizliği diyabetin oluşumunda esas mekanizmadır. Bu durumun tedavisi insülin salgılatıcı ilaçlar ve etkisini artırıcı olanları almaktır. Tip 1 diyabette insülin rezervi kalmamış veya çok azalmıştır. Bu grupta sadece insülin kullanımı zorunludur. Diğer grupta, hapların yetersiz kaldığı durumlarda insülin verilebilir. Ayrıca kan şekeri

normal seyreden ve hap kullanan hastalarda karaciğer veya böbrek hastalığı (yetersizliği) geliştirse gebelerde, ameliyat olacak diyabetiklerde, göz sorunları veya kalp damar hastalığı gelişen diyabetiklerde kan şekeri yüksek seyretmesine de insüline geçilir.

11 İnsülin tedavisi böbrek ve gözlere zarar verir, körlüğe sebep olur

Tamamıyla gerçek dışıdır. Aksine iyi regüle olamamış diyabetliler kalp damar hastalığının yanı sıra ağır böbrek hasarı sonucu böbrek yetmezliği ve diyaliz, gözlerde kanamalar ve körlük akıbetiyle karşılaşabilir.

12 Diyabet bulaşıcı bir hastalıktır

Hayır, diyabet kronik ve metabolik bir hastalıktır. Bulaşıcı özelliği yoktur. Kalıtsal özelliği vardır.

13 Diyabet hastaları, göz rahatsızlığı yoksa göz doktoruna gitmemelidir

Diyabet göz, böbrek ve kalp damar açısından hedef organ hasarı yapan bir metabolik hastalıktır. Tip 1 diyabetiklerde tanıdan 5 yıl sonra, tip 2 diyabetiklerde ise tanı konulduğunda göz ve böbrek kontrolleri yapılmalıdır. Sonra da her yıl göz dibi muayeneleri tekrarlanmalıdır.

14 Ailesinde şeker hastalığı olan muhakkak şeker hastası olur

Tip 1 diyabette ailevi geçiş seyrektr. Tip 2 diyabette ise ailevi geçiş oranı daha fazladır. Yaşam tarzı değişiklikleri (yeme içme) disiplini ve egzersiz uygulamalarıyla gerekirse insülin etkisini artırıcı ilaçlarla diyabetin gidişi durdurulabilir veya geciktirilebilir.

15 Diyabet hastası ekmek, patates, makarna yiyemez

Diyabetik hastalar nişasta tüketebilir. Ancak alınan gıdanın miktarına dikkat etmek gerekir. Diyabetik olmayan hastalara da önerildiği üzere kepekli ürünler tercih edilmelidir.

16 Diyabet hastaları tatlı ve çikolata yiyemez

Egzersiz ve diyet uyumu olan hastalar zaman zaman ölçülü bir oranda bu gıdaları tüketebilirler.

17 Şişman hastalar muhakkak diyabet olur

Obez ve fazla kilolu olmak diyabet riskini artırır. Ancak bu hastaların muhakkak diyabet olacağı anlamına gelmez. Tip 2 diyabet olup obez olmayan çok sayıda hasta vardır. Keskin bir genelleme doğru değildir.

18 Diyabet ciddi bir hastalık değildir

Diyabet kötü yönetilip veya hasta uyumsuzluğu olup kan şekeri yüksek seyreden bir hal alınca ciddi ürkütücü ve akıbeti hiç de iyi olmayan bir hastalıktır. Yavaş ve eziyetli bir ölüm sürecine sebep olur. En sık kalp damar hastalıkları, felç, böbrek yetmezliği, göz hastalıkları sonucu görme kaybı ve körlüktür.

19 Ekşi meyvelerde daha az şeker bulunur

Tatlı ve ekşi meyvenin içerdiği şeker miktarı aynıdır. Meyveler olgunlaştıkça içindeki şeker miktarı artar, emilimi hızlanır. Bu sebeple armut, muz, şeftali, kayısı gibi meyvelerin yumuşak ve sulu olduğu dönemde yenilmemeli veya daha sert olanları tercih edilmelidir.



20 Doğal balda şeker yoktur, serbestçe yenilebilir

Hem doğal hem yapay balda glükoz ve früktoz vardır. Bal kan şekerini yükseltir.

21 Hamileyken insülin kullanımı bebeğe zarar verir

İnsülin bebeğe geçemediğinden herhangi bir olumsuz etkisi yoktur. Plasenta, anne rahmi ve bebek arasında kan alışverişi sağlamada bariyer oluşturur. Her maddenin geçişine izin vermez.

22 İnsülin iğne uçları değiştirilmeden birkaç gün kullanılabilir

İğne uçlarını her kullanımda değiştirmek zaruridir. İnce iğne uçları ilk bastırmadan sonra dik kalma vasfını kaybetmekte ve yamulmaktadır. Bu yamulma sonraki iğne uygulamalarında can acımasına sebep olmakta, kanama ve enfeksiyon riskini artırmaktadır. İnsülin protein yapısında bir hormondur. İğne ucu kalemde takılı kalınca bakteriler yerleşir. Kalem içi insüline bu bakteriler ulaşip ilacın vasfını bozabilir. Deride oluşan bakteriyel enfeksiyonlara sebep olur.

23 Diyabet cinsel hayatı bitirir

İyi yönetilmeyen ve yüksek kan şekeri seviyesiyle seyreden hastalarda cinsel hayatı olumsuz etkiler. Dikkat edildiği takdirde sağlıklı bir cinsel hayat mümkündür.

24 Diyetisyene başvurmadan da diyet uygulanabilir

Diyabet hastalarına özel kişisel özellikler de dikkate alınacak şekilde spesifik bir diyet programına diyetisyen eşliğinde muhakkak başlanmalı ve sürdürülmelidir.

25 Diyabet hastaları sınırlı olur

Hipoglisemi dediğimiz kan şekeri düşüklüğünde rastladığımız bir durumdur. İlaç ve diyet uyumu sağlandığında bu tür bir yakınma olmaz.

26 Kan şekeri normale döndükten sonra iyileşme hissi oluştuysa kontrole gerek olmaz

Bu durum, uyumlu tedavi sonucu elde edilen iyilik hali sonrası ortaya çıkar. Hastanın kan şekeri ortalaması iyi de çıksa doktorunun önerdiği zamanlarda muhakkak kontrollere gelmesi gerekir. "İyileştim" hissiyle ilaç alımını terk etme, kontrollere gelmeme son derece hatalı bir tutumdur.

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

yıldır Türkiye'de sizinle!

10 yıldır başarımızı bizi seçen "10"lara borçluyuz!

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

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

HDI Sigorta 10. yılını kutluyor.

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

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr [f](https://www.facebook.com/hditurkiye) [i](https://www.instagram.com/hditurkiye) /hditurkiye

HDI
Sigorta

TÜRKİYE'DE
10. YIL



Gündemdeki kitaplar



Cemaatçinin Ölümü

Barış Soydan

Labirent Yayınları / 240 sayfa

"Pek çok İslami grup 12 Eylül'ü desteklemişti. İçlerinde Bahattin Ere Cemaati bile vardı. Cemaat'in bütün bu darbe karşıtı afra tafрасının arkasında, darbeciliği örtme çabası var gibi geliyor bana. Hiç şüphem yok, ellerine fırsat geçse, altın nesillerini iktidara getirmek için darbe yapmaktan bile çekinmezler..." İktidar-Cemaat savaşı. Tasfiye ve gözaltılar. İşkencede öldürüldüğü anlaşılan Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Mehmet Gündüz. Ve tek başına, yandaş medyadan kovulmuş, kendisiyle yüzleşmekten kaçınmayan cesur bir gazeteci Ufuk Lodos. Cemaatçinin Ölümü, siyasi gündemimizi tartışmaya açarken, aynı zamanda ortaya nefis bir "hesaplaşma" romanı çıkıyor.

Barış Soydan, "Boruotu Cinayeti"nin ardından kaleme aldığı "Cemaatçinin Ölümü" romanıyla ülkemizde eksikliği hissedilen «politik polisiye»ye yepyeni bir soluk getiriyor. Polisiye roman deyince Türkiye'de ilk akla gelen yazar olan Ahmet Ümit, kitapla ilgili "Barış Soydan, darbeye giden yolun iyi niyet taşlarıyla döşeli olmadığını bir kez daha gösteriyor. Ufuk Lodos, gerçek olmasını isteyeceğimiz kadar sıra dışı bir karakter" yorumunu yapıyor.

İlginç Olmak Üstüne Bir Manifesto

Holly Bourne

Pegasus Yayınları / 400 sayfa

Birinci kural: Çekici olmak.
İkinci kural: Diğer çekici insanlarla arkadaş olmak.
Üçüncü kural: İmkânsız bir aşka kapılmak.
Dördüncü kural: Kişiliğinden tamamen arınmak, duygusal açıdan harabeye dönüp paramparça olmak.
Beşinci kural: Sanırım sonunu öğrenmek istiyorsunuz. Bunun için okumaya devam etmeniz gerekecek...

Görünen o ki sıkıcıyım. Hiç kimseyim. Ama hepsi değişmek üzere. Çünkü bir projeye başlıyorum. Burada. Şimdi. Kendim için. Siz de benimle bu yolculuğa çıkmak isterseniz, buyurun gelin...

Bree popülerlikten çok uzaktır. Zamanının çoğunu hayatından, okulundan, hiç yanında olmayan anne babasından nefret ederek geçirir. Bu yüzden de kendini yazmaya vermiştir.

Bir gün Bree'ye kendini dünyaya kapatmaktan vazgeçmesi ve yazıya aktarmaya değer bir hayat yaşamaya başlaması gerektiği söylenir. Ve böylece İlginç Olmak Üstüne Bir Manifesto doğar. Altı adımda kusursuzlar takımının arasına sızacak, imkânsız bir aşka kapılacak ve hayatının en büyük hatasını yapacaktır. Bu manifesto her şeyi değiştirecek...



ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı hastanelerde ihtiyacınız olan sağlık hizmetlerinden gönül rahatlığıyla fark ücreti ödemediğinizden faydalanın.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

0850 222 1957

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

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

www.gunessigorta.com.tr

GÜLÜMSETEN
PAKET

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



SU İÇSEM YARIYOR
SİGORTASI

Anadolu Sigorta'dan bir ilk: Poliçeniz artık **diyetisyen** masraflarınızı da karşılıyor!
Anadolu Sigorta'dan **Gülümseten Paket Ferdi Kaza Sigortası** yaptırın, ferdi kaza,
diş, göz, psikiyatri ve **diyetisyen** teminatlarından oluşan avantajlı paketten yararlanın.
Ayrıntılı bilgi anadolusigorta.com.tr'de ve Anadolu Sigorta satış noktalarında.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI