

Seyahat acentelerine getirilen sigorta zorunluluğu hastalık ve kazalara karşı koruma sağlamıyor. Seyahat sağlık sigortası yaptırmadan tatile çıkmayın. Yurtiçi için 10, yurtdışı için 25 TL'den başlayan pek çok seçenek var...

Üç kuruş için seyahatinizi riske atmayın!



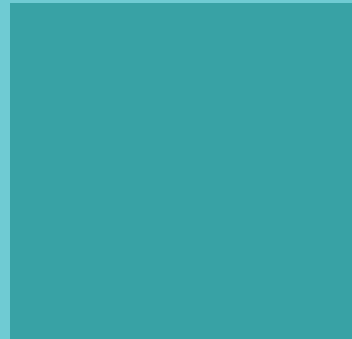
SMART

Seyahat Sağlık Sigortası



SMART Seyahat Sağlık Sigortası ile öğrenciler tüm dünyada Groupama güvencesinde!

- 7/24 Asistans Hizmeti
- Acil durumlarda 30.000€'ya kadar Tıbbi Tedavi Teminatı
- Ücretsiz Ambulans
- Kapkaç ve Overbooking Teminatı
- Kayıp Bagaj Teminatı
- Nakit Avans Teminatı





Makau Özel Bölgesi

Eğer Makau Özel Bölgesi'ne bir seyahat planlıyorsanız bu yazıyı okumanıza gerek yok. Çünkü Makau, dünya üzerinde Türk vatandaşlarına vize uygulamayan 40'a yakın ülkeden biri... Ama eğer Avrupa'da bir ülkeye gidecekseniz mutlaka vize almanız gerekiyor. Vize almak için de hazırlamanız gereken pek çok evrakla birlikte, seyahat sigortası da yaptırmanız gerekiyor. Bu sigortanın bir haftalık primi ise 10 Euro civarında tutuyor.

Türkiye'den yılda yaklaşık 5 milyon kez yurtdışına çıkılıyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre, 2013 yılında 1 milyon 407 bin 445 kişi, toplam 52 milyon 17 bin 415 TL prim ödeyerek seyahat sigortası yaptırmış. Yani yurtdışına çıkan kişi başına ortalama 36 TL prim ödemişiz. İşte bütün kavga bu 36 TL için...

Kimler mi var bu pazarın içinde? Sigorta şirketleri, seyahat acenteleri ve tabii ki sigorta acenteleri.

Sigorta şirketleri, diğer branşlara göre daha az hasarlı olduğu için bu poliçeyi satmayı çok seviyor. Sonuçta çoğu müşteri için seyahat sigortası, vize için tamamlaması gereken belgelerden sadece biri. Son yıllarda yavaş yavaş hasarlar gelmeye başlasa da bu ürün hala oldukça kârlı.

Sigorta acenteleri ise seyahat sağlık sigortalarının seyahat acenteleri tarafından satılmasına şiddetle karşı çıkıyor. Sigorta ürünlerinin başkaları tarafından hatta bankalar tarafından bile satılmasına karşı çıkan acenteler, bu pazarda daha çok söz sahibi olmak istiyor.

Şimdi konuya biraz da seyahate gidecek müşteriler açısından bakalım... Yurtdışında bir tatil planlıyor ve seyahat acentesine gidip tatili satın almaya karar veriyorsunuz. Ancak vize almanız gerekiyor. Seyahat acenteleri müşterilerinin vize alım işlemlerine de aracılık edebiliyor. Müşteri olarak "Dur, ben gidip seyahat sigortamı bir sigorta acentesinden yaptırayım" demiyorsunuz. Çünkü bütün işlemleri aynı yerde yaptırmak kolayınıza geliyor. Tıpkı markete gidip alışveriş yapmak, çıkarken de bir ekmek almak gibi. Ekmek için ayrıca fırına gitmiyorsunuz. İşte müşteri böyle görüyor olayı. Buradaki asıl sorun, vize işlemleri bedeli alınırken müşterinin genelde seyahat sigortası için ne kadar ödediğini bilmemesi. Seyahat acentesi 10 Euro'luk poliçeyi dilerse 15 Euro olarak gösterebilir; 5 Euro kazanıp ayrıca 10 Euro üzerinden de komisyonunu alabilir. Yani iki kez kazanabilir. Daha da kötüsü, seyahat sigortası yapıp müşteri vizeyi aldıktan sonra seyahat iptal olursa, poliçe iptal edildiğinde 15 Euro'nun tamamı seyahat acentesine kalabilir.

Gerçekte oldukça iyi teminatları olan bu poliçelerin sadece vize için geçerli olduğu düşünülüyor. Yurtdışında başınıza bir sağlık sorunu geldiğinde, uluslararası sağlık ağı sayesinde bu poliçeler çok işinize yarayabilir. Bu nedenle seyahat sigorta poliçenizin aslını mutlaka yanınıza alın. Bizden söylemesi...

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Sibel Köklü
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Art Direktör
Halil Güneç
hgunc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, 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 Büyükçekmece/ İstanbul
Dağıtım: Yaysat A.Ş.





28



52



62



44



56

20

Üç kuruş için seyahatinizi riske atmayın!

Seyahat acentelerine, verdikleri hizmeti garanti edecek sigorta zorunluluğu getirilmesi hastalık ve kazalara karşı koruma sağlamıyor. Seyahat sağlık sigortası yaptırmadan tatile çıkmayın...

28

Yatırımlar sonuç verdi, kârlılık tamam

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Hem kanal bazında satışların dağılımı hem de büyümek istediğimiz branşlardaki performansımız hedeflediğimiz gibi oldu" diyor...

42

"Fiyat rekabeti hızlanacak, yarış otoda yoğunlaşacak"

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın'a göre, Merkez Bankası tarafından alınan önlemler nedeniyle sigorta sektöründe fiyat rekabeti hızlanacak...

44

İşte aşkın ve tutkunun sigortası

Aydın Kocamusaoğlu ve Pelin Koyun, Latin limanından çıkan, Avrupa'dan dünyaya yayılan bir dansın, sanatın Türkiye'deki temsilcileri, eğitimcileri...

52

"Rekor kıra kıra 3 yaşına bastık"

İlk faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik, ikinci yılında 200 bin katılımcı sayısına ulaşarak rekor kırdı...

56

Mezunlarına iş garantili sigortacılık kursu

Deneyimli sigortacı Gamze Çetin ve Salih Binici'nin kurduğu Boyut Akademi, sigorta sektörüne eğitilmiş, dinamik, yetenekli, yüksek donanımlı sigortacılar kazandırmayı amaçlıyor...

62

Sucuk kralı 100 milyon Euro'luk fabrika kuruyor

Şahin Sucukları, Avrupa'nın son 3 yıldaki en büyük et ürünleri yatırımını devreye almak için gün sayıyor. Yeni fabrika yatırımı 100 milyon Euro'ya mal olacak...

yazarlar

50

Zeynep Turan
Artık başladı

54

Ali Savaşman
Ben şimdi ne yaptım ki?

60

Atilla Çilingir
Sektörün yumuşak karni:
Sigorta suiistimalleri

16

Dalkan Delican
Vakıf ve sandık üyeleri
BES için baskı yapmalı!

32

Musa Günaydın
Hurda deyip geçmeyin!





Nasıl mı 1 numara oldum? Bizimki yakında geliyor... Tek muhabbetim, geleceğim, mutluluğum artık o benim. Haliyle bireysel emeklilik şirketimi seçerken de ilk olarak onun mutluluğunu düşündüm. Türkiye'nin 1 numaralı tercihi* Garanti Emeklilik'e katıldım. Gelecekte ailece 1 numara olmayı garantiye aldım.

Şifa Selda Taşangil, Anne Adayı

VakıfBank çıkardı, Güneş Sigorta güvence verdi



Yıldırım Eroğlu

VakıfBank, merkezi İngiltere'de bulunan CPP ile işbirliğine imza atarak "Güvenli Kart Programı" ürününü Güneş Sigorta güvencesiyle VakıfBank Worldcard müşterilerine sundu. Anlaşma doğrultusunda "Güvenli Kart Programı" ürününü tercih eden VakıfBank WorldCard müşterilerine, çalınan veya kaybolan kredi kartının 7 gün 24 saat "tek bir numara" ile kapatılması hizmeti veriliyor. Ayrıca yetkisiz kişilerce kullanımından doğabilecek zararın karşılanması konusunda da destek sağlanıyor. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Eroğlu, müşterilerine "Güvenli Kart Programı" ile yaşayacakları herhangi bir kayıp ve çalıntı duru-

munda yüksek hizmet kalitesiyle her türlü olumsuzluklarını giderecek çözümler sunduklarını belirtti. Eroğlu, VakıfBank Worldcard müşterilerine dünyanın her noktasından ulaşabilecekleri tek bir numarayla 5 bin liraya kadar sigorta teminatı sunacaklarını açıkladı. CPP Türkiye Ülke Müdürü Selnur Güzel ise VakıfBank Worldcard müşterilerine ürün ve hizmetleriyle katma değer sağlayacak olmaktan büyük memnuniyet duyduklarını ifade ederek, VakıfBank ile yapılan iş birliğinin kendileri için büyük önem taşıdığını kaydetti.

Garanti Emeklilik'te organizasyon değişikliği



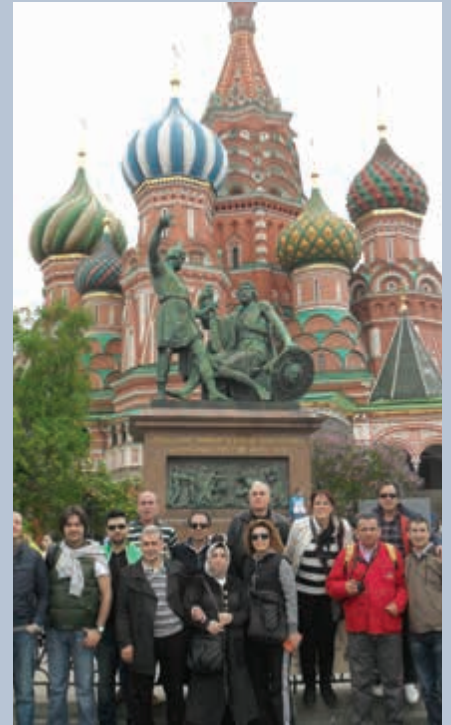
Kaan Günay



Garanti Emeklilik, başarısını daha da artırmak ve sürdürülebilir kılmak için organizasyon yapısını değiştirdi. Müşterilerine daha iyi, kaliteli ve odaklı hizmet sunabilmek amacıyla satış ve pazarlama faaliyetlerini tamamıyla birbirinden ayıran şirket, organizasyon yapısına yeni bir genel müdür yardımcılığı ekledi. Yeni açılan Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Kaan Günay atandı. İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü mezunu olan Günay, 1998-2004 yılları arasında Garanti Bankası'nda farklı görevlerde bulunduktan sonra 2004 yılında Garanti Emeklilik ailesine bölge müdürü olarak katıldı, 2005 yılından bu yana da Bireysel Satış Müdürlüğü görevini sürdürdü.

Güneş acenteleri Moskova'yı keşfetti

Güneş Sigorta; konut, sağlık, işyeri ve ferdi kaza ürünleri için acentelerine özel kampanyalarını sürdürüyor. Şirket, geçen yıl düzenlediği kampanyalar sonucunda başarılı olan acentelerine Moskova gezisi hediye etti. 1 Temmuz-31 Aralık 2013 tarihleri arasında geçerli olan kampanyalarda hedef üretimlerini gerçekleştiren ve geçen acenteler, 8-11 Mayıs 2014 tarihleri arasında düzenlenen Moskova gezisine katılmaya hak kazandı. Moskova gezisine katılan Güneş Sigorta acenteleri, dört gün boyunca şehri keşfetti. Gezi süresince Kremlin Sarayı, Kızıl Meydan, St. Basil Katedrali, Nazım Hikmet'in mezarı, Lenin Mozolesi, Bolşoy Tiyatrosu, Tverskaya Caddesi ve Poklonnoya Tepesi'ni gören ekip, şehrin tarihi merkezi sayılan Moskova Metrosu ve Arbat Sokağı'nı da ziyaret etti.





EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK'E GELİN, **%25 DEVLET KATKISI**
AVANTAJINDAN YARARLANIN. YENİ NESİL EMEKLİLİKLE TANIŞMAK
İÇİN SİZİ DE TEB ŞUBELERİ VE ACENTELERİMİZE BEKLERİZ.



Zurich Sigorta'dan sanata destek



Yılmaz Yıldız

Zurich Sigorta, İstanbul Kültür Sanat Vakfı tarafından organize edilen 19. İstanbul Tiyatro Festivali'nin sigorta sponsorluğunu üstlendi. 9 Mayıs-5 Haziran 2014 tarihleri arasında 13 farklı mekanda 100'den fazla tiyatro ve performans gösterisi Zurich Sigorta güvencesiyle izleyicilerle buluştu. Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, toplumun gelişmesine destek olmanın kurumsal vizyonlarının bir parçası olduğunu belirterek "Yıllardır organize ettiği uluslararası festivallerle Türkiye'nin kültür hayatına katkıda bulunan İKSV ile işbirliğimize çok değer veriyoruz. İş



dünyası toplumla birlikte gelişir. Bu anlamda sanata desteği önceliklerimiz arasında görüyoruz" dedi. 170 ülkede 55

binden fazla çalışanı olan Zurich Sigorta, 70 milyar dolarlık prim üretimi ve 4.7 milyar dolarlık faaliyet kârıyla lider sigorta grupları arasında yer alıyor. 142 yıllık tarihiyle dünyanın en köklü şirketleri arasında olan Zurich Sigorta, Türkiye'de 2008 yılından bu yana faaliyet gösteriyor.

Özay CFO Vekili, Tuncay Genel Müdür Yardımcısı oldu

Zurich Sigorta CFO Vekili görevine Ertan Özay atandı. Sigorta sektörüne 2003 yılında Aksigorta'da iç denetim müdür yardımcısı olarak katılan Özay, bu alandaki deneyimine 2006'da Eureko Sigorta'da mali işler, bütçe ve raporlama departmanı güçlendirilmiş yönetmeni olarak devam etti. 2007 yılında Groupama Sigorta'ya mali işler müdürü olarak geçen Özay, son olarak BNP Paribas Cardif'e bağlı hayat, hayat dışı ve bireysel emeklilik şirketlerinin muhasebe, bütçe ve raporlama direktörü olarak görev yapıyordu. Zurich Sigorta, Hazine Müsteşarlığı'nın onayını takiben Hasar Grubu Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise Arda Tuncay'ın getirileceğini açıkladı. Kariyerine 1995 yılında Garanti Bankası'nda müfettiş yardımcısı



Ertan Özay

olarak başlayan Tuncay, daha sonra ABN Amro Bank Krediler Müdürlüğü'nde çalıştı. 1999'da Garanti Sigorta'ya geçen Tuncay, burada önce teftiş kurulunun kurulmasında müfettiş olarak görev aldı. Sonrasında hasar talepleri ve rücu işlemlerinden sorumlu direktör olarak görev yaptı. 2007'de Garanti Sigorta'nın Eureko ortaklığı sonrasında oto dışı teknik ve hasar direktörü oldu. Tuncay, Kasım 2010'dan bu yana Eureko Sigorta'da bankasürans satış grup direktörü olarak görev yapıyordu.



Adrian Lupescu

ING Emeklilik'in riski Rumen müdüre emanet

ING Emeklilik Risk Genel Müdürü Adrian Lupescu oldu. Bükreş İktisat Bilimleri Akademisi Ekonomi Bölümü'nden 1999 yılında mezun olan Adrian Lupescu, profesyonel kariyerine aynı yıl ING Emeklilik Romanya'da aktüer olarak başladı. 2003-2004 yıllarında ING Emeklilik'in Orta Avrupa Bölge Ofisi'ne atanarak aktüer görevini sürdürdü. 2005 yılında ING Emeklilik Romanya'ya aktüerya müdürü olarak atandıktan sonra, bu görevine 2006 yılına kadar devam etti. ING Emeklilik Romanya'da 2008 yılına kadar risk genel müdür yardımcısı olarak devam eden Lupescu, 2009-2011 yılları arasında risk genel müdürü, 2011-2013 yılları arasında ise finans direktörü olarak çalıştı. 2014 yılına kadar bu görevi yürüten Adrian Lupescu, Nisan 2014 itibarıyla ING Emeklilik Türkiye Risk Genel Müdürü olarak atandı.



**Hasarsızlığa
devam!**

**500 TL'ye
kadar küçük
hasarlarda...**

**Ebat limiti
yok!**



**ERGO Başka Kasko
Hasar varsa engel yok.**

**ERGO Acentelerine gelin
ya da TC Kimlik ••✉▶▶6700**

444 0 466 [f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [i](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye - www.ergoturkiye.com

Turkcell harici operatörler için 0532 752 6700

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 500 TL'dir. Bilgi: www.ergoturkiye.com.

ERGO
Sigortalamak anlamaktır.

ERGO acenteleriyle buluştu



Yıldırım Türe

ERGO Türkiye'nin mart ve nisan aylarında Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle bir araya geldiği toplantılara 64 şehirden bin 98 kişi katıldı. "ERGO Bölgesel Acenteler Toplantıları" adı altında ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe önderliğinde gerçekleştirilen toplantılar 9 bölgedeki acentelerin katılımıyla gerçekleşti. Ankara'da başlayıp İzmir, Bursa, Kayseri, Antalya, İzmit, İstanbul ve Adana'yla devam eden toplantılarda konuşan Yıldırım Türe, özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"Acentelerimizi daha yakından dinlemenin yanı sıra mevcut ihtiyaç ve önerilerini detaylı ve sistematik bir şekilde analiz etmemize, beklentilerini anlamamıza ve bu doğrultuda hızlıca aksiyon almamıza olanak tanıyan 'ERGO Sizi Dinliyor' geri bildirim sistemini hayata geçirdik. 'ERGO Seninle' konseptiyle de acentelerimize yönelik, farklılaşan ve onların 2014 yılı boyunca daha çok kazanç elde etmelerini hedefleyen yeni fırsatlar sunmaya başladık. 2013 yılı mayıs ayında hayata geçirdiğimiz 'ERGOLuyorum Kazandıkça Kazanıyorum' satış teşvik ve ödüllendirme programımızı bu yıl yeni yüzüyle iş ortaklarımızla paylaştık. Bu noktada önemli bir konu olan acentelerin tek bir şifreyle poliçe kestikleri ekrandan ergoluyorum.com'a otomatik geçiş yapabilmelerini sağladık. İş ortaklarımız ayrıca, tüm satış performanslarını, yıl boyunca yapacağımız tüm kampanya ve duyuruları, kampanyadaki performanslarını bu platformdan takip edebilecek."

Sigortam.net cirosunu 2 yılda 3'e katlayacak



Online sigorta platformu Sigortam.net, 13'üncü yaşını kutluyor. Sigortam.net İcra Kurulu Başkanı Serdar Din-

çaslan, şimdiye kadar 1.8 milyon müşteriye, Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinin kasko, trafik sigortası, özel sağlık sigortası ve konut branşlarındaki tekliflerini sunduklarını açıkladı. Dinçaslan, Sigortam.net'in 13 yılını değerlendirirken sektörün gelişimine ışık tutabilecek şu değerlendirmeleri de yaptı: "Geriye dönüp baktığımızda, sigorta tekliflerinde kasko ve zorunlu trafik sigortalarının online sigorta satın alma alışkanlıklarında açık ara önde olduğunu görüyoruz. Portföyümüzde otomobil sigortalarının yaklaşık yüzde 75 payı bulunuyor. Zorunlu olması nedeniyle sigorta sektöründe olduğu gibi Sigortam.net'te de trafik sigortasıyla ilgili talepler adetsel bazda ilk sırayı alıyor. Türkiye'nin internet ve mobil kullanımı her geçen gün artan nüfusu, internetten sigorta yaptıрма tercihinin toplam e-ticaret içerisindeki payının günden güne artması, online karşılaştırma ve satışın gelişen bir trend olması gibi gelişmeler sonucunda internet sigortacılığının önümüzdeki dönemde çok hızlı büyüyeceğini tahmin ediyoruz. Sigortam.net olarak önümüzdeki iki yıl içinde ciromuzu 3'e katlamayı hedefliyoruz."

Eureko Sigorta'dan genç girişimcilere destek

Eureko Sigorta'nın başlattığı Öncü Gönüllüler Hareketi, Genç Başarı Vakfı'nın "Genç Girişimciler Danışmanlarını Arıyor" projesine destek verdi. Projeye katılan öğrenciler Öncü Gönüllülerin danışmanlığında gerçeğini simüle eden bir şirket kuracak ve iş hayatını deneyimleme fırsatı bulacak. Sosyal sorumluluk projeleriyle sektöre öncülük etmek istediklerini belirten Eureko Sigorta Online Sigortacılık Program Koordinatörü ve Öncü Gönüllüler Yönetim Kurulu Başkanı Özlem Odar, projenin amacını şöyle özetledi: "Geleceği şekillendiren sigorta şirketi olma vizyonumuz doğrultusunda, Eureko Gönüllüleri'yle birlikte hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projeleriyle de sektöre öncülük etmeyi hedefliyoruz. Genç Girişimciler Danışmanlarını Arıyor da bu kapsamda 2 yıldır destek



verdiğimiz bir proje. Genç girişimcilere destek olmanın mutluluğunu yaşıyor, herkesi hareketimizin bir parçası olmaya davet ediyoruz."

EMEKLİLİK GÜNLERİNİZ İÇİN MUTLULUK BİRİKTİRİN

Siz de gelin Türkiye'nin ilk ve tek
faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik'e katılın.
Rahat bir emeklilik için %25 Devlet Katkısı ile
mutluluğunuzu biriktirmeye bugünden başlayın.



Bank Asya Şubeleri
0850 222 55 55
asyaemeklilik.com.tr

 **ASYA** **EMEKLİLİK**

Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik,  **BANK ASYA** iştirakidir.

Ziraat Emeklilik'ten 130 milyon TL kâr



Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Şeref Aksaç, 2013 yılı mali sonuçlarını değerlendirdi. Aksaç, Aralık 2013 sonu itibarıyla şirketin aktif büyüklüğünün 1.6 milyar, özsermaye-

sinin de 226 milyon TL olduğunu açıkladı. Şirketin 2013 yılı kârı da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 85.97 artışla 130.33 milyon TL'ye ulaştı.

Şeref Aksaç, Ziraat Emeklilik'in net dönem kârı açısından sektörde ikinci sırada, aralık ayı sonu itibarıyla özkaynak kârlılığında ise yüzde 73.79 ile hayat ve emeklilik şirketleri arasında lider olduğunu vurguladı. Kârlılıktaki artışın başlıca sebebinin şirketin hayat branşı net hasar prim oranının 2012 sonu itibarıyla yüzde 79'dan 2013 sonu itibarıyla yüzde 66.30'a düşmesi olduğunu belirten Aksaç, "Aktif kârlılıktaki ise yüzde 10.48 payla üçüncü sırada yer aldık" dedi.

Şeref Aksaç, risk kabul esaslarında ve tazminat süreçlerinde yaptıkları düzenlemelerin sonuçlarını verdiğini vurgu-

ladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "2013 yılında teknik kâra geçmeyi başardık. Önceki yılın sonunda 4.8 milyon TL olan teknik zarara karşılık geçen yıl sonunda 63.5 milyon TL teknik kâr yazdık. Genel olarak sektörün 2013 yılı performansına bakıldığında, hayat sigortaları branşında toplamda 3.39 milyar TL'lik prim üretiminin 796 milyon TL'sinin Ziraat Emeklilik tarafından elde edildiği görülmüyor. Şirketimiz önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini yüzde 35 oranında artırdı ve yüzde 23.45 pazar payıyla sektör liderliğini koruduk."



AHE'nin kadınlara desteği sürececek



Kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'14"te dereceye giren eserlerin sahipleri, 10 Mayıs 2014 tarihinde İstanbul İş Sanat Kültür Merkezi'nde düzenlenen bir kokteyle sahiplerini buldu. Anadolu Hayat Emeklilik'in (AHE) bu yıl sekizincisini düzenlediği yarışmada dereceye giren eserler, Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'nde sergileniyor.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler yarışmasına bu yıl 967 ya-



ışmacı 4 bin 449 fotoğrafla katılmıştı. "Hayata Dair" temasıyla fotoğraf tutkunu kadınları buluşturan yarışmada Ferah Budak, 'Balon' adlı fotoğrafıyla birinci lige layık görüldü.

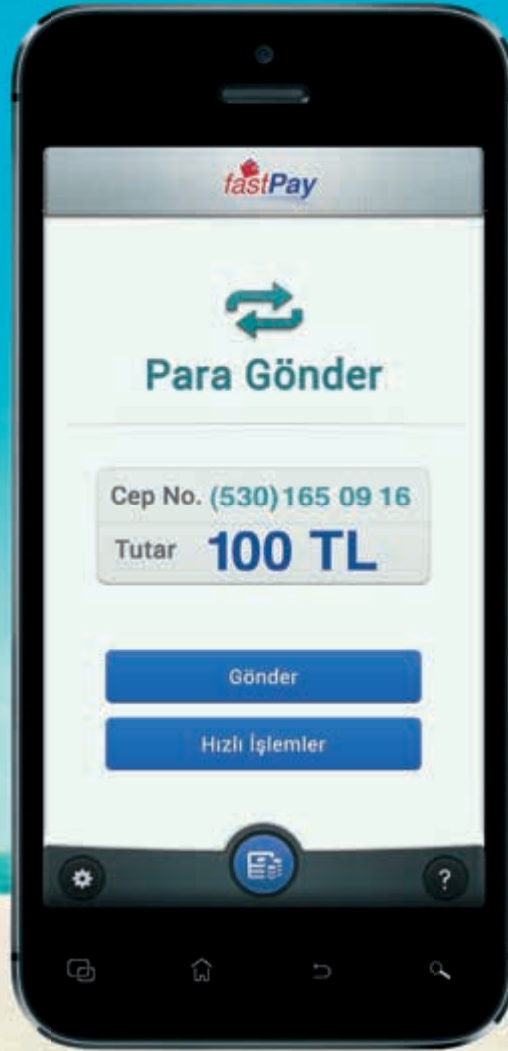
Fatma Gökmen, 'AVM Halleri' adlı fotoğrafıyla ikinci olurken, Ümran Özdemir 'Döngü' adlı fotoğrafıyla üçüncü oldu.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan, yarışmanın 8 yıl içinde çok büyük bir yol kat ettiğini belirterek, "Anadolu Hayat Emeklilik olarak kadınlarımızın eğitim ve hayat standardı yükseldikçe Türkiye'nin ilerleyeceğine inanıyoruz. Bireysel emeklilik sisteminin lider kuruluşu olarak faaliyetlerimizde kadınları harekete geçirecek, onların hayata katılmalarına, kendilerini ifade etmelerine fırsat tanıyacak ortamlar yaratmaya özen gösteriyoruz" dedi.



fastPay ile para göndermek çok kolay!

Askere, öğrenciye, dilediğiniz herkese 7/24 para göndermek için siz de fastPay yükleyin, hem para gönderme ücreti ödemeyin hem de gönderdiğiniz kişi parayı cep telefonu numarasıyla anında DenizBank ATM'lerinden çeksin!



Herhangi bir
bankada
hesabın
olmasa bile!

Ayrıntılı bilgi: www.fastpay.com.tr



DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



Müteahhitler sigorta şirketi kurar mı?

Son yıllarda büyük tartışmalara konu olan “bina tamamlama sigortası” önümüzdeki günlerde hayata geçiyor. “Yap-sat” değil de “sat-yap” sistemiyle çalışan, yani önce maketten daireyi satın sermaye yapan inşaat firmaları, müşteri mağduriyetlerini önlemek için sigorta yaptıracak. Böylece maketten satışı yaptıktan sonra iflas eden ya da başka nedenlerle projeyi bitiremeyen şirketlerin riskini sigorta şirketleri devralmış olacak.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, “maketten satış” olarak da bilinen ön ödemeli konut satışını baştan aşağı değiştiren düzenlemeyi tamamladı. İnşaat firmaları, artık 30 dairenin üzerindeki konut projeleri için bina tamamlama sigortası yaptırmak zorunda olacak. Hazırlanan taslağa göre ön ödemeli konut satışında devir veya teslim süresine 36 ay sınırı da getiriliyor. Taslağın önümüzdeki günlerde hayata geçmesi bekleniyor.

Hükümet yasayı çıkardı, inşaat firması da sigorta yaptırmak istiyor. Buraya ka-



dar tamam da inşaat firmaları sigorta yaptıracak şirketi nereden bulacak? Ya da mali durumu iyi olmayan, önce maketten konutu satın da sonra inşaatı bitirmeyi planlayan bu firmalarının riskini hangi sigorta şirketi alacak? Bu çok da kolay görünmüyor.

Sigorta şirketleri, inşaat firmalarından toplam maliyetin belirli bir kısmını bankaya bloke etmelerini isteyebilir. Nitekim şu anki genel eğilim de bu yönde. Bu kadar parası olan firmalar sigorta şirketini bulur da olmayanlar ne yapacak? Bu konu önümüzdeki günlerde çok

daha fazla kafa karıştıracak gibi görünüyor. Trafik sigortası zorunlu ama fiyatlar çok yüksek diye sürekli şikayet eden dolmuş ya da kamyon sahipleri gibi inşaatçılar da önümüzdeki günlerde sıkça hükümetten yardım talebinde bulunacaklar gibi görünüyor.

Peki bunun başka çözümü yok mu? Elbette var. Müteahhitler, Türkiye Müteahhitler Birliği aracılığıyla bir sigorta şirketi kurabilir. Bu

yaklaşım her ihtiyacı olanın bir sigorta şirketi kuracağı şeklinde yorumlanmasın ama yasa buna açık. Türkiye’de isteyen herkes çok daha az sermayeyle mutuel (mutual) sigorta şirketi kurabilir. Nitekim bunun bir iki örneği var. Yeni şirket kuruluşu için iki de başvuru olduğu söyleniyor. Öyleyse müteahhitler de kendi sigorta şirketini kurup sadece kendi üyelerine bu hizmeti verebilir. Böylece büyük bir sorun ortadan kalkar hem de gereksiz tartışmalar son bulmuş olur. Dünyada bunun örnekleri var.

İşte Katılım Emeklilik ekibi



Fahrettin
Yahşi

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk’ün eşit paylarla kurduğu bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi sektöre giriş yolunda önemli bir aşamayı daha geride bıraktı. “Katılım Emeklilik ve

Katılım Emeklilik’in Yönetim Kurulu Başkanı Albaraka Türk Katılım Bankası Genel Müdürü Fahrettin Yahşi olurken, Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği’ni Mehmet Oral üstlendi. Ayhan Keser ile Aslan Demir, Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacaklar. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, aynı zamanda Yönetim Kurulu Üyesi unvanını da taşıyacak.

İbrahim Gökdemir İç Denetim Müdürü, Şaziye Balkancı da İç Kontrol ve Risk Yönetimi Yöneticisi oldu. İsmail Aydemir, Finans Operasyon, BT ve Aktüeryadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak. Salih Çetinkaya’nın Satış Pazarlama ve İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacağı Katılım Emeklilik’te Bahadır İçel de Kurumsal İletişim Müdürü oldu.

Hayat A.Ş.” Hazine Müsteşarlığı’ndan hayat grubu sigortacılık branşları ile bireysel emeklilik ruhsatları konularında gerekli izinleri aldı. Bu ay faaliyetlerine başlaması beklenen

**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

Vakıf ve sandık üyeleri BES için baskı yapmalı!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Vakıf ve sandıklardaki birikimlerin 2016 yılına kadar BES'e aktarılması gerekiyor. Yöneticilerin süreyi geciktirmesi veya sonuna kadar kullanması, üyelerin yüzde 25 devlet katkısından mahrum kalmasına neden oluyor...

Aktif olarak 2003 yılında başlayan bireysel emeklilik sistemi (BES), vakıf ve sandıkların aktarımı için önce bir seçenekti. 2013 yılında devreye alınan uygulamayla birlikte büyük bir fırsata dönüştü. Biliyorsunuz, BES sosyal güvenlik sisteminin bir alternatifi değil. Yani ben SGK'ya prim ödemeyeceğim, onun yerine BES'e katkı yapacağım deme şansınız yok. SGK zorunluluk, BES ise gönüllülük esasına göre çalışıyor.

Ancak vakıf ve sandıklar için BES bir alternatif! Yani "Ben artık sandığa para ödemek istemiyorum, bugüne kadar sandığa ödediğim aidatları, kesenekleri, katkıları BES'e aktarmak ve bugünden sonra da BES'e ödemek istiyorum" deme şansınız var.

BES'e geçişin avantajları

- ✓ Vakıf ve sandıktan aktarılan tutarlar (süre X brüt asgari ücret) tutarından büyük ise vakıf ve sandıkta geçirilen süre BES'te geçirilmiş sayılıyor.
 - ✓ Aktarım yapılan tutardan herhangi bir kesinti yapılmıyor.
 - ✓ Aktarımı müteakip ödenecek katkılara yüzde 25 devlet katkısı yapılıyor.
 - ✓ BES aktarılan tutarların getirilerine ayrılma tarihine kadar vergi uygulanmıyor.
 - ✓ BES'e ödenen katkılardan risk primi kesilmiyor.
 - ✓ BES'teki birikimler profesyonel yatırımcılar tarafından yönetiliyor.
 - ✓ Birikimlerin hangi fonlarda değerlendirileceğine vakıf ve sandık üyesi karar verebiliyor.
- Mevcut durumda vakıf ve sandığa ödenen tutarlara devlet katkısı yok. Ancak BES'e aktarırsa ödeyeceği katkılara yüzde 25 devlet katkısı yapılacak! Ayrıca yatırım sürecinde getiriler vergilendirilmeyecek.
- 7 yıl süresi olan bir vakıf veya sandık üyesi, 3 yıl sonra 56 yaşını tamamlamış ise emeklilik hakkı kazanıyor. 3 yıl içinde ödeyeceği katkılara da devlet katkısı ilave edilmiş ve hepsine hak kazanmış oluyor.

BES'e katılan vakıf veya sandık üyesi, emeklilik hakkını "programlı gelir planı" şeklinde kullanacak olursa, 56 yaşından sonra da birikimleri getirisi vergilendirilmeksizin değerlendiriliyor. BES'e aktarım için vakıf ve sandığın 2016'ya kadar süresi var. Hazine'nin taleplerini aktüeryal yöntemlerle ayarıştıranlar, mevzuat şartlarını yerine getirdiklerinde üyelerinin birikimlerini BES'e aktarmış olacak. Önümüzde bir buçuk yıllık bir süre kaldı. "Daha vakit var" dememek lazım. Ne kadar erken aktarılsa, 2014 ve 2015 devlet katkılarında da yararlanabilecekler.

Vakıf ve sandık yöneticilerinin isteksiz olması üyeler için bir dezavantaj olabilir. O nedenle yönetime baskı uygulamaları menfaatlerine olacak.

Sağlıkla kalın



FINANSJOB

www.finansjob.com

**Bankalar, sigorta şirketleri,
yatırımcı kuruluşlar;
aradığınız elemanı
bulmak için hemen ilan verin**

AÇILIŞA ÖZEL 20 GÜN
Ücretsiz ilan yayınlama
fırsatını kaçırmayın!..



BANKACILIK VE FİNANS SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARIYER PORTALI AÇILDI

Sigortalı seyahat stressiz tatil

Yurtdışı seyahatlerde, yurtiçi paket turlarda zorunlu tutulan seyahat sağlık sigortalarına ilgi her geçen gün artıyor. Allianz Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası, başta sağlık olmak üzere birçok riske karşı güvence sunuyor...



Yaz geldi, tatil sezonu açıldı. Tatil planlarını günler, aylar öncesinden yapanlar bavullarını toplamaya başladı bile. Özellikle öğrenci çocukları olanlar yurtiçi ve yurtdışı tatillerine ya sömestr döneminde ya da haziran ortasından itibaren çıkıyor. Çalışan kesimin önemli bir kısmı ise tatilini yaz döneminde yapmayı tercih ediyor. Stresten uzak, huzurlu bir tatil yapmak, bazı aksilikler ve tehlikeler nedeniyle tatilini zehir etmemek için bazı önlemler almak gerekiyor. İyi bir tatil olası riskleri güvenceye almaktan geçiyor. İşte bu noktada sigorta devreye giriyor. Yurtdışı seyahatlerde uzun süredir zorunlu olan seyahat sağlık sigortasına artık herkes alıştı. Aynı şekilde, son yıllarda tur şirketlerinin batması nedeniyle yurtiçi tatillerde de sigorta zorunlu tutuldu. Bu da seyahat sağlık sigortalarının her geçen gün hızla yaygınlaşmasını sağlıyor. Ancak toplam prim tutarına bakıldığında hala alınacak çok yol olduğu görülüyor.

İlk 3 ayda yüzde 25 artış var

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2012 yılında 6 milyon 273 bin 993 Türk vatandaşı yurtdışına seyahat etmişti. Bu sayı 2013'te yüzde 27.7 artışla 8 milyon 11 bin 654'e yükseldi. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verileri, bu artışa paralel olarak seyahat sağlık sigortası primlerinin de arttığını gösteriyor. 2013 yılında söz konusu branşta yüzde 20 artışla 52.1 milyon liralık toplam prim üretildi. Bu yılın ilk 3 ayında ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25.5 artışla 16 milyon 945 bin lira toplam prim üretimine ulaşıldı. 2010 yılında 374 bin 906 adet seyahat sağlık sigortası poliçesi düzenlenmişti. 2013 yılında kesilen poliçe sayısı ise 1 milyon 407 bin 445'e ulaştı. İstatistiki verilerden de görüldüğü gibi seyahat sağlık sigortalarında her yıl artan bir büyüme trendi söz konusu. Sektör temsilcileri de

son 5 yıl itibariyle seyahat sigortaları satışında artan bir grafik sergilendiğinin altını çiziyor. Yurtdışına seyahat edenlerin bilinçlenmesinin yanı sıra konsoloslukların zorunlu tutması da seyahat sağlık sigortalarına ilginin artarak devam etmesini sağlıyor.

Maliyet ve kapsamı

Seyahat sağlık sigortası, seyahatiniz boyunca karşılaşılabileceğiniz sağlık sorunları, bavul kaybı gibi durumlarda sizi güvence altına alan bir sigorta türü. Uçak biletinizi satın alırken yapacağınız sigortayla seyahat süresince kendinizi 15 farklı riske karşı güvence altına alabiliyorsunuz. Hastalanmanız durumunda yurtiçinde bin Euro, yurtdışında ise 30 bin Euro'ya kadar tedavi masraflarınız karşılanıyor. Bu sigortanın primi ise seyahat süresine göre değişiyor. Örneğin İstanbul'dan Antalya'ya yapacağınız 3 günlük bir yolculuk için 15

lira karşılığında seyahat sağlık sigortası yaptırabiliyorsunuz. Seyahat süresi 15 güne çıktığında prim de 35-40 lira aralığına yükseliyor. Yurtdışı seyahatlerde ise yine örneğin 3 günlük İstanbul-Paris seyahati için 20 lira, 15 gün içinse 25-30 lira aralığında seyahat sağlık sigortası primi ödemek gerekiyor.

Seyahat sağlık sigortaları, başta yaralanma ve hastalık sebebiyle tıbbi tedavi ve hastanın nakli, taburcu olduktan sonra geri dönüş masrafları, ölüm durumunda cenaze masrafları, tıbbi danışmanlık ve organizasyon ile acil mesajların iletimi gibi önemli teminat ve hizmetler sağlıyor. Çoğu standart olan bu teminatların yanı sıra tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri, turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali ve kayak gibi ekstrem sporlar için daha kapsamlı teminatlar da ek prim karşılığında alınabiliyor.

Allianz ile tatiller daha keyifli!

Seyahat sigortalarındaki bu yukarı yönlü trend göz alındığında söz konusu ürünlerin faydaları ve gelişimini Allianz Sigorta'nın yetkililerine sorduk. 80'den fazla ülkedeki faaliyetleri, dünyada 124, Türkiye'de ise 25 yılı aşkın tecrübe ve birikimiyle Allianz, seyahat sağlık sigortalarında da iddialı bir konumda. İster tatil, ister iş ister eğitim amaçlı olsun herkes seyahate çıkmadan önce plan yapıyor. Hangi otelde kalacağımıza, gideceğimiz yerin hava ve yol şartlarına, hangi saatte nerede olacağımıza, hatta hangi gün ne giyeceğimize kadar tüm detayları düşünüyoruz. Peki seyahatte bir sağlık problemiyle karşılaşsak bunun önlemini şimdiden alabilir miyiz? Allianz Sigorta yetkilileri bu konuda



oldukça iddialı. "Allianz Seyahat Sağlık Sigortası tam da bunun için var. Seyahate çıkmadan önce her ayrıntıyı planlayabilmeniz ve seyahatte olduğunuz dönemde sizi tüm risklere karşı korumak için" diyorlar.

Allianz Sigorta'nın Seyahat Sağlık Sigortası, yurtiçi ya da yurtdışı seyahatleriniz sırasında meydana gelebilecek sağlık risklerine karşı sizi koruyor. Aynı zamanda

yurtdışından Türkiye'ye gelenleri de seyahatleri boyunca sigortalıyor.

Hangi risklere karşı güvence veriyor?

Allianz Seyahat Sağlık Sigortası, seyahatiniz sırasında ani bir rahatsızlıkla karşı karşıya kalırsanız, tedavi görebileceğiniz en yakın sağlık kuruluşuna yönlendiriyor ve masraflarınızı karşılıyor. Tedavinizin bitiminde evinize naklinizi sağlıyor. Seyahat sırasında vefat eden sigortalının nakil işlemleri de gerçekleştiriliyor. İsterseniz kişisel sorumluluk, bagaj kaybı, kaza sonucu vefat ve sürekli sakatlık, kapkaç gibi risklere karşı teminatları da poliçenize ekleyebiliyorsunuz. Allianz yetkilileri, "Seyahatiniz sırasında keyfinizi kaçırabilecek her türlü risk ortadan kaldırıyoruz. Size de seyahatinizin tadını çıkarmak kalıyor" diyorlar. 



Üç kuruş için seyahatinizi riske atmayın!

Seyahat acentelerine, verdikleri hizmeti garanti edecek sigorta zorunluluğu getirilmesi hastalık ve kazalara karşı koruma sağlamıyor. Seyahat sağlık sigortası yaptırmadan tatile çıkmayın. Primi düşük teminatı büyük birçok seçenek var...

Ekonomik büyüme, eğitim ve gelir düzeyindeki artış, Türk halkının tatil, iş ve benzeri amaçlarla seyahatlerine de yansımaya başladı. Eskiden büyükşehirlerde çalışanlar, yıllık izinlerinde 'memleketlerine' gidip tatil yaptıklarını düşünürdü. Şimdiyse güneye inip denize giriyorlar. Memleketi olmadığı için güneyde tatil yapan beyaz yakalıların şimdi Avrupa'ya gidiyor. Yine eskiden tatil anlayışı deniz, kum ve güneşten ibaretti. Şimdiyse dağlar, antik kentler, kültürü ve tarihi zenginlikleri olan yerlere öne çıkıyor. Kısacası gelir düzeyinin artmasıyla tatil anlayışı da değişmeye ve gelişmeye başladı. Eskiye oranla yurtdışına daha fazla çıkıyoruz, daha fazla tatil yapıyoruz. Eskiden tatile çıkarken sigortayı çok fazla düşünmezdik. Şimdi ise tatilin en önemli



unsurlarından biri olarak görülmeye başladı. Evet, sağlık-seyahat sigortalarından bahsediyoruz. Tatilde de birçok riske karşı teminat veren sigorta ürününden. Her yıl

yaklaşık 1.5 milyondan fazla tatilci bu ürünü satın alıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, seyahat sağlık sigortaları 2013 yılında yüzde 20 büyüdü. 52.1 milyon liralık

da prim üretimi gerçekleşti. Bu yılın ilk üç ayında 16 milyon 945 bin liraya ulaşan primi üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25.5 arttı.

Evdeki huzur

Seyahat sigortalarındaki ana amaç, evlerinden uzakta olsalar dahi insanların kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak. Bu bakış açısıyla seyahat sigortası poliçeleri, sigortalının seyahati sırasında acil bir tıbbi müdahaleye ihtiyaç duyulmasıyla başlayan ve sigortalının ikamet adresine ulaştırılmasına kadar geçen süreci kapsayan teminatlardan oluşuyor.

Seyahat sigortası poliçelerinin ana teminatlarını; tıbbi tedavi ve nakil, geri dönüş teminatı, tıbbi danışmanlık, cenazenin nakli, konaklama süresinin uzatılması gibi teminatlar oluşturuyor. Bu teminatlar dışında bagaj kaybı veya hasarı, nakit avans, evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması ve geri dönüşün sağlanması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, acil mesajların iletilmesi, gasp-kapkaç teminatı, rötör, acente iflasi, taahhüdün yerine getirilmemesi ve tur iptal teminatları da seyahat sigortasıyla alınabilecek diğer teminatlar arasında.

Sompo Japan Özel Ürünler Müdürü Serdar Aybay, seyahatin mücbir sayılabilecek bir nedenle iptali durumunda (sigortalının sağlık durumunun seyahat edemeyecek halde olması, birinci derece akrabalarından birisinin hastalanması ya da vefatı, sigortalının evinin ya da işyerinin zarar görmesi) bu teminat kapsamında tur bedelinin iade edildiğini hatırlatıyor.

Özellikle yurtdışı seyahatlerde sağlık sigortası önemli bir ihtiyaç olarak dikkat çekiyor. Nitekim yurtdışı seyahatler için sigorta yaptırmak özellikle de vizeyle gidilen yerlerde zorunlu. Bu yüzden şirketler de geniş kapsamlı tatil sigortası sunuyor.



25 liraya vize sigortası

Seyahat sigortaları hem yurtiçi hem yurtdışı seyahatlerde karşılaşılabilecek hastalık, kaza ve valiz kaybı gibi riskleri güvence altına alıyor. Yurtdışı seyahat sigortası, özellikle Avrupa ülkeleri ve ABD için vize işlemlerinin önkoşulu oldu. Nitekim bu yüzden "vize sigortası" olarak da biliniyor.

Seyahat sigortaları, başta

yaralanma ve hastalık sebebiyle tıbbi tedavi ve hastanın nakli, taburcu olduktan sonra geri dönüş masrafları, ölüm durumunda cenaze masrafları, tıbbi danışmanlık ve organizasyon ile acil mesajların iletimi gibi önemli teminat ve hizmetler sağlıyor. Çoğu standart olan bu teminatların yanı sıra tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın

YURTDIŞI SEYAHATE ÇIKARKEN BUNLARA DİKKAT EDİN!

- ✓ Eğer paket tur satın alıyorsanız acentenin acente belge numarasını ve acente unvanını mutlaka sorun.
- ✓ Tur satın alırken zorunlu sigorta kapsamındaki iptal ve iade şartlarını içeren genel şartları dikkatli bir şekilde inceleyin. Hangi durumları kapsıyor, süreleri nedir, hangi durumlarda iptal ve iade hakkınız doğuyor iyice anlayın.
- ✓ Eğer satın aldığınız tur seyahat sağlık sigortasını da kapsıyorsa hangi koşullarda teminat sunduğunu araştırın. Sigortanın kapsadığını düşündüğünüz bazı durumların sigorta planına dahil olmayabilir ve tatilde zor durumda kalabilirsiniz. Sigortanızın sağlık kapsamını, varsa muafiyetini ve teminatlarını sorun.
- ✓ Tur şirketi dışından sigorta yaptıracaksanız satın alacağınız poliçenin özellikle sağlık, yardım ve destek hizmetlerini inceleyin.
- ✓ Sigorta yaptıırken kapsamlı bir poliçe alın. Poliçeniz mutlaka seyahatinize başlamadan önceki dönemi de kapsamalı. İyi bir seyahat sigortası tatile çıkacağınız ana kadar gerçekleşebilecek kaza, hastalık, acil ev kazaları, yangın ve doğal afetlerden kaynaklı iptalleri de kapsamalıdır.
- ✓ Sigortanızın kazalar ya da hastalık sonucu ortaya çıkan her türlü acil sağlık masraflarını karşılamasına dikkat edin. Bazı sigorta planları dış rahatsızlıklarını da kapsayabiliyor. Ayrıca sigortanızın 24 saat acil yardım ve hizmet sunmasına özen gösterin.

ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri, turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali ve kayak gibi daha kapsamlı teminatlar ek prim karşılığında alınabiliyor.

AIG Sigorta Seyahat Sigortaları Müdürü Nilüfer Erdoğan, yurtdışı seyahatlerde kaza ve hastalık sonucu tedavi masraflarının seyahat poliçesi-nin önem teşkil eden teminatlarından biri olduğunu belirtiyor. Erdoğan, "Seyahat iptali, bagaj kaybı, bagaj gecikmesi ve uçuşun kaçırılması teminatları da seyahatinizi güvence altına alan önemli seyahat aksaklık teminatlarının başında geliyor" diyor. Seyahat sigortası yaptıranlar arasında ağırlık olarak iş seyahatlerinde çalışan kesim ve erkek profili öne çıkıyor. Erdoğan, kişisel tatillerde ise çocuklu ailelerin çoğunlukta olduğunu belirtiyor.

Primler düşük

Yurtdışı seyahat sigortalarının primleri, teminat altına aldığı risklere göre oldukça düşük. Nitekim

"HER İHTİYACA GÖRE ÜRÜN VAR"



Hasan Altaner
Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Seyahat poliçelerinde mevcut tıbbi tedavi teminatı dışında bagaj kaybı, bagaj gecikmesi, tıbbi danışma, tıbbi nakil, tedavi teminatı, refakatçinin, ilaçların ya da cenazenin ulaşımının sağlanması ve benzeri pek çok ek teminat bulunuyor. Tur iptali, acente iflası gibi teminatlar da poliçeyi oldukça zenginleştiriyor.

Seyahat sigortaları, zorunlu vize sigortaları dışında tüketicilerin kendi isteğiyle satın aldığı bir ürün değil. Özellikle yurtdışında veya vize zorunluluğu olmayan ülkelere yapılacak seyahatlerde, tur şirketlerine ancak gerçekleştirdiğimiz pazarlama faaliyetleri sonucunda poliçe satabiliyoruz. Bunun nedeni ise zorunlu koltuk sigortasının yeterli olacağının düşünülmesi. Oysa zorunlu koltuk sigortası, seyahat edilen aracın dışında gelişen kazaları kapsamıyor.

Bunun yanı sıra özel sağlık sigortasında 30 bin Euro ve üzeri yurtdışı tedavi teminatı olan sigortalılar seyahat poliçesi almak zorunda değil. Bu poliçelerini ibraz ederek vize alabiliyorlar. Bu nedenle yurtdışı teminatı olan özel sağlık sigortalılarının seyahat poliçesi alması gerekmiyor. Seyahat sigortalarının çok uygun fiyatlarda olmasına rağmen istenilen düzeyde ilgi gördüğünü söyleyemeyiz. Bu branşta Zorunlu Vize Sigortası, Yurt İçi Seyahat Sigortası ve Eğitim Amaçlı Seyahat Sigortası ürünlerimizle sigortalılarımızın yanında yer alıyoruz. Ürünlerimizin hepsinde mevcut olan tıbbi tedavi teminatı dışında, bagaj kaybı ve hasarından sigortalının tıbbi nedenlerle nakline, acil mesajların iletilmesi ve ilaç gönderiminden tıbbi danışmanlığa kadar sigortalılarımıza birçok güvence sunuyoruz. Sık seyahat eden sigortalılarımıza yurtdışı gezilerinde seyahat poliçesini 1 yıla varan farklı periyotlarda alabilme imkanı tanıyoruz.



Avrupa'da bir haftalık tatil için 30 bin Euro hasar limitli genel teminatları kapsayan bir seyahat sağlık sigortasını 20 TL'ye (7-8 Euro) almak mümkün. Aynı teminat AB dışı diğer ülkeler için 50 bin TL'ye çıkarken prim de 25 TL (10-12 Euro) oluyor. Yaklaşık iki katı prim ödeyerek daha kapsamlı, örneğin kayak, snowboard gibi nispeten riskli sporları da teminata dahil etmek mümkün. Bu teminatlar aynı zamanda tarifeli uçuşlarda kayak takımlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi riskini de kapsıyor. Ancak bu teminatı her sigorta şirketi vermiyor.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Hasan Altaner, seyahat sigortalarının primini belirleyen en önemli etkenin sigorta şirketlerinin bu üründeki hasar/

prim oranı olduğunu söylüyor. Bu hizmet genellikle asistans firmaları aracılığıyla verildiği için, riskin ne kadarının sigorta şirketinin üzerinde kaldığına bağlı olarak, reasürans anlaşmaları da primleri etkiliyor. Diğer taraftan verilen ek teminatlar ve ülkelerin sağlık harcamalarının ortalamaları primi direkt etkiliyor. Seyahat sigortalarında "Tüm dünya" ve "Avrupa" şeklinde iki fiyatlama yapılıyor. Özellikle Amerika ve Kanada gibi ülkeleri kapsayan tüm dünyada geçerli seyahat sigortası primleri biraz daha yüksek olabiliyor.

Nelere dikkat etmeli?

Seyahat sigortası yaptıranın öncelikle seyahat amacına uygun teminat ve süreleri kapsayan bir ürünün seçilmesi

SAATLERİNİZİ AYARLAYIN MİLPLUS'LA ÇOK UCUZA UÇACAKSINIZ

ALİŞVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



NEW YORK

499 TL
Worldpuan'a
tüm dünya
gidiş-dönüş
uçak bileti



PARİS

199 TL
Worldpuan'a
Avrupa
gidiş-dönüş
uçak bileti



ANTALYA

99 TL
Worldpuan'a
yurtiçi
gidiş-dönüş
uçak bileti



Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

önemli... Örneğin, yurtdışına eğitim amacıyla gidiyorsa bu seyahate uygun olarak, uzun süreli teminat veren, eğitim seyahat sigortası ürününün tercih edilmesi gerekiyor. Ürünün seyahat edilen ülkeyi kapsayıp kapsamadığının kontrol edilmesi, seyahat süresini kapsıyor olması, herhangi bir olay gerçekleştiğinde sigorta şirketinin hasar uygulamasının bilinmesi gerektiğini de diğer önemli başlıklar altında sıralayabiliriz.

Seyahat sigortası poliçesi kapsamında sigortalının evi için doğrudan teminat verilememekle birlikte sigortalının evinin yanması, oturulmayacak duruma gelmesi gibi durumlarda sigortalının seyahati, tur iptali teminatı kapsamında iptal edilip tur bedeli ödenebiliyor. Onun için ek teminatlar da önemli. 2-3 lira fark ödememek için ek teminatlardan vazgeçmemek gerekiyor.

İptaller sigorta kapsamında

Yurtiçi seyahat sağlık sigortaları ise henüz emekleme aşamasında. Nitekim her yıl tatilcilerin sayısı artmasına rağmen henüz yurtiçinde seyahatler için özel sağlık sigortası pazarı oturmuş değil. Bazı acentelere göre bunun sebebi bilinçsizlik ve uygun ürün olmayışı. Bazılarına göre ise özel sağlık sigortasının kapsamı ya da ferdi kaza sigortasının belirli bir güvence vermesi. Seyahat acentelerinin sunduğu paket sigortalar da bir başka etken... Bilindiği gibi seyahat acentelerinde zorunlu hale getirilen seyahat sigortası sadece tur iptallerine karşı güvence veriyor. Ağustos 2011'de yürürlüğe giren kanunla birlikte seyahat acentelerine, sattıkları paket turlarda tatilcilere verecekleri hizmeti güvence altına almalarını sağlamak amacıyla sigorta yaptırma zorunluluğu getirildi. 1618 numaralı Turizm Kanunu'na göre düzenlenen Zorunlu Seyahat Sigortası Kanunu,



seyahat acentelerinin iflasları da dahil olmak üzere herhangi bir nedenle yerine getiremedikleri hizmetlerinden doğacak sorumluluklarını garanti altına alıyor. Yani satın aldığınız tur iptal edilirse paranızı geri alabiliyorsunuz. Ancak söz konusu yasa, acentelere de yeterli yolcu sayısına ulaşama-

ma, yol engeli, grev ya da kötü hava koşulları gibi sebeplerle turu iptal etme hakkı tanıyor. Normalde en az birkaç gün olması gereken bu süre, bazı tur şirketlerinde 1 güne kadar düşmüş durumda. Yani acenteniz son gün sizi arayıp "Kusura bakmayın, turunuzu iptal etmek zorunda kaldık"

"HUKUKİ YARDIM DA VAR, NAKİT AVANS HİZMETİ DE..."



Dr Uğurcan Akyüz
Eureko Sigorta Sağlık Sigortaları Direktörü

Eureko Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası sadece yurtdışı seyahatleri kapsıyor ve yurtdışı seyahatler sırasında ortaya çıkabilecek riskleri güvence altına alıyor. Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüzün seyahatlerde ortaya çıkabilecek acil sağlık problemleri için iki farklı seçeneği bulunuyor. Birinci alternatif ana teminatları kapsarken, ikinci alternatif zengin asistans hizmetleri içeriyor. Ayrıca sigortalımız planladığı tarihte geri dönüş sağlayamaz ve oluşan bir rahatsızlık nedeniyle seyahatini uzatmak zorunda kalırsa poliçe süresi 15 gün uzatılıyor.

Ayakta tedavi olarak gerçekleşen acil tanı, muayeneler ve tedavi için gerekli olan ilaçlardan kaza veya ani hastalık sonucu yatarak tedaviye, tıbbi nedenlerle hasta nakil ve seyahatine kadar geniş teminatlar ana teminat kapsamında bulunuyor. Zengin asistans paketinde ise yurtdışında nakit avans kullanımı, hukuki yardım, bagaj kaybının veya hasarının giderilmesi yer alıyor. Ayrıca acil mesajların iletilmesi, tıbbi bilgi ve danışmanlık, gerekli ilaçların sevk, refakatçi nakli, hastaneden taburcu oluşu takiben otelde konaklama, sigortalının vefatı halinde aile fertlerinin dönüşü, ülkeye öngörülme dönüş, sigortalı yakınının sağlık durumunun izlenmesi, idari asistans, kefalet için avans ödeme gibi hizmetleri de içeriyor.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY **SİGORTA**
VIENNA INSURANCE GROUP

diyebiliyor ve yaptığınız hazırlık bir yana tüm programınız altüst olabiliyor. Yetersiz katılımdan dolayı en fazla iptallerin yaşandığı alansa kültür turları... İşte tam da bu yüzden paket tur alırken sigorta ve iptal koşullarını iyice öğrenmek gerekiyor.

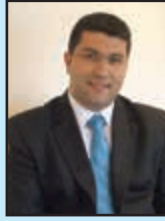
Tur şirketleri neyi sigortalıyor?

Tekrar hatırlatalım, tüketiciyi tur iptallerine karşı koruyan zorunlu seyahat sigortası, herhangi bir kaza ya da hastalık durumunda doğabilecek tedavi masraflarını karşılamıyor. Dolayısıyla ikisini birbirine karıştırmamak gerekiyor. Bu yüzden seyahat sağlık sigortası büyük önem taşıyor. Özellikle de sportif aktivitelerin olduğu seyahatlerde... Zorunlu Seyahat Sigortası Kanunu'nda "Seyahat acenteleri, paket tur sözleşmesi düzenlerken müşteriye, kaza ve hastalık halinde dönüş masraflarını, her türlü kazadan doğan zararını ve tedavi masraflarını poliçe limiti kadar karşılayacak şekilde sigorta ettirilebileceğini bildirmekle yükümlüdür" ibaresi yer alıyor.

Sigortasız asla...

Peki normalde, yani tur şirketi dışından seyahat sağlık sigortası alırsanız neleri kapsıyor? Her ne kadar çoğu sigorta şirketi yurtiçine özel seyahat sağlık sigortası sunmasa da seyahatlerde karşılaşılabilecek kaza, hastalık ya da rahatsızlıktan kaynaklı zararları ya da tedavi masraflarını sigortayla teminat altına almak mümkün. Hatta sadece sağlık değil bagaj kaybı ya da tur iptallerine karşı da güvence alınabiliyor. Yıllık sürelerle bu alanda sigorta bulmak güç olsa da 3 günlükten 1 aya kadar seyahat sigortası yaptırılabilir. Temelde iki farklı seyahat sigortası teminatı bulmak mümkün. En temel seyahat sigortası, tıbbi tedavi ve geri dönüş masraflarını karşılıyor. Ayrıca

"KAPKAÇI DA KAPSIYOR"



Serdar Aybay
Sompo Japan Özel Ürünler Müdürü

Ülkemizde yurtiçi seyahat sigortası ürünü ağırlıklı olarak zorunlu durumlarda yapılıyor. 1618 Sayılı Seyahat Acenteleri ve Seyahat Acenteleri Birliği Kanunu kapsamında turizm şirketlerinin en az iki hizmeti müşterilerine vermeleri durumunda acente iflası ve taahhüdün yerine getirilmemesi teminatlarını kapsayan ürün sorumluluk teminatlarını müşterilerine sağlama zorunlulukları bulunuyor. Ağırlıklı olarak bu kapsamda yurtiçi seyahat sigortası poliçeleri düzenleniyor. Zorunlu düzenlenen poliçeler dışında, tatilcilerin yurtiçi seyahat sigortası ürünlerine karşı ilgisinin henüz yeterli düzeyde olduğunu söyleyemeyiz.

Sompo Japan Sigorta olarak birçok seyahat sigortası ürün alternatifine sahibiz. Her ihtiyaca uygun ürün sunuyoruz. Örneğin, sektörde bir örneği daha olmayan Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası ile ekstrem spor tutkunlarına da teminat sağlıyoruz. Yurtiçi ve yurtdışı alternatifleriyle sunulan bu ürün arama kurtarmadan tıbbi tedaviye, ambulans nakilden nakit avansa kadar pek çok avantaj sağlıyor. Bu avantajların yanı sıra bu ürünümüzün en önemli özelliklerinden biri de yurtdışı seyahatlerinde vize poliçesi yerine de geçebilmesi. Bu ürünle, şimdiye kadar kapsam dışı olan yamaç paraşütü, dalış, rafting gibi sporlar da artık teminat altında. Gerek teminatları gerekse görsel malzemeleriyle sektöre öncülük edecek bir diğer ürünümüz de Elit Seyahat Sigortası. Standart 30 bin Euro'luk tıbbi tedavi teminatıyla birlikte gasp-kapkaç, bagajın kaybolması-çalınması-gecikmesi, uçuş rötarı, evde meydana gelen bir olay yüzünden geri dönüş, seyahat acentesinin iflası ya da taahhüdünü yerine getirmemesi ve tur iptali gibi oldukça geniş ve önemli teminatlardan oluşuyor. Tüm dünyada geçerli olan bu ürünümüzde diğer ürünlerimizden farklı olarak gasp-kapkaç teminatı da veriliyor.

acil aramalar gibi asistans hizmetleri sunuyorlar. Bu temel sigortanın maliyeti ortalama 10 lira. Evinizde bir hasar ya da aile üyelerinden birinin vefatı gibi kötü bir durumda ise

dönüş yolculuğunuzun yanı sıra tarifeli havayolu uçuşlarında kaybolan ya da zarar gören, çalınan bagajınız için de teminat almak isterseniz 2-5 lira fazla ödüyorsunuz.

"DALIŞ İÇİN DE SİGORTA GELİYOR"



Nilüfer Erdoğan
AIG Sigorta Seyahat Sigortaları Müdürü

Zorunlu olmayan sigortalar Avrupa, ABD ve Asya Pasifik ülkelerinde yoğun olarak tercih ediliyor. Türkiye'de son 5 yılda önemli bir gelişim göstermekle birlikte ilginin düşük kaldığını söyleyebiliriz. Bir örnek verecek olursak, Türkiye'deki seyahat sigortası poliçelerinin yüzde 65 gibi önemli bir bölümünün zorunlu Schengen "vize sağlık sigortası" olduğunu söyleyebiliriz.

Bizim de en çok tercih edilen sigorta ürünümüz Schengen yurtdışı vize sağlık sigortası ürün ve planları. Bunu seyahat iptali teminatı olan sigorta ürünlerimiz takip ediyor. Ek teminat olarak bagaj kaybı, bagaj gecikmesi, dış teminatı, reçeteli ilaçlar ve kayak sporlarını poliçe kapsamına dahil ediyoruz. Yurtiçinde gerek dar gerekse geniş kapsamlı poliçe seçeneklerimiz bulunuyor. Bunun yanı sıra paket turlar için acenteye özel teklif çalışmaları da yapılıyor. Amatör sporlar sürprim ile poliçe kapsamına dahil edilebiliyor. Çok yakında dalış ve kayak için farklı ürünlerle müşterilerimize hizmet veriyor olacağız.

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

Güneş'in yatırımları sonuç verdi kârlılık tamam



Yeniden yapılanma sürecini tamamlayan Güneş Sigorta'nın dönüşüm projesi kârlılığa da yansıdı. Genel Müdür Serhat Süreyya Çetin, "Hem kanal bazında satışların dağılımı hem de büyümek istediğimiz branşlardaki performansımız hedeflediğimiz gibi oldu" diyor...

Güneş Sigorta, son 2 yılı yeniden yapılanma ve yatırım dönemi olarak geçirmişti. Bu yatırımın meyveleri 2014'ün ilk çeyreğinden itibaren alınmaya başladı. Birçok konuda değişiklik, yenilik getiren dönüşüm sürecini 2013 yılı sonunda tamamlayan Güneş Sigorta, 2014'ün ilk çeyreğinde 10 milyon 53 milyar lira net kâr açıkladı. Aynı dönemde şirketin prim üretimi de yüzde 40 artarak 337 milyon liraya ulaştı. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Hayata geçirdiğimiz sürecin faydalarını net bir şekilde görmeye başladık. Hem prim üretiminin kanal bazına hem de branşlara göre dağılımı istediğimiz şekilde oluşmaya

başladı. Bu süreç devam edecek" diyor. Çetin ile hem Güneş Sigorta'yı hem de sektörü konuştuk...

Güneş Sigorta açısından yılın ilk 3 ayı nasıl geçti?

2014'ün ilk 3 ayını değerlendirmek için son 3 yıldaki gelişmelere bakmaz lazım. 3 yıldır yaptığımız yatırımlar, reformlar ve iyileştirme çalışmaları geçen yıldan itibaren sonuçlarını göstermeye başlamıştı. Her ne kadar geçen yıl bu reformların sonuçlarını kârlılığa yansıtmamasak da teknik sonuçlara bakıldığında tablo olumluydu. Hem kanal bazında satışların dağılımı hem de büyümek istediğimiz branşlardaki performans istediğimiz gibi şekillendi. Sonuç olarak hem kârlı hem de katma değeri yüksek olan teknik sigortacılık alanlarında sektörün çok üzerinde büyüme sağladık. Geçmiş yıllardan gelen karşılıkların sektör ortalamasının üzerine gelmesiyle birlikte bu tablo bu yılın ilk 3 ayında kârlılığa da yansıdı. 2014 yılının ilk çeyreğinde 10 milyon 53 bin lira net kâr açıkladık. Prim üretimimizi yüzde 40 artışla 337 milyon liraya ulaştırdık. Bu rakamlarla prim üretiminde 6'ncı sırada yer alıyoruz. Pazar payımız ise yüzde 5.68.

Büyüme sağladığınız teknik sigortacılık alanları hangileri?

Yangın, mühendislik, nakliyat gibi branşlarda büyüdük. Bu trendi bozmadan bu yılın ilk çeyreğinde de büyümeye devam ettik. "Kârlı kaynak, kârlı branş" stratejimizi sürdürüyoruz.

GÜNEŞ SİGORTA

2013 yılına göre yangın branşında yüzde 63, genel kaza branşında yüzde 54, ferdi kazada yüzde 36, tarım sigortalarında yüzde 74, nakliyat branşında yüzde 12, sağlıkta yüzde 9, DASK'ta da yüzde 10 büyüdük. Bu süreçte kasko sigortalarında ise yüzde 24 büyümeye sağladık. Yılın ilk 4 ayında, özellikle otomobil satışlarının yüzde 25 oranında azaldığı bir ortamda kaskoda elde edilen büyümeye özel bir öneme sahip. Bu büyümeyi fiyata dayalı rekabetle sağlamadık. Yaptığımız yatırımlarla müşterimizin sadece geçmişine değil geleceğine de bakarak fiyatlama yapabilir hale geldik. Kişiye uygun fiyatlama sistemimiz sonuçlarını verdi. Her zaman övgüyle bahsettiğimiz geniş acente ağıımız da bu yeni uygulamalarımıza uyum gösterdi.

Önümüzdeki dönemde de bu alanlarda mı büyüyeceksiniz?

Güneş Sigorta olarak önümüzdeki dönemde de hedef branşlarımız olan yangın, mühendislik, kasko ve sağlıkta büyüyeceğiz. Trafik, sorumluluk gibi branşlarda ise üretim kaybı yaşamadan dengeli bir süreç izleyeceğiz.

Reformların sonuçlarını almaya başladığınızı söylediniz. Son 3 yılda neler yaptınız?

İnsan kaynaklarına yatırım yaptık. Dönüşüm sürecimiz, uzun vadeli bakıldığında 7 yılı tamamladı. Hem performans yönetimi hem iş kaynaklarının dağılımı konusunda yenilemeler yaptık. İş akışlarının ve görev tanımlarının net olarak yapılması, yetenek havuzu uygulamaları başladı. Gelecek vaat eden personelin güçlendirilmesi gibi birçok uygulama geliştirdik. Bunların sonuçlarını almaya başladık. Stratejik hedeflerimizin performans ölçümüyle bireylere

kadar indirilmesi oldukça önemli. "Pusula" adını verdiğimiz yeni yazılım programımız çok olumlu sonuçlar veriyor. Ancak bizim için asıl önemli olan bu programları uygulayan insan kaynağımız. Bizim en değerli varlığımız insan kaynağımızdır.

Banka kanalında da oldukça etkinsiniz, bu alanda neler yaptınız?

2013 yılı başında Türk sigorta sektöründe bir ilke imza atarak, 10 bölge müdürlüğümüze ek olarak sadece banka sigortacılığında faaliyet gösteren 6 finansal bölge müdürlüğü kurduk. Banka sigortacılığı alanında ana fonksiyonlarımızın hepsini satış, teknik, tahsilat ve hasar birimleri olarak banka için özel birimler haline getirdik. Bankacılık hizmet modelimize özel yeni ekiplerimizle banka sigortacılığında etkinleştik. VakıfBank yöneticilerinin desteği ve bize sağladığı imkanlar da bunda

önemli rol oynadı. Banka sigortacılığını istediğimiz büyüklüğe getirmeye başladık. Bu yıl bu alanda yüzde 33 büyümeye bekliyoruz. Toplam prim üretimimizdeki payı yüzde 10'lardan 13'lere yükseldi. Geçen yıl bu alanda yüzde 42 büyüdük. Banka kanalının sektörün gelişmesine ve bilincin artmasına önemli katkısı var.

Sektördeki büyümeye rakamları nasıl?

2014 yılının ilk çeyreğinde toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artarak 7 milyar lira oldu. Bunun 6 milyar 200 milyon liralık bölümü elementer branşlardan elde edildi. Hayat dışı branşlardaki büyümeye ise yüzde 10'un üzerinde oldu. Ancak hayat sigortalarındaki yüzde 18 daralma sektörümüzün istikrarını etkiledi. Sektörün prim üretim artışı yıllar sonra ilk kez enflasyonun altında kaldı.





Branş bazında bakıldığında tablo nasıl?

Branşlar bazında bakıldığında, ilk çeyrekte trafik branşında pazarın reel olarak yüzde 0.3, kaskonun ise yüzde 9 daraldığı görülüyor. Diğer branşlarda reel olarak büyüme var. Kaza branşında yüzde 10, hastalık-sağlıkta yüzde 6, yangın ve doğal afetlerde yüzde 10, nakliyatla yüzde 11, genel sorumluluk sigortalarında da yine yüzde 11 büyüme oldu.

Sektör büyürken sigortalı sayısı artıyor mu?

Hem primler hem de sigortalı sayısı artıyor. Ayrıca sigortalanabilir varlıklar da artıyor. Daha iyi evlerde oturuyor, daha iyi arabalara biniyoruz. Eskişine göre bunların değerleri artıyor. Doğal

olarak sigortalanabilir riskler ve değerler de artıyor. Genç nüfus işgücüne dahil oluyor. Yeni neslin sigortaya ilgisi daha fazla.

Kaskoyla ilgili geçen yıl yapılan düzenlemelerin ardından yeni ürünler çıkacağı bekleniyordu ama olmadı? Bunun nedeni nedir?

Yeni düzenlemeler bu alanda çok farklı teminatlar içeren yeni ürünler çıkarılmasına imkan tanıyor. Biz 8 çeşit kasko ürünü çıkardık. Özel servis, yetkili servis, muadil parça, orijinal parça tercihi gibi kombinasyonlar yaptık. Ama sonuçta iki ürün tercih edilmeye başladı. “Neden böyle” diye sorduğunuzda ise cevabı açık. Sektör olarak en kapsamlı kaskoyu bile öyle ucuz fiyata veriyoruz ki insanlar diğerlerine ilgi göstermiyor. Yüzde 94’ü en kapsamlı kaskoyu tercih ediyor.

Burada asıl üzerinde durulması gereken yedek parçadaki sertifikasyon uygulaması. Blok muafiyeti çikalı 10 yıl oldu ama yedek parçalara sertifikasyon verecek süreçler oluşmadı. Onun için bu parçaları tamirhanelerde kullanamıyoruz. Aynı üretim bandından aynı kalitede iki ürün çıkıyor. Ama markası olmadığı için siz uygun fiyatlı olanı kullanamıyorsunuz.

Sektörün geleceği açısından beklentileriniz neler?

Şirket satın almalarının devam edeceğini, prim üretim sıralamasındaki yapının Avrupa ülkelerine benzer bir tablo oluşana kadar da süreceğini öngörüyoruz. İlk sıralarda yer alan şirketlerin prim üretiminin aldığı pazar payının daha da artacağı bir ortam oluşacak. Şu anda maliyetinin altında satılan ürünler var. Böyle

“SORUN BÜYÜME DEĞİL BRANŞ TERCİHİNDE”

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Türk sigorta sektörünün her koşulda ekonomiden daha hızlı büyüdüğünü vurguluyor. Sektörün sürekli yeni ürünler çıkardığını hatırlatan Çetin, “Büyüyen ekonomiyle birlikte insanların sahip olduğu varlıkların da değeri artıyor. Sigortalanabilir riskler her yıl katlanarak büyüyor” diyor. Çetin, sektör büyüse de tüm bu gelişmelerin istenilen branşlara yoğunlaşmayı engellediğini düşünen Çetin, bu noktada Güneş Sigorta’nın izlediği stratejiyi şöyle anlatıyor:

“Genel ekonomi, makro şartlar nasıl olursa olsun Güneş Sigorta olarak hedeflerimize uygun hareket edip istediğimiz sonuçları alabiliyoruz. Günlük olaylara bakıp stratejik amaçlarımızı unutmuyor, politikalarımızı ona göre şekillendiriyoruz. Sektör olarak baktığımızda kârlılığa, hedeflenen sonuçlara halen ulaşılabilmiş değiliz. Şirketlerin sigorta bilincinin artmasına daha fazla odaklanılması gerekiyor. Güneş Sigorta olarak bu hedef doğrultusunda geçen ay güzel bir iş yaptık, yeni bir program başlattık. İlk olarak Kocaeli Ticaret Odası’nın ev sahipliğinde ve Kocaeli Sigorta Acenteleri Derneği’nin katkılarıyla, sanayici ve ticaret erbabı başta olmak üzere herkese açık bir sempozyum düzenleyip sigortaya konu olacak riskleri analiz ettik. Bunu şirket olarak ürünlerimizi anlatmak için değil sektör adına yaptık. Sigortalanamayan riskleri de ele aldık. Nasıl bir teknikle hareket edip nasıl bir risk analizi yaptığımızı anlattık. Hepsinden önemlisi de sigorta yaptırmak için bir önlem alınması gerekiyorsa bunun zaten optimum olarak yapılması gerektiğini vurguladık. Risk mühendislerimiz güzel analizler hazırlamıştı; onları da interaktif bir toplantıyla paylaştık. Sektördeki bütün paydaşların, sigorta bilincini temele yaymak için bu çalışmaları yapması gerekiyor.”

ürünleri satmak Türk sigorta sektörüne stratejik bir destek sağlamıyor. Çünkü çapraz ürün satamıyorsunuz. Böyle olunca da piyasanın yapısı bozuluyor. Niş piyasalar oluşacak, her şirket her ürünü satmayacak. Bazıları sadece tarım, bazıları sadece sorumluluk sigortalarında faaliyet gösterecek. Bazıları da sadece direkt satış yapacak. Piyasa kanal ve ürün bazında segmente olacak.

Sizce otodaki zararın asıl nedeni nedir? Bu konuda düzenlemeler yapılacaktı, ne durumda?

Bedeni hasarlarla ilgili hesaplama metodundaki belirsizlik sürüyor. Destekten yoksun kalma tazminatının hesaplama modelinde sorunlar yaşanıyor. Onunla ilgili de yapılan hazırlıklar var. Çalışmalar sürüyor. Yakın zamanda bu konu çözülür. En büyük zarar bu alandan geliyor. Gün geçtikçe de artıyor. Oluşan farklılık istismar edilmeye devam ediliyor. Hasar yönetimi adı altında birtakım çıkar grupları, mağdurlara gidip alacakları tazminatı artıracakları yönünde vaatlerde bulunuyor. Sonra da vekalet ücretleriyle mağdurların daha az tazminat almalarına neden oluyorlar. Ayrıca davalar da yıllarca sürüyor. Biz sigorta şirketleri olarak hasarları ödemeye hazırız. Ama standart bir ödeme metodu olmadığı için olay mahkemelere taşınıyor. Biz hep şunu söylüyoruz; Türkiye’de finansal okuryazarlık çok düşük olduğu için hak aramaktan çekinenler, sigorta şirketleriyle aralarında dengesiz bir ilişki olduğunu ve mağdur edileceklerini düşünüyorlar.

Peki sigortalı mağdur olmamak için ne yapmalı?

Nasıl ki hasta olunca doktora, vergi hesaplar için muhasebeciye gidiyorsak, hasar durumunda tazminat talep ederken de acentelere başvuru-

“SEKTÖR KENDİNİ DEĞİL TOPLUMU KONUŞMALI”

Serhat Süreyya Çetin, sektörün kârlılık sıkıntısının aşılabilmesi için atılacak adımları, daha doğrusu en önemli adımı da şöyle anlatıyor:

“Kârlılık sorununun birçok nedeni var; suistimaller, tek branşa odaklanma gibi... Bu konuda herkesin konuştuğu ortak çözüm önerileri var. Ama ben şimdi hepsinden farklı bir noktaya değinmek istiyorum. Kronikleşen bu sorunun çözümü için temele insanı koyan bir yaklaşımın benimsenmesi şart. Sigorta sektörü odak noktasını ve bakış açısını değiştirmeliyiz. Artık bakışı kendimizden topluma çevirmeli, kendimizi değil toplumu konuşmalıyız. Rekabetin odağını fiyattan çok hizmet kalitesine kaydırmalıyız.

Toplumun ihtiyaçları ve eğilimleri sürekli değişiyor. Geleceği ve eğilimleri doğru okuyup ihtiyaçları iyi analiz etmeliyiz. Sigorta sektörünün çok önemli bir görevi var: İnsanların hayatlarını, varlıklarını, sevdiklerini yani ‘mutluluklarını’ güvence altına almak. İhtiyaçlarını ilk aklımıza gelen ev ya da arabaları üzerinden değerlendirip sadece bunlara yönelik çözümler üretmemeliyiz. Doğabilecek tüm ihtiyaçlarını, mutluluklarını engelleyebilecek tüm riskleri göz önünde bulundurmalıyız. Sektör olarak mevcut ve potansiyel müşterilerimize yani topluma kendimizi iyi anlatabilsek, temele insanların ihtiyaçlarını oturtabilirsek kârsızlık ve sürdürülebilirlik sorunu da çözülecektir.”

biliriz. Böylece mağduriyetimiz ortadan kalkacaktır. Acentelerimiz bu konuda bilgili, sigortalılarına karşı duyarlı değiller. Şirketlere karşı yaptırım güçleri de var. Hasar

yönetiminde de acentelerin şirketlere büyük katkısı oluyor. Acenteler şirketten çok sigortalının yanında yer alıyor. Çünkü sonuçta müşterilerle iş yapıyorlar.



Hurda deyip geçmeyin!



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Hasarlı maldan geriye kalanların satıldığı sovtaj piyasası, sigorta primlerinin düşük kalmasını ve daha uygun fiyatlı poliçeler üretilmesini sağlıyor. Hasarlı ve sovtaja konu emtialara, sovtaj firmalarıyla birlikte sigortalılar da teklif verebiliyor...

Sigortalıların en çok merak ettiği konulardan biri de tazminatlarını aldıktan sonra hasarlı emtialara ne olduğudur. İğneden ipliğe farklılık gösteren bu ürünlerin nasıl değerlendirildiğine ve bu mekanizmanın sigorta içindeki yerine birlikte bakalım... Sigorta sisteminde, hasarı azaltmaya yönelik faaliyetlerin başında kurtarma ve sovtaj çalışmaları geliyor. Hasar bedelini azaltma işlevi gören sovtaj, yüzeysel bir tanımla hasarlı maldan geriye kalanların

satılmasıyla elde edilen para anlamına geliyor.

Hasardan geriye kalanlar mamul olarak ekonomik değerini yitirmiş hurdalar da olabiliyor, kullanım amacına göre işlevini tamamen veya kısmen yitirmiş makine, tekstil, hammadde vs aklınıza gelebilecek her türlü emtia da...

Sigorta sisteminde, hurda veya değer kaybına uğramış emtialar sigorta eksperleri veya sigorta şirketleri tarafından sovtaj piyasasına teklif alma usulüyle sunuluyor. En yüksek teklifi veren sovtaj firmasına bırakılarak bedel tazminat hesabından düşülüp hasar azaltılmış oluyor. Hasarlı ve sovtaja konu emtialara sovtaj firmalarıyla birlikte sigortalılar da teklif verebiliyor. Hasarlı emtiayı alan sovtaj firmaları da kendi ticari yaklaşımı ve emtianın türüne göre değerlendirme yoluna gidiyor.

Markalı ürünlerde pek tercih edilmiyor

Hasarlı emtianın sovtaja konu edilemeyeceği durumlar da var. Örneğin, üzerinde marka bulunan mallar, sigortalının poliçede özel şartı bulunuyorsa sovtaja konu edilmeyip genellikle imha ediliyor. Bunun dışında sağlık yönünden tehlike ihtiva edebilecek soğuk zinciri bozulmuş gıda ve ilaçlar da sovtaja konu edilmeyip imha edilme yoluna gidiliyor.

Yurtdışından ithal edilen hammaddelerin ve özellikle metal sac gibi emtiaların hasarlarında ise durum biraz farklılık gösterebiliyor. Yurtdışıyla Türkiye'deki bazı hammadde fiyat farklılıklarından dolayı emtianın hasarlı birim fiyatı bile yurtdışındaki normal birim fiyatından yüksek olabiliyor. Bu yüzden de sigortalılar genelde hurda fiyatı ithalat fiyatına yakın olan emtiayı sovtaja vermek istemiyor.

Son olarak sovtajın öneminin daha iyi anlaşılabilmesi için çabuk bozulabilir emtialara değinerek konuyu bitirmek istiyorum. Özellikle sık karşılaştığımız, hasar sonucu akarlı hale gelen kutusu patlamış boyaların veya kamyon kazası sonucu ezilmiş ve beklediğinde çürüme riski bulunan sebze meyve gibi ürünlerin sovtaj çalışmasının anında ve hızlı hareket ederek yapılması gerekiyor. Hele soğutma tertibatlı bir aracın kaza yapması ve malların bozulma riskinin varlığı durumunda bırakın günlerce beklemeyi, bazen dakikaların bile önemi hayati değer taşıyor. Kaza anında hasar 10.000 TL iken bir gün sonra bekleme ve bozulma dolayısıyla 100.000 TL'ye çıkabiliyor. Bu nedenle emtianın değerinin azalmasına izin vermeden olası alıcılara satılarak sovtaj değerinin yüksek tutulması da böyle acil durumlarda uygulanabiliyor.

Sovtaj çalışmalarının hasar-prim dengesindeki olumlu etkisi, sigorta primlerinin düşük kalmasını ve daha uygun fiyatlı poliçeler üretilmesini sağlıyor.

VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, glerine g katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIğI



ACISELSAN
ACIKAPANI BELGELERİ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNOTED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazaęa 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

Başarılı olmak isteyen sigorta şirketleri ne yapmalı?



rin artan oran-
da dijitalleşmesi.
Özellikle sigorta
işlemlerinde tercih
edilen mobil uygu-
lamaların yükselen
grafiğinin altı çizili-
yor. Ancak Ernst &
Young tarafından
yapılan araştırmaya

Uluslararası denetim ve danışmanlık firması Ernst & Young'ın Avrupalı sigorta şirketleri için hazırladığı rapor ses getirmeye devam ediyor. Rapora göre şirketlerin büyüme potansiyeli, ekonomileri mevcut krizde kalmaya devam etse bile 2014 yılında artış içerisinde. Toparlanma süreci makroekonomik faktörler dolayısıyla ülkeden ülkeye değişiyor. Avrupa kıta ülkeleri ekonomilerinde beklenen düşük büyüme potansiyeli, mevcut büyüme modelleri için büyük bir risk anlamına geliyor. Bu olumsuz koşula düşük faiz gelirlerinin eklenmesi kıtadaki şirketlerinin taahhütlerini yerine getirmesini zorlaştırıyor. Özellikle hayat branşı ve modellemeler bu olumsuz koşullardan en çok etkilenen alanlar. Bu konjonktür şirketleri yükümlülüklerini yerine getirebilmeleri için daha çok risk almaya itiyor. Ancak risk algısı ve yatırım yapılan alanlar sigorta şirketlerinin risk yöneticileri için oldukça yeni ve birçok bilinmeyen içeriyor. Yeni risk algısının tek iyi tarafı ise yaşanan Avrupa kıtasının yatırım olanakları için farklı ülkelere açılması ve gelişmekte olan ülkelerin kaynak ihtiyacına orta vadede yardımcı olabilmesi. Ayrıca bu ülkelerde artan mal sahipliği sigorta ihtiyacını artırıyor ve bu artış yatırımcı olarak ülkede bulunan sigorta şirketlerinin portföylerini de olumlu etkiliyor. Raporda dikkat çeken diğer bir unsur da Avrupalı müşterile-

katılan sigorta şirketlerinin yüzde 84'ü, IT bütçelerinin toplam bütçenin yüzde 10'unun altında olduğunu belirtiyor. Şimdilik IT alanında önemli yatırımlar müşterilere sosyal medyada ulaşmak için yapılıyor.

Avrupa Birliği bünyesinde sigortacılık düzenlenmelerinin artan orandaki etkisi raporda altı çizilen başka bir unsur. Beklentilerin de doğru çıkardığı gibi 2014 ve 2015 yıllarında sigorta şirketlerinin birinci önceliği yerel, uluslararası ve Avrupa Birliği bünyesinde gerçekleştirilen veya gerçekleştirilmesi planlanan regülasyonlar.

Avrupa Birliği ve bağlı ülkeler bazında değerlendirmelerin yer aldığı raporda ayrıca, şirketlerin finansal yeterliliklerini devam ettirmek ve hedeflerine ulaşmak için almalıları gereken aksiyonlar şöyle sıralandı:

- ✓ Organizasyon yapılarını basitleştirmeli ve yeniden yapılandırmalı
- ✓ Mevzuat uyumları korumalı, dağıtım kanallarındaki ve piyasalardaki mevzuat değişikliklerine geç kalınmadan cevap verilmeli
- ✓ İnovatif ürünler ve efektif maliyet yönetimi ile belli müşteri segmentleri hedeflenmeli
- ✓ Yatırım stratejileri yeniden yapılandırılmalı
- ✓ Dijital platformlar geliştirilerek müşterilere daha yoğun ulaşılmalı
- ✓ Şirketlerin ellerindeki veriler ileri derecede analiz yöntemleriyle değerlendirilmeli

Willis'in yeni CEO'su David Martin oldu



Willis Grup Holding, Willis Limited'in yeni CEO'sunu belirledi. David Martin, Steve Harn'ın yerine atandı. Hearn, bir süre daha Willis Group'taki CEO vekilliği görevini devam ettirecek. Martin'in Willis'in İngiltere birimi CEO'su olarak Willis Limited Başkanı Rodney Baker-Bates'e raporlama yapacağı açıklandı. Martin, Willis'e katılmadan önce 16 yıl boyunca AON'ın Birleşik Krallık operasyonlarında yönetici pozisyonlarında bulunmuş, sonrasında Zurich Group'un satış ve dağıtım kanallarının yöneticiliğini yürütmüştü.

İtalyanların derdi başka, Almanlarınkı başka

İtalyan sigorta grubu Assimoco ile Ermeneia tarafından hazırlanan ve sigorta piyasasında değişen dinamikleri, trendleri konu alan piyasa araştırmasına göre İtalyanların yüzde 73'ü genç nüfusun geleceğinden, yüzde 70'i artan işsizlik oranından endişe duyuyor. Almanların yüzde 61'i artan enflasyon oranından, yüzde 56'sı ise doğal afetleri tehdit olarak görüyor. 2014 tahmin ve analizlerinin yer aldığı raporda, İtalya'da ortaya çıkan yeni refah anlayışının altı çiziliyor. Bozulan ekonomik yapı ise yüzde 63.8 ile İtalyanların, yüzde 50 ile Almanların uygulamaları kaçırıyor.

Araştırmada dikkat çeken diğer bir unsur, iki ülke halkının da yaşam kalitelerinde gözlemlediği değişim ve bunun bireysel, ailevi ve sosyal ihtiyaçlarına olan etkileri. 2 bin kişilik bir grupta elektronik ortamda yapılan araştırma ile katılımcıların risk algıları incelendi. Katılımcıların öncelikli risk algıları yüzde 63.4 ile ekonomik krizin etkileri dolayısıyla toplumun beklentilerinin düşmesi etrafında şekillendi. İkinci sırada, yüzde 54 ile ekonomik kriz dolayısıyla düşen

hayat standartlarına uyumun getirdiği problemler var. Üçüncü sırada ise yüzde 49.5 ile toplumsal ilişkiler ve yardımlaşma yer aldı. Araştırma sonuçlarının sigorta şirketlerine portföyleriyle ilgili önemli fikirler vereceğini belirten araştırma ekibi, şirketlerin ürün yapıları üzerinde bu perspektif üzerinden düşüncelerinin pazar paylarını yeterli seviyede tutabilmeleri ve sektördeki varlıkları açısından hayati olduğunu vurguladı.



Generali'deki yabancı payı yüzde 15'i geçti



Gabriele Galateri

İtalyan sigortacılık devi Generali'nin yeni yönetimi, 2013 yılı sonuçlarının açıklandığı hissedarlar toplantısını yabancı yatırımcıların da katılımıyla yaptı. Toplantıda grubun 2013 yılı net kârının 1.91 milyar Euro,

hisse başına temettü oranının 0.45 Euro olarak gerçekleştiği ve Generali'ye yapılan yabancı yatırım oranının yüzde 15.28'e ulaştığı belirtildi.

Generali Başkanı Gabriele Galateri, yönetim yapısında yapılan modernizasyonla grubun yeniden hayat bulduğunu, ulaşılan

başarıda başta Alberto Nagel yönetimindeki Mediobanca olmak üzere bütün hissedarların payı olduğunu vurguladı. Operasyonel anlamda 2014 ve 2015 yılları için belirlenen hedeflere ulaşma ve hisse başına düşen temettü gelirini artırma hedeflerinin gerçekleştirileceğine olan inancın tam olduğunu belirten Galateri, "Uzun ve köklü bir geçmişe sahip Generali Grubu son yıllarda yaptığı başarılı çalışmalarla yenilendi" dedi. Generali CEO'su Mario Greco ise sermayeyle ilgili hedeflerin planlandığını, daha iyi ve hissedarlar için daha avantajlı bir temettü politikasının hayata geçirileceğini belirtti. Toplantıda ayrıca yeni Yönetim Kurulu Denetim Komitesi atandı. Carolyn Diettmeier, Lorenzo Pozza ve Antonia di Bella'nın kurula girdiği toplantıda komite üyeleri, Mediobanca tarafından belirlenen listeden seçildi.

İklim değişikliklerin yal açtığı hasarların geleceği belirsiz



Gündemin önemli maddeleri arasında yer alan iklim değişiklikleri ve sonucunda oluşan hasarlarla ilgili sigorta şirketlerinin alması gereken aksiyonlar belirsizliğini koruyor. İklim değişikliklerinin engellenmesi için yürütülecek faaliyetlerin artan maliyeti malum. Ancak bu faaliyetlerin yapılmamasının maliyeti daha yüksek.

Amerikan sigorta piyasası için bu konuyla ilgili görüşülen vergi talebi Senato tarafından reddedildi. Sigorta şirketleri, bu değişimlerin yaratacağı maliyet artışından bir şekilde kaçınmak istiyor. Ancak bilim adamlarının konu hakkındaki tahminleri hızla gerçekleşiyor ve maliyet problemleri tahminlerinden daha yakın bir zamanda sigorta şirketlerinin canını yakmaya başlayacak. Amerikan sigorta sektörü düzenleyici kurumunun konuya yaklaşımı ise merakla bekleniyor.

Generali, Almanya'daki yapılanmasını tamamladı

Generali Grubu, Generali Almanya Holding (GDH) bünyesindeki küçük ortaklıklarda pay devri konusunda anlaşmaya vardı. Olağan hissedarlar toplantısında GDH'daki küçük hissedarların paylarının devir işlemlerinin tamamlandığı ve holding yönetiminin verimliliğinin bu sayede pekişeceği belirtildi. Hisse devri için pay başına ücret 107.77 Euro olarak açıklandı. Alım kararının ardından GDH hisseleri Frankfurt Menkul Kıymetler Borsası'nda değer kazandı. Generali Grup tarafından yapılan açıklamada, bu satın alma işlemleriyle grup stratejisi doğrultusunda stratejik iş ortaklarında en üst seviyede yönetişimin sağlanmasının amaçlandığı belirtildi. Satın alma işlemi sonucunda ortaya çıkan yeni yapının Generali Grubu'na ciddi anlamda operasyonel kârlılık ve vergi avantajı sağlayacağı da ifade edildi.



Axa, 60'lık CEO'yla "yola devam" dedi



Axa Grubu, yıllık olağan hissedarlar toplantısını yaptı. Toplantıda, Fransız sigorta devinin 2010 yılında atanan CEO'su Henri de Castries'in önümüzdeki 4 yıl boyunca da görevinde kalmasına karar verildi. 1989 yılında Axa Group'a katılan Castries, 2010 yılında yönetim kurulu üyeliği görevini bırakarak Claude Bébéar'ın yerine Grup CEO'su olarak atanmıştı. Fransız basınına göre bu son atama, 60 yaşındaki De Castries için Axa Group içerisindeki son atama olacak. Yönetim kurulunun zamanı gelince CEO pozisyonu için gerekli araştırmaya başlayabileceği belirtildi. Yıllık hissedarlar toplantısında ayrıca Denise Duverne yeniden Genel Koordinatör, Norbert Dentressangle ise Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandı.

Chubb'ın katastrofik hesapları şimdiden şaşı



Amerikan sigorta devi Chubb'ın başı ödediği katastrofik hasarlarla dertte. Amerika Birleşik Devletleri'nde ağır geçen kış dönemi sonucunda ortaya çıkan hasarlar, grubun net kârını yüzde 31.5 oranında azalttı. Yılın başında 2014 yılı hasar öngörüsünü 150 milyon dolar olarak açıklayan Chubb, sadece ilk üç ay için toplamda 200 milyon dolar hasar ödemesi yaptı. Şirketin birleşik oranı, yüksek hasar ödemelerinden olumsuz etkilenerek yüzde 84'ten 86.6'ya yükseldi. Wall Street analistleri tarafından yapılan, hisse başına getirinin 2014 başındaki değeri olan 2.14 dolardan yıl sonunda 1.56 dolara düşeceği tahminleri ise Chubb'ın kâr hedeflerini olumsuz etkiledi.

Amerikan sigorta devi Chubb'ın başı ödediği katastrofik hasarlarla dertte. Amerika Birleşik Devletleri'nde ağır geçen kış dönemi sonucunda ortaya çıkan hasarlar, grubun net kârını yüzde 31.5 oranında azalttı. Yılın başında 2014 yılı hasar öngörüsünü 150 milyon dolar olarak açıklayan Chubb, sadece ilk üç ay için toplamda 200 milyon dolar hasar ödemesi yaptı. Şirketin birleşik oranı, yüksek hasar ödemelerinden olumsuz etkilenerek yüzde 84'ten 86.6'ya yükseldi. Wall Street analistleri tarafından yapılan, hisse başına getirinin 2014 başındaki değeri olan 2.14 dolardan yıl sonunda 1.56 dolara düşeceği tahminleri ise Chubb'ın kâr hedeflerini olumsuz etkiledi.

Kumarbaz acenteye 5 yıl hapis cezası!

İspanya'da "La Audiencia de Valladolid" adlı sigorta acentesi, 2006-2010 yılları arasında farklı müşterilerinden tahsil ettiği 127 bin Euro değerindeki primi kendi finansal bünyesinde tuttuğu ve sigorta şirketine gerekli ödemeyi yapmadığı gerekçesiyle 5 yıl hapis cezasına çarptırıldı. Acente, savunmasında suçluluk duyduğunu ancak kumar hastalığı yüzünden tahsil ettiği primleri sigorta şirketine aktarmadığını belirtti. Hukuki yargılama sonucunda, acentenin sadece suiistimal değil resmi



evrakta sahtecilik suçunu işlediği için de suçlu bulunduğu açıklandı. Acenteye ayrıca 1.650 Euro idari, kreditor kuruluş Seguros Bilbao'yu finansal zarara uğrattığı için de 134 bin Euro para cezası verilmesi karara bağlandı.

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.

Fitch'ten Türk sigorta sektörü için umut verici rapor



Fitch'in yıllık analiz raporunda, Türk sigorta sektörünün hızlı büyüyen yapısı incelendi. Raporda, gelişen ekonomik yapı, artan demografik avantaj, kenti nüfustaki artış ve orta sınıfın satın alma paritesindeki artan oranı gibi olumlu gelişmeler ışığında elementer branşın 2013 yılını 260 milyon Euro kârla kapadığı belirtildi. Özellikle artan araba sahipliği oranı, sigorta şirketleri için düşen rezerv oranları ve yatırımların artan kârlılık değerleriyle sektörün kötü geçen 4 yılın sonunda toparlandığı raporda belirtilen diğer bir önemli husus. 2013 yılında büyümeyle birlikte gelen düşük prim ve artan üretim değerlerinin 2014 yılı için sürdürülemez olduğunun ve sektörün 2014 yılında olması gereken dengeyi bulacağını altı çizildi. Sistemin finansal yapısının sağlam-

lığı ve kısa dönemdeki kötü şokları atlatabilecek olması altı çizilen diğer olumlu yönler.

Sosyal güvenlik sistemindeki gelişmelerin sigortacılar için hayati önemde olduğu belirtilen raporda sigorta sektöründe değerlendirilen yatırım tutarının son 5 yılda üçe katlanarak 8.5 milyar Euro olarak gerçekleştiği, devletin bireysel emeklilik primlerine yüzde 25 katkısının ise yatırım tutarını ateşlediği raporda dikkati çeken diğer tespitler. Ağustos 2014'teki cumhurbaşkanlığı seçimi ve 2015 yılında yapılacak genel seçimlerin sektör açısından olası olumlu ve olumsuz etkilerinin değerlendirildiği rapor, Türkiye sigorta sektörünün dünya piyasaları arasındaki önemini giderek artacağına altını çizdi.



RSA'in yeni CEO'su satışlara başladı



2013 yılında 224 milyon pound (sterlin) zarar beyan eden İngiliz sigorta şirketi RSA, Polonya ve Baltık ülkelerindeki sigorta şirketi PZU SA'yi 300 milyon pounda satacağını açıkladı.

Yeni CEO Stephen Hester'in ilk icraatı olan bu satış kararının, şirketin bilançosunun güçlendirilmesi sürecinin ve devam eden yeniden yapılandırma faaliyetlerinin bir parçası olduğu belirtildi. İngiliz sigortacılık grubu, operasyonlarına Birleşik Krallık, İrlanda, İskandinavya, Kanada ve Latin Amerika ülkelerinde ağırlık verme kararı almıştı. CEO Hester, RSA bünyesinde olası satış faaliyetlerinin devam edebileceğini belirtti.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Kendine bakamayacak durumdaki Almanlara sigorta güvencesi

Almanya sigorta sektörü için çıkarılan “Pflegeversicherung” düzenlemesi aşama aşama hayata geçiriliyor. Alman hükümeti, örneğin kendi kendine bakımı sağlayamama riskine yönelik sigorta ürünlerinde, 1959 ve 1967 yılları arasında doğan vatandaşlarının emekli olduklarında mevcut olacak ekonomik konjonktürü tahmin etmek ve planlamak için çalışmalara başladı. Özellikle akıl hastalıkları için olmak üzere, sağlık harcamalarında yükselen tedavi masraflarının verileri ışığında, 2015 ve 2033 arasında her yıl 1.2 milyar Euro sağlanacak. Bu doğrultuda, 2034 yılında sona erdirilecek bir fon kurulmasına karar verildi.

Projeksiyonlara göre, Alman toplumunda birine bağımlı yaşamak zorunda kalacak kişilerin sayısı her geçen gün artacak. İşte bu fon sayesinde sigorta primlerinde Ocak 2015'te 0.3 oranında artış öngörülüyor. Almanya Sağlık Bakanı Hermann Grohe, 1995 yılından beri zorunlu olan bu sigortada bir değişikliğe gittiklerini ve ileride yaşlanınca kendi bakımlarını sağlayamayacak vatandaşlarını beş ana ölüme ayırdıklarını açıkladı. Böylece, önceki düzenlemede üç kategoriye ayrılan vatandaşların tedavi kapsamı ve kapsamda yer alan kişiler genişletilmiş oldu.

Almanya'da 2012 yılında hükümet tarafından duyurulan tamamlayıcı LTC (uzun zamanlı bakım) sigortası sayesinde toplumdaki bu farkındalık artmış ve Almanlar bu teminattan yararlanmak istemişti. 2014 yılı sonunda bu kapsamda oluşturulan poliçelerin sayısının 1 milyonu geçmesi bekleniyor.



Fırtınaya karşı 190 milyon Euro'luk tahvil bariyeri

Generali, İtalya'da ilk defa, katastrofik hasarlara karşı olası zararını azaltabilmek için piyasaya sigorta yatırım tahvili (insurance linked security) sürdü. Grup tarafından yapılan açıklamada, reasürans kontratlarında yer alan ürünün olası katastrofik hasarlara karşı 3 yıllık güvence sunulduğu ve özellikle Avrupa ülkelerinde görülen şiddetli fırtınalara karşı şirkete ciddi bir koruma sağlayacağı belirtildi. Toplamda 190 milyon Euro değerinde ihraç edilen tahvillerin reasürans kontratlarında yer alan taahhütlerin finanse edilmesi için kullanılacağı açıklandı.

Avrupa Parlamentosu iki direktifi onayladı

Avrupa Parlamentosu UCITS V ve PRIps direktiflerini onayladı. UCITS direktifi, transfer edilebilir ortak yatırımlarda kanun, düzenleme ve idari provizyonlarını düzenlerken; PRIps

direktifi ise yatırım piyasalarında perakende yatırımcılar için şeffaflığı artırmayı amaçlıyor. Direktifler gereği, tüketicilerin yatırım ürünlerini doğru değerlendirebilmesi ve sağlıklı karar verebilmesi için gerekli düzenlemelerin yapılacağıyla ilgili ayrıca mutabakata varıldı.



Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr



Fiyat rekabeti hızlanacak yarış otoda yoğunlaşacak

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın'a göre, Merkez Bankası tarafından alınan önlemler nedeniyle sigorta sektöründe fiyat rekabeti hızlanacak. Fark yaratmanın hizmet anlayışıyla mümkün olacağını vurgulayan Altın, "Özellikle oto sigortalarında daha yoğun bir rekabet yaşanacak" dedi...

Küresel sigortacılık devi Allianz, 2015'te 125'inci kuruluş yıldönümünü kutlayacak. Grubun Türkiye'deki geçmişi ise 1923 yılında kurulan Şark Sigorta'ya kadar uzanıyor. 1890 yılında kurulan Allianz Grup, dünyanın önde gelen sigorta şirketlerinden ve finans hizmetleri sağlayıcılarından biri olarak bugün 82 ülkede, 148 bin çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Türkiye'de ise 4 bin acentesi, 2 bin 500 çalışanı var. Yöneticilerinin yüzde 40'ı kadın. 13 üst düzey yöneticisinin ise 5'i kadın...

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, geçenlerde Allianz Türkiye Mali İşler Direktörü Aylin Somersan Coqui ve Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eriş ile birlikte bir basın toplantısı düzenleyerek şirketin 2013 performansını değerlendirip gelecek vizyonunu açıkladı. 2013 yılının Allianz Türkiye ve Türk sigorta sektörü için bir kilometre taşı olduğunu vurgulayan Altın, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Geçen yıl Allianz Grubu'nun Yapı Kredi Sigorta Grubu'nu 1.6 milyar TL'ye satın alması sigorta sektörünün dinamiklerini değiştirdi. Bu büyüklükte bir yatırım, Allianz



Grubu'nun Türkiye ekonomisine, Türkiye'deki yönetim ekibine ve Türk toplumuna olan güveninin bir göstergesidir. Allianz Türkiye, 3.5 milyar TL prim üretimi ve 5 milyar TL'lik emeklilik fonuyla 2013 yılında Türkiye sigorta sektörünün lideri oldu. Hayat dışında yüzde 15.35, BES'te de yüzde 19.7 pazar payıyla liderliğimizi pekiştirdik. Türkiye, 19 milyon kişiyle Avrupa'nın en genç nüfusuna sahip ülkesi. Ancak dünya sigorta pazarında 35'inci sırada yer alıyoruz. Sigorta

yaptırma oranı düşük. Önemizdeki günlerde demografik değişimlerle birlikte artacak bütçe yükünü düşündüğümüzde ve özel şirketlerin sağlık pazarındaki oranının sadece yüzde 3 olduğunu göz önüne aldığımızda, bu alanda önemli fırsatlar olduğunu görüyoruz." Solmaz Altın, bu yıl Merkez Bankası'nın aldığı önlemlerle birlikte sigorta sektöründe fiyat rekabetinin hızlanacağını, fark yaratmanın ise hizmet anlayışıyla mümkün olacağını öngördüklerini kaydetti. Altın,



özellikle oto sigortalarında daha yoğun bir rekabet yaşanacağına inandıklarını ifade etti.

5.2 milyar TL fon büyüklüğü, yüzde 20 pazar payı

Dünya emeklilik sektörünün 13 trilyon dolara ulaştığını söyleyen Mali İşler Direktörü Aylin Somersan Coqui, 2013 yılında Allianz Türkiye'nin emeklilik fonlarındaki konsolide büyümesinin yüzde 24 artışla 5.2 milyar TL'ye ulaştığını kaydetti. Somersan Coqui, "Böylece bireysel emeklilik pazarındaki toplam payımız yaklaşık yüzde 20 oldu. Allianz Hayat ve Emeklilik şirketimiz yüzde 23 büyümeyle yaklaşık 1 milyar; Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketimizse yüzde 30 büyümeyle 4.2 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı" dedi. Allianz Hayat ve Emeklilik'in hayat branşındaki prim üretimi yüzde 9 artışla 98 milyon TL'ye ulaştı. Aynı dönemde Allianz Yaşam ve Emeklilik ise yüzde 15 büyümeyle 240 milyon TL prim üretti. Bu rakamlarla Allianz Türkiye, hayat sigortaları tarafında konsolide rakamlarla yüzde 13 büyüyerek 338 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdi ve yüzde 10 pazar payıyla sektördeki üçüncü lüğünü korudu.

Toplantının ardından, Arka Sokaklar dizisinin Hüsnü Çoban'ı Özgür Ozan ile tiyatrocusu Buket Dereoğlu, Allianz'ın "dijital dönüşüm" projesine göndermeler yapan mini bir oyun sergilediler...

Hayat dışından 3.2 milyar TL prim

Allianz Türkiye'nin hayat dışı konsolide prim üretimi ise yüzde 20 artışla 3.2 milyar TL oldu. Toplam prim üretiminin 1.9 milyar TL'si Allianz Sigorta, 1.3 milyar TL'si ise Yapı Kredi Sigorta tarafından gerçekleştirildi. 2013 yılını yüzde 15.4 pazar payıyla tamamlayan Allianz Türkiye'nin sağlık sigortalarındaki pazar payı yüzde 37, kaskoda yüzde 15, trafik sigortalarında yüzde 13, yangında ise yüzde 12 oldu. Sürdürülebilir karlılığa büyük önem verdiklerini anlatan Aylin Somersan Coqui, "2013 yılında da elementer branşlardaki kârlılığımızı koruduk. Her iki şirketimiz de yılı kârla kapattı. Yapı Kredi Sigorta ve Allianz Sigorta'nın net kârları

yüzde 48 büyümeyle 201 milyon TL oldu" dedi. 2014 yılının ilk iki ayını da değerlendiren Somersan Coqui, söz konusu dönemde Yapı Kredi Sigorta ve Allianz Sigorta'nın prim üretiminin konsolide olarak yüzde 8 büyüdüğünü açıkladı.



Allianz'ın "dijital dönüşüm" hareket planı

Allianz, Türkiye'deki gelecek stratejisini "dijitalleşme" olarak belirlemiş durumda. Solmaz Altın, toplantıda Allianz Türkiye'nin dijital dönüşüm vizyonunu ve bu doğrultuda belirlediği hareket planını da açıkladı. İnternet teknolojilerinin yaşam alışkanlıklarımızı değiştirdiğini, satın alma davranışlarımızı yönlendirip markalardan beklentilerimizi farklılaştırdığını hatırlatan Solmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Çok değil 5-10 yıl içinde, teknolojiyle büyüyen Y kuşağının ardından, teknolojiyle doğan Z kuşağının ihtiyaç ve beklentileri ön plana çıkacak. Z'ler, Y'lerle daha rahat anlaşabilecek bir jenerasyon. Şirketler ve markalar, beklentileri farklı olan bu bireylerin ihtiyaçlarına daha hızlı ve seri bir şekilde cevap vermek zorunda olacak. Nasıl bugün istediğimiz her şeye bir 'tık' uzaklığındaysak, bankacılık işlemlerini mobil telefonlardan yapıyor, hisse senetlerini kontrol edebiliyorsak; ya da arkadaşlarımızla sosyal mecralarda buluşuyorsak, yakın bir zaman içerisinde sigorta alanında da dijital bir döneme giriyor olacağız. Allianz Türkiye olarak bu dijital çağda, dijitalleşen hizmetlerle müşterilerimizin bize daha hızlı ve kolay erişimine olanak sağlayacak, ihtiyaçlarına hızla ve istedikleri şekilde cevap alabilecekleri çözümler üzerinde çalışmalarımıza start verdik. Dijitalleşmenin bir iki aplikasyon ve uygulamadan ibaret olmadığı, bunun bir kültür değişimi gerektirdiğinin bilinciyle yolculuğumuza başladık. Çalışanlarımız ve acentelerimizle birlikte müşterilerimizin her tür sigorta ihtiyaçlarını istedikleri kanallardan daha seri sunabilmek planıyla ilerliyoruz. Dağıtım kanallarımızı dijital platformlarda destekleyerek daha çok müşteriye ulaşmalarını sağlamayı ve poliçelerini daha hızlı düzenlemelerine destek olmayı hedefliyoruz."



İşte aşkın ve tutkunun sigortası

Aydın Kocamusaoğlu ve Pelin Koyun, Latin limanından çıkan, Avrupa'dan dünyaya yayılan bir dansın, sanatın Türkiye'deki temsilcileri, eğitimcileri. Ve ikisi de milli. Bir kursla hayatı değişen Aydın Hoca, şimdi partneri Pelin Koyuncu ile başka hayatlara tango ekliyor, tutku ve aşkın danstaki büyüsünü biçiyor... Üstelik bu 'tatlı sert' enerjik, hareketli dansın yol açabileceği olası kazalara karşı sigortalatacak kadar önemsiyor işini, öğrencilerini...



Tango deyince hepimizin aklına aşkın ve tutkunun dansı gelir. Kimi zaman deseler de inanmayın, her zaman ateşli, vazgeçilmez, ihtiraslı bir danstır o. Kırmızı ve siyah ise olmazsa olmaz rengidir. Kimilerimiz için Al Pacino'nun "Kadın Kokusu" ya da "Take The Lade", Antonio Banderas'ın "Kuralsızlar"ındaki o müthiş sahnelerdir tango. Film biter ama aşk ve tutku artık yüreğinizde, içinizdedir, yeni bir başlangıçtır tango. O sarılış, o dokunuşlar, o yay gibi kıvrak bedenler, o gergin duruşlardan çıkan büyüleyici adımlar artık hiç gözümüzün önünden gitmez.

Arjantin'in arka sokaklarında başlayan ve tüm dünyaya hızla yayılan bu dansı, eminim filmlerdeki o sahnelerde izlerken etkilenmeyen yoktur. Hatta çoğumuz, sinema salonundan çıkar çıkmaz "Keşke ben de böyle dans etsem" diyerek iç çekmişizdir. İşte şu an sizinle böylesine davetkâr bir mekâna gideceğiz. Birlikte izleyecek, aşkın ve tutkunun kollarında birlikte kaybolacağız. Rüyada değil gerçek bir dünyadayız, Beyoğlu'nun göbeğindeki Tangoist Dans Stüdyosu'ndayız...

Tangoist, tangoyu hem hissederek hem de yaşayarak öğrenebileceğimiz adreslerden biri. Kurucuları Aydın Kocamustafaoğlu ve Pelin Koyun, tangoya gönül verenler arasında. Yıllardır birlikte dans eden çift, meraklılarına tangoyu sevdirerek aşkın ve tutkunun dansını öğretirken, aynı zamanda dansçı ve eğitmen de yetiştiriyor. Ancak Tangoist'in diğer okullardan en önemli farkı öğrencilerini her türlü

kaza ve sakatlanmalara karşı sigortalanmasını da sağlamak için çalışmalarına başlaması. İşte biz de bu sayımızda Tangoist Dans Stüdyosu'nun kurucularından Aydın Kocamustafaoğlu ve Pelin Koyun'u sayfalarımıza konuk ettik; büyüleyici dans tangoyu ve sigortayı konuştuk...

Tango nedir?

Tango bir dans formudur. 1880'lerde başlayan bu süreç 1900'larda biraz farklılaşmıştır. Tangonun aslında bir sosyalliği, kültürü ve hareketi vardır. Önce halk balolarında başlayan tango, zaman içerisinde biraz müstehcen bulunduğu için limana doğru

bir hareket yapmıştır. Portenyo dediğimiz limanda o dönemlerde yeni kıtaya Avrupadan, birçok ülkeden yeni bir yaşam kurabilmek adına yoğun ve hızlı bir göç başlamış. Ve tango o limanda, herkesin aslında kendinden bir şeyler kattığı bir dans formu başlamış. Ve tango o limanda, herkesin aslında kendinden bir şeyler kattığı bir dans formu haline gelmiş. Yeni süreçte Portenyo'da kendini evirmeye çalışan tango, 1905 yılında Uruguaylı bir çiftin Fransa'ya gidişiyle başka bir vücut bulmuş. Fransızlar tango formunu sıcak bulduklarını ama kendileri gibi yapmak istediklerini belirtip



dansa sahip çıkmışlar. Daha sonra Avrupa bunu kabul ettiğinde en son 1930'larda Alman bir çiftin 30'uncu figürü bulmasıyla beraber yarışma stili haline gelmiş tango. Buenos Aires'te çıkan bu olgunun dünyada bu kadar bilinir, sevilir olmasının sebebi de Avrupa'ya geliştirdir. Ve şu anda dünyanın her yerinde hemen hemen tango aslı gibi yapılmaktadır. Düşünün, ben tangoya 1999 yılında başladım, o zamandan bugüne kadar tango dansı dört kere evrim geçirdi. Tangonun öğretilmesi akademik bir noktada olmamakla beraber bunun çok çalışması yapılmış ama usta çırak ilişkisiyle giden ve herkesin kendinden bir şeyler kattığı bir olgu haline gelmiştir. İki beden, dört ayak, inanılmaz bir kombinasyon ve insana dair duyguları ve duyuları içeren bir dans aslında tango. İnsanlık kendini çok eskiden beri tam 6 bin form çıkararak devam ettirmiş. Demek ki bu olgu insanların konuşmadan daha fazla iletişim kurabilme becerisini hareketlerle anlatma çabası içerisinde oluşmuş. Onun için 6 bin form bulunuyor ve 6 bin formun sadece bir tanesi tango.

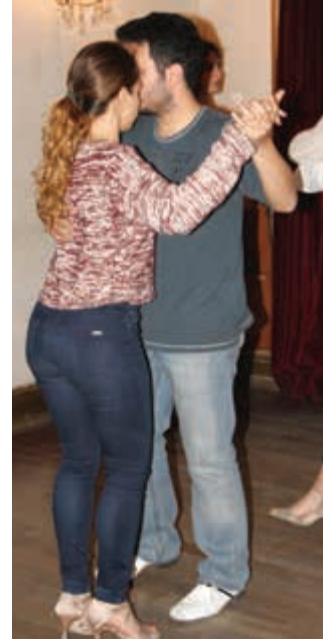
Tangoyu herkes yapabilir mi?

Tangoyu yürüyebilen herkes yapabilir. Aynı zamanda tangonun içerisine girdiğiniz zaman kendi gelişim sürecinizi de devam ettirirsiniz. Çünkü tango karşı tarafı tanıma sanatıdır. Bizim enerji kavramıyla birlikte anlatacağımız şey şudur: İnsanın bir aurası vardır, tango karşılıklı iki kişinin aurasıyla beraber yaptığı bir dansır. Burada önemli olan karşı tarafın titreşimlerini hissedip onunla beraber doğru bir hareket haline gelmiş. Yeni süreçte Portenyoda kendini evirmeye çalışan tango, 1905 yılında Uruguaylı bir çiftin Fransa'ya gidişiyle başka bir vücut bulmuş. Fransızlar tango formunu sıcak bulduklarını ama kendileri gibi yapmak istediklerini

ARJANTİNLİ ÜNLÜ TANGOCULARLA ÇALIŞTILAR

Aydın Kocamusaoğlu ve Pelin Koyun çifti, tango çalışmalarına 1999 yılında başladı. Esteban Moreno, Claudia Codega gibi ünlü Arjantinli hocalardan aldıkları derslerle kendilerini geliştiren çift, 2001 yılında Tangoist Dans Stüdyosu'nu kurdu. Kocamusaoğlu

ve Koyun, Tangoist'in yanı sıra yanı sıra üniversitelerdeki çalışmalarıyla da tangonun sevilmesine önemli katkı yapıyorlar. Işık Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi ve 2007 yılından bu yana da Galatasaray Lisesi'nde tango eğitimi veriyorlar.



belirtip dansa sahip çıkmışlar. Daha sonra Avrupa bunu kabul ettiğinde en son 1930'larda Alman bir çiftin 30'uncu figürü bulmasıyla beraber yarışma stili haline gelmiş tango. Buenos Aires'te çıkan bu olgunun dünyada bu kadar bilinir, sevilir olmasının sebebi de Avrupa'ya geliştirdir. Ve şu anda dünyanın her yerinde hemen hemen tango aslı gibi yapılmaktadır. Düşünün, ben tangoya 1999 yılında başladım, o zamandan bugüne kadar tango dansı dört kere evrim geçirdi. Tangonun öğretilmesi akademik bir noktada olmamakla beraber bunun çok çalışması yapılmış ama usta çırak ilişkisiyle giden ve herkesin kendinden bir

şeyler kattığı bir olgu haline gelmiştir. İki beden, dört ayak, inanılmaz bir kombinasyon ve insana dair duyguları ve duyuları içeren bir dans aslında tango. İnsanlık kendini çok eskiden beri tam 6 bin form çıkararak devam ettirmiş. Demek ki bu olgu insanların konuşmadan daha fazla iletişim kurabilme becerisini hareketlerle anlatma çabası içerisinde oluşmuş. Onun için 6 bin form bulunuyor ve 6 bin formun sadece bir tanesi tango.

Tangoyu herkes yapabilir mi?

Tangoyu yürüyebilen herkes yapabilir. Aynı zamanda tangonun içerisine girdiğiniz zaman kendi gelişim sürecinizi

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ

de devam ettirirsiniz. Çünkü tango karşı tarafı tanıma sanatıdır. Bizim enerji kavramıyla birlikte anlatacağımız şey şudur: İnsanın bir aurası vardır, tango karşılıklı iki kişinin aurasıyla beraber yaptığı bir dansır. Burada önemli olan karşı tarafın titreşimlerini hissedip onunla beraber doğru bur hareket organizasyonu yaratmaktır. Türkiye olarak biz bu konuda oldukça zenginiz. Çünkü bizde toplu ve eşli danslar var.

Tangoist'e kimler geliyor?

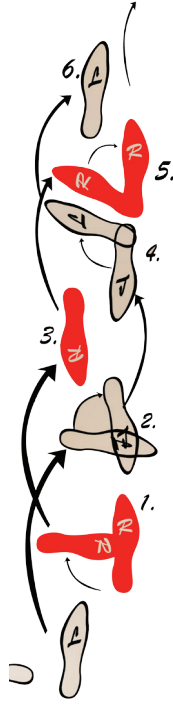
Ağırlıklı olarak "beyaz yakalı" dediğimiz kitle geliyor. Çünkü tangoyu satın almak biraz da alım gücüyle alakalı. Ekonomik bir göstere de var. Gönül ister ki herkes gelsin ama belli şartları şu anda oluşturamadık. Genel olarak bankacılar, avukatlar, sigortacılar, doktorlar tangoyu tercih ediyor. İş dünyasından da çoğu vakit ayıramasa da zaman zaman tango yapmak isteyen yöneticiler oluyor. Mesela şu an Acarkent'te cuma akşamları ders veriyoruz.

Tangonun maliyeti nedir?

Aylık 100 lira bütçe ayırmanız yeterli. Tabii tango için bir de ayakkabı yaptırmalısınız. Çünkü "Milonga Geceleri" dediğimiz gecelerde dans etmeye gideceksiniz. Aslında çok pahalı bir dans değil ama insanların günümüzde yaptıkları harcamalara baktığımızda öncelikli olamayabiliyor. Ancak bence olması gerekir; çünkü kişinin kendi keşif yolculuğunu bir şekilde yaşaması gerektiğine inanıyorum.

Siz nasıl başladınız tangoya?

1998 yılında bir arkadaşımın şirketinde çalışıyordum. Bir gün geldi ve pat diye "Seni tango kursuna yazdırdım" dedi. Önce güldüm ama ilk derse gittikten sonra resmen bu dansa aşık oldum. Müziğe, çiftlerin



birbirleriyle olan iletişimine ve danslarına hayran kalmıştım. Bu sinerji beni çok etkiledi.

Yarışmalara katıldınız mı?

Usta çırak ilişkisi vardır diyoruz ama biz sürecin başlarında bu işin içine girdiğimiz için avantajlı durumdayız. 2007 yılında Türkiye Dans Sporları Federasyonu bir yarışma başlattı ve ilk Türkiye şampiyonu biz olduk. Kendimize has stilimiz büyük beğeni gördü. Hala da görüyor. O beğeni süreci içerisinde verdiğimiz eğitimi en iyi şekle getirmeye çalışarak yeni öğretmenlerin de yolunu açtık. Çünkü büyüme, bölünmeyle olur. Bu doğanın kanunu. O yüzden çok fazla eğitmen yetiştirmeye çalıştık. Bizden sonraki Türkiye şampiyonu benim öğrencim oldu.



Federasyon tarafından yurtdışında yarışmaya gönderilen ilk milli sporcu olduk. Belçika'da yapılan yarışmada ikinci olduk.

Dans ederken sakatlanma riski var mı? Bir önlem almayı düşünüyor musunuz?

Elbette var ama çok büyük kazalar değil. Yine de dikkat etmek gerekir. Öğrencilerimizin sakatlanma riskini minimize etmek için her şeyi düşünüyoruz. İnsanlar tango formunu daha fazla öğrenmek için çaba harcıyor ve bazen kontrolden çıkabiliyorlar. Bunun için kafamızda belli planlar var; Tangoist'e gelen öğrencilerimizi olası kazalara ve sakatlıklara karşı sigortalatmak gibi. Kafamızda böyle bir çalışma planlıyoruz. Önümüzdeki günlerde bir sigorta şirketiyle anlaşabiliriz.

Özel sigortalarınız var mı?

Evet var. Geniş kapsamlı özel sağlık sigortam var. Kendim için de öğrencilerim için de olası kazalar ve sağlık sorunlarına karşı önlem almak benim için çok önemli. Bu yüzden Tangoist olarak da sigortaya çok önem veriyoruz. Bu arada sigorta sektöründen de öğrencilerimiz var.

PELİN HOCA'DAN MİLONGA GECERİ'NE DAVET

Tangoist Dans Stüdyosu'nun kurucularından Pelin Koyun, tango öğretmenliği dışında pilates hocalığı da yapıyor. Pilatesi dansı destekleyen faydalı bir spor olarak tanımlayan Koyun, "Ben de tangomu ilerletmek için bu spora başlamıştım. Uzmanlaşınca pilates dersleri de vermeye başladım" diyor. Sohbetin sonunda söz Milonga Geceleri'ne geliyor. Tango severlerin kaçırmadığı, tango aşıklarının aktığı bu özel geceleri kısa bir özetle

anlatıyor Pelin Koyuncu. Bu dansı bilen ama bir türlü başlayamayanlara da "Biraz cesaret, siz de gelin" çağrısını yapmayı da unutmuyor: "Milonga Geceleri" tango gecelerine verdiğimiz bir isim. Haftanın yedi günü farklı mekânlarda 24-25 Milonga Gecesi düzenleniyor. Her gece farklı bir hoca ve okulun organize ettiği geceler bunlar, herkese açık. Otellerde, okulların kendi stüdyolarında da yapılabilir. Sadece belli bir giriş ücreti var."



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.



Zeynep Turan
zturan@akiliyasamdergisi.com

Avrupa Birliği, sigorta sektörü açısından hayati önem taşıyan Solvency II sürecinde epey yol kat etti. Ancak ABD, Türkiye ve “üçüncü grup” olarak adlandırılan ülkeler açısından birçok soru işareti söz konusu. Maliyet, iş yükü, karmaşıklık, gizliliğin korunması, haksız rekabetin engellenmesi...



Artık başladı

Avrupa Komisyonu tarafından 2 Ekim 2012 tarihinde EIOPA'ya (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Piyasaları Düzenleyici Kurumu) gönderilen önemli mektup, artık Türkiye sigorta sektörünün de gündeminde. Avrupa Komisyonu tarafından iletilen o mektupta EIOPA'dan talep edilen iki önemli madde var. Biri Solvency II sürecinde, düzenleyici kurum adına görev alan kişilerin sahip olduğu bilgi ve belgelerin gizliliği; diğeri ise “üçüncü grup” olarak adlandırılan ülkelerin düzenleyici kurumlarının “denklik” kriterini henüz yeteri kadar sağlamadıkları hakkında... Denklik kriteri olarak Türkçeleştirebileceğimiz “Equivalence Criteria” EIOPA'nın özellikle teknik bir analiz türü olan “Gap”te uygulanmasını istediği bir kriter. Bu analizin amacı da Avrupa Komisyonu'nun ve “üçüncü grup ülkeler” olarak adlandırılan ülkelerin düzenleyici kurumlarının, Solvency II sürecini düzenleyen 2009/138/EC direktifi çerçevesinde olası bir uygulamaya hazır olması ve şirketler arası rekabetin haksız şekilde zarar görmesinin engellenmesi.

Üçüncü grup ülkeler

Avrupa Komisyonu tarafından “üçüncü grup” olarak adlandırılan ve bir geçiş dönemi öngörülen ülkeler Avustralya, Şili, Hong Kong, İsrail, Meksika, Singapur ve Güney Afrika'dan oluşuyor. Belirtilen ülkeler ve düzenleyici kurumlarının listeye girmesi, geçiş dönemi için sorumluluk altına girmeleri anlamına gelmiyor. Ancak Avrupa Komisyonu, üçüncü grup ülkelerin geçiş dönemine dâhil edilip edilmeyeceğiyle ilgili kararını 2015 yılında açıklayacağını belirtti. Müzakere süreci henüz ilk aşamalarında olmasına rağmen komisyonun görüşü, ülkelerin geçiş dönemi şartlarına uyum göstermeleri gerektiği yönünde. EIOPA daha önce Bermuda, İsviçre ve Japonya için denklik çalışmalarını tamamlamış ve 26 Ekim 2011 tarihinde ilgili değerlendirme raporunu yayınlamıştı. Hazırlanan raporda Japonya, direktifin üç geçiş dönemi maddesi olan 172 (reasüransla alakalı), 227 (Grup yeterliliğiyle alakalı) ve 260'ıncı (grup denetimiyle alakalı) maddelerine göre değerlendirilmiş ve EIOPA'nın denklik süreciyle ilgili JFSA (Japonya Finansal Sektörler Düzenleyicisi) ile yürüttüğü reasürans sektörü teknik analiz çalışmasının ileriki dönemlerde üçüncü grup ülkelerle yürütülecek “Gap Analizi” için de örnek teşkil edebileceği belirtilmişti. Üçüncü grup ülkelerle birlikte Avrupa Komisyonu, aynı zamanda Brezilya, Çin ve Türkiye'yle de geçiş dönemi görüşmelerine başladı. ABD ile görüşmelerse Federal Sigorta Ofisi (AIG'de yaşanan finansal kriz sonrasında 2009 yılında ABD Hazinesi'ne bağlı kurulan, sektörü düzenleme yetkisi bulunmayan ancak kontrol ve konsolide raporlama yetkileri bulunan kurum) ve federal düzenleyici kurumlarla birlikte yürütülüyor. Görüşmelerin amacı bir iş planı oluşturularak sektörde farkındalığın ve işbirliğinin artırılması, müşterinin elde edeceği faydanın maksimize edilmesi, iş geliştirmeyle ilgili fırsatların değerlendirilmesi ve etkili denetim mekanizmalarının kurulması.



Bununla birlikte CEIOPS (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Sektörleri Düzenleyici Kurumları Komitesi) tarafından ABD ile diğer ülkelerden farklı bir süreç yürütecekleri açıklandı.

Cevap bekleyen sorular

Denklik sürecinin ne şekilde gerçekleştirileceği büyük önem taşıyor. Nedeni ise zaten ekonomileri diken üstünde olan çoğu üçüncü grup ülkelerinin, Avrupa Birliği bünyesinde ve dolayısıyla karar alma sürecinde yer almamalarına rağmen Solvency II gibi maliyetli bir süreçte neden yer almaları gerektiği noktasının çok net olmaması. Bu konuda ikna turları devam ediyor. Diğer bir nokta ise denklik süreci içinde yer alan bilgilerin gizliliği prensibinin ihlal edilmesi durumunda ne gibi yaptırımların gündeme geleceği, bu yaptırımların kim tarafından uygulanacağı ve olası itirazların hangi birime iletileceği... CEIOPS'un bu konudaki yorumu, bilgi güvenliği konusunda taraflarla yazılı anlaşmalar ve taahhütlerin imzalanması yönünde. Ancak henüz bu konuda bir adım atılmadı. Süreçle alakalı yayınlanan direktif (The Omnibus II Directive) Avrupa Komisyonu karar tarihinden itibaren beş yıllık bir hazırlık süreci öngörüyor. Ancak bu sürecin ne şekilde yürütülmesi gerektiği ve sonuçlarının ne şekilde değerlendirileceği de henüz netlik kazanmadı. Değerlendirme sürecinin karmaşıklığı ve iş yükü ise ayrı bir dert. Denklik adına istenecek değerlendirmelerin kabul edilebilir ancak yeterli seviyede derinlik içermesi ve bunun katılımcılarla doğru bir şekilde planlanabilmesi büyük önem taşıyor. Çünkü sadece değerlendirme

Solvency II ile ilgili sermaye yeterliliği çalışmalarına katılma, Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler için yönetsel bir karar özelliği taşıyordu. Ancak geçen ay Hazine yetkililerinin de katılımıyla yapılan konferans, Türkiye için denklik sürecinin başlatıldığının ve Solvency II'ye doğru resmi adımların atıldığının bir göstergesi.

safhasının ülkelerin finansal sektörlerinin yapılarına göre 40 ila 44 hafta arasında sürmesi bekleniyor. Katılımcıların bu uzun dönem içerisinde takip edilmesi ve sürecin aksadığı noktalarda bilgi ve uygulama desteğinin sağlanması büyük önem taşıyor. Denklik süreci sigorta grupları için de zorluklarla dolu. Faaliyet gösterdikleri ülkelerin bazıları Avrupa Birliği üyesiyken bazıları üçüncü grup ülkeler arasında yer alıyor. Bazıları ise bu iki grubun dışında ama bağlı oldukları grubun konsolidasyon zorunlulukları dolayısıyla sermaye yeterliliği çalışmalarına katılmak durumunda. Özellikle uluslararası sigortacılık grupları içerisinde denkliğin ne şekilde sağlanacağı ve bu faaliyetlerin adaletli bir şekilde düzenleyici kurumlar tarafından nasıl kontrol edilip ortak bir anlayışta toplanacağı belirsiz. Bu süreçte ortaya çıkan önemli bir diğer unsur da şirket mevcut fonlarının eşit olarak paylaştırılabilme (fungibility) ve transfer edilebilme (transferability) özelliklerinin dikkatli bir şekilde değerlendirilmesi. Ayrıca gerçek bir SCR (Solvency Sermaye Gereksinimi) değeri hesaplanabilmesi için şirketin sigorta ve reasürans yükümlülükleri ve varlıkları doğru değerlendirilmeli, verilerin kalitesi ve ulaşılabilirliği yeterli olmalı. Grup tarafından geliştirilen bir hesaplama modeli varsa (internal model) düzenleyici kurumlar tarafından modelin dinamikleri iyice incelenmeli. Bu incelemenin koşulları ve gidişatı öngörülemezlikte birlikte özellikle modelin onaylanması aşaması büyük önem taşıyor. Onaylanan modelle yapılan hesaplamaların denklik özelliğini taşıması da süreç içerisindeki bir diğer risk.

Türkiye'de durum ne?

Türkiye sigortacılık sektöründe yabancı aktörlerin yoğunluğu çok yüksek. Şirket genel merkezleri Avrupa Birliği üyesi ülkelere olan aktörler, Türkiye piyasasında da denklik sürecini beklemeden çalışmaya başlamıştı. Ancak ülke AB sınırları dışındaysa EIOPA ve CEIOPS görüşleri öneri niteliği taşıyor. Dolayısıyla Solvency II ile ilgili sermaye yeterliliği çalışmalarına katılma, Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler için yönetsel bir karar özelliği taşıyordu. Ancak geçen ay Hazine yetkililerinin de katılımıyla yapılan konferans, Türkiye için denklik sürecinin başlatıldığının ve Solvency II'ye doğru resmi adımların atıldığının bir göstergesi. Bundan sonrası ise şirketlerin risk yöneticileri ve Hazine yetkilileri arasındaki toplantılarda şekillenecek. Süreçteki ilk aşama muhtemelen bilgi gizliliği ve güvenliğinin sağlanması ve sonrasında sermaye yeterliliğinin doğru hesaplanabilmesi için şirketlerden talep edilecek verilerin kaliteli ve doğru bir şekilde alınabilmesi olacaktır. Ancak asıl süreç bundan sonra başlıyor. Şirketler tarafından oluşturulan ekiplerin çalışmalarının ne şekilde yürütüleceği; denklik çalışması kapsamının direktifte belirtilen üç maddeyle sınırlı olup olmayacağı; herhangi bir yabancı ortağa sahip olmayan veya sermaye yeterliliği çalışmasında yer alacak ancak aksiyon aşamasına katılmak istemeyecek şirketlerle alakalı ne gibi aksiyonlar alınacağı; şirketler arası adaletli bir uygulama ortamının ne şekilde sağlanacağı Türk sigorta sektörünün cevap beklediği diğer sorular arasında...

Rekor kıra kıra 3 yaşına bastık

İlk faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik, ikinci yılında 200 bin katılımcı sayısına ulaşarak rekor kırdı. Asya Emeklilik Genel Müdürü Türker Gürsoy, “Sadece katılımcı sayısı değil fon büyüklüğü, getiri oranları, işveren katkıli sözleşmelerin payı gibi alanlarda da ilklere imza attık” diyor...



Türker Gürsoy

Asy a Emeklilik, 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektörünün en genç üyelerinden biri. 2 yaşına yeni bastı. Bu kısa dönemde katılımcı sayısını 200 binin üzerine çıkaran Asya Emeklilik, 7'nci büyük emeklilik şirketi oldu. Diğer şirketlerin hedef kitlesine girmeyen kesimleri sistemle tanıştıran şirket, BES'in tabana daha fazla yayılmasında da önemli rol oynadı. Sadece katılımcı sayısı değil fon büyüklüğü, getiri oranları, işveren katkıli sözleşmelerin payı gibi birçok alanda ilklere imza atan Asya Emeklilik'in Genel Müdürü Türker Gürsoy ile geride kalan 2 yılı, gelecek planlarını ve sektörün durumunu konuştuk...

Asya Emeklilik, ikinci yaşını kutladı. Bu 2 yıl nasıl geçti?

Önemli bir başarıya imza attığımızı söyleyebilirim. Bunu elde ettiğimiz rakamlar da açıkça ortaya koyuyor. Emeklilik sektöründe en iyi ilk 2 yılını yaşayan şirket olduk. Bu dönemde çok iyi bir performans gösterdik. 203 bin

katılımcı sayısı ile sektörün 7'nci büyük şirketi olduk. İlk ve tek faizsiz emeklilik şirketi olarak çok önemli bir kitleyi bu sektöre kazandırdık. Pazarı büyütürken bireysel emeklilik sistemine de çok büyük katkı sağladık. 2 yılda 200 bin katılımcı sayısı sektör için bir rekor. Bugüne kadar hep rekorlarla geldi Asya Emeklilik. İşveren sözleşmeli emeklilik sözleşmelerinde sektörün ikinci büyük şirketi haline geldik. Bireysel olduğu kadar kurumsal katılımcılarımızla da büyüyoruz.

Katılımcı sayısındaki hızlı büyüme fon büyüklüğüne de yansdı mı?

Fon büyüklüğümüz de 325 milyon liraya geldi. Fon büyüklüğü kartopu gibi büyüyen bir olgu. Bizden daha önce sisteme giren şirketler, daha uzun süreli birikimlere sahip oldukları için fon büyüklükleri bizden daha ileridedir. Bizim katılımcılarımızsa daha 2 yıldır para biriktiriyor. Bu

nedenle fon büyüklüğünde 7'nci sırada değiliz ama zaman ilerledikçe katılımcılarımızın fonları da katlanarak büyüyecek. Fonlarımız yıllık bazda yani bu yılın mayıs ayında geçen yılın mayıs ayına göre 5 katı oranında büyüdü. Yılbaşından bu yana ise yüzde 50 ile bu alanda en hızlı büyüyen şirketiz.

Büyüme iyi de fon getirileriniz nasıl?

2013, fon performansı açısından da başarılı bir yıl oldu. Bütün fonlarımız getiri açısından sektörde ilk 5 ya da 10'da yer aldı. Hisse fonumuz ise açık ara birinci oldu. Halen de bu şekilde devam ediyor. Fonların getirisi bizim için çok önemli. Çünkü bizim işimiz faizsiz emeklilik ve sistemle yeni tanışan insanlar için bireysel emeklilikle ilgili itibar yeni yeni oluşuyor. Fon performansları çok olumlu olunca katılım daha da güçlendi. İnsanlar bu sayede sistemle çok güzel bir şekilde

tanışmış oldu. Orta vadeli hedefimiz sektörün ilk 5 şirketi arasında yer almak. Bu yönde hızla ilerliyoruz. Bu yılın sonu itibarıyla 300 bininin üzerinde katılımcı sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. İlk çeyrekte sektörde en iyi üretim yapan ikinci şirket konumumuzu devam ettirdik. Bundan sonra da böyle devam edeceğiz. Yılın ikinci yarısından itibaren tekrar hızımızı artıracacağız.

Biraz da yatırım yaptığınız fonlardan bahsedebilir misiniz?

Faizsiz taraftaki fonlar, müşterimize sunduğumuz yatırım araçları 4 ana kalemde oluşuyor. Bunlardan ilki kira sertifikaları. Bu, Hazine Müsteşarlığı'nın veya özel kurumların ihraç ettiği ve gayrimenkullerin kira gelirlerine dayanan bir yatırım aracı. İkincisi hisse senetleri. Ancak bu hisseler, katılım endeksinde dâhil olanlardan seçiliyor. Katılım endeksi, İslami kriterlere uygun faaliyet gösteren şirketlerin hisselerinden oluşuyor. Biz de o hisselerle yatırım yapıyoruz. Bunların yanı sıra altın ve kıymetli madenler ile katılım bankalarındaki mevduat hesapları var. Her katılımcı profiline uygun risk getiri dengesinde fon oluşturabiliyoruz. Dövizde endeksli kira sertifikaları fonumuz kurulma aşamasında. Başvurularımızı yaptık. Kira sertifikaları riskli getirilerin daha dengeli, hisse ise riski yüksek ama getirinin de yüksek olduğu bir fon. Bunların kombinasyonundan oluşan;

"Faizsiz emeklilik şirketi olduğumuz için sektörde hakim pozisyon elde edebilmenin yolunun katılımcı sayısını artırmaktan geçtiğinin bilincindeydik. Bunun için de daha çok katılımcıya ulaşmayı ve pazara yayılmayı öncelikli hedef belirledik. Bundan sonra ise fonlarımızı büyütecek stratejiyi belirleyeceğiz. Bu yılın sonuna kadar fon büyüklüğümüzün 500 milyon lirayı geçeceğini düşünüyoruz."

inde altın mevduatı, hisse ve kira sertifikası karışımı olan esnek fonlarımız da var. Kısacası her müşterinin profiline uygun fon portföyümüz mevcut.

BES'teki hızlı büyüme devlet katkısından mı kaynaklanıyor?

2013 yılında devlet katkısının etkisiyle büyüme dikkat çekti. 3 milyon olan katılımcı sayısı 1 yılda 1 milyon arttı. Fakat bu yıl aynı büyüme rakamlarına ulaşmak biraz zor görünüyor. Bu yıl ekonomideki dalgalanmalar ve siyasi belirsizliklerle biraz yavaşlama oldu. Geçen yıl kadar olmasa da yeni katılımcı sayısının 800 bin ile 1 milyon arasında olacağını tahmin ediyoruz. Ama devlet katkısının rüzgârını destekleyecek yeni açılımlara ihtiyacımız var. Çünkü bir taraftan şirketlerin gelirlerinin mevzuatlarla azaltıldığı ve kesildiği bir döneme giriyoruz. Bu düzenlemeler şirketlerin mali yapılarını zorluyor. Bugüne kadar bireysel emeklilik sektörünü şirketler kendi sermayeleriyle finanse ettiler. Bu aslında ülkenin en önemli tasarruf mekanizması, cari açığı azaltacak en önemli tasarruf aracı.

BES, 10 yılı geride bıraktı ama bu alanda kâr edebilen yok...

Şirketler sermayelerinden yedi. Hayat sigortalarından elde edilen gelirler olmasa şirketlerin emeklilik gelirleriyle ayakta kalması mümkün değil. Bu yıl da emeklilik tarafında kâr yazan şirket olmayacak. Emeklilik şirketlerinin kâr beklentisi daha uzun vadede gerçekleşecek. Böyle olunca şirketler yeni satışlar için ayıracak finansal kaynaklar bulmakta sıkıntı çekmeye başladı. Dediğinizi gibi BES, 10'uncu yılını doldurdu ama sektördeki şirketler hala başa baş noktasına

gelemedi. O yüzden sektörün büyümesiyle ilgili bir handikap oluşabilir. Bu nedenle sektörün büyümesini destekleyecek yeni açılımlara ihtiyaç var.

Nasıl bir açılım olabilir?

Örneğin şu an sektörün gündeminde, Avrupa'da da uygulanan bir otomatik katılım uygulaması var. Burada giriş otomatik olarak yapılıyor ama çıkış serbest. Bunun avantajı şu: Biz emeklilik şirketleri olarak çalışma hayatındaki yaklaşık 40 milyon kişiye ulaşarak onlara sistemi anlatarak sisteme dâhil etmeye çalışıyoruz. Burada ise bütün kitle aynı anda sisteme girecek. Onların çıkması için çalışacağız.

Bu konu konuşuluyor ama ciddi bir çalışma var mı?

Hazine pilot uygulama başlatacak. Her şirket müşterileriyle pilot bir çalışma yapacak. Bu uygulama başlarsa kaç kişi sistemde kalacak, kaç kişi çıkacak, neden çıkacak, çıkmaması için neler yapılabilir gibi analizlerle gelecek daha net görülebilecek. Hazine ise pilot çalışmayla "sektöre nasıl bir fayda sağlayabiliriz" sorusuna cevap bulmayı amaçlıyor. Bunun Avrupa'da örnekleri var. Bu yıl içerisinde uygulamanın pilot çalışmaları yapıp analiz edilecek. Büyük bir ihtimalle de önümüzdeki yıl yasal düzenlemenin yapılması planlanıyor. Ama şu anda herhangi bir taslak yok. Sadece bir pilot çalışma var. Bir diğer önemli konu kıdem tazminatı fonuydu. O da geçenlerde gündeme geldi ama seçimler dolayısıyla ileri bir tarihte ertelendi. Bu uygulama da sektör için çok olumlu olacaktır. Ayrıca bir de Hazine, TSB (Türkiye Sigorta Birliği) ve şirketler olarak görüştüğümüz, kurumsal katılımların kolaylaştırılmasına yönelik mevzuatın gözden geçirilmesi girişimi var.



Ben şimdi ne yaptım ki?



Ali Savaşman
Sandler Training

Görüştüğünüz kişi baskın karakter, sosyal, kararsız ya da değişime dirençli olabilir.

Bunların hiçbirisi diğerinden iyi veya daha kötü değildir. Önemli olan karşınızdakinin sosyal karakterine uyum sağlamak ve onun korkularını tetikleyecek davranışlardan kaçınmaktır...



Zaman zaman ikili görüşmelerde karşınızdakinin davranmasını beklediğimiz gibi değil de farklı davranması sonrasında sorduğumuz bu soruya bir türlü cevap bulamamaktan dertliyizdir.

Bizce doğru olan bir şekilde kendimizi ifade etmiş ama umduğumuz karşılığı bulamamışızdır. Bize göre yapılmasını gerektiğini düşündüğümüzü karşınızdaki bir türlü yapmamak konusunda ısrar ediyor ya da bizce gereksiz bir öfkeyle karşılık veriyor ve tansiyonu artırıyor. Bazen de bizim çok önemseydiğimiz bir şeyi hiç yokmuş hafife de alıyor olabilir.

Ve biz tüm bunların neden böyle olduğunu bilmeyerek kendi kendimizi yiyoruzdur. Bahsettiğimiz bir müşteri, ekibimizdeki bir satıcı ya da amirimiz olabilir.

Burada anlaşılmamamızdaki etkenlerden biri, hepimizin önceki deneyimlerimizin birbirimizden farklı olmasıdır. Ancak tüm bu durumları tek bir etkene bağlarsak aynı olay karşısında iki kişinin farklı davranmasını açıklayamazsınız. İşte tam da bu noktada sosyal karakterimiz devreye girer.

Sosyal karakterimiz bizim odak noktamızı, iletişim kabiliyetimizi, motivasyon unsurumuzu ya da en büyük korkumuzu belirler. Bazı insanlar yanlış yapmaktan ve sorumlu tutulmaktan çekinirken, bazıları için sosyal olarak reddedilmek en büyük korku olabilir. Bazılarımız değişmekten korkarken, değişimi olmazsa olmaz gören biri kontrol kaybını kendine dert edinmiş olabilir.

Baskın karakter

Öncelikle şunu peşin peşin söyleyeyim, sizlere burada uzun uzun





DISC analizi denilen konudan bahsetmeyeceğim, korkmayın. Sadece bu dört farklı sosyal karakterin hangi soruya cevap aradığını, neden dolayı huzursuz olduğunu, neyin onu motive ettiğini ve sloganını bilirsek başlangıçtaki sorunun cevabına gidebilecek bir yol bulabileceğimizi bilmemiz yeterli olacaktır.

Baskın karakter dediğimiz daha çok müteşebbis ve kendini işinin sahibi kişilerde görülen sosyal davranış tarzı dışa vurumcu ve açık iletişimcidir. Yalnız konunun uzamasından hoşlanmayacakları gibi doğrudan kendilerine NE fayda sağlayacaklarını bilmek isterler. GÜÇ odaklı olan bu kişilerin en büyük korkusu ise KONTROL KAYBI'dır ve bu yüzden onları yönetirken çok dikkatli olmak gerekir. Fayda sağlayacağına inandıkları ve kontrolü kaybetmeden gerçekleştirecekleri her türlü işi HEMEN yapmak isteyeceklerdir.

Sosyal karakter

Sosyal ortamlarda adeta bir kelebek gibi dolaşan, herkesle iyi iletişim kuran kimseyi kırmayan bir diğer sosyal karakter ise gene baskın karakterde olduğu gibi dışavurumcu ve açık iletişimci olmasına rağmen

konuları uzatmaktan ve insanlardan bahsetmekten çok hoşlanırlar, zira en büyük korkuları SOSYAL OLARAK REDDEDİLMEK'tir. Yaptıkları işi KEYİF'le yapmak istedikleri için sıkça KİM sorusunu soran bu yapıdaki insanları HEYECAN motive etmektedir. Keyifle yapacakları her işe vardılar.

Değişimden korkanlar

İlk iki gruba göre içine dönük olarak yaşayan ve tanıdıkları dışındakilerle pek fazla iletişime geçmeyen üçüncü grubun böyle davranması GÜVEN'in onlar için ön planda olmasından kaynaklanır. DEĞİŞİM onlar için en korkulan şeydir bu yüzden yavaş yavaş olmalıdır. Belirsizliği aşmak için sık sık NASIL sorusunu sorarlar ki işler ANLAŞTIKLARI gibi yapılsın.

Karar veremeyenler

Dördüncü ve son grupta yer alanlar ise kolay kolay iletişim kuramadıkları gibi, karar vermekte de çok zorlanırlar. Zira en büyük korkuları YAPTIKLARININ ELEŞTİRİLMESİ'dir. DOĞRULUK ve KESİNLİK onlar için çok önemli olduğundan YENİDEN YAPACAK VAKİT YOKSA HİÇ YAPMAYALIM derler ve sık sık NEDEN bir şeyi yapmaları gerektiğini sorarlar.

Başarının sırrı

Unutmayalım ki sosyal karakterlerin hiçbiri bir diğerinden daha iyi ya da daha kötü değildir. Karşıdaki kişinin sosyal karakterine uyum sağlamak ve onun korkularını tetikleyecek davranışlardan kaçınmak, gerek iş gerekse de özel hayatta kişiyi başarıya götürecek en sihirli davranıştır.



Mezunlarına iş garantili sigortacılık kursu

Deneyimli sigortacı Gamze Çetin ve Salih Binici'nin kurduğu Boyut Akademi, sigorta sektörüne eğitilmiş, dinamik, ikna edici, yetenekli, sözün özü "yüksek donanımlı" sigortacılar kazandırmayı amaçlıyor...

Sigortanın önemini anlatmaya gerek yok ama sigorta sektörünün geldiği noktayı bilmekte büyük fayda var. Neden mi? Çünkü sektördeki yarış öyle bir hale geldi ki, hızına dayanabilene aşk olsun. İnsanların dakika hesabı yaptığı bir zamanda, müşterilere ihtiyaç duyduğu sigorta ürünlerini anında önlerine getirmek, yararlarını en kısa, en pratik, en anlaşılır şekilde sunmak, sektör aktörlerinin artık en çok dikkat ettiği nokta. İşte bu aşamada "işini değil işi bilenler" ön plana çıkmaya başladı. Bu çıkışla birlikte 50 bin eleman ihtiyacının yaşandığı sektörde eksiklik de kendini gösterdi.

Peki bu eksiklik nasıl giderilecek? Küresel boyutta işbirliklerine ve ortaklıklara sahne olan, milyarlarca liralık bir pastanın şekillendiği sigorta sektörü Türkiye'de aradığı taze kanı nasıl bulacak? Tabii ki eğitimle... İşte Boyut Akademi, bu boşluğu dolduracak eğitilmiş, enerjik, iddialı, sigortacılığa gönül vermiş kadroları sektöre kazandırmak hedefiyle yola çıktı. Sektördeki 25 yıllık tecrübesini öğrencilerine aktarmaya hazır olan Gamze Çetin ile onun "çözüm ortağı" Salih Binici'nin kurduğu Boyut Akademi, sigortacılığa ve eğitim dünyasına 14 Nisan'da "merhaba" dedi. Milli Eğitim Bakanlığı'ndan sertifikalı Boyut Akademi yöneticileriyle ders ortamında konuştuk. Akademinin Mecidiyeköy'deki merkezinde sınıfları



dolaştık, sigortacı adaylarını bekleyen süreci, sigorta sektörünün geleceğini masaya yatırdık...

Türk sigorta sektöründe istihdam durumu nedir? Boyut Akademi bu anlamda hangi ihtiyaçları karşılayacak?

Gamze Çetin: Sigortacılık Türkiye'de halen gelişmekte olan, önemli bir sektör. Sigorta şirketlerinin, reasürans şirketlerinin, sigorta araçlarının (acente ve brokerler, aktüerler ve sigorta eksperleri) faaliyet gösterdiği sektörde 50 binin üzerinde kişiye

iş sağlanıyor. Sektörün rekabet gücünün artırılmasında nitelikli istihdam faktörü önem taşıyor. Boyut Akademi olarak eğitimin önemini vurgulamak, asgari eğitim gerekliliklerini değerlendirmek üzere bir adım attık. Bence sigorta sektöründeki en önemli sorunlardan biri işi bilmeyen insanların acentecilik yapması. Sigortacılığı, sigorta satışını bilmiyorlar. Bizim öncelikli amacımız, girişimcilerin bu işi öğrendikten, bildikten sonra başlamasını sağlamak. Kendilerinin yanı sıra çalışanlarının da

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



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



kalifiye olması gerekiyor.

Salih Binici: Boyut Akademi'yi kurmaktaki amacımız, özellikle meslek grupları içerisinde önceliği verdiğimiz sigortacılık, varlık yönetimi, yangın ve ilkyardımla ilgili eksiklerin tespitiydi. Şu anda 120 branşta meslek eğitimi verebilme ruhsatına sahibiz. Bunu bizden başka yapan meslek kursları da var elbette. Ama bu noktada ilkiz ve iddialıyız: Kurslarımız uygulamalı ve işe yerleştirme garantili.

Eğitim programı hakkında bilgi verir misiniz?

Gamze Çetin: Boyut Akademi'nin eğitim programında sigorta teorisi, sigorta hukuku, sunuş teknikleri; sigorta branşlarının içinde de yangın, mühendislik, kaza, oto dışı kaza ve oto kaza, kaza sorumluluk sigortaları, nakliyat sigortaları, hayat ve sağlık sigortaları, risk yönetimi, pazarlama ve satış süreçleri var. Bunların dışında katılımcılara profesyonel yaşamın her seviyesinde gerekli olan ikna edici, net dinamik ve etkili bir sunuş için sağlam bir temel, perspektif ve yöntem kazandırmak istiyoruz. Kayıt öncesinde, kişinin daha önce bir eğitim düzeyi var mı bakıp ona göre bir program oluşturuyoruz. Daha önce bir eğitim almadıysa ön bir temel eğitimden geçiyor, aldıysa bir ileri seviyeden başlatıyoruz. Yani kayıt olmadan önce katılımcıları bir mülakata sokuyoruz.

Sigorta acenteciliği yapmak, aktüer, sigorta eksper, sigorta ve reasürans brokeri olmak için hangi yetkinliklere sahip olmak gerekiyor?

Gamze Çetin: Katılımcıların kendi sunuşlarını görmelerini sağlamak amacıyla bire bir uygulamalı eğitim veriyoruz. Çünkü sektörde verilen eğitimler zaman alıyor. Bizim burada uygulamalı eğitim yapmamızın amacı, kursu bitiren arkadaşımızın müşteri ve sahaya çıktığında kendini çok güvende hissetmesi. Yani okullarda aldıkları teorik bilgilerin dışında pratik

Boyut Akademi'nin kurucuları Gamze Çetin ve Salih Binici, Mecidiyeköy'deki merkezlerinde sorularımızı ders ortamında yanıtladı...



uygulama imkanı vereceğiz. Bir de SEGEM (Sigortacılık Eğitim Merkezi) sınavlarımız var. Zaten SEGEM sınavı belgesi almadan sigorta acentesi açılmıyor. Bu belgeyi alsanız da 2 yıl bir sigortacının yanında çalışma zorunluluğunuz var. Boyut Akademi'de "SEGEM Öncesi Hazırlık" diye de bir bölüm var. SEGEM sınavına katılmak isteyenler burada ön eğitim alıyor.

Boyut Akademi'de müşteriyle nasıl konuşulur onun da ayrı bir eğitimi verilecek. Doktorla, avukatla, diğer meslek gruplarıyla nasıl görüşülür?.. Bizim meslekte en önemli konu ihtiyacı belirlemek. Bu da deneyimle ulaşılabilen bir özellik. Kursumuzda özellikle "ihtiyaç nasıl belirlenir" sorusuna yanıt vereceğiz.

Eğitim ne kadar sürüyor?

Salih Binici: Eğitim sürecimiz 40 gün/160 saat. Tabii bu kur kur değil, farklı ders konuları var. Ardışık olarak takip eden eğitimler bunlar. Adan başlayıp Z'ye kadar bir süreç düşünürsek, aşağı yukarı 40 gün sürüyor. 160 saati, temel düzeyde bir kursiyerinin eğitimini bitirip iyi bir

sigortacı olabileceği bir süreç olarak planladık. Zaten Milli Eğitim Bakanlığı da bu alandaki sertifikasını 160-170 saat eğitim sonunda veriyor.

Gamze Çetin: Şimdilik eğitimler hafta için her gün 16'dan 20'ye kadar verilecek. İstenirse hafta sonu programı da açacağız. Elbette bunlar talebe bağlı...

İlanlarınızda "İşe yerleştirme önceliği bizden" diyorsunuz. Bunu biraz açar mısınız?

Gamze Çetin: Bu konuda Aegon'la bir işbirliğimiz söz konusu. Aegon, yüzde 60 civarında büyümeyle son dönemde önemli bir atak yaptı. Bu şirketle iyi ilişkilerimiz sayesinde işe yerleştirme önceliği bize verildi. Diğer sigorta şirketleriyle de görüşmelerimiz sürüyor. Önümüzdeki günlerde onlardan da gerekli izinleri alırsak buradan yetişmiş kursiyerlerimiz işe yerleşecek. Bir de şirketlerin acente eğitimlerini oteller yerine merkezimizde alması için teklifler götüreceğiz. Böylece biz onlara dışarıdan eğitim verirken onlar da önemli bir maliyet avantajı sağlayacaklar.



Bu keyfin garantisi Eureko Sigorta

"Bir deniz keyfim var." diyorsanız, Eureko Yat Sigortası ile teknenizi karada ve denizde koruma altına alın, keyfinizi riske atmayın. Hasar yönetiminde uzman kadromuz, özel Yat Asistans Hizmetimiz ve hızlı çözüm sunan geniş kapsamlı sigorta çözümlerimiz ile içiniz rahat olsun.

Sektörün yumuşak karnı: Sigorta suiistimalleri



Atilla Çilingir
Sigortacı, Yazar
atilla.cilingir@cgm.com

2 bin 300 yıl önce Yunanlı tüccar Hegestratos'la başlayan sigorta suiistimallerini önlemek için Türkiye en ciddi adımı 3 yıl önce atabildi. Ancak yasayla ceza getirmek, yönetmelikle Sigorta Suiistimalleri Bilgi Sistemi (SİSBİS) kurmak yetmiyor. Hala sigorta müfettişi ya da sigorta dedektiflerimiz yok...

"İnsanların yaptığı sahte paralar kadar sahte insanlar vardır..."
(S.J. Harris)

Sigorta, beklenmedik kayıplara karşı sigortalıyı koruma prensibine dayalıdır. Belli bir prim karşılığında istedikleri teminatı sigorta kapsamına aldırarak ve bunun karşılığında sigorta poliçesi satın alan sigortalılar; oluşan hasarlarını sigorta şirketlerinden tazmin ederler. Ancak bu durum her zaman böyle işlemeyebilir! Bazı insanlar ya da kurumlar; olmamış hasarı olmuş gibi göstererek, suiistimal diye tabir edebileceğimiz bazı usulsüzlüklere başvurarak, haksız kazançlar elde edebiliyor.

Sigorta suiistimalleri, gerçek kayıpları karşılamak üzere birçok dürüst sigortalı tarafından ödenen primlerle oluşan fonların; sahte hasar başvurularıyla tüketilmesi sonucunda sisteme büyük zararlar veriyor. Sigorta suiistimalleri, birçok dürüst sigortalının mağdur olmasına neden olan ve dikkatle incelenmesi gereken bir suç. 1 Haziran 2011 tarihinde yürürlüğe giren TCK'nın 158'inci maddesine göre "nitelikli dolandırıcılık" olarak nitelendirilen bu suçu işleyenlere 2 yıldan 7 yıla kadar hapis cezası ve 5 bin güne kadar adli para cezası uygulanacağı hükme bağlanmış durumda.

Sigorta suiistimalleri hayat, hayat dışı ve sağlık sigortası ayırt etmeksizin her türlü sigorta branşını etkiliyor ve şu durumları içeriyor:

✓ Sigorta teminatı almak için yapılan başvurularda asılsız ve eksik bilgi vermek ya da sigorta teklifinde sorulan sorulara asılsız veya eksik cevaplar vermek.

✓ Gerçek bir talebin abartılması da dâhil, yanıltıcı veya asılsız kayıpların öne sürülerek tazminat başvurusunda bulunmak.

✓ Sigorta sözleşmesine dayanarak, bu sözleşmeden fayda sağlamak için sigortacıyla yapılan anlaşmada; yanıltıcı ve gerçek olmayan tavırlar sergilemek.

Sigorta suiistimalleri, poliçe sahibi veya tazminat talebinde bulunan üçüncü bir şahıs tarafından yapılabilir. Sigorta suiistimalleri, hayali yolcu hasarları, gerçek olmayan trafik kazaları ile birlikte fırsatçı tazminat taleplerinden beyan edilmeyen kritik hastalıklara ve profesyonelce planlanmış organize suç zincirlerine kadar geniş bir kapsama sahip.

2 bin 300 yıllık geçmiş var!

Kayıtlara göre tarihin ilk sigorta suiistimali, Yunanlı tüccar Hegestratos'un milattan önce 300 yılında gemi ipoteği diye adlandırılacak, geminin ve içindeki mısırın sigorta teminatı kapsamındayken yapılmış! Olayın özü, tüccarın borçla aldığı mısırın gemiyle taşınması ve kargo-mısırın müşterisine teslimatı yapıldığında paranın faiziyle birlikte geri ödenmediydi. Borcun ödenmemesi durumunda alacaklı gemiye kargosuyla birlikte el koyabilecek. Hegestratos'un suiistimal planı, boş gemiyi batıra-

rak aldığı borcu ödememek ve mısırı da satarak haksız kazanç sağlamak üzerine kurulmuştu! Fakat bu planı yürütmemiş; geminin diğer yolcuları onu iş başında yakaladığında kaçmaya çalışırken boğularak ölmüş...

Ticaretin doğuşundan itibaren hilenin de başladığını bize gösteren ve bilinen bu ilk olaya benzer, şeytanın dahi aklına gelmeyecek pek çok suiistimal olayları yaşanmış, yaşanmaya da devam edecektir. “Sigortalı Hayatın Gerçekleri” isimli kitabımda bunlara çok sayıda örnek var...

Yönetmelik tamam da sigorta dedektifi nerede?

Sigorta suiistimallerinin sigorta sektörüne belli etkilerini şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Sigorta şirketlerinin kârlarında azalma,
- ✓ Hasar prim oranlarının büyümesiyle sigorta şirketlerinde finansal sıkıntılarının oluşması,
- ✓ Sigorta primlerinin yükselmesi ve küçük şirketlerin portföylerinin bozulması,
- ✓ Likidite sorunlarının yaşanması,
- ✓ Sigorta şirketlerinin kredi derecelendirilmelerinde düşüşler...

Türkiye sigorta sektöründe giderek artan suiistimallerin dürüst sigortalılar ve sigorta şirketlerine yüklemiş olduğu olumsuz maliyetin fazlasıyla büyümesini önlemek amacıyla Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Bilgi ve Gözlem Merkezi (SBM) bünyesinde Sigorta Suiistimleri Bilgi Sistemi (SİSBİS) projesini hayata geçirdi. Bu konudaki çabalar Haziran 2011’de yürürlüğe giren yönetmelikle desteklendi. Söz konusu uygulama, sigorta şirketlerinin tespit ettikleri suiistimal olaylarını SİSBİS’e raporlamalarıyla yürütülen bir sistemi içeriyor. Ancak sigorta suiistimallerinin tespiti için görev tanımları yasal müeyyidelerle belirlenmiş, “sigorta müfettişliği” ya da “sigorta dedektifliği” titri olan görevliler ne yazık ki hala sektörümüzde hizmet vermiyor.

2013 yılını yüzde 15 büyüyerek 25.1

1 Haziran 2011 tarihinde yürürlüğe giren TCK’nın 158’inci maddesine göre “nitelikli dolandırıcılık” olarak nitelendirilen sigorta suiistimali, 2 yıldan 7 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasına tabi...

milyar TL prim üretimiyle kapatan sigorta sektörümüzde tespit edilebilen suiistimal/eksik beyan odaklı hasar tutarı, toplam üretimin yüzde 10’u civarında. Tespit edilemeyen, araştırılması yeterli seviyede yapılamayan suiistimal odaklı hasarları da dikkate aldığımızda; sektörün suiistimal odaklı hasar meblağının yıl bazında yüzde 10’un da üzerinde olacağı çok açık.

Sigorta sektöründe giderek artan sigorta suiistimallerinin önlenibilmesine yönelik son dönemde Hazine Müsteşarlığı’nın almış olduğu tedbirler, yayınlamış olduğu SİSBİS yönetmeliği ve SBM (Sigorta Bilgi Merkezi) bünyesinde oluşturulan veritabanı elbette çok önemli gelişmeler. Ancak yeterli olduğunu söylemek mümkün değil. Çünkü bu sistemde kayıt altına alınan suiistimal olaylarının tespiti için sahada çalışan/çalışacak yetmiş ve yasal yetkileri olan sigorta müfettişi/dedektifine ihtiyaç var. Bu görev tanımı, yasal çerçevesiyle bir an önce belirlenmeli ve sektörde faaliyete başlamalıdır.

Eksper farklı, müfettiş farklı

Şu hususun altını bir kez daha çizmek gerekiyor; sigorta eksperti ile sigorta müfettişinin görev tanımını birbirine karıştırılmamalı! Zira biri hasarın teknik analizini, diğeri ise hasar suiistimalini ortaya koyan uzmandır.

Türkiye sigorta sektörünü ve sigorta şirketlerini yönetenlerin, sigorta suiistimallerinin önlenmesine yönelik bir an önce sigorta müfettişliği/dedektifliği kavramına uygun nitelikli kişileri sektöre kazandırmaları ve birilerinin cebine giren bu haksız kazançların kapısını, bu nitelikli dolandırıcıların suratına çarpmaları şart.

Sigorta suiistimallerinin tespit edilmesi, önlenmesi ve yok edilmesi, sektör ve sigortacılar açısından önemli olduğu gibi dürüst sigortalılar açısından da önemli bir beklenti ve bir haktır.



Sucuk kralı 100 milyon Euro'luk fabrika kuruyor



Salih Fazlıoğlu

Şahin Sucukları, Avrupa'nın son 3 yıldaki en büyük et ürünleri yatırımını devreye almak için gün sayıyor. Yeni fabrika yatırımının 100 milyon Euro'ya mal olacağını açıklayan Şahin Sucukları CEO'su Salih Fazlıoğlu, "Önümüzdeki bir buçuk yıl içinde markalaşma için de 35-50 milyon dolar harcayacağız" diyor...

K wayserili Şahin Sucukları, bir aile şirketi olmasına rağmen hızlı büyümesiyle dikkat çekiyor. Şirket, ürünlerini Türkiye çapındaki 70 bayisinde, önde gelen marketlerin reyonlarında tüketicilere ulaştırıyor. Diğer büyük markalar hep holdinglerin bünyesinde olduğunu hatırlatan Şahin Sucukları CEO'su Salih Fazlıoğlu, "Sektörümüzde markaya yatırım yapan, markalaşmaya önem veren, ciddi şekilde branşlaşmış, sadece et üzerine giden tek firmayız. Aile şirketi olup da ulusal ölçekte büyüeyebilen bizden başka firma yok. Markaya ve Ar-Ge'ye çok ciddi yatırımlar yapıyoruz" diyor.

Ancak anlaşılan Şahin Sucukları hep bir aile şirketi olarak kalmayacak. Yabancı fonlarla ortaklığa açık kapı bırakan, halka açılma planları yapan şirket, bir yandan da yeni fabrika ve markalaşma yatırımları yapıyor. Fazlıoğlu, yeni fabrika yatırımıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Yeni yatırımımızı Kayseri Mimar Sinan Organize Sanayi Bölgesi'nde yapıyoruz. Fabrikamız havalimanına yaklaşık 17 km uzaklıkta yer alacak. 2015'in sonuna doğru yeni yerimizde olmayı planlıyoruz. 43 bin metrekare kapalı 70 bin metrekarelik bir alana kurulacak 'yeşil' fabrikamız, kendi enerjisini kendisi üretecek. Brezilya'dan Hindistan'a kadar, işlerinde branşlaşmış, en üst seviyeye gelmiş, dünyanın her yerinden çözüm ortaklarımız var. Ürünlerimiz, raf ömrü 60 ila 90

gün arasında artı 4 derecede, donmadan, hiçbir kimyasala maruz kalmadan, sadece ambalajla dışarıyla teması kesilerek ilk günkü tazeliğiyle ve proteiniyle korunacak. Bu fabrika, Avrupa'da son 3 yılda bu sektöre yapılan en büyük yatırım olacak. Tamamlandığında maliyeti 100 milyon Euro'yu bulacak." Yeni yatırım Şahin Sucukları'nın çalışan sayısını da artıracak. Halen yaklaşık 200 olan çalışan sayısının bazen 300'e kadar çıktığını anlatan Fazlıoğlu, "Yeni yerimizde minimum çalışan sayısı 500-600 kişi arasında olacak" diyor.

10 yıl sonra yeni bir markalaşma hamlesi

Şahin Sucukları için reklam, tanıtım, markalaşma çalışmaları yeni bir olgu değil. 2004 yılında bu konuda epey yoğun çalışmalar yürütülmüştü. Şimdi 10 yıl sonra, 2014'ten itibaren benzer şekilde reklama, tanıtıma yatırım yaparak yine bir ivme kazanmayı planlıyorlar. Salih Fazlıoğlu, 2015 yılı sonuna kadar markalaşma için 35-50 milyon dolar arası yatırım harcaması yapacaklarını açıklıyor. "Önümüzdeki 1.5 yıl içinde markalaşma yolundaki eksiklerimizi giderip vizyonumuzu daha üst seviyelere taşıyacağız, güvenilirliğimizi pekiştirip ilişkilerimizi geliştireceğiz" diyor.

Yüzde 20 ortaklık gündemde

Salih Fazlıoğlu, hemen her sektörde

olduğu gibi et ve et ürünlerinde de yerli yabancı ortaklık teklifleri olduğunu anlatıyor. “Bize de ciddi teklifler geldi” diyen Fazlıoğlu, Şahin Sucukları’nın bu konudaki stratejisiyle ilgili şu ipuçlarını veriyor:

“Bize başta Kuveyt olmak üzere Ortadoğu ülkeleri, Avrupa ve Amerika’dan teklifler geliyor. Tabii bu ilgi hoşumuza gidiyor. Ortaklık yapmak, Türkiye’ye faydalı olmak ve sermaye getirmek bizim için çok önemli. Görüşmeler olumlu sonuç verirse 2014 sonunda yüzde 20’ye kadar bir ortak alma söz konusu olabilir. Ancak hayallerimizi gerçekleştirmek adına daha yüksek oranlarda satış düşünmüyoruz.”

İhracat potansiyeli yüksek ama...

Şahin Sucukları, iç piyasadaki satışlarının yanı sıra önemli miktarda ihracat da yapıyor. Şirketin en önemli ihracat pazarları Kuzey Irak, Suriye ve Gürcistan. Ancak Fazlıoğlu, ihracat potansiyeli daha yüksek olan bazı ülkelere giremediklerine dikkat çekiyor. Sucuğun Rum ve Ermeni kültürünün bir ürünü olduğunu hatırlatan Fazlıoğlu, Ermenistan’dan, Güney Kıbrıs’tan, Yunanistan’dan çok ciddi talepler olmasına rağmen bu pazarlara satış yapamadıklarını ifade ediyor. Fazlıoğlu’na göre siyasi otoriteler gerekli adımları atarsa bu pazarlara Amerika’nın da cazip bir pazar olduğunu belirten Fazlıoğlu, asıl potansiyelin ise yine Arap ülkelerinde olduğunu düşünüyor. Bu konuda yapılabilecekleri ise şöyle anlatıyor: “Avrupa’dan hayvan ithal edebilirsek, Arap ülkelerindeki serbest bölgelerde tesis kurabilirsek ihracat şansımız daha çok artar. Avrupa’da et bizden daha ucuz. Bu ürünleri taze taze paketlenmiş olarak, dondurulmadan Arap ülkelerine satabiliriz. Belki böylece Yunanistan ve Ermenistan’a da ulaşabiliriz. Serbest bölgeler sayesinde, en azından Arap ülkeleriyle et ticaretimiz çok ileriye gidecektir. Çünkü onlar hep dondurul-

muş et alıyor, onlara böyle taze et sunulamıyor. Arap yarımadasının çok ciddi et ithalatı söz konusu.”

Tuzu azalttı, lezzeti korudu

Şahin Sucukları’nın ürün gamı oldukça geniş. Salih Fazlıoğlu, “Bu gayet doğal. Çünkü biz sonuçta pastırma, sucuk ustasıyız. Salam, sosis, kavurma, füme dilim, füme et gibi çok çeşitli ürünlerimiz var ama önceliğimiz sucuk. Sucukta biraz farklıyız. Mesela kokusuz sucuğu yapan ilk firmayız. Ayrıca fermante sucukta çok ileriyiz. Şu an çalışmalarını sürdürdüğümüz ve çok yakında çıkaracağımız az tuzlu sucuk var. Tuz miktarını yüzde 33 aşağıya çekiyoruz. Ama birebir aynı lezzette. Her şeyimiz hazır ama raf ömürlerinde bir aksilik çıkmaması için o süreyi beklememiz gerekiyor” diyor.

“40 liranın altındaki sahtedir”

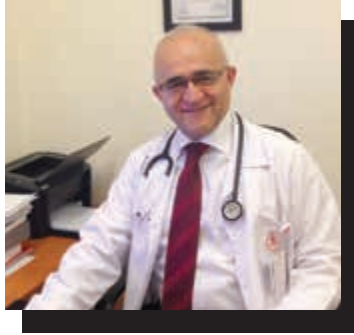
Sucuk fiyatlarındaki dengesizlik hep gündeme getirilir. Sucuk fiyatlarındaki dengesizliğin nedeninin farklı karışımlar ve hileli ürünler olduğu anlaşıncı bu konuda bir standart getirilmiş-

ti. Şimdi sucuğun içeriğinin tavuk mu, hindi mi kırmızı et mi olduğu açıkça belirtiliyor. Ancak hala fiyat farklarının yüksek olabildiği görülüyor. “Gerçek sucuğun kilosu 40 liranın altında olamaz” diyen Salih Fazlıoğlu, bu görüşünün gerekçesini şöyle anlatıyor:

“Merdiven altı diye tabir ettiğimiz firmaların ürünlerini bir tarafa bırakıp gerçek sucuktan bahsedersek; içeriğinin yüzde 85-90’ının et, yüzde 10-15’inin de baharat ve sarımsak olması gerekiyor. Bizim aldığımız kemikli etin kilosu 17 liradır. Bu etten yüzde 17 kemiği çıkardığımızda kalan kısmın kilosu 21.5 liraya gelir. Üzerine eklediğimiz kaliteli baharatlar da ciddi maliyet oluşturur. Ayrıca bu sucuğun kuruması ve fermante olması gerekiyor. Bu da yüzde 20’ye kadar su kaybı demek. Bu haliyle kilo maliyeti 24-25 lira. Bunun bir de işçiliği var. Böylece bize maliyeti 30 liranın üzerini buluyor. Bu yüzden rafta 40 liranın altında fiyat etiketi olan sucuğun gerçek olması mümkün değil.”



Hayat kurtaran vitamin!



Prof. Dr. Mustafa Sait Gönen
Gayrettepe Florence Nightingale Hastanesi
Endokrinoloji ve Metabolizma
Hastalıkları İç Hastalıkları Uzmanı

Çocuklukta sağlıklı büyümek, yaşlılıkta kemik erimesini önlemek, tehlikeli hastalıklardan korunmak için D vitamini şart. Kollarınızı, bacaklarınızı, yüzünüzü 20 dakika gün ışığına maruz bırakarak D vitamini ihtiyacını karşılayabilirsiniz...



Şişmanlar, esmerler ve yetersiz güneş ışığı alan erişkinlerde D vitamini eksikliği riski vardır. Yaşlandıkça vücutta D vitamini oluşumu ve depoları azalır. Bu durum kış aylarında ve kuzey bölgelerinde yaşayanlarda daha belirgindir. Yaz aylarında ise güneş koruyucuların kullanımı deride D vitamini oluşumunu engeller.

D vitamini, kalsiyum ve fosforun sindirim yollarında kullanımı ve emilimiyle özellikle çocuklarda büyüme için gerekli bir vitamindir. Aslında D vitamini diğer vitaminlerden farklı olarak bir hormon gibi değerlendirmek daha doğru bir yaklaşım olur. Yerine getirdiği görevlere baktığımızda D vitamini kemik erimesine yol açan hormonun salgılanmasını önler, bağışıklık sistemini güçlendirir, hipertansiyon, kalp hastalıkları, bazı kanser hastalıklarına karşı koruyucudur.

Günlük D vitamini gereksinimi; kollar, bacaklar ve yüzün 20 dakika gün ışığına maruz kalmasıyla karşılanabilir. Derideki oluşumu ten rengine, mevsime, yaşa ve enleme bağlıdır.

D vitaminin diğer önemli kaynağı: Gıdalar

Tereyağı, süt, yulaf, tatlı patates, yumurta sarısı, sıvı yağlar, karaciğer, özellikle yağlı olan tuzlu su (deniz) balıklarından somon, sardunya ve ton balığında bulunur. Bitkilerden maydanoz, ısırgan otu, yoncada mevcuttur. Ancak yine de vitamin D ile





Deride yeterli D vitamini oluşumu için haftada en az iki kez yüz, kollar, bacaklar ve sırtın güneş koruyucu sürülmeden 20-30 dakika gün ışığına maruz bırakılması D vitamini sentezi için yeterli olmaktadır.



Bazı ilaçlar D vitamini metabolizmasını bozar!

Normal D vitamini düzeylerine sahip olmak için günlük alınması gereken D vitamini miktarı deri rengi, güneş maruziyeti, diyet alışkanlıkları ve altta yatan diğer tıbbi sorunların olup olmamasına göre değişir. Ülkemizin bulunduğu enlemde vitamin D sentezi en iyi mayıs-kasım ayları arasında gerçekleşir. Sentez için cilde direkt güneş ışını teması gereklidir. Cam ve tül arkasından güneşlenilmemelidir. Güneş koruyucu krem kullanılmamalıdır. Deride yeterli D vitamini oluşumu için haftada en az iki kez yüz, kollar, bacaklar ve sırtın güneş koruyucu sürülmeden 20-30 dakika gün ışığına maruz bırakılması D vitamini sentezi için yeterli olmaktadır. Sisli havaların sık olduğu bölgeler, fabrika dumanlarıyla aşırı kirlenen havanın bulunduğu alanlar, kapalı giyim tarzı tercihleri yeterli D vitamini oluşumunu engeller.

güçlendirilmiş besinler hariç doğal besinlerde D vitamini düzeyi düşüktür ve günlük ihtiyacı karşılayamamaktadır.

Dünyanın yaklaşık yarısı D vitamini eksikliği içinde

Ülkemizde dört mevsim güneş görülmesine rağmen daha yüksek bir oranda D vitamini yetersizliği mevcuttur. Giyinme alışkanlıkları, güneş koruyucu kremler, yaş, obezite, deri rengi, enlem D vitamin eksikliğine katkıda bulunan faktörlerdir. Eksiklik sebepleri; yetersiz güneş maruziyeti ile birlikte gıdalarla yetersiz D vitamini alımı, D vitamininin bağırsaktan yetersiz emilimi, karaciğer veya böbrek hastalığı olanlarda, D vitamininin etkin formuna dönüşmemesidir.





SEV

Hamit Eteevrans
İskenderiye Kitap
224 sayfa

Anadolu'dan İstanbul'a ailesiyle birlikte göç eden bir çocuk... Gençliğe doğru adımlarını atarken başından geçen olaylar... Yokluk içerisinde çekilen ıstıraplar... Ayrılıklar, üzüntüler, kederler ve gözyaşı... Acılı bir anne ve acıyı geç de olsa anlayan bir baba... Bu iki kişinin varlığıyla sevinmesi ve sevilmesi gerekirken bunalımların içine sürüklenen bir çocuk... Bunalımlarını gizlediği kardeşlerine "sevgi nedir"i öğreten ve sev diyen bir yürek... Tiyatro sanatçıları Serpil Tamur ve Emin Olcay, 'SEV' kitabının baş karakterleri olarak yazıları ve röportajlarıyla kitaptaki yerini aldı. Kitap, annesi ile babası ayrılmış, karanlıktan korkan ve yalnızlığına itilmiş bir çocuğun, aydınlığa çıktığı zorlu hayatını, mutluluğu, sevgiyi, umudu, dostluğu ve işğini keşfetmesini anlatıyor.



Bankacılık ve Sigortacılıkta Pazarlama

Aziz Öztürk, Ömer Faruk Güven
Beta Basın Yayım
376 sayfa

Selçuk Üniversitesi öğretim üyelerinden Aziz Öztürk ile Ömer Faruk Güven tarafından kaleme alınan Bankacılık ve Sigortacılıkta Pazarlama kitabı sekiz bölümden oluşuyor. Birinci bölüm "Banka Kavramı, Tanımı Gelişimi Sınıflandırılması ve Fonksiyonları" başlığını taşıyor. Sırasıyla diğer bölümlerin başlıkları ise şöyle: "Pazarlama ve Bankacılık İlişkisi, Hizmet Pazarlaması Kavramı", "Bankacılıkta Hizmetler ve Özellikleri", "Bankacılık Hizmetlerinde Fiyatlandırma", "Bankacılık Hizmetlerinde Dağıtım", "Bankacılık Hizmetlerinde Tutundurma", "Sigortanın Tanımı, Tarihi Gelişimi, Sigortacılık ve Pazarlama İlişkisi", "Sigortacılıkta Pazarlama Karması"...



Gözünü Dört Aç

Noreena Hertz
CEO Plus
352 sayfa

Uzmanlar, akademisyenler, bilirkişiler, danışmanlar, bilgi teknolojileri... İletişim çağının bilgi bombardımanının altındasınız ve karar vermeniz gerekiyor. İyi ama hangi uzman doğruyu söylüyor, hangi doktor doğru teşhisi koyuyor, hangi danışman sizi doğru yatırıma teşvik ediyor? Karar vermek bu karmaşık çağda gittikçe zorlaşıyor! Noreena Hertz, bu karmaşık soruna oldukça yalın bir çözüm öneriyor: Gözünü Dört Aç! Hayatın kendi bilgisinin, bir uzmanın görüşünden daha isabetli ve değerli olamayacağı kim iddia edebilir ki? Ve hayatınızı kurtaracak önerinin, Facebook'taki arkadaşınızdan gelmeyeceğini? Gözünü Dört Aç, bizi birer pasif alıcı haline getiren iletişim devrimine karşı, hayatın, deneyimin ve iç sesimizin bilgeliliğini çağıran bir kitap.



Taş Ustası

Camilla Lackberg
Doğan Kitap
488 sayfa

Son sepet takılmış gibiydi, sert bir hamleyle çekmek için ayağını teknenin küpeştesine dayadı. İpin yavaş yavaş gevşediğini hissetti ve sepetin zarar görmemiş olmasını diledi. Eski ahşap teknesinin küpeştesinden eğilip ne durumda olduğuna baktı. Ama yukarı gelen sepet değildi. Kabaran deniz, bir an için gökyüzünü işaret ediyormuş gibi görünen beyaz bir el tarafından yarıldı...

Fjällbacka'da denizde boğulmuş küçük bir kızın cesedi bulunur. Önce bunun bir kaza olduğu sanılsa da adli tıp sonuçları küçük kızın cinayete kurban gittiğini göstermektedir. Savunmasız bir çocuğun öldürülmesi kasaba halkının olduğu kadar Fjällbacka polislerinin de kanını dondurur. Polisin araştırması, bu sakın kasabada akla hayale gelmeyecek karanlık sırları açığa çıkarırken, komşular arası kan davalarının da iyice şiddetlenmesine yol açacaktır.

**Güneş Seyahat Sağlık
Sigortası ile yolculuklarınız
daha huzurlu!**



Güneş **Seyahat Sağlık Sigortası** ile yurtdışı ve yurtiçi yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz sağlık problemlerinizi teminat altında. Üstelik sık seyahat ediyorsanız yurtdışı gezilerinizde seyahat poliçenizi 1 yıla varan farklı periyotlarda alabilirsiniz!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

İŞYERİNİZE HAĞİ TEHLİKENİN GELECEĞİ BELLİ OLMAZ.

Siz en iyisi, Anadolu Sigorta'dan İşyeri Paket Sigortası yaptırın.
Yangından hırsızlığa, su baskınından cam kırılmasına kadar
her türlü tehlikeye karşı işinizi güvence altına alın.