

Bir taşla beş kuş

✓ EV

✓ EŞYA

✓ AİLE

✓ KOMŞU

✓ ASİSTANS

- Eviniz, eşyalarınız, aileniz ve komşularınız koruma altında
- Poliçelerin sunduğu asistans hizmetleri arasında yok yok...
- 250 liraya 25 bin liralık teminat

- Türk zenginleri de fide sigortası yaptırıyor
- İki cümle değişti, eksperlerin rotası şaştı!
- Söz sırası kamyoncularda
- "Esnafların işi de içi de rahat olacak"



Bu şirkette mesailer esnek, kıyafet serbest!
Eureka Sigorta Genel Müdürü Okan Utku, klasik Türk çalışma sistemine aykırı ama başarılı olan çalışma modelini anlatıyor

**Okyanus Ekstra Sağlık
Sigortası ile ileri tanı yöntemleri
artık ulaşılmaz değil!**



MR, Tomografi, eforlu EKG gibi ileri tanı yöntemlerinden faydalanmak sandığınız kadar zor değil! **Okyanus Ekstra Sağlık Sigortası** ile yatarak tedavinin yanında ileri tanı yöntemleri için de geniş hizmet ağıımızdan yararlanabilirsiniz.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

'Hızlı Hasar Uygulaması' ile Konut Sigortalarında Hızlı Çözüm!

2.500 TL ve altı hasarlar, belge talep edilmeksizin; eksper ile sigortalı mutabakatını takiben 3 iş günü içinde ödeniyor.*

*Hırsızlık ve cam kırılması hariç





EDİTÖR

Bir taşla beş kuş vurulur mu?

Gündem; çevre, yeşil, ağaç olunca başlığa bakıp da avcılıkla ilgili bir yazı yazacağımızı sanmayın. Çünkü biz de doğaya duyarlı çevreciler kadar doğaya, yeşile ve canlıya saygılıyız. O zaman nereden çıktı bu başlık? Evet, bu başlık sigorta sektöründen çıktı. "Deyim yerindeyse..." diye başlayıp giden yazılar vardır ya... Onun gibi. Evet, bir taşla beş kuş nasıl vurulur? Hem de sigorta sektöründe. Konut sigortalarında bir ürün olarak en büyük beş riske karşı teminat elde etmek mümkün. Bu ürün ile evinizi, ev eşyalarınızı, komşulara verilecek zararları, hatta evde yaşayanlara karşı ferdi kaza teminatı almak olası. Ev sigortalarıyla alınan teminatlar bunlarla da sınırlı değil. Ev sigortaları asistans hizmetleri bile sunuyor. Malum, konut sigortalarının asli işlevi, konutları ve içindeki eşyaları beklenmedik hasarlara karşı korumak. Teminat altına alınan ana riskleri de yangın, sel-su baskını, deprem gibi felaketler oluşturuyor. Ancak günümüzde bunların sıra pek çok teminat ve hizmet paket olarak sigortalılara sunuluyor. Öyle ki konut paket sigortaları artık sadece binayı ve içindeki eşyaları yangın, sel-su baskını gibi risklere karşı güvence altına almakla kalmıyor, aile fertlerine ve komşulara gelebilecek zararları da kapsıyor. Sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda yeniden şekillenen çoğu konut sigortası paketinde hırsızlık, üçüncü şahıs mali sorumlulukları, apartmanların ortak kullanım alanlarına gelebilecek hasarlar ve aile fertlerinin ev dışında başlarına gelebilecek kazalar da güvence altına alınıyor. Daha da ötesi çilingir, ambulans gönderimi gibi birçok yardım hizmeti de bu paket ürünlerde mevcut. Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk teminatı, örneğin, çocuğunuz komşunun camını kırduğunda ya da değerli bir eşyasına zarar verdiğinde ortaya çıkan hasarı karşılıyor. Dolayısıyla ilave bir poliçe almaya gerek olmadan kişisel olarak herhangi bir üçüncü şahsa verilecek zararlar da konut poliçesinin kapsamına giriyor. Sanılan aksine, ev eşyalarının değerleri doğrultusunda hesaplanan konut sigortası primleri pahalı değil. Örneğin TV, koltuk takımı, buzdolabı, çamaşır makinesi gibi eşyalar için 25 bin lira bedel üzerinden hesaplanan ve standart teminatları sağlayan bir poliçeyi 250-300 liraya almak mümkün. Bütün bunlara karşın sizin hala konut sigortanız yoksa beklenmedik kazalar sonrasında bu durumu kime, nasıl anlatacaksınız? Bana bir şey olmaz, kiracıyım, evim yeni, eşyalarım eski gibi bahanelere sığınmadan siz olun konut sigortanızı bir an önce yaptırın. Yıllardır hiç hasar almasanız bile tür sigortalar insan ömründe bir kez lazım olur ama tam olur... Beş yılda 1000 lira prim öderseniz ama bir kez hasar olduğunda bunun maliyeti bu ücretin kat be kat üzerinde olur.

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanın
Barış Bekar
 bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

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

Kayhan Öztürk
 kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
 bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
 ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
 gtasyakan@akilliyasamdergisi.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
 buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
 Celalettin Kafesoğlu, Abdullah Çetin, Serap Sürmeli, Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (fotoğraf)

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
 suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
 Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.

Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
 Harbiye / Şişli - İstanbul
 Tel: 0212.255.32.92-93-94
 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

Eviniz, eşyanız, aileniz, komşularınız koruma altında
 Hırsızlık, komşulara karşı mali mesuliyet, elektronik eşyalar gibi önceden seçmeli pek çok teminatı da artık konut sigortası paketlerinde bulmak mümkün...

38

Zenginler arasında yeni trend: Fide sigortaları
 Yurtdışında faaliyet gösteren şirketler, zenginler ve ünlüler için geliştirilen insan kaçırma ve fide sigortalarına ülkemizde de talep artıyor...

58

İki cümle değişti, eksperlerin rotası şaşıtı!
 Yeni düzenlemeler sigortalının eksper atamasının önünü açtı. Ancak bu yüzden sigortalı ile sigorta şirketi arasında sorunlar yaşanmaya başladı...

Söyleşi

34

"İstikrarlı büyümeye devam ediyoruz"

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, yeni ürünlerini anlatıyor...



42

72 yıldır girip çıkmaktan yorulmadı!

Sanatçı Ayla Algan, 77 yaşına rağmen hâlâ bitmek bilmeyen enerjisiyle her gün üretmeye devam ediyor...

Dünya

20

Tayvanlı sigortacı 3 milyar dolarlık mülk alacak
Deniz ve havacılıkta riskler değişiyor
Lady Gaga'dan Obama'nın sağlık reformuna destek
İspanya pazarı hâlâ rekabetçi ve kârlı
Aviva'nın memleketine yeni müdür
Güçlü avukatlara prim artışı yok

Yazarlar

26

Satış eğitimlerini başarısız kılan 21 neden
 Ali Savaşman

40

Avusturya sigorta piyasası
 Zeynep Turan

52

Bekleyin! BES bekleyebilenlerin sistemidir
 Dalkan Delican

60

Sigortada rücu hakkı
 Musa Günaydın

64

Sağlıklı beslenme okulda verimi artırır
 Sanem Apa

Vitrin
Serdar Günbilen / Karikatür
Executive Summary
Gündemdeki kitaplar

#esnafkardesligi

Akbank'tan
Esnaf Kardeşliği

OLDUĞUNDA ÖDE ESNAFIM

Esnafımızdan öğrendik, esnafımıza özel yepyeni bir krediyi hayata geçirdik. Olduğunda Öde Kredisini şimdi alın, ödemenizi 1 yıl içinde istediğiniz zaman ve tutarda yapın. Olduğunda Öde Kredisi'nden yararlanmak için hemen Akbank şubelerine uğrayın veya akbank.com'u tıklayın.



/Akbank
Twitter
Facebook

444 23 23
KOBİ HATTI

kobilersizinicin.com

Olduğunda Öde Kredisi, 12 ay vadeye kadar olan TL spot kredi başvuruları için geçerlidir. Anapara ödemesi, kredinin maksimum vadesini aşmamak şartıyla istenilen tutar ve zamanda yapılabilir. Kredi faizi, kullandırım tarihinden itibaren üç ayda bir tahsil edilecektir. Anapara ödemelerinde erken kapama komisyonu alınmayacaktır. Kredi talebi, tüm evrakların tamamlanmasının ardından başvuru değerlendirilerek olumlu bulunursa karşılanacaktır. Akbank, ürünün koşullarında değişiklik yapma, durdurma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi: www.kobilersizinicin.com

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

Cigna Finans Emeklilik, Hazine'den onay aldı

Finansbank, Cigna Finans Emeklilik'in (Cigna Finans) kuruluşu için Hazine'den onay aldı. Cigna Corporation Başkanı ve CEO'su David Cordani, Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı ve Grup CEO'su Ömer Aras, Finansbank Genel Müdürü Temel Güzeloglu ve Cigna Finans Emeklilik Genel Müdürü David Fike'nin katıldığı toplantıda Cigna Finans Emeklilik basına tanıtıldı. Yeni şirkette Cigna Corporation'ın yüzde 51 ve Finansbank'ın ise yüzde 49 hissesi bulunuyor. Yeni şirketin kuruluşu aynı zamanda Finansbank ve Cigna Finans Emeklilik arasında hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin 15 yıllık satışını öngören bir



Soldan sağa: David Fike, David Cordani, Ömer Aras, Temel Güzeloglu

anlaşmayı kapsıyor. 2013 yılı ilk yarısı itibariyle işsizlik teminatı içeren hayat sigortası ürünlerinde sektör genelinde ikinci sırada yer alan Cigna Finans Emeklilik, yine sektör genelinde hayat sigortası prim üretiminde 8'inci, bireysel emeklilik

toplam fon büyüklüğünde ise 9'uncu sırada yer alıyor. Toplantıda söz alan Cigna Finans Emeklilik Genel Müdürü David Fike, sahip oldukları momentum, müşteri odaklı yaklaşımla büyüme planları için bir sıçrama tahtası oluşturduğunu dile getirdi.

AXA, KOBİ'leri dinliyor

KOBİ'leri stratejileri arasında önemli bir yere yerleştiren AXA, bu tutumunun bir göstergesi olarak bağımsız araştırma şirketi TNS Piar'a global düzeyde bir KOBİ araştırması yaptırdı. Türkiye'de de gerçekleştirilen araştırmada KOBİ'lerin genel durumu ve sigortayla ilgili genel eğilimleri irdelendi.

AXA Sigorta'dan yapılan açıklamada, global düzeyde olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'lerin AXA için çok önemli bir yere sahip olduğu belirtilirken, sigorta sahipliğinin öneminin ölçek farkı gözetmeden tüm işletmeler tarafından anlaşılması amacıyla gerekli tüm çalışmaların yapılmasına devam edileceği belirtildi.

Telefonla ve yüz yüze görüşme yoluyla yapılan araştırmanın Türkiye sonuçlarına göre KOBİ'ler, bu yıl geçtiğimiz yıla kıyasla gelecek 12 ay için daha umutlu.

Neredeyse her 10 şirketten 4'ü geçtiğimiz 12 ayda inovasyona yatırım yapmış ve önümüzdeki dönemde de bu yatırımlarını artırmayı düşünüyor.

KOBİ'lerin büyüme yolunda önlerinde en büyük engel olarak gördüğü konular ise talep azlığı, nakit akım problemleri, nitelikli işçi ihtiyacı, düşük fiyat baskısı ve enerji, yakıt, elektrik, hammadde ve kira fiyatlarındaki artış olarak listeleniyor. Araştırmanın sigortacılıkla ilgili bölümlerine göre ise KOBİ'lerin yüzde 60'ı sigorta sahibi olmanın kredi almayı kolaylaştıracağını düşünüyor. KOBİ'ler arasında yüzde 90 gibi bir oranla en çok tercih edilen sigorta türü oto sigortası olurken, sonrasında varlık, mesleki sorumluluk, işveren mali mesuliyet gibi sigortalar geliyor. KOBİ'ler ayrıca, en çok işveren mali mesuliyet, kredi sigor-

talari, ferdi kaza, hukuksal koruma ve e-risk sigortalarını edinmek istediklerini de belirtmiş.

Araştırmada ortaya çıkan bir başka veriye göre de KOBİ'ler, sigorta konusunda bilgi almak ve sigorta yaptırmak için acenteleri tercih ediyor. KOBİ'lerin sadece yüzde 10'u herhangi bir sigorta ya da finansal ürün almadan önce internetten bilgi topluyor. KOBİ'lerin sigorta açısından bilinç düzeyleri istenilen seviyede olmasa da sigorta konusunda e-posta almaya, telefonla aranmaya ve acentenin kendilerini aramasına sıcak bakıyor olmaları olumlu bir gelişme olarak yorumlanıyor.

AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor



HAYATIN HER ANINDA, BNP PARIBAS CARDIF GÜVENİ VAR.



Uluslararası tecrübemiz ve yerel uzmanlığımızla 37 ülkede, 70 milyon müşterimizi ve onlar için değerli olanları güvence altına alıyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla bireysel emeklilik, hayat ve koruma sigortacılığı alanlarında özel çözümler sunan Türkiye'nin global sigorta platformuyuz.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

| Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

Müşterisinin kalbini Hasar Hizmet Merkezi ile kazanıyor

Liberty Sigorta, 2009 yılında faaliyete geçirdiği Hasar Hizmet Merkezi ile müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlıyor. Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, hızlı ve doğru yönetilen hasar sürecinin müşteri beklentilerine cevap verdiğini ve müşteri devamlılığı sağladığını vurguluyor. Hasar sürecinde müşteri memnuniyetinin önemine dikkat çeken Yergin, “2009 yılından bu yana faaliyet gösteren Hasar Hizmet Merkezimiz ile bilginin en hızlı şekilde, en doğru birimlere yönlendirilmesini sağlayarak, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz” diyor.

Liberty Sigorta’nın Hasar Hizmet Merkezi, tüm branşlara yönelik farklı kaynaklar tara-

findan yapılan hasar ihbarlarını alıp, gerekli tüm operasyonların hızlı ve sağlıklı şekilde yürütülmesini organize ediyor. Aynı zamanda hasar dosyaları hakkında müşteri, acente ve hasarla ilgili diğer tüm tarafların bilgilendirilmesini sağlıyor.

Ragıp Yergin, hasar yönetiminin sigortacılık açısından önemini ve Liberty Sigorta Hasar Hizmet Merkezi’nin bu noktada üstlendiği işlevi şöyle anlatıyor: “Hasar küçük de büyük de olsa bir travma yaşatır kişiye. O an, onun yardımı en ihtiyaç duyduğu andır. Eğer siz bu anda kişinin ruh halini anlayıp, ihtiyacı olan güven duygu-



Ragıp Yergin

sunu, güler yüzlü, çözüm odaklı bir tavır ve hızlı hizmetle destekleyebiliyorsanız, müşteriye polise satarken taahhüt ettiğiniz hizmeti sunar ve kalbini kazanırsınız. İşte bizim Hasar Hizmet Merkezimizin rolü tam da bu noktada çok önemli.”

Güneş Sigorta acenteleri St. Petersburg’daydı

Güneş Sigorta; konut, sağlık, iş yeri ve ferdi kaza ürünleri için düzenlediği kampanyalarla acentelerini ödüllendirmeyi sürdürüyor. Şirket son olarak acentelerine St. Petersburg’un keyfini çıkarma fırsatı sundu. 1 Ocak-30 Haziran tarihleri arasında geçerli olan kampanyalarda üretim hedeflerini tutturana ve geçen Güneş Sigorta acenteleri, 25-28 Eylül tarihleri arasında düzenlenen St. Petersburg gezisine katılmaya hak kazandı.

Avrupa’nın en önemli kültür merkezlerinden biri olarak kabul edilen St. Petersburg gezisine katılan Güneş Sigorta

ekibi, dört gün süreyle şehrin büyüklü atmosferinin keyfini sürdü. Çarlık döneminden kalma binalar ve tarihi eserleri keşfe çıkan ekip, Mikhailovski Kalesi’nden Isaac Katedrali’ne, Kanlı Kilise’den Puşkin Sarayı’na kadar birçok önemli noktayı ziyaret etti.



Ev kadınlarına özel sigorta

Turkcell, ERGO Sigorta işbirliğiyle “Akıllı Kadınlar Kulübü” üyelerine özel bir uygulama başlattı. Bu doğrultuda çıkarılan Ev Sigortası ve Ev Destek Hizmetleri Paketi, hem yangın, su baskını ve pek çok ev kazasına karşı güvence sunuyor; hem de evdeki arızaların ve günlük ev işlerinin indirimli hizmetlerle yapılmasını sağlıyor.

Turkcell Akıllı Kadınlar Kulübü’nün sayısı 2.5 milyonu bulan üyeleri, ERGO Sigorta işbirliğiyle geliştirilen Ev Sigortası Paketi kapsamında bundan böyle evlerini ve evdeki eşyalarını yangın ve su baskınına karşı hiçbir ek ücret ödmeden sigorta güvencesi altına alabilecek. Paket aynı zamanda evdeki arızalar ve görünmez kazaları



Yıldırım Türe

da kapsıyor ve günlük ev işlerinde indirimler sağlıyor. ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Turkcell ile birlikte gerçekleştirdikleri işbirliklerinin ikinci fazıyla ilgili olarak “ERGO Türkiye’nin satış pazarlama stratejilerinin en önemli kilometre taşlarından biri, sigortacılık sektörüne farklılaşan uygulamalar sunmak” dedi.

GREAT
PLACE
TO
WORK®

TÜRKİYE'NİN
EN İYİ
İŞVERENLERİ
2013

CPP Türkiye,
Türkiye'nin en iyi
12 işvereni
arasında!

Capital kariyer.net

"CPP'de özgürlük, kendini güvende hissetmektir!" dedik, "mutlu çalışanlar, mutlu müşteriler, sürdürülebilir başarı" felsefesiyle ilerledik ve Great Place to Work® Institute tarafından Türkiye'nin en iyi 12 işvereninden biri seçildik.



f /CPPTurkiye

cpp®

www.cpp.com.tr

Müşteri taleplerini hayata geçiriyor

BNP Paribas Cardif Emeklilik, “Müşteri Konseyi Günü” etkinliğinin üçüncüsünü 28 Eylül 2013 Cumartesi günü İstanbul’daki Four Seasons Otel’de gerçekleştirdi. Şirketin müşteriye merkeze alan yaklaşımı kapsamında, müşteri beklenti ve isteklerini anlamak üzere düzenlenen etkinlikte bireysel emeklilik sözleşmesi sahibi katılımcıların sisteme ve şirkete olan bağlılığını etkileyen faktörler, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) deneyimleri ve şirketin iletişim stratejileri hakkındaki fikir ve görüşleri dinlendi.

BNP Paribas Cardif Pazarlama ve Acente Kanalı’ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar, müşterilerin birey

olarak farklılıklarını gözetken ve çözümlerini bu doğrultuda geliştiren yeni sigortacılık anlayışının öncülerinden olmayı hedeflediklerini belirtti. Çağlar, “Müşterilerimiz, şimdiye kadar düzenlediğimiz iki konseyden kendilerini değerli hissederek ayrıldıklarını söylediler. Bu görüşmeler bir yandan müşteri memnuniyetini yükseltirken, diğer taraftan daha iyi hizmetler sunabilmek yönündeki çalışmalarımıza da ışık tutuyor. Elde ettiğimiz sonuçlar bizlere doğru yolda olduğumuzu gösterdi. Bundan sonra da



ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirmeye devam edeceğiz” dedi.

Anadolu Sigorta, Uzakdoğu’ya tatile götürecektir



Anadolu Sigorta, sigortalılarına yönelik yeni bir kampanya başlattı. Anadolu Sigorta’dan yürürlükte konut, kasko ve sağlık sigortası poliçesi olan 3 şanslı çift; Bangkok, Puket ve Singapur’dan oluşan muhteşem bir seyahate çıkma hakkı kazanacak. Başlangıç tarihi 1 Ekim-31 Aralık 2013 tarihleri arasında olan konut, kasko ve bireysel sağlık ürünlerinden, toplamda 3 adet yürürlükte poliçesi bulunan tüm bireysel sigortalılar, Milli Piyango İdaresi tarafından yapılacak çekiliş sonrası, şubat ayı içerisinde Bangkok, Puket ve Singapur’u kapsayan

Uzakdoğu seyahatine çıkma hakkı kazanacak. Üstelik kazanan sigortalılar bu seyahate diledikleri bir kişiyi de götürebilecek. Belirtilen tarih aralığında konut, kasko ve bireysel sağlık poliçelerini yenileyerek veya ilk kez satın alarak aynı anda sahip olduğu poliçe adedini üçe tamamlayan tüm bireysel müşteriler bu kampanyaya katılabilecek. Kampanyaya katılabilmek için, yukarıdaki kriterlere göre 3 poliçeye sahip olan tüm bireysel müşterilerin, ANADOLU boşluk MÜŞTERİ NUMARASI bilgilerini yazıp 5818’e SMS göndermeleri yeterli olacak. Toplam prim tutarının her 100 TL’si katılımcıya 1 çekiliş hakkı kazandıracak. “3 Poliçe 3 Şehir” kampanyası hakkında konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, şirket olarak müşterileriyle kurdukları özel bağa şöyle dikkat çekti: “Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi sonuçlarına göre Anadolu Sigorta, 2012 yılında birinci sırada yer aldı.”

Asya Emeklilik’te Gürsoy dönemi

Türkiye’nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik’te Genel Müdürlük görevine Türker Gürsoy getirildi. Gürsoy, Asya Emeklilik’te Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu. Lisans eğitimini Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü’nde, yüksek lisans eğitimini Columbia Üniversitesi Ekonomi Yönetimi Bölümü’nde tamamlayan Gürsoy, daha önce Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu’nda görev yaptı ve Vakıf Emeklilik’te Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttü. İngilizce bilen Türker Gürsoy, evli ve bir çocuk babası.





Size de bir şey olmasın, işinize de...

İşyerinizde her şey sular altında kalabilir, raflar devrilebilir ya da soğutucunuzun camı kırılıp ürünleriniz bozulabilir. Bu saydıklarımızın hiçbirini dert etmenize gerek yok. Çünkü her türlü beklenmedik durumda, Liberty Sigorta daima yanınızda.

Liberty Sigorta'nın her iş koluna özel paketleriyle size de bir şey olmasın, işyerinize de.

www.libertysigorta.com.tr

Liberty Sigorta A.Ş.

Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdenez Cad. No:13 Kat:3 34768 Ümraniye - İstanbul / Tel: (216) 636 57 57 Faks: (216) 586 60 00



Liberty
Sigorta.

Ziraat Emeklilik, 73.2 milyon TL kâr etti

Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Şeref Akşaç, ilk 6 aylık mali sonuçları değerlendirdi. Akşaç, 2013 yılı haziran ayı sonu itibarıyla şirketin brüt kârının 73.2 milyon TL, aktif büyüklüğünün 1.4 milyar TL, özsermayesinin de 153.4 milyon TL olduğunu açıkladı. Ziraat Emeklilik'in yine haziran ayı sonu itibarıyla net kârı da geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 37 oranında artış göstererek 56.4 milyon TL'ye ulaştı. Şeref Akşaç, Ziraat Emeklilik'in ilk 6 aylık sonuçlara göre kârlılık açısından sektörde ikinci sırada olduğunu vurguladı. Akşaç, "Haziran ayı sonu itibarıyla özkaynak kârlılığında ise yüzde 58.5 ile hayat ve emeklilik şirketleri içerisinde birinci sı-

radayız" dedi. Risk kabul esaslarında ve tazminat süreçlerinde yapılan yeni düzenlemelerin meyvelerini vermeye başladığını belirten Şeref Akşaç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu yıl teknik kâra geçtik. Geçen yıl haziran ayı sonu itibarıyla 1.8 milyon TL olan teknik zararımız bu yıl 24.6 milyon TL teknik kâra dönüştü. Genel olarak sektörün ilk yarıyıl performansına bakıldığında, hayat sigortaları branşında toplam 1.8 milyar TL prim üretiminin 469 milyon TL'sini Ziraat Emeklilik karşıladı. Geçen yılın aynı dönemine göre prim üretimini yüzde 27.2 oranında artırdık. Yüzde 25.7'lik pazar payıyla sektör liderliğini bu yıl da sürdürdük."



Şeref Akşaç

Garanti Emeklilik Facebook'ta ödül dağıttı

Garanti Emeklilik, sosyal medyada düzenlediği kampanyalarına bir yenisini daha ekledi. Daha önce Hobi Kulüpleri projesine özel 80 bini aşkın 'beğeni' ile sektörün açık ara en çok takip edilen Facebook sayfasına sahip olan Garanti Emeklilik'in yeni kurumsal Facebook sayfasını kutlama amacıyla "Taşınma Partisi" konseptiyle düzenlediği kampanya kapsamında 111 kişi hediye

kazandı.

20 Mayıs-5 Temmuz tarihleri arasında düzenlenen Taşınma Partisi uygulamasına katılan talihliler; 100 iPod Shuffle, 10 iPad Mini ve 1 Vespa motosiklet sahibi oldu. Kazananlar, Garanti Emeklilik'in yeni Facebook sayfasını beğenerek, formu dolduran katılımcılar arasından kurayla belirlendi.

Büyük ödül olan Vespa motosiklet ise İstanbul'dan Hazal Ergüzel'in oldu.

Garanti Emeklilik, yeni Facebook sayfasında ürün ve hizmetler hakkında yapacağı güncel bilgi paylaşımlarının yanı sıra düzenli olarak birbirinden renkli ve eğlenceli kampanyalar düzenleyerek yine sektörün en beğenilen, takipçileriyle en çok etkileşim sağlayan sayfasına sahip olmayı hedefliyor.



EUREKO Hizmet Noktası açıldı

Eureko Sigorta, en iyi hasar hizmeti veren sigorta şirketi olma hedefi doğrultusunda geliştirdiği "Eureko Hizmet Noktası" projesini hayata geçirmeye başladı. İlk İstanbul Altunizade'de açılan Eureko Hizmet Noktaları'nda, Eureko Sigorta müşterilerinin hasarlı araçlarının tüm işlem süreci tamamlanabiliyor. Bu kapsamda hasar tespitleri yapılarak tüm prosedürleri tamamlanan araçlar, Eureko Sigorta anlaşmalı servislerine yönlendiriliyor ya da belirlenen hasar bedeli onarım için doğrudan araç sahibine ödeniyor. Eureko Sigorta müşterileri, Eureko Hizmet Noktası uygulamaları kapsamında Eureko Vale ve onarım süresince sınırsız yedek araç hizmetlerinden yararlanabiliyor.

Müşterilerinin yürür durumdaki ya da çekici tarafından getirilen hasarlı araçlarını Eureko Hizmet Noktası'nda toplayan Eureko Sigorta, hasar tespit işlemini burada yapıyor. Hasar tespitinin ardından sigortalılar araçlarını yetkili servislere yönlendirilmek üzere Eureko Hizmet Noktası'na teslim edebiliyor ya da belirlenen hasar bedelini doğrudan almayı tercih edebiliyor.

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

Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.

ERGO

ERGO Sigorta Müşteri Hizmetleri: **444 0 466**

ERGO Emeklilik ve Hayat Müşteri Hizmetleri: **444 37 46**

www.ergoturkiye.com



/ergoturkiye

Anadolu Sigorta'dan bir ilk

Anadolu Sigorta, zorlu tedavi süreçleri gerektiren kanserle mücadelede sigortalılarının yaşamını kolaylaştıracak bir hizmet başlattı. Türkiye'de ilk kez Anadolu Sigorta ve Europ Assistance işbirliğiyle sunulan "Senin Yanında" asistans hizmetiyle, kanser tedavisi gören sigortalıların günlük yaşamda gereksinim duyduğu önemli ihtiyaçlar karşılanıyor. 23 Eylül 2013 tarihinde Europ Assistance Türkiye CEO'su Stefano Sarti ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in katıldığı imza töreni sonrası hayata geçen bu asistans hizmeti; kanser tedavi teminatı içeren poliçeye sahip tüm sigortalıları kapsıyor. "Senin Yanında", kemoterapi ve radyoterapi gören sigortalıların ilgili merkezlere naklinin yanı sıra evde bakım destek hizmeti, pediatrik onkolojide sosyal destek, kanser tarama, tedavi gören sigortalıların evcil hayvanlarının bakımı gibi çeşitli destekleri içeriyor. Anadolu Sigorta'nın kanser tedavi teminatı içeren sağlık sigortası poliçesi sahiplerine verilen bu hizmetler arasında kanserin etkileriyle mücadele ve koçluk, ikinci görüş, kemoterapi ve radyoterapi için ilgili merkezlere nakil hizmeti, evde bakım destek hizmetleri, pediatrik onkolojide sosyal destek, kanser tarama ve evcil hayvan bakımı yer alıyor. Bu kapsamda sunulan hizmetlerin organizasyonu, asistans firması tarafından sağlanırken, sadece hizmet bedeli sigortalılara ait olacak.

Yaşam destek koçları

"Kanserin etkileriyle mücadele ve koçluk", sağlıklı beslenme ve hastalık psikolojisiyle mücadele hakkında bilgilendirme, kanserle ilgili faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlarla ilgili bilgilendirme ve estetik (tıbbi olmayan) ve kozmetik hizmetleri kapsıyor. Sağlıklı beslenme hakkında bilgilendirme hizmeti, asistans firmanın anlaşmalı diyetisyenleri tarafından telefonla veriliyor. Hastalık psikolojisiyle mücadele hakkında bilgilendirme,



yine telefonda psikolog tarafından veriliyor. Estetik (tıbbi olmayan) ve kozmetik hizmetler ise peruk temini ve bakımı hakkında bilgilendirme, organik makyaj malzemeleri temini, bakımlı görünüm için makyaj teknikleri kursu gibi sigortalıların tedavi sürecinde ihtiyaç duyacağı tıbbi olmayan estetik ve kozmetik hizmetler hakkında bilgi içeriyor.

Anadolu Sigorta sağlık sigortası poliçesine sahip olan kanser hastalarına sunulan "ikinci görüş" hizmeti ise hem yurt içi hem de yurt dışında doktor raporu, tetkik sonuçları gibi gerekli evrakların sigortalılar tarafından temin edildikten sonra, sigortalıların tıbbi dosyasının, konunun uzmanı Türk ve/veya yabancı hekimlerin görüşüne sunulması suretiyle sağlanıyor.

Evcil hayvan bakımı da var

"Kemoterapi ve radyoterapi için ilgili merkeze nakil hizmetleri" ile sigortalıların talep etmesi durumunda ilgili merkeze sigortalının nakli organize ediyor. Nakiller, sigortalıların bedensel zarar ya da hastalığına uygun bir araç (taksi, engelli aracı veya nakil

ambulansı) ile gerçekleştiriliyor.

"Evde bakım" destek hizmetleriyle sigortalıların, ameliyat, kemoterapi veya radyoterapi sonrası ihtiyaç duyacağı evde bakımı için konutuna hemşire, doktor veya hasta bakıcı gönderilmesi hizmetleri organize ediyor. "Pediatrik onkolojide sosyal destek" kapsamında, 0-18 yaş arasında kanser tanısı konmuş çocuklar ve gençler için sosyal aktiviteler, eğlence, parti veya gezi organizasyonları düzenleniyor; oyuncak, kitap ve benzeri hediyeler temin ediliyor.

"Kanser tarama", sigortalıların birinci derece akrabalarında da kanser olma olasılığı düşünümlere hazırlanan bir hizmet. Kanser olasılığının yüksek olduğunun doktor raporuyla belgelenmesi durumunda, ilgili kişilerin kanser tarama testlerinin yaptırılması işlemleri Anadolu Sigorta tarafından organize ediliyor.

"Evcil hayvan bakımı" hizmetiyle ise kanser gibi bir hastalıkla savaşmaya başlayan sigortalıların sahip oldukları evcil hayvanın yemeğinin ve suyunun temin edilmesi, temizliğinin sağlanması ve bazı konularda eğitilmesi gibi birçok destek veriliyor.



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİZSİZ EMEKLİLİK

Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi
Asya Emeklilik'le tanışın, siz de damla damla biriktirdiğiniz
emeklerinizin karşılığını alacağınız
su gibi berrak bir geleceğe doğru adım atın.

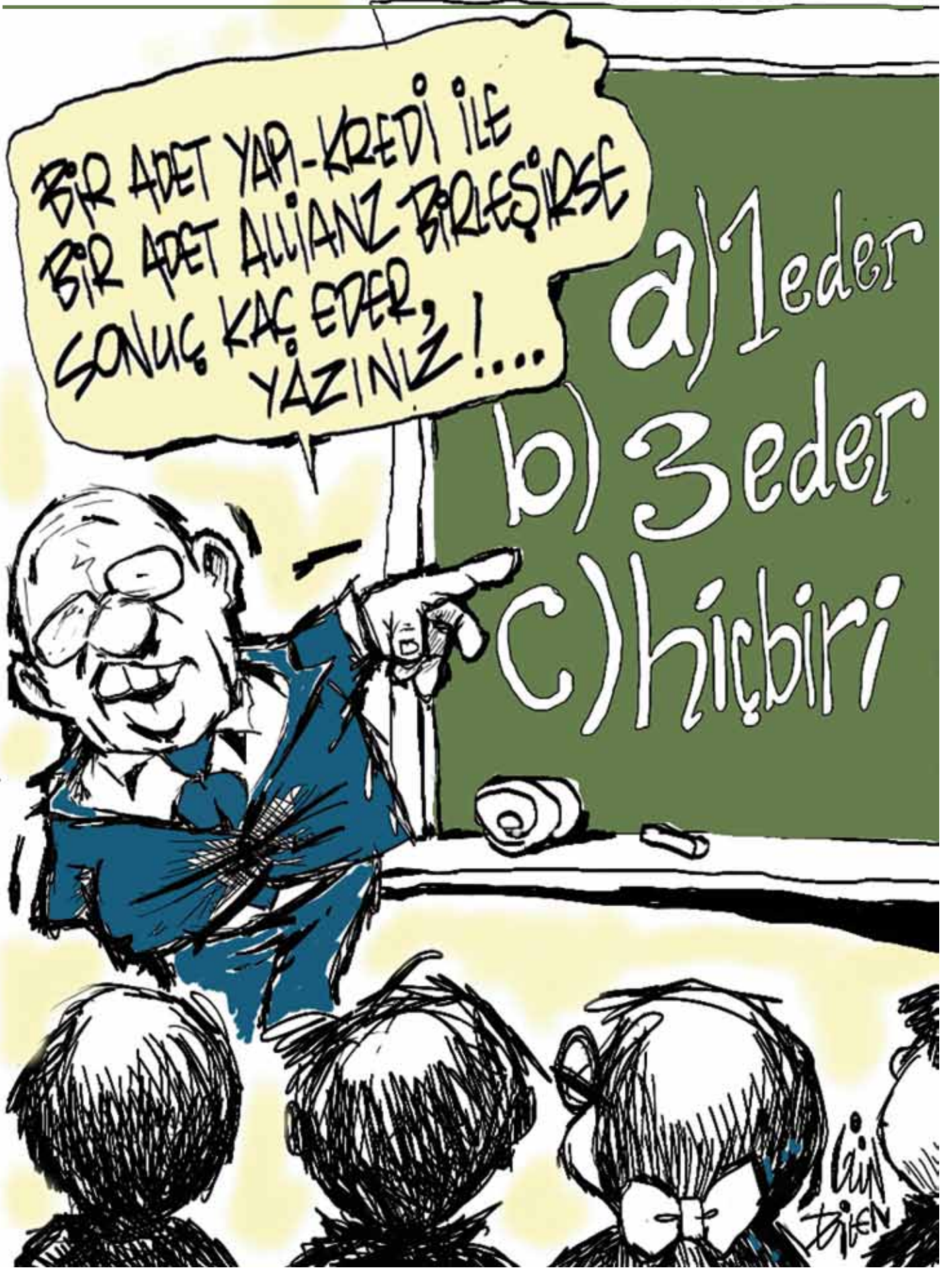


ASYA EMEKLİLİK

*Devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin
%25'i ile sınırlıdır.

Emekliliğiniz hayırlı olsun

Herkesin merak ettiği soru:



2013'ün son büyük BES fırsatı Deniz'de!

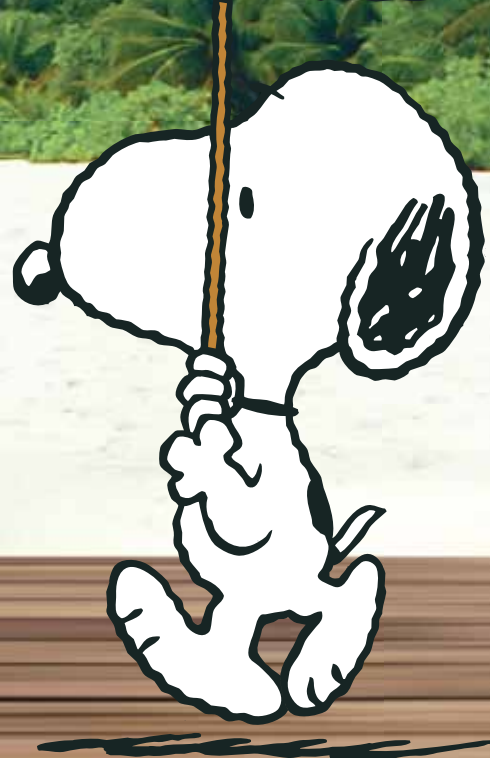
MetLife®

Her 100 TL'ye

%25 + %5

Devlet Katkısı

DenizBank
Katkısı



metlife.com.tr / 444 0 638 (MET)

Her 100 TL'lik bireysel emeklilik katılımlınızda, 25 TL devlet katkısına ek 5 TL sadece DenizBank şubelerinde. Kampanya, 21 Ekim 2013 – 30 Aralık 2013 tarihleri arasında geçerlidir. DenizBank'tan ilk kez alınan Deniz, Üretici, İşletme, Afili veya Emeklilik Plus Emeklilik Planlarının ilk yılına ilişkin ödemeleri için ve kampanya dönemi içerisinde satın alınan yalnız bir adet, ilk bireysel emeklilik sözleşmesi için geçerlidir. Katılımcı, aylık 150 TL'ye kadar katkı payları için yıllık maksimum 90 TL'ye kadar ek katkı kazanabilir. Kampanya koşulları www.denizbank.com ve www.metlife.com.tr'de.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800



Kurumsal sağlık poliçelerinin sağladığı avantajlar

İşveren açısından;

- * Vergi avantajı sağlıyor.
- * Çalışan memnuniyetini artırıyor, firmayı tercih edilir bir işveren haline getiriyor.
- * Çalışan sadakati sağlıyor
- * Sayı avantajını kullanarak daha uygun şartlarda, daha esnek sigorta hizmeti alabiliyorlar.

Çalışan açısından;

- * Maaş dışında alınabilecek en önemli yan haklardan biri...
- * Bireysel poliçelerden daha esnek ve daha geniş hakları olan bir sigorta hizmetinden faydalanabiliyorlar.
- * Kaliteli sağlık hizmetini istedikleri sağlık kurumundan alabiliyorlar.
- * Aldıkları sağlık hizmetinin karşılığında sürpriz ekonomik yüklerle karşılaşmıyorlar.
- * Eşleri ve varsa çocukları için daha uygun fiyatlarla sigorta hizmeti alabiliyorlar.

Kurumsal sağlıkta fiyata değil poliçeye bakın!

Şirketler, çalışanlarının mağdur olmaması için kurumsal sağlık sigortası poliçelerinde nelere dikkat etmeli? Şirket seçiminden sözleşmelerin içeriğine kadar bütün önemli ayrıntıları Yapı Kredi Sigorta'nın desteğiyle derledik...

Sağlık sigortalarında kurumsal (işverenlerin çalışanları adına yaptırdıkları) poliçelerin ağırlığı hayli fazla... Sektörde sağlık priminin yüzde 60'ını işverenlerin çalışanları adına yaptırdığı kurumsal sağlık sigortaları oluşturuyor. Kurumsal sağlık sigortaları, çalışanın kendisini daha değerli ve şirketin uzun vadeli planları içinde hissetmesini sağlıyor, dolayısıyla firmaya bağlılığı artırıyor. Çalışanın kaliteli ve hızlı bir sağlık hizmeti alabilmesinin ve kendini güvende hissetme-

sinin performansına olumlu yansıdığı tartışma götürmez bir gerçek.

Artık sağlık sigortası yapılıp yapılmaması, özellikle de kalifiye ve aranan elemanların şirket tercihlerinde önemli bir etken olmaya başladı. Eskiden sadece ücret ve zam oranlarına bakan ve bu iki kritere göre şirket tercih eden çalışanlar, artık başta sağlık sigortası olmak üzere yan hakları da önemsiyorlar.

Firmalar, sağlık sigortalarında istedikleri teminatları, limitleri ve hatta poliçe

şartlarını belirleyerek, çalışanlarının yatarak ve ayakta tedavi giderlerini sigorta güvencesi altına alabiliyor. Bu noktada tecrübeli bir sigorta şirketinin ve satış kaynağının (acente/broker) görüşleri önem kazanıyor. Başlangıçta belirlenecek çok geniş bir teminat yapısı ve poliçe şartları, ilerleyen yıllarda kontrol edilemez maliyetlere, dolayısıyla prim artışına neden olabiliyor. Poliçe yenilemelerinde primlerin düşürülmesi amaçlanarak yapılan daraltmalar ise verilen hakların geri alınması olarak algılanarak memnuniyetsizliklere neden olabiliyor.

Peki kurumsal sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli?

Şirket de, çalışan da kendini 'özel' hissetmeli

Sektördeki aşırı fiyat rekabeti ilk yıl firma için bir avantaj olarak görünse de yenilemelerde çok daha olumsuz sonuçlar yaratabiliyor. Mali gelirlerin azaldığı günümüz koşullarında düşük kâr marjlarıyla veya zarar göze alarak yapılan fiyatlandırmaların sürdürülemez olduğu açıkça görülüyor. Büyük harcamalar gerektiren önemli hastalıklar söz konusu olduğunda yenileme primleri, firmanın bütçelediğinin/katlana-bileceğinin çok üstünde olabiliyor. Bu yüzden kurumsal müşterilerin, verilen teklifleri değerlendirirken seçecekleri

sigorta şirketiyle uzun vadeli/tutarlı bir işbirliğine önem vermeleri gerekiyor. Ayrıca mutlaka söz konusu sigorta şirketinin diğer kurumsal müşteri referanslarının da araştırılmasında fayda var.

İlk kez sigorta kapsamına alınacak çalışanlardan sağlık beyanı alınarak bir risk değerlendirmesi yapılıyor. Yapılan değerlendirme sonucunda sigortalanan durumda olan kişilerin, varsa mevcut rahatsızlıkları için muafiyet, ek prim veya limit uygulanabiliyor. Bir sigorta şirketinden diğer sigorta şirketine geçişlerde grupların büyüklüklerine göre farklı -kritik hastalık risk değerlendirmesi veya kazanılmış hakların beyan alınmaksızın devri gibi- değerlendirmeler yapılabilir. Yapı Kredi Sigorta, firmanın talebine göre farklı ürün ve/veya proje çalışmaları yapabiliyor.

Kurumsal müşterilere özel ve ayrıcalıklı hizmetler sunulması, yüksek müşteri memnuniyeti sağlanması açısından oldukça önemli. Sigorta şirketinin deneyimli ve eğitilmiş personele ve güçlü teknolojik altyapıya sahip olması, sağlık branşında yüksek bilgi birikimi ve öncü/tutarlı uygulamaları, Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış geniş anlaşmalı sağlık kurumu ağına bulunması gibi unsurlar da tercih nedenleri arasında...

Kurumsal sağlık sigortası alırken nelere dikkat etmeli?

- * Çalışanlarına ilk kez sağlık sigortası yaptıracak olan kurumlar, teminatlara ve şirket seçimine dikkat etmeli.
- * Şirketlerin, çalışanlarının sağlık geçmişlerini eksiksiz olarak belirtmelerini sağlamaları gerekiyor. Mevcut hastalıkların teminat kapsamı dışında olduğu bilinmeli.
- * Seçilen teminatlar karşılığında ödenecek prim ve alınacak hizmet değerlendirmesi iyi yapılmalı.
- * Yenileme döneminde prim artışlarının nasıl olacağı konusunda bilgi alınmalı.
- * Aday sigorta şirketinin tazminat ödeme şartları, etkinliği, hızı ve risk kabul süreçleri iyice öğrenilmeli.
- * Mevcut sağlık sigorta poliçesi olup da yenileyecek olacak kurumlar, kazanılmış hakların korunuyor olmasına dikkat etmeli.
- * Çalışan memnuniyetini mevcut seviyede tutacak, mümkünse artıracak uygulamalar için destek alınmalı.
- * Çalışanların önemli hastalıkları biliniyor takip edilmeli.
- * Hem yenileme hem de ilk yıl sigortalanan şirketler için tercih edilen sigorta şirketinin anlaşmalı kurum ağına genişliği ve sağlık kuruluşlarıyla yapılan indirim anlaşmalarının ne kadar iyi olduğu araştırılmalı, özellikle ayakta tedavide sağlık giderinin yüzde 20'si sigortalı tarafından karşılandığı için bu maliyetin daha düşük olması sağlanabilmeli.
- * Sigorta şirketi tercihinde öncelik, prim tutarından ziyade verilen hizmetin kalitesi ve devamlılığında olmalı.
- * Sigorta, sonuna kadar kullanılarak tüketilecek bir hizmet olarak değil, beklenmedik ve yüksek maliyet getirecek rahatsızlıklar için kullanılmak üzere geliştirilmiş bir ürün olarak görülmeli. Bu amaçla kişilerin gereksiz kullanımı caydırıcı önlemler alınmalı, doğru kullanım teşvik edilmeli. Aksi takdirde grubun hasar prim oranının çok yükseleceği, yenileme primlerinde ciddi artışlar olabileceği unutulmamalı.
- * Yenileme garantisi, bekleme süresi gibi kişiye özel hak edişlerin korunması veya transferi konularına dikkat edilmeli.
- * Yenileme garantisi kazanmak için gerekli detaylar iyi incelenmeli.

Neden Yapı Kredi Sigorta?

- * Adil, etik ve tutarlı politikaları doğrultusunda, yenileme garantisi alınmamış dahi olsa sigortalılarının sigortalılıkları döneminde oluşan riski teminat kapsamı dışında bırakmıyor.
- * 2 bin 300'e yakın anlaşmalı kurum ağına ve yaygın 'Anlaşmalı Hekim Muayenehane Sistemi' avantajına sahip.
- * Anlaşmalı Hekim Muayenehane Sistemi sayesinde poliçelerinde doktor muayene teminatı olan sigortalılar, hiçbir ek ödeme yapmadan muayene olabiliyor.

- * Kurumsal müşterilere özel ve ayrıcalıklı hizmetler sunulması, hızlı işlem süreçleri yüksek müşteri memnuniyeti sağlıyor.
- * Yapı Kredi Sigortalı olmanın en büyük avantajlarından biri de yeni doğan bebeklere sağlıyor. Genel sektör uygulaması olarak doğuştan gelen hastalıklar poliçe kapsamı dışında değerlendirilirken Yapı Kredi Sigorta'da doğan bebeklerin doğuştan gelen hastalıkları ve sakatlıkları teminat kapsamındadır.



Risk Yönetimi Akademisi kuruldu

AIG, artan risk yönetimi profesyoneli talebine yanıt vermek için Risk Yönetimi Akademisi (ARMA - AIG Risk Management Academy) kurdu. Özellikle risk transferi yöntemlerine odaklanacak olan ARMA'nın bir amacı da risk yönetimi mesleğine daha fazla itibar kazandırmak. Sektörde çalışan profesyonellerden oluşan bir ağ içinde, bilgi ve deneyim paylaşımı yoluyla akademi katılımcıların küresel ufkunu genişletmeye ve performansını artırmaya hizmet edecek. AIG, farklı konuları kapsayacak akademi

programlarıyla özellikle uluslararası şirketlerin yeni bölgelere girdiklerinde karşılaştıkları risklere ve özel ihtiyaçlarına odaklanacak. ARMA, risk yönetiminin en önemli bileşeni olan sigorta konusunda da risk yöneticilerini eğitecek. AIG EMEA Bölgesi Müşteri Yönetim Grubu Başkanı Philippe Gouraud, AIG müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik oluşturulan bu programın, grubun entelektüel sermayesinden ve deneyiminden yararlanacağını, sigortanın ötesinde hizmet sunacağını vurguladı.



Bir siber koruma sigortası da AXA'dan

AXA Corporate Solutions (Kurumsal Çözümler), Cyber Sphere adıyla yeni bir sigorta poliçesini piyasa sundu. Hem sigortalıyı hem de üçüncü tarafları güvence altına alan poliçe, mal ve sorumluluk teminatları içeriyor. Fransa, Britanya ve Almanya'da kullanılabilecek olan yeni ürün, risk analizi hizmeti ve alınabilecek önlemler konusunda uzman bir siber güvenlik şirketi olan Cassidian tarafından verilecek hizmeti de kapsıyor. Cyber Sphere poliçesinde limit 25 milyon dolar olarak belirlenmiş. Poliçeye bilgisayar sahtekârlığı teminatı da eklenebiliyor.



Bir süre önce Allianz'ın kurumsal birimi Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) tarafından çıkarılan Cyber Protect poliçesi de üçüncü şahıslara sorumluluk teminatı, iş kesintisi tazminatı ve kriz durumunda uzman bir şirketin yardımını içeriyordu. Maastricht'te düzenlenen Ferma Forum'da yeni poliçeyi basına tanıtan AXA Corporate Solutions CEO Vekili Patrick de la Morinerie şöyle konuştu: "Müşterilere neden daha fazla siber poliçe almadıklarını sorarsanız yanıtları oldukça nettir: Risk yöneticileri riskleri haritalamakta oldukça zorlanıyor. Dolayısıyla hakkında çok az şey bildikleri riskler için sigorta almaya hazır değiller. İşte bizim poliçemiz onların riskleri değerlendirmelerine yardım edecek." Allianz'ın ardından AXA'nın da benzer teminatlarla yeni bir poliçe çıkarması ve şirketlere risk değerlendirmesinde yardım önermesinin, siber risklere karşı sigorta pazarının önümüzdeki dönemde daha da büyüyeceğine işaret ediyor.

Revize edilen son Solvency rehberi



Avrupa'nın sigorta otoritesi EIOPA (The European Insurance and Occupational Pensions Authority), şirketler için hazırladığı Solvency II rehberinin son halini yayımladı. EIOPA, bu yılın başında kamuoyuna sunduğu yeni rehber için şirketlerden ve sektör uzmanlarından 4 binden fazla yorum almıştı. Bu yorumlar doğrultusunda revize edilen son rehberle şirketler ve düzenleyici kurumlar, önümüzdeki yıldan itibaren kısmen uygulamaya girmesi beklenen Solvency II kuralları doğrultusunda kendilerini hazırlayacak. Bu rehberle EIOPA, hem sigorta denetimcileri hem de sigorta şirketlerinin Solvency II'ye hazırlıklarını hızlandırmayı ve somut adımlar atmalarını sağlamayı amaçlıyor.

Tayvanlı sigortacı 3 milyar dolarlık mülk alacak

Tayvan'ın ikinci büyük finansal şirketinin birimi olan Fubon Life Insurance Co, yurtdışından 3 milyar dolarlık mülk almayı planlıyor. Bloomberg'in haberine göre bu kararın arkasında, ülkede sigortacılara getirilen gayrimenkul yatırımlarındaki sınırlamaların gevşetilmesi var. Tayvan'ın Finansal Denetim Komisyonu, geçen Nisan ayında yurtdışında gayrimenkul yatırımı yapmak isteyen sigortacılara izin vermişti. Bunun sebebi ise adadaki gayrimenkul fiyatlarındaki artışı kontrol etmektir. Çünkü geçen yılki yasaktan önce gayrimenkul satışlarının yüzde 40'ı sigortacılar

tarafından yapılıyordu. Tayvan'daki gayrimenkul yatırımının 2012'de yüzde 13 artarak 10.3 milyar dolara çıktığı tahmin ediliyor.

Yeni kararlar doğrultusunda hayat sigortacısı Fubon Life da önümüzdeki 4-5 yıl içinde elindeki 2-3 milyar dolarlık kaynakla yurtdışında gayrimenkul almayı planladığını açıkladı.

Sadece Fubon Life değil Cathay Life ve Nanshan Life gibi diğer sigortacılar da istikrarlı bir gelir imkanı sunan gayrimenkul yatırımına yöneliyorlar.



Risk uzmanları, FERMA'da sigortacıları terletti

Avrupalı risk yöneticileri Hollanda'nın Maastricht kentinde buluştu. Kısa adı FERMA olan Avrupa Risk Yönetimi Dernekleri Federasyonu (The Federation of European Risk Management Associations) tarafından düzenlenen foruma dünya çapında yaklaşık bin 500 risk uzmanı katıldı. Neredeyse risk yönetimiyle ilgili her konunun masaya yatırıldığı forumda risk yöneticileri, hem sorunlarını tartıştılar hem de

sektörü geliştirmek için çözüm önerilerini sundular.

Sigortacıları özellikle tazminat taleplerinde yavaş davranmakla eleştiren risk yöneticileri, büyük çaplı şirketler dışında sigortacıların hasar durumunda hızlı yanıt vermediklerini iddia ettiler.

Lloyd's, Allianz, AIG ve AXA gibi sigorta devlerinin risk yöneticilerinin sorularını yanıtladıkları bir panelde XL

Insurance CEO'su Mike McGavick, hasarların beklenmedik şekillerde ortaya çıkabildiğine ve muhtemel anlaşmazlıklara yol açabildiğine dikkat çekti. McGavick, sigortacıların hasarlara yanıt verme şekline göre seçilmesinin önem taşıdığını da vurguladı.



Aviva'nın memleketine yeni müdür



İngiliz sigortacı Aviva, Britanya ve İrlanda birimlerinin başına Maurice Tullock'u atadı. Tullock, daha önce Aviva'nın Kanada biriminden sorumluydu.

Aviva Grubu CEO'su Mark Wilson, göreve geldiğinden beri Aviva'nın yönetim ekibini güçlendirmeye ve doğru işe doğru insanı yerleştirmeye öncelik verdiklerini ifade etti. Gruba Ocak ayında katılan Wilson'ın yönetiminde grup yan işlerden çekilirken işçi sayısını da azalttı.

İspanya pazarı hâlâ rekabetçi ve kârlı

AM Best'in raporuna göre İspanyol sigorta sektörü, yapılan düzenlemelere ve fazla kapasitesine rağmen hala rekabetçi ve kârlı yapısını koruyor. Sigorta ve Emeklilik Genel Müdürlüğü (DGSFP) verilerine göre İspanya sigorta pazarı 2012'de toplam brüt prim hacmi yüzde 5.5 düşüşle 57.7 milyar euro düzeyinde gerçekleşse de kâr edebildi.

Elementer branş nispeten aynı düzeyde (31 milyar euro) kaldı. Ancak bu rakamlar hala pazarın 2008'in gerisinde olduğunu gösteriyor. İspanyol sigorta sektörünün araştırma birimi ICEA'nın verileri ise 2013'ün ilk altı ayında prim üretiminin yüzde 2.9 düştüğünü, hayat primlerinde ise yüzde 0.7 artış olduğunu gösteriyor.



Lady Gaga'dan Obama'nın sağlık reformuna destek



Obama'nın sağlık reformu olarak bilinen ve ABD'de herkese zorunlu sigorta getiren yeni uygulamanın tanıtımı için ünlülerden sosyal medya desteği geldi. 40 milyondan fazla takipçisi olan dünyaca ünlü müzisyen Lady Gaga, Obama'nın sağlık reformunu "It's time to #GetCovered at Healthcare.gov" (Şimdi iyileşme zamanı) sloganıyla tweetledi. Elizabeth Banks, Kerry Washington, Sarah Silverman gibi ünlülerin de destek olduğu sosyal medya tanıtımında "GetCovered at Healthcare.gov" hashtag'i kullanıldı. Obama'nın yeni sağlık reformuyla altı ayda 18-34 yaş arasında toplam 2,7 milyon kişinin online kayıt olması hedefleniyor. Bunun için genç yaş grubunun en fazla aktif olduğu Twitter ve Facebook sayfalarında tanıtım hedefleniyor. Nitekim web sitesi kayda açıldığında ilk 24 saatte 4,7 milyon kişi ziyaret etti, 190 bin kişi telefonla aradı, 104 bin de web chat talebi geldi. 1 Ocak'ta uygulamaya başlayacak yeni sisteme kayıt için 15 Aralık'a kadar vakit var.

Denizcilikte ve havacılıkta riskler değişiyor

Dünya çapında seyahat kapasitesi arttıkça ulaşımın riskleri de karmaşılaşıyor. Swiss Re tarafından denizcilik ve havacılık üzerine yayınlanan son sigma raporuna göre, son on yılda deniz ve hava ulaşımında yaratılan primler yaklaşık ikiye katlandı ve 2012'de 44 milyar dolara ulaştı. Bu rakam küresel hayat-dışı sigorta pazarının kabaca yüzde 2'sine eşit...

Swiss Re'nin sigma çalışmasına göre, küresel ticaret ve ulaşımındaki artış göz önüne alınırsa önümüzdeki on yılda primlerin yüzde 4 ile 5.5 arasında büyümesi bekleniyor.

Rapor, güvenlik önlemlerindeki ilerlemenin önceki yıllara göre sigortalama performansını artırırken, yüksek tazminat taleplerini düşürdüğüne işaret ediyor. Öte yandan, bu hizmetlerin çapı artarken ulaşım riski de karmaşılaştı. Dolayısıyla büyük çaplı kayıp riski de paralel olarak arttı. Nitekim Swiss Re ekonomisti Darren Pain, daha büyük çapta ve pahalı yolcu ve kargo uçaklarının kullanımına işaret ederken, bu gelişmelerin sigortacıları yoğunlaşan mali koruma risklerine karşı savunmasız bıraktığını vurguluyor.





Askere, öğrenciye, herkese;
cepten, anında para göndermek
çok kolay!



SADECE
1 TL

Ayrıntılı bilgi:
www.fastpay.com.tr



DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

Reasüransçılar yeni yıldan umutlu

Fazla kapasiteye ve yeni sermaye akışına rağmen Avrupa'nın dört büyük reasürans şirketi, 2014'te gerek sigortalanma gerekse prim fiyatlarında düşüş beklemiyor. Commercial Risk Europe'un haberine göre Munich Re, Swiss Re, Hannover Re ve SCOR, sermaye piyasalarının ve yeni sermaye akışının sigorta pazarına ve portföylerine etkisinin fazla olmayacağı görüşünde birleşiyor.

Öte yandan, alternatif sermayenin doğal afet tahvilleri ve teminata dayalı reasü-



rans yoluyla doğal afet mal sigortalarında rekabeti artırdığı kaydediliyor. Haberde, yeni sermaye akışlarının etkisinin özellikle Haziran ve Temmuz aylarında

Florida mal sigorta poliçe yenilemeleri oranlarında yüzde 15-20'lik düşüşlerle sert bir şekilde gözlemlendiğine işaret ediliyor.

Bu düşüşe rağmen Munich Re, Swiss Re, Hannover Re ve SCOR, Ocak 2014'teki poliçe yenilemelerinde düşüş beklemiyor. Ancak reasüransçılar, ABD doğal afet mal sigortalarının

daha fazla baskı göreceğini düşünüyor. Öte yandan küresel çapta reasürans oranlarında yeni yıl yenilemelerinde yüzde 2 civarında düşüş bekleniyor.

Güçlü avukatlara prim artışı yok

İngiltere ve Galler'in en büyük 100 hukuk bürosu, 1 Ekim'de sigortacılarla masaya oturdu. Küresel risk yönetim ve brokerlik şirketi Marsh'ın tahminine göre artan rekabet sayesinde hukukçular, bu yıl da sabit ya da indirimli primlerle aynı teminatları alabilecek. Marsh'ın Londra biriminin hukuk firmalarından sorumlu yöneticisi Sandra Neilson-Moore'a göre hukukçuların tazminat taleplerinde artış yaşansa da en büyük 100 hukuk bürosu sigortacılar için hala cazip bir müşteri kitlesi oluşturuyor. İlk 100'deki firmaların danışman brokerleri

sayesinde pazarlık güçlerini kullanarak sigortacılarla iyi bir anlaşma yapması bekleniyor. Öte yandan, risk profili iyi bir seyir izleyen küçük ve orta ölçekli firmaların da rekabetten dolayı sigortacılarından iyi fiyat alması bekleniyor. Ancak pazarlık gücü olmayan küçük firmalar için sigorta primlerinin değişkenlik göstereceği öngörülüyor.



Bankacılar sigortacılarla flörtü sıklaştırdı

Alman bankaları, sigortacılar ve emeklilik fonlarıyla daha yakın iş ortaklığı arayışlarına girdi. Reuters'in haberine göre bunun en büyük sebebi, her iki tarafın da düşük faizlerin hakim olduğu ortamda gelirlerini artırma çabası. Almanya'nın ikinci büyük kredi bankası Commerzbank, hizmetlerini sigortacıların uzun dönem ihtiyaçlarına göre düzenlediğini duyurdu. NordLB de sigortacı-lara ticari gayrimenkul kredisi öneriyor.

Commerzbank Yönetim Kurulu



Üyesi Michael Reuther, piyasadaki iki oyuncunun özellikle alternatif yatırım alanlarında yakın bir ortaklık kurabileceğini vurguladı. Reuther, düzenleyici kurumların onayını alan Commerzbank'ın Fransız AXA ile kredi ortaklığı programını örnek verdi. Bu program Almanya, Avusturya ve İsviçre'de orta ölçekli şirketlere kredi öneriyor.

**BU KADAR
KAZANDIRANA
BES DENİR**

**HER 100 LİRAYA
25 LİRA
DEVLET KATKISI**

Ziraat'e gelin, **Bireysel Emeklilik Sistemi**'ne yatırım yapın,
yatırdığınız tutarın %25'i kadar devlet katkısı kazanın.
Bugünkü hayat standardınızı emekliliğinizde de koruyun,
rahat bir emeklilik yaşayın.

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik



Satış eğitimlerini başarısız kılan 21 neden

Gerek yönetici, gerek satıcı gerekse de eğitmen olarak satış eğitimlerinizi sabote etmemek istiyorsanız bu 21 davranıştan kaçınınız...

Ali Savaşman / Sandler Training

Satış eğitimleri sonrasında hedeflenen temel unsur, katılımcıların davranışlarında kalıcı bir değişim olmasıdır. Diğer taraftan, pek çok şirket satış eğitimlerine ciddi miktarlarda yatırım yapsa da bu sonucu elde edemediğinden yakınır.

Bazen neyi yapmamak gerektiğini bilmek nelerin yapılmasını bilmekten daha önemli oluyor. Bu yüzden satış eğitimlerinde üç farklı rolü de oynamış olan biri olarak, satış eğitimlerinden neden bir sonuç elde edilemediğini, satış yöneticisinin, satıcının ve eğitmenin gözünden 21 maddede ele almak istiyorum.

Genel geçer kurallara aykırı olarak da bana göre listenin bir numarasından başlamak istiyorum...

Eğitim öncesinde, eğitimin takibinin nasıl yapılacağına dair bir programlama yapılmıyor!

Artık çoğumuz, bir ya da iki günlük eğitimlerin ve atölye çalışmalarının etkisinin uzun süreli olmadığını biliyor. Zira katılımcılar bu tür uygulamalardan etkilenmiş olarak ayrılırlar da kalıcı bir değişim elde edemediklerini sıkça belirtiyorlar. Satıcının aldığı satış eğitiminden kalıcı bir değişim elde etmesi, sınıfta öğrendiğini sahada uygulamak için teşvik edilmesine ve elde ettiği sonuçları işinin ehli bir eğitmenle paylaşabilmesine bağlıdır. Eğitimde edinilen yeni becerilerin eğitimin sonrasında teşvik edilerek uygulama imkanının sağlandığı eğitimlere “pekiştirme eğitimleri” diyoruz ve bunu uygulayan firmaların satış eğitimlerin çok büyük başarılar elde ettiklerini de biliyorum.

Diğer taraftan, firmanızdaki satıcı sayısı sizi bu tarz bir eğitim sistemini uygulamaktan alıkoyuyorsa, örneğin 200 kişilik bir direkt satış ekibi söz konusuysa, bu durumda eğitimi veren firmayla

ortak çözümler geliştirilerek şirket içinden ekip liderlerinin veya yöneticilerin pekiştirme eğitimlerine destek olmasını tavsiye ediyorum.

Yönetici bakış açısından satış eğitimlerini başarısız kılan 8 neden:

1. Yönetici eğitimin içeriğini öğrenmeye çaba göstermiyor.
2. Yönetici satış eğitimini, satıcıların gelişmesi ve davranışlarının değişmesinden ziyade eğitim yapmış olmak gayesiyle talep ediyor.
3. Yönetici eğitimin içerik düzeyinin tespiti için çaba sarf etmiyor.
4. Yönetici, eğitimi verecek kişiyi rastlantısal olarak seçiyor. Satış eğitimini verecek doğru kişi, satış ekibinin ihtiyacını ve satıcıların ortak problemlerini anlayan ve insan davranışlarını nasıl değiştireceğini bilendir.
5. Yönetici, alınan eğitimin şirket prosedürleri ve politikalarıyla çelişip çelişmediğini belirlemede eksik kalıyor.
6. Yönetici, eğitim sonrasında eğitim almış satıcıyla ve/veya eğitimle ilgilenmiyor.
7. Yönetici, eğitime göndermeden önce satıcının ilgi düzeyini yükseltmeye çalışmıyor. Doğal olarak satıcı tüm eğitim boyunca düşmanca tavırlar sergileyerek öğrenme moduna giremiyor. Kendini eğitime katılmak zorunda olan tutsak gibi hissedilen satıcı; eğitimi, masrafların şirket tarafından karşılandığı tatil olarak görüyor.
8. Yönetici eğitimi ödül, statü sembolü ya da ayrıcalık olarak göstermede başarılı olamıyor.

Eğitmen bakış açısından satış eğitimlerini başarısız kılan 7 neden:

1. Eğitmen, eğitimin odak noktasını Satış Kapama, Sunum Becerileri gibi sadece teknik konulara

Satıcının aldığı satış eğitiminden kalıcı bir değişim elde etmesi, sınıfta öğrendiğini sahada uygulamak için teşvik edilmesine ve elde ettiği sonuçları işinin ehli bir eğitmenle paylaşabilmesine bağlıdır.

oturtuyor. Halbuki ideal eğitim satış tekniklerinin yanı sıra satıcıların inançlarını tutum, davranış ve özgüven boyutunda değiştirmelidir.

2. Eğitimci satışla ilgili “yara izleri” taşıyor.

Eğitmen sınıfa girdiğinde katılımcılar onun iyi giyimli ve lafesi olmayan biri olduğunu hemen kavrayarak, ağzından çıkacak sözlerle kulak kesilmeli. Katılımcılar eğitmenin dediği gibi davranışını hemen fark eder.

3. Eğitimci “başöğretmen” formatına yapışıp kalıyor. Sıkıcı eğitim çok az becerinin öğrenilmesinin sigortasıdır. Eğitmenin gözetiminde yapılacak olan vaka analizleri sayesinde edinilen beceriler kalıcıdır.

4. Eğitimci dürüst olmak isteyen katılımcıları koruyamıyor. Yapacağı bir görüşme öncesinde bunun ön çalışması yapılabilir ve sonrasında görüşmenin nasıl sonuçlandığı bir iki hafta sonra gözden geçirilse, bu sadece o katılımcı için değil diğerleri için de öğretici olur.

5. Eğitimci ilgili beceriye sahip olamıyor ya da bazılarının belirttiği gibi direnç gösterenlerde değişimi gerçekleştirebilmek için kısıtlı bir yeteneği var.

Eğitmenin katılımcıların psikolojisine hızlıca erişim sağlaması ve satış becerilerinin yanı sıra psikolojik olarak da donanımlı olması gerekiyor.

6. Eğitimci katılımcıların özgüvenlerini ve kendileri hakkındaki düşüncelerini geliştirecek araçlara ya da donanıma sahip olmuyor. İyi eğitimci, satıcının kendisi hakkındaki düşünceleri ve özgüveni gelişmeden, kendini konfor alanının dışına çıkartacak davranışları benimsemeyeceğini bilir.

7. Eğitimci, katılımcıların eğitim sonrasında sıkı bir şekilde çalışmasını motive edecek hedef belirleme konularında başarılı olamıyor. Hedef belirleme süre-

cini doğru belletmez ve hedef koyma konusunda hızlı bir başlangıç yaptırmazsanız, katılımcının kişisel motivasyonunu sürekli kılamazsınız.

Katılımcı bakış açısından satış eğitimlerini başarısız kılan 6 neden:

1. Katılımcı eğitimde olmaktan dolayı mutlu değil ve programı ciddiye almıyor. Ayrıca gerek profesyonel ve gerek kişisel olarak kendini geliştirmede de istekli olmuyor.
2. Katılımcı satış mesleğiyle alakalı olmuyor.
3. Katılımcı kendine yatırım yapmıyor. Vaat edilmiş bir ödül ya da bir taahhüt yoksa kendini geliştirmeye çalışmıyor.
4. Katılımcı satış konusunda desteğe ihtiyacı olduğuna inanmıyor.
5. Katılımcı kendini geliştirme konusunda ihtiyaç duyduğu olgunluğu taşıyor.
6. Katılımcı satış mesleğiyle ilgili olumsuz önyargılar taşıyor.





Hırsızlık, komşulara karşı mali mesuliyet, elektronik eşyalar gibi önceden seçmeli pek çok teminatı da artık konut sigortası paketlerinde bulmak mümkün. Geniş teminatlı poliçelerin yanında gelen asistans hizmetleri de günlük yaşamınızda hem sizin hem de ailenizin karşılaşılabileceği her türlü riske karşı güvence sunuyor... **Emel Coşkun /** ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Konut sigortalarının asli işlevi, konutları ve içindeki eşyaları beklenmedik hasarlara karşı korumaktır. Teminat altına alınan ana riskleri de yangın, sel-su baskını, deprem gibi felaketler oluşturuyor. Ancak günümüzde bunların yanı sıra pek çok teminat ve hizmet paket olarak sigortalılara sunuluyor. Öyle ki konut paket sigortaları artık sadece binayı ve içindeki eşyaları yangın, sel-su baskını gibi risklere karşı güvence altına almakla kalmıyor, aile fertlerine ve komşulara gelebilecek zararları da kapsıyor. Sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda yeniden şekillenen çoğu konut sigortası paketinde hırsızlık, üçüncü şahıs mali

sorumlulukları, apartmanların ortak kullanım alanlarına gelebilecek hasarlar ve aile fertlerinin ev dışında başlarına gelebilecek kazalar da güvence altına alınıyor. Daha da ötesi çilingir, ambulans gönderimi gibi birçok yardım hizmeti de bu paket ürünlerde yer alıyor. Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk teminatı örneğin, çocuğunuz komşunun camını kırdığında ya da değerli bir eşyasına zarar verdiğinde ortaya çıkan hasarı karşılıyor. Dolayısıyla ilave bir poliçe almaya gerek olmadan kişisel olarak herhangi bir üçüncü şahsa verilecek zararlar da konut poliçesinin kapsamına giriyor. AXA Sigorta Bireysel Teknik ve Teknik Operasyon Merkezi'nden Sorumlu Direk-

tör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Balkır Demirkan, komşulara verilen zararlar kapsamında en çok karşılaşılan durumun muslukların açık bırakılması neticesinde su hasarları ya da evde çıkacak yangın nedeniyle oluşacak is ve diğer dolaylı zararlar olduğunu belirtiyor. Demirkan, artık konut poliçelerinde yangın teminatına bağlı komşuluk mali mesuliyet teminatının ayrılmaz bir parça haline geldiğine işaret ediyor. Kiracıyı ev sahibine, ev sahibini de kiracıya karşı koruyan teminatları da almak mümkün. Örneğin kiracının hatasından kaynaklı bir zarara karşı, hasarı ödeyen ya da herhangi bir hasarda ev sahibini kira kaybından koruyan teminatlar sigortayı kimin aldığına göre şekillendirilebiliyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, sabit elektronik eşyaların teminat kapsamına alınmasının da sektör uygulamalarında standart hale geldiğini belirtiyor. Altaner, “Elektronik ve dijital ürünlere, risk adresinde bulunması koşuluyla teminat veriliyor. Ancak bu teminat, hasarlanma oranının yüksek olması nedeniyle belli bir muafiyet karşılığında sağlanıyor” diyor. Yani elektronik cihazlar için belirli bir oran ya da meblağ muaf tutularak uygun primlerle koruma sağlanabiliyor. Sanılanın aksine, ev eşyalarının değerleri doğrultusunda hesaplanan konut sigortası primleri pahalı değil. Örneğin TV, koltuk takımı, buzdolabı, çamaşır makinesi gibi eşyalar için 25 bin lira bedel üzerinden hesaplanan ve

standart teminatları sağlayan bir poliçeyi 250-300 liraya almak mümkün.

Asistans hizmetlerinden faydalanan yok

Şirketler, teminatların yanı sıra asistans hizmetlerini de oldukça geniş bir yelpazede sigortalıların hizmetine sunuyor. Örneğin, 300-500 liralık limitlerle cam kırılması, çilingir ve elektrik-su tesisatı tamiri artık çoğu poliçeyle birlikte sigortalılara ücretsiz sunuluyor. Bunlara ilave olarak sunulan pek çok hizmet de gündelik yaşamda karşılaşılabilecek her türlü riske karşı güvence veriyor, hayatımızı kolaylaştırıyor.

Başta acil sağlık olmak üzere, yurtdışında restoran rezervasyonundan evinize güvenlik görevlisi gönderilmesine kadar hemen her konuda asistans hizmeti alabiliyorsunuz.

Balkır Demirkan, konut asistans hizmetlerinden en fazla kullanılanların çilingir çağırma, cam değişimi ve tesisat onarımı olduğunu söylüyor. Diğer hizmetlerinse sınırlı sayıda kullanıldığını belirtiyor. Başka bir deyişle konut sigortası sahipleri, asistans hizmetlerini sadece acil ihtiyaçları için kullanma eğilimi gösteriyor. Hasan Altaner de Türkiye’de tüketicilerin asistans hizmetleri konusundaki farkındalığının çok düşük olduğunu vurguluyor. Altaner, “Sigortalı asistans hizmetlerini sadece başına kötü bir şey geldiğinde hatırlıyor. Oysa bunlar hayatlarını her an kolay-

Konut sigortası alırken nelere dikkat etmeli?

Sektör temsilcilerine göre konut sigortalarında sigortalıların ilk dikkat etmesi gereken konu, ihtiyaç duyulan risklere karşı yeterli teminat almak veya alınan teminatların kapsamını iyi anlamak. Sampo Japan Sigorta Grup Müdürü Mehmet Oğuzer, konut sigortası yaptırırken dikkat edilecek en önemli nokta, evinizdeki risklere karşı doğru teminatları seçmeniz ve belirtilen sigorta bedelinin sigorta değerine eşit olması. Oğuzer “Örneğin, 50 bin TL’lik eşyanızı 25 bin TL üzerinden sigortalattığınızda, sigortacılıkta ‘eksik sigorta’ diye tabir edilen ve yarı yarıya eksik hasar almanıza neden olacak durumlara karşı karşıya kalabilirsiniz” diyor. Sigortacıların bu tavsiyesi önemli. Çünkü herhangi bir hasar durumunda sigorta şirketi ile sigortalının ihtilaf yaşamasına sebep olabiliyor. Özellikle de mali mesuliyet teminatlarının poliçede olup olmadığına ve limit tutarına dikkat etmek konusunda sigortacılar uyarıyor. Bu teminat sayesinde yangın, duman, su baskını gibi konut poliçesinde teminat altına alınan riskler karşısında komşulara gelebilecek zararlar da güvence altına alınabiliyor. Konutla ilgili doğru beyanda bulunulması bir diğer önemli unsur olarak öne çıkıyor. Ayşegül Arısan, bir konut poliçesi için satın alma talebi yapılırken, konuta ait bilgilerin doğru ve eksiksiz verilmesi, evin metrekaresi ve varsa havuz, müstemilat, garaj gibi eklerin de belirtilmesinin, evin ve eşyaların değerinin doğru belirlenmesi ve prim ödemesinin belirlenen vadelerde yapılması için kritik önem taşıdığını ifade ediyor. Balkır Demirkan da “Konut sigortası yaptırırken, konutun brüt metrekaresinin poliçe üzerinde doğru biçimde yer alması, binanın ve konutun içerisinde bulunan eşyanın durumuna göre güncel durumlarına en yakın bedelin poliçede belirtilmesi gerekiyor. Bunlar oluşacak hasarlarda tam ve doğru tazminat alınması için önemli konular” diyor. Demirkan, poliçelerinin içeriği, kapsamı ve hangi durumlarda hasarların nasıl ödeneceğine ilişkin acentelerden bilgi edinmenin önemine de dikkat çekiyor. Seçilen sigorta şirketinin hasar ödeme performansı da pek çok sektör temsilcisi tarafından önemli bir kriter olarak gösteriliyor. Musa Ülken de “Sigortacılık bir güven işidir. Olası bir hasar durumunda sigorta şirketinin geri ödeme hızı, ürünün fiyatı ve ödeme koşullarının esnekliği, sigorta şirketinin müşteri ilişkileri yönetiminin başarısı, yaygın hizmet ağı ve anlaşma koşullarına sadakat gibi etkenler çok önemlidir.”

laştıracabilecek hizmetler” diyor.

Altaner’e göre sigortalılar, sahip oldukları teminatları dikkatli incelemedikleri için kendilerine sağlanan ek hizmetlerden faydalanmıyor. Bu yüzden sigorta şirketleri, poliçe sahiplerine ayrıca broşürler vererek ya da web sitesine yönlendirerek onları bu hizmetlerden haberdar etme yolunu seçiyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken de satış kanalları aracılığıyla sigortalılara çeşitli broşürler dağıtarak asistans hizmetlerine ilişkin bilgilerle farkındalık yaratmaya çalıştıklarını söylüyor. Ülken, “Kaza olduğunda sigortalıma ‘keşke alsaydım’ yerine ‘iyi ki bu poliçeyi almışım’ dedirtmenin önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu kapsamda ürünümüzün sigortalıların karşılaşılabileceği her türlü riski teminat altına alan bir içerikte olmasına

çalışıyoruz” diyor.

Konut kredileri sigortalılığı artırıyor

Tüm bu geniş teminatlara rağmen Türkiye’de sayıları 14-15 milyon olduğu tahmin edilen konutların ancak yüzde 15-20’sinin sigortalı olduğu düşünülüyor.

Diğer pek çok alanda olduğu gibi konutta da sigortalılık oranı potansiyele çok altında. Bunun en yaygın sebepleri ise konut sigortasının sadece ev sahiplerine ait olduğuna dair yanlış bilgi ve sigortanın pahalı bir hizmet olarak algılanması...

Liberty Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Arışan, mevcut konutların yüzde 40’ında kiracıların ikamet ettiğini, ancak kiracıların herhangi bir doğal afette mülk sahibi kadar zarar edebileceklerinin farkında olmadığını

vurguluyor. Arışan, zorunlu deprem sigortasının evin içindeki eşyaların bedelini ödemediğinin de genellikle bilinmediğine işaret ediyor. Nitekim zorunlu deprem sigortası, sadece deprem ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak ve yer kayması gibi binada doğrudan oluşan maddi hasarlara karşı, sigorta bedeli ölçüsünde teminat sağlıyor.

Öte yandan, kentsel dönüşüm projeleri, ev sahipliği oranlarındaki artış ve dolayısıyla mortgage kredilerinin zorunlu tutması gibi etkenlerle konut sigortalarında önümüzdeki dönemde belirgin bir artış bekleniyor. İşte Akıllı Yaşam’ın bu sayısında, geniş teminatlardan asistans hizmetlerine, kampanyalardan dikkat edilmesi gerekenlere konut sigortalarını sizler için araştırdık...



“Eksik teminatlı poliçe tatminsizlik yaşatabilir”

Musa Ülken
Anadolu Sigorta
Genel Müdürü

Konut sigortası, bireylerin en değerli yaşam alanı olan ev ve onun içindekileri güvence altına almak için kapsamlı çözümler sunuyor. Şirketimizin sunduğu üründe, bina ve isteğe bağlı olarak içinde yer alan eşyalar güvence altına alınıyor. Konut paket poliçemiz, sigortalılarımızın ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlandı. Onların evleri ve içindeki eşyalarını yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alan geniş kapsamlı ve “kişiyi özel” bir paket sigorta uygulaması. Bizim ürünümüzle örneğin, mal sahibi veya kiracının komşuluk sorumluluğu ve cam kırılması riskleri de güvence altına alınabiliyor. Sigorta yaptırırken, fiyatından önce ürünün niteliği hakkında bilgi edinmekte ve tüm riskleri kapsayıp kapsamadığını öğrenmekte fayda var. Eksik teminatla alınan bir poliçe, hasar sonrasında mutlaka tatminsizlik yaşanmasına neden olacaktır. Primin yanı sıra poliçe kapsamının irdelenmesi de tüketici açısından faydalı olacaktır.



“Kiracılar da mutlaka sigorta yaptırmalı”

Ali Doğdu
Aksigorta Teknik
Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye’de konutların sigortalanma oranı maalesef istenilen seviyelerde değil. Bunun en önemli nedeni ise toplumumuzdaki sigortalılık bilincinin hala düşük düzeyde olması, konut ve eşya sigortalarının sadece ev sahipleri tarafından yapıldığına dair yerleşmiş yanlış kanıdır. Oysa kiracıların da mutlaka sahip oldukları eşyaları ve ev sahibine karşı sorumluluklarını sigortalatması gerekiyor. Aksigorta Ev-Eşya Sigortası, sigortalının sadece evini ve eşyalarını değil ailesini ve komşularını da güvence altına alan kapsamlı bir ürün. Sigortalının yaşadığı apartmanın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlardan komşularına verebileceği maddi hasarlara, ücretsiz çilingir ve camcı hizmetlerinden hasara bağlı olarak doğabilecek yaralanma gibi durumlarda ücretsiz ambulans hizmetine kadar pek çok risk ve ihtiyaç Aksigorta Ev-Eşya Sigortası kapsamında yer alıyor.



“Komşunuzun eşyası da sigortalı”

Balkır Demirkan
AXA Sigorta Direktör
ve Genişletilmiş İcra
Kurulu Üyesi

AXA Sigorta olarak her yıl ürünümüzün içeriğini sigortalıların taleplerine göre revize ediyoruz. Örneğin, konut poliçelerinde kişisel üçüncü şahıs sorumluk teminatı da veriliyor. Bu teminat, konuta bağlı olmaksızın çocuğunuzun komşunun camını kırması ya da komşu ziyaretinde komşunun evindeki mobilyalara zarar vermesi durumunda da poliçedeki limitler çerçevesinde üçüncü şahıs hasarlarının ödenebilmesine imkan tanıyor. Dolayısıyla kişisel olarak herhangi bir üçüncü şahsa verilecek zararlar da ilave bir poliçe almaya gerek olmadan konut poliçesinin kapsamı içerisinde yer alıyor. Konut sigortaları büyük oranda ev sahipleri tarafından yapılıyor. Öncelikle kiracı başta belirli bir depozito verdiği için, evde oluşacak zararlarla yönelik ekstra bir prim ödemek istemiyor. Türkiye’deki evlerle ilgili en büyük risk deprem ve dahili su hasarları. Bu iki hasar tipinde de binayla ilgili onarım ve risk ev sahiplerinin üzerinde kaldığından, kiracılar konut sigortası yaptırmıyor.

Aksigorta Ev-Eşya Sigortası

Aksigorta'nın Ev-Eşya Sigortası, kapsamlı bir konut poliçesi paketi sunuyor. Temel olarak yangın, infilak, duman, deprem, sel ve su baskını, hırsızlık, yer kayması, fırtına, yıldırım, elektrik hasarları, kaza, taşıt çarpması, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, terör gibi etkenlerle ev ve eşyalarda oluşan hasarlar bu poliçe teminatında yer alıyor.

Sigortalının sadece evi ve eşyaları değil ailesi ve komşuları için de güvence sunan bu pakette, apartmanın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlar için de teminat bulunuyor. Örneğin apartmanın çatısından asansörüne, kazan dairesinden havuzuna kadar ortak kullanım alanlarında oluşabilecek hasarlarda sigortalıya düşen pay, dış cephe izolasyonu eksikliğinden kaynaklanan sıva, boya kabarmaları da sigorta kapsamında yer alıyor.



"Çevre düzenlemesi için de teminat var"

Hasan Altaner
Güneş Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Konut sigortalarının geçmişine ve temel amacına bakıldığında yangın, deprem, sel, fırtına gibi doğal afet risklerini temin eden bir ürün olduğu görülüyor. Zaman içerisinde konut içerisinde yaşayan bireylerin günlük yaşantılarında karşılaşılabileceği riskleri de kapsayacak şekilde oldukça geniş bir kapsama ulaştı. Sigortalının komşularına veya kiracının yaşadığı konut ve komşularına vereceği zarardan ev camının kırılmasına, evde kullanılan elektronik cihazların arızalanmasından çilingir çağırılmasına kadar uzanan bir teminat yelpazesine gelindi. Güneşli Ev Ekstra, Güneşli Ev ve Güneş Pratik Ev ürünlerimizle, evlerini ve huzurlarını tehdit eden pek çok riske karşı güvence sunuyoruz. Standart teminatların yanı sıra bina ve eşyaları yeni değerleriyle sigortalıyor, elektronik cihazları güvence altına alıyoruz. Listelenmesi halinde değerli eşyaların tümünü belirli bir oranın, sınırlandırma olmaksızın teminata dâhil ediyor, banka kasasında bulunan eşyaları da sigortalıyoruz.

Sigortalı kiracı ise ev sahibine, ev sahibi ise kiracısına karşı ve her ikisinin de komşularına karşı maddi sorumlulukları Aksigorta Ev-Eşya sigortası tarafından teminat altına alınabiliyor. Ayrıca komşu evlerin sigortalıdan kaynaklanan maddi hasarları, üçüncü şahıslara kazayla verilen maddi ve bedensel zararlardan doğabilecek tazminat talepleri de ödeniyor. Kıymetli eşyalar da poliçeye dahil edilebiliyor.

Aksigorta Ev-Eşya Sigortası, geniş asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor. Bu poliçeyle yılda üç kez ve toplamda 450 TL'ye kadar ücretsiz çilingir hizmetinden yararlanılabiliyor. Camcı hizmetlerinden de aynı koşullarda yararlanmak mümkün. Poliçe, hasara bağlı olarak doğabilecek yaralanma gibi durumlarda ücretsiz ambulans hizmeti de kapsıyor.

Evde yaşayanların yaralanması veya sakatlanması durumunda tedavi



"Teminatlarla daha fazla avantaj sağlıyoruz"

Ayşegül Arışan
Liberty Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı

İsteğe bağlı konut ve eşya sigortalarında sigortalılık oranı henüz yüzde 20'lerde seyrediyor. Türkiye'de genel anlamda sigorta penetrasyonunun düşük olmasının yanı sıra konut poliçesi kapsamında verilen teminatlar hakkında müşterilerin yeterli bilgilerinin olmaması bunda önemli bir etken. Örneğin, zorunlu deprem sigortasının evin içindeki eşyaların bedelini ödemediği genelde bilinmiyor. Yine toplumda primlerin yüksek olduğuna yönelik yanlış algısı ni de saymak mümkün. "Canım Evim" paketleriyle, sigortalılarımızın gelişen ve farklılaşan tüm sigorta ihtiyaçlarını ve taleplerini karşılıyoruz. Sadece konut ve içindeki eşyaları değil; aile bireyleri, ev sahipleri ve kiracılara ya da komşulara verilecek poliçe kapsamındaki zararları da güvence altına alıyoruz. Yeni değer ve eksik sigorta koruma gibi değer yaratan klozlarımızla, standart konut poliçelerine göre sigortalıya daha fazla avantaj sağlıyoruz.

masrafları ödenirken, yine evde bulunan herkes için ücretsiz ambulans hizmeti talep edilebiliyor. Evin kullanılmaz hale gelmesi durumunda, tamir süresince 4 yıldızlı otelde konaklama masrafları ve hasarlı konut için bekleme hizmeti de veriliyor.

Aksigorta'dan Ev-Eşya Sigortası yaptıranlar, bütün bunların yanı sıra "Beşi Bir Yerde" hizmetinden yararlanabiliyor. Bu paket, avantajlı dış tedavisi ve bakımı, hukuksal koruma, diyetisyen, halı yıkama ve kuru temizleme gibi indirimli ya da promosyonlu hizmetlerden oluşuyor.

Ev ve eşyaların ayrı ayrı da sigortalana bildiği Ev-Eşya Sigortası poliçesinde sigortalılar, ev ve eşyaların sigorta değerini kendisi belirleyebiliyor.

Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi

Anadolu Sigorta tarafından sunulan konut sigortası, ev ve içindeki eşyaları yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alan geniş kapsamlı ve 'kişiyeye özel' tasarlanabilen bir paket. Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi ile ev ve içindeki eşyaların yanı sıra evin içinde yaşayanları ve sorumlulukları da teminat altına almak mümkün. Örneğin ev oturulamaz hale geldiğinde kiracı taşınmak zorunda kalırsa ya da ev sahibi kira gelirinden mahrum kalırsa konut poliçesi hem taşınma hem de enkaz kaldırma giderlerini karşılıyor...

Konut paket poliçesi; televizyon, buzdolabı, müzik seti, bilgisayar, çamaşır makinesi, kombi gibi elektronik cihazları, elektrik akımı değişiklikleri, düşme, çarpma gibi nedenlerle oluşabilecek arızalara ve kazalara karşı güvence altına alıyor.

Anadolu Sigorta'nın yakında zamanda

sigortalıların hasardan kaynaklanan mağduriyetini en hızlı şekilde karşılamak amacıyla uygulamaya koyduğu RH+ projesiyle; konutta meydana gelen 3 bin TL'ye kadar olan hasar için en geç 2 gün içerisinde tazminatların ödenmesi hedefleniyor.

Her yıl müşterilerden gelen talepler doğrultusunda asistans hizmetlerini genişleten Anadolu Sigorta'da genellikle sadece konutun oturulamaz hale gelmesi halinde verilen otel hizmeti, hırsızlık hasarlarında da veriliyor. Ayrıca su, elektrik arızaları, dış cephe camlarının değişimi, çilingir işleri, konutta kalanların kurtarılması, hasar durumunda konutun güvenliğinin sağlanması gibi klasik asistans hizmetleri de mevcut.

Konut poliçesiyle sunulan Anadolu Acil Sağlık Hizmetleri ise kara ambulansına ilave olarak hava ve deniz ambulansı da sağlıyor. Tam gün sağlık hizmeti vermek üzere tasarlanan bu hizmetten, sigortalıyla aynı konutta yaşayan aile bireyleri de konut dışında olsalar bile 7 gün 24 saat yararlanabiliyor.

Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi kapsamında şimdilik İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya illerinde verilen Anadolu Konut Mini Onarım Hizmeti de sigortalıya; mobilya mini hasar onarımı, sert zemin onarımı, döşeme ve halı onarımı, leke çıkarma ve su hasarları acil müdahalesi ve kurutma restorasyonu gibi hizmetlerden yararlanma imkanı sunuyor.

AXA Sigorta Evim Poliçesi

AXA Sigorta, "Evim Poliçesi" ile kapsamlı bir paket konut sigortası sunuyor. Bu sigortayla, bina ile bina içerisinde yaşayanların günlük kullanıma dahil olan eşyalarına deprem, yanardağ patlaması, uçak çarpması gibi



birçok klasik riskle gelebilecek zararlar poliçe teminatı dahilinde karşılanıyor. Ayrıca üçüncü şahıs sorumluk teminatı veriliyor.

Bu ürünle ev içerisinde bulunan sigortalı ve birlikte yaşadığı aile fertlerine ait TV, müzik setleri ve taşınamaz kişisel bilgisayarlar ile beyaz eşyalara kazayla gelen fiziki hasarlar da teminat kapsamına alınıyor. Ancak bu cihazların sadece şarj ve bataryalarına gelecek hasar ve zararlar ile 3 yıldan daha yaşlı cihazlara gelecek zararlar ve üretici veya satıcı garantisi altındaki hasar ve arızalar teminat kapsamı dışında tutuluyor.

Hasar muafiyeti uygulanan AXA Sigorta poliçelerinde, bir hasarda tazmin edilecek azami bedel poliçe önyüzünde belirtiliyor. Buna göre her bir hasarda 150 TL'den az olmamak üzere hasar bedelinin yüzde 10'u

oranında muafiyet uygulanıyor.

Örneğin, konuttan yapılacak hırsızlıklarda cep telefonu, notebook, laptop, benzeri taşınabilir elektronik cihazlar için tespit edilecek hasar bedelinin yüzde 25'i ödenecek tazminat tutarından indiriliyor.

Sigortalılara sunulan asistans hizmetleri de kapsamlı. Su tesisatı, elektrik, anahtar ve çilingir hizmetleri, cam işleri, doktor ve ambulans gönderimi, uzman hemşire ve refakatçi gönderimi, otel hizmetleri, güvenlik hizmetleri, evde oluşacak bir hasar nedeniyle zorunlu seyahat giderleri, vefat nedeniyle oluşacak seyahat giderleri, tıbbi danışman sağlanması, hastanede yatma durumunda yardım sağlanması, acil mesajların iletimi ile bilgi ve organizasyon hizmetleri poliçede yazılı kapsam ve limitler içerisinde sağlanıyor. Konut poliçesi sahipleri

ayrıca “Acil Sağlığım” ürününe indirimli olarak sahip olabiliyor.

Güneş Sigorta’dan 3 paket birden

Güneş Sigorta, farklı ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirilen üç farklı poliçe sunuyor: “Güneşli Ev Ekstra”, “Güneşli Ev” ve “Güneş Pratik Ev”...

Ürünler göre farklılık göstermekle birlikte her üç poliçe de yangın, hırsızlık, su baskını, komşulara karşı mali mesuliyet, fırtınadan gelecek hasar ve cam kırılması gibi standart teminatlar sunuyor.

Güneşli Ev poliçesi ferdi kaza, konut yardımı, kira kaybı, elektronik eşya, kapkaç gibi risk ve hizmetler için ek teminatlar sunuyor. Güneşli Ev Ekstra, bunlara ilaveten garajdaki araçlardan çevre düzenlemesine, akvaryum teminatından gıda bozulmasına kadar oldukça kapsamlı ve detaylı bir poliçe sunuyor. Bir liste halinde bildirilmesi durumunda, değerli eşyaların tamamı da sınırlama olmaksızın bu poliçeye dahil edilebiliyor.

Güneş Sigorta da geniş asistans hizmetleri kapsamında, hukuki danışmanlıktan konutta kalan kişinin kurtarılmasına, ev hizmetleri organizasyonundan sigortalı faturaların ödenmesine; çilingir, tamirci, ambulans temininden tıbbi danışma hattına kadar birçok konuda sigortalıların yardımına koşuyor.

Güneşli Ev Ekstra, diğer paketlerden konut yardım hizmeti ve “Onkoloji Destek Paketi” ile farklılaşıyor. Onkoloji Destek Paketi sigortalılara, bir sağlık sorununda Türkiye’nin uzman doktorlarının ikinci görüşünü ücretsiz sunuyor. Ayrıca onkolojik hastalıkların tetkik ve tedavisi sırasında yüzde 70’e varan indirimler söz konusu.

Liberty Canım Evim sigorta paketleri

Liberty Sigorta, Canım Evim

Sigortası’nı Mini, Esnek ve Maksimum olmak üzere üç farklı teminat paketi seçeneğiyle sunuyor. Mini Paket’te yangın teminatı, standart ek teminatlar ve yardım hizmetleri bulunuyor. Maksimum Paket’te ilave olarak izolasyon eksikliği, misafir koruma, kira kaybı, boya badana masrafları, bina ekleri, makine kırılması gibi özel ek teminatlar sunuluyor. Ayrıca sorumluluk risklerine karşı aile bireylerinin kusuruna atfedilecek bir olaya bağlı oluşabilecek zararlar karşılanıyor. Yine aile bireylerinin ölüm veya sakatlık risklerine karşı ferdi kaza ve evde kullanılan cihazların elektrik dalgalanmaları ya da kullanımına bağlı görecekle- ri zararlar için elektronik cihaz teminatları sağlanıyor.

Esnek Paket ise yangın, yıldırım, infilak dışında kalan diğer teminatların isteğe bağlı olarak seçilebildiği bir paket olarak tasarlanmış. Yani kişiye özel poliçe yapılmasına olanak sağlıyor.

Liberty, konut sigortaları kapsamında müşterilerine konut yardım hizmetleri, konutta tıbbi yardım, rezervasyon, danışmanlık ve VIP indirim ile ayrıcalık hizmetleri olarak beş grupta asistans hizmeti sunuyor. Konut yardım hizmetleri içinde elektrik ve tesisatı, cam işleri, çilingir, sigortalı faturaların ödenmesi ve otelde konaklama gibi farklı hizmetler yer alıyor.

Konutta tıbbi yardım hizmeti, sigortalılara tıbbi danışmanlık, konuta doktor ya da ambulans gönderimini kapsıyor. Bunlara ek olarak turistik, kültürel ve sosyal aktiviteler için bilet alımı ve ulaştırılması, otel ve kiralık araç rezervasyonu ya da Türkiye-Avrupa fark etmeksizin lokanta, otel, gece kulübü gibi mekanlarda yüzde 40’a varan oranlarda indirim sağlanması ve bu mekanlarda rezervasyon yaptırıl-

ması gibi müşterilerin sosyal yaşamlarında faydalanabilecekleri hizmetler sunuluyor.

Sompo Japan Artı Konut poliçesi

Sompo Japan, “Artı Konut” ürünüyle yangın, sel ve su baskını, deprem gibi standart konut sigortası teminatlarının yanı sıra evde beklenmedik kazalar sebebiyle meydana gelebilecek zararları da güvence altına alıyor. Örneğin, voltaj düşmesi sonucu elektronik eşyaların bozulması veya evdeki değerli bir eşyanın kazayla kırılması teminat kapsamına alınıyor.

Hırsızlık, elektronik cihaz teminatları da isteğe göre alınabiliyor. Konut dışında kapkaç mağduru olduğunuzda yaşayacağınız kayıp ve zararlar da güvence kapsamında. Ziyet eşyalar ve nakit para da güvence altına alınabiliyor. Hatta gezdiğiniz bir mağazada çocuğunuzun kırdığı ürünler de poliçe kapsamına dahil edilebiliyor.

Sektördeki standart konut sigortalılarından farklı olarak Artı Konut poliçesi, istenirse elektronik cihazlara yüzde 100 koruma sağlayabiliyor. Su ve elektrik tesisatı tamiri, konuta doktor, ambulans ve tıbbi ekipman yollanması, medikal bilgi ve danışmanlık, çilingir temini, konutun korunması ve gözetimi, sosyal aktivitelerle ilgili bilgi hattı, rezervasyon imkanı, otel, rent-a-car ve ulaşım rezervasyonları gibi geniş asistans hizmetleri konut sigortaları kapsamında sunuluyor.

Sompo Japan Sigorta’dan yukarıda sayılan standart teminatlı ve 25 bin lira değerinde eşyayı koruma altına alan bir poliçeyi 250-300 liraya almak mümkün.

“İstikrarlı büyümemizi sürdürüyoruz”

Ray Sigorta, özellikle geçen yıl hedef olarak belirlediği Türkiye’nin yeni sanayi kentlerinde önümüzdeki yıl daha da büyüyecek. Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, “Aura’dan sonra ‘İşim Rahat, İçim Rahat’ adlı ürünümüzle hedef kitlemize anlatılması ve anlaşılması kolay ürünler sunmaya devam ediyoruz” diyor...

Vienna Insurance Group’un (VIG) Türkiye’deki iştiraki Ray Sigorta, son yıllarda büyük bir değişim içinde. Şirketin 4 yıl önce 450 olan acente sayısı bugün 1000’e yaklaştı.

Ray Sigorta, bir yandan acente sayısını artırırken bir yandan da portföy yapısını yeniledi; bireysel, kurumsal ve KOBİ sigortalarına yöneldi. Geleneksel ürünlerin dışına çıkarak, anlaşılması, anlatılması ve satışı daha kolay olan butik ürünlerle hedef kitlesine ulaştı. Bu çalışmaların meyvelerini yavaş yavaş toplayan Ray Sigorta, 2011 yılı itibarıyla bilançosunu her geçen yıl artan karlılıkla kapattı. Biz de bu değişimin perde arkasını Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu’na sorduk...

2013’ün son aylarına girdik. Bu yıl geçen yıla göre nasıl geçiyor?

2013, sektör olarak beklentilerimiz doğrultusunda gerçekleşecek bir yıl olacak. Vergi öncesi kâr/zarar tablosuna bakıldığında başa baş noktasına geldik. Büyüme yüzde 20 civarında olacak gibi görünüyor. Haziran sonu itibarıyla hayat dışı sektörün büyüme oranı yüzde 24 civarında oluştu. Türk sigorta sektörüne bakıldığında bu büyümede etkin olan branşların trafik, yangın ile mühendislik ve tarım sigortalarını kapsayan “genel zararlar” olduğu görülüyor. Onun dışında kalan kasko, sağlık gibi ana branşlarda ise büyüme çok daha mazbut seviyelerde. Kasko branşındaki büyüme yüzde 16 civarında...

Ray Sigorta’da durum nasıl?

Trafik poliçe sayısı hemen hemen aynı kalmak üzere yüzde 40 büyüme gösterdik. Bu da fiyatlardaki artıştan kaynaklandı. Kaskoda yüzde 12 büyürken müşteri sayımızı yüzde 9 artırdık. Konut sigortalarında poliçe artışımız yüzde 10 civarında. Özellikle motor dışı ürünlere yöneldik. Çünkü bu tür ürünlerle müşteri sayısını artırmak istiyoruz. Bunu yaparken de acente sayısını artırarak, Türkiye coğrafyasında daha önce olmadığımız bölgelere de nüfuz etmek istiyoruz. Büyüme planlarımızı o yönde kurguladık. Yıl sonu verilerinin hem sektör hem de bizim açımızdan daha iyi olacağını düşünüyorum. Trafik sigortalarında düzeltilmeler oldu.

Kâr yazacak tablolar görülmeye başladı mı?

Hedeflediğimiz kârlılık da ulaşılabilir gibi görünüyor. Bundan sonra gerek kârlılık gerekse büyüme hedeflerimiz iddialı olacak. Eskiden kârlılık hedeflerimizi iddialı koyarken büyümede çok daha mütevazı davranabiliyorduk. Yani zarar etmemek için büyümemeyi göze alabiliyorduk. Şimdi hem kaskoda hem de trafik sigortalarında geline fiyat düzeyleri çok makul seviyelerde. Bu portföy ile daha fazla iş yapabiliriz. Anlaşmalı servis ağlarını artırırken, en iyi hasar hizmetini verirken makul fiyatlarla da ürün satıyoruz. Tüm bu etkenler dolayısıyla 2013 yılında bilançolarda düzeltilmeler olacak.

2013’ten ne değişecek?

Ray Sigorta olarak, bu yılın ilk altı ayında sü-

rücü kusuru ile can kayıplarından dolayı 2.5 milyon lira eksik yazdık. Bu hiç hesapta yoktu. Ancak buna rağmen başa baş noktasını yakaladık. Bu sektörde herkese uygulanan hukuki bir düzenleme olduğu için yapacak hiçbir şey yok. Ancak fiyatlarımızı buna göre ayarlayabiliriz. Bilindiği gibi sektör 2011 yılında fiyatları çok düşürmüştü. Biz de bu alanda çok küçüldük. Şimdi ise özellikle kasko ve trafikte fiyatlar makul seviyelere gelmeye başladı.

Ray Sigorta son dönemde ne gibi çalışmalar yaptı?

Denizli, Gaziantep, Kayseri, Konya, Samsun, Trabzon, Eskişehir gibi illerde büyümeyi hedefledik. Bu doğrultuda yerel kampanyalar yaptık, yapmaya da devam edeceğiz. Bu illerdeki anlaşmalı servis ağıımızı genişlettik. Evinden çalışan elemanlar istihdam ettik. Ankara ya da Antalya Bölge Müdürlüğü’ne bağlı olarak çalışan bu elemanlarımızı bilgilendirdik. Mobil bağlantılar kurduk. Bu tür yapılanmalara devam ediyoruz. Penetrasyonumuzu artırmayı hedeflediğimiz bu illerdeki tanıtım çalışmalarımızı altyapıyı hazırladıktan sonra yaptık. Yeni acenteler açtık. Bu 7 ilde penetrasyonumuzu yükseltmek istiyoruz. Bunlar Türkiye’nin büyüyen sanayi illeridir. Gönül ister ki 81 ilde de bu yapılanmayı kuralım. Ama bu zaman alacak. Merdivenleri ağır ağır çıkmak gerekiyor.

Bunlar hep sanayi illeri. Daha çok kurumsalla mı yöneldiniz?

Bizim sigortacılık anlayışımız hep aynı:



“İşim Rahat, İçim Rahat isimli yeni bir ürün çıkardık. Bu ürün daha çok küçük işletmeler için tasarlandı. Küçük ölçekli işletmeleri yani esnafı hedefliyoruz. Çoğunlukla yanında işçi bile çalıştırmayan, kuru temizlemeci, berber, kasap, eczane, cep telefonu bayisi, pastaneci gibi esnafı hedefleyen bir ürün.”

Levent Şişmanoğlu / Ray Sigorta Genel Müdürü

Her müşteri segmentine hitap eden ve tüm coğrafyada tüm ürünlerle hizmet veren bir şirket olmak... VIG'nin temel prensibi böyle. VIG; bir ülkede bulunduğu tüm il ve ilçelerde, tüm ürünlerle hizmet vermek isteyen bir şirket... Biz de bu anlayışla bireysel, KOBİ, ticari ve kurumsal olmak üzere her segmente hitap eden ürünler oluşturuyoruz. Bir ile girdiğimizde bireysel müşterinin önemli olduğunu biliyoruz ama kurumsal ve ticari müşterilerin peşinden de koşuyoruz.

Sizce sektördeki büyüme 2014'te de devam edecek mi?

Temmuz sonu itibarıyla bu yıl hayat dışı prim büyümesi yüzde 25 civarında oldu. Ağustos sonunda ise yüzde 23.5'e düştü. Ağustosla başlayan bir yavaşlama var. Ekimde de biraz düşüş olacaktır. Çünkü uzun tatiller dolayısıyla çalışma günlerimiz azalıyor. Beklentimiz hayat dışında yüzde 20 gibi büyüme olacağı yönünde. Biz de bu

civarda büyüme planlıyoruz. Ray Sigorta olarak büyümemiz şu anda yüzde 23 civarında.

Motor ve motor dışında bakıldığında; mühendislik, yangın, tarım gibi alanlarda iyi büyüme oranlarının yakalandığı görülüyor. Trafik primlerindeki artışla birlikte bu branşın toplam pastadaki payı 2 puan arttı. Yeni mühendislik projeleri de ilgili alana prim artışı sağladı. Kaskoda poliçe sayısı yüzde 11 arttı. Bu yılın ilk 6 ayında yeni otomobil satışları arttı. Bir yandan da yeni otomobil alanların sattığı ikinci el araçlar da kasko konusu olmaya başladı. Trafikte poliçe adedi ise yüzde 5 arttı. Kasko penetrasyonunun bir miktar yükseldiği görülüyor. Bu da iyi bir gelişme. Çünkü düşük risk grupları da kasko kapsamına girmeye başladı. Sonuçlara olumlu yansımacaktır.

Bütün bunlar 2014'e nasıl yansıyor?

2014 yılı için daha mazbut bir büyüme beklentisi belirledik. Bu yıl görülen yüzde

23'lük büyümenin 3.5 puanı reel ekonomik büyümeden, 8 puanı da enflasyondan kaynaklanıyor. Yani büyümenin yarısı enflasyon ve ekonomik büyümeden diğer yarısı fiyat artışlarından kaynaklanıyor. Önümüzdeki yıl fiyat artışından dolayı büyüme daha az olacaktır.

Müşteri penetrasyonunu artırmak için çalışmalar yaptınız. Bunun nasıl bir geri dönüşü oldu?

Bireysel müşterilerimizin 140 bininin tek poliçe sahibi olduğunu gördük. Biz aslında bunların sürekli müşterimiz olmadığını düşünüyoruz. Tek bir ürün için, uygun fiyat gördüğünde bize gelen, sonraki yıl 3-5 lira daha uygun fiyat gördüğü zaman başka şirkete giden bir müşteri profili olduğunu biliyoruz. Bu müşterilerimize ikinci, üçüncü ürünleri de satabilmemiz lazım. Trafik gibi bir alanda sizden ürün alıyorsa, müşteri sizi bilmiyor demektir. Çünkü trafikte hasar frekansı yüzde 8. Yüzde 92'sinin

şirketin hizmet anlayışından haberi olmuyor. Biz hızla bunlara ikinci, üçüncü ürünü satacak yöntemleri geliştirmeye başladık.

Son yıllarda yeni ürünler de çıkardınız? Aura vardı, şimdi bir ürün daha geldi...

Aura ürünümüz 8 bin adet satıldı. Bu iyi bir satış rakamı. Ağırlıklı olarak acente kanalıyla satıyoruz. Bu yıl ise 1 Ekim itibarıyla “İşim Rahat, İçim Rahat” isimli yeni bir ürün çıkardık. Bu ürün daha çok küçük işletmeler için tasarlandı. Küçük ölçekli işletmeleri yani esnafı hedefliyoruz. Çoğunlukla yanında işçi bile çalıştırmayan, kuru temizlemeci, berber, kasap, eczane, cep telefonu bayisi, pastaneci gibi esnafı hedefleyen bir ürün. Temel sigorta ihtiyaçlarını kapsayan uygun fiyatlı bir ürün. İstenirse deprem riskini de kapsıyor. Çok basit, kolayca anlaşılabilen, çok hızlı anlatılabilen bir ürün tasarladık. Acentelerimizin bu kesimleri müşterileri arasına dahil edebilmelerini sağlamak amacıyla çıkardığımız bir üründür.

Bu çok geniş bir segment ve çok farklı ihtiyaçlar söz konusu. Bu meslek gruplarına tek bir ürünle hizmet vermek zor olmayacak mı?

Evet, bu segment gerçekten zor ama ekonomi

için önemli. Örneğin bir kısmı kasap dükkanı açıyor, sonra da kapatıp büyük bir marketin kasap reyonunda çalışıyor. Ama bir kısmı da büyüyor, ikinci üçüncü dükkanını açmaya başlıyor. Siz tek dükkanı varken bu insanların sigortacısı olursanız, 10 yıl sonra üç dükkanı olduğunda da olursunuz. İşte bizim hedeflediğimiz büyüme böyle. Hiçbir zaman saman alevi gibi büyümek istemiyoruz. Her yıl taş taş üzerine koyarak, merdivenleri ağır ağır çıkarak kalıcı büyümek istiyoruz. Müşteri sayısını çoğaltmak için yeni bir ürün geliştirdik. Mevcut yangın poliçelerinin anlaşılması ve anlatılmasının zor, fiyatının da biraz pahalı olduğunu gördükten sonra bu ürünü çıkardık.

Alanları farklı birçok esnafa aynı ürünle nasıl hizmet sunacaksınız?

Değişkeni çok fazla olmayan bir ürün hazırladık. Biri 50 bin, diğeri de 100 bin liraya kadar teminatlı iki seçenekli bir ürün bu. Zaten 100 bin liranın üzerini konuşuyorsak bizim işyeri paket sigortamız var. Hizmeti oradan sunuyoruz. Bu biraz da konfeksiyon bir ürün. Ürün alıyorsunuz üzerine giyiyorsunuz, biraz dar ya da biraz geniş olabiliyor. Elimizden geldiği kadar dar kalmamasına özen gösteriyoruz. Çünkü bol olursa çözümü kolay ama dar

olursa teminat eksik olur rahatsız eder. Biz bu ürünleri yaparken en az 3 yıl sonrasını düşünerek yapıyoruz.

Acente kampanyalarınız da sürüyor değil mi?..

Evet, 1 Ekim’de yeni bir kampanya başlattık. Yılın son üç ayındaki prim üretim hedeflerini tutturana acentelerimizi Brezilya’nın Rio şehrine götüreceğiz. Bu kampanyayı acentelerimiz istediği için yaptık. Beklentimiz, bu yılı da başarılı ve karlı bir şekilde kapatmak.

Ne kadar acenteniz var? Türkiye’nin her yerinde var mısınız?

Şu anda 930 acentemiz var. 4 yıl önce 450 acenteye sahiptik. Yeni katılan acenteler Ray Sigorta ile bir sıcak ilişki kurdular. Bir şehirde büyürken, önce oradaki hizmet altyapısını oluşturmamız lazım. Yani hizmetimiz etkin ve verimli olmalı. Bizim açımızdan yüksek oranlı motor hasarlarını yönetebilmek esaslı bir görev. Bu altyapıyı kurmadan büyürsek memnuniyetsizlik artar. Doğu Anadolu’da, ekonomik faaliyetin en düşük olduğu yerlerde acentemiz yok. Ama oralarda da acentelerimizin şubeleri var. Bu tür illerin sayısı da 7-8 tanedir.

VIG, yüzde 5 pazar payında ısrarcı

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, Vienna Insurance Group’un Türkiye pazarına öncelikle Ray Sigorta gözlüğüyle baktığını, pazardaki gelişmeleri yakından takip ettiğini söylüyor. Şişmanoğlu, grubun Türkiye’ye yönelik gelecek planlarıyla ilgili şu ipuçlarını veriyor: “Türkiye pazarına ilgilerinden habermiz var. Bazı şirketlerin bilançolarını incelediler. Büyüme onlara çok etkileyici geliyor. Geçen yıl hayat dışı alanda sektörde yüzde 18 büyüme oldu. Biz yüzde 20 büyüdük, bir de kâr açıkladık. Bu önemli bir ge-

leşme. Bize sürekli ‘Bu pazarda nasıl büyüyelim? Bir bankayla anlaşma mı yapalım, organik mi yoksa inorganik mi büyüyelim’ diye soruyorlar. VIG, Türkiye’de ilk 5 şirket arasında olmak istiyor. Sektörde söz sahibi olabileceği pazar payına sahip olmanın hesaplarını yapıyor. Bu da Türkiye’de yüzde 5 gibi bir pazar payına sahip olmak anlamına geliyor. Bu temel hedeflerden biri. Bu konuda ısrarcı olacaklar. Bize de sürekli ‘Yeni ürünler, yeni kanallar, yeni müşteriler bularak büyüyün diyecekler.’



VAKIFBANK WORLDCARD'LA UÇAK BİLETİ ALIRKEN WORLDPUANLARINIZ 3 KAT DAHA DEĞERLİ

Seyahatlerinizde Worldpuanlarınız 3 ile çarpılıyor,
Worldcard'lılar 100 TL Worldpuan ile 300 TL'lik
bilet almanın keyfini yaşıyor.



SMS

Kart başvurusu için;
VB yaz,
TC Kimlik Numaranı
5724'e gönder.

ALISVERISTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**

Örnek Hesaplama Tablosu

Worldpuan	Uçak bileti
50 TL değerinde Worldpuan	150 TL değerinde uçak bileti
100 TL değerinde Worldpuan	300 TL değerinde uçak bileti
150 TL değerinde Worldpuan	450 TL değerinde uçak bileti



444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz

Yeni trend: Fidyeye sigortaları

Yurtdışında faaliyet gösteren şirketler, zenginler ve ünlüler için geliştirilen insan kaçırma ve fidye sigortalarına ülkemizde de talep artıyor.

Geçtiğimiz haziran ayında The Economist dergisi, gelişmekte olan ülkelerde gittikçe daha fazla talep gören bir sigorta türüne dikkat çekmişti: İnsan kaçırma ve fidye sigortaları...

Genelde Somalili korsanlara karşı deniz ticareti firmaları tarafından talep edilen bu sigortanın prim üretiminde, gelişmekte olan ülkelerdeki zenginlerin ve büyük firmaların payı korsanları geride bıraktı.

2011'de 500 milyon dolara ulaştığı tahmin edilen fidye sigortalarında özellikle geçen yıldan itibaren korsanlığın payı düşerken yeni zenginlerin payı artış gösterdi. Yani genelde yeni zenginlerin başvurduğu bir sigorta türü için son birkaç yıldır 'işler tıkırında' gidiyor. Peki Türkiye'de durum nedir?

Aslında dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türkiye'de de bu sigorta ilk defa 2010 yılında pazara girdi. Bu ürünü dünya çapında ilk olarak AIG sundu. AIG'nin "Kaçırma, Fidyeye ve Şantaj Sigortası" alanında Türkiye'nin ilk ve tek sigorta ürünü olma özelliğini taşıyor. AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Demet Öztürkcan Karakullukçu, insan kaçırma, fidye ve şantaj sigortasının, ekonominin zayıf olduğu, suç oranının ya da terörist grup sayısının yüksek olduğu, güvenlik önlemlerinin ve etkin koruyucu yasaların yeterli olmadığı ülkelerde sıklıkla yaşanan kaçırılma vakaları sonrasında oluşan talep doğrultusunda geliştirildiğini anlatıyor. Yani kaçırma, fidye ve şantaj sigortaları, koruma önlemlerinin yetersiz olduğu ülkelerde varlıklı ailelerin ya da şirketlerin yaptırdığı bir sigorta türü olarak karşımıza çıkıyor.

Kimler bu sigortayı yaptırmalı?

Geçen yıl dünya çapında 40 bin civarında



kayıtlı kaçırılma vakası yaşanmış. İlginçtir, bu vakaların sadece yüzde 30'u raporlanmış. Demet Öztürkcan Karakullukçu, "Tehlike azımsanmayacak kadar yüksek. Öyle ki bazı ülkelerde insan kaçırma artık bir endüstri olarak görülüyor" diyor.

Türkiye de bu trendden nasibini alıyor. Özellikle yurtdışında faaliyet gösteren müteahhit firmaların bu sigorta türüne talep gösterdiğini vurgulayan Öztürkcan Karakullukçu, müşteri profilini ise şöyle tarif ediyor:

"Bu sigortadan yararlanabilecek müşteri profilini, riskli ülkelerde yaşayanlar ve seyahat edenler başta olmak üzere, göz önünde ve bilinirliği yüksek olan firmalarda ve çokuluslu şirketlerde çalışanlar, yurt dışında projeleri olan Türk inşaat firmaları, havayolu şirketleri, petrol ve doğalgaz, enerji sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturuyor."

Yine basında sıklıkla yer alan, yani medyatik kişiler ve aileler de kaçırma, fidye ve şantaj teminatı önerilen kesim içerisinde yer alıyor. AIG Sigorta, talepler doğrultusunda bu özel teminatlı ürünü 2010 yılından itibaren

Türkiye'de hem şirketlere hem de bireylere ve ailelere sunuyor. Öztürkcan Karakullukçu, sigortalıların ihtiyacı doğrultusunda Türkiye'ye özgü teminatların şekillendirilebildiğini vurguluyor.

20 dakikada ekip kuruyor

Çoğu sigorta şirketinin müşterilerine sunmadığı bu ürün, özel bir deneyim ve ilgi gerektiriyor. Nitekim bu sigorta sadece zararı karşılamayı değil, sigorta şirketinin bilfiil fidye ya da şantaj olayına müdahale etmesini, daha da ötesi yönetmesini gerektiriyor. Öztürkcan Karakullukçu, fidye ve şantaj, ama en önemlisi danışmanlık masraflarını kapsayan bu sigorta türünde diğer teminatları şöyle sıralıyor: Hatalı gözaltı, tutuklama, alıkoyma, ürün tahrifatı yapılacağı ya da bilgisayar virüsü gönderileceği yönünde yapılan şantaj, yargılama, sulh ve savunma masrafları, kaçırılma nedeniyle oluşacak ölüm, uzuv kaybı ve sürekli sakatlık, iş kesintisi zararı, tehdit yanıt masrafları...

Sigorta kapsamı tüm dünya olan AIG, dünya

çapında bu alanda deneyimli ve yerel kültür-
lere hakim bir kriz yönetimi danışmanı olan
NYA International ile çalışıyor. Öztürkcan
Karakullukçu, “Kaçırılma vakasının bildiril-
mesini takiben 20 dakika içerisinde bir NYA
uzmanı mağdurun şirketi ya da ailesiyle irtib-
at kurar ve 24 saat içerisinde 1 ila 4 kişiden
oluşan bir ekip yanlarına ulaşır” diyor.
Pazarlık konusu insan hayatı olunca elbette
insan kaçırma ve fidye sigortalarında kriz
yönetimi hayati önem taşıyor. “Fidye ve
şantaj sigortasında önemli olan talep edilen
fidyenin karşılanması değil. Esas önemli
nokta, hayati önem taşıyan kaçırılmadan
sonraki ilk 24 saat ve kurulacak olan iletişim-
dir” diyen Demet Öztürkcan Karakullukçu,
bazı durumlarda fidyecilerin taleplerini hızlı
bir şekilde karşılamının sadece kısa vadeli bir
çözüm sağladığına ve mağdur serbest bira-
kılmadan başka taleplerle karşılaşılmasına
sebep olduğuna dikkat çekiyor:

“Daha da önemlisi, mağdurun ‘kolay hedef’
olarak algılanmasına yol açar. Bu da ikinci bir
kaçırılma vakasına davetiye çıkarabilir. Bu
sebeple yöreye ve oradaki yerel kültüre hakim
bir uzman ekibin tavsiyeleri doğrultusunda
hareket etmek hem en az zararla kurtuluşa
hem de böyle bir olayın tekrarlanmasını
önlemekte en etkin yoldur.”

Sigortanız olduğunu söylemeyin!

Sigorta yaptırmak her ne kadar kişinin ya da
şirketin kendini daha güvende hissetmesini
sağlasa da fidye sigortalarında bu durum
tersine bir etki doğurabiliyor. Yani sigortalı-
nın böyle bir teminata sahip olduğu bilgisini
fidyecilerle paylaşmaması ya da The Econo-
mist dergisinin, “Müşteriyim... Beni buradan
çıkarın” başlığıyla karikatürize ettiği şekilde
önce sigorta şirketini aramaması gerekiyor.
Böyle bir bilginin mağdurun bulunduğu
koşulların ağırlaştırabileceğini ve hayati tehli-
kenin artmasına sebep olabileceğini söyleyen
Demet Öztürkcan Karakullukçu, “Fidyeciler
talep için irtibat kurdukları ve müzakerede

bulundukları aile ya da şirketin bir danışman
tavsiyesiyle hareket ettiğini hissettiklerinde
taleplerini artırabilir ve hatta niyetlerinin
ciddi olduğunu kanıtlamak için mağdura
zarar verebilirler” diyor.

İşte bu gizlilik yüzünden fidye ve kaçırma
sigortalarında önce şirket ya da ailenin fid-
yeyi ödemesi, sonra ise sigorta şirketinin
zararı tazmin etmesi yöntemi uygulanıyor.
Daha da ötesi polislerin üzerinde şirket ya
da şahıs isimleri dahi yer almıyor. Eğer fidye
bir finans kuruluşundan alınacak krediyle
ödenirse AIG, bu kredinin faiz masraflarını
da üstleniyor. Peki sigorta kapsamı ve primler
nasıl hesaplanıyor?

Nijerya’da 5 kişiden biri risk altında
Fidye ve kaçırma sigortalarında primler
seyahat edilen ya da bulunulan ülkeye, bu
ülkedeki faaliyete ve teminatın talep edildiği
kişi sayısına göre değişebiliyor. Kaçırılma

azımsanmayacak kadar yüksek. Neredeyse
her 5 kişiden birinin kaçırılma tehlikesiyle
karşı karşıya geldiği anlamına geliyor.”

Bu coğrafyada Nijerya’dan sonra riskli görü-
len ülkeler arasında Somali, Mısır, Kenya ve
Mali başı çekiyor. Güney Afrika’da kaçırılma
vakalarında geçen yıla oranla yüzde 7.7 artış
olduğunu söyleyen Öztürkcan Karakullukçu,
Temmuz 2013 itibarıyla insan kaçırma, fidye
ve şantaj vakalarının yaşandığı ilk 5 ülke
olarak Nijerya, Meksika, Pakistan, Yemen ve
Suriye’yi sıralıyor.

Yine The Economist’in verilerine göre,
Irak’ta faaliyet gösteren bir işadamı 3-6 bin
ABD Doları prim öderken; bir deniz ticareti
şirketinin de tehlikeli sularda taşıma yapan
filosunu korumak için birkaç milyon doları
gözden çıkarması gerekiyor.

Primlerin şirketlerin aldığı diğer sigorta
teminatlarına göre uygun olduğunu ifade



“Ülkemizde de son 2 yılda yaşanan
kaçırılma vakaları sonrasında fidye
sigortasına ilgi arttı. Bu teminatın
bilinirliğini artırmak için 2014 yılında NYA
International’la birlikte hedef sektörlerle ve
kişilere yönelik seminer düzenleyeceğiz.”
Demet Öztürkcan Karakullukçu

vakalarının sıklıkla gerçekleştiği ülkelerde
prim, riski düşük görülen ülkelere oranla
biraz daha yüksek olabiliyor. Öztürkcan
Karakullukçu, kayıtlı kaçırılma vakaları dik-
kate alınarak dünya çapında belirlenen riskli
bölgeleri şöyle anlatıyor:

“Afrika yüzde 36 ile ilk sırayı alıyor. Afrika’yı
sırasıyla yüzde 27 ile tüm Amerika kıtası ve
yüzde 19 ile Asya kıtaları takip ediyor. Ancak
Latin Amerika’da kaydedilmeyen vakalar da
göz önüne alındığında Amerika’nın birinci
sırada yer aldığı tahmin ediliyor. Afrika’da
sadece Nijerya’da yaşanan vakalar dünya ge-
nelinde yüzde 26 paya sahip. Bu oran aslında

eden Öztürkcan Karakullukçu, özellikle
riskli görülen bölgelerde faaliyet gösteren
şirketlerin ya da bu bölgelere seyahat eden
kişilerin mutlaka bu konuda sigorta şirketini
bilgilendirmesi gerektiğini söylüyor. Demet
Öztürkcan Karakullukçu, dünya çapında
AIG’nin geçen yıl yaşanan vakalarda 500 bin
ABD Doları ödeme yaptığını belirtiyor.
Son 2 yılda insan kaçırma ve fidye sigortala-
rına talebin arttığını ifade eden Öztürkcan
Karakullukçu, önümüzdeki dönemde bu
sigortanın hem bilinirliğini hem de portföy-
deki payını artırmak için çeşitli seminerler
yapacaklarını anlatıyor.



Avusturya sigorta piyasası

Avusturya sigorta sektörü, ülkedeki yüksek sigorta bilinci sayesinde istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Acente ve broker ağırlıklı satış kanalları, sektör için hem avantaj hem de dezavantajlar içeriyor...

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

Avusturya, 8,5 milyonluk nüfusuyla, 2013 yılı ilk çeyrek sonuçlarına göre yüzde 0.6 reel büyüme ve 368 milyar euro gayri safi yurtiçi hasıla elde etti. Mevcut veriler Avusturya'yı dünyanın 37'nci büyük ekonomisi yapıyor...

Ülkede kişi başına yıllık gelir yaklaşık 34 bin euro. İstikrarlı gayri safi yurtiçi hasıla artışı, gelir grupları arasındaki adaletli dağılım, ihracat ve ithalat arasındaki denge ve bu özelliklerin getirdiği yüksek yaşam standartları Avusturya ekonomisinin başlıca özellikleri.

Avusturya, bu özellikleri sayesinde de "İnsani Gelişme Endeksi"nde, 2012 yılında 187 ülke arasında 18'inci sırada yer aldı...

AB ortalamasının üzerinde büyüyor

Avusturya sigorta sektöründe 56 sigorta şirketi faaliyet gösteriyor. Yaklaşık 26 bin kişinin istihdam edildiği sektörde, 2012 yılı itibarıyla 16 milyar 284 milyon euro tutarında prim üretimi gerçekleşti. Bu açıdan bakıldığında, sigortacılığın Avusturya finans sektörünün önemli bir unsuru olduğu görülüyor. 2012'de hayat dışı branş prim üretiminin toplamdaki payı yüzde 43.7 seviyesinde oluştu. Birleşik yıllık büyüme oranı (CAGR – ülkenin büyüme trendi) 2012 yılı sonu itibarıyla yüzde 2.2. Aynı dönemde, Avrupa Birliği ülkelerinin ortalaması (yüzde 4) ile kıyaslandığında ortalamanın üzerinde bir büyüme sağlandığı görülüyor.

Güçlü yönler – Fırsatlar

Avusturya sigorta sektörünün en önemli avantajı, ülke ekonomisinin sağlam yapısı. Ülkenin reel gayri safi milli hasılası yıllar itibarıyla ortalama yüzde 2.5'le düzenli bir artış gösteriyor. Yüksek milli gelir, beraberinde aile bazından yüksek mülk edinimini ve dolayısıyla sigorta talebini getiriyor. 2012 yılında elde edilen 100 birim gayri safi yurtiçi hasılanın

5.3 birimi sigorta primi olarak sigorta şirketlerine ödendi. Zorunlu sigorta olmamasına rağmen, yüksek sigortalıların bilinci hayat sigortasını yüzde 40 pazar payıyla sigorta türleri arasında en çok tercih edilen branş yapıyor. Hayat sigortasını yüzde 26 pazar payıyla ferdi kaza, yüzde 18 pazar payıyla da motor branşları takip ediyor.

Zorunlu sigortaların kapsamında gerçekleştirilen genişlemeyle doktorlarla birlikte dişçiler, hastaneler ve bakım evleri de sigorta kapsamına dahil edildi. Bununla birlikte ülke genelinde gayrimenkul fiyatlarındaki istikrarlı yükseliş, hayat dışı branştaki yüksek prim üretimini de beraberinde getirdi.

Sektörün dağıtım yapısına baktığımızda, Avrupa piyasasında sıklıkla karşımıza çıktığı gibi acentelerin ve brokerların ağırlığını görüyoruz. Piyasada acente, müşterileri için sigorta şirketinin yerini alabilen bir unsur. Faaliyet yapısına bakıldığında tekli acentelerin öne çıktığı görülüyor. Bu durum acenteler açısından sigorta şirketini temsil kabiliyetini artırıyor.

Tekli acentelerin yoğunluğundan dolayı müşterilerin sigorta talepleri, acentelerinin yönlendirmesi sonucunda tek bir sigorta şirketinden sağlanabiliyor. Ürün yapısında gözlemleyebileceğimiz önemli farklardan biri ise ürünlerin geniş teminat kapsamı. Özellikle sorumluluk, ferdi kaza ve hayat branşlarında Avusturya vatandaşlarının sahip olduğu sigorta teminat kapsamı alışveriş sırasında mağazada yol açtığı zararı bile kapsayabilecek kadar geniş olabiliyor.

Prim üretiminde hissedilir acente ağırlığına rağmen, sorumluluk sigortaları kullanımında telefon ve direkt satış kanalları öne çıkıyor.

Sektördeki şirketlerin prim üretimi açısından pazar paylarına baktığımızda Vienna Insurance Group'u Assicurazioni Generali, Uniqa ve Allianz'ın takip ettiğini görüyoruz.

Avusturya'da 2012 yılında elde edilen 100 birim gayri safi yurtiçi hasılanın 5.3 birimi prim olarak sigorta şirketlerine ödendi...

Piyasada faaliyet gösteren 56 şirketten ilk 10'u, toplam prim üretiminin yüzde 77.7'sini karşılıyor. Bu oranı, şirketler arasında dengeli prim dağılımının bir sonucu olarak yorumlamak mümkün.

Zayıf yönler - Tehditler

Avusturya sigorta sektöründe sektör oyuncularından dile getirilen risklerin başında, Solvency II düzenlemelerinden dolayı beklenen yaptırımlar geliyor. Avusturya sigorta sektörü düzenleyicisi VVO (Der Verband der Versicherungsunternehmen) tarafından yakından takip edilen süreçte, diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi uygulama için herhangi bir zaman planı belirlenmedi. Devam eden süreçle birlikte şirketlerin sağlamaları gereken mali yeterlilik rasyosuna nasıl ulaşacakları ve dolayısıyla ne kadar bir anaparanın yatırımdan mali yeterliliğe kaydırılacağı halen şirketler için belirlenmeye çalışılan bir konu. Piyasa açısından diğer bir dezavantaj da uzun yıllara dayanan ticaret dolayısıyla gelişen sigorta sektörünün Avusturya için beraberinde talep açısından doygun bir piyasa getirmesi. Bu durum sigorta şirketlerinin ülke ve Avrupa Birliği dışı piyasalara açılarak doymamış pazarlara yönelmesini sağlıyor. Örneğin, Avusturya'nın denize kıyısı olmamasına ve sınırlı su kaynaklarına rağmen marina sigortasının 2013 yılı ilk yarısında 10 milyon euroya yaklaşan prim üretimi gerçekleştirdiğini görüyoruz. Bu prim üretiminin nedenlerinden biri de 1995 yılında Avrupa Birliği'ne üye olan Avusturya'nın, birlik üyesi ülkeler arasında geçerli olan hizmetlerin serbest dolaşım hakkından yararlanması. Hizmetlerin serbest dolaşımı sayesinde sigorta ihtiyacı, Avrupa Birliği üyesi bir ülkenin sigorta şirketinden, ülkenin yerel sigorta şirketine karşı herhangi bir satış dezavantajı yaşamadan giderilebiliyor. Dolayısıyla kurulduğu ülkenin pazarında ciddi bir pazar payına sahip şirket, dolaşım hakkından dolayı bu avantajını daha verimli organizasyonlar karşısında kaybedebiliyor.

Avusturya sigorta sektörünün bir diğer zayıf yönü



ise acentelerin ağırlığı ve müşteri nezdinde acente bilinirliğinin fazla olması nedeniyle dağıtım kanallarında çeşitlenmenin yeterince gerçekleşememesi. Acente ve brokerlar, sigorta şirketi açısından halen müşteriye ulaşabilecekleri en önemli kanal. Direkt satış kanalları yaygınlaşmadığı için, müşteri bilgilerinden veritabanı oluşturulması ve bu veritabanının olası sigorta ihtiyaçlarının tespit edilebilmesi acente performansına bağlı olarak gerçekleştirilebiliyor.

Avusturya - Türkiye sigorta ilişkileri

Avusturya ile Türkiye arasındaki ticari ve sosyal hayat, imparatorluklar arası askeri ilişkilerle birlikte gelişen ticari yapıyla yüzyıllar öncesinde başladı. Avusturya sigorta şirketleri ile Türkiye piyasasının tanışması 1862 yılında Avusturyalı Riunione Adriatica di Sigurta'nın (RAS) İstanbul'da acentelik açmasıyla başladı. RAS'ı 1889 yılında Assicurazioni Generali'nin acentesi takip etti. Kurulan Avusturya menşeli şirketlerin yanında 1916 yılında kurulan Türkiye Milli Sigorta Şirketi de ağırlıklı olarak Avusturya sermayesiyle faaliyetlerine başladı. 1880 yılında Duyun-u Umumiye İdaresi'nin faaliyetine geçmesinin ardından, diğer yabancı sermayelerle birlikte Avusturya sigorta şirketleri de Türk sigorta piyasasında faaliyetlerini artırdı. Sadece nakliyat sigortası taleplerini karşılamak için bu dönemde Lloyd Autrichien (Veritas) ve Llyod Oriental Maritime gibi Avusturya sermayeli şirketlerin faaliyetleri dikkat çekmeye başladı.

72 yıldır girip çıkmaktan yorulmadı!

Meryem Üzerli, Hürrem'e bir girdi, daha çıkamadı. Oysa Ayla Algan, 5 yaşında girdiği sanat dünyasında hemen her rolün altından başarıyla çıkmayı başardı. Sanat çınarı, 77 yaşına rağmen hâlâ da bitmek bilmek enerjisiyle her gün üretmeye devam ediyor... **Berrin Vildan Uyanık**

Ayla Algan'la röportaj için 2 saat önce çıktık yola. Aqua Florya Alışveriş Merkezi'nde saat 16'da buluşmak için sözleşmiştik. Biraz önce gider, bu yeni alışveriş merkezini keşfeder, bir şeyler yer içeriz diye düşünmüştük. Ancak İstanbul trafiğini hesaba katmamışız. Neredeyse ucu ucuna yetişebildik randevuya.

Yolda geç kalma stresıyla boğuşurken bir yandan da bizi neyin beklediğini kestirmeye çalışıyorduk. Elbette bilgimiz vardı koca cınarla ilgili; yetinmemiş 'Google araştırması' da yapmıştık. Ama bir ustayla röportaj yapacaktık. Acaba aksi biri miydi? Dilimiz sürçse bizi tersler miydi?..

Tam zamanında geldi randevusuna. Üzerinde genç kızları bile kışkırtacak kadar güzel elbisesi, onunla uyumlu takıları; zarif bir hanımefendi edasıyla, içten gülen boncuk boncuk gözleriyle karşılayınca yelkenlerimiz suya iniverdi hemen. Konuşmaya başlayınca da sandığımızın aksine bizim ondan daha

'yaşlı' olduğumuz gerçeğiyle yüzleşmek zorunda kaldık...

Röportaj vermedi Ayla Algan; için için "hiç bitmesin" dediğimiz, 1 saat 15 dakikalık tiyatro sergiledi bize. Sonrasında fotoğraf çekimi için açık havaya çıktığımızda aurasını diğer insanlara da yaydı hemen. Birlikte fotoğraf çektiirmek için sıraya girdiler; iltifat yağmurları bitmek bilmedi...

Biz söyleşirken inanılmaz keyif aldık. Umarız sizler de okurken keyif alırsınız...

Müzik, tiyatro, sinema, dizi oyunculuğu; çocuklar için drama, işadamları ve yöneticiler için kişisel gelişim eğitimleri; diziler için oyuncu yetiştiriciliği... Bu kadar enerjiyi nereden buluyorsunuz? ..

İnsanlar, hele de içinde yaratıcılık varsa ölümüne karşı bir kompanzasyon geliştiriyor. Yaptığın işlerle iz bırakmak, kalıcı olmak, kısacası kendini ölümsüz kılmak istersin. Bu sadece sanatçılar, yazarlar, bilim adamları,

mucitler için geçerli değil. Mesela çok güzel börekler yapan büyükannemizi düşünün.

Hala "Neydi o börekler" deriz değil mi?

O da geride güzel bir iz bırakmış, bir nevi ölümsüz olmuştur. İşadamları da babalarının kurduğu işi devam ettirmek, şirketlerinin ölümsüz kılmak için çalışır. Mesela Rahmi Koç çok güzel, Walt Disney gibi çizim yapabiliyordu. Ama herhalde babası onu işinde istedi. Sabancı da pamuk toplarken kurmuş şirketini. Ardından çocukları onun ölümsüzlüğünü devam ettiriyorlar...

Ben sanatçı bir ailede, sanatın içine doğdum; resim, müzik ve şiir içinde, sanatla iç içe büyüdüm. Şimdi her çocuk benim yaşadıklarımı yaşasın diye İstanbul Drama Sanat Akademisi'ni kurduk. Ben akademinin sanat yönetmenliğini üstlendim. Devlet Tiyatroları da bize yardımcı oldu. 7 ila 15 yaş arası çocuklara yaratıcı drama eğitimleri veriyoruz. 15 yaşından sonra da o çocuklara tiyatro eğitimi vermeye başlıyoruz. Yaratıcı dramay-

Sanatın içine doğdu, "büyüyünce ayakları çirkin olur" diye baleyi bıraktı

Çekirdekten sanatçı değil Ayla Algan. Sanatın içine doğmuş adeta... Annesi ressam; İbrahim Çallı'nın öğrencisi. Ayla Algan'a hamileyken bile sanatını ihmal etmemiş, resim yapmış, heykel çalışmalarını sürdürmüştü. Bir ara stilistik de yapmış. Hatta çizimlerini Christian Dior gibi ünlü markalar bile kullanmış...

Resim, müzik, şiir, heykel; sanatın birçok dalıyla iç içe büyümüş. Annesi müzisyen ve balerin olmasını istemiş, daha 5 yaşındayken piyano ve dans dersleri aldırılmış. Ancak "büyüyünce ayakları çirkin olacak" denince bale hevesi başlamadan bitmiş. Babası mı? Ayla Algan'ın kökeni Giritli. Ailesinin orada malı mülkü, arazileri var-

mış. Mübadele nedeniyle hepsini bırakıp İzmir'e gelmişler. Algan, hatırladığı kadarıyla o dönemi şöyle anlatıyor: "Çocukluğumda ailem fakirdi. Her şeyimiz Girit'te kalınca babam telgrafhanede çalışmak zorunda kaldı. Daha sonra Girit'te, ünlü Yunan lideri Venizelos'un oğlu resmi bir karar çıkardı ve 'Çiftliğinizi satabilir ve parasını götürebilirsiniz' dedi. Babam da o parayla ticari bir iş kurdu ve biz bir araya geldik."

İşte böyle bir ailede, sanatla iç içe büyümüş Ayla Algan. Oyunculuk, müzisyenlik onun için zoraki istikamet olmuş. İyi ki de öyle olmuş. Türkiye çok büyük bir değer kazanmış...



la kendi oyunlarını, kendi istedikleri tipleri yazıyorlar. Bu sanatla iç içe, psikoteknik bir eğitim. Hocaları bir rehber gibi düşünürsek, çocukları bu doğrultuda kodlamaları gerekiyor. İlla lider olacak diye yaşından büyük hedeflere sokulmamaları lazım.

Yetenekleri nasıl ayırt ediyorsunuz?

Bazen çok kolay oluyor. Görünce anlıyorsunuz. Bazen de iğneyle kuyu kazar gibi uğraşmanız gerekebiliyor. Mesela annesiyle birlikte kalbi sağ tarafta olan bir çocuk geldi bize. Konsantrasyon sorunu vardı. Bir anda nerede olduğunu bilmiyor, garip sesler çıkarıyor, nefes nefese kalıyordu. Çünkü sağ tarafta olduğu için kalbine yeteri kadar kan ve oksijen gitmiyordu. Annesi “Ayla Hanım oğlumu size getirdim, ne yapabilirsiniz” dedi. Biz de okulumuza aldık ve sınıfta bir şeyler yaptırmaya başladık. Ancak baktık ki sınıftaki diğer çocuklara uyum sağlayamıyor, dışarıda kalıyor. Annesine “Bu çocuk evde ne yapıyor” diye sordum. “Aman Ayla Hanım, evde Afrikalı, Kızılderili kabile üyeleri gibi garip sesler çıkarak dans ediyor, bizi ürkütüyor” dedi. Aldık çocuğu pedagog ve psikiyatrist olan dostum İsmail Ersevene götürdük. Amerika’dan gelen ve aile dostumuz olan Erseven, çocuk oyunları da yazıyor. Muayene ettikten sonra bize çocuğun bu şekilde hareket ederek kalbine kan ve oksijen pompaladığını söyledi. Yani çocuk sorununa karşı kendi çözümünü geliştirmiş. İsmail Bey “Dansla terapi yapacak bu çocuk” dedi. Ben de “Zaten kendi kendine yapmaya başlamış” dedim. Tabii dans olunca anne de memnun kaldı. Çünkü çocuk artık eskisi gibi ürkütücü değil, belli bir ahenk içinde dans etmiyordu. Zamanla bu çocuk dansla kendi kendini tedavi etti. Biz de onun kendi tarzını geliştirmesine yardımcı olduk.

Tiyatroyu eskiyle kıyaslarsak, niteliksel ve niceliksel olarak neler değişti?

Ben Şehir Tiyatroları’na 1960 yılında girdim



Ayla Algan, Yayın Danışmanımız Abdullah Çetin ve Editörümüz Berrin Vildan Uyanık ile Aqua Florya AVM’nin amfityatrosunda...

ve oradan emekli oldum. O zaman anneler babaların oyunculuğa bakışı şimdiki gibi değildi. Çoğu arkadaşım annesinden babasından kaçarak, yalanlar söyleyerek, aç kalarak, susuz kalarak bu işi yapıyordu. Bu iş bizim için bir idealdi. Annem ressam olduğu için bizim evimiz şairler, ressamlar, yazarlar, heykeltıraşlarla doluydu. Annem bile, sanatçı olmasına rağmen bana “Bir işin olsun da tiyatroyu nasıl olsa yaparsın” diyordu. Şimdi ise anneler çocuklarını bizzat kendileri getiriyor. Bugünün çocukları şanslı ama bir yandan da şanssız. Çünkü iletişim kurmak için aramıza artık makinalar, teknoloji girdi...

Öğrencilerinizi nasıl seçiyorsunuz?

Belirli mekanlarda seçmeler yapıyoruz. Önce çocuğa “Annen mi istiyor buraya gelmeni, sen mi” diye soruyorum. Emin bir şekilde “Ben istiyorum” derse alıyorum. “Annem istiyor” derse almıyorum. Çünkü o çocuk hazır değil, annesini kırmamak için ona “evet” demiş. Annesinin ısrarıyla gelen çocuğu zaten gece yarısı dizide tutamazsın. İsyandır, yapmak istemez. Dizi oyunculuğu zor

bir iş. Mesela Aliye dizinde oynayan Arda dört buçuk yaşındaydı ama oynamayı çok seviyordu. Kudret Sabancı’nın dizine oturur, “motor” diyerek çekimleri o başlatırdı.

Patronlara da ders veriyorsunuz değil mi?

Evet, tıpkı bir oyuncuya olduğu gibi işadamlarına da ders veriyorum. Onlara yeniden iletişim öğretiyorsunuz, bilmedikleri bir şey öğretiyorsunuz. Gerek oyuncular gerekse işadamlarının eğitimi için uyguladığımız bazı teknikler var. İsimleri de var. Mesela işadamlarına verdiğim kişisel gelişim eğitimi, kısaca ‘Halls’ olarak adlandırılıyor. Ta 1960 yılında ilişkileri ölçen bir teknik bulmuşlar. Önce sesle, sonra bedenle biz bunu tiyatrodaki kullanıyoruz. Çünkü iki kişi burada konuştuğu zaman, biri oradan, öteki öbür taraftan gelecek; kötü kötü baksa bir sürü hikâye çıkarıyor seyirci. Böylece yaratıcı seyirci oluyor. Biz bunu zaten hayatta oynuyoruz. İnsanlar zaten birer oyuncu. Shakespeare’in bir sözü vardır; “Biz samimi yalancılarız, bütün dünya bir sahnedir ve içinde fena olmayan oyuncular var” diyor...

Dizilere oyuncu yetiştiriyorsunuz. Türkiye’de dizilerin kalitesini, izleyicinin tepkilerini nasıl yorumluyorsunuz?

Ben sadece teknik öğretiyorum; hemen diziyi girsinler diye. Artık insanlar iyi dizileri seçip onları izliyor. Bir dizi iki yıl devam ediyorsa bilin ki çekimi, oyunculuğu ve rejisörü iyidir. Artık seyirci yutmuyor. Bazıları seyircinin kalite aramadığını, önüne geleni izlediğini söylüyor. Hayır, bal gibi de anlıyorlar; iyi ile kötü diziyi ayırt ediyorlar. Mesela bir dizide oyuncu sahte ağlıyorsa seyirci hemen anlıyor ve “Ay gene ağlattılar” diyor. “Ağladım” demiyor. Artık sezgi ve birçok duygusal sözcük yok oldu. Türkçemiz yok oldu. Aslında her yerde bu yok oluş var. İngilizce de aynı şekilde. Çünkü artık dediğim gibi ilişkilerin arasına makineler girdi. Ancak asra uymak lazım. Asra uymak için de “şimdi buradan geriye bakıyorum neler vardı” diye. Ben bilgisayar bilmiyordum. Cep telefonu yoktu. Şansım var, çünkü yüz yıl yaşamış gibiyim.

Oyunculuk kariyeriniz de devam ediyor mu?

Evet. TRT’de her gece 8 dakikalık dizimiz var. Çocuk masalları anlatıyorum. Tabii TRT olduğu için hikâyeleri onlar veriyor. Ama ben biraz daha halk hikâyelerine inmek istiyorum. Çünkü bizim çok güzel hikâyelerimiz, tiplerimiz var. Zaten bu işin temeli bizden çıkmış. Batı, haçlı seferlerinde bizim hikâyelerimizi, masallarımızı almış götürmüş. Yıllardır, yüzyıllardır bizden aldıklarını, çaldıklarını kullanıyorlar.

Yaratıcı drama çalışmalarına dönecek olursak... Nasıl bir tiyatro, nasıl bir oyunculuk kurguluyorsunuz?

Şehir Tiyatrosu’ndan emekli olduktan sonra benim için yeni bir yaşam başladı. Çünkü o tiyatro artık demode olmuştu. Şimdi modern tiyatro yapıyorum. Şimdi “Boşluk ve kadın” diye bir oyunu sahneye koyduk. Beş öğrencim çıkardı. Öyle tekstler yazdılar ki inanamazsınız. Oyun sırasında seyircilere kâğıt ve kalem veriyorum ve “Ne anladığınızı yazın” diyorum. Öyle güzel şeyler yazıyor-

lar ki hepsi birer şiir gibi. Mesela “Anka kuşu gibiydi” diyorlar... Daha sonra anladım ki bir oyuncu ve rejisör kendi seyircisini yaratabilir. Yurtdışında buna “üçüncü tiyatro” ya da “çağdaş tiyatro” diyorlar. Bir de dans tiyatrosu var... Kızım Üniversiteyi Hollanda’da okudu. Zihin, beden-anatomi, yoga, tiyatro, her şeyi öğretiyorlar. Artık kızım her şeyi benden daha iyi biliyor.

Kızım Sevi’yi 40 yaşında doğurdum. Çünkü Kültür Bakanlığı, Turizm Bakanlığı işleri derken “Hadi Ayla Hanım tasavvufa başla” dedik ve Paris’ten Rusya’ya kadar birçok turne yaptık...

“Topbaş sözünü tuttu, Beklan Aşıyan’da huzur içinde yatıyor”



Ayla Algan’ın eşi 2010 yılı eylül ayında vefat etti. Beklan Algan, ölünce Aşıyan Mezarlığı’na gömülmek istiyormuş. Ayla Algan da hep “Orası çok dolu, sana yer bu-

lamayız” diyormuş. Ama sonunda Beklan Algan’ın bu isteği yerine gelmiş. Nasıl mı? Ayla Algan, şöyle anlatıyor:

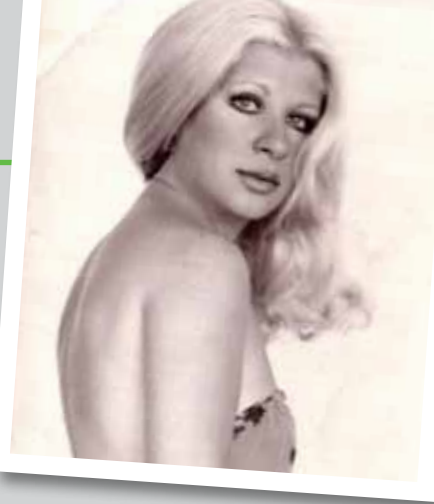
“Muhsin Ertuğrul Tiyatrosu’nun açılışı vardı. En yaşlı olarak bana söz verdiler. Bir konuşma yaptım. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş da açılışa katılmıştı. Ardından Kenan (Işık) bizi programa aldı. Beklan da Muhsin Hoca’nın kitabını getirmişti: “Benden Sonra Tufan”... Sonra o kitabın ilk satırlarını okudu: “Efendiler, hanımefendiler bana bir tiyatro verin...”

Sonra Kenan bazı sorular sordu. “Öldükten sonra nereye gömülmek istersiniz” dedi. Ben de “Kenancığım bu (Beklan) Aşıyan’a gömülmek istiyor ama çok dolu, olmaz. Zaten yazları Assos’ta kalıyoruz. Bir yanımız mezarlık. Hem benim için kolaylık olur, girer çıkarım” diye takıldım. Bunun üzerine Kadir Topbaş, eksik olmasın ona yer bulacağını söyledi. Tiyatro yaptı, sözünde durdu diye eşimi çok seviyordu. “Beklan Bey tiyatro için, sanat için bu kadar şeyler yapmış, üstelik bunları para kazanmak için yapmamış. Orası onun hakkı” dedi ve yer buldu. Sözünü tuttu. Eşim şimdi Aşıyan’da yatıyor.

“İşte bu benim yakışıklı eşim: Beklan Algan... Tam bir tiyatro aşığıydı.

En büyük hayali rejisör olmaktı. Annem de onun çok severdi.

‘Fazla güzelsin, içim bayılıyor’ diye ona takılırdı. Kadın ressam ya, güzelden anlardı...”



Tiyatro müzik, eğitimlik, şiir hangisi sizin için daha vazgeçilmez?..

Birinden sıkılınca diğerini yapıyorum. Yapa-
cak bir şey yoksa o zaman da yemek yapıyo-
rum. Çok eğleniyorum. Hatta hep bir yemek
programı yapmak istedim. Mesela Sümerler
ne yiyordu çok merak ediyorum. Rölyeflerde
ellerinde bir şey tutuyorlar; ekmek mi, yoksa
kubbe mi merak ediyorum.

**Genç yeteneklerden, dizi oyuncularından
beğendiğiniz kimler var?**

Benim birçok talebem var. Onlara ayıp
olmasın ama Halit Ergenç çok saygı duy-
duğum ve beğendiğim bir oyuncu. Yine
Tolgahan Sayışman da benim talebemdir.
Birlikte çalışırken ona hep “Sonuç oynama,
süreç oyna” derdim. Sonra baktım Elveda
Rumeli’deki rolü için çekinmeden kilo almış,
“Şimdi oldun” dedim. Çünkü güzelliğini,
mankenliğini bırakıp bir oyun için kilo
almıştı. “Artık oldun” dedim. Baktığınızda
Tolgahan’ın oynadığı bütün diziler tutuyor.
Zaten benim “Namuslu” dediklerimin dizi-
leri hep tutar.

**Meryem Üzerli, Muhteşem Yüzyıl’daki Hür-
rem Sultan rolünü bıraktıktan sonra kamu-
yu “tikenmişlik sendromu”nu tartışmaya başladı.
Bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

Meryem’in yaşadığı aslında bir “grip de
çıkamama” durumu. Ben batılı bir kültüre
sahibim. Bir yandan halalarım Kur’an öğre-
tiyordu, diğer yandan Hristiyan hocalarım
vardı. Çok renkli bir ailede, çevrede yetiştim.

Sanki bir tumarhane gibiydi. Hocam Sü-
leyman (Evliyaoglu) Bey’e bir gün ”Hocam
kendimi deli gibi hissediyorum, yoksa ben
tumarhanelik mi oldum” diye sordum. “Yok,
sen sağlamsın, çünkü oynadığın rollere girip
çıkabiliyorsun” dedi. Meryem Üzerli, rolünü
psikolojik oynuyordu. Diziyi bırakmış, di-
zide oynadığı kişi olmuştu. Hürrem Sultan
olup, oradan çıkamamıştı. Psikolojik girdi
ve çıkamadı. Biz oyun bitince eve, ailemize,
arkadaşlarımıza, çevremize dönüyoruz.
Onun evi yoktu, otelde kalıyordu. Otelde ne
var? Ezber var, Hürrem var, saray var...

**Bunca yıldır müzik, sinema, tiyatro, dizi
oyunculuğu yapıyor, eğitimler veriyorsunuz.
Epeyce bir kazancınız olmalı. Birikiminizi,
tasarruflarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?**
Bizim bütün yatırımımız TAL’a (Tiyatro
Araştırma Laboratuvarı) gidiyor. Rahmetli
eşim Beklan Algan, tam bir tiyatro aşığıydı.
Filmlerde de oynadı ama perde önüne çok
çıkmadığı için onu fazla tanıyan yoktur.
Oysa Türk tiyatrosunun gelişmesinde, tiyat-
rocuların yetişmesinde sayısız emeği vardır.
Zaten TAL da onun tiyatro aşkıdan doğdu.
Onun misyonunu sürdürüyor; tiyatronun
gelişmesine, tiyatrocuların yetişmesine
katkıda bulunuyor. Daha sonra kızım ve
öğrencilerimden birinin girişimiyle kurulan
Çatı Dans Grubu’nu da TAL’la birleştirdik.
TAL’in hemen hemen tüm masraflarını
kazandıklarımızla karşılıyoruz.

Sigortayla ilginiz ne düzeyde? Örneğin, özel

sigortanız var mı?

(Gülerek) 77 yaşındayım, kim bana sağlık
sigortası yapar ki... Ama kızım Sevi için özel
sağlık sigortası yaptırdım. Çünkü Beklan
hastalandığında çok para ödemiştik sağlık
için. Biz iki hafta Amerikan Hastanesi’nde
kaldık. Doktorlar bizi aşağı sokmadı. Eşim-
den sürekli gerekli gereksiz kan alıyorlardı.
Her kan almada 1000 lira gidiyordu. Daha
sonra hemen Sevi için bir özel sağlık sigorta-
sı araştırdım. Yapı Kredi’nin Boncuk diye bir
özel sağlık sigortası vardı, onu yaptırdık.
Sağlık sigortası kesinlikle çok doğru bir
sistem. Sağlık sistemi şimdi biraz düzel-
di. Eskiden hastalanınca herkes Çapa’ya,
Cerrahpaşa’ya gidebilmenin yolunu arardı.

**Sanatçıların sigortaya bakışı nasıl? Tiyatro-
da, dizilerde, sinema filmlerinde yapımcılar
sigortaya gereken önemi veriyorlar mı?**

Bu konuda çok bilgim yok ama Almanya’dan
bir örnek verebilirim. 1979-80 yıllarıydı.
Berlin’de bir Türk tiyatrosu kurduk. Tuncel
Kurtiz, Macit Koper, Kerim Afşar, Şener Şen
ve ben Berlin’de 4 yıl boyunca tiyatro yaptık.
Bir gün sahneye çıkmadan önce, nasıl olduy-
sa başım döndü, ayağım takıldı ve düştüm.
Tabii bizde ölmediğin, ayakta durabildiğin
sürece sahneye çıkacaksın. Ama adamlar
böyle düşünmüyor. Sahne amiri geldi ve
hemen doktor çağrılmasını istedi. Ben “Ge-
rek yok, iyiyim. Oynayabilirim” dedim. Ama
adam parmağını sallayarak “Nayn nayn ma-
dam, doktor izin vermeden seni oynatırsam
sendika benim canıma okur” dedi.

360 derece sigortalı hastane

Kelimenin tam anlamıyla lüks otel konforunu aratmayan Liv Hospital Ulus Hastanesi, her türlü riske karşı sigortalı. Genel Müdür Meri İstiroti, hasta memnuniyetinin öncelikleri olduğunu, sigortayla “güven ortamı” sağladıklarını söylüyor...

Liv Hospital Ulus, henüz 6 aylık bir hastane. Türkiye genelinde 18 hastane ve tıp merkezi bulunan Medikal Park Hastaneler Grubu tarafından farklı bir konseptte açılacak hastanelerin ilk halkasını oluşturuyor. İstanbul Ulus'taki bu hastaneyi önümüzdeki dönemde Ankara Çankaya, İstanbul Bahçeşehir ve İzmir'deki Liv Hospital'lar izleyecek...

Liv Hospital Ulus Hastanesi toplam 154 yatak kapasiteli. 8 ameliyathanesi ve 48 kliniği bulunuyor. Sıfırdan lüks bir otel konforuyla tasarlanan hastane, bir hastanın ihtiyaçları doğrultusunda planlanmış ve tıptaki son teknoloji cihazlarıyla donatılmış durumda. Toplam 700 personeli bulunuyor. Valelerden hemşirelere, karşılama hizmeti görevlilerinden doktorlara, hasta ve yakınlarıyla teması olan tüm personele davranış eğitimleri Ritz-Carlton otellerinin ilgili birimleri tarafından verilmiş. Tüm hastane hizmetlerini bünyesinde barındıran Liv Hospital'ın sağlık hizmetleri; kalp sağlığından kanser cerrahisine, üst düzey tanı tedavi hizmetlerinden fizik tedaviye, çocuk hastalıklarına kadar hemen her ana branşı kapsıyor. Hal böyle olunca doktor kadrosu da hayli kalabalık. Hastanede çoğu konusunda uzman 150 doktor çalışıyor.

Doktorlar da hastane de tam sigortalı

Ayda ortalama 10 bin yatılı ve ayakta hastaya hizmet verdiklerini söyleyen Liv Hospital Genel Müdürü Meri İstiroti, “Hasta memnuniyetini en üst düzeyde tutmak ve uluslararası klinik verilerle yarışan bir has-

tane olmak en önemli hedeflerimiz arasında” diyor.

İstiroti, bu doğrultuda Liv Hospital bünyesindeki tüm doktorların zorunlu sorumluluk sigortasının bulunduğunu vurguluyor. Yine başta yangın olmak üzere mali mesuliyet ve makine-cihaz kırılma gibi poliçelerle tüm hastanenin de sigortalandığını anlatıyor. Bu sayede sadece hastaların herhangi bir hatalı tedavi ya da teşhis sonrasında karşılaşılabilecekleri zararlar değil maddi zararlar da sigorta teminatı altına alınmış oluyor.

“Liv Hospital'ın tüm elementer branş poliçeleri yani yangın, makine kırılması, emniyet suiistimali, taşınan para, işveren mali mesuliyet, ferdi kaza ve elektronik cihaz sigortası bulunuyor” diyor İstiroti, sadece makine kırılması için 15 milyon liralık teminat belirlediklerini vurguluyor. Tıbbi teknoloji yatırımı hastanelerin en pahalı yatırım kalemlerinden biri. Arızanın kısa sürede giderilmesi, hastaların tanı ve tedavilerinin kesintiye uğramaması son



Meri İstiroti

derece önemli. Meri İstiroti de hasar oluştuğunda sigorta desteğini alarak yenilemenin süratle yapılmasının önemine işaret ediyor. Sigortanın önemine inanan İstiroti, sigortanın en önemli işlevini “Meydana gelebilecek bazı olumsuzluklar sonucu gelecekte ilgili belirsizlikleri en aza indirecek güven ortamı sağlamak” olarak tanımlıyor.





Zor anında hep yanında.

Kem gözden sakının, siz yine de hayatın tüm risklerini Ray Sigorta'ya bırakın.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP

"Craftsman will fell comfortable"

Ray Sigorta, a part of Vienna Insurance Group'un (VIG), aims to grow bigger in eight big cities next year. Pointing out the growth of Ray Sigorta, Levent Şişmanoğlu, general manager of the company, said that there were 450 insurance agency in their network 4 years ago but now there is approximately 1.000 insurance agency. Although it is a boutique insurance company, it has widened its scope by growing in agency numbers across the country. While there is a growth of the agency network, it has also renewed its portfolio. By recovering its so-called reputation as the "heavy vehicles' insurer", Ray Sigorta now has shifted its focus to individuals, companies and small-and-

medium enterprises. Stepping out of traditional products line, Ray Sigorta has also continued to produce boutique products which are easily understood, accessed and sold. In addition, 140.000 customers were called one by one and explained new products of Ray Sigorta in the period of a



Levent Şişmanoğlu

year. Aiming to be in top 5 non-life insurance companies, Levent Şişmanoğlu believes that "new products, new challels, new customers" will be the formula for growth.

New trend is K&R insurance

Most recently the Economist magazine has pointed out a new insurance trend in emerging markets; kidnap and ransom insurance (K&R). In the past few years, it has become so popular in emerging markets such as Latin America that its growth rate of this product has been bigger than K&R insurances for Somali piracy. The reason for its popularity is the growing

middle class in emerging markets where there is usually a lack of security. In accordance with the global growth, first and the only K&R product was introduced to the Turkish market in 2010 by AIG Sigorta. Demet Öztürkcan Karakullukçu, Director of Financial Insurances of AIG Sigorta, points out that a K&R product is usually developed in countries where there

is a high rate of crime, lack of security or protective measures. Having said that there were 40.000 recorded kidnapping cases each year globally, she points out that there are even "kidnapping industries" in some countries. Turkey is exactly not one of

them, however, there is also lack of security measures for the wealthy and contractor companies who has functions abroad. In fact, Öztürkcan Karakullukçu emphasized that the reason why AIG has brought K&R product was the demand from contractor companies and the wealthy class. AIG's K&R product has some special guarantees for Turkey. However, it mainly covers some risks and expenses such as kidnap-for-ransom, extortion or additional crisis events, wrong detention, judiciary costs, death, and most importantly crisis management. AIG's partner company NYA International, a specialist crisis management and response consultancy, manages crises and forms a team in 20 minutes. All operations are managed in secret. Demet Öztürkcan Karakullukçu announces that there will be seminars to raise awareness of K&R products in Turkey.





Yarını Değiştirir

Finansal kararlarınızda doğru adım.

Hepimiz hayatımızın belli dönemlerinde önemli finansal kararlar almak zorunda kalıyoruz. Yaptığımız yatırımların doğru şekilde değerlendirildiğinden ve amacımıza hizmet ettiğinden emin olmak istiyoruz. Aegon, 40 milyonu aşkın müşterisinin finansal gelecekleri hakkında en doğru kararlar almalarını sağlayarak, güven dolu bir yarın için doğru çözümler sunuyor.

360 degree insured

Liv Hospital literally offers a luxury hotel comfort its patients and it is insured against almost every risk that may occur within it. Meri İstiroti, General Manager of Liv Hospital Ulus Hastanesi, says that their patients' comfort comes first and they provide "environment of trust" by having insurance to all risks.

Liv Hospital Ulus is the first branch of a different concept hospital chains by Medikal Park Hospitals Group. It will be followed by other branches in Ankara, İzmir and İstanbul. It has 154 bed capacity, 8 operation units and 48 clinics and receives 10.000 patient each

month. It was designed as a luxury hotel and equipped with a high-tech medical devices. It has 700 staff members including a number of vales and stewards who had special training from Ritz-Carlton hotels' professionals. Meri İstiroti says "Keeping our patient's comfort on top level and to be a competitive hospital internationally are among our important targets". By having these targets, İstiroti emphasises that every doctor in Liv Hospital has compulsory medical insurance coverage and the building as well as medical equipments are covered by insurance for any unexpected risks.



Insurers meet at Ferma Forum

High profile European risk managers and insurers meet at Ferma Forum in Maastrich in between 29th of September and 2nd of October. Organised by the Federation of European Risk Management Associations, Ferma Forum has hosted 1.500 risk managers and professionals. Almost every issues and suggested solutions had been discussed during the forums. One of the

most popular issues raised by risk managers was the claims. Insurers were criticised for being rather conservative and unwilling to pay claims. In a panel where global insurers' risk managers such as Lloyd's, Allianz, AIG and AXA responded the questions asked by risk managers. Mike McGavick, Chief Executive of XL Insurance, argued that claims arise in unexpected ways and there is a potential for disputes between the insured and insurers. On the other hand, Axel Theis, Chief Executive Officer at Allianz Global Corporate and Speciality, pointed out that risk managers expect stability and continuity from insurers in terms of claims.

AXA launches a cyber coverage

AXA Corporate Solutions (CS) has announced a new cyber insurance policy at the Ferma Forum last month in Maastricht. Similar to Allianz Global Corporate & Speciality's (AGCS) new product Cyber Protect, the AXA policy, Cyber Sphere, includes risk analysis and mitigation assistance from cyber security specialist firm Cassidian. Cyber Sphere offers limits of up to 25 million Euros and an extension for computer fraud. Patrick de la Morinerie, Deputy Chief Executive Officer at AXA CS, said that AXA CS had carried out a full analysis of

the products that are available in the market currently to make sure its product is as competitive as possible. He revealed the details and differences of new product as follows: "If you ask clients why they are not buying more cyber policies then the reason is very clear: risk managers have extreme difficulty mapping the risks and therefore they are not prepared to buy cover for risks which they know little about. Our cover therefore helps them to assess risks." The new product covers property and liability risks for customers in France, the UK and Germany.



VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



PCISELSAN
ACIKYAPIM BELGİLEZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr



Bekleyin! BES bekleyebilenlerin sistemidir

Bireysel emekliliğin diğer yatırım araçlarına göre en iyi yatırım sistemi olduğu “beklentisi”, sonu mutlu bitmeyecek bir maceradan öte bir anlam ifade etmez. Evet, BES iyi bir yatırım aracıdır ama bazı şartların yerine getirilmesi gerekir... **Dalkan Delican / BES Uzmanı**

Bireysel Emeklilik Sistemi’nin (BES) temel kriteri olan 10 yıl ve 56 yaş sınırları katılımcılar açısından kritik öneme sahip. Ancak genelde gözden kaçırılıyor. Bunun da birden fazla gerekçesi var...

En önemli gerekçesi satıcının (BES aracısının) katılımcı nazarında “beklenti” yönetimini sağlamamasıdır. Şimdi bunu okuyan tecrübeli BES araçları ne dediğimizi anlamıştır ama hala belli bir olgunluğa ulaşamamış, sektöre yeni girmiş araçlar açısından bu nokta kritik öneme haizdir!

Katılımcı nazarında “beklenti” sağlıklı bir şekilde yönetilmemişse, katılımcının bir vadede BES’ten ayrılması yani 10 yıl ve 56 yaş kriterini beklememesi son derece muhtemeldir. Genelde 2000 öncesi kısa vadede yüksek getiri elde etme eğilimini özleyen yatırımcılar ile günümüz finans piyasalarında yaşanan dalgalanmaların, yatırımcı sıfatı ağır basanlar açısından değerlendirilmesi gerekir.

Dalgalı piyasalar fırsattır ve bu fırsat mutlaka değerlendirilmelidir. Aksi halde “kaçan balık büyük” olur.

BES’in fayda tanımında yatırım ayağı ön planda yapılan bir sunum, katılımcıyı BES açısından farklı “beklentiler” içerisine çeker. Gerçekte ise BES, sebepsiz bir zenginleşme aracı değildir. BES’e girip “köşeyi dönmek”, BES’in ruhu ile taban tabana zıttır.

Beklenti yönetimi çok önemli

Bireysel emekliliğin diğer yatırım araçlarına göre en iyi yatırım sistemi olduğu “beklentisi”, sonu mutlu bitmeyecek bir maceradan öte bir anlam ifade etmez. Evet, BES iyi bir yatırım aracıdır ama şartların yerine getirilmesi gerekir. BES’in yatırım tarafı, “beklenti” uzun vadeli kurgulandığında, düzenli olarak katkılarının yapıldığında ortaya çıkar. Aksi hal-

de BES’e girip, kısa vadede diğer yatırım araçlarının önünde olmak, memnuniyetsiz katılımcı sayısını artıracaktır.

2012 sonu itibarıyla dokuz yılda BES’e dahil olanların yüzde 40’ının ayrılma sebebinin de bu beklenti yönetiminin doğru yapılmadığı kanaatimizin en güçlü dayanağıdır.

İşte tam bu noktada, bugün itibarıyla BES’e girecek olan, hali hazırda BES katılımcısı olan ve BES satış-pazarlamasında görev alacaklara birkaç tavsiyemiz olacak:

* Yılda 6 defa fon değişikliği hakkının doğru ve yerinde kullanılması önemlidir.

“Katılımcının fon değişikliği hakkım var, bu hakkımı kullanmalıyım” diye düşünmesi bir yanlıştır.

* Malı ucuza alın: Tacirlerin sık sık kullandığı bu ifade, fon tercihleri açısından da önemlidir. Takip ettiğiniz dönemler açısından diğerlerine göre daha az değer kazanmış fonları portföyünüze ekleyin. (Likit fonlar hariç.)

* Yatırım stresi size göre değilse, riskli fonlardan uzak durun.

* Beklemesini bilin. Bilmiyorsanız, BES’e girmeyin.

* Takip ettiğiniz dönemlerde getirisi en iyi olan fonları portföyünüzde tutmak için ısrarcı olmayın. Unutmayın, “piyasalar dalgalanır, dalgalanır, dalgalanır...”

“Ben finansal piyasalardan anlarım” diyenlere kulağınızı tıkayın.

Bu kriterlere göre yatırımını takip edebilecek, en az 10 yıl süreyle BES’te kalacak, 56 yaşını doldurmadan ayrılmayacak, düzenli olarak katkı payı ödeyecekler için BES, gerçekten iyi bir yatırım aracıdır. BES’in “bekleyebilenlerin” sistemi olduğunu unutmayın.

Sağlıkla kalın!

BES, sebepsiz bir zenginleşme aracı değildir. BES’e girip “köşeyi dönmek”, BES’in ruhu ile taban tabana zıttır...

AMAAAN!

Benden sonra tufan DEME!

**Yaptır bir İyi Yaşa Hayat Sigortası,
arkanda aslan gibi ING Emeklilik olsun.**

Neden İyi Yaşa Hayat Sigortası?

Vefat durumunda, sevdiklerin maddi sıkıntıya düşmesin.

Hastalık veya kaza sebebiyle sakatlık gibi durumlarda, mağdur olmayın.

Sigortan sorgusuz sualsiz yenilensin, gelecek yıllarda ne kadar ödeyeceğin net olsun.

Hemen 444 1 666'yı ara!

ING  EMEKLİLİK

Burada çalışma saatleri esnek, kıyafet serbest

Eureka; iş yapış şekli, ürünleri, insan kaynağı, portföy yapısı, üretim kanalları açısından kendini farklı bir yerde konumlandırıyor. Eureka Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri, başarılarını da bu anlayışla şekillenen stratejik planlamaya bağlıyor... **Barış Bekar** / bbekar@akilliyasamdergisi.com

Eureka Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri, "Sigortacılıkta 21 yılı geride bıraktım" dese de sektörün en genç yöneticilerinden biri... Genç yaşında elde ettiği bunca deneyim Utkueri'nin yönetim anlayışında farklılığı da beraberinde getirmiş. Nasıl mı? Örneğin, Eureka'nın genel müdürlük binası klasik çalışma ofislerinden çok farklı. Oda yok, açık ofis var; her tarafta bilgisayarlarla çalışılabilen oturma yerleri görüyorsunuz. Kafesi ve yemekhanesi, gerek dekorasyonu gerekse verilen hizmetle kaliteli kafe zincirlerini aratmıyor.

Her ne kadar Türk kültürüne uygun olmadığı savunulsa da Eureka'da çalışma saatleri esnek, kılık kıyafet serbest. Kravat takma zorunluluğu yok. Çalışma saatleri esnek ama bu "ne zaman kalkarsan işe o saat gelirsin" anlamına gelmiyor. Bunların hepsinin kendi içinde kuralları var.

Eureka'daki çalışma ortamını görünce, ister istemez insanın sektörü, şirketin finansal durumunu değil de bu durumu konuşması geliyor...

Yeni bina, yeni çalışma anlayışı, özellikle de esnek iş saatleri... Bu uygulama bizim Türk insanına uygun mu?

Yeni binamıza taşınırken yeni bir anlayış benimsedik. Odaları olmayan açık ofis, esnek çalışma saatleri gibi birçok yeniliği burada uyguladık. Türk insanına uygun mu? Bence uygun. Biz bir sorun yaşamadık. İşe alırken bu yapıya uygun insanları seçerseniz sorun olmuyor.

Bunu nasıl başardınız?

İnsanların belirli özellikleri var. Bilgisi, do-

nanımı, kişiliği, karakteri, beklentileri gibi özellikleri bir aradan birleştirebilen çalışanlar almaya çalışıyoruz. Yönetim anlayışı farklı olmalı. Bazı yöneticiler "Ben bilirim, ben yaparım" der. Bazıları ise çalışanlarına söz hakkı tanır. Ya da kişiliğine güveniyor-san, kendi kendine bıraksan da insan çalışır. Çalışan isteyerek çalışırsa başarı gelir. Şirket başarılı olursa çalışanlar da başarılı olur. Bunlar olmazsa kurallar işe yaramaz. Bunu sağlamak kolay mı diye sorarsanız, elbette zor. Onun için en başta çalışacak elemanı iyi seçmek lazım. Ülkemizde kültürel olarak daha hiyerarşik bir yapı var. Ama bunlar yeni jenerasyona uygun değil. İnsanlar daha çok özgürlük istiyor. Kendisi öğrenmek, kendi başına bir şeyler yapmak istiyor. Bazı insanlara "al bunu buraya koy" dersin koymuyor. Ama kimse söylemezse yapıyor.

Bu uygulamalar için yeni binaya taşınmayı mı beklediniz?

Burada yeni binaya geçince çok önemli bir fırsat oldu. Daha önce bir plazanın birkaç katını kiralık olarak kullandığımız için kafamızdaki her şeyi hayata geçiremiyorduk. Burayı ise yapmak istediklerimize göre tasarladık. Düşündüğümüz her şeyi elle tutulur, gözle görülür hale getirip öyle tasarladık. İnsanlar bu binanın hep dış görünümü konuşuyor ama içerisi de çok önemli. Sosyal alanları fazla, oda yok, çalışma saatleri esnek...

Çalışma saatleri esnek derken, sistem nasıl işliyor?

Bizde çalışanlar mesaiye daha erken başlayıp

daha erken çıkabiliyor. Ya da daha geç gelip daha geç çıkabiliyor. Ama bunun kuralları var. Örneğin sabah 10:00 ile akşam 16:00 arasında toplantılar olduğu için şirkette olmak durumundalar. Bu sistemin işlemesi için işlerin aksamadan, normal seyrinde devam etmesi lazım. Biri doktora gidecekse erken gelip erken çıkabiliyor. Diğer çalışanların yükünü artırmadığı, işlerimizi, iş ortaklarımızla ilişkilerimizi aksatmadığı sürece sorun yok. Çalışanlarımız bu kurallara uyuyor. Bugüne kadar da gayet başarılı gitti. Herkes bu hassasiyetleri bildiği için daha fazla dikkat ediyor. Biliyorlar ki şikayet gelirse geri dönüş imkanı da var.

Aynı durum kıyafet için de geçerli. Bütün gün ofise gelecekseniz ve ofiste çalışacaksanız kravat takmanıza gerek yok. Ama dışarı çıkacaksanız, şirketi temsilen bir toplantıya gidecekseniz kravat takacaksınız.

Eskiden nasıldı?

Biz hiçbir zaman hiyerarşik ve bürokratik bir şirket olmadık. Bunların sembolik anlamda kalkması da çok daha iyi bir etki yarattı. Çalışanlar elbette her şirket için en değerli varlık. Ancak çalışanlar için ne yaptığınız önemli. Söylenmesi gerektiği için söylenen ama asla uygulanmayan çok şey var. Biz öyle yapmıyoruz. Sektör zor bir dönemden geçerken bu tür uygulamalar yapmak önemli. Hem manevi hem de maddi olarak bir yatırım yaptık. Çok memnunuz. Güzel ve merkezi bir yerde yönetim binamızı hazırladık. Bizim bu sistemimizi merak eden çok sayıda şirket var. Açık ofise geçmek isteyen-



“2007 yılından itibaren yabancıların gelmesiyle sektör değişti. Hep soruyorlar; yabancılar geldi de ne yaptı? Bize uzun vadeli planlamayı öğrettiler. Şimdi 3-5 yıllık planlar yapmaya başladık. Risk analizi, finansal raporlama gibi daha kurumsal yönetim ilkelerini öğrendik. Örneğin proje yönetimi yapıyorlar. Biz eskiden konuşur, işleri el yordamıyla yapardık. Şimdi bizde 3-4 kişilik proje ekibi var. İkincisi, satın almalara ve ödenen paralar, sigorta şirketlerinin alınabilir değeri yüksek şirketler olduğunu ortaya koydu. Artık hissedarlar farklı, bakış açıları da farklı.”

Okan Utkueri,
Eureko Sigorta Genel Müdürü

lerin örnek aldığı bir şirket olduk. Sürekli ziyaret ediyorlar. Diğer sektörlerde de örnek olduk. Bizim gibi sektörlerde bina gerçekten önemli. Kurum kültürü, aidiyet, çalışan memnuniyeti için binanın önemli olduğuna inanıyorum. Sigorta gibi güvene dayalı iş yapan sektör ve şirketler için daha da önemli.

Eureko Sigorta'nın nasıl bir algısı var Türkiye pazarında?

Şirket olarak vizyonumuz belli. İlkleri başaran bir şirketiz. Öncülüğün kastım, pirim üretimi açısından büyük olmak değil. İş yapış şekli, ürünleri, insan kaynağı, portföy yapısı, üretim kanalları bakımından farklı olmak... Bizim farklı ve özel bir şirket olma gibi özelliğimiz var. Yüksek rekabet ortamında başarılı olmak için farklı olmak zorundayız. Rekabet avantajı olan, uzmanlığı olan alanlara odaklanmazsak, böyle bir ortamda

finansal anlamda başarılı olamayız. Biz stratejik planlamaya önem veren bir şirketiz. Strateji nedir, ne değildir sorusuna kafa yoran bir yönetim anlayışımız var. Bana göre strateji, ne yaptığını karar vermekten öte ne yapmayacağını seçebilmektir. Bizim Türk kültüründe bir şeyi yaptığı zaman insanlar her işi yapabileceğini sanır.

Sizin stratejiniz nedir?

Biz piyasada bir düzen olduğunu biliyoruz. Bir iş modeli var. Biz de şirket olarak bakmamız gereken önemli konuları belirledik. Birincisi, kendimizi çok iyi tanımamız lazım. Güçlü yönlerimizi, artılarımızı, eksilerimizi, sahip olduğumuz yetkinlikleri belirledik. İkincisi, pazarın dinamikleri ne istiyor ona baktık. Üçüncü sırayı ise rakiplerde neler var, ortaya neler koyuyorlar, nerede güçlüler, nerede değiller sorularının cevabını bulmak

aldı... Bunların kesişim kümesinde de “müşterilere uygun, rakiplerin çok güçlü olmadığı alanları bulabilirsek başarılı oluruz”u ortaya çıkardık.

En güçlü olduğunuz alan banka sigortacılığı mı?

Evet, rakiplerimize göre iyi olduğumuz alan banka sigortacılığı. Yıllar önce bu işe odaklanmamız gerektiğine karar vermiştik.

Banka sigortacılığı Türkiye’de nasıl gidiyor?

Bana göre banka sigortacılığı Türkiye’de yeterince bilinmiyor. Bilenler de yanlış biliyor. Sigortacılıkta algı sorunu olunca bu alanda da oluyor. Bu kolay bir iş değil. Banka sigortacılığı “ya kredi verirken ya da çağrı merkezi aracılığıyla ürün satılır” gibi bir algıya sahip. Bu sadece işin bilinen ve görünen kısmı. Ama seviye seviye işin detayına girildiğinde bu işin de uzmanlık istediği gör-

rülüyor. Bu da farklı bir noktaya getirmemiz gereken bir alan. Bizim ana sermayedarımız Avrupa'nın en güçlü banka sigortacılarından biri. Bu alanda çok başarılı bir modeli var. Banka sigortacılığı iş modeli olarak tanımladığımız seviyenin en üst seviyesine gelmiş, herkesin örnek aldığı bir sistem kurmuşlar. Bizim böyle bir avantajımız var. Yapmaya çalıştığımız banka sigortacılığı doğru ve sürdürülebilir olmalı.

Bu duruma acentelerinizden tepki gelmiyor mu?

Dönem dönem acentelerden farklı tepkiler geliyor. Bunu doğal karşılamak lazım. Ama bir de Türkiye'nin sigorta gerçeği var. Kişi başına pirim üretimi hala 130 dolarlarda. En yaygın ürünlerden biri olan kaskoda bile sigortalı oranı yüzde 40'larda. Deprem bölgesinde olmamıza rağmen bu alanda da sigortalılık oranı yüzde 40... Böyle bir sektörden bahsediyoruz. Herkes alması gereken ürünleri alsaydı zaten biz farklı şeyler konuşuyor olurduk. Acenteler Türkiye'nin dominant kanalı ve bu değişmeyecek. Türkiye'de insan ilişkiler önemli. Banka ise iyi bir satış kanalı olarak kendi rolünü oynayacak. Hayat ve emeklilikte daha etkin olacak. Banka sigortacılığı Türk sigorta sektörünün büyümesi için yararlanabileceği alanlardan biri. Doğru ürünü doğru insanlara, doğru bir şekilde satmak lazım. 15 binden fazla acente var ve hepsinin müşterileri dört dörtlük bilgilendirme imkanı yok.

Anladığım kadarıyla banka kanalını acentelere alternatif görmüyorsunuz...

Evet, banka sigortacılığı alternatif satış kanalı olarak gördüğümüz bir alan değil. Bizim asıl işimiz bu. Bazıları acente kanalında güçlü, bankada etkin değil. Mesela bizim asıl satış yaptığımız kitle olan bireysel ve KOBİ alanında sigortalı oranı düşük. Orada satışların çoğunu yeni müşterilere yapıyoruz. Mesela Türkiye'de en yaygın ürün olan trafik sigortasına bakalım; bu ürünün satışında



“Hasar yapmasa da müşterilerimizle temas kuruyoruz. Teklif alma aşamasında temasımız başlıyor, sonra da sürekli devam ediyor. Hasar yapmasa da devam ediyor. Biz ne yapacağız da insanların kafasındaki sigortaya bakışı değiştireceğiz? Satış aşaması kritik. Hasar süreci daha da kritik. Hasar yapmayanlar da var. Bunları ayrıca segmente edip sürekli temas kuruyoruz. Günü kurtaracak mücadeleler yerine kaynağımızı, enerjimizi bu tür işlere harcıyoruz. Bunun da Eureka Sigorta olarak en önemli avantajımız olduğuna düşünüyorum.” **Okan Utkueri** / Eureka Sigorta Genel Müdürü

banka sigortacılığının payı düşüktür. Kaskoda da düşüktür. Deprem sigortalarında bankaların payı yüksek ama bu ürünü satmak için acenteler çok fazla çaba harcamıyor.

Size göre sektörün temel sorunu nedir?

Bizim şunu anlayıp anlatmamız lazım: Bu uzun soluklu bir iş. Bunun için neler yapmalıyız? Müşteriler sigortaya güveniyor mu, nasıl tanımlıyorlar? Bunları çözmemiz lazım. Yoksa fiyat hareketleriyle insanlar ürün alır, vazgeçer; kalıcı büyüme olmaz. Ürün yapısını, kanal yapısını ciddi anlamda konuşup ciddi değişiklikler yapmamız lazım. İnsanlar sigortayı niye almıyor? Bu soruya cevap bulmamız lazım. Bunun bir sebebi olmalı. Pahalı mı, değil. Evi olan bir insan 100 liraya deprem sigortası alamaz mı? Satış zor desek; her tarafta bankalar ve acenteler var. Bilinirliği mi düşük, değil.

Nedir sebebi?

Kültür önemli bir unsur. Bana göre insanlar kültürel anlamda belirsizliklerden çok fazla rahatsızlık duymuyor. Daha kısa vadede, daha anlık yaşıyoruz. Bizde insanlar yarın ne olacağını bilmese de rahat yaşıyor. Aileden, devletten yardım alıyor. Avrupada durum farklı. Bunda eğitimin de payı var. Bana göre sigorta sektörü olarak yaşı 35 ve üstü olan jenerasyonu kaybettik. Bu yaş grubu için sigorta artık çok zor. Bizim yeni jenerasyonu

hedefleyerek iş yapmamız lazım. Ama bunun meyvelerini de biz göremeyiz...

O zaman biz bu işleri boşuna mı yapıyoruz?

Elbette boşuna yapmıyoruz. Ben sektörde 21 yıldır çalışıyorum. Başladığım yıl sektörün toplam prim üretimi 1 milyara ulaşmamıştı. 1991'den bahsediyorum. Şimdi 10 milyar lirayı geçtik. Bilgi-donanım, teknolojik alt yapı, ürün yapısı, çalışan kalitesi açısından batıdakilerden çok daha iyiyiz. Biz Türkler hep bardağın boş tarafını görüyoruz. Oysa pozitif psikoloji çok önemli.

Türkiye'de insanlar sigortayı yeteri kadar biliyor mu?

Bence bilmiyor. Sigortanın ne demek olduğunu tam olarak bilen insan, “Kaç yıldır prim ödüyorum hasarım olmadı, boşa para ödedim” diye düşünür mü? Sigortacılık bir havuz işi. Senin hasarın olmuyor ama toplanan primlerle hasarı olanlara ödeme yapılıyor. Belki senin 3 yıldır hasarın olmadı ama olduğunda bin lira prim karşılığında 50 bin liralık hasarını karşılıyorsun.

DASK için 100 lira prim ödenip 70 bin liralık teminat alınıyor. Aslında katma değeri fazla olan bir ürün. Bunları iyi anlatmak lazım. Anlatırsanız anlıyorlar. Sektörün hatası yok mu? Elbette var. Hepimizin hatası var ama bunu tüm sektöre mal etmemek lazım. Biraz daha pozitif olmamız gerekiyor.

ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



Ailem Ziraat Güvencesinde

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

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

İki cümle değışti, eksperlerin rotası şaştı!

Hasar anında eksper sigorta şirketi mi yoksa sigortalı mı atamalı? Yeni düzenlemeler sigortalının eksper atamasıyla ilgili karışıklıklara neden oldu. Böyle bir durumda eksperin ücretini kim ödeyecek? Sigortalı ile sigorta şirketi arasında sorunlar yaşanmaya başladı...

Sigorta şirketlerinin başı yine eksperlerle dertte. Yapılan yasal düzenlemelerden sonra sigorta eksperleri; sigortacı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından serbestçe tayin edilebiliyor. Sigorta sözleşmesinde, sigorta eksperinin sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından tayin edilmesi halinde ücretin hangi tarafta karşılanacağı belirtiliyordu. Ancak Sigortacılık Kanunu'nun 22'nci maddesinin 19'uncu fıkrasının ikinci ve üçüncü cümleleri 18 Nisan 2013 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 'torba kanun' ile yürürlükten kaldırıldı. İşte belirsizlik de bundan sonra ortaya çıktı.

İşte kaldırılan iki hüküm

Sigorta eksperinin sigortacı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından serbestçe tayin edilebileceği hükmü eski kanunda olduğu gibi aynen korundu. Ancak bu kez eksper ücretini hangi tarafın ödeyeceğine dair kanun hükmü yürürlükten kaldırıldı. Kanun değişikliği yapılmadan önce ilgili cümlelerden biri "sigorta sözleşmelerinde sigorta eksperinin sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından tayin edilmesi halinde ücretin hangi tarafta karşılanacağı belirtilir" şeklindeydi. Diğer cümle ise "sigorta şirketleri poliçelerine hasar anında sigortalı ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayanların eksper ataması halinde

tahakkuk eden eksper ücretini kendileri öder" şeklindeydi.

Bu hükümler doğrultusunda, sigortalı ve sözleşmeden menfaat sağlayan kişilerin eksper atamaları halinde, tahakkuk edecek eksper ücretlerini ödemekten imtina etmek mümkündü. Ancak yeni torba kanunla birlikte bu uygulamaya esas hükümler yürürlükten kaldırılmış oldu.

Şimdi de sigortalı ve sigortadan menfaat sağlayan kişiler eksper atayabiliyor. Ancak eksper ücretini kimin ödeyeceği artık belirsizleşti.

Düzenlemeye göre sigorta eksperleri, sigortacı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından serbestçe tayin edilebiliyor. Sigorta sözleşmesinde, sigorta eksperinin sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından tayin edilmesi halinde ücretin hangi tarafta karşılanacağı belirtiliyor. Sözleşmede belirtilmediği takdirde ücret sigortacı tarafından ödeniyor. İki sigorta eksperleri tarafından reddolunan kişi, kendisine sigorta eksperleri tayin edilmesini Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi'nden (SEİK) talep edebiliyor. Tayin olunan sigorta eksperleri, komite tarafından belirlenen ücret karşılığında işi kabul etmek zorunda. Ancak, işi kabul zorunluluğu bu maddenin 17. fıkrası uyarınca düzenlenen kaza ve zarara ilişkin tespit tutanağı için uygulanmıyor. İşte bu kanun değişikliğinden sonra SEİK, Hazine Müsteşarlığı'na (SGM) konuyla ilgili yazılı bir soru gönderdi. Başvuruda,

yeni durumda sigortalı ve sigortadan menfaat sağlayan kişilerin eksper atamaları halinde eksper ücretinin, "Giderleri Ödeme Borcu" başlıklı TTK (Türk Ticaret Kanunu) 1426'ncı maddesi kapsamında sigorta şirketlerince ödenmesinin mümkün olup olamayacağı soruluyordu. Hazine'den verilen cevabi yazı makul eksper giderlerinin bu kapsamda ödenebileceği yönündeydi. Bu da makul olmayan eksper ücretlerinin bu kapsamda sigorta şirketlerince ödenmeyeceği anlamına geliyordu.

Tamirhane-ekspert dayanışması!

İşte bu gelişmeler yaşanırken, bazı sigortalılar, piyasada oldukça kıdemli sayılabilecek eksperleri atamaya başladı. Sonra da bu eksperlerin hak ettikleri ücretlerin TTK 1426'ncı madde kapsamında ödenmesi talebiyle sigorta şirketlerine talepler geldi. Ekspertlerden gelen bu talepler üzerine sigorta şirketleri de sigortalılarını arayıp eksper atayıp atamadıklarını sordular. Bunun sonucunda da sigortalıların eksper atamasından haberlerinin olmadığı ortaya çıktı. Belli birkaç eksperin, tamirhanelerle anlaşarak, sigortalı ve sigortadan menfaat sağlayan kişiler yerine kendilerini tamirhanelerin atamasını sağladıkları belirlendi.

Bu süreçte tamirhanelerin panolarında eksperlere ait matbu eksper atama yazılarının asılı olduğu tespit edildi. Sigortalılar hasar gören araçlarını sigorta kapsamında onarım için tamire getirdiklerinde, tamirhane tarafından kendilerine bu formlar

imzalatılarak, eksper atamaları kendileri adına yapılmaya başlamıştı...

SEİK neden adım atmıyor?

Bu gelişme üzerine eksperin tarafsızlığı sorgulanmaya başlandı. İşi yapacak olan tamirhane ile işin ederini belirleyecek olan sigorta eksperinin yapmış olduğu bu tarz işbirlikleri sigorta şirketleri tarafından etik bulunmayarak SEİK'e ihbar edildi. Ancak sigorta şirketleri, yaşanan süreçte SEİK'in konuyla ilgili herhangi bir adım atmadığını, aksine el altından bu sürecin yaygınlaşması için özel gayret gösterdiğini iddia ediyorlar.

Taktik değiştirdiler

Tamirhanelerin, sigortalılardan habersiz, ancak sigortalılar adına yapılan atamaların ortaya çıkmasından sonra taktik değiştirdiği konuşuluyor. Bazı tamirhaneler ve eksperler, bu kez de sigortalılara, yine bağımsız eksper olmalarına karşın, sigorta şirketlerinin atayacağı eksperlerin sigortalıların haklarını değil sigorta şirketlerinin haklarını koruduğunu söylemeye başlamış. Ardından da kendi hak ve menfaatlerinin korunması için sigorta şirketlerinin atayacağı eksperlere güvenmemeleri, onların yerine kendilerinin atamaları yönünde telkinlerde bulunmaya başlamışlar. Sonuçta şimdi de sigortalıların bilgisi dahilinde kendi atamalarını yapılmasını sağlamaya başlamışlar.

Fiyat şişirmeleri başladı

Öyle ya da böyle, kanunca sigortalılara tanınan hakkın, sigortalılar yerine kendilerine menfaat sağlayacak şekilde eksperler ve tamirhaneler tarafından kullanıldığı görülüyor. Başlangıçta sigortalılardan "adım eksper atanmasından haberim yoktur" şeklinde beyan alınıyordu. Bu defa sigorta şirketleri karşılarında "bilinçli" bir sigortalı grubu bulmaya başladı. Bu bilincin de



daha çok tamirhane ve eksperlerin yanlış yönlendirmeleriyle oluştuğu belirtiliyor. Sigorta şirketinin atadığı eksperler ile (tamirhane ve eksperlerin yanlış yönlendirmesiyle atama yapan) sigortalının atadığı eksperlerin tanzim ettikleri eksper raporlarındaki tespit tutarlarında başlangıçta herhangi bir fark bulunmuyordu. Çünkü sigortalılara kendilerini "atandıran" eksperler, ekspertiz bile yapmadan sigorta şirketinin atamış olduğu eksperin raporunu tamirhaneden temin edip veya sigorta şirketinin atadığı eksperle irtibata geçerek aynı tespit tutarını raporlarına girmeye başlamıştı. Amaç sigortalının menfaatini korumaktan ziyade emek sarf etmeden ekspertiz ücreti elde etmektir. İşte sigorta şirketlerinin bunu tespit etmesinden sonra, yeni ekspertiz raporlarında sigorta şirketinin atadığı eksperin tespiti üzerinde tespit tutarları girmeye başladılar. Onarım için gerekli hasarın tespitinde, parça fiyatları sabit olduğu için boya ve işçilik ücretinde değişiklikler yapılmaya başladı. Aynı tamirhanede aynı tamirci, sigorta şirketinin atamış olduğu ekspere

tamir için bir boya ve işçilik fiyatı verip tutarda mutabık kaldıktan sonra, sigortalının atamış olduğu eksper geldiğinde ona daha yüksek bir fiyatı vermeye başladı. Burada "sigortalı" ifadesinden aslında, kanundaki ifadesiyle sigortalı, sigorta ettiren ve sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan üçüncü kişileri kastediyor. Tamirhane ile eksperin işbirliği burada da ortaya çıkmaya başladı.

Hasar tespit tutarındaki farklılığın yanında, ekspertiz ücretlerinde de farklılıklar oluşmaya başladı. Sigorta şirketinin atamış olduğu eksper hasar tespit işini 80 ila 120 TL arasında değişen fiyatlara yaparken, sigortalının atamış olduğu eksper aynı iş için binlerle ifade edilen ücretler talep edebiliyor...

Tam da bu noktada SEİK tarafından bir ekspertiz ücreti tarifesi yayınlanınca sigorta şirketleri, rekabete aykırı olduğu gerekçesiyle buna itiraz ettiler. Sigortacıların ne istediğini, Hazine Müsteşarlığı'nın soruna neden el koymadığını, bu gelişmelerin prim zammına yol açıp açmayacağını önümüzdeki sayıda ele alacağız...



Sigortada rücu hakkı

Sigorta şirketi, hasarı ödedikten sonra hukuken sigortalının yerine geçerek, üçüncü kişilere karşı onun haklarını ve sorumluluklarını devralıyor. Bu duruma sigortacılıkta “halefiyet prensibi” deniliyor...

Musa Günaydin / Sigorta Eksperti / musagunaydin@gmail.com

Sigorta kapsamındaki varlıklarımızda bir hasar olduğu zaman hasarın tanzimi için sigorta şirketine başvuruyoruz. Sigorta eksperinin yapacağı ekspertize göre de söz konusu hasar poliçe teminatı dahilinde ise sigorta şirketinden tazminatımızı alarak yaramızı sarıyoruz. Söz konusu zararlar üçüncü şahısların neden olduğu hasarlar ise her ne kadar biz işin içinden çıkmış olsak bile sigorta şirketimiz için hukuki süreç devam ediyor.

Sigorta sisteminde sigorta şirketi, hasarı ödedikten sonra hukuken sigortalının yerine geçerek, üçüncü kişilere karşı onun haklarını ve sorumluluklarını devralıyor. Bu duruma sigortacılıkta “halefiyet prensibi” deniliyor. Örneğin sigortalı pert olmuş bir emtiaya ait tazminatın tamamını aldıktan sonra o emtia üzerindeki tasarruf sigorta şirketine geçiyor. O noktadan sonra bu emtia üzerinde herhangi bir şekilde maddi hak iddia etmesi söz konusu olmuyor. Bu aşamada sigorta şirketi rücu işlemini başlatıyor. Kısmi hasarlarda ise sigorta şirketinin rücu hakkı, sigortalının ve karşı tarafın kusur oranlarına göre sigortalıya ödediği tazminatla sınırlı kalıyor.

Diyelim ki aracımıza başka bir aracın çarpması sonucunda 5.000 TL’lik bir hasar oluştu. Polis tutanağında biz 2/8, karşı taraf da 6/8 oranında kusurlu bulundu. Bu kusur oranına göre hasarın 2/8’i yani $5.000 / 8 \times 2 = 1.250$ TL’lik kısmı bizim üzerimizde kalırken; 6/8 oranına tekabül eden 3.750 TL’lik kısmı da bize çarpan tarafın üzerinde kalıyor.

Eğer kasko poliçemiz olmasaydı, mevcut hasar bedelini aracımıza çarpan taraftan istemek zorunda kalacaktık. (Varın bu para isteme olayının zorluklarını bir an için hayal edin.) Oysa kasko poliçemiz sayesinde sadece karşı tarafın sorumluluğunda kalan 3.750 TL’yi değil, bizim sorumlu-

luğumuzda kalan 1.250 TL de dahil olmak üzere toplamda 5.000 TL tazminatımızı alabiliyoruz. Örnekte görüldüğü gibi sigorta şirketleri, kasko poliçemiz dahilinde, hasarımızın tamamını ödemenin yanı sıra belki de karşı taraftan hasar bedelini almak için yıllarca sürececek hukuki sürecimizi de üstlenmiş oluyor.

Trafik ve kasko poliçelerinde rücu muhatabını tespit etmek diğer sigorta kollarına göre nispeten daha kolay. Ancak özellikle nakliyat sigortalılarında rücu muhatabını tespit etmenin zorluğunun yanı sıra sigorta şirketlerinin rücu hakkını kaybetmesi, hatta sigortalının tazminat hakkını kaybetmesi dahi söz konusu olabiliyor. Bunun engellenmesinin yolu da hasar tutanağının tutulması veya emtianın hasarlı alındığının ilgisine yasal süresi içinde bildiriminden geçiyor.

Sigortacı hangi durumda rücu hakkını kullanamaz?

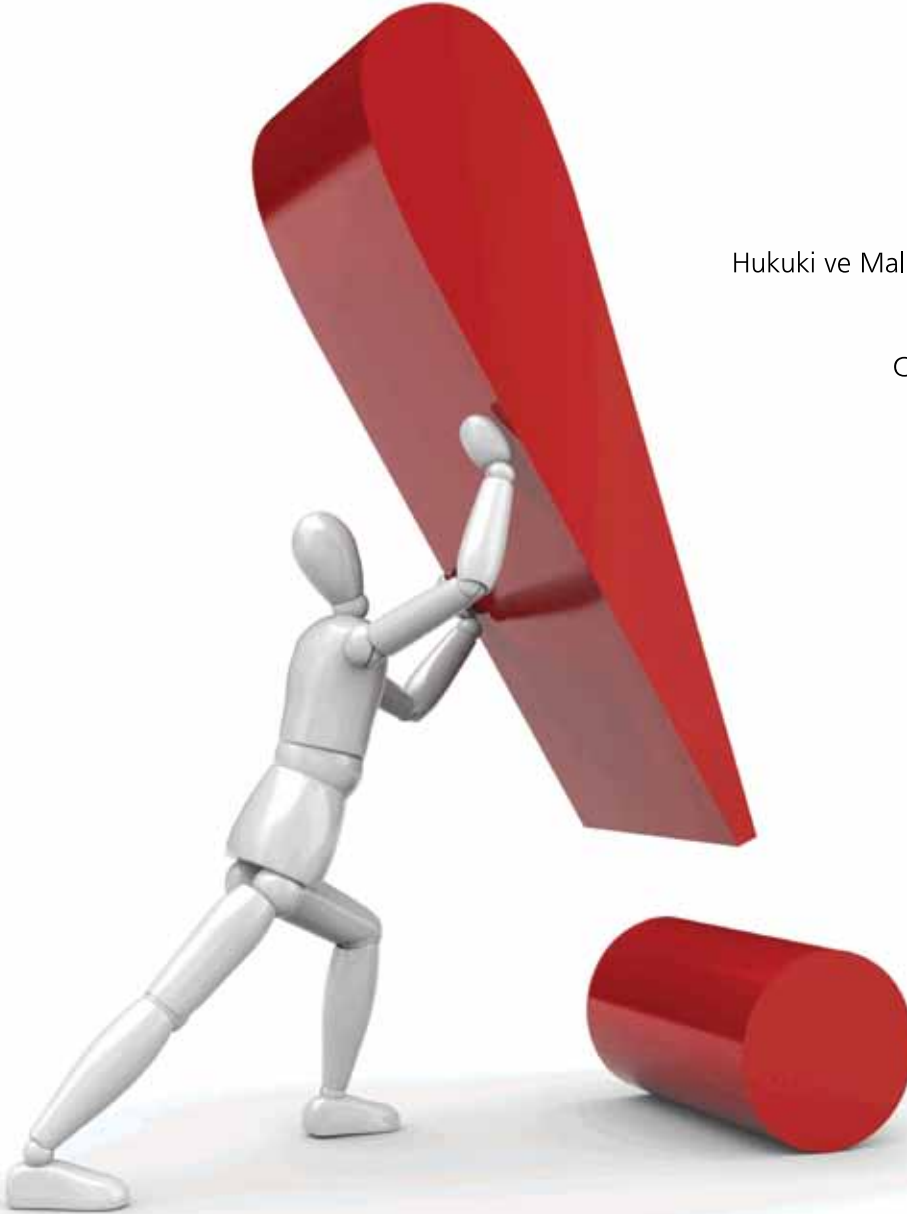
- Sigortacının bir hasar nedeniyle rücu hakkının doğması için öncelikle o hasarın teminat dahilinde olması gerekiyor. Yani hasara konu tazminatı sigortalıya ödemiş olması gerekiyor. Dolayısıyla sigortacı, ödemediği tazminatı veya lütuf ödemeleri kapsamındaki tazminatları üçüncü kişilere rücu edemiyor.

- Rücu hakkı sadece hasarda üçüncü kişilerin sorumluluğu varsa kullanılabilir. Yani üçüncü kişinin de dahil olduğu ancak sorumluluk taşımadığı hasarlarda üçüncü kişilere rücu yapılamıyor. Rücu konusunda en önemli noktanın, sigortalıların bir hasar esnasında sigortalı değilmişcesine hareket ederek hasarı azaltmaya veya tamamen önlemeye yönelik davranması olduğunu söyleyebiliriz. Böylece sigortalının hasarı ve sorumluları ispat etme gayreti sigorta şirketlerinin rücu haklarını da korumuş oluyor.

Sigortalıların hasar esnasında sigortalı değilmişcesine hareket ederek hasarı azaltmaya veya tamamen önlemeye yönelik davranması, hasarı ve sorumluları ispat etme gayreti, sigorta şirketlerinin rücu haklarını koruyor...

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 ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call-Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓
- Oto Cam Hizmetleri ✓

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.



Söz sırası kamyoncularda

Kamyonculara bir dokunduk bin 'ah' işittik... S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Merkez Birliği Genel Müdürü M. Hanefi Oğuz, başta zorunlu sigorta olmak üzere taşımacıların yaşadığı sıkıntıları Akıllı Yaşam'a anlattı... Serap Sürmeli / ssurmeli@finansgundem.com

Sıkışan trafiğin suçlusuz kamyonlar, yoldaki çukurların suçlusuz kamyonlar, hatalı sollamanın, kazaların suçlusuz kamyonlar, bozulan malların suçlusuz kamyonlar...

Kimdir bu kamyoncular? Neden hep onlar suçlanıyor? Kamuoyundaki kamyoncu imajı neden bu kadar bozuk?.. Bu soruları M. Hanefi Oğuz'a soruyoruz... Kim mi Hanefi Oğuz? S.S. İstanbul Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Birliği Başkan Vekili, İstanbul Kamyoncular Esnaf Odası Yönetim Kurulu Üyesi, S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Merkez Birliği Genel Müdürü, S.S. 294 No'lu Tekstil-kent - Giykoop Mot. Taş. Koop. Başkanı, Taşıyorum Dergisi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü...

İşte bütün bu unvanların sahibi M. Hanefi Oğuz, deyim yerindeyse bir koltukta beş karpuz taşıyor...

Zorunlu sigorta 3.500 TL'den başlıyor

M. Hanefi Oğuz, kamyoncunun en önemli sorunlarından, dertlerinden birinin sigorta olduğunu söylüyor. "Neden"

diye sorunca da şöyle cevaplıyor:

"Diyelim ki ticari amaçlı kullandığınız bir kamyonunuz var. Yine diyelim ki 1997 model olsun. Bu kamyon için 3 bin 700 lira zorunlu sigorta poliçesi ödüyorsunuz. Yüksek bir rakam değil mi? Hele bu kamyon daha önce bir kazaya karışmışsa sigortası 7 bin 500 lirayla 10 bin lira arasına kadar çıkabiliyor. Kaskodan değil zorunlu trafik sigortasından bahsediyorum. Ticari amaçlı kullanılan araçlarda bu böyle. Hususilere göre yüzde 100, hatta yüzde 200 fark var."

Oğuz, yüksek sigorta bedelinin şirketlerden ziyade bireysel çalışan taşımacıları zor durumda bıraktığını anlatıyor. Kooperatif olarak sorunun çözümü için muhatap bulamadıklarını söyleyen Oğuz, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Sigortacılar Birliği'ni, Hazine Müsteşarlığı'nı, soruna çözüm bulabileceğini düşündüğümüz tüm mercileri aradık ama halen bir muhatap bulabilmiş değiliz. Bu bireysel kamyoncuların öyle yüksek kazançları yok ki. Yüzde 40'ı işsiz veya neredeyse bedava çalışıyor. Bakın bir

kamyoncu bir kooperatife bağlı değilse, serbest çalışıyorsa, mazot parasına çalışıyor demektir. Onlar için 3 bin 700 liralık zorunlu sigorta çok fahiş ve inanılmaz bir rakam. Biraz önce de söylediğim gibi bu fiyat 10 bin liralara da çıkabiliyor. Bu kadar yüksek fiyat hiçbir ülkede yok. Hadi kaskoyu anlarım. Çünkü insan kendisi için yapar. O ayrı bir konu. Ama bu zorunlu sigorta. Devletin getirdiği, uyguladığı bir sigorta. Bu yasa çıkalı 3 yıl kadar oldu. Mesela bir kamyonet hususiden ticariye geçtiğinde otomatik olarak fiyat değişiyor. Kapasitesi 3.5 tonun altında bir kamyonetten bahsediyorum. Adam kendi malını taşıyacak. Hususiyken 350 lira öderken, ticariye geçince bir bakıyor 3 bin 500 lira olmuş. Merkez birliği olarak bu sorun için hâlâ muhatap bulabilmiş değiliz. Türkiye'deki bütün kamyoncu kooperatifleri bize bağlı ama biz şu ana kadar bir muhatap bulamadık."

14 çeşit vergi ödüyorlar

M. Hanefi Oğuz, kamuoyunda kamyoncular hakkında oluşan kötü imajı da

haksız buluyor. “Bir kamyoncu devlete 14 çeşit vergi ödüyor” diyor Oğuz ve şöyle devam ediyor: “Kamyoncunun devlete hiçbir zararı yok. Kendi özel koşullarında, kendi yarattığı bir sermayesi var ve devletine de para kazandırıyor. Bu devletin finanse ettiği bir olay değil yani. Kamyoncu tarlasını satıyor, çoluk çocuğunun rızkını alıyor kamyonu yükleyip yollara düşüyor. Türkiye yollarında bir sürü vergi ödüyor. Sadece vergiyle de kalmıyor. Sigorta poliçesi ödeyecek, yılda bir kez muayene istasyonlarına gidip muayene yaptıracak, plaka vergisi ödeyecek... Kısacası ciddi anlamda ağır yükleri var.” Sıradan insanlar gibi sigortacılar arasında da kamyoncuların çok kaza yaptığı gibi bir ortak kanı var. Hanefi Oğuz, bu fikre de katılmıyor. “Bana göre Türkiye’de en az kamyoncu kaza yapıyor. Kamyoncu bu memlekette canavar olarak gösterdiler. Ama onlar karayollarının emniyet supabı. Bakın eskiden bayramlarda kamyonların trafiğe çıkılmasını yasakladılar, ölüm oranı iki kat arttı. Bunu biliyor musunuz? Ciddi söylüyorum, kamyoncu kuralcıdır ve gönül insanıdır. Tabii istisnalar kaideyi bozmaz” diyor.

‘Zorunluluk’tan kasko yaptıramıyorlar!’

M. Hanefi Oğuz, kamyoncuların yaklaşık yüzde 60-70’inin hiç kasko yaptırmadığını söylüyor. Nedenini de şöyle açıklıyor: “Zorunluya zaten 4-5 bin lira veriyor. Bir de 10 bin lira verip kasko mu yaptırırsın? Maalesef yaptıramıyor. Zaten 10-11 yaş üstündeki kamyonlara kasko yapmıyorlar bildiğim kadarıyla. Bakın olan bireysel kamyoncu oluyor. Şirkete bağlı olanın böyle bir derdi zaten yok. Ama bireysel kamyoncunun yapabileceği fazla bir şey yok maalesef.

Kurumsal bir yapının içerisinde olsalar belki para kazanacaklar. Bu insanların çoğu para kazanamıyor. Biz burada birlik olarak ne yapıyoruz? Kooperatifler şeklinde örgütlenmesini sağlamaya çalışıyoruz. Yani kooperatiflere yönlendiriyoruz. Onlara ‘Bu bireysel taşımacılıkla para kazanamıyorsunuz, bu yüzden de hem kendinize hem de karşıdaki kurumsallaşmış yapıya zarar veriyorsunuz’ diyoruz.”

“Belgesiz taşımacılık bitti”

M. Hanefi Oğuz, nakliyat sektöründe belgesiz taşımacılık diye bir sorunun ise artık gündemde olmadığını anlatıyor. Türkiye karayollarında Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde hizmet veren 100’ün üzerinde istasyon sürekli denetim yapıyor. Kamyon ve kamyonetler bu istasyonlara giriyor ve plakaları okunuyor; belgesi var mı yok mu, ne taşıyor, sistemde her şey görülüyor. Eğer yetkinin dışında başka bir mal taşıyorsa ilgili kamyoncu 2 bin 750 lira ceza ödüyor. Oğuz, “Artık belgesiz taşımacılık kesinlikle kalmadı” diyor.

“850 bin kamyon var; kamyoncuların yüzde 40’ı işsiz”

Taşımacılar yani kamyoncuların idari örgütlenmesi esnaf, oda, odalar birliği, konfederasyon ve federasyon şeklinde gidiyor. Mesleki idari yapılanma ise üye, kooperatif, kooperatifler birliği ve merkez birliği şeklinde...

S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Merkez Birliği’ne bağlı 22 bölge birliği bulunuyor. Bunlara bağlı kamyon sayısı 75 bin civarında. 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu’na göre kurulmuş motorlu taşıyıcı kooperatiflerinin tüm üye sayısı ise yaklaşık 200 bin...

Bunlara karşılık, Ulaştırma Bakanlığı verilerine göre Türkiye’de şu an 850 bin kamyon bulunuyor. 5925 sayılı Karayolu Taşımacılık Kanunu’na göre Ulaştırma Bakanlığı’ndan belge alan kamyon sayısı ise 750 bin. M. Hanefi Oğuz, Türkiye’deki kamyon sayısının neredeyse tüm Avrupa’nın yarısından fazla olduğuna dikkat çekiyor. Peki bizde neden bu kadar fazla kamyon var? Oğuz, bu soruyu da

şöyle yanıtlıyor:

“Maalesef kamyonculuk gizli işsizliktir. Nasıl gizli işsizliktir? Eskiden sektöre girerken pek bir engel yoktu ve herkes girebiliyordu. Dolayısıyla sektörün girişine bir engel olmadığı için şu anda yüzde 40 atıl kapasite var. Yani yüzde 40 işsizlik var. Şu anda belki Türkiye’nin ihtiyacı 350 bin kamyon, 850 bin tane var. Şimdi ise Türkiye’de taşımacılığı tamamen belgeye bağladılar. 27 çeşit belge var. Kendi malını taşısın dahi belge almak zorundasın. İşin doğrusu, biz de ilk çıktığında bu yasaya karşı değildik. ‘En kötü yasa yasadışıdır’ diyorduk. Hiç olmazsa kendi mesleğine katı kurallar getiriyor; kaide, kural, uyum gibi. Dolayısıyla biz bu yasanın arkasında durduk. Ama bu yasanın eksik yönleri çok. Bakın kooperatifçilikte kâr amacı güdülmez, çıkar yoktur, menfaat yoktur. İnsanların kendi yaptıklarıyla birlikte bir nevi imcedir, kolektivitizmdir.”





Sağlıklı beslenme verimi artırır

Çocukların doğru beslenme alışkanlığı kazanması ve obeziteden uzak durması için neler yapılmalı? İşte ailelere okuldaki çocukların nasıl beslenmesi gerektiği konusunda ipuçları... **Sanem Apa** / Liv Hospital Beslenme ve Diyet Uzmanı

Her yeni okul dönemiyle birlikte çocukların doğru beslenme ve sağlıklı gelişimi de gündeme gelir. Bilindiği gibi 6-12 yaş grubundaki çocuklar yılda ortalama 5 santimetre uzar ve 2.5 kilo ağırlık kazanır. Bu dönem büyüme ve gelişmenin hızlı olduğu, daha da önemlisi yaşam boyu sürebilecek davranışların büyük ölçüde olduğu bir dönemdir. İşte bu yüzden, gelişme çağındaki çocuklarda sağlıklı beslenme büyük önem taşır.

Peki bu dönemde çocukların sağlıklı beslenme alışkanlığı edinmesi için neler yapmak gerekiyor? Ailelere ne gibi görevler düşüyor?

Özellikle yaz aylarında daha geç yatmaya alışan çocukların düzenli uykuya geçmesi ve büyümelerinin en aktif olduğu bu dönemde beslenmeleri konusunda anne ve babaların daha bilinçli hareket etmesi gerekiyor.

Okula başladıkları andan itibaren çocuklar yaşamları boyunca devam ettirecekleri alışkanlıkları kazanır. Bu dönemde çocukların sağlıkları fiziksel olarak aktif olmaları açısından büyük önem taşır. Okulda kontrolden çıkan çocuklar bağımsızlıklarını ilan eder ve paylaşmayı öğrenirler.

Her bireyin olduğu gibi çocukların da 5 farklı besin grubunu düzenli tüketmesi önem taşır. Bunlar et, sebze-meyve, süt ve süt ürünleri, tahıl, yağ ve şeker gruplarıdır. Bu gruplardaki besinlerden her gün düzenli bir şekilde ve çeşitlilik sağlanarak beslenen çocukların hem verimliliği artar hem de sağlıklı beslenme alışkanlığı kazanmış olurlar.

Bu dönemde çocuklar birbirlerini izleyerek öğrenir ve alışkanlıklarında değişiklikler olabilir. Bu dönemde iyi bir örnek olarak çocuğunuzu gözlemlemeye çalışmalı ve sağlıklı beslenmesi için teşvik etmelisiniz. Bazı alternatif öğünler size yardımcı olabilir. Bunlar;

- Kaşar veya beyaz peynir ve domatesle hazırlanmış tost ve 1 kutu süt (aromalı sütler de olabilir)
- Beyaz peynir, zeytin ezmesi, marulla hazırlanmış sandviç, yanında küçük domatesler ve 1 bardak ayran

- 1 meyve ve 1 bardak süt
- Meyveli kefir ve 1 paket çubuk kraker
- Evde şeker yerine pekmez veya bal ilave ederek hazırlanan kek ve 1 kutu süt
- Meyve pestilleri
- Kuru meyveler ve kuruyemişlerden hazırlanmış küçük paketler
- Taze veya kuru meyvelerden hazırlanacak yoğurt karışımları
- Tahin pekmezli ekmek dilimleri
- Yüzde 100 meyve suları ile peynirli sandviç
- Salatalık, havuç dilimleri, küçük domatesler ve 1 bardak süt veya ayran

Çocuk kantinden neler alabilir?

Okulda arkadaşlarıyla kantinden kendi başına alışveriş yapıyor olmak çocuğun çok hoşuna gidecektir. Burada anne ve babalara düşen görev, doğru seçimler yapması konusunda çocuğu bilinçlendirmektir. Okula yapacağınız bir ziyarette, kantine birlikte giderek seçimleri konusunda ortak kararlar verebilirsiniz.

Sağlık Bakanlığı'nın obeziteyle mücadele eylem planı içerisinde artık kantinlerde şekerli ve yağlı besinlerin satışı olmayacağından çocuğunuzun kantinini gözlemlemiş olursunuz.

Gün içinde neler tüketmeli?

Her çocuğa göre değişmekle birlikte, genel olarak günlük tüketilmesi gereken ortalama miktarlar (6-12 yaş aralığına göre) şöyledir:

- 2 su bardağı süt veya yoğurt
- 2-3 köfte büyüklüğünde et, tavuk veya balık
- 3-4 ince dilim ekmek ve 5-6 yemek kaşığı pilav ya da makarna
- 8-10 yemek kaşığı sebze yemeği
- 3-4 adet orta boy meyve

Okula başladıkları andan itibaren çocuklar yaşamları boyunca devam ettirecekleri alışkanlıkları kazanır.

Güvenle sürdürülebilir hizmet.

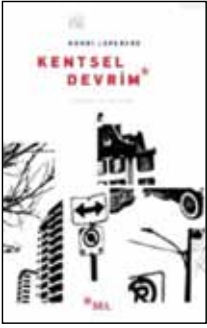


BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr





Kentsel Devrim

Henri Lefebvre
Çeviri: Selim Sezer
Sel Yayıncılık
176 sayfa

Toplumsal, politik ve ekonomik yönleriyle kent ve kentleşme giderek daha fazla tartışılan bir gündem haline geldi, belki de bu yüzden Henri Lefebvre'in eserlerine daha fazla referans veriliyor. Lefebvre, "toplumun bir bütün halinde kentleşmesi" hipoteziyle yola çıkarak, hep kır-kent çelişkisi içinde ele alınan şehir kavramının ortadan kalktığını, ortaya çıkan "kent toplumunun" yeni yorum ve yaklaşımlar geliştirilmesi gereken karmaşık bir araştırma olarak görülmesi; kentin ise toplumsal analiz ve pratiklerin merkezinde yer alması ve şehirleşme sorunuyla sınırlanmaması gerektiğini öne sürüyor.

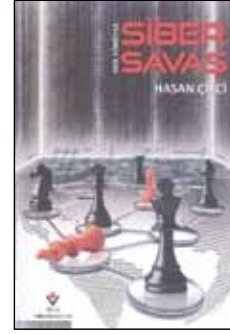
Kentsel Devrim, Lefebvre'in Mekan'ı toplumsal analizin merkezine alan ilk eseri. Lefebvre metalaşma, pazar, bürokratikleşme üzerine kurulu soğuk ve modernist kentleşme/şehirleşme yaklaşımını reddederek, kentin sakinlerinin canlı deneyimlerinin altını çiziyor.



Gelişin Bilmecesi

V. S. Naipaul
Çeviri: Suat Ertüzün
Can Yayınları
404 sayfa

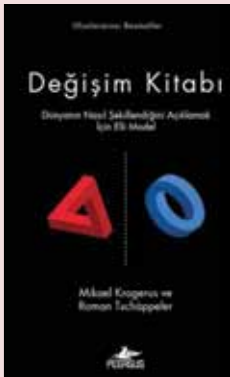
Sürrealist ressam Giorgio de Chirico'nun Gelişin Bilmecesi adlı dizi tablosundan esinlenen kitap, İmparatorluk sonrası dönemde Karayiplerden İngiltere'ye gelen genç bir Hintlinin öyküsünü anlatıyor. Bir diyardan bambaşka bir diyara gitmenin, bir ruh halinden başka bir ruh haline geçmenin hikâyesi üzerinden, en geniş anlamda "yolculuk" temasını işliyor. Ancak yazar, yaratıcılık ve gözlemle birleştirdiği bambaşka bir ağ da örüyor romanda. İngiliz dünyasının, sömürgeciliğin sona ermesiyle başlayan küçülme ve eski görkemini yitirme sürecini, bir malikânenin geçirdiği değişimi aşamalarıyla simgeliyor. Naipaul, ayrıntılardan geniş manzaralara uzanıyor; "ilerleme" fikrinin engellenemez yükselişle yitip giden eski dünyayı, İngiliz coğrafyasında yavaş yavaş meydana gelen kalıcı değişimleri gözler önüne seriyor.



Her Yönüyle Siber Savaş

Hasan Çifci
TÜBİTAK
Yayımları
393 sayfa

Bilgi sistemleri güvenliği alanındaki 15 yıllık tecrübesini Siber Savaş'ta toplayan Hasan Çifci, teknik konuları büyük resimden kopmadan hem teorik hem de pratik bilgiler vererek kolay anlaşılır bir dille ele alıyor. Kendi alanında bir başvuru kaynağı olan bu kitap, siber savaşı tüm yönleriyle anlamana katkıda bulunuyor. "Siber savaşın temelleri ülkelerin siber savaş kabiliyetleri ve stratejileri siber savaşın yasal boyutu", "Birinin bilgisayarını ele geçirmek (hacklessem) hapse girer miyim?", "Siber saldırı ve savunma nasıl yapılır?", "Bilgisayarlardaki veriler nasıl çalınıyor?", "Kurumlarda güvenlik nasıl sağlanır?" gibi sorulara yanıt veren kitap kişi ve kuruluşlara siber riskleri anlatma ve bu riskleri önleme yolunda önemli bir rehber sunuyor. "Her Yönüyle Siber Savaş" sıradan bilgisayar kullanıcısından, öğretim görevlilerine kadar geniş bir kitleye hitap eden ve kitaplığınızda bulunması gereken kapsamlı bir çalışma.



Değişim Kitabı

Mikael Krogerus,
Roman
Tschappeler
Çeviri: İbrahim Şener
Pegasus Yayınları
176 sayfa

Mikael Krogerus ve Roman Tschappeler tarafından ortaklaşa kaleme alınan Değişim Kitabı günlük yaşamımızdaki küçük ve oldukça önemsizmiş gibi görünen geçişlerden, insanlık tarihindeki büyük ve kavraması güç devinimlere kadar değişimin kendisini konu ediyor.

Değişim, siyasetten toplumlara, ekonomiden çevreye kadar her alanda daima yakınımızda gerçekleşiyor. Uzmanların tavsiyelerinden ve kimi zaman karmaşık teorilerden faydalanan

Değişim Kitabı özel hayatımızdaki (Köpekbalığı Zıplatma Modeli), iş yaşamımızdaki (İnovasyon Modeli) ve ekonomideki (Kondratieff Döngüsü Modeli) değişimi açıklamak için çeşitli modeller sunuyor. İster kime oy vereceğinize karar vermeye çalışıyor olun ister finansal bir yatırım yapın ya da işinizi büyültmeyi planlayın, bu küçük kara kitap karmaşık dünyamızla ilgili faydalı açıklamalar yapıyor ve önyargılı düşüncelere meydan okuyor.

SEN UNUTSAN DA ASYA MESAJ HATIRLATIR

TÜRKİYE'DE
BİR İLK



App Store'dan
yükleyebilirsiniz.



Android Market'ten
yükleyebilirsiniz.

Hesabınızla ilgili her hatırlatma Asya Mesaj'da.

Siz de Bank Asya müşterisiyseniz akıllı telefonunuza **Asya Mesaj** uygulamasını yükleyin, hesabınızla ilgili hatırlatmalar, ödeme bilgileri ve talimatlar anında cebinize gelsin.

www.bankasya.com.tr | 0850 222 4 888



BANK ASYA

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

HER YANINDA SENİN YANINDA

Anadolu Sigorta'dan sağlık sigortası olan kanser hastalarına özel hizmet. **Senin Yanında Asistans Hizmeti**'yle, Anadolu Sigorta'nın desteği her zaman sizinle.

- Kanserle mücadele ve koçluk hizmeti
- Yurtiçi veya yurtdışından ikinci görüş
- Tedavi merkezlerine nakil
- Evde bakım için hemşire, doktor hizmeti

0212 350 0 444

www.anadolusigorta.com.tr