

acenteler risk faaliyetler

faaliyetler risk analizi

toplumsal risk

iklim değişikliği

acenteler raporlama

organizaasyon

gönüllük

toplumsal risk
adil tyatlandırma

iklim değişikliği raporlama

iklim değişikliği
orga

organizasyon

toplumsal risk analiz

an.

gönüllülük

iklim değişikliği

iklim değişikliği

sürdürülebilir toplum

A word cloud of Turkish terms related to risk management. The words are arranged in a circular pattern on a dark blue background. The largest word is 'proje' (project) in light blue. Other prominent words include 'risk' (risk) in white, 'müşteri sadakati' (customer loyalty) in light blue, 'çevre' (environment) in green, 'organizasyon' (organization) in light blue, 'harika yetenekler' (exceptional talents) in white, 'raporlama' (reporting) in light blue, 'toplumsal risk' (social risk) in red, 'iklim değişikliği' (climate change) in white, 'eğitim' (education) in white, 'aceler' (acceleration) in orange, 'fiyatlandırma' (pricing) in white, 'değer' (value) in white, and 'potansiyel' (potential) in white.



FORTUNE DERGİSİNİN EKİDİR, PARA İLE SATILMAZ



VERUSA
H O L D İ N G

değer katmaya devam

VERUSA HOLDİNG, finans, kimya, enerji, demir-çelik, teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.

KİMYA

DEMİR&ÇELİK

TEKNOLOJİ

VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

ANELTECH®

ataenerji

ediyor...

TELEKOMÜNİKASYON

FİNANS

ENERJİ

INNATED

ACISELSAN
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

ALDEM
ÇELİK



EDİTÖR

Çapraz satış, çapraz fayda

Son yıllarda herkes çapraz satıştan bahsediyor. Çapraz satış; ‘müşteriye genel satın alma eğilimini analiz ederek, birbiriyle ilişkili ürün veya hizmetleri satma stratejisi’ olarak tanımlanabilir. Halk deyimi ile koyunun etinden, sütünden, yağından yararlanmak gibi bir şey... Bankaya

kredi başvurusunda bulunan bir müşteriye, kredi başvurusunun yanında kredi kartı satmak, bireysel emeklilik sistemine dahil etmek, aynı müşterinin evinin sigortalanmasını sağlamak... Yani bir müşteriye üç ya da beş ürünü bir arada satmaya, pazarlama dilinde çapraz satış diyorlar. Çapraz satış stratejisinin, sigorta sektörü gibi henüz bilincin yeterli olmadığı bir sektörde üretimi artırmak için büyük önem taşıdığını söylemek mümkün. Bu satış yöntemi yeni bir müşteri kazanmaktan daha kolay bir satış yöntemi... Yeni müşteriye ulaşmanın maliyetine katlanmadan eldeki müşteriye yeni ürünler satmak biraz daha maliyetsiz.

Çapraz satışın yanında bir de çapraz fayda var. Bunun faydasını da Akıllı Yaşam Dergisi’ne ilan veren, bu dergide haber olarak yer alan herkes biliyor. Akıllı Yaşam her ay 17 bin adet basılıyor. 15 bin adedi dünyanın en prestijli dergisi olan Fortune ile dağıtılırken 2 bin adedi de sektör yöneticileri, Hazine çalışanları, sektörün sivil toplum örgütlerine gönderiliyor. Aylık bir derginin 5 kişi tarafından okunduğu düşünüldüğünde (okunma oranı aylık dergilerde daha yüksek) her ay 15 bin kişiye ulaşan Akıllı Yaşam Dergisi’ni 60 binin üzerinde insan takip ediyor.

Akıllı Yaşam’da yer alan haber ve ilanlar aynı zamanda kardeş yayın olan finansgundem.com’da yayınlanıyor. Derginin PDF hali her gün ortalama 35 bin tekil kullanıcının ziyaret ettiği internet sitesinde yer alıyor. Akıllı Yaşam’ın eski sayılarına oradan ulaşmak mümkün. Bu arada sigorta sektörü için iyi bir arşiv oluştuğunu belirtelim. Dergideki haber ve ilanlarının ulaşım alanı bununla da sınırlı değil. Yine Akıllı Yaşam Dergisi’nin resmi internet sitesi akilliyasamdergisi.com’da da dergi ile ilgili haberler ve ilanlar yer alıyor. Medya Gündem Yayıncılık olarak hizmetlerimiz bunlarla da sınırlı değil. Çok yakında tıpkı Finans Gündem gibi sigorta sektörünün nabzını tutacak ve sigortacıların internetteki buluşma noktası olacak SİGORTA GÜNDEM de yayın hayatına başlayacak. Kısacası, gündemden uzak kalmamak için, bizi yaz sıcaklarında da olsa izlemeye devam etmenizde fayda var.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Ltd. Şti. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
g.tasyakan@gmail.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com
Aysun Göksu
agoksu@finansgundem.com

Burak Taşçı
btasci@finansgundem.com

Katkıda Bulunanlar
Eleftheria Pappa

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Ltd. Şti.
Kocatepe Mahallesi Recep Paşa Cad.
Alışan Apt. No: 11/9 Talimhane/ İstanbul
Tel: 0212.255.32.94-95
Fax: 0212.238.72.07

Baskı: Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34 Esenyurt
34510 Büyükdere/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

28

42

52

Şirketinizin ne kadar sorumlu?

Sigorta şirketlerinin sosyal sorumluluk projelerini vitrine çıkardık.

250 bin kişi sigortacı olmak istiyor

Sigorta sektörüne çalışanların ilgisi büyük. Peki şirketler onlarda ne arıyor?

Fonlar Ak Portföy’e emanet

Bireysel emeklilik sisteminde bugüne kadarki en büyük portföy transferi...

Söyleşi



“Yaptırın ama ihtiyacınız olmasın”

Bizimkiler dizisinin Nazan’ı Ayşe Kökçü ile keyifli bir sohbet...

Tek şirket, çoklu dağıtım kanalı

Metlife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven

38

54

Dünya

Düşük faiz sigortacıların kabusu oldu

Avrupalı sigortacılar alıcı arıyor

Şikayetlere de standart geliyor

Sürücülere yakın takip

ING şimdi de Hindistan’dan çıkıyor

20

Yazarlar

16

26

36

46

58

Yedi ayda dokuz yönetici ayrıldı

Kayhan Öztürk ile Sigorta Kulisi

Doğru zaman geldi mi?

Ertuğrul Bul

“Mükemmel satıcı” kimdir?

Ali Savaşman

Düzenleyici kurumların önemi

Zeynep Turan

Katılımcıların gelecek üzerindeki etkisi

Alp Keler

Her ay

Vitrin

Executive summary

Merak ettikleriniz

Gündemdeki kitaplar

NURTEN HANIM İÇİN
ALTIN MEVDUAT

SEYFİ BEY İÇİN
BİRİKİMLİ MEVDUAT

NURİ BEY İÇİN
VADELİ MEVDUAT

ARZU HANIM İÇİN
YATIRIM FONLARI

CENGİZ İÇİN
İNTERNET MEVDUAT



EKONOMİNİN KAHRAMANLARI

ÇOK ÇALIŞTILAR. HESAPLADILAR. "NEDEN OLMASIN!" DEDİLER. TASARRUF ETTİLER.
GELECEKLERİNE HÜKMETTİLER. ONLAR EKONOMİNİN KAHRAMANLARI! HERKES KAHRAMAN OLABİLİR Mİ?
NEDEN OLMASIN!

**EKONOMİNİN
KAHRAMANLARI**

Anadolu, sağlıkta 'akıllı' sisteme geçti

Anadolu Sigorta, sağlık sigortaları için geliştirilen yeni nesil akıllı provizyon ve harcama yönetim sistemi Claimer'ı devreye alan ilk şirket oldu. Özel sağlık sigortalarında sağlık harcamalarının elektronik ortamda akıllı bir şekilde yönetilmesini sağlayan Claimer, sigortalılarla ilgili tanı ve tedavi bilgilerini hastanelerden elektronik ortamda alıyor. Sonra bu veriler sigortalının polişe şartlarına, ilgili hastaneyle sigorta şirketinin anlaşma koşullarına, temel medikal kurallara göre sistemde işleniyor. Oluşturulan ödeme kararı hastaneye yine elektronik ortamda iletiliyor. Böylece sistem, hangi harcamanın sigortalının polişe şartı gereği ödenmeyeceğini, hastaneyle yapılan anlaşmaya göre hangi işlemlerden ne kadar ücret alınacağı-

nı bilebiliyor.

Ayrıca cinsiyete, yaşa, hekim uzmanlığına göre yapılabilecek medikal işlemleri tanıyor ve geçit vermiyor. Hafızası da

olan Claimer, örneğin sigortalı daha önce başka bir hastanede yakın bir zamanda aynı konulu MR çektiydiyse, uyarı vererek bu işlemin yapıldığını hatırlatıyor ve gereksiz yere



tetkik yinelenmemiş oluyor.

Yeni sistemler ilgili bilgi veren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, "Ülkemizin özel sağlık sigortası sektörüne gerek müşteri memnuniyeti, gerek sağlık hizmetleri tedarikçileri memnuniyeti gerekse özel sigorta şirketi memnuniyetini eş zamanlı sağlayan bir ilki sunmanın mutluluk ve gururunu yaşıyoruz. İnsan emeği yoğun bir branş olan özel sağlık sigortacılığında teknolojinin ve uluslararası kriterlerin ön plana çıkmasını sağlayan, özel sağlık sigortacılığında devrim yaratan bu projenin hayata geçmesiyle birlikte sigortalılara, hem sigorta şirketleri hem de sağlık kurumları çok daha hızlı, doğru ve kaliteli hizmet sunabilecek" dedi.

CompuGroup Medical Genel Müdürü Fatma Zakaryan ise bu projenin sağlık sigortalarında verimlilik artışı, hızlı hizmet ve etkin yönetim anlamında devrim niteliğinde olduğunu vurguladı. Zakaryan, Türkiye'de tamamlayıcı sağlık sigortalarına sahip sigortalı sayısının en az üçe katlanacağını, büyüyecek bir branşta provizyon sistemleri yönetimininse ancak Claimer gibi güçlü bilişim altyapılarıyla mümkün olacağını altını çizdi.

IT Abacı'ya emanet

Anadolu Sigorta'da Bilgi İşlem Müdürlüğü, Yazılım Geliştirme Müdürlüğü, Bilgi Teknolojileri Mimari ve Güvenlik Danışmanlığı ile Proje ve Değişim Yönetimi Başkanlığı'ndan



sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Mehmet Abacı getirildi. 1967 Ankara doğumlu Abacı, ODTÜ Metalürji Mühendisliği'nden 1991 yılında mezun oldu. Profesyonel iş yaşamına aynı yıl Türkiye İş Bankası Bilgi İşlem Müdürlüğü'nde yazılım uzmanı olarak başladı. 1999'da Yazılım Geliştirme Bölümü'nde müdür yardımcısı, 2004'te ise birim müdürü oldu. 2008 yılında SoftTech'te genel müdür yardımcılığı görevine getirildi. 2010 yılında Türkiye İş Bankası BT çözüm geliştirme müdürü, 2011'de ise proje ve değişim yönetimi müdürü olarak kariyerini sürdürdü. Abacı, Anadolu Sigorta'ya Genel Müdür Yardımcısı olarak atanmadan önce SoftTech'te yeniden genel müdür yardımcılığı görevine getirilmişti.

**Yeşil Kasko ile
yüzde 100 elektrikli motora
yüzde 100 güvence**



GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Güneş Sigorta'ya yeni GMY

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcılığına Birgül Denli atandı. Denli, yurt dışı ve yurt içi birçok banka ve şirkette çeşitli kademelerde görev yaptı.

VakıfBank
International
AG/Viyana'da
Muhabir
Bankacılık ve
Uluslararası
Finans
Bölümü
Başkanlığı ile
Yönetim
Kurulu
Üyeliği
görevlerini
üstlenen
Denli, son
olarak



Vakıfbank'ta Uluslararası İlişkiler ve Yatırımcı İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı yapıyordu. Son görevinde bir çok başarıya imza

atan Denli, bankanın ilk özel bankacılık şubesini kurdu, banka tarihinde ilk kez 500 milyon USD tutarında Euro-bond ihracını ve yaklaşık 2 milyar

USD tutarında sendikasyon kredileri ile birlikte bankaya uzun vadeli finansman sağlanmasını başarı ile gerçekleştirdi. ODTÜ İstatistik Bölümü mezunu olan Birgül Denli, yüksek lisansını

London Metropolitan University'de, Finansal Piyasalar ve Türevleri konusunda yaptı. Denli, İngilizce, Almanca ve Fransızca biliyor.

Umut Fırat Euler Hermes'te

Kredi sigortalarının lider kuruluşu Euler Hermes'in Türkiye ekibinde üst düzey bir atama yapıldı. Satış dağıtım kanalları direk-



törü olarak görev yapan Umut Fırat; Pazarlama, Dağıtım Kanalları ve Ticari Tahsis Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. 2008 yılından bu yana Euler Hermes Türkiye ekibinde çalışan Fırat, Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özün'er'in yanı sıra Euler Hermes Grubu'nun Akdeniz Ülkeleri, Afrika ve Ortadoğu Bölgesi Pazarlama ve Dağıtım Kanalları Direktörü'ne bağlı çalışacak. Fırat, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Bölümü mezunu.

YK Sigorta Grubu TTK'ya hazır

Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik, yeni Türk Ticaret Kanunu'nun getirdiği yenilikler ve değişiklikleri paylaşmak amacıyla Türkiye genelindeki eksper ve acentelerine yönelik bir dizi seminer düzenledi. İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Adana'da 700'e yakın kişinin katıldığı seminerlerde gerek sigortacılık gerekse işyerleri ve faaliyet konularıyla ilgili düzenlemeler hakkında bilgilendirme

yapıldı. Marmara Üniversitesi öğretim görevlilerinden Yrd. Doç. Dr. Murat Yusuf Akın, yeminli mali müşavir Kemal Oğuz Bulut, Yapı Kredi Sigorta Hukuk İşleri Müdürü Avukat Gülay Akalay ve Yapı Kredi Emeklilik Hukuk İşleri Müdürü Avukat Bayram Battal'ın sunumlarıyla eksper ve acentelerin kanun yürürlüğe girmeden yeni uygulamalara hazırlanmalarının sağlanması amaçlandı.

YapıKredi
Emeklilik

YapıKredi
Sigorta

Yeni TTK'yı canlı yayında anlattı

HDI Sigorta sektörde bir ilki gerçekleştirdi. Her zaman sektörde öncü olmak adına çalışan şirket, sektörü etkileyecek yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK)'nın Sigorta Hukuku'na getirdiği düzenlemeleri canlı yayında uzman isimlerle, tüm Türkiye'ye aktardı. 4 Temmuz Çarşamba günü saat 10:30'da HDI Sigorta'nın uzman hukukçuları ve Prof. Dr. Tekin Memiş ile HD kalitesinde gerçekleşecek canlı yayın online olarak takip edildi. Canlı yayın esnasında online ortamda soruların yönetildiği programda, Sigorta Hukuku ile ilgili olarak Yeni Ticaret Kanunu'nun getirdiği yenilikleri ve değişiklikler paylaşıldı.

Ziraat Sigortadan Yepyeni Bir Ürün

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE



Yılda Sadece 118 TL'ye
10 Yıl Boyunca Sevdikleriniz
Ziraat Güvencesinde



Ziraat Sigorta

85 milyon Euro'su peşin 1.4 milyar TL'lik anlaşma

Finansbank, ABD'nin en büyük Sağlık ve Hayat Sigortası şirketlerinden Cigna ile Finans Emeklilik için önemli bir ortaklığa imza attı. Yüzde 51 hisse devrine karşılık 85 milyon eurosu peşin ödenen anlaşma, 12 Temmuz'da İstanbul'da basın toplantısıyla açıklandı. Ancak burada ilginç olan, 'yeni' gibi görünse de Türkiye'nin bu satışı 1 ay önce Finans Gündem'den öğrenmiş olmasıydı. Sektörün bir numaralı haber portalı Finans Gündem'de yayınlanan 15 Haziran tarihli haberde, "Finansbank, ABD'li Sigorta devi Cigna ile el sıkıştı" deniliyordu. İşte o 'el sıkışma'yı Finansbank ve Cigna, 12 Temmuz'da duyurdu, Finans Gündem ise 1 ay önce...

Sektörde heyecan yaratan satışın toplantısında sunulan verilere göre, Finansbank'ın hisseler alacağı olan tutar, ortak girişim

tarafından belirlenen iş planına bağlı olarak 15 yıllık dönemde 1.4 milyar TL'yi geçecek. Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı ve Grup CEO'su Ömer Aras, basın ordusu karşısında "Cigna gibi alanında lider bir marka ile güçlerimizi birleştirerek, banka sigortacılığı alanında çitayı en yükseğe taşımak adına önemli bir adım attık. Ortığımızla birlikte, kısa sürede, sektörde lider konumuna gelmeyi hedefliyoruz" derken, Genel Müdür Temel Güzeloglu, şu vurguyu yaptı: "Bu ortaklık, Türkiye'nin hayat sigortası ve emeklilik sektöründeki gücüne de güç katacak..." Konuşmasına, "Artan nüfusu, büyüyen gayri safi yurtiçi hasılası ve sigorta sektöründeki düşük penetrasyonu ile Türkiye, Cigna'nın



müşterilerinin sağlığını, refahını ve güvenlik duygusunu iyileştirmeye yardımcı olan yenilikçi ürün sunumu için ideal bir pazar" sözleriyle giren Cigna International CEO'su Jason Sadler'in mesajı ise şöyleydi: "Biz bu cazip pazarda Türkiye'nin en iyi bankalarından biriyle, güçlü ve lider bir bankayla ortaklık yapıyoruz ve güçlerimizi birleştiriyoruz..."

Finans Emeklilik alım-satım işleminin mevzuat onaylarının ardından 2012'nin ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor.

Cardif yöneticileri İstanbul'da toplandı



BNP Paribas Cardif Türkiye, Dijital ve Global Pazarlama Seminerleri'ni 11 - 14 Haziran 2012 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirdi. Seminerlere, BNP Paribas Cardif CEO'su ve İcra Kurulu Başkanı Eric Lombard'ın yanı

Laroche, COO ve Dijital&Broker Kanalı ve Verimlilik Teknolojisi ve Hizmetleri Direktörü Stanislas Chevalet, Pazarlama Grubu Başkanı Laurence Hontarrade ve Dijital Kanal Global

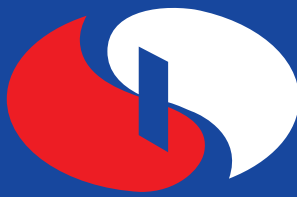
sıra tüm Cardif ofislerinin dijital kanal ve pazarlama üst düzey yöneticilerinden oluşan 100 kişilik bir grup katıldı. Etkinlikte ayrıca, Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve İş Ortaklıkları Kanal Direktörü Jean Bertrand

Direktörü Gregory Desfosses de yer aldı. Seminer, BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

BNP Paribas Cardif'in Asya, Latin Amerika ve Avrupa olmak üzere 3 bölgeden yöneticilerinin katıldığı seminerlerde, şirketin müşteri odaklı iş modeli çerçevesinde geliştirilen pazarlama stratejileri ve dijital kanal kullanımı konularında görüş alışverişinde bulunuldu.

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, "BNP Paribas Cardif Türkiye olarak, Dijital Kanal ve Global Pazarlama Seminerlerinin bu sene İstanbul'da düzenleniyor olmasından büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Her İhtimale Karşı
Sahip Olduğunuz Değerleri **KORUMAK** İçin Varız...



IŞIKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



0216 633 71 00

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Aksigorta'dan dünya ligine katkı

Aksigorta oto servislerine standardizasyon getirerek daha verimli, kârlı ve sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmak amacıyla "Hasar Dönüşüm Projesi"ni başlattı. Projenin ilk adımı olarak Aksigorta, İspanyol Centro Zaragoza'nun (CZ) Türkiye yetkilisi CZ Türk'le bir anlaşma imzaladı. Aksigorta Genel Müdürlük binasında düzenlenen imza törenine Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu ve CZ Türk Genel Müdürü Cenk Erözer katıldı. Aksigorta bu anlaşmayla, çalıştığı tüm oto servislerinde uluslararası geçerliliğe sahip CZ sertifikasının olmasını tercih edecek.

Servisler, fiziki koşulları, uzmanlık alanları ve hizmet kalitelerine göre 3 Yıldız, 4 Yıldız ve 5 Yıldız olarak sınıflandırılacak. Gerekli koşulları sağlayan servisler yıldız sınıfına ve kapsamına göre sertifika almaya hak kazanacak. Standartlara uygun olmayan oto servislerinden ise gerekli eğitim ve iyileştirme süreçlerini tamamlamaları ve CZ sertifikası almaları istenecek.

Aksigorta, CZ Türk ile yaptığı ve yılsonuna



kadar sürecek olan özel anlaşması kapsamında CZ sertifikası almak için başvuran sınırlı sayıda servisin sertifika bedelinin yüzde 70'ini karşılayacak.

Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, bu projeyle Türk sigorta sektöründe bir ilke imza attıklarını ve sektörün gelişimine katkıda bulunacaklarına inandıklarını belirtti. Dayoğlu, "Aksigorta olarak CZ Türk ile yaptığımız işbirliği

sonucunda bundan böyle çalıştığımız tüm yetkili ve özel oto servislerinden uluslararası geçerliliğe sahip CZ Sertifikasına sahip olmalarını tercih edeceğiz. Sertifikaya sahip olan servislerimize, dünya standartlarında hizmet veren, kurumsal birer şirket olma fırsatı sunuyoruz. Gerçekleştirdiğimiz bu sertifikasyon projesi ile daha verimli, kârlı ve sürdürülebilir bir iş modeli sağlamayı hedefliyoruz."

Rekor kâr etti

Sabancı Holding'in, Belçikalı Ageas ile yaptığı ortaklığın ardından Aksigorta 2012 yılına güçlü bir giriş yaptı. 2012 yılının ilk çeyreğinde sektör yüzde 14,8 prim artışı gösterirken, Aksigorta, yüzde 16 artışla sektörün üzerinde büyüme kaydetti. Geçen yılın aynı döneminde 319 milyon TL prim üreten Aksigorta, 2012 yılının ilk çeyreğinde prim üretimini 370 Milyon TL'ye yükseltti. Aksigorta net kârını ise yüzde 249 oranında arttırarak 9,1 milyon TL'ye çıkardı.

Aksigorta'nın yılın ilk çeyreğinde gösterdiği güçlü performansla ilgili bir

değerlendirme yapan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, branş bazında geliştirdikleri verimlilik uygulamalarının sonuçlarını almaya başladıklarını söyledi. Gülen; "Elementer sigorta sektöründe büyümenin lokomotifi olan oto sigortalarda sektördeki neredeyse tüm oyuncular zarar ediyor. Kasko ve trafik branşlarındaki fiyat rekabeti nedeniyle sektör bu branşlarda 2011 yılında toplam 515 milyon TL zarar etti. Biz Aksigorta olarak, oto sigortalarında risklerin doğru fiyatlandırılmasına ve hasar yönetimine ilişkin yeni bir politika benimsedik. Bu politikamız kârlılık sinyallerini de

beraberinde getirdi. Bireysel sağlık başta olmak üzere oto dışı branşlardaki portföyümüzü de büyütme hedefiyle, bu branşların portföy içindeki payını artırarak, kârlılığa tesir etmesini sağladık. Sektör yüzde 0,9 ve sektörün ilk on şirketi yüzde 4,8 sermaye karlılığına sahipken, operasyonel karlılığını sürekli artıran Aksigorta sermaye karlılığını 12,2'ye çıkarmıştır. Hem sektörün hem de sektördeki ilk on şirketin ortalama bileşik rasyosu yüzde 106 gerçekleşirken, Aksigorta olarak yüzde 99 ile sektörün ilk on şirketi arasında bu alanda en iyi performans gösteren şirket olduk" dedi.



Emekliliğinizi
bugünden
planlayın

BES



Size en yakın Finansbank şubesine gelin,
hayallerinizi geç kalmadan birlikte gerçekleştirelim.

 **FINANSEMEKLİLİK**

444 0 984 www.finansemeklilik.com.tr

Axa'dan Honda'ya özel kasko

Axa Sigorta ve Honda'nın işbirliğiyle gerçekleşen 'Honda Kasko' adlı ürünle poliçesini yaptıranları birçok avantaj bekliyor. Konuyla ilgili açıklama yapan Honda Türkiye Genel Müdürü Hideto Yamasaki, şunları söyledi: "Türkiye'deki gelişmeye açık pazarı ve büyük potansiyeli göz önünde bulundurduğumuzda Honda sahibi olmak isteyenlere her türlü imkânı sunmamız gerekiyor. Axa Sigorta işbirliğiyle hayata geçirdiğimiz Honda Kasko ürünüyle otomobil sahiplerinin almak isteyeceği bir ürün daha ortaya çıkardık. Honda Kasko sahipleri, piyasadaki diğer kasko poliçelerine göre birçok avantaja sahip olacak. Yaptığımız işbirliği için Axa Sigorta'ya teşekkür ediyor ve tüm otomobil severleri Honda Kasko sahibi olmaya davet ediyorum." Honda Kasko kapsamındaki araçların tamir ve bakım hizmetleri Honda yetkili

servisleri'nde Honda konusunda uzman ve teknisyenler tarafından yapılacak. Böylelikle Honda sahiplerinin 6 yıl garantisi devam etmiş olacak. Honda Kasko kapsamında yapılan tüm işlemlerde orjinal yedek parçalar kullanılacak. Ayrıca Honda güvencesi ve kalitesiyle yapılan tüm onarımların işçilik ve parça garantisi bulunuyor. Honda Kasko kapsamında Honda yetkili servisinde yapılan onarımların, Honda standardına uygun olmasından dolayı araçların 2. el değeri de yüksek olacak. Honda Kasko ile 2.500 TL'ye kadar olan hasarlarda, ekspere gerek kalmadan hızlı bir şekilde aracın onarımı tamamlanacak. Öte yandan kasko poliçesinin geçerli olduğu dönemde



yaptırılacak ilk periyodik bakımın işçilik tutarında yüzde 10 iskonto uygulanacak. Kasko poliçesinin geçerli olduğu dönemde ilave olarak taktırlacak Honda orjinal aksesuarlarında da parça ve işçilik tutarında %10 iskonto uygulanacak. Honda tutkunlarını bekleyen bir başka indirim ise ilk periyodik bakımda kullanılacak orjinal Honda motor yağına yüzde 10 iskonto olacak.

Tatilcilere Eureko'dan iki seçenek



Eureko Sigorta, yurtdışına giden tatilciler, karşılaşılabilecekleri acil sağlık problemlerine karşı iki farklı seyahat sağlık sigortası seçeneği sunuyor. Birinci alternatif ana teminatları kapsarken, ikincisi zengin asistans hizmetlerini de içeriyor. Eureko Sigorta, seyahat sağlık sigortasıyla ayakta tedavi sınıfında yapılan acil tanı, muayene

ve tedaviler için gerekli ilaçlardan kaza veya ani hastalık sonucu yatarak tedaviye, tıbbi nedenlerle hasta nakil ve seyahatine kadar geniş teminatlar veriyor. Zengin asistans paketinde ise yurtdışında nakit avans, hukuki yardım, bagaj kaybının veya hasarının giderilmesi, acil mesajların iletilmesi, tıbbi bilgi ve danışmanlık, gerekli ilaçların

sevki, refakatçi nakli, hastaneden taburcu oluşu takiben otelde konaklama, sigortalının vefatı halinde aile fertlerinin dönüşü, ülkeye öngörülmeleyen dönüş, sigortalı yakınının sağlık durumunun izlenmesi, idari hizmetler ve kefalet için avans ödemesi gibi hizmetler yer alıyor. Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan

Utku, yurtdışı seyahatlerde sigortanın pasaport kadar gerekli ve vazgeçilmez bir ihtiyaç olduğunu vurguluyor. Utku, "Dünyayı gezmeyi sevenlere, kendilerinin ve ailelerinin içini rahatlatmak, son derece kapsaml

BİLİNÇLENMEYE DEVAM, HAYATA DEVAM!

**HAYATA
DEVAM
TÜRKİYE!**



2012 yılında 'Afet Eğitim Konvoyu'muzla çıktık yola...

Film gösterimi, seminer, sergi, tiyatro, çocuk oyunu etkinlikleriyle insanlarımızı doğal afetler konusunda bilinçlendirdik. Türkiye'nin ilk 3 boyutlu G-Force deprem simülatörüyle, halkımızın depremi deneyimlemesini sağladık.

**3 yılda, 30 il, 300'ü aşkın ilçe,
3 milyon kişiye ulaştık.**

Gördük ki, yolumuz uzun; daha gidecek çok il, ulaşılacak çok insan var! Hedefimiz doğrultusunda önümüzdeki yıl da Türkiye'yi dolaşmaya devam edeceğiz...

Projemizde bize destek olan yol arkadaşlarımız **AKUT - Arama Kurtarma Derneği'ne**, Sayın Nihat Sırdar ve Alem FM ekibine, tüm yerel yönetimlere, eğitim kuruluşlarına ve Aksigorta ailesine teşekkür ediyoruz.

Hayata Devam Türkiye...



Hayata Devam Türkiye TIR'ını
Facebook ve Twitter'dan takip edin!

Bizi takip edin, destekleyin...

- Facebook.com/Aksigorta
- Twitter.com/hayatadevamtr
- HayataDevamTürkiye.com

AKSigorta

SEARCH & RESCUE ASSOCIATION
AKUT
ARAMA KURTARMA DERNEĞİ



TSRŞB basına ambargo koyarsa...

TSRŞB Genel Sekreteri Erhan Tunçay, Akıllı Yaşam Dergisi'ne ambargo koymuş. Neden mi? Gerçekleri yazıp haber yaptığımız için... Tavşan dağa küsmüş, dağın haberi olmamış misali Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Genel Sekreteri Erhan Tunçay da bize küsmüş. Ne yalan söyleyelim bizim de haberimiz olmadı. İnsanların küsmesi bile samimiyetten uzak olunca karşı tarafın ya haberi olmuyor ya da geç oluyor. Profesyonel bir kadro tarafından yönetilen bir Birliğin Genel Sekreteri basına küser mi? Bu Birlik TSRŞB, Genel Sekreteri de Erhan Tunçay olunca küsüyor... Profesyonellikten uzak bu davranışından dolayı Erhan Tunçay'ı kınıyoruz...

Aslında bu haberi Finans Gündem'de okudunuz. Burada yer vermemizin sebebi ise bu ambargodan Birlik yönetiminin ve Hazine'nin haberinin olup olmadığını öğrenmek. Yoksa bu ambargo Erhan Tunçay'ın kişisel tercihi mi? Eğer öyleyse tek bir kişinin kararıyla bir yayına ambargo konulabilir mi?

TSRŞB Genel Sekreteri Erhan Tunçay'ın bize ambargo koyduğunu nereden

anladık? Basına yönelik yaptıkları toplantılara çağrılmadığımız için, toplantıya katılan arkadaşlardan öğrendik. Aradığımızda da inkar etmediler. En azından bu konuda dürüst davrandıkları için tebrik etmek lazım. Açıkça gerçekleri haber yaptığımızı ve bu yüzden de Birlik tarafından sevilmediğimizi öğrendik. Kısacası her ay 17 bin adet basılan ve 15 bin okura ulaşan Fortune gibi dünyanın en prestijli dergisiyle birlikte dağıtılan Akıllı Yaşam Dergisi'ne ambargo koymuşlar. Neden? Çünkü biz gazeteciyiz ve haber yapıyoruz. Birlik gazetecisi değiliz. Haber değeri gördüğümüz her şeyi yazıyoruz... Üstelik, sipariş üzerine haber de yapmıyoruz. Başta da belirttiğimiz gibi tavşan dağa küsmüş, dağın haberi olmamış. Varsın küssün, biz yolumuza devam edeceğiz...

Birliğin genel sekreterliğini yapan, bu iş için ücret alan bir yönetici bir basın kurumuna küsebilir mi? Tavır koyabilir mi? Üstelik de yarı kamu statüsünde olan



bir birliğin yöneticisi bunu yapabilir mi? Duygularını işiyle karıştırabilir mi? İnsanlara küsebilirsiniz, kızabilirsiniz ama yapılan bir basın toplantısına, "Ben sizi mecradan saymıyorum" diyerek sektörün en etkin dergisini devre dışı bırakabilir misiniz? Bu mudur profesyonellik... Ama yok, "Biz profesyonel değiliz, Birlik de bizim çiftliğimiz, istediğimizi yaparız" diyorsanız, size söyleyecek sözümüz yok. Birlik de sizin olsun, toplantılarınız da...



Yarış atı alanların dikkatine!

Türkiye'de yarış atlarına sigorta yapılmadığını biliyor muydunuz? Yüksek miktarlarda para ödediniz ve bir yarış atı aldınız

(Tarım Sigortaları Havuzu) sigorta kapsamına alıyor. Yani tarım hayvanlarını sigorta kapsamına alan Tarsim, yarış

diyelim... Türkiye gibi sigortacılığın çok geliştiği ve herkese uygun bir sigorta ürününün olduğu bir ülkede, yarış atları sigorta kapsamı dışında tutuluyor. Türkiye'de hayvanlar ile tarım ürünlerini Tarsim

atlarını sigorta kapsamı dışında tutuyor. Türkiye'de faaliyet gösteren ve bu alanlarda lisansı bulunan 24 sigorta şirketi de Tarsim'in acentesi konumunda faaliyet gösteriyor. Yasa gereği bu sigorta şirketleri yapmak isteseler bile yarış atlarına sigorta yapamıyorlar. Çünkü Tarsim'in sigorta yapmadığı kalemlerde (hayvan ya da ürün) şirketlerin sigorta yapmasının da cezası var. Bu durum bize komik geldi. Sizce de komik değil mi?

Birlik seçime gidecek

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRŞB) Eylül ayında seçimli olağanüstü genel kurul yapacak. Yeni yasa ile birlikte TSRŞB'nin adı ve statüsü de değişti. Birlik, sadece elementer şirketleri kapsamaktan çıkarıldı. Hayat ve emeklilik şirketleri de Birliğe dahil edildi. Önceden hayat ve emeklilik şirketleri, Birlik yönetiminde sadece iki temsilci bulunduruyordu. Şimdi ise elementer şirketlerle eşit ağırlıkta temsil edilecek. Hatta başkan bile çıkarabilecek... Eskiden 9 olan yönetim kurulu üye sayısı yeni yasa ile birlikte beşe düşürüldü. Birlik Yönetim Kurulu artık biri başkan olmak üzere 5 kişiden oluşacak. Peki, bu 5 kişi nasıl seçilecek? Elementer şirketler ile hayat emeklilik şirketleri iki tane

komite kuracaklar. Bu komitelerde 10'ar yönetici yer alacak. En fazla prim üretimi yapan ilk 10 şirket arasından 5 temsilci belirlenecek. Bu komitelerde görev alacak 3 temsilci ise küçük şirketler arasından seçilecek. Bir temsilci de reasürans



şirketinden gelecek. Bu komitelere 9 üye bir de başkan seçilecek. Her iki komitede görev alan başkan ile birlikte seçilecek birer kişi TSRŞB'nin yönetim kuruluna gidecek. Ayrıca yapılacak seçimle başkan

seçilecek. Böylece ikişer yönetici komitelerden bir yönetici başkan olmak üzere birlik yönetim kurulu 5 üyeden oluşacak. Yasada ek düzenleme yapılmadığı için mevcut Birlik yönetimi düşecek. En erken tarihte yeni seçim yapılacaktır. Temmuz, Ağustos ayları tatil ayları olduğu, ayrıca da Ramazan ayına denk geldiği için seçiminin Eylül ayının ilk haftasında yapılması bekleniyor.

Yeni düzenleme ile yönetim kuruluna az üye girdiği için başkanın önemi artacak. Komitelerden yönetim kuruluna giremeyenler, her 15 günde bir toplanacaklar. Alınan kararlar Birlik yönetimine sunulacak ve orada değerlendirilecek. Yeni dönemde Birlik başkanı kim olur dersiniz? Onu da zaman gösterecek...

7 ayda 9 yönetici ayrıldı!

Sigorta sektöründe yaprak dökümü sürüyor. Yılın ilk yedi ayında dokuz yönetici görevinden ayrıldı. Yılın ilk haberi Ergo Sigorta CEO'su Akın Kozanoğlu'nun koltuğunu Teo Kokkalis'a bırakmasıyla başladı. Daha sonra ise Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mustafa Su emekli oldu ve yerine Genel Müdür Yardımcılarından Musa Ülken getirildi. Atradius Genel Müdürü Selda Eke'nin yerine ise Taner Işık atandı. Ardından Aviva Sigorta Genel Müdürü Ertan Fırat koltuğunu Tom Spink'e devretti. Aviva'dan sonra ise Allianz Emeklilik Genel Müdürü Ömür Şengün ise yerini Dr. Volker Stueven'e bıraktı.

Yılın ilk üç ayında bu değişik-

likler olduktan sonra, ikinci üç ay da sakin geçmedi. Önce Groupama Genel Müdürü Yılmaz Yıldız istifa etti. Ardından da Ziraat Sigorta Genel Müdürü Naim Temur'un yerine Ziraat Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu geldi. Eroğlu, asaleten Ziraat Sigorta'nın, vekaleten de

Ziraat Emeklilik'in Genel Müdürlük görevini yürütmeye başladı. Temmuz ayında ise iki yönetici daha görevinden ayrıldı. Önce Zurich Sigorta Genel Müdürü Lutz Bauer, daha sonra Ergo Sigorta İcra Kurulu Üyesi Sedef Korkmaz istifa etti. Kısacası yılın ilk yedi ayında dokuz yönetici yerinden oynadı.



Naim Temur



Lutz Bauer



Sedef Korkmaz

Sigortasız tatile çıkmayın

Tatile çıkmadan önce beklenmedik risklere karşı kendinizi güvence altına alın. 6 euro'dan başlayan düşük primlerle seyahat, ferdi kaza, erken rezervasyon sigortası yaptırarak 30 bin euro'ya kadar teminat alabilirsiniz...



Bu yıl ramazan nedeniyle tatil sezonu biraz bölündü. Tatilini yapanlar yaptı ama tatilcilerin çoğu ağustos sonu ve eylül başını beklemeyi tercih etti. Kimi koca bir yılın yorgunluğunu bir haftada çıkarmaya çalışacak, imkanı olanlarsa daha uzun süreli tatiller yapacak. Bazıları Akdeniz ve Ege sahillerine inmeyi tercih edecek, bazıları ise yurtdışını... İmkani olanlarsa memleketlerine gidip akraba ziyaretleri yapacak.

Sonuçta herkes öyle ya da böyle tatil yapacak, çalıştığı yerden bir süreliğine uzaklaşacak. Tatile giderken küçük önlemler alarak aklınızın evde kalmasını önleyebilirsiniz. Ayrıca tatil süresince de beklenmedik durumlara hazırlıklı olabilmek için küçük primler ödeyerek sigorta yaptırabilirsiniz. Böylece hem kafanız rahat edecek hem de risklerinizi teminat altına almış olacaksınız. Tatile giderken geride bıraktığınız evinizi, arabanızı, diğer varlıklarınızı

sigortalatabilirsiniz. Aynı zamanda tatil esnasında karşılaşılabileceğiniz riskleri de teminat altına alabilirsiniz. Tatil süresince, tatil yöresinde yaşanacak aksiliklere karşı alınması gereken sigorta poliçeleri de mevcut. Üstelik bütçeye uygun fiyatlarla... Örneğin, sadece 6 euro prim ödeyerek bir haftalık yurtdışı tatilinizi 30 bin euro'ya kadar güvence altına alabilirsiniz. Böylece tatilde beklenmedik hastalıklar, zehirlenmeler ya da güneş çarpması gibi durumlarda ortaya çıkabilecek sağlık giderlerine karşı sigortalanmış oluyorsunuz. Kısacası tatilde kafanızın rahat etmesi, beklenmedik risklerle tatilinizin kötü geçmemesi için sigorta yaptırmanızda yarar var.

Erken rezervasyon sigortası

Tatile giderken hangi tür sigortaların öncelikli olarak yaptırılması gerekiyor? Erken rezervasyon sigortasıyla tatilinizi erteleme ya da iptal ettirmeniz duru-

munda maddi kayba uğramamış olursunuz. Ya da elinizde olmayan nedenlerle iptal durumunda zararınızın karşılanmasını sağlayabilirsiniz. Yani yıl boyunca planladığınız tatile istenmeyen bir nedenle çıkamamanız riskini bu ürünle teminat altına alıyorsunuz. Tatili garantiye aldıktan sonra geride bıraktığınız eviniz için konut sigortası yaptırmanızda yarar var. Bu sigorta, her türlü riske karşı evinizi güvence altına alıyor.

Seyahat acil sağlık sigortası ise özellikle yurtdışı seyahatlerde kaza ve ani hastalanma durumlarında oluşabilecek harcamaları karşılaması açısından önemli. Yapı Kredi Sigorta'nın Seyahat Acil Sağlık ürünü, hastalık/kaza sonucu teşhis tedavi, acil tıbbi nakil, cenazenin yurda nakli gibi oldukça geniş bir teminat yelpazesi sunuyor.

Tatil süresince yaşanabilecek kazalara karşı ferdi kaza sigortası, hastalıklara karşı ise sağlık sigortası yıl boyunca

olduğu gibi güvence sağlıyor. Yanınızda götürdüğünüz kişisel eşyalarınızı da bagaj sigortasıyla güvence altına almanız mümkün.

Seyahat Acil Sağlık Sigortası

Seyahat Acil Sağlık Sigortası neleri kapsıyor, hangi tür riskleri teminat altına alıyor? Bu sigortayı satın alanlar, hastalık ve kaza teminatları ile sigortalılık süresinde ortaya çıkan ani ve beklenmedik rahatsızlıklar (zehirlenme, güneş çarpması gibi) ve sigortalının kontrolü dışında ortaya çıkan kazalar sonucu oluşan sağlık giderlerini, poliçede belirtilen limitlerle teminat altına alıyor. Tatilde yaşanabilecek vefat durumlarında ise cenazenin yurda nakli teminatıyla yurt dışında vefat eden sigortalının cenazesinin hazırlanması ve defin yerine hava veya karayoluyla nakli ya da bulunduğu yerde defni güvence altına alınıyor.

Acil tıbbi nakil teminatı, sigortalının tıbbi bakımının sağlanabileceği en yakın hastaneye hava ve/veya karayoluyla naklini ve nakil sırasındaki ilk yardımı güvence altına alıyor. Tedavi görülen hastanenin sigortalının tedavisi için yeterince donanımlı olmaması durumunda, en yakın donanımlı hastaneye naklediliyor.

Yapı Kredi Sigorta'nın Seyahat Acil Sağlık Sigortası, bunların yanı sıra acil durumlarda, anlaşmalı olduğu ve 24 saat hizmet veren yurt dışı asistanslık firması tarafından verilen tıbbi danışmanlık hizmetini de poliçe kapsamında sunuyor. Primi ve teminat limitleri euro'ya endeksli olan bu ürün, Avrupa ve dünya olmak üzere iki plandan oluşuyor. Dünya seçeneği ABD ve Kanada için de geçerli. Maksimum teminatı 30 bin olarak belirlenen seyahat sigortasının primi oldukça makul. Örneğin, bir

haftalık Avrupa seyahati için sadece 6 euro prim ödeyerek 30 bin euro teminat almak mümkün.

Nelere dikkat etmeli?

Peki seyahat sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli? Yapı Kredi Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selim Fenercioğlu'na göre, ürün satın alma aşamasında teminat limitleri ve içeriğiyle birlikte teminat dışında kalan durumların da mutlaka sorulması gerekiyor. Mümkün olduğunca sigorta genel şartlarının okunmasında da yarar var.

Tatile uçakla gidecekler, havalimanında ki veya diğer otoparklara bıraktıkları araçlarını, içindeki eşyalarla birlikte evlerini sigortalattırabiliyor. Böylece ikamet ettikleri binaları ve içerisinde yer alan değerleri yangın, hırsızlık, su basması, gaz sızıntısı sonucu infilak, elektrik tesisatı kaynaklı kayıplar gibi tehlikelere karşı güvence altına alıyorlar. Konut sigortalarında yer alan ferdi kaza teminatıyla da olası kazalara karşı kendileri için de teminat sağlayabiliyorlar.

Otoparka bıraktığınız aracınızı, anahtar teslim etmediğiniz sürece kasko sigortasıyla güvence altına alabiliyorsunuz. Tatile aracıyla gidecekler kasko ve trafik sigortaları dışında sadece yurtdışı tatili için "dış kasko teminatı" denilen bir ek teminatı kasko poliçelerine dahil ettirmeleri gerekiyor. Gidilecek ülkeye bağlı olarak "yeşil kart" sigortaları önerilebilir.

Peki çocuklu aileler, bu süreçte çocukları için hangi sigortaları satın almalı? Yapı Kredi tarafından sunulan Seyahat Acil Sağlık Sigortası, yetişkinlerin yanı sıra (anne veya babalarının sigorta ettiren olması kaydıyla) 0-17 yaş arasındaki çocuklar için de düzenlenebiliyor. Sigortanızı yaptırdınız, kafanız rahat



Selim Fenercioğlu
Yapı Kredi Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Neden Yapı Kredi Sigorta tercih edilmeli?

Yapı Kredi Sigorta, sahip olduğu ürün seçenekleri ve geniş teminat yapısıyla tatilcilerin karşılaşılabileceği risklere karşı tam bir koruma sağlıyor. Özellikle konutlar için oluşturulan ve uygun fiyatlarla sunulan "Yuvam" ürünü sizler tatilinizi yaparken geride bıraktığınız değerler için yangın, dahili su, hırsızlık gibi önemli risklere karşı güvence sağlıyor. Yapı Kredi Sigorta'nın hasar servisi, olası bir hasar durumunda hızlı ve yerinde tespitleriyle sigortalı memnuniyetini en üst seviyeye çıkarıyor.

diyelim. Peki tatil süresince kalmayı tercih ettiğiniz otellerin sigortası var mı? Tatile gideceklerin tercih edecekleri mekanlarda, sahip oldukları malları, emanete bıraktıkları eşyaları ve kiralık kasalarda bulunan maddi değerleri tatil süresince güvence altına alabildikleri sigortaların olup olmadığına dikkat etmelerinde fayda var. Ayrıca, bulacakları mekanların üçüncü şahıs sorumluluk ve otel mali sorumluluk sigortalarının olup olmadığı da önemli. Üçüncü şahıs sorumluluk sigortaları, üçüncü şahısların vefatı, yaralanması ve sahip olduğu malların hasar görmesi gibi risklere karşı teminat sağlıyor.



Düşük faiz sigortacıların kâbusu oldu

Swiss Re'nin yayınladığı yeni Sigma raporu, 2011'de küresel sigorta pazarındaki prim üretiminin yüzde 0.8 düştüğünü gösteriyor. Rapora göre yükselen piyasalardaki ekonomik büyümenin etkisiyle geçen yıl hayat dışı prim üretimi tüm dünyada ortalama yüzde 1.9 artış kaydetti. Hayat sigortası primleri ise yüzde 2.7 düştü. Bu düşüş özellikle Batı Avrupa, Çin ve Hindistan'da hissedildi. ABD'deki artış ise devam etti.

Swiss Re uzmanlarına göre, sermaye ve Solvency düzenlemeleri yerli yerinde dururken sıra dışı doğal afetler ve tarihi düşük enflasyon oranları sigortacıların kârlılığını önemli oranda etkiliyor. Ancak bu olumsuz gelişmelere rağmen Sigma analistleri, bu yıl gelişmiş piyasalarda hayat dışı primlerin artışa devam etmesini,

yükselen piyasalarda ise hayat sigorta primlerinin canlanmasını bekliyor.

Lokomotif yükselen piyasalar Sigma raporu, dünya çapında en güçlü büyümenin yükselen piyasalarda yaşandığını ortaya koyuyor. Yükselen pazarlarda, güçlü ekonomik büyümenin de etkisiyle hayat dışı primler yüzde 8.6 arttı. Gelişmiş piyasalarda ise artış yüzde 0.5 düzeyinde kaldı. Rapora göre bunun en büyük sebebi Avrupada yayılan durgunluk ve ABD'deki zayıf ekonominin sigorta talebini olumsuz etkilemesi. Sigma raporunun analistlerinden Daniel Staib, gelişmeleri şöyle değerlendiriyor:



“Gelişmiş piyasalarda hayat dışı primlerdeki büyüme, bireysel iş alanlarındaki yavaş faiz artışı ve doğal afetlerden etkilenen bölgelerle desteklendi. 2011'deki olumsuz çevreye rağmen hayat dışı sigortacıların sermaye pozisyonu etkili kaldı ve sektörü gelecekteki yavaş da olsa büyümeye yönelik

2011'de dünyada büyük pazarlardaki gelişmeler

		Hayat primleri		Hayat dışı primler		Toplam primler		
	Prim üretiminde sıralama	Milyar dolar	2010'a göre değişim (%)	Milyar dolar	2010'a göre değişim (%)	Milyar dolar	2010'a göre değişim (%)	Penetrasyon oranı (%)
Gelişmiş piyasalar		2.262	-2,3	1.635	0,5	3.897	-1,1	8,6
ABD	1	538	2,9	667	-1,3	1.205	0,5	8,1
Japonya	2	525	6,5	131	2,8	655	5,8	11
Birleşik Krallık	3	210	-3,3	109	1,4	320	-1,8	11,8
Fransa	4	175	-15,6	98	1,8	273	-10,0	9,5
Almanya	5	114	-7,1	131	1,2	245	-2,8	6,8
Yükselen pazarlar		365	-5,1	334	9,1	700	1,3	2,7
Latin Amerika ve Karayipler		65	9,5	89	10,7	154	10,1	2,8
Brezilya	14	41	10,2	37	7,1	78	8,7	3,2
Meksika	28	10	7,2	12	12,3	22	9,9	1,9
Orta ve Doğu Avrupa		21	0,1	72	6,7	93	5,3	2,6
Rusya	19	1	41,8	42	11,3	43	12,0	2,4
Güney ve Doğu Asya		228	-10,4	119	10,2	347	-4,3	3
Çin	6	135	-14,8	87	10,4	222	-6,4	3
Hindistan	15	60	-8,5	12	13,5	73	-5,5	4,1
Orta Doğu ve Orta Asya		10	9,4	30	8,9	40	-9,4	1,5
Birleşik Arap Emirlikleri	45	1	12,9	5	9,7	7	10,3	1,8
Afrika		46	1,3	22	3,3	68	1,8	3,6
Dünya		2.627	-2,7	1.970	1,9	4.597	-0,8	6,6

Kaynak: Swiss Re Sigma Raporu, Haziran 2012

güçlü bir pozisyona yerleştirdi.”

Öte yandan, hayat branşlarındaki yüzde 2.7 düşüşe rağmen birçok piyasada güçlü büyüme sağlandı. Bu sonuç öncelikle birkaç büyük piyasadaki düşüşten kaynaklandı. Gelişmiş piyasalarda primler yüzde 2.3 düştü. Nitekim ABD ve Japonya gibi iki büyük pazarda hayat sigortası primlerinde artışa rağmen Avrupa'daki sert prim düşüklüğünden pek çok firma etkilendi. Hindistan ve Çin'de bankasürans dağıtımına yönelik sıkı düzenlemeler, tüm yükselen piyasalarda yüzde 5.1 gibi önemli bir prim düşüşünü de beraberinde getirdi. Latin Amerika ve Ortadoğu ise yüzde 10'a yakın prim üretimi artışıyla sağlıklı gelişme gösteren bölgeler oldu. Staib, kârlılıkla ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Hayat sigortası sektörünün kârlılığı dengeye oturdu, ancak düşük düzeyde kaldı. Düşük faiz oranları, hem yatırımların

geri dönüşünü etkilediği hem de garanti ürünlerinin kârlılığını aşındırdığı için hayat sigortası sektörünün önünde önemli bir engel olarak duruyor.”

Hayat dışı sigorta kalkışa hazır!

Swiss Re analistleri, bu yıl sigorta sektöründe ılımlı bir büyüme bekliyor. Hayatdışı sigortada, özellikle yükselen piyasalardaki güçlü büyüme ve sertleşen fiyatların prim artışını desteklemesi bekleniyor. Bununla birlikte poliçelerdeki fiyat artışlarının yavaş, belirli piyasalar ve işlerle sınırlı kalması öngörülüyor. Nitekim gelişmiş pazarlardaki yavaş ekonomik büyümenin hem hayat hem de hayatdışı alanlarda sigorta primlerini etkilemesi öngörülüyor. Hayat sigortalarının yükselen piyasalarda ise canlandığına işaret ediliyor. Hindistan ve Çin'de sigortacıların dağıtım kanallarını konsolide ederek ve ürünlerini yapılandırma-

rak hali hazırda yeni düzenlemeleri benimsedikleri belirtiliyor. Diğer yükselen piyasalarda ise hayat primlerinin artan gelir ve risk bilinciyle büyümesi bekleniyor. Özellikle tasarruf ürünleri ve kredi hayat sigortasında Latin Amerika ülkelerinde ciddi büyüme öngörülüyor. Ancak düşük faiz oranlarının tüm sigortacılık için tehdit oluşturmaya devam etmesi bekleniyor. Swiss Re'nin Şef Ekonomisti Kurt Karl, “2011 prim artışı açısından çok iyi bir yıl değildi. 2012 çok daha iyi olmalı” diyor. Karl'a göre özellikle faizlerin gelişimi hayat dışı segmentlerde etkisini gösterecek. Hindistan ve Çin'deki hayat branşı büyümesi sektör geneline de canlanma getirecek. Swiss Re'nin Sigma raporu, 2011'de tüm dünya sigorta pazarının yüzde 99'unu oluşturan 84 pazarın performansının değerlendirilmesinden oluşuyor.

Avrupalı sigortacılar alıcı arıyor

Bir yandan euro bölgesi krizi, diğer yandan Solvency düzenlemeleri Avrupalı sigortacıları zor durumda bırakıyor. Sermaye yapılarını güçlendirmek isteyen Aviva ve Groupama gibi sigorta devleri bazı operasyonlarını ve varlıklarını satmaya çalışıyor.

Britanya'nın ikinci büyük sigortacısı Aviva'nın daha fazla kesintiye gitmesi bekleniyor. Reuters'in haberine göre hisselerini canlandırmak ve finansal konumunu güçlendirmek isteyen firmanın toplam iş hacminin yaklaşık dörtte birini



satması ya da kapatması öngörülüyor. Aviva, geçen yıl portföyün-

deki euro bölgesi devlet tahvillerinin düşüşünden önemli ölçüde etkilenmişti. Grubun düşük performansı, geçtiğimiz aylarda Andrew Moss'u CEO koltuğundan etmişti.

Yönetim giderlerinde kesintiye giden sigorta devinin satmayı planladığı varlıkları arasında ABD'deki operasyonları, halen satış sürecinde olan Sri-Lanka, Malezya ve Güney Kore'deki küçük çaplı operasyonları bulunuyor. Aviva, 2010'da da acil yol hizmeti RAC'ı, bazı doğu Avrupa'daki operasyonlarını satmış ve faaliyette bulunduğu ülke sayısını 30'dan 21'e indirmişti. Ancak analistler, grubun özellikle ABD'de alıcı bulmasının zor olacağı görüşünde. Groupama da satışa hazırlanıyor. Reuters'in 2 Temmuz'da yayınlanan haberine göre Fransız sigortacı Groupama, bilançosunu sağlamlaştırmak için



Fransa'daki deniz taşımacılığı portföyünü İsviçreli Helvetia Insurance'a satmak için görüşmelere başladı. Groupama'nın portföyünü tutan ve Fransa'nın en büyük brokerlik şirketlerinden biri olan Gan Eurocourtage da kaza brokerlik faaliyetlerini geçen haziran ayında Alman sigortacı Allianz'a satmıştı. Bu arada, kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's, haziran ayında Groupama'nın kredi notunu BB'den BBB(-)'ye düşürdü. Yaklaşık 100 yıl önce bölgesel çiftçilerin ortaklaşa kurduğu

Şikâyetlere de standart geliyor



Avrupa sigorta otoritesi EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) müşteri şikâyetleri için şirketlere yönelik bir rehber yayınladı. EIOPA, bu rehberle özellikle şirketlere müşterilerine bilgi verme konusunda bir standart getirmeyi ve ülkeler arasındaki düzenleme farklılığını gidermeyi amaçlıyor. 27 Haziran'da EIOPA tarafından yapılan açıklamaya göre, sigortacıların artık bir "şikâyet yönetim politikası" olması gerekiyor. Tepe yönetim tarafından benimsenmesi tavsiye edilen bu politika paralelinde şikâyetlerindgdfs adıl bir şekilde araştırılması ve muhtemel çıkar ihtilaflarının tespit edilerek azaltılması

öneriliyor. EIOPA'ya göre sigortacıların şikâyetler konusunda bilgi vermesi, yetkili ulusal otoritelere ya da om-bujhkgkhdsmna iletmesi gerekiyor. İstek ya da şikâyet üzerine sigortacılar, şikâyet süreçlerine uygun olarak yazılı bilgi sağlamalı ve gecikmeden şikâyetçi tarafa bir yanıt vermeli.

AB yasalarına uygun olarak müşteri haklarını korumaya yönelik hazırlanan rehberde, şirketlerden tutarlı, etkili ve etkin bir denetim ve şikâyet sürecini hayata geçirmeleri isteniyor. AB'nin tüm resmi dillerine çevrilecek olan rehber, 14 Haziran'da EIOPA Denetçiler Kurulu tarafından kabul edilmişti.

Sürücülere yakın takip

Birleşik Krallık'ta (Britanya) sigortacılar, sigortada sahtekârlığı önleyecek DVLA erişim projesine yeşil ışık yaktı. Sigorta şirketleri tarafından ortaklaşa hayata geçirilecek bir sigortalı izleme projesi olan DVLA'ya fon yaratmak için işbirliğine gidiliyor. Britanya sigortacılar birliği ABI (Association of British Insurers) tarafından yapılan açıklamaya göre bu projeye sigortacılar, sürücülerin direksiyon başındayken yol açtıkları kazaları, suçlarını, puanlarını ve cezalarını öğrenebilecek. Son üç yıldır üzerinde çalışılan projede şimdi somut adım DVLA ile atılacak ve 2014'te uygulama başlayacak. Söz konusu

projeyi sigorta sahtekârlığına karşı savaşta çok önemli bir adım olarak gören ABI'nin Genel Sigortadan Sorumlu Yöneticisi Nick Starling, "Yolda kaza yapan, suça karışan ya da trafikten men edilen sürücülerin yaklaşık dörtte birinin ya beyanda bulunmadığını ya da kazaları önemsizmiş gibi gösterdiğini biliyoruz. Bu da güvenli, dürüst sürücüler için haksızlık oluşturuyor, onların primlerini artırıyor" dedi. DVLA projesi sayesinde şirketler veritabanına erişerek sadece sahtekârlıkları ortaya çıkarmakla kalmayacak, aynı zamanda sigortalama sürelerini kısaltarak daha doğru risk tespitiyle daha fazla polise yazabilecekler. Aynı zamanda sigortacı-sigortalı ihtilaflarının da azalması bekleniyor.

ABI'nin tahminlerine göre sürücülerin yüzde 23'ü kaza geçmişlerini doğru şekilde beyan etmiyor. Sistem, sürücülerin sigortaya başvurduklarında kullandıkları ehliyet numaralarıyla çalışacak ve otomatik olarak kayıtları güncelleyecek.



ABI'ye sıra dışı başkan



Britanya Sigortacılar Birliği'nin (ABI) yeni başkanı Prudential plc'nin CEO'su Tidjane Thiam oldu. Bu görevi Legal & General'in patronu Tim Breedon'dan devralan Thiam, birlik kurallarına göre 2 yıl başkanlık yapacak. 2008'den bu yana Prudential plc'nin kaptan koltuğunda oturan Thiam, aynı zamanda Başbakan'ın İş Danışmanları Konseyi'nde üye olarak görev yapıyor. Daha önce Aviva'nın Avrupa başkanlığını da yürüten ünlü yönetici, profesyonel kariyerine McKinsey & Company Paris'te başlamıştı. Öncesinde ise Fildişi Sahilleri'nin planlama ve kalkınma bakanı olarak görev yapmıştı.



Seçkin bir yaşam için
size özel ödeme seçenekleri,

VAKIFBANK SARI PANJUR'DA!



Yüzyıllık karar Obama'yı rahatlatı

Amerikan Yüksek Mahkemesi, Barack Obama'nın en önemli icraatı sayılan sağlık reformu yasasına yeşil ışık yaktı. ABD'de yüz yıldan uzun süredir vaat edildiği halde bir türlü yapılamayan sosyal sağlık reformu, mahkeme tarafından yapılan kritik oylamada bazı değişikliklerle onaylandı. Dört tanesi Obama yönetimi, beşi de önceki cumhuriyetçi dönemde atanan 9 yargıçtan oluşan mahkemenin sadece dört üyesi ise, sağlık reformunun anayasaya aykırı olduğu yönünde görüş belirtti. Bu onay ile birlikte Obama yönetimi de önümüzdeki Kasım ayında yapılacak seçimler için elini güçlendirerek rahat bir nefes aldı. Obamacare olarak da bilinen zorunlu sağlık sigortası reformu ile 32 milyon Amerikan vatandaşı 2014 yılına kadar sosyal sigorta kapsamına alınacak. Sağlık reformu yasası, yetersiz sigortası olan 25 milyon kişi ve hiç sigortası olmayan 50 milyon kişinin sigortalanmasını öngörüyor. Yüksek Mahkeme Başyargıcı Roberts,

reformun sağlık sigortasız Amerikalıların sigortaya sahip olmasına yönelik amacını gerçekleştirmesini uygun gördüklerini açıkladı ancak Medicaid gibi fakirlere yönelik sağlık programlarının genişletilmesi gibi konularda gördükleri problemlere dair de federal hükümete bazı "yol haritaları" gösterdi. ABD'de yıllık sağlık harcamaları 2.6 trilyon dolar civarında. Bu da gayri safi milli hasılanın yüzde 18'ine denk geliyor. Kişi başına sağlık harcaması ise 8 bin 400 dolar olarak hesaplanıyor. Obama'nın sağlık reformu ile ülkedeki 30 milyondan fazla sağlık sigortasız Amerikalının sigortalanması bekleniyor. Bu kapsamda sağlık sigortası şirketleri



de yeni doğmuş bebeği veya rahatsızlığı olan insanları "sigortadan önceki sağlık problemi" gerekçesiyle sigortalamayı reddedemeyecekler. Sağlık sigortaları, sağlık harcamalarına yönelik "yaşam limiti" sınırı koyamayacak ve çocuklar 26 yaşına kadar ailelerinin sağlık sigortalarına dahil olabilecekler. Öte yandan 2016 yılından itibaren herkes işyerleri aracılığıyla ya da bireysel olarak sigorta sistemine dahil olmak zorunda kalacak. İstemeyenler ise ceza ödeyecekler.

ING şimdi de Hindistan'dan çıkıyor

ING Group, 2008'de AB'den aldığı 7 milyar dolarlık borcu ödemek için şimdi de Hindistan'daki operasyonlarını satmaya hazırlanıyor. International Insurance News'un verdiği habere göre ING'nin küresel yeniden yapılanma planının bir parçası olan satışlara Güney Kore ve Güneydoğu Asya'dan sonra şimdi de Hindistan dahil oldu. Ancak bu satışların biraz daha zaman alacağını yazan kaynak, grubun öncelikle değeri 6-7 milyar doları bulması beklenen diğer bölgelerdeki satışa odaklanabileceğine işaret ediyor.

ING'nin Hindistan'da üç iştiraki bulunuyor. Birincisi, Hindistanlı bir banka, Aberdeen Asset Management, Morgan Stanley ve Citigroup ile ortaklık yaptığı ve



yüzde 44 hissesi olan ING Vysya Bank, ikincisi bir yatırım yönetim şirketi olan

ING Investment Management India, üçüncüsü ise hayat sigortası şirketi ING Life India. ING Life India'da yasal düzenlemeler gereği yüzde 26 hissesi olmasına rağmen ING yönetimi elinde bulunduruyor. Her üç şirkete de şimdiden hem Hindistanlı hem de global alıcıların büyük ilgi göstereceği öngörülüyor. Nitekim şimdiden yatırım yönetimi şirketi için Güney Koreli Mira eve Pramerica gibi şirketlerin isimleri anılıyor. Hayat şirketi için ise Samsung Life, Manulife ve Japonyalı bir şirketin adı geçiyor.

Lojistik çözümler avucunuzun içinde...



 **LATEK**
LOGISTICS / Lojistiğin geleceği

Latek Lojistik Ticaret A.Ş.
Ahi Evren Cad.No:1 Ata Center,Kat:4
34396 Maslak, Istanbul/TURKEY
Tel:+90 212 286 66 20
Fax:+90 212 286 66 18-19

www.latekgroup.com
latek@latekgroup.com



Yönetimsel değişimler, acaba radikal değişikliklerin de bir habercisi mi?

Doğru zaman geldi mi?

Son günlerde sigorta şirketlerinde gözlemlenen yönetim değişiklikleri sektörün nispeten sakin geçen yaz aylarını ekstra ısıtıyor. **Ertuğrul Bul**

Bazı radikal değişikliklerin gerçekleşmesi için, “dibe vurmak” ve “yeniden çıkmak” gerekebiliyor. Sigorta sektöründe böylesi bir değişim, yenilenme için belki de en doğru zamanında.

...

Ekonomideki gelişim, ülkenin büyüme trendi, mevzuatın AB mevzuatına paralel hale getirilmesi, gelişmiş ekonomilerde sigorta sektörünün küçülüyor olması⁽¹⁾, demografik yapı vb. gibi, her şey ama her şey Türk sigorta sektörünün lehine geliyor.

Bir tek sıkıntı var.

Sektör özellikle, hayat dışı sigortacılık kar üretmekte zorlanıyor.

Kar üretemeyince;

- Yeni yatırım yapılamıyor. Yatırım yapılamadıkça müşterilere hizmet yansımada gelişme, beklendiği kalitede olmuyor.

- Sektör, “talent” diye adlandırılan, yetkinliği yüksek insan kaynaklarına çekici gelmiyor.

- Potansiyelinden daha az vergi üretiyor.

- Sosyal fayda üretebileceği projelerde kısıtlı hareket edebiliyor.

Kısaca, sektör gelişmiş ekonomileri kısıkandıracak şekilde prim üretebiliyor ancak, kar üretemediği için tüm paydaşlar mutsuz.

...

Son günlerde sigorta şirketlerinde gözlemlenen yönetim değişiklikleri; sektörün nispeten sakin geçen yaz aylarını ekstra ısıtıyor.

...

İnsan doğal olarak düşünüyor:

Yönetimsel değişimler, acaba radikal değişikliklerin de bir habercisi mi? Değişimin zamanı geldi mi? Değişimler sadece yönetimsel mi? Yoksa daha da geniş boyutlara ulaşıp, yönetim kurullarını ve hatta yatırımcıları da etkileyecek boyutlara ulaşıyor mu?

...

Değişimden ben neler bekliyorum?

- Pazarın gereklerine cevap verebilecek gelişmiş bir teknolojik altyapı,

- Müşteri-sigorta şirketi ve sigorta şirketi-müşteri arasındaki, güven problemini giderecek yeni stratejik yaklaşımlar,

- Optimize edilmiş operasyonel maliyetler,

- Bireysel sigortacılık segmentine odaklanmış ve çağdaş “pazarlama” araçlarının daha etkin kullanımı,

- Daha verimli dağıtım kanalları,

- Sektörün algısını değiştirecek renkli iletişim.

Peki bunlar olur mu?

Olacak.

SİZ BUGÜNLERİNİZİ PLANLAYIN, BİZ YARINLARINIZI

Ziraat Emeklilik güvencesiyle
bireysel emeklilik planları.



Ziraat Emeklilik



444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

Şirketiniz ne kadar sorumlu?

Sosyal sorumluluk projelerinin önemi sürekli artıyor. Eskiye oranla şirket tercihinde sosyal sorumluluk projelerinin payı daha fazla. Sigorta şirketleri de sosyal sorumluluk projelerinin en aktif katılımcıları arasında yer alıyor. Üstelik destekleri parayla sınırlı değil; acente ve çalışanlardan oluşan gönüllü ordularıyla bizzat bu projelerde görev alıyorlar... **Emel Coşkun**

Kurumsal sosyal sorumluluk, günümüzde şirketlerin sadece yaratmak istedikleri imaj açısından değil hayatta kalmaları için de önemli bir araç. Sosyal sorumlulukları bir yandan şirketlerin toplumla kurdukları iletişimi belirlerken bir yandan da bilinçli tüketicilerin tercihini etkiliyor. Örneğin dünyaca ünlü bir kahve zincirinin “adil ticaret” anlayışıyla kahve üreticilerine nispeten daha iyi ücret ödemesi, toplum ve çalışanlarının gözünde olumlu bir imaj yaratıp satışlarını artırabiliyor. Öte yandan tüketici, son dönemde yaşadığımız gibi ürünlerinde genetiğiyle

oynanmış bileşenler kullanan şirketlere sırtını dönebiliyor...

Bu yoğun rekabette çevreye ve topluma duyarlı işletmeler, sosyal sorumluluk projeleriyle hem adil rekabetin hem de sürdürülebilir bir toplum ve çevrenin bileşeni olduklarını göstermek zorunda. En azından “oyunda kalabilmek” için... Tabii bu çabalarının toplum tarafından da onaylanması gerekiyor. Bu karşılıklı bağımlılık ilişkisinde ise elbette bir tarafın işleri iyi giderken diğerinin kötüye gitmesi her iki tarafın da geleceğini tehlikeye atabiliyor. İşleri bir anlamda “toplumsal riski azaltmak” olan sigortacıların bu

alandaki sorumlulukları çok daha fazla önem kazanıyor. Çünkü yıllardır bir şirketten poliçe satın alan bir müşteri hiç hasarı yoksa şirketinin nasıl bir şirket olduğunu sosyal sorumluluk projelerine verdiği destekle anlıyor. Dolayısıyla sosyal sorumluluk projelerinde hem risklere dikkat çekmek hem de bu riskleri azaltmak için çaba göstermeleri kaçınılmaz hale geliyor. Gerek hayat gerekse hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren sigortacılar, toplumun tümünü ilgilendiren sürdürülebilir kalkınma, eğitim, çevre gibi hemen her alanda sosyal sorumluluk projeleri hayata geçiriyorlar. Bu projeler kimi zaman eğitim bursları ve mikro kredi sigortasıyla toplumda dezavantajlı grupların desteklenmesi, kimi zaman da kaybolan bir mesleği koruma altına almak ya da kendi güneş enerjisi santralini kurmak şeklinde olabiliyor.

Bu sayının kapak dosyasını, tüm şirketler için hayatta kalmanın ve rekabetin vazgeçilmez unsuru haline gelen sosyal sorumluluk politikalarına ayırdık. Bir nevi sigorta şirketlerinin sosyal sorumluluk projelerini vitrine çıkardık...

“İşini söyle, sorumluluğunu söyleyeyim”
Sigorta şirketlerinin kurumsal sosyal sorumluluk politikalarını belirleyen en önemli kriter, faaliyet gösterdikleri alanla ilişkili olarak toplum yararına ve sürdürülebilir yani uzun vadeli olması. AXA Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller, bunların yanı sıra projelerin faydasının somut olarak ölçülebilmesi ve gönüllülükle gerçekleştirilebilmesinin de önemine dikkat çekiyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ise sosyal sorum-

luluk projelerinin insan odaklı ve sürdürüle



öncelik veriyorlar.

Aksigorta, AKUT ile birlikte gerçekleştirdiği Hayata Devam Türkiye projesiyle 3 boyutlu G Force deprem simülasyonu eşliğinde son 2 yıldır Türkiye'yi ilçe ilçe gezerek deprem bilincini artırmaya çalışıyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Projenin temel hedefi, Türk halkını başta deprem olmak üzere

sel, yangın gibi doğal afetler öncesinde ve esnasında yapılması gerekenler hakkında bilinçlendirmek, bir felaket yaşanması durumunda olası kayıpları ve zararları minimuma indirmek" diyor. Gülen, bu projeye afetler sonucunda meydana gelebilecek maddi kayıpları karşılayacak sigorta bilincini artırmak ve "Her ne yaşanırsa yaşansın

Hayata Devam Türkiye" demek istediklerini söylüyor. Beş yıllık bu proje kapsamında 50 il ve 250 ilçenin ziyaret edilmesi planlanıyor. Öte yandan şirketin Şişli Belediyesi Bilim Merkezi'ne bağışladığı yangın ve deprem simülatörlerini yılda 400 bin çocuk ziyaret ediyor. Sigorta bilincini merkeze alan bir diğer



"Tasarruf deyince ilk akla gelen şirket olmak istiyoruz"

Meral Eredenk
AvivaSA CEO'su

AvivaSA olarak tüm kurum ve kuruluşların toplumsal çevreleri olduğuna ve kurumların bu anlamda birer vatandaş gibi davranma sorumluluğu bulunduğu inanıyoruz. Bu doğrultuda kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramını işimizin odak noktasına alıyor, sosyal çalışmalarımızı KSS ve çevre politikalarımız ışığında, çevreye ve toplumumuza etkilerimizi düzenleyen ve ölçümleyen bir anlayışla şekillendiriyoruz. Bugün "paranı saçma" ya da "tasarruf et" denildiğinde akla gelen ilk şirketin AvivaSA olması, işinin özü geleceği biriktirmekten geçen bir şirket olarak doğrudan olumlu bir katkı yapmış durumda. Biz aslında tüketim toplumu haline gelen ülkemizde, herkesin aksine farklı bir mesaj vermeye çalışıyoruz. "Paranı harcama biriktir, yarın öbür gün ihtiyacın olacak" diyoruz. "Küçük birikimlerle tasarruf yapmak mümkün, gel bu küçük tasarrufların büyük bir fon havuzunda biriksin, sen de emekliliğinde rahat et" diyoruz. Kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarımızda özellikle gençleri hedefliyoruz.



"Önceliğimiz kadınlar ve çocuklar"

Uğur Gülen
Aksigorta Genel Müdürü

Risk ve sigorta bilincinin çok düşük seviyelerde olması, sektörü geliştirmek için öncelikle halkımızda sigorta ürünlerine karşı farkındalık oluşturmamız gerekliliğini ortaya koyuyor. Aksigorta olarak kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerimizde Türk insanının kadercı yapısına karşı, öncelikle çocuklar ve kadınlar olmak üzere toplumun tüm kesiminde risk ve sigorta bilincini artırmaya odaklanıyoruz. Önceliğimiz eğitim ve toplumda risk bilincinin artırılmasını sağlayacak sürdürülebilir projeler hayata geçirmek. Biz sosyal sorumluluğa insan odaklı bakıyoruz. Projelerimizin imajımıza olumlu katkı yaptığını düşünüyoruz. Gittiğimiz il ve ilçelerde yerel yönetimlerden, eğitim görevlilerinden ve vatandaşlardan çok olumlu tepkiler alıyoruz. Çalışanlarımız ve acentelerimiz de projelerimize son derece sahip çıkıyor. "Türkiye'nin en bilinen ve güvenilir sigorta şirketi Aksigorta" ifadesi, bizimle ilgili yapılan kamuoyu araştırmalarının bir sonucu. Sosyal sorumluluk kültürümüzün de bu sonuçlara katkıda bulunduğunu söylemek yanlış olmaz.



"Tutarlı ve devamlılığı olan projelere odaklanıyoruz"

Orhan Arıkcı
HDI Sigorta Genel Müdürü

HDI Sigorta olarak kurumsal misyonumuz, sadece bir sigortacı değil insanların yakınında olan, onları anlayan ve ihtiyaçları olduğu noktada bir şeyler sunabilen; iyi ve kötü gününde onlarla olabilen bir şirket olmak. Şirketler aşırı rekabet ortamındaki hayat mücadelesinde verimlilik, kârlılık, başarı gibi kaygılarla baskı altında hareket edebiliyor. Bu da bazen esas değerlerin unutulmasına yol açıyor. İşte HDI Sigorta olarak, hem kendi çalışanlarımıza hem de çevreye daha duyarlı ve bir ekip yaklaşımıyla hareket etmeyi ilke edindik. Müşteri sadakati kadar kurum sadakatinin de önemini unutmadan, marka değerimizi yücelten, huzur, güven ve paydaşlık üzerine kurgulanmış duygusal bir sadakat inşa etmeye çalışıyoruz. Kurumsal sosyal sorumluluk konusunda da bu samimiyeti gösteren bir şirketiz. Çevreye duyarlı, insanlığı önemseyen bir şirket olarak bedensel engelliler ve kimsesiz çocuklar yararına birçok sosyal sorumluluk projesi yaptık, yapmaya devam edeceğiz.

şirket de Liberty Sigorta. Liberty Sigorta Pazarlama Direktörü Hanzade Aytaçlı, “Güvenli Yaşam” sloganlı sosyal sorumluluk projesiyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Liberty Sigorta olarak Türkiye’de ‘Güvenli Yaşam’ kültürünün oluşmasına katkı sağlamayı amaçladık. ‘Güvenli Yaşam’ bilincinin önce çocuk ve gençlere odaklanarak yerleşeceğini düşündük. AKUT ile işbirliği halinde Tiyatrokare tarafından sahnelenen ‘Birimiz Hepimiz, Hepimiz AKUT’ isimli bir çocuk müzikalinin ana sponsoru olduk. 2010 yılından bu yana çeşitli illerde gösterimine destek olduğumuz bu tiyatro oyununu izleyen çocuklara ‘Bilgili Çocuklar, Depreme Hazırlar’ başlıklı bilgilendirme kitapçığını dağıtıyoruz.”

Yapı Kredi Sigorta da sosyal sorumlu-

luk projelerinde riski ön plana çıkararak birlikte önceliğini sağlığa veriyor. Yapı Kredi Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Füsün Dedeşayır, bu tercihin gerekçesini şöyle açıklıyor: “Acentelerimizin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz projeleri seçerken, toplumsal duyarlılığın yanı sıra faaliyet alanımızla ilgili olmasına önem verdik. Biz sağlık sigortacılığında sektör lideriyiz. Bu anlamda projelerimizin de insan sağlığıyla ilintili olmasını tercih ettik.”

Yapı Kredi Sigorta, Koç Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu’na yüksek derece elde ederek giren ama kısıtlı maddi imkanları olan 3 öğrenciye 4 yıl boyunca burs verdi. Şirket, önümüzdeki yıl bir tıp öğrencisini de burs kapsamına alacak. 15 kişiye akülü tekerlekli sandalye bağışı, İzmir’de

acentelerin önderliğinde Ege Üniversitesi Çocuk Acil Hastanesi Çocuk Travma Gözlem Birimi kurulması da Yapı Kredi’nin sağlık alanındaki projeleri arasında yer alıyor.

“Çevre yoksa biz de yokuz”

Tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta için de en popüler sosyal sorumluluk alanlarından biri çevre ve dolayısıyla iklim değişikliği. Çevre ve iklim değişikliğini projelerinin merkezine alan Güneş Sigorta, 2009 yılında genel müdürlük binasına güneş enerjisi santrali kurmuştu. Şirket, bu yolla yılda 5.47 ton karbondioksit emisyon salımını engellemiş oldu. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taner Şenseven, “Hem sektörümüzle ilgili farkındalık yaratacak hem de güneş ışığından bu kadar nasibini alan bir ülkenin olanaklarını değerlendirerek örnek olabileceğimiz bir proje başlattık” diyor.

Güneş Sigorta ayrıca, 2011 yılı sonunda Türkiye İsrافی Önleme Vakfı’nın yürüttüğü Grameen MikroKredi Programı kapsamında MikroKredi kullanan 55 bin kadının emeğini MikroSigorta ile teminat altına aldı. Kadınlar, ayda sadece 1 TL ödeyerek kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık, deprem gibi doğal afetleri de kapsayan 10 bin TL’lik teminata kavuştu. Şenseven, MikroSigorta ürününü kâr amacı gütmeyen, bir sosyal sorumluluk yaklaşımıyla ihtiyaç sahibi kadınların risklerini güvence altına almak amacıyla geliştirdiklerini vurguluyor. Işık Sigorta da çevre projelerinde aktif şirketlerden biri. 2010 yılında Denizli Valiliği ve Denizli Orman Bölge Müdürlüğü’yle birlikte 100 bin çam fidanı diken şirket, böylece sektörün gerçekleştirdiği en kapsamlı ağaç



“İlk günden beri çalışıyoruz”

Recep Koçak
Işık Sigorta Genel Müdürü

Sigorta, sosyal sorumluluk projeleri konusunda en duyarlı sektörler arasında yer alıyor. Özellikle son yıllarda yürütülen pek çok kurumsal sosyal sorumluluk projesinde sigorta şirketlerinin imzası var. Sektör, trafikten çevreye, eğitimden engellilerin hayatını kolaylaştırmaya pek çok konuda sosyal sorumluluk projelerine öncülük yapıyor. Başarılı çalışmalarla bir yandan yardıma muhtaç kişilerin yaralarını sararken, bir yandan da marka bilinirliklerini artırıyor. Türkiye’yi geleceğe taşıyacak sürdürülebilir kalkınma projeleri tüm dünyada olduğu gibi dört ana başlık altında toplanıyor: Toplum, ekonomi, enerji ve çevre... Şirketimiz bünyesinde bireysel desteği artıracak bilgilendirme çalışmaları yürütüyoruz. Toplum başlığı altındaki çalışmalarımızı geliştiriyoruz. Çevre konusunda 100 bin ağaç projesi bugüne dek attığımız en önemli adımlardan biri oldu. Enerji doğrudan konumuz olmasa da enerji kullanım hassasiyetimizle önemseydiğimiz bir başlık. Ekonomik fayda yaratmak konusunda ise kuruluşumuzun ilk gününden beri çalışıyoruz.



“Vakıf olma bilinciyle hareket ediyoruz”

Mehmet Bostan
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü

Genetik kodlarımızın özünü oluşturan vakıf kültürünün getirdiği sosyal hizmet ve dayanışma ideali doğrultusunda, faaliyette bulduğumuz tüm branşlarda “bireyden topluma, toplumdan bireye” ilkesini izliyoruz. Vakıf Emeklilik ailesi olarak vakıf kültürünü kendimize prensip edindik. Harcayan değil üreten bir toplum olmak için ülkemizde tasarruf bilincinin yerleşmesi ve sosyal sorumluluk bilincinin artması için elimizden gelen imkanları ve gayreti sunmaya özen gösteriyoruz. Desteklediğimiz sosyal sorumlulukların başında kaliteli ürün ve hizmet üretmek, çevre sorunlarına duyarlı olmak, müşterilerinin istek ve şikayetlerini dikkate almak, çalışanların hak ve hukukuna saygılı olmak, sosyal, kültürel ve eğitsel etkinliklere yer vermek geliyor. Toplumda ilgi uyandıran ve dikkat çeken sosyal sorumluluk projeleri üretmek hem toplumun bilinçlenmesine katkı sağlamayı hem de memnun müşteriler kazanarak rakiplerimizin bir adım önüne geçmeyi hedefliyoruz.



dikme kampanyasını hayata geçirmiş oldu. Bu proje doğrultusunda, Işık Sigorta'dan poliçe tanzim ettiren her sigortalı adına bir fidan diktirildi ve sigortalılara bununla ilgili sertifika verildi. Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, Eğitim Güvencesi Sigorta Paketi alan ailelerin çocukları için "Çocuklarla birlikte Büyüyecek 100.000 Ağaç" kampanyası başlattıklarını söylüyor.

AXA Sigorta ise iklim değişikliği riskine dikkat çekmek için Kurumsal Sorumluluk Haftası'nın kutlandığı geçen haziran ayının başında "Bireysel Karbon İzimizi Azaltıyoruz" projesiyle TEMA'ya 1.320 fidanlık bağış yaptı. 3.7 ton kâğıdın geri dönüşümünün sağlanması, sigorta bilincini artırıcı seminerler ve okullara kırtasiye, giysi ve bilgisayar yardımı AXA'nın diğer projeleri arasında yer alıyor.

Odağında insan var

Sigorta şirketlerinin ilgi gösterdiği önemli bir diğer alan da toplum ve insan odaklı projeler. Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında başlattığı Bir Usta Bin Usta sosyal sorumluluk projesi bu alandaki başarılı örneklerden biri. Filiz Tiryakioğlu, "Anadolu'nun her köşesinde, değişen yaşam koşulları nedeniyle artık unutul-

maya yüz tutmuş geleneksel meslekleri yeniden topluma kazandırmayı amaçlıyoruz" diyor. Tiryakioğlu, kaybolan mesleklerle dikkat çektikleri bu projeye 10 yılda en az 1.000 ustanın yetişmesine katkıda bulunmak istediklerini vurguluyor.

Anadolu Sigorta ayrıca, DenizTemiz Derneği (TURMEPA) ile işbirliği halinde deniz araçlarının sigortalanmasıyla elde ettiği primlerin bir kısmını denizlerin temizlenmesi için harcıyor. Anadolu Sigorta'nın kardeş şirketi Anadolu Hayat Emeklilik ise toplumdaki kadınlara yönelik pozitif ayrımcılığa vurgu yaparak son altı yıldır "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" fotoğraf yarışmasını düzenliyor. Bu yıl 1.207 yarışmacının 5 bin 527 fotoğrafla katıldığı yarışma, Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyor, kendilerini ve hayata bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor.

İnsan odaklı projelere önem veren bir başka şirket de ERGO Sigorta. Sosyal sorumluluk çalışmalarında öncelikli alanlarının aile, çocuk ve eğitim olduğunu söyleyen ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Sedef Korkmaz, "Genç yetenekleri ve kültürel gelişimi desteklemeyi bir sorumluluk olarak

görüyoruz, eğitim ve sanat odaklı projelerle topluma ve geleceğimize olan gençlerimize değer katmayı hedefliyoruz" diyor.

ERGO Türkiye, Çağdaş Eğitim Vakfı'yla birlikte müzik, resim, edebiyat ve sanatın farklı alanlarında yetenekli gençleri 2009 yılında başlattığı "Genç Yetenekler" projesine dahil etmeye başladı. Proje şimdi "ERGO Harika Yetenekler" adıyla devam ediyor. Korkmaz, eğitim ve sanat odaklı projelerle topluma ve geleceğimize olan gençlere değer katmanın ERGO için çok önemli olduğunu vurguluyor.

ERGO'nun "harika yetenekleri" bugüne kadar ABD'deki Berklee College of Music, Londra'daki Royal College of Music, Avusturya Salzburg'daki Mozarteum Konservatuvarı ve Türkiye'deki farklı konservatuvarlarda öğrenim gördüler. ERGO Harika Yetenekler Projesi Sanat Komitesi'nde dünyaca ünlü keman sanatçısı Cihat Aşkın, Fazıl Say, Gürer Aykal gibi isimler bulunuyor.

Groupama Sigorta ise projelerinde özellikle dezavantajlı öğrencilere destek oluyor. "Başarı Her Yerde" projesiyle ortaöğretimdeki öğrencilerin akademik başarı seviyelerinin artırılması ve okullar arasındaki başarı



“Tüm Türkiye paydaşımız”

Filiz Tiryakioğlu
Anadolu Sigorta GMY

Sosyal sorumluluk projelerine bakışımız, sadece müşterilerimiz ya da acentelerimizi değil tüm Türkiye’yi sosyal paydaşımız olarak değerlendirmek ve bu temelde toplumun kendisine de katkı sağlamaktır. Bu kapsamda sosyal sorumluluk projelerinin insan odaklı ve sürdürülebilir olması bizim için büyük önem taşıyor. Sosyal sorumluluk projelerini belirlemek amacıyla yaptığımız araştırmalarda, öncelikle hedef kitlemizin sosyal sorumluluk adına Anadolu Sigorta’dan ne beklediğini soruyoruz. Şimdiye kadarki araştırma sonuçları bize iki anahtar verdi: Eğitim alanında çalışma yapmak ve kaybolan değerlere sahip çıkmak. Bu iki anahtar doğrultusunda çeşitli proje önerileri geldi. Bu öneriler Anadolu Sigorta’nın kurumsal itibarına sağlayacağı katkı boyutunda değerlendirildi ve sonuçta “Bir Usta Bin Usta” projesi ortaya çıktı. Amacımız 10 yıl boyunca bu projeyi devam ettirmek ve en az 1.000 usta yetiştirmesine katkıda bulunmak.

farklılıklarının giderilmesi amaçlanıyor. 2012 yılında SBS sonuçlarına göre sonuncu olan bir okul, Türk Eğitim Derneği ve İstanbul Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğiyle gerçekleştirilen ve bir dizi eğitimi kapsayan proje sayesinde deneme sınavlarında 6 sıra yükselerek büyük başarı elde etti. Sosyal sorumluluk projelerinde önceliği eğitim ve kültür sanata veren Groupama bu proje ile diğer okullarda da uygulanabilecek bir model oluşturmayı hedefliyor. Groupama, kültür sanat alanında 2008 yılından bu yana yürüttüğü “Türk Klasikleri Yeniden” projesi kapsamında Türk sinemasının altın filmlerini restore ederek beyazperdeyle yeniden buluşmalarını ağlıyor. “Bereketli Topraklar Üzerinde” (1979), “Vurun Kahpeye” (1949) ve “Selvi Boylum Al Yazmalım” (1978) bu proje kapsamında restore edilen

filmlerden bazıları...

HDI Sigorta, sosyal sorumluluk projelerinde insanları ve hayvanları merkeze alıyor. Mersin’deki CNR Expo fuar alanında Unutulmuş Çocuk Oyunları Şenliği düzenleyen şirket, çocuklar arasındaki kardeşlik, sevgi ve dostluk bağlarını geliştirirken sorumluluk aşılamayacağı amaçladı. Ailelerin getirdiği oyuncaklar daha sonra Çocuk Esirgeme Kurumu’na bağlı yurtlara dağıtıldı. HDI Sigorta, Altı Nokta Körler Derneği’nde eğitim gören görme engelli 25 kişinin katıldığı Uludağ’daki “Nesrin Demircioğlu Engelliler Kayak Kampı”na sponsor oldu. HDI Sigorta’nın önem verdiği bir diğer sosyal sorumluluk alanı da sahihsiz hayvanlar. Bolluca hayvan barınağına bir konteynır gönderen şirket, Ataşehir’de bulunan Kadıköy Belediyesi Hayvan Barınağı’na da yiyecek ve diğer konularda destek veriyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Orhan Arıkcı, “2011 yılında yeni bir yapılanma süreci başlattık. İletişimin gücünün her şeyin üzerinde olduğuna inanıyoruz. Hedefimiz yalın ama iddialı, güçlü ama samimi bir HDI diliyle sigortalılarda huzur ve güven duygusunu oluşturmak” diyor.

Emeklilik şirketleri tasarruf odaklı Sigortacılığın hayat ve bireysel emeklilik tarafında faaliyet gösteren şirketler için de sosyal sorumluluk alanları uzmanlıklarla örtüşecek şekilde belirleniyor. Bu alanda öne çıkan ilk tema kuşkusuz tasarruf ve risk bilincini artırmak. Örneğin AvivaSA, sosyal sorumluluk projelerinde tasarruf, çevre, eğitim ve finansal okuryazarlık alanlarına odaklanıyor. AvivaSA CEO’su Meral Eredenk, “Bu alanlarda, amaç ve marka değerlerimizle uyumlu,

global olarak uyarlanabilir, çalışanlarımızın da gönüllü olarak katılım gösterebileceği projeleri seçmeye özen gösteriyoruz” diyor. Bireysel emeklilik şirketi olarak AvivaSA tasarruf temasını ön plana çıkarıyor ve hedefe gençleri alıyor. “Paranı tasarruf et” dendiğinde akla gelen ilk şirket olmak istediklerini söyleyen Eredenk, bu politikayı düzenli olarak yaptırdıkları tasarruf araştırmalarıyla desteklediklerini hatırlatıyor. Bugüne kadar ağırlıklı olarak eğitim, yardım ve çevreyle ilgili sosyal sorumluluk projelerinde yer alan Vakıf Emeklilik’in Genel Müdürü Mehmet Bostan ise VakıfBank ile birlikte Karabük’te gerçekleştirdikleri okul projesini örnek veriyor. Vakıf Emeklilik, doğal afetler sonrası yaptığı yardımlarla da adından söz ettiriyor. Şirket, Van depremi sonrasında kredi kullanan depremzede müşterilerinin kredi hayat prim ödemelerini ertelemişti. Vakıf Emeklilik, çevre konusunda ise TEMA ile birlikte atık kağıtların geri dönüşümü projesini destekliyor. Bostan, önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir ve farkındalık yaratacak yeni projeler geliştireceklerini belirtiyor. Yapı Kredi Emeklilik, sosyal sorumluluk projelerinde farklı ve yaratıcı uygulamalara odaklanıyor. Bu projelerden ilki TEMA ortaklığında ve Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi’nin desteğiyle 2003 yılında başlatılan Safran (Safran Bitkisinin Gen Kaynaklarının Korunması ve Tarımının Ülkemizde Yeniden Yaygınlaştırılması) projesi oldu. Üç yıl süren projeye gen kaynağının korunması ve tarımının yaygınlaştırılması amaçlandı. Yapı Kredi Emeklilik’in ikinci büyük



projesi ise 2006-2009 yılları arasında, Japonya'da batan Ertuğrul Firkateyni'nin kalıntılarının tespiti için Uluslararası Sualtı Arkeoloji Enstitüsü (INA) ve Türkiye Sualtı Arkeolojisi Vakfı (TINA) ile işbirliği yapması oldu. Yine 2006 yılında Yaşlılık Araştırmaları Merkezi'ni açan şirket, halen yaşlılık-emeklilik konula-

rının sosyal boyutunu Türkiye kamuoyunun gündemine getirmek için Yaşlılık Geçim Endeksi gibi araştırmaları bu merkezden yürütüyor. Ayrıca son 4 yıldır Özel Sektör Gönüllüleri Derneği (ÖSGD) işbirliğinde çalışanlarına gönüllülük eğitimi veriyor. Bu kapsamda şimdiye kadar 13 etkinlik gerçekleştirildi.

Çalışanlarla kurulan gönüllü ordusu
Şirketlerin sosyal sorumluluk projelerinin bir amacı da çalışanlarının ve acentelerinin de bu projelere katılması, sosyal sorumluluk bilincinin kurum içinde ve toplumda yaygınlaşmasının sağlanması. Bu anlamda örneğin, Vakıf Emeklilik Genel Müdürlüğü bünyesinde başlatılan atık kâğıt ve mavi kapak



"Gelecek nesillere miras bırakmak istiyoruz"

Esra Güller
AXA Sigorta İcra Kurulu
Üyesi ve İK Direktörü

AXA Sigorta olarak sosyal sorumluluk projelerinin toplum açısından çok yararlı olduğunu düşünüyoruz. Bilinçli ve gerçek ihtiyaçlar gözetilerek planlanan, sürdürülebilir projelerin kurumsal kimlik açısından kurumlara prestij kazandırdığını, kurum içi iletişimi ve değerlerimizi güçlendirdiğini görüyoruz. Politikamız; sürdürülebilir, uzun vadeli ve gelecek nesillere miras kalacak projeleri desteklemek üzerine kurulmuş durumda. Toplumsal gelişim ve riskleri önlemeye yönelik faaliyetler konusunda farkındalık yaratmayı destekleyen projelere öncelik veriyoruz. Yine çalışanlarımızın toplu olarak faaliyet gösterebilecekleri ve aktif rol alabilecekleri projeler önceliklerimiz arasında. AXA Grubu hem global hem de yerel ortamlarda yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleriyle öne çıkarak farklılığını vurguluyor. Bu amaca uygun gerçekleştirilen projeler bu haklı duruşu öne çıkarıyor. Amacına uygun ve gönüllü katılımlarıyla yürütülen projelerin faydaları en önemli mesajı oluşturuyor.



"Güvenli yarınlar oluşturmak istiyoruz"

Taner Şenseven
Güneş Sigorta GMY

Güneş Sigorta olarak kurulduğumuz günden bu yana topluma ve çevreye duyarlılığımızın bir ifadesi olarak ürettiğimiz değerlerin bir bölümünü toplumun yararı için değerlendirmeye çalışıyoruz. Sürdürülebilirlik ilkesi çerçevesinde doğal kaynakların doğru kullanılması, çevrenin korunması ve toplumsal gelişimin sağlanması konularına duyarlılıkla yaklaşıyor, geleceğe yatırım yaparak daha güvenli yarınlar yaratılması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sosyal sorumluluk projelerimizi eğitim, çevre ve toplumsal dayanışma başlıkları altında şekillendiriyoruz. Güneş Sigorta olarak hem sektörümüzle ilgili farkındalık yaratacak hem de güneş ışığından bu kadar nasibini alan bir ülkenin olanaklarını değerlendirecek örnek olabileceğimiz bir proje başlattık. Genel Müdürlük binamıza 2009 yılında bir "güneş enerjisi santrali" kurduk. Bu santralle öncelikli hedefimiz yenilenebilir enerji üretmek ve doğayı koruma konusunda üzerimize düşeni yaparak farkındalık yaratmaktır.



"Projeler markamızla uyumlu olmalı"

Dr. Bülent Eriş
Yapı Kredi Emeklilik GMY

Sosyal sorumluluk projelerimizin daha çok faaliyet gösterdiğimiz alanlarla ilgili ve markamızla uyumlu olmasını amaçlıyoruz. Kişilerin emeklilik dönemlerinde de kendi ayakları üzerinde durabilmelerini sağlayan bireysel emeklilik sisteminin sosyal boyutuna dikkat çekmek istiyoruz. Bu doğrultuda Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına sosyal sorumluluk projeleriyle katkı veriyoruz. Bu doğrultuda daha önce Safran ve Ertuğrul Firkateyni projelerini tamamladık. Halen Japonya'da bir Türk gemisiyle Yaşlılık Araştırmaları Merkezi (65+) projemiz sürüyor. ÖSGD'yle işbirliği yaptığımız gönüllülük çalışmaları var. Yapı Kredi Emeklilik Gönüllüleri projesiyle birçok sosyal sorumluluk projesine katkı sağlıyoruz. Bir sosyal sorumluluk projesi seçerken uzun vadeli olması, kurumumuzun imajını geliştirmesine, farklılaşma ve bağlılık sağlamasına, mevcut marka değerlerini yükseltmesine, faaliyet gösterdiğimiz alanlarla ilgili ve markamıza uyumlu olmasına dikkat ediyoruz.

toplama projeleri hem engellilere hem de çevreye katkı sağlamayı amaçlıyor. Aksigorta ise “Hayata Devam Türkiye” projesine ülkenin her yerindeki bölge ve temsilcilik çalışanlarının katılması- nı teşvik ediyor.

Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi’ne imza atan Güneş Sigorta, bu sözleşmenin evrensel ilkelerini kurum kültürünün bir parçası haline getirmeye çalışıyor. Güneş Sigorta çalışanları, geçen yıl Türkiye Görme Engelliler Derneği işbirliğiyle görme engelliler yararına 13 adet kitap seslendirdi.

Bir başka sesli kitap projesi de AvivaSA çalışanları tarafından Boğaziçi Üniver- sitesi Görme Engelliler Teknoloji ve Eğitim Merkezi (GETEM) işbirliğiyle gerçekleştirildi. Yine AvivaSA çalışan- ları, yılda bir gün izin alarak istedikleri

sosyal sorumluluk aktivitesinde çalışabiliyor.

Sosyal sorumluluk projelerine çalışan- larının katılımını teşvik eden bir başka şirket de HDI Sigorta... Başta genel müdürün katılımıyla şirket çalışanla- rından oluşan “HDI Gönüllüleri” adlı bir grup kuruldu. Birçok sosyal sorumluluk projelerine katılan gönül- lüler, özellikle sokak hayvanları konusunda aktif görev alıyor. Sosyal sorumluluk projelerine çalışan- ların katılımına örnek verilebilecek bir başka uygulama da Işık Sigorta çalışanlarının kurduğu “Ortaya Karışık” Grubu. Her ay düzenli olarak bir köy okuluna yardım eden grup, yardım edilecek okulları yaklaşık 600 acenteden gelen bilgiler ve talepler doğrultusunda belirliyor. Çalışanlarının yaklaşık 4’te 3’ünün

sosyal sorumluluk projelerine katılma- sını sağlayan AXA Sigorta ise son olarak 3 çalışanını Filipinler’de AXA CARE Vakfı’yla birlikte global sosyal sorumluluk aktivitelerine katılmaya gönderdi.

Bir gönüllü ordusu da Yapı Kredi Emeklilik çalışanlarının katıldığı Yapı Kredi Emeklilik Gönüllüleri... Şirket çalışanları, Kültür Bilincini Geliştirme Vakfı’yla birlikte Cumhuriyet’in 50. Yıl Heykelleri’nin temizlenmesi projesine katılıyor. Örneğin, Hüseyin Anka Özkan’ın Dolmabahçe’deki Yankı heykeli gönüllülerin çabalarıyla temizlendi. Özel Sektör Gönüllüler Derneği’nden gönüllük eğitimi alan şirket çalışanlarından 92’si, 2007-2011 yılları arasında 16 farklı proje hayata geçirdi. Bu yıl ise 3 ekip 3 farklı proje üzerinde çalışıyor.



“Vizyonumuzla örtüşen projeleri seçiyoruz”

Hakan Gökçe Akgün
ERGO Türkiye Pazarlama
ve Kurumsal İletişim Dir.

ERGO olarak kurumsal kültürümüzü temsil eden “yakınlık”, “güven” ve “şeffaflık” gibi temel değerlerle topluma ve özellikle toplumun temel taşı olan aileye ve çocuğa karşı duyduğumuz güçlü sorumluluk anla- yışıyla hareket ediyoruz. Kurumsal sosyal sorumluluk projelerimizi seçerken Türk halkının manevi değerlerini göz önünde bulunduruyor, toplumun temel taşları olan aile ve çocuklara yönelik ça- lışmalar olmasına özellikle özen gösteriyoruz. Tabii ki seçilen projenin devamlılığı, sürdürülebilir olması bizim için oldukça önemli. Seçtiğimiz projenin her şeyden önce şirketimizin hedefleri ve vizyonuy- la örtüşmesi, topluma fayda sağlaması gerekiyor. Projelerimizin vizyonumuzla birebir ör- tüştüğü görüşündeyiz. Sanata ve sanataçıya önem veriyor, müziğin evrensel dilinin etkisine ve toplumsal gücüne inanıyoruz. Genç yetenekleri ve kültürel gelişimi des- teklemeyi bir sorumluluk olarak görüyoruz.



“Güvenli yaşam kültürü oluşturmak istiyoruz”

Hanzade Aytacı
Liberty Sigorta Pazarlama
Direktörü

Sosyal sorumluluk projelerinin grubumuzun “önlem alma” felsefesiyle uyumlu olmasına dikkat ediyoruz. Ardından, işimizin özünü yansıtmaya amacıyla faaliyet alanımızla ilgili olmasını tercih ediyoruz. Elementer sigorta branşının ilgilendiği ev, işyeri ve trafik konularından birine temas etmesini önemsiyoruz. Davranış değişikliği yaratabilecek, en önemli iki paydaşımız olan çalışanlarımızın ve acentelerimizin katılımını sağlayabilecek projeleri seçiyoruz. Liberty Sigorta olarak grubumuzun bilgi birikimi ve tecrübelerini Türkiye’ye de aktar- mayı, “Güvenli Yaşam” kültürü oluşmasına katkı sağlamayı amaçladık. “Güvenli Yaşam” bilincinin önce çocuk ve gençlere odaklanarak yerleşeceğini düşündük. Projemizde vermek istediğimiz mesaj ise şu: “Hayatın her alanında güvenli bir yaşam için öğrenmemiz, uygulamamız gereken bazı prensipler var. Afetlere, kazalara karşı önlemi- mizi alarak kendimizi bu olayların yaratacağı tehlikelerden koruyabiliriz.”



“Önceliğimiz sağlık”

Füsun Dedeşayır
Yapı Kredi Sigorta
Kurumsal İletişim Müdürü

Kişilerin maddi ve manevi değerlerini koruyan, güvence altına alan bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bu açıdan değerleri korumanın, sahip çıkmanın ne kadar önemli olduğunu çok iyi biliyoruz. Bir şirket doğru dürüst çalışır, tüm faaliyetlerinde hukuk ve ahlak kurullarına uyar, çalışan, iş ortakları, müşteriler ve toplumu düşünürse bu yeterli olur diye düşünmüyoruz. İçinde bulunduğumuz topluma sosyal, kültürel ve diğer anlamda birikimimizi taşımak, katkıda bulunmak gerektiğine de inanıyoruz. Bu yaklaşımla oluşturduğumuz sosyal sorum- luluk stratejimizin tabii ki bir diğer önemli prensibi de sürdürülebilirlik... Sonuç olarak bu çerçevede düşünmeye çok erken başladığımızı, yaptığımız projelerle öncülerden biri olduğumuzu gururla söyleyebiliriz. Acentelerimizin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz projeleri seçer- ken, toplumsal duyarlılığın yanı sıra faaliyet alanımızla ilgili olmasına önem veriyoruz. Sağlık sigortacılığında sektör lideriyiz. Bu an- lamda projelerimizin de insan sağlığıyla ilintili olmasını tercih ediyoruz.



"Mükemmel Satıcı" kimdir?

Bir satıcıyı mükemmel yapan, onu sıradan bir satıcıdan ayıran nedir? Her şeyden önce sıradan satıcılara göre satışla ilgili farkındalığı üst düzeydedir. **Ali Savaşman / Sandler Training**

Mükemmel satıcının odak noktası sadece müşteri için en iyi ürün ya da hizmeti sunmak değil aynı zamanda müşterisine en iyi deneyimi yaşatmaktır.

Bir satıcıyı mükemmel yapan nedir? Onu, sıradan ve ortalamalarla uğraşan bir satıcı olmaktan ayırıp, rekorlar kıran, satış çitasını her geçen gün yükselten bir satış makinesi haline getiren hangi özelliğidir? Tavrı mı? Becerileri mi? Ya da sadece şansı mı? Mükemmel satıcıyı tanımlayacak, onu diğerlerinden ayıracak karakteristik özellikler var mıdır?

Evet, işte size dört önemli özellik!

Motivasyon

Sıradan bir satıcı yaşamak için satmak zorundadır. Satış mesleğine kariyer amaçlı değil, hayatını kazanmak için girmiştir. Şansı yaver giderse, ihtiyaç duyduğu gelirin biraz üzerinde gelir elde edebilir. Aramızda kalsın ama çoğu bu kadar şanslı değildir. Mükemmel satıcı ise satmak için yaşar. Satışı bir yaşam tarzı olarak benimsemiştir. Mecbur olduğu için değil istediği için satış yapar. Müşteri adaylarını belirleme, ortaya çıkarma ve onlarla iletişime geçme, ardından fırsatları değerlendirme, çözümler sunma ve satışı kapatma süreci mükemmel satıcıyı enerjik tutar. Onun için satmak, günlük bir mücadeleden daha çok çözülmesi gereken bir bilmece ya da mutlaka kazanılması gereken bir oyun gibidir. Kazanılan komisyonlar ya da primler, önemli olmakla beraber, onun gözünde kazanılmış olan oyunun ödülüdür.

Bakış açısı

Sıradan bir satıcı her satış fırsatını temel olarak ben-merkezci bir bakış açısından değerlendirir. Müşteri adayının elde edeceği faydayı dikkate aldığını söyleyen samimidir, ancak bu husus, ikincil olarak dikkate alınır. Gerçekte, uygun görünen teknikleri kullanarak satışın sürecini tamamlama çabalarının merkezinde, birincil olarak kotalarını yakalamak ve bu sayede prim ve komisyon kazanmak yer alır.

Mükemmel satıcı ise aksine müşteri merkezlidir. Odak noktası sadece müşteri için en iyi ürün ya da hizmeti sunmak değil, aynı zamanda müşterisine en

iyi deneyimi yaşatmaktır. Dikkatini tamamen müşteri adayının ihtiyaçlarına yönlendirerek onun bakış açısına saygı gösterir. Bu asla, müşteri adayı ile uyum sağlama amaçlı strateji ve tekniklerin bir tezahürü olan suni bir saygı değildir. O, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamasına samimiyetle yardımcı olmakla, kendi ihtiyaçlarının karşılanması arasındaki kaçınılmaz ve direkt ilişkinin farkındadır.

Beceri geliştirmeye bağlılık

Sıradan bir satıcı, mevcut beceri ile geçinip gider. Zaman içinde becerileri gelişim gösterse de aslında bu durum bilinçli bir çabanın sonucu olarak değil mevcut deneyimlerin bir yan etkisi olarak ortaya çıkar. Buna karşı mükemmel satıcı sürekli gelişimi kendine düstur edinmiştir. Onun için "yeteri kadar iyi olmak" asla yeterli değildir. Kazanmaya devam etmek için sürekli olarak becerilerini geliştirir. Deneyimlerden ders çıkarmak kaçınılmazdır. Attığı her adımın mutlaka bilinçli bir amacı ve verimliliklerini ölçebileceği bir karşılaştırma ölçütü vardır.

Süreçleri geliştirmeye bağlılık

Sıradan bir satıcı, sonuçlarını değerlendirmeden, sürekli aynı davranış kalıplarını ve stratejileri tekrar eder durur. Pek çoğuna göre elde ettikleri, bir aksiyon planının sonucu olabildiği gibi tesadüfi de olabilir. Mükemmel satıcı ise mükemmel sonuçların, sadece iyi tasarlanmış bir sistemin çatısı altında ve iyi geliştirilmiş becerilerin uygulanması ile elde edilebileceğinin farkındadır. Sürekli gelişmeye gayret eder. Soru sorma, müşterilerin ve müşteri adaylarının ihtiyaçlarını analiz etme ve en uygun çözümleri sunma görevlerini en üst seviyede yerine getirir.

Özetle, "mükemmel" satıcıyı mükemmel kılan; sıradan satıcılara göre satışla ilgili farkındalığıdır. Müşteri ve müşteri adaylarına daha fazla önem verir. Dikkat çekici başarıları olmasına rağmen, mükemmeliyeti sürekli gelişimde arar.

Emeklilere **altın** yağmuru!

Emekli maaşını Deniz'e transfer eden veya Emekli Bonus kart alan emekliler hediye altın kazanıyor. Üstelik Türkiye'nin en kapsamlı Emekli Paketi ile ayrıcalıklı olmanın tadını çıkarıyor.

Emeklilere hayat Deniz'de güzel!



31 Aralık 2012 tarihine kadar şubelerimizden kampanya başvurusunda bulunan SGK emeklilerinin, emekli maaşını bankamıza aktarması durumunda 0,25 gr; Emekli Bonus kart alması durumunda ilave 0,25 gr daha altın hediye edilerek hesaplarına yatırılacaktır. 1 yıl içinde kampanyadan çıkan müşterilerden verilen altın geri alınacaktır. Kampanya ilk 30.000 emekliye ulaştığı an yıl sonundan önce de sona erebilir. Kampanyadan, emekli maaşını yeni aktaracak olan veya ilk kez Emekli Bonus kart alacak olan emekliler faydalanabilir.

DenizBank 

www.denizbank.com | 444 0 800

Yaptırın ama ihtiyacınız olmasın

Hepimizin uzun yıllar severek takip ettiği Bizimkiler dizisinin denge politikasını uygulayan gelini Ayşe Kökçü'yü bu sayımızda konuk ettik. **Berrin Vildan Uyanık /** buyanik@akilliyasamdergisi.com

Nasıl da sevmiştik onları... “Buyruuuun” diyen kapıcı Caferi, camdan aşağı “Benim adım...” diye bağırın Cemil’i... Nasıl da kendimizi bulmuştuk; “Vatandaş cart curt yok” diyen ‘Horozcu’ Katil’de ya da “Şimdi tutuyorum zaptı” diyen tehditkar apartman yöneticisinde. Üst katlara çıkınca, evin içine girince, hatırlıyorsunuz değil mi Şükrü’yü, Nazan’ı, Bilge’yi, Ali’yi. “Babam o akşam çok directti dayıma para vermek için ama sofrada açılan bir yeni rakının içilmesinden sonra yelkenleri suya indirdi” diyen Ali’nin, bölümü

bitiren sözlerini kim unutabilir ki... İşte o diziye dizi yapan; samimi, hoş, hayatın içinden, vicdanlara seslenen, gönülleri kazanan, yeri gelince insana ders veren ‘Bizimkiler’in ‘başrol’ kahramanlarından biri de Nazan’dı. Evini çekip çeviren; tezgaha gelmeyecek kadar akıllı ama tezgahı düşünmeyecek kadar dürüst; eşine aşık, çocuklarına kol kanat germiş; ‘denge’ mimarı, ‘güçlü’ ancak bazen sert gibi görünse de aslında tepeden tırnağa sevgi dolu Nazan’a ruh veren, can veren, odalarını maza kadar sokan, “Keşke benim annem de öyle olsa” dedirten ünlü

sanatçı Ayşe Kökçü, karşımızda... Türk televizyon tarihinin en uzun soluklu, tam 14 yıl süren bir ekran serüvenini ve getirdiği popülerliği anlatırken, “Bir Shakespeare oyuncusu gibi herkes tanıyor sizi” benzetmesiyle tiyatroya gönderme yapıyor usta oyuncu. ‘Bizimkiler’ için “Reyting kurbanı oldu” diyor. Günümüz dizi dünyasında artık her şeyin olumsuz değiştiği düşüncesinde. O konuşurken bakıyoruz, dinginliğine, sesini kullanışına, kelimeleri özenle seçişine, vurgularına, hayran kalıyoruz. Her ne kadar şöhreti ‘Nazan’la yakalamış gibi görünse de yıllar şu gerçeği gizlemiyor; aslında Ayşe Kökçü, 36 senesini tiyatroya vermiş, göz önündeki canlı performansı ile yeteneklerini kanıtlamış, mimikleri, replikleri kalpleri fethetmiş bir sanatçı. Global bakışla ise; sahneden televizyona, sinemaya, dört dörtlük bir isim. İki kelimeyle tanıtın deseler, “O bir usta, o bir duayen” diyebileceğimiz Ayşe Kökçü ile dizi dünyasını, tiyatroyu, Türkiye’de sanata verilen değeri ve hayatın gerçeği sigortayı konuştuk. Biz çok keyif aldık, istedik ki bu keyfi sizinle de paylaşalım...

Önce Bizimkiler dizisinden bahsedelim... Bizimkiler’in başlangıcı 1988 yılındaydı, ben o sıralar şehir tiyatrolarındaydım. Diziye başlarken tam 14 sezon devam edeceğini hiç kimse bilmiyordu. Bizimkiler dizisi 14 yıl içinde Türkiye’de birçok şeye tanıklık etti. Siyasi iktidarlara, muhtıralara, devalüasyonlara... Ben bu projede yer almaktan çok mutluyum çünkü yolda yürürken sanki bir Shakespeare oyuncusu gibi herkes tanıyor, biliyor. Sizi konuşuyorlar ve insanlar mutlu. Tabi bu dizinin bizlere getirdiği yan işler oldu. Bu iş kısacası hem manevi hem de maddi anlamda beni mutlu etti.



Bizimkiler dizisi 14 yıl içinde Türkiye’de birçok şeye tanıklık etti. Siyasi iktidarlara, muhtıralara, devalüasyonlara... Ben bu projede yer almaktan çok mutluyum.



Bizimkiler deneyiminden sonra bugünkü dizileri nasıl buluyorsunuz?

Elbette o günden bugüne çok şey değişti ama bence olumsuz gelişti. Yapılan birçok işte bunu görüyoruz. Kanımca halkın beğenisi de değişmiş; insanlar artık şu anda oynayan tarzda projelerden hoşlanıyor. Oyuncu anlayışı da başka. Mankenleri bile bir oyuncu olarak televizyonlarda görebiliyoruz. Yanlış anlaşılmasın bunların içinde tabi ki kendini çok iyi yetiştirenler var ama sayısı maalesef bir elin parmakları kadar. Gerisi ise başarısız. Ancak şöyle de bir durum var; bu başarısızlıklarına rağmen halk onları izliyor. Demek ki halk artık onları seviyor ve seçiyor. O yüzden halkın beğenisi de değişmiş. Bizimkiler dizisi başladığında iki dizi

daha vardı, ‘Süper Baba’ ve ‘Mahallenin Muhtarları’. Şu anda ise size televizyonda oynayan 50 tane dizi sayabilirim. O zamanlar bu kadar tüketilmiyordu. 60 dakika olan diziler şimdi neredeyse iki saat sürüyor. Tüm bunları düşününce arada her anlamda çok büyük değişimler var.

Peki, sadece oyunculuk anlamında mı değişim söz konusu?

Hayır, tabi ki sadece oyunculuk anlamında bir değişim söz konusu değil. Mesela dizilerde kullanılan dili çok kötü buluyorum. Ama önemli olan benim kötü bulmam ya da iyi bulmam değil ki... Önemli olan dili, senaryosu ya da oyuncusu kötü olsa da bu dizilerin izleniyor olması ve halk dediğimiz

Kanlı Nigar’dan Yalancı Yarım’e

İstanbul Belediye Konservatuvarı’nda tiyatro eğitimi gören Ayşe Kökçü, öğreniminin ardından Şehir Tiyatroları kadrosuna katıldı. Rol aldığı oyunlar arasında Lüküs Hayat ve Kanlı Nigar gibi unutulmaz eserler de olan Kökçü’nün ilk sinema filmi ise Ertem Eğilmez’in yönettiği, Şener Şen’in başrol oynadığı Aşık Oldum (1985) filmiydi. 1989’da Bizimkiler dizisi başladığında oyunculuk kariyerinde yepyeni bir sayfa açıldı. 14 yıl süren dizi sırasında ve sonrasında Yazlıkçılar (1993), Nefes Nefese (2005), Eylül (2005), Yalancı Yarım (2006) ve son olarak Araf Zamanı (2012) adlı dizilerinde rol aldı.

“Bizimkiler dizisi oynarken reyting diye bir şey yoktu. Reyting 2002 senesinde çıktı ve Bizimkiler dizisi de reytinge kurban gitti...”

kesimin beğeniyor olması. Çünkü beğenmedikleri bir senaryo olduğunda o dizi bir bakıyorsunuz yayından kalkıvermiş. Bizimkiler dizisi oynarken reyting diye bir şey yoktu. Reyting 2002 senesinde çıktı ve Bizimkiler de reytinge kurban gitti...

Sizce Bizimkiler neden bu kadar beğenildi?

Çünkü dizi günceldi. Başbakanın tutun da, enflasyondan, siyasetten, hayatın içinde olan her şeyden bahsediyordu. Bu yüzden de insanlar çok sevdi.

Biraz da tiyatro kariyerinizden konuşalım...

36 yıldır tiyatro yapıyorum, benim için çok önemli. Belki de bir süre sonra bazı nedenlerden dolayı yapmayacağım. Bir

Başkası, Lüküs Hayat, Kanlı Nigar ve Çulsuzlar gibi birçok tiyatro oyununda oynadım. Üç tane de film projesinde yer aldım. Dizi tarafında ise en son Araf Zamanı'ndaydım ama orada da kendimi öldürttüm! Çünkü yazın da çalışmam söz konusuydu, ben ise yazın çalışmayı istemedim.

Şu an nelerle uğraşıyorsunuz?

Şu anda herhangi bir proje yok ama uygun bir teklif gelirse değerlendiririm tabii.

Son dönemde tiyatroların özelleştirilmesi oyuncuların tepkisini çekti. Sizce Türkiye’de sanata ve sanatçıya değer veriliyor mu?

Türkiye de sanata değer verilmiyor. Bakıyorsunuz heykeller yıkılıyor. Sanat çok geniş kapsamlı bir şeydir. Benim beğendiğimi siz beğenmezsiniz, sizin beğendiğinizi ben beğenmeyebilirim, sanat böyle bir şeydir. Batı toplumu Rönesans yaptığında bizde resim yapmak yasaktı. Şimdi ise sanatı bilmeyenler yönetmeye kalkıyor ve ‘Yönetirim’ diyor.

Oysa, her mesleği ehli yönetir, bilen yönetir.

Kendinize idol olarak gördüğünüz biri var mı?

Ben konservatuarda çok önemli hocalardan ders alarak mezun oldum. Tabiki onlardan birçok şey öğrendim. Ancak idol olarak kimseyi görmedim. Çünkü idol olarak birini görürseniz onu taklit etmeye ve onun gibi olmaya başlarsınız. Ancak önemli olan kendiniz gibi olup, farklı bir karakter yaratmaktır.

Sigorta ile aranız nasıl? Özel sigorta kullanıyor musunuz?

Sigortalarımı yaptırıyorum; özel sağlık sigortam, kaskom var. Geçmişte bir kaza yaptım, arabam pert oldu. Ben hep şöyle düşünürüm; “Sigortalarımı ödeyeyim ama hiç ihtiyaç olmasın”. Ancak bazen olumsuz şeyler de oluyor. Örneğin annemin evine hırsız girmişti. Polis raporu aldık. Ev sigortamız vardı. Bir sigortacı geldi, hasara baktı ve şaka gibi bir tazminat yatırdı. Daha sonra şirketin danışmanını aradım ve verilen hasarı karşılamadığını açıkladım. Ancak konuştuktan sonra yatırımları gereken miktarı yatırdılar. Bir de araba ile kaza yaptığımda diğer sürücü bana çarpmıştı. Hiç suçum olmamasına rağmen bir sonraki sene yüksek bir prim ödemek zorunda kaldım.

Öte yandan Amerikan Hastanesi’nde tedavi gördüm. Sigorta her şeyimi ödedi. Sağlık sigortası çok önemli çünkü sigortanız yoksa bir operasyon gördüğünüzde ciddi paralar verebiliyorsunuz. Oysa sağlık sigortanız varsa çok az bir kısmını ödeyerek her türlü tedavinizi yaptırabiliyorsunuz. Bu yüzden ben diyorum ki, sigorta ödeyin ama ihtiyacınız olmasın.



Ayşe Kökçü, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Şehir Tiyatroları, 2010–2011 sezonunda Murathan Mungan’ın yazdığı, Ersin Umulu’nun yönettiği Dört Kişilik Bahçe adlı oyunda Sevil Akı ile sahnede görülüyor.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım ✓
- Ev ve İşyeri Yardım ✓
- Konut Hasar Onarım ✓
- İşyeri Hasar Onarım ✓
- Seyahat Yardım ✓
- Sağlık Yardım ✓
- Evcil Hayvan Yardım ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call - Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No: 37 Kat: 5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.

250 bin kişi sigortacı olmak istiyor

Sigorta sektöründe 450 güncel ilanla yaklaşık 1.000 eleman aranıyor. Bu alanda çalışmak isteyenlerin sayısı ise yaklaşık 250 bin. Ancak son yıllarda yıldızı parlayan sektör, aradığı niteliklerde çitayı yükseltmiş durumda...

Sigorta sektörüne sadece yabancıların değil iş arayanların da ilgisi artıyor. Halen bu dinamik sektörde çalışmayı düşünenlerin sayısı 250 bin civarında. Üstelik bunların tamamına yakını nitelikli adaylar... SecretCV verilerine göre sigortacılık sektörü için şirketler tarafından verilen 450 iş ilanı ile yaklaşık 1.000 kişiye istihdam yaratılacak. Acente ve şirketler tarafından aranan pozisyonların çoğu satış odaklı. "Sigortacılık sektöründe satış departmanının önemi büyük" diyen SecretCV Genel Müdürü Okan Tütüncü, özellikle acente satış temsilcisi, bireysel emeklilik, hayat sigortaları yöneticiliği gibi pozisyonlar için eleman arandığını söylüyor. İlanlarda en fazla aranan diğer pozis-

yonlarsa bireysel güvence danışmanlığı, çağrı merkezi müşteri temsilciliği ve bireysel emeklilik danışmanlığı. İlanlarla ilgili bir diğer ayrıntı da aranan pozisyonların büyük kısmının tam zamanlı (full time) çalışma gerektirmesi. Tütüncü, ilanların türüne bakıldığında, sigortacılığın dinamikleri gereği tam zamanlı çalışma prensibinin etkili olduğuna dikkat çekiyor. SecretCV verileri, sektördeki ilanların sadece yüzde 6'sının proje bazlı, yüzde 4'ünün de staj şeklinde olduğunu gösteriyor. Öte yandan sigortacılık sektöründe çalışan ya da çalışmak isteyen, yani sigortacılık sektöründe iş arayan 243 bin 720 aday bulunuyor. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği

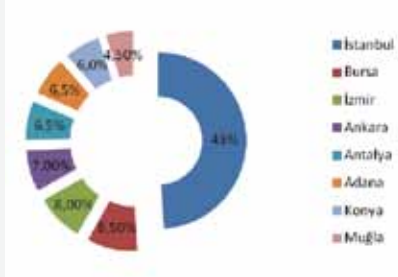


Sigortacılığın yıldızı parlıyor

Okan Tütüncü
SecretCV Genel Müdürü

Sigortacılık uzunca bir süre yan iş kolu gibi görüldü. Ancak günümüzde, özellikle de yabancı sermayenin yoğun ilgisiyle kabul görmeye başlayan, yıldızı yükselen meslek kollarından biri konumuna geldi. Sektörün dinamik olması ve günden güne daha hızlı büyümesi, eş zamanlı olarak bünyesinde çalıştırdığı adaylara kariyer yollarını daha hızlı açıyor. Sigortacılıkta gelecek hedefleyen adaylar, sektördeki eğitim olanaklarından faydalanabilir, kişisel gelişimlerine katkıda bulunabilirler. Geleceklerini net bir şekilde planlayarak kariyer basamaklarında yukarı doğru çıkabilirler. Ayrıca gelirlerine eklenen primler sayesinde yaşam standartlarını yükseltebilirler.

İş ilanlarının illere göre dağılımı



Kaynak: SecretCV

Sigortacılığın kalbi Marmara Bölgesi'nde atıyor

Sigortacılıkla ilgili işlerin ilan dağılımı yüzde 45 ile İstanbul'da yoğunlaşıyor. Diğer bir popüler il ise yüzde 8.5 ile sanayi kenti Bursa. Yüzde 8 ile İzmir, yüzde 7 ile Ankara da çok sayıda sigortacılık ilanı verilen iller. Antalya, Adana ve Konya ise yaklaşık yüzde 6 payla onları takip ediyor...

İlanlarda en çok aranan pozisyonlar

- Acente satış temsilcisi
- BES ve hayat sigortaları portföy yöneticisi
- Bireysel güvence danışmanı
- Çağrı merkezi müşteri temsilcisi
- Deneyimli bireysel emeklilik danışmanı
- Emeklilik ve sigorta danışmanı
- Finansal güvence danışmanı
- Bölge temsilcisi
- Portföy yöneticisi
- Sigorta operasyon uzmanı

(TSRŞB) verilerine göre sektörde 64 şirket faaliyet gösteriyor. Bunların 14'ü bireysel emeklilik ve hayat, 3'ü ticari sigortalar alanında çalışıyor. Sektörde toplam istihdam sayısı ise 17 bini aşıyor. Acenteler de dahil edildiğinde bu rakam 50 bine ulaşıyor. Peki bu kadar yüksek talebin olduğu sektörde işverenler adaylarda ne tür özellikler arıyor?

Aktif, dinamik, hırslı...

Sigortacılık sektöründe lokomotif departman satış olduğu için aranan nitelikler de bu pozisyonun gereklerine



göre şekilleniyor. SecretCV tarafından iş ilanlarının analizinden elde edilen verilere göre, öncelikle satış becerisi olan ve satış mesleğini seven adaylar tercih ediliyor.

İkinci sırada ise müşteri odaklılık var. Okan Tütüncü, "Müşteri çağındayız. Firmalar müşteri memnuniyetini çok önemsiyor. Bu da çalışanların bu politikaya sıkı sıkıya bağlı çalışmasını gerektiriyor" diyor. Tütüncü'ye göre sözlü ifade ve temsil yeteneği de hemen her adayda aranan özellikler. Çünkü "gözle görülür, elle tutulur" ürünlerin satılmadığı mesleklerde sunulan hizmeti müşterinin gözünde canlandırmak ve ona sağlayacağı faydaları somut bir şekilde anlatmak için bu beceriler gerekiyor.

Elbette satış kabiliyeti bu kadar öne çıkınca, aranan adaylarda başarılı iletişim ve ikna kabiliyeti önem kazanıyor. Analitik düşünme yetisi ve çözüm üretme kapasitesi de adaylar için olmazsa olmaz özellikler. Tütüncü, bunlara ek olarak hedef odaklı çalışabilecek adayların da şirketler ve acenteler tarafından önem kazandığı görüşünde:

"Her çalışana bir hedef verilmesi ve ay sonunda bu hedefin gerçekleştirilmesinin beklenmesi sigortacılık sektöründe yaygın bir çalışma şekli. Hedefe koşabilen, hedefi gerçekleştirme hevesi olan çalışanlar başarıya ulaşmakta zorlanmayacaktır. Dinamik, hırslı, gelişime açık, yenilikçi ve yaratıcı adayların hemen her sektörde ve meslekte olduğu gibi sigortacılıkta şansı daha yüksek."

Özellikle sahada çalışacak adaylar için aktif araç kullanmak da önem kazanıyor. Artık üniversite mezunlarını istihdam eden sektörde, özellikle bireysel emeklilik sektöründe faaliyet gösteren adayların "Bireysel Emeklilik Aracıları Lisans Belgesi"ne sahip olması bekleniyor. Her bölüm için olmamakla birlikte bazı departmanlarda görev alacak adaylarda bu belge aranıyor. Okan Tütüncü, sektörün dinamik gelişimine paralel olarak adaylarda aranan niteliklerin sürekli değişip geliştiğine dikkat çekiyor. Tüm bunlar artık sigorta sektörünün adaylarda aranan özelliklerde cıvayı yükselttiğini de ortaya koyuyor.

Şekerbank'tan Joker Sigorta

Şekerbank, Üretene Güvence Sigortası, Üreten Emeklilik'ten sonra şimdi de Joker Sigorta'yı müşterilerinin hizmetine sundu. Bu sigorta küçük işletmelerde patronun sağ kolu olan "joker" çalışanlara özel olarak tasarlandı....

Daha önce Ergo Hayat ve emeklilik ile yaptığı işbirliği ile müşterilerini BES'e dahil eden Şekerbank, Tarsim ile yaptığı işbirliği ile de tarım sigortası satışlarına başlamıştı. Müşterilerine sürekli yeni ürünler sunan Şekerbank şimdi de Joker Sigorta adıyla yeni bir ürün çıkardı. Bu ürün küçük işletmelerde vazgeçilemeyen, genelde hem işyeri sahibinin sağ kolu olan hem de her işe koşan, yani joker olarak tanımlanabilen çalışanlara yönelik tasarlanan özel bir sigorta...

Şekerbank'ın bu yıl beşincisini düzenlediği Anadolu turunun Antakya durağında, esnaf ve işletmelerle buluşan Şekerbank yöneticileri yeni ürünlerini de tanıttılar. Şekerbank İşletme ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Halit Haydar Yıldız bu ürünün nasıl ortaya çıktığını şu sözlerle anlatıyor:

"Bu yıl ziyaretlerimiz sırasında karşılaştığımız lokanta işletmecisi bir müşterimiz, aşçısının aniden hastalanması sebebiyle işlerinin durma noktasına geldiğini ilettiler. Çünkü, aşçı sadece yemek pişirmekle kalmıyor, mutfağın satın alma işlerini de yürütüyor, hal esnafını tanıyor, dükkanı çekip çeviriyor. Müşterimiz, aşçının işe dönmesinin gecikmesi nedeniyle yaşanan maddi sıkıntıdan ötürü var olan kredisini ödemekte zorluk çektiğini belirtti. Bu olay bize fark ettirdi ki küçük işletmelerde vazgeçilemeyecek, genelde hem işyeri sahibinin sağ kolu olup en önemli işleri yüklenen hem de her işe koşan joker olarak tanımlanabilecek çalışanlar var. İşte bu tecrübemiz doğrultusunda, işletmenin anahtar personelinin farklı



Halit Haydar Yıldız,
Şekerbank İşletme ve
Tarım Bankacılığı Genel
Müdür Yardımcısı

sebeplerle işe gelememesi durumunda oluşacak iş kaybı nedeniyle yaşanan maddi sıkıntı durumlarında, daha evvel kullanılmış olan kredinin taksitlerini karşılayacak şekilde 'joker sigorta' adında bir ürün geliştirdik". Halit Yıldız, Şekerbank hem sigorta hem bankacılık alanında yeni ürünlerle müşterilerine hizmet vermeye devam

edeceklerini vurguluyor. Şekerbank, Üretene Güvence Sigortası, İşin Ehline Faiz İndirimi, Kahraman Kredi, Hemşerim Kredisi, Üreten Emeklilik gibi bu kapsamda sayılabilecek ve tamamıyla sahanın yerel ihtiyaçları doğrultusunda terzi usulü geliştirilmiş bu ürünler ile 500 bini aşkın müşteriye hizmet veriyor.

**Finans sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?

İlginç bankacı hikayeleri

En düşük faizli kredi nereden alınır?



**Ziraat Bankası'nda
bir gecede 11 genel müdür
yardımcısı değişti**
Türkiye finansgundem'den öğrendi

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

TRT genel müdürlüğüne talip bankacı kim?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

Denizbank'ı kimler istiyor?
Türkiye finansgundem'den öğrendi

**Sigorta sektöründeki son gelişmeler, yönetici transferleri,
atamalar, şirketlerin kapsamlı bilanço analizleri...**
www.finansgundem.com'da

**Hepsi ve daha fazla için
www.finansgundem.com**

Gündem

Finans Kulis

Bankacılık

Emlak/Mortgage

Sigorta/BES Hayat

Para Piyasa

Leasing/Faktoring

Finans Gündem



Düzenleyici kurumların önemi

Avrupa Birliği bünyesinde bulunan birçok ülkede bankacılık ve sigortacılık sektörleri tek bir düzenleyici kurum tarafından yönlendirilir. Bağımsız düzenleyici kurumların sağladığı avantaj özellikle finansal zeminin kaygan olduğu dönemlerde önemini bir kez daha gösteriyor.

Zeynep Turan / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Düzenleyici kurumlar sektörler için, konumuz itibarıyla sigortacılık sektörü için büyük önem taşır. Düzenleyici kurumu oluşturan üyeler, yetki alanları, denetim teknikleri, faaliyetlerindeki tarafsızlık ve etkinlik, ne kadar bağımsız olabildikleri, sahip oldukları sigortacılık tecrübesi gibi kriterler sektörde faaliyet gösteren oyuncular açısından karlılıkları, sektöre girmek isteyen oyuncular açısından ise sektörün sağlıklı yapısı hakkında fikir verir.

Şeffaflık ve bağımsızlık

Düzenleyici kurumların sigortacılık sektörü için gerçekleştirdikleri faaliyetler hizmet standartlarını korumak, müşteri çıkarlarını korumak, hizmet fiyatını belirlemek, rekabeti kolaylaştırmak, sektörün verimliliğini ve yatırım açısından cazibesini arttırmak ve sektör oyuncuları tarafından sunulan hizmetlerin devamlılığını sağlamak gibi ana başlıklar altında gruplandırılabilir. Bu faaliyetleri gerçekleştirirken kullandıkları enstrümanlar ve bu enstrümanların ne kadar şeffaf ve adaletli olduğu, düzenleyici kurumun bağımsızlığı, denetim mekanizmasını hangi etkinlik seviyesinde kullanabildiği piyasada yer alan veya yer almak isteyen oyuncular açısından büyük önem taşır. Bu uygulamalar aslında sektörün ne kadar büyüyebileceğini de belirler. Zira düzenleme ve denetleme fonksiyonları açısından beklenen kalite ve şeffaflık özelliklerini sağlayamayan düzenleyici ve denetleyici kurumların olduğu piyasalar uluslararası yatırımcılardan hak ettikleri ilgiyi göremez. Yatırımcılar piyasa girmek için piyasa yapısının şeklen iyileştirilmesini bekler. Bununla birlikte sadece şekil olarak bağımsız olan ancak uygulamaları açısından sektörde yer

alan oyuncuların hepsine eşit mesafede olmayan düzenleyici kurumlar ise düzenleme tuzaklarını (regulatory capture) gündeme getirir. Düzenleme tuzaklarının yer aldığı bir sektör de hiçbir düzenlemenin yer almadığı bir sektör gibi yatırımcısına gerekli güveni sağlamaz. Düzenleme tuzakları sayesinde sektördeki dengeler, kısa vadeli planlar uğruna, haksız olarak bazı oyuncuların aleyhine, bazı oyuncuların ise lehine olarak değiştirilir. Kısa vadede lehine düzenleme yapılan oyuncu için avantaj sağlasa bile orta ve uzun vadede her iki taraf için de ciddi sorunlar ortaya çıkarır ve en önemlisi tüketici ve yatırımcı gözünde piyasa olan güveni zedeler.

Denetleyici kurumların

bağımsızlık kriterleri

İlgili akademik araştırmalar ile desteklenmekle birlikte bir denetleme kurumu, kurumun başkanlık statüsüne sahip olup olmadığı, yönetim kurulu üyelerinin varlığı ve statüleri, yetkilerinin özellikleri, organizasyonel yapıları, diğer kurumlarla olan ilişkilerinin yapısı ve siyasi irade ile bağlantıları gibi bağımsızlık kriterlerine göre değerlendirilir. Avrupa Birliği finansal normları, siyasi etkiden uzak, sektörün düzenlenebilmesi ve denetlenebilmesi için gerekli bilgi birikimine ve tecrübesine sahip bir düzenleme ve denetleme kurumunun oluşturulmasını mecburi kılar.

Türkiye şartlarında kısa vadede tam bağımsız bir model oluşturma zorluğu göz önüne alındığında, yarı bağımsız bir modelin oluşturulması dahi sektörün ihtiyaç duyduğu sağlam yapıyı meydana getirme açısından önemli bir adım olur. Finansal piyasaların birbirleriyle olan yüksek iletişim ve etkileşimleri de göz önüne alınınca bu kurumun bütün finansal piyasaların düzenleme ve denetle-

Düzenleyici ve denetleyici kurumun bağımsızlığı hesap verebilirlik özelliğini de beraberinde getirir.

me yetkisini tek elde toplaması etki alanını genişletir. Sektörün ihtiyaç duyduğu ivmeyi oluşturur. Düzenleyici ve denetleyici kurumun bağımsızlığı, hesap verebilirlik özelliğini de beraberinde getirir. Hesap soran statüsündeki denetleyici kurum, uygulamalarının doğruluğu hakkında hesap verebilir, uygulamalarının tarafsızlığı ve doğruluğu ise kamu vicdanında ve şirketler nezdinde lekesiz olmalıdır. Kurumun bütçesi, sektörün ihtiyacı olan etkinliği sağlayabilmeli, yeterli ve kaliteli işgücünü istihdam edebilmelidir. Eğer mevcut ise dağınık ve/veya parçalı karar alma süreçlerinin yarattığı belirsiz ortam, kurumun karar alma süreçlerinin detaylı bir şekilde belirlenmesiyle giderilmelidir.

Avrupa Birliği ve Türkiye örnekleri

Düzenleyici kurumların mevcut statülerini, finansal piyasalar açısından, Avrupa Birliği ve Türkiye örnekleri üzerinden değerlendirdiğimizde ise Avrupa Birliği üyesi birçok ülkede finansal piyasaların düzenleme ve denetleme kurumlarının tek bir çatı altında toplandığı ve bu kurumun uygulamalarının siyasi otoriteden uzak bir şekilde bütün oyunculara eşit mesafede gerçekleştirilmeye çalışıldığı görülür. Bu aşamanın bir sonraki adımı, şu anda üzerinde çalışıldığı üzere, yüksek etkileşim gösteren ülke finansal piyasalarının Avrupa Birliği çatısı altında tek bir düzenleyici kurum tarafından düzenlenmesi.

Avrupa Birliği bünyesinde yer alan ülkelerin düzenleyici ve denetleyici kurumlarının üstünde yer alacak olan bu kurum, ülke siyasi otoritelerinden bağımsız olarak Avrupa Birliği'ne ihtiyacı olan finansal istikrarı sağlayacak ve Birliğin finansal anlamda mevcudiyetinin mimari olacak. Bu aşamada en önemli kriter olan siyasi otorite bağlantısının sınırlandırılması ise kurumların görevleri, yetkileri ve sorumlulukları alanında olası karmaşaların önüne geçmeyi ve bütün oyunculara aynı mesafede durabilmeyi amaçlamakta. Böylelikle değişen siyasi iradenin finansal piyasalara etkisi çok az olacak. Sektörün büyümesi ve sağlıklı gelişmesi için gerekli olan bu özelliklerin önemi, olası finansal sıkıntılarda ve gerçekleştirilmesi gereken düzenleme ve reformların

sağlıklı olarak uygulanmasında bir kez daha öne çıkmakta.

Türkiye finansal piyasaları, düzenleyici kurumların konsolidasyonu açısından alması gereken uzun yolla birlikte, düzenleyici kurumların bağımsızlığı açısından da öncelikle ilerleme kaydetmeli. Sektörün arzu ettiği uzun ömürlü ve sağlıklı finansal yapılara sahip, düzenleyici kurumlar tarafından eşit mesafede yaklaşılacak ve desteklenen şirketlerin varlığı yatırımcılar açısından sektörün cazibesini artırır. Bu durum, arzu edilen finansal derinliği, ürün çeşitliliğini ve en önemlisi şirketlere ve sektöre olan güveni beraberinde getirir. Düzenleyici ve denetleyici kurumların bağımsız bir şekilde gelişip güçlenmesi müdahaleci iktisadi politikaların önüne geçilmesi için de önemli bir adım olur.

Denetleyici kurumların kaliteli yapısı, sektör için itici bir dinamik olarak sektörün finansal ve insani yapısının kalitesini artırır ve sektörün kaliteli işgücü tarafından tercih edilmesini sağlar.

Türkiye gibi birbiriyle etkileşimi yüksek olan finansal piyasaların tek bir bağımsız kurum tarafından düzenlenmesi ve denetlenmesi, ihtiyaç duyulan istikrarlı ve kaliteli yapıyı beraberinde getirir. Bankacılık sektörünün sahip olduğu yüksek ivme sigortacılık sektörü açısından da itici bir güç oluşturarak sektörün hak ettiği derinliğe ve yapıya kavuşmasına yardım eder.

zeynep_turan@generali.com



Single company, multiple distribution channels

American insurer MetLife has finalized the integration and merger process of both Deniz Emeklilik and American Life Hayat Sigorta in Turkey. Now both companies have formed a single company, MetLife Emeklilik ve Hayat A.Ş. under “MetLife” brand with the leadership of Deniz Yurtseven. The integration and merger efforts for two companies under MetLife Inc. have been ongoing for approximately 10 months.

Emphasizing that MetLife aims to offer best-in-class solution to its customers in life, personal accident and private pension, Deniz Yurtseven, General Manager of MetLife Emeklilik ve Hayat, said that they wish to be among top-five in life insurance companies in Turkey.

“We will reach our customers through MetLife agencies, Denizbank branches, corporate sales and direct marketing channels. MetLife Turkey will be offering life and



personal accident insurances alongside with private pension plans. With our wide range of products and multiple distribution channels, we aim to be the leader in production of personal accident premium among life insurers” Yurtseven said.

As per a prior agreement, MetLife Turkey is going to utilize DenizBank branches as the main distribution channel for 15 years. After the merger with American Life, MetLife has started offering private pension products via its agency channel and it has 150 agencies operating in 7 cities.

Guidelines for complaints

The European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) has published its first set of guidelines on complaints-handling by insurance undertakings. The guidelines aim to establish consistent, efficient and effective supervisory practices and to ensure common, uniform and consistent application of EU law. EIOPA expects regulators to impose on insurance undertakings in respect of their complaints-handling systems and controls. Some of the recommendations of the Guidelines as follow:

Insurers should put in place a “complaints management policy”, which is endorsed by their senior management; Insurers should have a complaints management function which enables complaints to be investigated fairly and possible conflicts of interest to be identified and mitigated; Insurers should provide information on complaints.

“We protect our brand with insurance”

Sculpture Therapy Center is one of the popular slimming and aesthetic centre in İstanbul. The center has around 100 patients each day including foreigners. Güray Akar, the founder and partner of Sculpture Therapy Center, explains their services as follows: “We have several plastic aesthetic applications such as hair transplantation, ear and noise aesthetic operations. Also liposuction, botox, dermaroller, hydradermine applications are made by our professional doctors. We serve 90-120

patients each day.” But most popular application of the centre is slimming programmes especially for professionals with limited time. Akar also says that all equipments and the centre are all insured against natural disasters and theft. The centre also insures every patient with the coverage up to 50.000 TRL against any accident and medical mistreatment. Akar argues that insurance is one of the most important tools to protect their brand and keep them smile.



How socially responsible is your company?

Corporate Social Responsibility (CRS) has become one of the important survival tools for companies. On the one hand their CRS Project defines their communication with the society and builds their corporate image, on the other hand has affected on conscious customers' choices.

In severe competition environment, companies with social responsibility projects have to show that they are a part of fair business as well as the society, at least in order to "stay in the game". These efforts also should be approved by the society. In this mutual relation, if one side fails the other cannot survive. Therefore, CRS projects are much more important for insurance companies whose business is to lower the social risk in a sense. In addition, companies' CRS approach and projects play an important role for customers who have "clear" record of damage. Therefore insurance companies' CRS projects become necessary tools both to attract the attention of customers and to reduce social risks.

Almost every insurance company, both in life or non-life segments, adopts CRS projects in several areas such as sustainable development, education, environment, climate change. Those projects sometimes occur as scholarships or micro insurance for disadvantaged groups or as protection for traditional crafts. But many companies believe that the most important criteria in CRS projects for insurance companies are sustainability and beneficiality. Insurance companies usually define their CRS policy in accordance with their vision. Therefore most popular CRS areas for companies are education and raising awareness in insurance. For example AXA Sigorta, Aksigorta, Yapı Kredi Sigorta and Liberty Sigorta prefer to support projects on social risk and insurance awareness such as insurance education for students or earthquake risk



awareness with a 3D earthquake simulator. Another popular CRS area for companies is climate change and environment. For example Güneş Sigorta has built a solar energy generator for its headquarters while Işık Sigorta plants 100.000 trees on behalf of its customers. Human and society is another area for CRS projects. While Anadolu Sigorta protects traditional professions, ERGO Turkey invest in young talents in arts. Accordingly, CRS partners of insurance companies are chosen among NGOs whose activities focus on education, environment, climate change.

250.000 look for jobs in insurance sector



There is a high demand for insurance sector jobs. Insurance companies look for 1.000 people to employ; on the other hand there are 250.000 people who are looking for a job in the sector according to Secret CV database. Most of the positions are in sales departments. Okan Tütüncü, SecretCV General Manager, says that sales persons are needed especially by insurance agencies and in individual retirement and life insurance segments of the sector.

Individual assurance advisors, call-center operators and individual retirement salespersons are among other popular employment positions in the sector. According to the analysis of SecretCV database, some of the qualities that insurance companies seek in candidates as follows: Ability to sell, enthusiasm, customer focused working, presentation abilities, successful communication and target focused working.

Growth will be slow in 2012

Swiss Re's latest sigma study shows that global overall premiums declined 0.8 percent in real terms in 2011. While non-life premiums expanded 1.9 percent on solid economic growth in emerging markets and selective rate increases in some advanced markets, global life insurance premiums fell 2.7 percent. The report described capital and solvency as having "remained solid despite extraordinarily costly natural catastrophe events and historically low interest rates that lowered insurers' overall profitability." The growth in P&C premiums is attributable to increased demand from emerging markets, where the report said "non-life premium growth remained robust at 8.6 percent, backed by strong economic expansion." This contrasted with growth in advanced markets, a "marginal 0.5 percent," mainly supported by "rate

increases in some regions and lines of business." However, Swiss Re warned that the "unfolding recession in Europe and the weak economy in the US dampened demand for insurance cover." Daniel Staib, one of the authors of the study, stated: "Non-life premium growth in the advanced markets has been supported by gradual rate increases in personal lines of business and in regions affected by large natural catastrophes. Despite the adverse environment in 2011, non-life insurers' capital position remained sound, putting the industry in a strong position to grow steadily in the future."



In contrast to P&C growth, the study found the "life premiums decreased 2.7 percent worldwide." However, there were "many markets" that continued to "show firm growth. In fact, the decline was primarily caused by a few large markets where insurance premiums fell steeply."

Drivers will be tracked by insurers

Britain's insurance industry has agreed funding for a joint project with the DVLA which will enable insurers to get accurate information about driving offences, including points and disqualifications.

The project, which has been in develop-

ment for three years, will now be built by DVLA, and could be in place as early as 2014. This is a major initiative in reducing fraud, which should save honest motorists money on their motor insurance.

A detailed comparison exercise showed that as many as 23 percent of motorists do not accurately declare their driving history to insurers, including thousands of disqualified drivers, who had bought insurance in an attempt to evade detection.

The system will work by drivers using their driving license number when they apply for insurance. An automatic check will be made to

the DVLA database, bringing back accurate information on licenses.

Nick Starling, Director of General Insurance at the Association of British Insurers, said:

"This is a significant step forward in the fight against insurance fraud. We know that up to a quarter of motorists with driving offences, including disqualification, either do not declare them, or declare something less significant. This is unfair to safer, honest motorists, and increases their premiums.

"Being able to access to the DVLA database will not only root out fraud, but also make the process of applying for insurance faster, produce more accurate premiums, and reduce disputes in the event of claims".



9 managers quit in 7 months

Top managers of insurance sector still continue to leave their companies. Nine managers left their positions in the last 9 months. First wave started in last January when Akin Kozanoğlu stepped down as CEO of Ergo Sigorta. His successor was Teo Kokkalas, ERGO's country manager in Greece. Then Mustafa Su, General Manager of Anadolu Sigorta, retired and one of his assistant general managers, Musa Ülken, was appointed to his chair. On the other hand Selda Eke quit as General Manager of Atradius, who was succeeded by Taner Işık. Aviva's former General Manager Ertan Fırat and Ömür Şengün, former General

Manager of Allianz Emeklilik were also among the first wave of quitters.

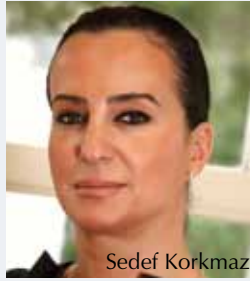
The second quarter of this year has also been busy with quits and appointments. First, Yılmaz Yıldız quit as General Manager of Groupama. Then, Mehmet Akif Eroğlu was appointed as General Manager of Ziraat Sigorta, as Naim Temur's successor. Most recently two important managers of the sector also quit; first Lutz Bauer quit as General Manager of Zurich Sigorta and then Sedef Korkmaz left her position as Member of Executive Board. In summary, 9 managers quit their position in the last 7 months.



Naim Temur



Lutz Bauer



Sedef Korkmaz

For the attention of racehorse owners!



Do you know that there is no insurance for race horses. When you buy a racehorse for a substantial amount of money, you cannot insure your horse. Tarsim (Agricultural Insurance Pool) is the only authority that insures all animals and agricultural products in Turkey. However, it does not include race horses. On the other hand there are 24 insurance companies with a license for agricultural and farm animal insurances and operate as Tarsim's agencies. Therefore even if they want to sell insurance for racehorses they cannot do it because there is a regulation that an insurer cannot insure any agricultural product or animal unless Tarsim insures. Isn't this situation funny?

The Association will go election

The Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Turkey (TSRŞB) will undergo election in September 2012. With the new regulation, the Association's name and status has changed and started to cover life and individual retirement companies. Before the regulation, life and individual retirement companies used to have 2 representatives in the Association's board. Now, life companies will also be represented on the board equally with non-life insurance companies and therefore can be selected as chairperson of the

association. The number of board members of the TSRŞB has been reduced to 5 from 9. Non-life and life companies will form two separate committees and each committee will have 10 members. Five members of each committees will be selected from top-10 companies for premium production. Small scale companies will have 3 representatives in the committees and another representative will be selected from reinsurance companies. In summary, 9 members and a chairperson will be selected to those committees. Both chairpersons of the

committees and one member of each group will also enter the board of TSRŞB. Chairperson of the TSRŞB will be selected by all members of the association. Therefore, there will be 5 members of the board. Next election will be as soon as possible since the new regulation abolished the current TSRŞB board. However, the earliest date seems to be in September. Although it is difficult to estimate who is going to be new chairman of the Association, there is no doubt that the chairperson of TSRŞB will be more important with the new regulations.

Fonlar Ak Portföy'e emanet

Bireysel emeklilik sisteminde bugüne kadarki en büyük portföy transferi gerçekleşti. Groupama'nın 9 fonunun yönetimi Ak Portföy'e devredildi...

Akbank, Groupama ve Ak Portföy, fon yönetimi ve bankacılıkta Türkiye'nin en kapsamlı işbirliği için bir araya geldi. Söz konusu işbirliği çerçevesinde, Groupama Emeklilik'in kurucusu olduğu 9 emeklilik yatırım fonu Ak Portföy tarafından yönetilecek. Akbank da Groupama Emeklilik ve Groupama Sigorta müşterilerine bankacılık alanında hizmetler sağlayacak. Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, bireysel emeklilik sisteminin (BES) gelişmesinin Türkiye'deki tasarruf oranının yükselmesine önemli katkı sağlayacağını vurgulayarak, "Global ekonominin geçtiği bu zor dönemde ekonomimiz istikrarını ve büyüme trendini koruyor. Ancak ülkemiz bugün bulunduğu yerin daha da yukarısına yükselmek için büyük bir potansiyele sahip. Yeni yatırımlara kaynak sağlamak ve sürdürülebilir büyüme performansımızı desteklemek için tasarruf oranımızı artırmamız gerekiyor. Son 20 yılda yüzde 24'ten 12'lere kadar gerileyen tasarruf oranımız, gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında bile çok düşük kalıyor. Tasarruf oranımızın artırılması, son dönemde önemli iyileşmeler yaşanan cari açığımızın daha düşük seviyelere çekilmesine de yardımcı olacaktır" dedi.

Groupama Genel Müdür Başyardımcısı Elisabeth Gehringer ise işbirliğinin gerekçesini şöyle açıkladı: "Mayıs ayı sonu itibarıyla Groupama'nın bireysel emeklilik fonları 612 milyon TL. Bu işbirliğiyle Ak Portföy'e farklı tür ve tipteki bireysel emeklilik fonlarının geçişini gerçekleştireceğiz. Ak Portföy'e



geçişle birlikte fon performansı yüksek şirketler arasında yer almayı istiyoruz. Ak Portföy'ü, fon yönetiminde gösterdiği performans, profesyonellik ve deneyimli ekibinden dolayı seçtik." Groupama Emeklilik'in 9 adet fonu Ak Portföy'e aktarıldı. Bu fonlar likit, esnek, hisse, kamu borçlanma TL ve kamu dış borçlanma araçları olmak üzere 5 farklı tür ve tipte gruplanıyor. Halen Groupama Emeklilik, bireysel emeklilik sektöründe yedinci sırada yer alıyor. Gehringer, münhasır banka işbirliği olmayan en büyük emeklilik şirketi olduklarını vurguladı. Ak Portföy Genel Müdürü Dr. Alp Keler de Mayıs 2012 itibarıyla yüzde 20.5 pazar payı ve 3.36 milyar TL emeklilik fonu yönetimiyle portföy yönetim şirketleri bazında lider konumda olduklarını hatırlattı. Keler, Groupama

fonlarının katılımıyla birlikte Ak Portföy tarafından yönetilen BES fon büyüklüğünün yaklaşık 4 milyar TL olacağını belirtti. Ak Portföy'ün yönettiği toplam varlıkların tutarı ise Mayıs 2012 itibarıyla 8.5 milyar TL. Keler, bu tutarın da Groupama fonlarıyla birlikte 9.1 milyar TL'yi aşacağına işaret etti. Böylece şirket, 26 emeklilik fonunu yönetecek ve bu alanda da sektör lideri konumuna gelecek. Alp Keler'e göre, uzun vadeli tasarrufları artırmak amacıyla bireysel emeklilik sistemine getirilen teşvikler sektörün büyüme hızını daha da artıracak: "Teşvik öncesinde sektörün toplam fon büyüklüğünün 2023 yılında 140 milyar TL'ye ulaşması bekleniyordu. Ancak teşviklerin ardından bu hedef 250 milyar TL'ye, katılımcı sayısı beklentisi ise 10 milyona yükseldi."

AHE'den kıdemli çalışanlara ödül



Anadolu Hayat Emeklilik, 22'nci kuruluş yıldönümünü bir piknikle kutladı. Çalışanların aileleriyle katıldığı piknikte 15, 20, 25 ve 30 yılını dolduran 12 çalışan, kıdem ödülleri ni Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu'nun elinden aldı. Uğurlu, etkinlikte yaptığı konuşmada tüm çalışanlara gösterdikleri yüksek performans ve çalışma azmiyle Anadolu Hayat Emeklilik'i zirveye taşıdıkları ve zirvedeki yerini her geçen gün daha da sağlamlaştırdıkları için teşekkür etti.

Anadolu Hayat Emeklilik'in müşterileri, çalışanları ve sosyal paydaşlarıyla büyük bir aile olduğunu, çalışanlarını çeşitli sosyal aktivitelerde bir araya getirerek takım ruhunu güçlendirmeyi önemseydiğini ifade eden Uğurlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizi başarıya götüren en önemli stratejik gücümüz donanımlı, nitelikli ve gelişime açık insan kaynağımızdır. Biz de bu düşünceden hareketle her zaman çalışma arkadaşlarımızın yanındayız."

AvivaSA Kıbrıs'ta buluştu



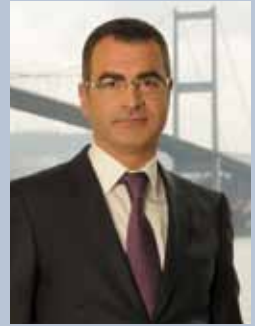
AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın 2012 yılı acenteler toplantısı, 24-27 Mayıs tarihlerinde KKTC'deki Kaya Artemis Otel'de gerçekleştirildi. "Gelişim" temalı toplantıda AvivaSA'nın acente ağını güçlendirmek üzere başlatıldığı "4Renk Gelişim Programı" ele alındı. AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Erenden, acente kanalının AvivaSA'nın önümüzdeki dönem iş hedefleri açısından stratejik bir noktada olduğuna dikkat çekerek, 2012'de bu hedefleri gerçekleştirmek için en önemli değer "gelişim" olduğunu belirtti. Sürekli başarı için gelişime dayalı bir iş modeli kurduklarını anlatan Erenden, acentelerin AvivaSA

içerisindeki payını artırmak için "4Renk Gelişim Programı"nı hazırladıklarını aktardı.

Acente kanalına 2012'de sunulacak fırsatlarla ilgili bilgi veren AvivaSA Direkt Satış ve Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Selim Aşar ise "4Renk Gelişim Programı ile hem elementer sigorta işi yapan acentelerin bizimle çalışmalarını hem de direkt satış kanalında çalışan finansal danışmanların alternatif kariyer yolu olarak kendi acentelerini kurmalarını destekliyoruz" dedi. Aşar, 4Renk Gelişim Programı ile acentelerin komisyon kazançlarının en az yarısı kadar ek maddi destek sağlayabildiklerini hatırlattı.

EGM'nin yeni başkanı Bostan

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) yönetim kurulunda Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Bostan, EGM



Başkanı olarak ilk açıklamasında ülkemizin sürdürülebilir ve sağlıklı ekonomik gelişmesi açısından her zamankinden daha fazla tasarruf yapmaya ve gelecek on yılları planlamaya ihtiyacı olduğunu vurguladı. Bostan, yeni BES yasasının kabul edilmesinin, tasarrufların mali sistem içerisinde yapılmasını sağlayan ve teşvik eden, tarihi bir dönüm noktası olduğuna dikkat çekerek, halen 2.8 milyon katılımcının 17 milyar TL birikiminin bulunduğu sistemin katlanarak büyüyeceğine inancını dile getirdi. Bostan, "BES sistemine destek devam edecek. Çünkü ülkemizde tasarrufları artırmak ve bireylerin geleceklerine daha güvenle bakmalarını sağlamak için kat edilecek çok mesafe var." dedi.

Tek şirket, çoklu dağıtım kanalı

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, American Life Hayat Sigorta (MetLife Alico) ile Deniz Emeklilik'in MetLife çatısı altında birleşmesini bütünlük sağlayan bir süreç olarak görüyor. Yurtseven, bu sinerjiyle sektörün 5 büyük şirketinden biri olacaklarını vurguluyor... **Barış Bekar** / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Amerikan sigorta devi MetLife, Türkiye'de Deniz Emeklilik ve American Life Hayat Sigorta (MetLife Alico) ile birleşmesini tamamladı. Böylece "MetLife" markası altında ve tek bir "MetLife Emeklilik ve Hayat A.Ş." ticari unvanı altında tek bir şirket Deniz Yurtseven'in liderliğinde faaliyet göstermeye başladı.

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, MetLife olarak hayat, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilikte müşterilerine en iyi çözümleri sunmayı hedeflediklerini söylüyor. Sektörde ilk 5 içinde yer almak istediklerini vurgulayan Yurtseven, "Artık MetLife acenteleri, DenizBank şubeleri, kurumsal satış ve direkt pazarlama kanallarıyla müşterilerimize ulaşacağız. MetLife Türkiye, bireysel emeklilik planlarının yanı sıra hayat sigortası ve ferdi kaza sigortası hizmetlerini de sunuyor olacak. Geniş ürün yelpazemizi çoklu satış noktalarımızla müşterilerimize sunarak, hayat sigortası şirketleri arasında ferdi kaza prim üretiminde lider olmayı hedefliyoruz" diyor.

Deniz Yurtseven ile hem yeni yapılanmayı hem de bireysel emeklilik sektörünü konuştuk...

Akıllı Yaşam: Önce biraz entegrasyon sürecinden bahseder misiniz?

Deniz Yurtseven: MetLife, Deniz Emeklilik'i 10 ay önce satın almıştı. O dönemde planlanan entegrasyon süreci

doğrultusunda resmi makamlardan gerekli onaylar alındı, genel kurullar yapıldı, birleşme işlemi Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayınlanarak hukuki süreç tamamlanmış oldu. Fiziksel birleşme ise iki şirketin çalışanlarının Kavacık'a taşınmasıyla tamamlandı. Temmuz ayı itibarıyla iki şirket tek bir marka altında çalışmaya başladı. Başarılı bir entegrasyon süreci geçirdik.

Birleşme sonucu ortaya nasıl bir tablo çıktı?

Aslında biz bu birleşmede şanslıydık. Genel anlamda bitiş tarihlerine yetişmeye, her zamanki işlerimizi yürütmeye ve müşterilerimize hizmet etmeye devam etmemize çok büyük katkılar sağlayan çok olumlu bir ekip çalışması oldu. Deniz Emeklilik, banka kanalıyla yapılan satışlarda etkin bir şirketti. American Life Hayat Sigorta (MetLife Alico) ise son yıllarda acente ve kurumsal satış ağırlıklı çalışıyordu. Tabii iki şirketin çok büyük olmasa da ayrı ayrı tele satış ekipleri vardı. Ayrıca American Life'in kurumsal satış kanalı var. Farklı dağıtım kanallarıyla çalışan iki şirketi birleştirdiğimiz için herhangi bir olumsuzluk olmadı. Ortaya çıkan şirket, çoklu dağıtım kanallarına sahip yani birbirini tamamlayan, bütünlük sağlayan yeni bir yapı oldu. Banka şubeleri, tele satış ve acente kanallarıyla bütünleşen bir yapı oluştu.

Yeni dönemde hedefleriniz nedir?

Birleşmeyle daha da güçlü bir şirket olduk. İlk 5'te yer alma hedefini de bu yeni yapıya dayanarak belirledik. Önümüzdeki dönemde marka yatırımlarına da önem vereceğiz. Son çeyrekte güçlü bir kampanya başlatacağız. İstikrarlı bir şekilde MetLife markasına yatırım yapacağız. Hem sigorta hem emeklilikte faaliyet gösteren şirketler arasında ilk 5'e girmeyi hedefleyen bir yapı oluştu. Tabii ki müşteri memnuniyeti ve müşteri bağlılığına önem veren bir şirket olacağız. Yani yaptığımız her işlemin merkezine müşteriye koyacağız.

Şu anda sektördeki konumunuz nedir?

Emeklilik tarafında, yeni yapılan satışlarda 2 yıldır ilk 5 şirket arasında-yız. Tek bir ofis altında çoklu dağıtım kanalıyla faaliyet gösteren bir yapı oluşturduk. Ferdi kaza sigortalarında MetLife olarak emeklilik ve hayat şirketleri arasında lideriz. Tüm şirketler arasında ise ilk 2012 yılı 4 aylık verilere göre Hayat sigortası şirketleri arasında hayat ve ferdi kaza prim üretiminde 7'inci sıradayız.

Önümüzdeki dönemde nasıl bir büyüme stratejisi izleyeceksiniz?

Birleşmeyle çoklu dağıtım kanallarına sahip olduk. Bununla da yetinmeyip mevcut dağıtım kanallarına yatırım yapıyoruz. Daha önce 10 civarında olan tele satış ekibimizi 35'e çıkardık. Acente dağıtım kanallarımızı bireysel emeklilik planı da satacak şekilde güçlendirdik.



Deniz Yurtseven,
MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü

Emeklilik tarafında acentelerle de büyüyeceğiz.

Acente yapınız biraz farklı. Bu fark nereden kaynaklanıyor?

American Life Hayat Sigorta acente dağıtım kanalının kendine özel bir yapısı var. Yapılanması geleneksel acentelerden farklı. Acentelerimizi kendi çalışanlarımız gibi konumlandırıyoruz. Örneğin, kullandıkları ortak ofisleri biz finanse ediyoruz. İkiisi İstanbul, biri Ankara, biri de İzmir'de olmak üzere 4 acente ofisimiz var. Bursa, İzmit ve Kayseri'de ise acente uydu ofislerimiz hizmet veriyor. Türkiye çapında 150 acentemiz var. Ortak ofisleri kullanmalarına karşılık her biri ayrı bir acente gibi satış yapıyor. Bu da acentelerimizin şirkete tıpkı bir çalışan gibi yaklaşmasını sağlayan bir yapı oluşturuyor.

Acente dağıtım kanalımız 22 yıldır hayat sigortası satan uzman ekiplerden oluşuyor. Yüz yüze satış yapma uzmanlıkları var. Türkiye'de yüz yüze hayat sigortası satan tek acente yapısı bizde. Şimdi biz bu ekibi lisansladık ve bireysel emeklilik satışı da yapabilmelerini sağladık. Böylece şirketimizle bağlarının daha da güçleneceğini düşünüyoruz. Acente kanalının yanı sıra kurumsal satışların da hızlanarak gelişeceğini öngörüyoruz. Bu alana da yatırım yapacağız. Bu yıldan itibaren kurumsal satışta çok etkin bir şirket olacağız. Çünkü kurumlar için artan vergi avantajları söz konusu. Bilindiği gibi ana dağıtım kanalımız DenizBank'ın hisseleri el değiştirdi. Bu tarafta da çok parlak bir gelecek görüyoruz. Şimdi yeni sahipleriyle birlikte daha da agresif büyüyen bir banka olacağına

yönelik izlenimler var.

Sektörle ilgili son düzenlemeleri nasıl buldunuz?

Bence çok olumlu düzenlemeler yapıldı. Beklentilerimizin bile üzerinde desek yeridir. Tüm beklentilerimiz karşılandı. BES'te ikinci vitese geçildiğini ve yeni bir dönemin başladığını söyleyebiliriz.

Neden böyle düşünüyorsunuz?

Birincisi, daha önce vergi avantajı sınırlı bir modelle sağlanıyordu. Şimdi vergi mükellefi olsun olmasın herkes için avantajlı bir model sunuluyor. Yüzde 25 devlet katkısı çok önemli. Sisteme bireysel katılımı çok hızlandıracak bir sistem. Kurumsal katılımcılar için vergi avantajının yüzde 10'dan 15'e çıkması da önemli. Kurumların ilgisini artıracak bir uygulama. Eskiden vergi avantajı sınırlı

Birleşmenin hikâyesi

MetLife Inc, 1 Kasım 2010'da American Life Insurance Company'yi (Alico) AIG'den (American Int'l Group); 3 Ekim 2011'de ise DenizEmeklilik ve Hayat hisselerini DenizBank'tan satın alma işlemlerini tamamladı. MetLife Inc'e bağlı iki şirketin Türkiye'deki entegrasyon ve birleşme çalışmaları 2011 Ekim ayından bu yana devam ediyordu. Atılan son adımlarla birlikte MetLife'in Türkiye operasyonları tek çatı altında toplanmış oldu.

olduğu için çalışan açısından avantajlı bir yapı oluşmuyordu. Şimdi artık herkes kendi katkısı için ayrı ayrı desteklenecek. Üçüncü bir nokta da uzun süredir belirsizliklere neden olan stopaj kesintisinin netleşmesi. Anaparadan değil getiriden kesilecek. Başka alt düzenlemelerin de faydası olacak...

Nedir bunlar?

Mesela vakıflardan yapılacak aktarımlar, yeni fonların kurulmasına imkan verilmesi gibi önemli gelişmeler var.

Her şey iyi güzel de hiç eksik yanı yok mu?

Sistemde bence bir eksiklik yok. Ama ileride yeni şeyler yapılabilir mi diye sorarsanız belki şirket katkıları zorunlu hale getirilmeli denilebilir. Bir eksiklikten bahsetmek şu anda doğru olmaz. Ama açık olmayan bazı konular var.. Alt yasal düzenlemelerle bunlar giderilir.

Katılımcıların sistemden çıkmasını engellemek için neler yapılabilir?

Özellikle alt düzenlemeler bunun önüne geçecektir. Devlet katkısı çıkışları engelleyecek bir model. Devletin katılımcı adına yatırdığı parayı hak

edebilmek için bir vesting sistemi var. Katılımcıları uzun süre sistemde tutmak için geliştirilen doğru bir uygulama. Devlet katkısı herkesi kapsadığı için sistemin algısı daha güçlü olacak. Şirketler olarak bizim de doğru satış yapmamız, müşteriyi doğru bilgilendirmemiz lazım. Satış sonrasında müşteriyi sistemde tutmak için özel çaba harcamamız gerekiyor.

İşveren katkılı planların oranı neden artmıyor?

Birincisi vergi avantajları yetersizdi, bu ortadan kalktı. İkincisi vesting süresi 5 yıldan 7 yıla uzayacak Artan vergi avantajlarıyla şirketler daha istekli olacak. Kurumsal satışlara daha da ağırlık verecekler. Önümüzdeki dönemde işveren katkılı planların payı artacaktır.

BES, hayat sigortalarına ilgiyi azalttı mı?

Birikimli hayat sigortalarından bahsediyorsak, azalttığını söyleyebiliriz. Gerçekçi olmak gerekirse son yıllarda BES, bu sigortalara ilgiyi azalttı. Sistemde birbirine benzer iki ürün varsa insanların alım güçleri doğrultusunda birini tercih etmesi doğal. Ancak yeni düzenlemelerle birlikte hayat sigortalarına ilginin artacağını düşünüyoruz. BES'te vergi avantajından devlet katkısına geçilirken, hayat sigortasında uygulama aynen devam ediyor. Vergi avantajının korunması hayat sigortacılığını olumlu etkileyecek. Bazı şirketler bu alanda daha etkin olacak. Hayat sigortası tasarruf amaçlı ve orta vadeli; BES ise uzun vadeli ve emekliliğin finansmanına yönelik bir ürün. Bunlar birbirini tamamlayan ürünler.

Risk tarafı daha yüksek olan hayat sigortalarında büyüme olacak mı?

Bunun tek çözümü ekonominin büyüme-

si. Ekonominin büyümesine paralel olarak bu ürünlere ilgi artacaktır. Ancak biz şirketler müşteri ihtiyaçlarına yönelik doğru ürünler çıkarırsak bu alanda büyüme olur. Örneğin işsizlik, eğitim, aile ürünleriyle ilgiyi artırabiliriz. Bir de uzun süreli sigorta ürünleri çıkarmamız lazım.

Fon getirileri çok konuşuluyor. Getiriler istenilen düzeyde mi?

BES fonları 2000-2011 yılları arasında yüzde 61 reel getiri sağlamış. Yıllık bazda bakıldığında reel getiri yüzde 6 civarında. Bu çok iyi bir oran. Buradaki yanlış algı, dönem başında yatırılan paranın getirisi ile her ay yatırılan paranın getirilerinin kıyaslanması kaynaklanıyor. 2012'nin ilk 6 ayında ağırlıklı fon getirisi nominal yüzde 8,34 oldu. Mevduatta böyle bir getiri yok. Fon performansı uzun vadeli olarak gayet iyi. Ama sektör olarak kendimizi yeteri kadar ifade edemiyoruz. Emeklilik planları uzun vadeli bir süreci temsil ediyor dolayısıyla gerçekçi olmak adına kesin hükümlere uzun süreler sonunda varılmalı.

Kesintiler neden getiri üzerinden yapılmıyor?

Dediğimiz gibi emeklilik uzun vadeli süreç; şirketlerin bu alandan para kazanması da zaman alıyor. Başlangıçta çok para harcanıyor ve başa baş noktaya gelmesi en az 8-9 yıl alıyor. Çünkü maliyetli bir iş. Fonların dağıtım maliyeti var. Sistemdeki fonlar belirli bir büyüklüğe ulaştığında kesintiler de düşüyor zaten. Sistem başladığında fon yönetim gider kesintisi yıllık yüzde 3.65 olarak belirlenmişti. Şu anda ise ortalama yüzde 2.4. 9 yılda 1.2 puanlık düşüş var. Fonlar büyüdükçe, rekabetin de etkisiyle oranlar düşecektir.

*Tertemiz emekleriniz damla damla biriksin diye,
Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi şimdi sizinle...*

Emekliliğiniz hayırlı olsun!





Katılımcıların gelecek üzerindeki etkisi

BES'te katılımcıların tercihleri getiriler üzerinde önemli rol oynuyor. 31 Aralık 2003 – 30 Mart 2012 arasında hisse fonlarındaki yüzde 180 oranındaki getiri farkı tercihlerin önemini gösteriyor. **Alp Keler** / Ak Portföy GM

Bireysel emeklilik sisteminde katılımcıların getirilerini etkileyen birkaç ana faktör bulunuyor. Birincisi, kurum seçimi, ikincisi plan seçimi (stratejik varlık dağılımı), üçüncüsü de fon seçimi (taktiksel varlık dağılımı). Kurum seçimi, katılımcılar tarafından öncelikle dikkate alınmalıdır çünkü doğru kurum seçimi uzun dönemde katılımcı varlıkları açısından büyük farklılıklar yaratır. Katılımcılar maksimum fayda sağlamak için kurum seçerken bazı kriterlere dikkat etmelidir. Emeklilik kurumu detaylı olarak incelenmeli, fonları yöneten portföy yönetim şirketi araştırılmalı, planların içerisindeki fon dağılımları incelenmeli, fonların benchmarkları ve varlık dağılımları takip edilmeli, fonların geçmiş dönem performansları araştırılmalı, verilen hizmetin kalitesi ve zamanlaması takip edilmeli, ilgili şirketlerden gelen analizlerin doğruluğu takip edilmeli ve tabii ki ücret/komisyonlarda araştırılmalı. Bireysel emeklilik sisteminde, yatırılan katkı payları katılımcıların tercih ettiği planlarda değerlendirilir. Bu planların içerisindeki fonlar türlerine göre; hisse senedi, devlet tahvili, döviz bazlı yatırım araçları vb. kıymetler içerir. Bireysel emeklilik planlarının büyük kısmı halen nominal faizlerin yüksek olması nedeniyle sabit getirili menkul kıymetlere yatırım yapar. Hisse senedi yatırımı (esnek ve hisse senedi fonları dahil) toplam yatırımların yüzde 15'i seviyesindedir. Unutulmamalıdır ki bireysel emeklilik uzun dönemli bir yatırımdır ve faizlerin düşmesi ile bu noktadan sonra hisse senedi yatırımı ağırlıklı planların getirilerinin uzun dönemde daha yüksek olması beklenilmektedir. Katılımcılar, plan seçimlerine ve seçilen fonların ağırlıklarına göre değişik getiriler elde ederler. Fonların yatırım yapabilecekleri enstrümanların alt ve üst sınırlarının belirlendiği yatırım strateji bantları (bir anlamda benchmark) ile yönetim stilleri (aktif/pasif, agresif/defansif vb.) portföy yönetim şirketleri arasında fazlasıyla farklılık gösterir. Bu da performanslara net olarak

yansır. Fonların performansları incelenirken bu ayrım net olarak yapılmalıdır. Likit, tahvil-bono ve hisse senedi fonlarında kurumlar arasında varlık dağılımları sınırlı farklılık gösterirken, özellikle esnek fonlarda büyük farklılıklar söz konusudur.

Portföy yöneticisinin performans farklarını ölçmek amacıyla yapılan tabloda brüt getiriler kullanıldı. Brüt getirilerin kullanılmasındaki amaç, yönetim ücreti farklarından dolayı oluşan getiri farklarını hesaplama-dan kaldırmak ve en iyi ile en kötü yönetim arasındaki farkları ortaya çıkarmaktır.

Başarılı ve başarısız yönetim farkı

31 Aralık 2003 ile 30 Mart 2012 tarihleri arasında likit fonlarda en düşük getiri yüzde 194 olurken en yüksek getiri sağlayan fon yüzde 213,5 brüt getiri sağladı. Likit fonlarda 8 yıl 3 aylık dönemde, başarılı bir yönetim ile başarısız bir yönetim yüzde 20 civarında ayrışıyor. Bu fark diğer fon türlerine göre daha düşüktür. Aynı dönemde kamu borçlanma fonlarında ise yüzde 255 ve yüzde 313 brüt getiriler olduğu görülüyor. En iyi ile en düşük performans arasında yüzde 58 getiri farkı olduğu gözlemlenebilir. Yüzde 58 getiri kurum seçimini gösteren önemli bir fark.

Aynı şekilde, daha volatil olan esnek fonlarda en düşük getiri yüzde 111,8 olurken en yüksek getiri yüzde 467 olduğu anlaşıyor. Burada analize tüm esnek fonlar dahil edildi. Esnek fonların yönetim stratejileri, kıstasları, strateji bantları arasında çok büyük farklılıklar bulunuyor. Dövizle yatırım yapan esnek fonlar olduğu gibi ağırlıklı hisse senedine yatırım yapan esnek fonlar da var. Bu nedenle katılımcıların özellikle esnek fonları oldukça detaylı analiz etmeleri gerekir.

Hisse fonlarda da oldukça çarpıcı bir tablo ortaya çıkıyor. 31 Aralık 2003 – 30 Mart 2012 tarihleri arasında hisse fonlarda en düşük getiri yüzde 227 olurken en yüksek getiri sağlayan fon yüzde 407 brüt getiri

Esnek fonların yönetim stratejileri, kıstasları, strateji bantları arasında çok büyük farklılıklar bulunuyor.

sağladığı gözleniyor. Yüzde 180 oranında getiri farkı, kurum seçiminin önemini çok net bir şekilde vurguluyor. Hisse senedi piyasasının oldukça dalgalı olması ve doğru hisse/sektör seçimi bu sonucu doğurdu.

Katılımcıların sistem içerisinde oldukları dönemler içerisinde fon dağılımlarını finansal göstergeler ve ekonomik/politik/sosyal gelişmeler paralelinde değiştirmeleri

de elde edebilecekleri getiriyi doğrudan etkileyen bir faktördür.

Aşağıdaki tabloda riskten kaçınan bir katılımcı ile risk alan bir katılımcı ve arasında da daha dengeli bir anlayışa sahip olan 2 katılımcı olmak üzere toplam 4 katılımcının örnek fon dağılımları bulunmaktadır. En altta ise her fona eşit dağılım veren bir katılımcı örneği bulunmaktadır. Bu göstergelerden hareket ile kurum ve fon seçiminin elde edilebilecek getiriler üzerinde doğrudan etkisi olduğu gözlemlenebilir. Öyle ki, örnek olarak, planında her fon tipinden yüzde 25 bulunduran bir katılımcının kurum ve fon seçimine bağlı olarak dönemsel getirisi 31 Aralık 2003 – 30 Mart 2012 tarihleri arasında en düşük yüzde 196,9 en yüksek ise yüzde 350,2 olacaktır.

Aşağıdaki örnek planlarda her fon tipinden yüzde 25 bulunduran bir katılımcının kurum ve fon seçimine bağlı olarak dönemsel getirisi 31 Aralık 2003 – 30 Mart 2012 arasında en düşük yüzde 197 en yüksek ise yüzde 350 olacak iken farklı dağılımlar uygulaması halinde asgari getirisini yüzde 198'e azami getirisini ise yüzde 406'ya yükseltme olasılığı vardır.

Dikkate değer bir diğer nokta ise hisse senedi fonu oranını yüzde 25'ten yüzde 50'ye çıkartılması halinde

Dönemlere ve fon tiplerine göre brüt azami ve asgari getiriler

Dönemler	Likit		Kamu Borç.		Esnek		Hisse	
	Brüt max.	Brüt min.	Brüt max.	Brüt min.	Brüt max.	Brüt min.	Brüt max.	Brüt min.
31 Aralık 2010-30 Mart 2012	11,3	9,8	14,0	7,8	20,7	-10,1	4,0	-10,2
31 Eylül 2009-30 Mart 2012	19,8	16,9	29,0	16,9	34,4	8,0	36,8	11,5
31 Aralık 2008-30 Mart 2012	33,1	26,7	58,1	39,7	107,8	29,5	187,8	125,1
31 Aralık 2007-30 Mart 2012	57,1	53,6	84,5	64,3	103,9	32,5	69,2	24,8
29 Aralık 2006-30 Mart 2012	87,4	81,8	116,8	95,0	149,7	61,6	135,7	53,6
30 Aralık 2005-30 Mart 2012	120,4	112,1	148,6	116,5	203,2	70,2	165,0	63,6
31 Aralık 2004-30 Mart 2012	154,4	143,3	204,5	163,3	315,7	77,0	305,0	141,5
31 Aralık 2003-30 Mart 2012	213,5	194,0	313,3	254,8	466,9	111,8	407,1	227,2

geçen 8 yılı aşkın sürede asgari getiride değişiklik yaratmamış olmasıdır. Ancak, azami getiri yüzde 56 artmaktadır. Burada sistemin uzun vadeli getirisini doğrudan etkileyen fon tipinin hisse senedi fonlarının performansı olduğu sonucuna varabiliriz. Riskten kaçınan bir katılımcı (hisse oranı yüzde 10) hisse senedi fonlarının ağırlığı az tutması halinde azami getirisi yüzde 308,1 ile sınırlanırken, oranı yukarı çekmesi halinde uzun vadede doğru kurum seçimi ile yüzde 400'ü aşan getiriler elde etme olasılığına sahip olabilir. Bu da uzun vadede hisse senedi fonlarının toplam plan içerisindeki ağırlığının yüksek olmasının avantajını ortaya koymaktadır. 31 Aralık 2003 – 30 Mart 2012 arasındaki dönemde reel ve nominal faizlerin yüksek olması, hisse senedi yatırımının pozitif etkisini gölgelemiştir. Ancak geldiğimiz yüzde 10'lu faiz seviyeleri ve önümüzdeki dönemde faizlerin daha da düşme potansiyeli, hisse senedi yatırımının; doğru kurum, doğru fon ve doğru zamanlama ile yapılması çerçevesinde çok daha fazla ön plana çıkmasını ve ayrışmasını sağlayacaktır.

Son olarak söz konusu dönemde sektördeki fonların benchmarklarına (kıstasları) göre performansları incelendiğinde, ortalama brüt getirilerinin 4 ana fon tü-

ründe de kıstaslarının üzerinde olduğu gözlemlenir. Portföy yönetimi sektörü bu dönemde kıstaslarına göre alpha (ek getiri) yaratmıştır. Sektörün önümüzdeki dönemde alpha yaratabilmesi sektörün daha da hızlı büyümesine katkı sağlayacaktır. Bu noktada portföy yönetimi sektörüne büyük sorumluluk düşmektedir.

Fon ağırlıklarına göre brüt azami ve asgari getiriler

Dönem	Ağırlık				Ağırlıklı Getiri	
	Likit	Kamu Borç.	Esnek	Hisse	Brüt Max	Brüt Min
31 Aralık 2003-30 Mart 2012	30,0	50,0	10,0	10,0	308,1	219,5
31 Aralık 2003-30 Mart 2012	20,0	50,0	10,0	20,0	327,5	222,8
31 Aralık 2003-30 Mart 2012	10,0	30,0	30,0	30,0	377,5	197,5
31 Aralık 2003-30 Mart 2012	0,0	20,0	30,0	50,0	406,3	198,1
31 Aralık 2003-30 Mart 2012	25,0	25,0	25,0	25,0	350,2	196,9

7 soruda Mühendislik Sigortaları



1. Mühendislik Sigortası nedir?

Mühendislik sigortaları geniş bir çerçevede makine kırılmalarını, elektronik cihazları, inşaat sigortası ve montaj sigortasını kapsar. Öncelikle üretici firmaların başına gelebilecek ani arızalar, beklenmeyen mali zararları teminat altına alır. Özellikle inşaat sektörü için önemli olan bu sigorta toplu konut projeleri, inşaatlar, oto ve demiryolu projelerinde, baraj, kanalizasyon, doğalgaz, enerji boru hatları gibi alt yapı inşalarında kullanılıyor. Bir anlamda yatırımları garanti altına alan bu sigorta ile bir projeyi başından sonuna kadar güvence altına almak mümkün.

2. Hasar olduktan sonra sigorta biter mi?

Evet, temin edilen rizikonun gerçekleşmesi ile tam hasar meydana geldiği takdirde sigorta teminatı sona erer. Kısmi hasar halinde, sigorta bedeli hasar

tarihinden itibaren ödenen tazminat miktarı kadar eksilir.

3. Makine Montaj sigortası poliçesi vade bitiminden önce iptal edilebilir mi?

Sigorta ettiren fesih hakkını istediği zaman kullanabilir, fesih posta veya notere verildiği tarihten 15 gün sonra öğleyin saat 12:00'de geçerli olur.

4. Büro, atölye ve/veya fabrikadaki elektronik cihazlar için Elektronik Cihaz sigorta teminatı aldıktan sonra ayrıca demirbaş olarak yangın ek teminatının alınması gerekli midir?

Elektronik Cihaz sigortasında yalnızca cihazların bozulması değil; yangın, hırsızlık, doğal afetler de (deprem hariç) teminat kapsamına dahildir. Ayrıca yangın ek teminatının alınmasına gerek yoktur.

5. Garanti kapsamındaki elektronik

cihazlara ve/veya makinelere teminat alınması gerekir mi?

Garanti kapsamı yalnızca üretim hatalarını karşılar, kullanıcının vereceği hasarlar ile yangın, hırsızlık, doğal afetler gibi hasarların tazmin edilebilmesi amacıyla elektronik cihazlar için Elektronik Cihaz sigortası, makineler için Yangın ve Makine kırılması sigortasının yaptırılması gereklidir.

6. Araçta bulunan teyp, kolon, alarm gibi cihazlar araçla birlikte güvence altına alınabilir mi?

Cihazların bildirilmesi kaydıyla benzer cihazlar da sigorta güvencesi altına alınabilir.

7. Makine kırılması sigortası, hırsızın makinelere vereceği hasarı da karşılar mı?

Hırsızlık ve hırsızlığa teşebbüs Mühendislik sigortalarında teminat dışıdır.

SPK'dan İMKB şirketlerini etkileyen devrim gibi karar
SPK ve İMKB başkanları Borsagundem.com'a konuştu



**Önce siz
öğrenin**

**Hepsi ve daha fazla için
www.borsagundem.com**

- Kardemir'de kılıçlar çekildi
- Hangi şirket ne kadar kâr açıkladı?
- Spekülatörler hangi hisselerde işlem yapıyor?
- Kendi kâğıtlarında işlem yapan patronlar kimler?

Kulis

Hisse önerileri

Şirket haberleri

Aracı kurum raporları

Neden düştü?

Neden yükseldi?

Dış piyasalar

Emtia piyasalarındaki son gelişmeler

Döviz piyasaları

Makro ekonomi

Teknik analiz

Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası

Borsa verileri

Piyasa ekranı

Hisse takibi

- İMKB operasyonunun perde arkasını
Türkiye Borsagündem'den öğrendi

- İMKB'nin yeni başkanı kim olacak?
Adayların isimlerini ilk Borsagündem yazdı

- Turkcell genel kurulunda neler oldu?
Türkiye Borsagündem'den takip etti

Borsa Gündem

“Markamızı sigorta ile koruyoruz”

Günde ortalama yüz hasta ağırlayan Sculpture Therapy Center’da kapıdan her giren hasta 50 bin liralık teminatla sigortalı. Merkezin kurucu ortağı Güray Akay, 3. şahıs sigortası sayesinde çalışanların da güvenle çalıştığını söylüyor.

Sculpture Therapy Center zayıflama ve estetik uygulamalar alanında önemli merkezlerden birisi. Poliklinik, fizik tedavi rehabilitasyon ve estetik alanında her yaş grubundan kadın ve erkeklere hizmet veriyor. Modern yöntemler uygulayan merkez yurt dışından gelen hastalardan da ilgi görüyor. “Birçok makine parkının bir arada bulunduğu klinikte 30 kişi çalışıyor, her gün ortalama 90-120 kişiye hizmet veriyoruz” diyen Sculpture Therapy Center Kurucu Ortağı Güray Akay poliklinikte uzman doktorlar tarafından verilen hizmetleri şöyle özetliyor:

“Plastik Cerrah Ercan Çakmak tarafından liposuction, kulak ve burun estetiği, saç ekimi, karın germe ve bacak estetiği başta olmak üzere birçok plastik cerrahi uygulamaları yapıyor. Medikal Estetik Hekimi Dr. Pınar Karagülle botox, dolgu, vitamin, gençlik aşısı, mezoterapi ve PRP gibi başlıca uygulamaları her gün daha güzel bir yüze sahip olmak isteyen birçok

kadın ve erkeğe yapıyor.”

Zayıflama alanında da faaliyet gösteren poliklinikte diyet yapmanın tek başına yeterli olmadığı durumlarda aktif (pilates) ve pasif jimnastik (quantum) uygulamaları bulunuyor. Polikliniğin en çok tercih edilen diğer zayıflama yöntemi ise incelleme, sıkılaştırma, vücut şekillendirme, anti aging ve pürüzsüzleştirme konularında yardımcı olan endermolab sistemi. Bu sistemin özellikle yoğun tempoda çalışan kişiler için tasarlandığını söyleyen Akay, zayıflama programlarının özelliklerini şöyle anlatıyor: “Ultrashape ile karın, kalça ve bel bölgesinde bulunan fazlalıklardan sadece 3 seansta 4 cm ile 10 cm arasında incelleme sağlanabiliyor. Bir diğer tercih ise İnfrabaldan teknolojisidir. Bu programın amacı zayıflamaktır. Cihaz içerisinde yoğun bir şekilde infraruj ışıkları altında aktif olarak 40 dakika boyunca yatay pozisyonda pedal çevirerek yapılan bu uygulamada kişinin terlemesi sağlanır. Metabolizması

hızlanır ve yoğun terleme ile beraber vücutta ısıнын da yüksek olması sebebi ile yoğun yağ birikintileri deri altında hareketlenerek erimeye ve likit haline dönüşmeye başlar.”

“Sigortalıyız, güler yüzlüyüz”

Estetik ve zayıflama merkezinde sel, yangın, hırsızlık ve deprem gibi hasarlara karşı işyeri sigortası kullandıklarını söyleyen Akay, “Öngörülemeyen koşulların yarattığı olumsuz durumlara karşı şimdiden önlem almayı sağlayan sigortanın faydaları bildiğim için sigorta kullanıyoruz, böylelikle hem makine parkımız hem de iş yeri güvenliğini sağlıyoruz” diyor. Polikliniğe giren tüm hastaların 3. şahıs sigortası olduğunu söyleyen Akay, her bir hasta ya da müşteri için 50 bin liralık teminat aldıklarını söylüyor. “Markamızı koruyabilmek için bunun karşılığını vermeniz gerekiyor” diyen Akay, sigortayı markayı koruyan önemli bir bileşen olarak görüyor.



Güray Akay

Sağlık sigortasına işsizlik güvencesi



Sağlık sigortacılığında aralıksız son 6 yıldır lider olan Yapı Kredi Sigorta, Can Sağlığı Sigortası'nı yeni bir teminatla zenginleştirdi. Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı'yla "sigorta ettiren" in işsiz kalması veya geçici iş göremezlik durumlarında sağlık poliçesi primleri güvence altına alınıyor. Can Sağlığı Sigortası poliçelerine ek bir maliyet yaratılmadan dahil edilen Sağlık Poliçe Primi Koruma Teminatı ile sigorta ettiren kişilerin işsiz kalması veya geçici iş göremezliği durumunda kalan poliçe prim taksitleri Yapı Kredi Sigorta

tarafından karşılanıyor. Yeni ek teminatın 1 Temmuz 2012'den sonra düzenlenen tüm poliçelere dahil edilmesine başlandı. Teminattan yararlanabilmek için sigorta ettirenin tüzel bir kişi olmaması, hastalık veya kaza sonucu aralıksız 30 günden uzun süreli geçici iş göremezliğinin oluşması ya da işverenin mevzuata göre haklı oldukları dışında bir sebeple işten çıkarılması ve işsizliğin en az 30 gün devam etmesi şartı aranıyor. Söz konusu riskler gerçekleştiğinde, riskin gerçekleştiği ay ve sonrasındaki prim taksitleri 10.000 TL'ye kadar bir defa da kapatılıyor.

ACE sağlıkta büyüyecek

ACE European Group Türkiye'de 'Kaza ve Sağlık' alanında büyüme hedefliyor. ACE European Group Türkiye Şubesi Genel Müdürü Ebru Gürtan, Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Özek ve ACE Kaza ve Sağlık Branşı Denizaşırı Ülkelerden Sorumlu Başkanı Edward Levin'in katılımıyla gerçekleştirilen basın sohbet toplantısında ACE'nin Türkiye'deki hedefleri paylaşıldı. Toplantıda konuşan Edward Levin, Türkiye'nin ACE'in bölgedeki büyüme açısından büyük önem verdiği ülkelerden biri olduğunu vurgulayarak, genç ve eğitim seviyesi yükselen bir ülke olan Türkiye'de ciddi büyüme potansiyeli gördüklerinin altını çizdi. "İnsanlar sahip oldukları yaşam standartlarını korumak konusunda daha istekli hale geldikçe kendilerine sunulan ürünlerin de o kadar yenilikçi ve günün ihtiyaçlarına cevap verir nitelikler taşımasını istiyorlar" diyen Levin, bundan böyle Türk halkına yeni ürünlerini daha etkin bir şekilde ulaştıracaklarını söyledi. Zeynep Özek ise kaza ve sağlık alanında sundukları Fatura Koruma, Ameliyat Koruma ve Eğitim Koruma Sigortası gibi ürünlerle fark

yarattıklarını belirterek, bu ürünlere büyük şehirlerin yanı sıra Anadolu'dan da ciddi bir ilgi gösterildiğini kaydetti. Özek, "Çağrı Merkezlerimiz aracılığı ile müşterilerimizle birebir iletişim halindeyiz. Böylece

onların beklentilerini doğrudan öğrenebiliyor, müşteri portföyümüzü bu doğrultuda şekillendirebiliyoruz. Özellikle istek dışı işsizlik, beklenmedik ameliyat gerektiren durumlar ve eğitim konusunda teminat sağlayan ürünlerimizle fark yaratmayı hedefliyoruz" dedi.

ACE Group'un bu alandaki Ameliyat Koruma Sigortası, genellikle 30 yaş üstü ve özel sağlık güvencesi olmayan, SGK'dan yararlanan kişiler tarafından tercih ediliyor. Ameliyat Koruma Sigortası kronik olmayan hastalıkla-



Zeynep Özek

Edward Levin

rın tedavisi için doktor tarafından hastanede gerçekleştirilen ameliyatlara güvence altına alıyor. Yine 30 yaş üstü bordrolu çalışanlar tarafından tercih edilen Fatura Koruma Sigortası ise istem dışı işsizlik ve kaza ya da hastalık sonucu iş görmezlik durumlarını kapsıyor.

Eğitim Koruma Sigortası da ebeveynin kaza sonucu vefat etmesi veya malul olması durumunda çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gerekli masrafları karşılamaya yönelik bir sigorta.



Yapılan araştırmalara göre, kalp ve damar sağlığınız için günde 10 bin adım atmanız gerekiyor.

İşyerinde nasıl kalori harcanır?

Özellikle oturarak çalışanlar için işyerinde basit egzersizlerle kalori harcamak mümkün. Atıştırmak yerine daha fazla yürümek, ayakta durmak ve hareket etmek için kendinize bahaneler yaratın.

Op. Dr. Ebru Aydın / Double Check Sağlıklı Yaşam Akademisi

Herkes gibi siz de gününüzün çoğunu işyerinde özellikle de masa başı işlerle geçiriyor olabilirsiniz. İş hayatınıza ekleyeceğiniz birkaç sağlıklı değişiklik ve oturarak yapabileceğiniz egzersizler ile daha fit ve daha enerjik olmaya hazır mısınız?

1-İş yerine giderken daha çok yürüyün
İş yerinize giderken toplu taşıma araçlarını kullanıyorsanız; sabah bir durak erken inebilir veya iş çıkışı bir durak geç binerek daha fazla yürüebilirsiniz. İşe eğer arabanızla gidiyorsanız park yerinde en uzak yere park ederek daha fazla yürümeyi deneyebilirsiniz.

2-Adımsayar alın

Her sabah evden çıkarken adım sayarınızı takın. Akşam eve geldiğinizde adım sayarda 10 bin adımı görmelisiniz. Yapılan araştırmalara göre, kalp ve damar sağlığınız için günde 10 bin adım atmanız gerekiyor. İlk haftalarda ne kadar az adım attığınızı göreceksiniz ki bu sizi yıldırmasın tam tersine daha fazla yürümek için kendinize bahaneler yaratıp günde 10 bin adım rekorunuza ulaşmayı eğlenceli hale getirin.

3-Ayakta durmak için sebepler yaratın

Ayakta dururken, oturarak harcadığımız kaloriden çok daha fazlasını harcarız. Telefonda konuşurken ayakta durun, iş arkadaşlarınızla ofis içi sohbetlerinizi ayakta yapın, toplantı aralarında kafanızdaki düşünceleri netleştirmek için ayakta durun veya yürüyün. Kendinize daha fazla ayakta durmak için bahaneler yaratın.

4-Ofiste fitness araları verin

İş yerinizin kafesinde bir şeyler atıştırmak yerine sizi uyandıracak ve canlandıracak stretching

(esneme) egzersizleri yapın. Çok uzun süre aynı pozisyonda oturmak, kaslarınızı yorar ve ağrılara neden olur. Bu ağrıları önlemek veya var olan ağrılarınızı azaltmak için ofiste uygulayabileceğiniz basit ama etkili birkaç esneme hareketi önerebiliriz.

• Shoulder stretch (omuz germe)

Bir elinizle, diğer kolunuzun dirseğini tutun. Kolunuzu düz tutup dirseğinizi elinizle destek vererek göğsünüze doğru çekin. 15-30 saniye bu şekilde kalın ve omzunuzun arka kısmındaki esnemeyi hissedin. Dirseğinizi rahat bırakın ve başlangıç pozisyonuna dönün, aynı hareketi diğer kolunuzla da tekrar edin.

• Upper arm stretch (üst kol germe)

Bir kolunuzu havaya kaldırın ve dirseğinizden kıvrın. Diğer eliniz ile havada kıvrılmış kolunuzun dirseğinden tutun ve dirseğinizi başınıza yaklaştırmaya çalışın. Kolunuzun üst kısmında ve omzunuzda esnemeyi hissedin. 15-30 saniye bu şekilde kalın ve diğer tarafa da uygulayın.

• Chest stretch (göğüs germe)

Ellerinizi başınızın arkasına yerleştirin. Arkada kürek kemiklerinizi birleştirir gibi dirseklerini-





zi arkaya doğru açabildiğiniz kadar açın. Göğüs kaslarınızdaki esnemeyi hissedin. 15–30 saniye esnemeye devam edin. Aynı hareketi bir kez daha tekrar edin.

- **Chin Tuck (çene kıvrırma)**

Dik oturun sırtınız düz, boynunuz dik, yüzünüz karşıya bakarak egzersize başlayın. Çenenizi göğsünüze yaklaştırın. 15–30 saniye bu şekilde durun, boynunuzun arkasındaki esnemeyi hissedin. Başlangıç pozisyonuna dönüp yüzünüzü yukarı doğru bakacak şekilde başınızı hafifçe geriye atın. 15–30 saniye durun, ön boyun kaslarınızdaki esnemeyi hissedin. Başlangıç pozisyonuna geri gelin ve hareketi bir kez daha tekrar edin.

- **Side neck stretch (yan boyun germe)**

Dik oturun sırtınız düz, boynunuz dik, yüzünüz karşıya bakarak egzersize başlayın. Başınızı sağa doğru yatırın, kulağınız omzunuza yaklaşıp boynunuzun sol yan kaslarını esnetin. 15–30 saniye bu şekilde kalın, başlangıç

pozisyonuna geri dönün ve hareketi diğer tarafa doğru da tekrarlayın.

- **Lower back stretch (alt sırt germe)**

Sandalyenizin hafif önüne doğru oturun. Bir dizinizi yukarı doğru kaldırıp, göğsünüze doğru çekin. Bu sırada sırtınızı düz tutmaya çalışın. 15–30 saniye bu duruşu bozmadan kalın. Başlangıç pozisyonuna geri dönüp diğer bacak için de aynı hareketi tekrar edin.

- **Standing thigh stretch (bacak germe)**

Ayakta durun, omuzlarınız açık ve sırtınızı düz kullanmaya çalışın.

Dengenizi sağlamak için bir elinizle sandalyenizden veya masanızdan destek alabilirsiniz. Sağ dizinizi kıvrın ve sağ eliniz ile ayak bileğinizi arkadan tutun. Kendinizi dik tutun ve topuğunuzu kalçanıza daha da yaklaştırın. Bu hareketle, bacaklarınızın üst ön kısmındaki kaslarınızın esnediğini hissedeceksiniz. 15–30 saniye bu şekilde kaldıktan sonra aynı hareketi sol bacağınız için de tekrar edin.



İstanbul'un 100 Lezzeti

Nilgün Tatlı
Kültür A.Ş.
250 sayfa (resimli)

Nilgün Tatlı'nın kaleme aldığı İstanbul'un 100 Lezzeti, kente özel yemekleri ve tatlıları okura sunuyor. Kitabın giriş bölümünde İstanbul mutfağının gelişimi ve çeşitlenmesi, mutfağın tertip, düzen ve çalışma hiyerarşisi, mutfakta kullanılan araç ve gereçler, sofrada uyulan adetler ve gelenekler, padişahların yeme içme alışkanlıkları gibi konular hakkında doyurucu bilgiler bulunuyor. Yemeklerin sofraya geliş sırasına göre sınıflandırılan ana başlıklar altında yemek tarifleri yer alıyor. Kitaptaki yemek tariflerini okurken yemeklerin ve yemek isimlerinin hikayelerinden konuyla ilgili farklı rivayetlerle, yemeklerde kullanılan malzemelerin sağlık açısından ihtiva ettiği faydalara kadar pek çok konuda ilginç ayrıntılarla karşılaşmak mümkün. Titizlikle hazırlanan İstanbul'un 100 Lezzeti sadece yemek tarifleri değil İstanbul'un sofrada adabıyla da ilgili önemli bilgiler içeriyor.



Yönetim Kurulu Üyesinin El Kitabı

M. Sait Gözüm
Hümanist Kitap
Yayıncılık
172 sayfa

Yönetim Kurulu Üyesinin El Kitabı, yönetim kurulu üyeliğine hazırlanan aile üyelerine, genç profesyonellere ve elinin altında yönetim kurulları hakkında hızlı bir kaynak bulundurmak isteyen tüm yönetim kurulu üyelerine, basit, çabuk okunan ve kolay anlaşılır bir referans kaynağı sunuyor. 35 yıllık yönetim tecrübesiyle Sait Gözüm tarafından kaleme alınan kitapta yönetim kurulunun rolü, görev ve yükümlükleri kadar, bir yönetim kurulu üyesi adayının şirketten aldığı üyelik davetinden görev süresinin sonuna dek bilmesi gereken temel unsurlar, üyenin yasal hakları ve sakınması gereken hususlar kitapta pratik örneklerle açıklanıyor. Aktarılmaya çalışılan bilgi ve tecrübeler, çeşitli örnekler, testler ve tablolar ile zenginleştirilmiş. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddeleri ile desteklenen konular pratik bir referans kaynağı sunuyor.



Konut Balonundan Finansal Krize

Aydan Kansu
Scala yayıncılık
184 sayfa

Konut Balonundan Finansal Krize, ABD konut balonunun nasıl oluştuğunu ve bu balonun finansal krize dönüşüm sürecini ele alıyor. Varlık fiyatı balonları şişerken servet etkisiyle ekonomiye olumlu katkılar sağlayabilirler ancak patladıklarında maliyetleri çok ağır olabilir. O halde varlık fiyatı balonlarına şişerken müdahale edilmeli mi? Merkez bankaları bu konuyla ilgili neler yapabilirler? Balon patlamadan önlem alma imkânları var mı? Önlem alırlarsa yaratacağı maliyetler nelerdir? Daha da zor olan bir soru varlık fiyatı balonları patlamadan önce fark edilebilirler mi? Bu ve benzeri sorulara farklı yaklaşımlarla aynı yanıt verilmeyebilir. Ancak iktisatçılara ABD konut balonunun finansal krize dönüşümüne neden olan faktörler nelerdir diye sorulduğunda en etkili olan faktör konusunda aynı yanıt verilme bile, krizin sadece tek bir faktörle açıklanamayacağı konusunda hemfikirlerdir.



İşe Giderken Köprüden Önce Son Çıkış

Kolektif
ELMA Yayınevi
272 sayfa

İşe Giderken Köprüden Önce Son Çıkış günümüz insanının isteklerine ulaşırken uygulayabileceği düşünce modellerini ve yöntemlerini aktaran Deneyimsel Tasarım Öğretisi'nin içerdiği bilgilerden esinlenilerek yazılmış bir kitap. Kolektif olarak yazılan kitap, köprüden önce son çıkışı yakalayanlar ile tüm iz ve işaretlere rağmen kaçırılanların öykülerini anlatıyor. Bu öykülerin kapsadığı tüm bilgiler, zamanla ve mekânla değişmeyen, tüm insanlar için geçerli ve tutarlı olan soyut

yasalara işaret ediyor. İşte kitaptan birkaç satır: "Oyunun kuralları basit ama zordur. Kendi öykülerimizde haklı çıkmak için, oyunun kurallarını ve çıkış yollarını görmekte zorlanırsınız. Bir fırsatı değerlendiremeyince "tren kaçtı", telafisi zor bir hata yapınca da "köprüden önce son çıkışı kaçırdık" deriz. Vardır hep bir mazeretimiz. Başkalarının öykülerinde ise çıkışı daha kolay görürüz. Anlatılan öyküyü dinlerken aslında biz kendi öykümüzü dinliyoruzdur, farkında olmadan."

BANK ASYA İLE ALTININIZI UYANDIRIN!



Birikimlerinizin yastık altında uyuduğu yetmedi mi?

Altın veya nakit birikiminizi Bank Asya Altın Hesap'a emanet edin,
Bank Asya güvencesinde en doğru şekilde daha da değersinsin.



LUBRENN
TV Ünitesi

TL

FLATLED
Led TV

TL

ALVELINA
Ayaklı Lampa

TL

LUCENTA
3'lü Koltuk

TL

TANELZI
Sehpa

TL

**ALMAK İÇİN NE KADAR
ÖDERSENİZ ÖDEYİN,
KAYBETMEK İÇİN
BİR KİBRİT YETER.**

Anadolu Sigorta'ya gelin, evinizi
ve eşyalarınızı olası risklere karşı
güvence altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.