



Metin Uca:
Sigorta kişiye
özel, butik
yapılmalı



Evinizi sigortalatın, rahat uyuyun

Her gelir grubuna uygun bir konut sigortası var.
Üstelik uygun primlerle yüksek teminatların
yanı sıra diş temizliğinden araç kiralamaya
pek çok asistans hizmeti sunuluyor



ERGO'nun liderlik rotası:

Sürdürülebilir kârlı büyüme

OKULA DEVAM EĞİTİM SİGORTASI



Başlangıçtan Mezuniyete, Eğitim Güvencede...

Hayatta yaşanabilecek olumsuzlukların, çocuklarımız için büyük özenle oluşturduğumuz eğitim standardını aşağıya çekmesine izin vermeyelim. "Okula Devam" Eğitim Sigortası sayesinde, beklenmedik durumlarda ortaya çıkabilecek olumsuz koşullarda bile çocuklarımız eğitimlerine devam etsinler.





**Evinizi
sigortalatın
rahat uyuyun**



14

BES'ini erken bozduran, yaşlılığından borç alır!
TYKD Başkanı Dr. Alp Keler'e göre, kısa vadeli gereksinimler için BES birikimleri nakde çevrilmemeli.

16

Euler Hermes Türkiye'ye büyük ödül
2014 yılında "Türkiye'nin En İyi Alacak Sigortası Şirketi" seçilen Euler Hermes Türkiye, haziran ayında aldığı kefalet sigortası lisansıyla bu alanda da öncülüğü üstlendi...

20

Sigorta MİKRO, sektöre katkısı MAKRO
MikroKredi kullanan 70 bin kadın girişimcinin yüzde 90'ı kendini MikroSigorta ile güvence altına aldı.

22

ERGO'nun liderlik rotası: Sürdürülebilir kârlı büyüme
Yeniden yapılanmasını büyük ölçüde tamamlayan; müşterileriyle, iş ortaklarıyla ilişkisini yeniden inşa eden ERGO Türkiye, bu çalışmalarının meyvesini almaya başladı.

26

Sınırsız ikame araçla fark yaratacak
Hasar gören aracını Zurich HelpPoint hasar merkezlerine getiren sigortalılar, onarım süresi boyunca sınırsız ikame araç hizmetinden yararlanabiliyor...

28

Evinizi ve eşyalarınızı sigortalatın rahat uyuyun
Aracınız kaskolu, kendiniz de sigortalısınız. Peki ya eviniz ve eşyalarınız? Türkiye'deki konutların yaklaşık yüzde 20'si sigortalı. Oysa yılda sadece 160 TL ödeyerek evinizi ve eşyalarınızı güvence altına alabilirsiniz...

34

"En kapsamlı konut poliçesi bizde"
Aksigorta, Ev-Eşya Sigortası'na yeni teminatlar ekleyerek poliçe kapsamını genişletti. Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, "Sektörde en kapsamlı konut poliçesini biz sunuyoruz" diyor...

36

"Sigorta kişiye özel, butik yapılmalı"
Metin Uca, BES'te, DASK'ta, 'hayat'ta yapılan bazı yanlışlara dikkat çekiyor; sigortacılar yol gösterecek tüyolar veriyor...

50

Kazazedelerin emrine amade 10 bin araç var
Türkiye'de her gün 1400-1500 araç, kaza yapanların yerine kullanılmak üzere sigortalılara veriliyor. Bu sistem için yaklaşık 10 bin araç tahsis edilmiş durumda.

56

21 bin konut için 158 milyon TL hasar
DASK, kuruluşundan bu yana, 422 deprem nedeniyle oluşan küçük, orta ya da büyük düzeyli hasarlar için 21 binin üzerindeki zorunlu deprem sigortalı konuta 158 milyon TL hasar ödemesi yaptı...

62

Ünlü pastacı Savoy balıkta da rüşünü ispatladı
Cihangir'in gözde mekanlarından Savoy Balık, iddialı mezeleri ve taze balıklarıyla sanatçısından gazetecisine, yöneticisinden siyasetçisine birçok ünlü ismin uğrak mekanı oldu. Savoy Balık, iki sezondur hizmet veren Bodrum şubasını ise artık kış aylarında da açık tutacak...

yazarlar

40

Zeynep Turan
İklim değişikliği ekonomisi ve Asya sigorta sektörü

54

Ali Savaşman
"Bize bir teklif gönderin..."

58

Dalkan Delican
Zamanı bükme

60

Musa Günaydın
Nakliyatın kritik anları: Yükleme-boşaltma



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.



Anadolu Sigorta'ya uluslararası ödül

ANADOLU SİGORTA

Anadolu Sigorta'nın 2013 Yılı Faaliyet Raporu, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi

(LACP) tarafından düzenlenen uluslararası faaliyet raporu yarışmasında iki ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta 2013 Faaliyet Raporu, "En Yaratıcı Raporlar" dalında Onur Ödülü alırken; kendi sektöründeki mükemmelliği alanındaki değerlendirmede Gümüş Ödül'e layık görüldü.

25 ülkeden 1000'den fazla kurumun temsil edildiği bu yılki yarışmaya en fazla katılım ABD, Almanya ve Hong Kong'dan oldu. Yarışmaya "Sigortacılık" kategorisinde katılan Anadolu

Sigorta'nın 2013 Yılı Faaliyet Raporu yapılan değerlendirmede 100 üzerinden toplam 97 puan aldı. Rapor, sektöründe yarışmaya katılan en iyi faaliyet raporlarından biri olarak sıralandı. "Kapak", "Hissedarlara Mesaj", "Raporun Anlatımı", "Finansal Kısım" ve "Yaratıcılık" başlıklarından tam puan aldı.

Anadolu Sigorta'nın yeni ofis binasına taşınma süreci temasıyla hazırlanan 2013 Yılı Faaliyet Raporu'nu, Tayburn Kurumsal hazırladı. 2001 yılında kurulan Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi, iletişim sektöründe en iyi uygulamaların paylaşımını sağlamak ve örnek gösterilecek iletişim yeteneği gösterenleri ön plana çıkarmak amacını taşıyor.



Sompo Japan Sigorta web yüzünü yeniledi

Sompo Japan Sigorta'nın www.sompojapan.com.tr web sitesi güncel trendler ile tüketicilerin eğilim ve ihtiyaçları dikkate alınarak yenilendi. Hem tasarım hem içerik dizini olarak yenilenen web sitesi, ziyaretçilerine site içi dolaşımda kolaylık sağlarken, bilgiye pratik ve hızlı bir biçimde ulaşma imkânı sunuyor. Kullanıcı dostu tasarımıyla teknolojik araçlara uygun olarak hazırlanan web sitesi, kullanıcıları bilgisayar dışındaki cihazlardan gerçekleştirilen görüntülemelerde yaşanan sorunlardan da kurtarıyor. www.sompojapan.com.tr bu özelliğiyle sadece bilgisayar değil, tablet ve telefon gibi internete bağlı tüm cihazların ekran boyutlarına uygun olarak kendini konumlandırabiliyor. Sompo Japan Sigorta, müşterilerine, internet sigortacılığı bölümü ile prim ödeme, poliçe bilgilerine erişim, poliçe hatırlatma gibi hizmetler de veriyor. Ürün sayfaları başta olmak üzere tüm menülerin sadeleştirildiği yeni web sitesinde ziyaretçiler online işlemlerle özellikle hasar işlemleri adımlarına da kolayca erişebiliyor. Kullanıcıların hasar ihbarını kendilerinin yapabilmesine imkan sağlayan sitede, evrak bilgileri ve anlaşmalı servis numaralarına kolayca ulaşılabilir.

TARSİM yükselişini sürdürüyor

TARSİM
TARIM SİGORTALARI HAVUZU

Devlet Destekli Tarım Sigortaları'nda 2014 yılının ilk 6 aylık döneminde de başarılı

üretim verileri elde edildi. Yaklaşık 8 yıllık süreçte Türkiye'de tarım üreticisi için bir umut ışığı olan Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) yönetimi tarafından yapılan açıklamada, yılın ilk 6 ayında tüm tarım sigortası branşlarındaki poliçe sayısının, bir önceki yıla göre yüzde 22 artış göstererek 1 milyon adedi geçtiği bildirildi. Sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvanların adedinde yüzde 31 artış kaydedilerek 482 bin adede yaklaşıldığı, 15 milyon dekarın üzerinde alanın sigortalandığı, sigortalılara sağlanan teminatın ise bir önceki yıla göre yüzde 24 oranında artarak 11 milyar TL'ye yaklaştığı belirtildi. Açıklamada, 2014 yılı itibarıyla teminat kapsamına alınan arıcılık sigortasının arı üreticileri tarafından büyük ilgiyle karşılandığı ve yurt genelinde Arıcılık Kayıt Sistemi'ne kayıtlı 5.5 milyon adet kovandan 920 bin adet arılı kovanın sigortalandığı da ifade edildi.



ERGO

Yıllık
150 TL'den
başlayan primlerle!

SGK'ının Reçetesi

1 X ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası*

- Yıllık 150 TL'den başlayan çok uygun primlerle alınacak.
- İsteğe göre doğum teminatı eklenecek.
- Ücretsiz asistans hizmetlerinden faydalanılacak.

Yüzde 100 Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile özel sağlık kurumlarında SGK'nızdan faydalanırken fark ücreti ödemezsiniz. Böylece uygun primler karşılığında ayrıcalıklı sağlık hizmeti alırsınız.

Sağlık endişelerinizi geride bırakmak için en yakın ERGO acentesine uğrayın!

Detaylı bilgi için:

www.ergoturkiye.com/yuzde100saglik

* Sigortaya giriş yaş üst sınırı 55'tir.



Bize Ulaşın: 444 0 466

www.ergoturkiye.com

[f](https://www.facebook.com/ergoturkiye) [t](https://www.instagram.com/ergoturkiye) /ergoturkiye

Anadolu kültürünün korunması için önemli bir katkı



Groupama, Türkiye’de bulunan Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü’ne (IFEA) bağış yaparak, eski harita ve kitapların renove edilmesiyle korunmasına verdiği desteği bu yıl da devam ettiriyor. Anadolu topraklarında insan bilimleri, sosyal bilimler ve antik dönem bilimleri alanındaki araştırmaları koordine eden IFEA, herkese açık kütüphanesi, haritalama birimi, dokümantasyon merkezlerinin yanı sıra bilimsel etkinlikleriyle de hizmet veriyor. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Groupama olarak sosyal sorumluluk projeleri kapsamında sanata verdiğimiz desteği sürdürmeye devam ediyoruz. IFEA’nın projeleri bu anlamda bizim için çok önemli. Kütüphanede korunaksız ortamda saklanan kitaplar ve tarihi haritaların korunmasına destek olmaya devam edeceğiz. Eskiye renove edip gelecek nesillere taşımak, günümüze hediye etmek bizim için çok anlamlı. Birçok kitap ve haritanın bizim de desteğimizle korunacağını ve gelecek nesillere aktarıldığını bilmek gurur verici” dedi.

Groupama Plaza, ‘Yeşil Bina Sertifikası’ adayı

Groupama, çevre konusunda dünyada en yaygın, en güvenilir ve en geçerli sertifika olarak kabul edilen LEED’i (Yeşil Bina Sertifikası) almak için USGBC’ye (ABD Yeşil Bina Konseyi) başvurdu. İstanbul Maslak’ta bulunan Genel Müdürlük binası Groupama Plaza’da LEED için gerekli tüm yükümlülükler yerine getiriliyor. 6 aylık süreci kapsayacak olan projede Groupama, Erke Sürdürülebilir Bina Tasarım

Danışmanlık’tan hizmet alacak. Enerjiyi ve suyu daha tasarruflu kullanan, çevreye daha az zarar veren ve sağlıklı bir iş ve yaşam alanı oluşturan Groupama, kendi sektöründe LEED sertifikasına başvuran ilk şirket oldu. Groupama ayrıca, geçen yıl çevre dostu enerjiyi seçerek elektrik tüketimini karşılamak üzere yenilenebilir enerjisini Demirören-Axpödan tedarik etmeye başlamıştı.

Allianz acenteleri ‘Yeryüzü Cenneti’ni keşfetti

Allianz Prestij Club üyesi acenteler, 16-27 Haziran 2014 tarihleri arasında iki ayrı grup olarak düzenlenen “Acenteler Yurtdışı Seyahatı” kapsamında, Karayipler’in en büyük adası Küba’nın nostaljik başkenti Havana’yı ziyaret etti. Allianz Prestij Club üyesi acentelerinin motivasyonunu artırmak ve Allianz ailesi bağlarını güçlendirmek amacıyla düzenlenen yurtdışı seyahatine Allianz Türkiye CEO’su Solmaz Altın, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez ile Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Volker Stüven eşlik etti. Doğal güzelliğinin yanı sıra kültürel ve tarihsel geçmişleriyle de dünyanın mutlaka ziyaret edilmesi gereken bölgelerinden olan Havana’da acenteler, birçok tarihsel yapıyı görme şansı yakaladı. Devrim Meydanı, Capitolio, Plaza de Armas, El Temple, Castillo de la Real Fuerza, Palacio de los Capitanes Generales gibi önemli simgelerin ve yapıların ziyaret edildiği Havana gezisinde acenteler, Küba geleneksel müziği ve yemekleri eşliğinde eğlendi. Özellikle dünyaca ünlü “Puro Fabrikası” ve eski köle kasabasına yoğun ilgi gösteren acenteler, eski Amerikan arabalarıyla yaptıkları yolculukta



hoş bir nostalji yaşadı, 20 kilometre uzunluğunda beyaz kumdan oluşan plajlarıyla Karayipler’in en güzel tatil bölgelerinden biri olan Varadero’da deniz, güneş ve kumun tadını çıkardı.

GELECEK PLANLARI SİZDEN, %25 KATKI BES'TEN!



HER 100 LIRAYA
25 LİRA
DEVLET KATKISI

Yarınını düşünüp birikim yapanlara BES'ten destek: %25 devlet katkısı.
Ziraat Emeklilik'e gelin, %25 devlet katkısından ve Ziraat Emeklilik'in
benzersiz avantajlarından yararlanın, geleceğiniz için daha fazlasını elde edin.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı

www.ziraatemeklilik.com.tr

Asma yaprağı da sigortalanacak

TARSİM ile Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı işbirliğinde gerçekleştirilen ve Pamukkale Üniversitesi tarafından yürütülen proje kapsamında, asma yaprağının Devlet Destekli Tarım Sigortası kapsamına alınması için çalışmalar başladı. Son yıllarda ticaretinin de artması ile birlikte tarımsal üretimde önemli bir gelir kaynağı haline gelen asma yaprağı ile ilgili üretici taleplerini değerlendiren TARSİM, asma yaprağının teminat kapsamına alınmasına ilişkin çalışmalarına başladı. Üç yıl devam etmesi planlanan proje kapsamında, bağda üzümün sigortalandığı gibi, asma yaprağının da sigortalanabilmesi için gerekli verilerin oluşturulması, uygun polişe düzenlemesinde dikkat edilecek kriterlerin belirlenebilmesi, yaprak alım sıklığının ve yoğunluğunun üzüm verimine ve kalitesine etkisinin tespit edilmesi amaçlanıyor.

Konuyla ilgili yapılan açıklamada, proje kapsamında ilk yıl Manisa - Alaşehir ve Denizli - Çal ilçelerinde deneme bağları oluşturularak, uygulamaların başladığı, ikinci yılda Tokat ilinde aynı uygulamanın yapılacağı ve üç yılın

sonunda ise elde edilen verilerin değerlendirilerek, asma yaprağının sigortalanabilmesi açısından gerekli kriterlerin ortaya konulacağı bildirildi.



Frank Eijssink

ING Emeklilik'e Hollanda'dan CEO geldi

Frank Eijssink, ING Group'ta üst düzey yöneticilik pozisyonlarında kazandığı 10 yılı aşkın deneyimin ardından, Temmuz 2014 itibarıyla ING Emeklilik'te CEO olarak göreve başladı. Eijssink, finans ve risk alanlarında grup genelinde stratejik değişim girişimlerinden sorumlu olduğu Hollanda'daki ING Insurance'ta, Finans Stratejisi Başkanlığı görevini yürütüyordu. Temmuz ayı itibarıyla ING Emeklilik'e katılan Eijssink, CEO'luk görevini, dört yıldır bu sorumluluğu üstlenen Jetse de Vries'den devraldı. Kariyerine yönetim danışmanlığıyla başlayan ve 2003 yılında ING'nin Kurumsal Strateji ekibine katılan Eijssink, 2006 - 2008 yılları arasında ING bünyesinde yeni pazarlar iş geliştirme başkanı olarak görev yaptı ve bu dönemde yenilikçi sigorta ürünlerinin piyasaya sunulmasında önemli katkılarda bulundu. 2008 yılında ING Life Lüksemburg'un CEO'su olarak atandı. Bu görevin ardından, 2012 yılında ING Avrasya'nın Solvency II global program yöneticisi olarak Hollanda'ya döndü ve Solvency II programının yönetilmesinden sorumlu oldu.

ING Emeklilik'in önümüzdeki yıllara yönelik stratejik gündemini belirleyecek olan Eijssink, Orta Avrupa Liderlik Ekibi'nin (CELT) de bir üyesi olacak. Dört çocuk sahibi Frank Eijssink, Hollanda vatandaşı ve Flamancanın yanı sıra İngilizce, Fransızca ve İtalyanca biliyor.



En kolay sigorta
parmağının ucunda!

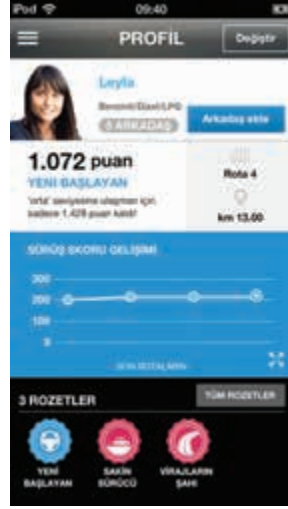
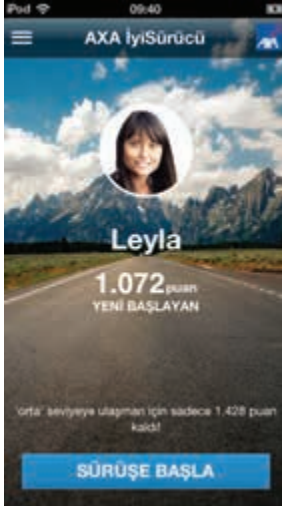


Sigorta şirketlerinin karşılaştırmalı fiyatlarına ulaşın,
size en uygun olanı seçin, 3 dakikada sigortalanın.

Sigortayeri'nden alınır!

12/13 03.020.B645-00

Ne kadar İyiSürücü olduğunuzu kendiniz ölçün!



AXA Sigorta, sosyal sorumluluk bilinciyle başlattığı “İyi Sürücü” hareketini mobil uygulamasıyla destekliyor. Türkiye’deki tüm sürücülerin kendilerini geliştirmeleri için hazırlanan sosyal ağ destekli AXA İyiSürücü uygulaması, sürüş becerilerini geliştirme imkanı sunarak sürücülerin trafikteyken hızlanma, fren ve dönüş davranışlarını kayıt altına alıp analiz ediyor. Yol boyunca kayıt işlemini otomatik olarak gerçekleştiren ve sürüş davranışlarını değerlendirerek yolculuk bittiğinde puan veren AXA İyiSürücü uygulaması, ne kadar iyi bir sürücü olduğunuzu ölçüyor. Fren, hızlanma ve dönüş için ayrı ayrı puanlar veren ve genel puanlamayı da “sürüş skoru” olarak çıkaran AXA İyiSürücü uygulaması; bonus ve rozetler kazanma, rozetlerin kilidi açılıp küçük ipuçlarıyla sürüş geliştirme, puan yükselttikçe seviye atlama, profil oluşturma ve arkadaş ekleme olanaklarını da sunuyor. AppStore’den veya Google Play’den uygulamayı yükleyen kullanıcılar, aynı zamanda sürüş bitiminde skorlarını Twitter ve Facebook gibi sosyal ağlarda arkadaşlarıyla paylaşma ve onları

da davet etme imkanına sahip oluyor.

AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol, sosyal sorumluluk bilinciyle yol güvenliğinin iyileşmesine katkıda bulunmak için çaba sarf ettiklerini, iyi bir sürücü olma yolunda kullanıcılara yardımcı olan AXA İyiSürücü uygulamasını hayata geçirmekten büyük mutluluk duyduklarını açıkladı.

Sabiha Gökçen’de küçük bir mola verip bu sergiyi görün

Kadınlara özel tek fotoğraf yarışması “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’14” sergisi, 15 Eylül 2014 tarihine kadar İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı’nda fotoğrafseverlerle buluşuyor. Anadolu Hayat Emeklilik’in bu yıl sekizincisini düzenlediği yarışmada dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan 44 eserin yer aldığı sergi, 1 Eylül-15 Eylül tarihlerinde dış hatlar terminalinde görülebilecek.

2007 yılından bu yana 8 bini aşkın kadının 36 bini aşkın fotoğrafla katıldığı “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması”, Türkiye’nin en çok ilgi gören fotoğraf yarışmalarından biri haline geldi. Binlerce kadını fotoğraf etrafında buluşturan bu etkinlik, Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedeflerken, kadınlara kendilerini ve hayata bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor.





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

BES'ini erken bozduran yaşlılığından borç alır!

Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği (TYKD), BES'in (bireysel emeklilik sistemi) 10 yıllık karnesini ve 2014 yılının ilk 6 ayında sergilediği performansı değerlendiren bir araştırma hazırladı. TYKD Başkanı ve Ak Portföy Genel Müdürü Dr. Alp Keler, bu araştırmanın sonuçlarını bir sunum yaparak kamuoyuyla paylaştı. Keler sunumunda, Türkiye'de portföy yönetimi hizmeti alan yaklaşık 7 milyon müşteri olduğunu, bu yönüyle portföy yöneticilerinin toplumda ciddi bir kesimin hayatına dokunduğu vurguladı. Portföy yönetiminin gelişmişlik düzeyiyle finans merkezi olma potansiyeli arasında yakın bir ilişki bulunduğunu hatırlatan Keler, "Türkiye'de yönetilen portföylerin büyüklüğünün GSMH'ya oranı yüzde 4

TYKD Başkanı ve Ak Portföy Genel Müdürü Dr. Alp Keler'e göre, kısa vadeli gereksinimler için BES birikimleri nakde çevrilmemeli. Keler, "Bunu 'yaşlı halinizden borç almak' gibi düşünebilirsiniz" diyor...

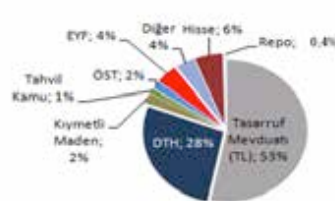
seviyesinde. Bu oran Güney Afrika, Brezilya, Güney Kore gibi gelişmekte olan ülkelerde yüzde 40'ın üzerinde. Bu da ülkemizde portföy yönetiminin ciddi bir büyüme potansiyeli taşıdığını gösteriyor" dedi. Keler, özellikle emeklilik sistemindeki büyümenin sektörün itici gücü olduğunu vurguladı. Sistemin Türkiye'de oldukça düşük seviyelerde bulunan tasarruf oranlarının artırılmasında kilit rol üstleneceğine inanan Dr. Alp Keler, sözlerini şöyle sürdürdü: "10 yıllık verileri karşılaştırdığımızda, emeklilik fonlarının, hane halkı varlıklarının getirisine yüzde 63 fark attığı görülüyor. Ayrıca uzun vadede tüm varlık sınıflarındaki emeklilik fonları, kıstaslarının üzerinde getiri sağlıyor. Merkez Bankası'nın 6

ayda bir yayınladığı Finansal İstikrar Raporu'nda yer alan 'Hane halkı varlık dağılımı' verisi ile BES'teki varlık dağılımı farklılaşıyor. Bireyler emeklilik yatırımlarında daha uzun vadeli bir perspektifle hisse senetleri gibi varlıklara yatırım yapabiliyor. Bu da yatırım alışkanlıklarını pozitif etkiliyor. Bazı yıllarda yaşanan olumsuz piyasa koşulları fonların getirisi konusundaki algıyı negatif etkileyebiliyor. Ancak piyasaların performansı ile portföy yöneticilerinin performansını birbirine karıştırmamak lazım. Rakamlar da net olarak gösteriyor ki BES doğası gereği uzun vadeli bir yatırım aracı ve bu enstrümanlar Türkiye'de iyi yönetiliyor." Bireysel emekliliğin tanıtımından satışına kadar yatırımcıların kısa vadeye odaklanmalarına neden olabilecek yöntemlerin kullanılmaması gerektiğini vurgulayan Keler, "BES birikimlerinizi erken nakde çevirmeyi 'yaşlı halinizden borç almak' gibi düşünebilirsiniz" dedi.

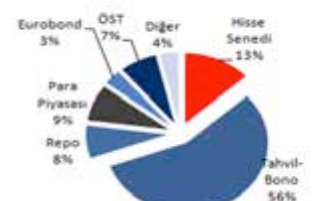


Dr. Alp Keler

Hane Halkı Tasarrufları Dağılımı



BES Varlık Dağılımı



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



Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik,  BANK ASYA iştirakidir.

Euler Hermes Türkiye'ye büyük ödül

Euler Hermes Türkiye, dünyanın önde gelen bağımsız finans yayın kuruluşlarından Global Banking & Finance Review tarafından 2014 yılında "Türkiye'nin En İyi Alacak Sigortası Şirketi" seçildi. Her yıl verilen bu ödüller, şirketlerin global ekonomideki yaratıcılığını, başarısını, stratejilerini, ilham verici değişikliklerini, deneyim ve uzmanlıklarını yansıtıyor. Alacak sigortasının Türkiye için yeni bir



2014 yılında "Türkiye'nin En İyi Alacak Sigortası Şirketi" seçilen Euler Hermes Türkiye, haziran ayında aldığı kefalet sigortası lisansı ile bu alanda da öncülüğü üstlendi...



ürün olduğunu hatırlatan Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özuner, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Bu alanda dünya lideri olarak, alacak sigortası konusunda farkındalığın oluşturulmasına öncülük ediyor, Türkiye'deki şirketlerin sürdürülebilir büyüme elde etmesini destekliyoruz. Aldığımız bu ödül, doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor. Bundan sonra da çalışmalarımızı inovasyon ve müşteri odaklı bir şekilde sürdürme konusunda bizi cesaretlendiriyor."

Eylül 2010'da Türkiye pazarına giriş yapan Euler Hermes Türkiye'nin merkezi İstanbul'da bulunuyor. Euler Hermes Türkiye, Körfez İşbirliği Konseyi bölgesi, Yunanistan, İtalya, Fas, Portekiz ve Türkiye'de 600'ün üzerinde çalışanı bulunan Euler Hermes Akdeniz, Ortadoğu ve Afrika (MMEA) bölgesinin üyesi konumunda.

Kefalet sigortasında da öncü

Euler Hermes Türkiye, Aralık 2013 sonu itibarıyla 9.6 milyar TL tutarında ticari alacağa teminat sağladı. Euler Hermes'in alacak sigortası alanındaki global liderliğiyle Türkiye'de de ihracatçılara ve yurtiçi ticaret yapan firmalara destek veren şirket, müşterilerinin iş ortağı olarak çalışmalarını "onların başarısı bizim de başarımız" anlayışı doğrultusunda sürdürüyor. Euler Hermes Türkiye, alacak sigortası ürününün yanı sıra müşterilerine yerel veriler ve raporlar sunarak karar verme sürecinde onlara yardımcı oluyor.

Euler Hermes Türkiye, Haziran 2014 sonu itibarıyla da Türkiye'de kefalet sigortası lisansını alan ilk sigorta şirketi oldu. Özlem Özuner, Türkiye'de bankaların yanı sıra sigorta şirketleri tarafından sunulacak olan teminat mektubu ile aynı özellikleri taşıyan bu ürünün yaygınlaşması ve pazardaki oyuncuların konu hakkında bilgilendirilmesi konularında Euler Hermes'in öncü rol üstleneceğini vurguluyor.



Özlem Özuner

FINANSJOB

www.finansjob.com

**Bankalar, Sigortalar,
Yatırımcı Kurumlar,
Elemanı Bulmak İçin
Hemen İlan Verin**

**AÇILIŞA ÖZEL 20 GÜN
ÜCRETSİZ İŞ İLANI
VERME İMKANINI
KAÇIRMAYIN!...**



FİNANS, BANKACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARIYER PORTALI AÇILDI



Uğur Erkan'a çifte bayram sevinci



Anadolu Hayat Emeklilik bayram sürprizi yaptı ve Genel Müdür olarak Uğur Erkan'ın atandığını duyurdu. Sektörün deneyimli ve sevilen ismi Erkan'ın Ramazan Bayramı'na üç gün kala açıklanan kararla bu göreve getirilmesi, şirket çalışanlarına adeta ikinci bir bayram sevinci yaşattı. Peki Anadolu Hayat ve Emeklilik'in üçüncü genel müdürü olarak görevlendirilen Uğur Erkan kimdir?

1964 Ankara doğumlu M. Uğur Erkan, Orta Doğu Teknik Üniversite-

si (ODTÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi-İktisat Bölümü mezunu. 1986 yılında Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda stajyer müfettiş yardımcısı olarak göreve başladı. 1994 yılında aynı bankanın Bilgi İşlem Müdürlüğü'nde müdür yardımcısı, 1995-1998 yılları arasında Yazılım Geliştirme Müdürlüğü'nde ise müdür yardımcısı olarak görev yaptı. 1998 yılında Yazılım Geliştirme Müdürlüğü'nde grup müdürü oldu. M. Uğur Erkan, 14 Temmuz 2003 tarihinden bu yana ise Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu.

Katılım Emeklilik az ama öz başladı



Kuveyt Türk Katılım Bankası ile Albaraka Türk Katılım Bankası'nın ortaklaşa kurdukları Katılım Emeklilik ve Hayat, 19'uncu bireysel emeklilik

şirketi olarak faaliyetlerine başladı. Aynı zamanda, Asya Emeklilik'in ardından sektörün faizsiz fon sunan ikinci şirketi oldu.

Temmuz ayının sonlarına doğru sözleşme satışlarına başlayan Katılım Emeklilik ve Hayat'ın 1 Ağustos itibarıyla sistemle tanıştırdığı kişi sayısı sadece 51 olsa da bu katılımcıların fonlarının toplam tutarı 112 bin liranın üzerine çıktı. Yani Katılım Emeklilik katılımcıları, aylık ortalama 2 bin liranın üzerinde katkı payı ödeyerek sisteme dahil olmuş oldu.

Sigortam.net'in CEO'su Aksigorta'ya transfer oldu

Sigortam.net CEO'su Serdar Dinçaslan, Aksigorta'ya transfer oldu. Dinçaslan, online, mobil ve telefon üzerinden sigorta karşılaştırması ve satışı konusunda Türkiye'de hizmet veren ilk ve en geniş platform konumunda olan Sigortam.net'te Ekim 2011'den bu yana görev yapıyordu. Aksigorta'ya İş Geliştirme ve Pazarlama Sorumlusu Genel Müdür Yardımcısı olarak transfer olan Serdar Dinçaslan, direkt bankacılık ve finansal servisler konusunda oldukça deneyimli bir yönetici. 14 yıl ABD'de halka açık banka ve finans şirketlerinde üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra Türkiye'ye döndü ve kısa bir dönem Oliver Wyman şirketinde finansal servis ve bankacılık strateji danışmanlığı yaptı. Ekim 2011'de Sigortam.net'te CEO ve icra kurulu başkanı olarak katılan Dinçaslan, Tarsus Amerikan Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği mezunu. Ayrıca ABD'deki RPI'dan Yönetim ve Teknoloji MBA derecesi sahibi.

AKSigorta

Serdar
Dinçaslan





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

Sigorta MİKRO sektöre katkısı MAKRO

Güneş Sigorta, geliştirdiği mikro ürünlerle MikroKredi kullanan dar gelirli girişimci kadınları

destekliyor. Şirketin 2011 yılı sonunda başlattığı MikroSigorta uygulamasıyla 68 bin, MikroKonut uygulamasıyla da 35 bin kadın sigorta güvencesi altına alındı.

Bugüne kadar 75 bin kadının MikroKredi kullandığını hatırlatan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bunların yüzde 90'ının kendini MikroSigorta ile güvence altına aldığını ve sayının 70 bine yaklaştığını görüyoruz. MikroKonut'ta da aynı sayıyı yakalayacağımıza inanıyoruz. Güneş Sigorta olarak mikro ürünler geliştirmeye sosyal sorumluluk bilincimizin bir yansıması olarak başladık ve her detayı o anlayışla ele aldık. Bu tür ürünler sunmadaki en büyük amacımız normal şartlarda sigorta ürünlerinden faydalanma şansı olmayan kitleleri sigortalı yapmak. Böylece hem onların karşılaşacağı risklerden en az hasarla çıkmalarını sağlamak hem de toplumumuzdaki sigorta bilincini yükseltmek" dedi.

345 bin 500 TL'lik hasar ödendi

Güneş Sigorta, uygulamaya alındığı günden bu yana MikroSigorta kapsamında 29 aileye 214 bin TL tazminat ödemesi yaptı. Çetin, MikroKonut için yapılan 141 bin 500 TL'lik ödemeye birlikte bugüne kadar toplam 345 bin TL'lik ödeme yapıldığını vurguladı. Serhat Süreyya Çetin, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Güneş Sigorta olarak MikroSigorta ve MikroKonut projeleriyle sadece girişimci kadınlarımızı, yuvalarını ve

MikroKredi kullanan 70 bin kadın girişimcinin yüzde 90'ı kendini MikroSigorta ile güvence altına aldı. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, MikroKonut'ta da aynı oranı yakalamak istediklerini açıkladı...



Serhat Süreyya Çetin

**GÜNEŞ
SİGORTA**



Kadın Emeli MikroKredi ile Gelişiyor,
MikroSigorta ile Güvence Altına Alıyor

hayatlarını değil, bir anlamda ailelerini de sigorta altına almanın gururunu yaşıyoruz. Özellikle kırsal kesimde çok düşük gelir düzeyine sahip olan kadınlarımız, aldıkları MikroKredi sayesinde kurdukları işle ailelerini geçindiriyor. Karşılaşabilecekleri herhangi bir kaza sonucunda tüm ailenin geliri son bulacağı için MikroSigorta ile aslında sadece girişimci

kadınlarımızı değil bir anlamda onların ailelerini de sigorta altına almış oluyoruz."

Primleri ayda 1 TL

MikroSigorta, kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık teminatlarını kapsıyor ve terör ile deprem gibi doğal afetleri teminat altına alıyor. MikroKredi kullanan kadınlar bu güvenceden ayda yalnızca 1 TL ödeyerek yararlanabiliyor. 2013 yılı nisan ayında sunulan MikroKonut ise yine dar gelirli girişimci kadınların yuvası, yangından yıldırıma, sel-su basmasından yer kaymasına kadar birçok temel riske karşı ayda 1 TL'ye güvence altına alınıyor.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

ERGO'nun liderlik rotası: Sürdürülebilir kârlı büyüme



Theo Kokkalas

Yeniden yapılanmasını büyük ölçüde tamamlayan; müşterileriyle, iş ortaklarıyla ilişkisini yeniden inşa eden ERGO Türkiye, bu çalışmalarının meyvesini almaya başladı. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, sıkı önlemler ve gayretli bir yönetimle kârsızlık sorununu aştıklarını söylüyor...

Türk sigorta sektörünün en büyük sorunlarından biri kârsızlık. Kârsızlığın en önemli nedenleri ise sigorta bilincinin ve buna bağlı olarak sigortalılık oranının yeterli seviyede olmaması, sektördeki rekabetin belli branşlarda ve fiyat üzerinde yoğunlaşması... Son birkaç yıldır yeniden yapılanan ERGO Sigorta da

sektör genelinde olduğu gibi kârsızlık sorunu yaşıyordu. Ancak ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, yeniden yapılanma çalışmalarının 2014 yılı başından itibaren meyvelerini vermeye başladığını; gayretli çalışmalar, sıkı önlemler, hizmet kalitesi ve teknik kapasitedeki olumlu gelişmeler, dengeli portföy yapısı sayesinde sürdürülebilir kârlılıkla büyüme rotasına girdiklerini vurguluyor.



Kokkallas ile ERGO Türkiye'deki yeniden yapılanmanın ilke sonuçları- nı ve şirketin önümüzdeki dönemde izleyeceği rotayı konuştu...

ERGO Türkiye açısından 2014'ün ilk yarısı nasıl geçti? 2014 yılında nasıl bir strateji izliyorsunuz?

ERGO Türkiye adına gururla söyleyebilirim ki çeşitli alanlarda birçok olumlu gelişmeye tanıklık ettik ve faaliyetlerimizdeki ilk başarı işaretlerini de 2014'ün ilk yarısında gördük. Türkiye'de dengeli bir portföy yapısıyla, sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen bir sigorta şirketi olmakta kararlıyız. Geçmiş yıllarda, geleceğimizi sağlam bir zemine oturtmak için çok çalıştık ve 2014 yılında tamamen iş ortaklarımızla olan ilişkilerimizi tekrar inşa etmeye odaklandık. Şirket olarak şu anda birincil önceliğimiz iş ortaklarımız ve müşterilerimiz diyebilirim.

Hangi branşlarda büyüdünüz? Gündeminizde yeni ürün, hizmet ya da kampanya var mı?

Tüm branşlarda büyüdüğümüzü söyleyebilirim. Ancak özellikle belirtmem gerekirse yatçılık, mühendislik ve yangın gibi hayat-dışı branşlarda büyüyörüz. Trafik branşında da büyümeye başladık. Temmuz 2014 itibarıyla kasko



ERGO



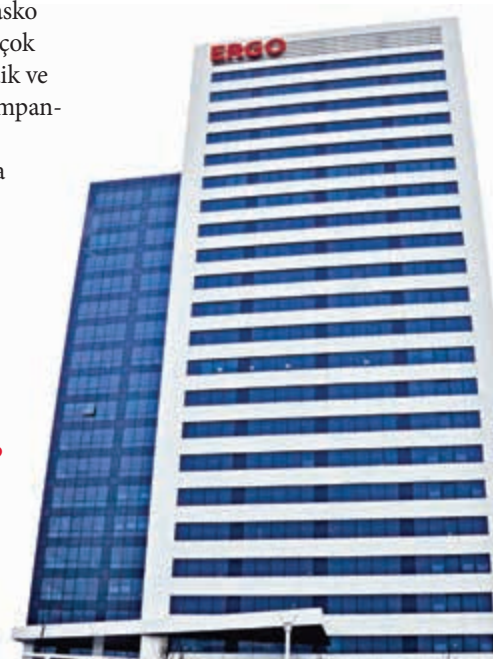
branşında da geçen yılın aynı dönemine göre aylık bazda yüzde 25 büyüdük. Hizmet kalitemizi iyileştirmek adına ciddi bir yatırım yapmanın yanı sıra teknik kapasitemizi ve hizmet süreçlerimizi geliştirdik. Satış ortaklarımızın ihtiyaçlarını anlamak için bir geribildirim sistemi yapısı kurduk ve IT çözümleriyle birlikte operasyonel süreçlerimizin de verimliliğini artırmak için yatırım yaptık.

Yıl boyunca yangın ve kasko ürünlerimize yönelik birçok özel kampanya düzenledik ve başarılı olduk. Bu tür kampanyaları ve daha fazlasını tasarlamaya, uygulamaya devam edeceğiz.

Şirketinizdeki yeniden yapılanma süreci ne aşamada? Sonuçlarını almaya başladınız mı? Sektörün temel sorunu olan karsızlık sizin için hala devam ediyor mu?

2014 sonunda nasıl bir bilanço bekliyorsunuz?

Son birkaç yıldır Türk sigorta sektörünün temel sorunu kârlılıktı. ERGO Türkiye olarak biz de sektördeki kârlılık sorunundan etkilendik ancak aldığımız sıkı önlemler ve gayretli yönetimimiz sayesinde bu sorunu aşmayı başardık. İlk 8 ayın sonuçları kârlılık açısından planladığımız gibi oldukça iyi. Sonuçlardan son derece memnunuz.



Kârlı bir şirket olmak ve bunun için sağlam bir temel oluşturmak amacıyla attığımız adımlardan biri de şirketimizin yeniden yapılanmasıydı. Bu cazip ama zorlu sektörde, sürdürülebilir kârlı bir büyüme elde etmek ve paydaşlarımıza değer katabilmek için işimizin tüm alanlarında pek çok önemli aksiyon alıyoruz.

Sermayedarlarınızın sizden beklentisi nedir?

Büyüyen bir pazar olarak Türk sigorta sektörü, en ümit vaat eden ve ERGO'nun da odaklandığı piyasalar-

ERGO

dan biri. Hissedarımız ERGO bu piyasaya ve bu ülkeye inandığı için büyük yatırımlar yaptı. Önümüzdeki dönemde de daha fazla yatırım yapmaya devam edecek. Arzumuz, ERGO çatısı altındaki lider şirketlerden biri olabilmek.

Daha önce belirlenen 'üç ana strateji'ye devam ediyor musunuz?

Şirket stratejisinin uzun vadeli

olması gerektiğine inanıyoruz. Lider sigorta şirket olmak için oluşturduğumuz, halen geçerli olan ve olmaya da devam edecek stratejimiz üç ana temele dayanıyor: "Müşteri ve satış ortaklarımıza uygun fiyatla en iyi hizmeti sunmak", "teknik açıdan üstün bilgi birikimine sahip olmak" ve "operasyonel mükemmellik"...

Yunanistan ve Türkiye'de görev yapan bir CEO olarak Türkiye sigorta pazarı hakkında neler düşünüyorsunuz?

"TÜRKİYE'NİN EN MÜŞTERİ, EN Acente ODAKLI ŞİRKETİYİZ"

ERGO Türkiye için acenteleri olmazsa olmazların başında geliyor. Çünkü şirketin elde ettiği primlerin neredeyse tamamı acenteler ve brokerler tarafından üretiliyor. Hal böyle olunca da ERGO Türkiye'nin faaliyetlerinin her aşamasına "acente odaklılık" stratejisi yansımış durumda. ERGO Türkiye Yönetim ve İcra Kurulu Üyesi (CSMO) Yıldırım Türe'ye şirketin acente politikasını ve bu alanda yürütülen çalışmalarını sorduk...

ERGO Türkiye hala bir acente şirketi olarak mı faaliyet gösteriyor?

ERGO olarak Türkiye'nin en müşteri ve acente odaklı şirketi olmak bizim önceliğimiz. Bu hedefimize ulaşmak için hız kesmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz. Şirket olarak üretimimizin neredeyse yüzde 100'ü acentelerimiz ve brokerlerimiz tarafından yapılıyor. Dolayısıyla acentelerimizi sadece aracı değil, satış stratejimizin çok önemli bir parçası olarak görüyoruz. Acentelerimizle olan ilişkilerimize önem veriyor, acente odaklı bir şirket olmayı hedefliyoruz. Bu noktada onların gelirlerini oldukça önemsiyor, gerekli yatırımı yapıyoruz ve yapmaya da devam edeceğiz. Türkiye'nin dört bir yanında oldukça geniş bir acente ağımız var.

ERGO Türkiye için acente ne anlama geliyor? "Acente odaklılık" stratejinize paralel olarak neler yapıyorsunuz?

Acentelerimizin satış stratejimizin çok önemli bir parçası olduğunu belirtmiştim. Bizim için etkin, geniş müşteri portföyü olan acentelerle iş birliği yapmak başarıya ulaşmak için oldukça önemli. Bu yüzden de seçici davranıyoruz. Bu mesleğe değer veren ve dolayısıyla bu meslek için değer yaratmayı sorumluluk bilen, uzun vadeli olarak sürdürülebilir kârlı büyüme hedefimize birlikte yürüyeceğimiz acentelerle çalışmayı tercih ediyoruz. ERGO acentesi şirketine gönülden bağlıdır; ERGO kültürünü özümsemiş, iyi günde ve kötü günde bu şirketin yanında olmuştur.

Acentelere yönelik çalışmalarımızdan kısaca bahsetmek gerekirse... Her geçen gün büyüyen ERGO ailesine 2013 yılında 180 yeni iş ortağı katıldı. 2013 yılı boyunca üst yönetim, bölge müdürleri ve acente temsilcileri tarafından iş ortaklarımıza 20 bin kez ziyaret gerçekleştirdik. 2014 yılında da aynı tempoyla ziyaretlerimize devam ediyoruz. Bu yıl acente sayımızın 1400'e ulaşmasını hedefliyoruz. Hizmet odaklılık yaklaşımımıza uygun olacak şekilde, müşteri ve



Yıldırım Türe

nuz? Hala harekete geçmemiş büyük bir potansiyel olduğunu düşünüyor musunuz?

İki piyasanın birçok ortak noktası bulunuyor. Ancak her piyasanın farklı özellikleri ve şartları olduğu gibi Türk sigorta piyasasının da kendine has birtakım dinamikleri ve büyük bir potansiyeli var. Bizim işimiz sigorta ve bu dünyanın her yerinde karmaşık bir iş kolu. Yine de finansal bir hizmet olduğu göz önüne alındığında, sigortanın uluslararası alanda müşteriler için çok değerli bir hizmet olduğu görülebilir. Türkiye'deki düşük sigorta bilincini bir avantaja dönüştürmek için Türk vatandaşlarının hizmetlerimizin önemli olduğuna inanmasını sağlamalı ve gerçek ihtiyaçlarını karşılamalıyız. Bu piyasaya ve bu ülkenin potansiyeline olan inancımız tam.



acentelerimize üstün kalitede hizmet sunmayı hedefleyen Teknik Operasyon Merkezi'ni (TOM) kurduk.

Acentelerimizin mevcut ihtiyaçlarını (şikâyet, istek, öneri) detaylı ve sistematik bir şekilde analiz etmemize, beklentilerini anlamamıza ve bu doğrultuda hızlıca aksiyon almamıza olanak tanıyan ve onları daha yakından dinlememize yardımcı olan 'Geribildirim Yönetimi Sistemi'ni hayata geçirdik. Operasyonel verimliliğimizi artırmak amacıyla ve acentelerimizin görüşlerini alabilmek için "ERGO Sizi Dinliyor" geri bildirim sistemimizi uyguluyoruz.

2014 yılında bölge müdürlerimizin ve acentelerimizin bir araya gelip belirli bir konu hakkında görüş ve önerilerini paylaştığı "Odak Grup Çalışmaları"ni başlattık. Bu toplantılarda hem ERGO Türkiye'nin yeniliklerini acentelerimizle paylaşıyoruz hem de onların belirlediğimiz konulardaki görüşlerini alarak aksiyonlarımızı belirliyoruz.

Acentelerimiz için 2014 yılı boyunca daha çok kazanç elde etmelerini sağlayacak yeni fırsatlar yaratıyoruz. "ERGO Seninle" konseptiyle çalışmalarına başladığımız uygulamamızın ilk adımı olarak 2014

yılı itibarıyla belirli ürünlerde standart komisyon oranlarını yeniden belirleyen ve üretime dayalı komisyon ödül kurgusunu açıkladık.

2013 yılı mayıs ayında hayata geçirdiğimiz "ERGOLuyoruz Kazandıkça Kazanıyorum" satış teşvik ve ödüllendirme programımızı bu yıl yeni yüzüyle iş ortaklarımızla paylaştık. Bu noktada önemli bir konu olan acentelerin tek bir şifreyle polişe kestikleri ekrandan ergoluyoruz.com'a otomatik geçiş yapabilmeleri sağladık. Bunun yanında iş ortaklarımız tüm satış performanslarını, yıl boyunca yapacağımız tüm kampanya ve duyuruları, kampanyadaki performanslarını bu platformdan takip edebilecekler. Ayrıca yeni dönemde 35 binin üzerinde hediye alternatifinden de faydalanmalarını hedefliyoruz. Yine şirket olarak önemseydiğimiz ve yatırım yaptığımız bir diğer konu da "dijital dünya". Etkisini halihazırda kanıtlamış ve gelecekte de önemini hız kesmeden artıracak dijitalleşme akımı, sektör ayırt etmeksizin yaşadığımız bir gerçek. Acentelerimizi hem pazarlama hem de satış süreçleri anlamında bilgilendirerek ve referans sağlayarak bu alanda destekliyor; bizimle birlikte

onları da geleceğe hazırlamak adına gerekli çalışmalarımızı yapıyoruz. Acentelerimize daha yakın olmak için başlattığımız bir diğer çalışmamız da 9 bölgede hemen hemen tüm acentelerimizle bir araya geldiğimiz "ERGO Bölgesel Acenteler Toplantıları" oldu. Toplantılar kapsamında hedef ve stratejilerimizi, finansal yapımızı, farklılaşan ve onların 2014 yılı boyunca daha çok kazanç elde etmelerini hedefleyen fırsatlarımızı acentelerimizle paylaştık, onların görüş ve önerileri değerlendirmeye aldık ve çalışmaya başladık. Bu toplantılarımızı acentelerimizden gelen taleple her yıl gerçekleştirmeye kararı aldık. Geleneksel ERGO acenteler toplantımızı yine bu ay içerisinde yapacağız. Üst yönetim olarak, mümkün olan her fırsatta acentelerimizle bir araya geliyoruz. Bu buluşmalara Broker Kokteyli, "Sıra Sende" yemekleri, yeni acentelerimizle "Aramıza Hoş Geldiniz" buluşmaları, ERGO'nun Yıldızları programında olan yıldız acentelerimizle yemekler gibi örnekler verebilirim. Bölgelerdeki acentelerimizi de düzenli olarak ziyaret ediyoruz.

Sınırsız ikame araçla fark yaratacak

Hasarlı araçlarını HelpPoint hasar merkezlerine getiren Zurich Sigorta müşterileri, araçlarına eşdeğer ikame araç alıp programlarına kesintisiz devam edebiliyor. Üstelik aracın onarım işlemleri süresince ikame araç hizmeti süresiz olarak veriliyor. Zurich Sigorta Hasar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, olası bir hasar ve yolda kalma durumunda Zurich Sigorta müşterilerine HelpPoint'in avantajlı hizmetlerinden yararlanmasını tavsiye ediyor. Tuncay, "Zurich HelpPoint hasar merkezlerine hasarlı araçlarını getiren sigortalılarımızın tüm hasar süreci işlemleri onlar adına en hızlı biçimde sürdürülüyor. Böylelikle zaman kaybetmeleri önlenirken aynı zamanda aracın hasarsızlığı bozulmadığı için polişe yenileme döneminde hasarsızlık indiriminden yararlanıyorlar. Sigortalılarımıza sunduğumuz bir diğer avantaj da bu indirimden yararlanmak için yaşanan hasarın limitiyle ilgili herhangi bir kısıtlama olmaması. Hasarsızlık indiriminden yararlanmak için tek yapmanız gereken aracınızı HelpPoint merkezlerine bırakmak" diyor.

Orijinal parça mı diye düşünmeyin!

Sigortalıların araç onarım servislerinde yaşadığı sıkıntılardan biri orijinal, garantili yedek parça kullanılması. Tuncay, aracını HelpPoint'e getiren sigortalıların bütün hasar süreci boyunca alanlarında deneyimli, uzman Zurich Sigorta çalışanlarıyla iletişimde

Hasar gören aracını Zurich HelpPoint hasar merkezlerine getiren sigortalılar, onarım süresi boyunca sınırsız ikame araç hizmetinden yararlanabiliyor...



olduklarını vurguluyor. Onarım süresince yapılan düzenli bilgilendirmeler sayesinde süreç sağlıklı olarak takip edebiliyor. Tuncay, kullanılan tüm yedek parçaların orijinal ve garantili olduğunun da altını çiziyor.

"HelpPoint Türkiye'de bir ilk"

Arda Tuncay, Zurich HelpPoint hasar merkezleriyle Türk sigorta sektöründe bir ilke imza attıklarını belirtiyor. Tuncay, "Zurich Sigorta Grubu'nun dünya genelinde sunduğu ve büyük beğeni toplayan Zurich HelpPoint hizmetini Türkiye'de 2009 yılında sunmaya başladık. Hasar anında sigortalıların hayatını kolaylaştıran ve hasardan dolayı yaşam kalitelerinin etkilenmemesini sağlayan bu hizmetimizden yararlanan sigortalı sayısı her geçen yıl artıyor. 2009 yılında HelpPoint kullanım oranı yüzde

20 seviyelerindeydi. Şu an bu hizmetimizden faydalanan sigortalılarımızın sayısı yüzde 60'lara ulaştı. Hedefimiz müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini yüksek seviyelerde tutmaya devam ederken, kullanım oranını da her geçen gün artırmak" diyor.

Müşteri memnuniyet oranı yüzde 98

Arda Tuncay, Zurich HelpPoint hasar merkezlerinin tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigortalılardan olumlu geri bildirimler aldığını söylüyor. Bu merkezlerde sunulan hizmetlerden yararlanan müşterilerin memnuniyet oranının yüzde 98'e ulaştığını vurgulayan Tuncay, "HelpPoint hizmetimizin Türkiye genelinde yaygınlaştırılması için yoğun talep alıyoruz. Bu doğrultuda hem HelpPoint'lerin hem de anlaşmalı olduğumuz servislerin sayısını artıracakız" diyor.

Halen İstanbul'da 3, Ankara ve İzmir'de 1'er olmak üzere toplamda 5 Zurich HelpPoint hasar merkezi hizmet veriyor. İstanbul'daki İçerenköy, Maslak ve Bahçelievler; Ankara'daki Çankaya Turan Güneş Bulvarı ve İzmir'deki Bayraklı HelpPoint hasar merkezlerine 7 gün 24 saat ulaşmak mümkün.

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.

Evinizi ve eşyalarınızı sigortalatın rahat uyuyun

Aracınız kaskolu, kendiniz de sigortalısınız. Peki ya eviniz ve eşyalarınız? Türkiye'deki konutların yaklaşık yüzde 20'si sigortalı. Oysa yılda sadece 160 TL ödeyerek evinizi ve eşyalarınızı güvence altına alabilirsiniz...

Tatillerinizi ikamet ettiğiniz şehir dışında yapıyorsunuz ya da hafta sonları şehir

dışına çıkmayı seviyorsunuz. Gerçi evinizde olmanız da bazen durumu değiştirmiyor. Siz de çevrenizde mutlaka ailecek uyurken soyulan birilerinin hikayesine tanık olmuşsunuzdur mutlaka. Üstelik ev için riskler hırsızlıkla sınırlı değil. Yangın, su basması, rutubet, komşuların size, sizin komşularınıza verebileceğiniz zararlar... İşte tüm bu risklere karşı evinizi ve içindeki eşyaları güvence altına almanın tek bir yolu var: Sigorta. Üstelik bunun için öyle büyük maliyetler altına girmek zorunda kalmıyorsunuz. Artık her eve göre bir sigorta ürünü mevcut. Akıllı Yaşam olarak, bir evde çalınması muhtemel eşyalardan yola çıkıp 24 bin lira civarında teminat bedeli belirledik. Sigortacılara da bu eşyalar için yıllık sigorta primi hesaplattık ve ortaya 160 lira



civarında bir bedel çıktı. Peki bu makul fiyatlara karşı Türkiye'deki konutların sigortalama oranı ne düzeyde dersiniz? Baştan söyleyelim, düşük. Ülkemizdeki konutların yaklaşık yüzde 20'si sigortalı. Oysa bu oran Avrupa ülkelerinde yüzde 100'e yakın. Oranın bu kadar düşük olmasının ardında birçok etken sayılabilir. Bizce bunlardan en önemlisi, ülkemizde sigorta bilincinin yetersiz olması...

Ev ve eşya sigortası yaptırmak için illa ev sahibi olmanız da gerekmiyor. İster ev sahibi ister kiracı olsun herkes evini ve ev eşyalarını sigortalatabiliyor. Sigorta poliçenizde belirtilen herhangi bir riskin etkisiyle evinizin ya da eşyalarınızın kullanılamaz hale gelmesiyle yaşayacağınız zorluklardan sigortayla kurtulabilirsiniz. Bunun için bir sigorta şirketine gidip size en uygun ürünü almanız yeterli. Üstelik düşük primler ödeyerek yüksek teminatlar alabilirsiniz.

ANADOLU SİGORTA KONUT PAKET SİGORTASI

Anadolu Sigorta konut paket poliçesi, sigortalıların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanmıştır, sigortalıların evleri ve içindeki eşyalarını yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alan geniş kapsamlı ve "kişiye özel" bir paket sigorta uygulaması olarak dikkat çekiyor. Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi ile ev ve içindeki eşyaların yanı sıra evin içinde yaşayanlar ve sorumlulukları da teminat altına alınıyor. Evin oturulamaz hale gelmesiyle kiracı taşınmak zorunda kalabilir; ev sahibi kira gelirinden mahrum olabilir, taşınma ve enkaz kaldırma giderleri de büyük bir külfet oluşturabilir. Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi, ev ve eşyaları teminat altına



olarak sigortalıyı bütün bu yüklerden kurtarıp 'mutluluğunu güvence altına alıyor. Üstelik Anadolu Konut Paket Sigorta Poliçesi bu kadar geniş güvence kapsamını çok ekonomik çözümlerle sunuyor. Anadolu Sigorta'nın yakın zamanda uygulamaya koyduğu RH+ projesiyle hasar süreçlerinin kısaltılması ve sigortalıların hasardan kaynaklanan mağduriyetinin en hızlı şekilde karşılanması amaçlanıyor. Bu kapsamda konutta meydana gelen 3 bin TL'ye kadar olan hasar için en geç 2 gün içerisinde tazminat

ödemesi hedefleniyor.

Konut sigortalarında sunulan asistans hizmetlerinin kapsamı şirketler arasında benzerlikler gösteriyor. Anadolu Sigorta da müşteri memnuniyetini arttırmak üzere hizmet limitlerini üst düzeyde vermeye çalışıyor. Hizmetin kapsamını, sigortalılar ile satış kanallarından gelen geri bildirimlere göre her yıl genişletiyor. Genellikle sadece konutun oturulamaz hale gelmesi halinde verilen otel hizmeti, Anadolu Sigorta tarafından hırsızlık hasarlarında da sağlanıyor.

ANADOLU HİZMET KONUT YARDIMI NELERİ KAPSIYOR?

- ✓ Su/sıhhi tesisat tamiri
- ✓ Elektrik tesisatı ve arızalarının tamiri
- ✓ Dış cephe camlarının değişimi
- ✓ Çilingir/anahtar işleri
- ✓ Konutta kalanların kurtarılması
- ✓ Bir hasar durumunda konut oturulamaz hale geldiğinde veya hırsızlık hasarlarında otel hizmeti
- ✓ Bir hasar durumunda konutun güvenliği sağlanıncaya kadar güvenlik şirketi hizmeti
- ✓ Profesyonel ev hizmetleri organizasyonu
- ✓ Bilgi ve organizasyon servisi
- ✓ Doktor veya ambulans gönderilmesi
- ✓ Uzman hemşire veya refakatçi gönderilmesi
- ✓ Sigortalı faturalarının ödenmesi organizasyonu
- ✓ Hastanede yatma durumunda yardım
- ✓ Evde meydana gelen bir hasar nedeniyle ortaya çıkan seyahat masraflarının karşılanması
- ✓ Birinci derecede aile mensubunun ölümü sonrası meydana gelen seyahat masraflarının karşılanması
- ✓ Acil mesajların iletilmesi
- ✓ Hukuki danışmanlık hizmetleri
- ✓ Tıbbi yardım hizmetleri



EVİM SARAY KONUT SİGORTASI

Ray Sigorta'nın Evim Saray Konut Sigortası, evinizi risklere karşı geniş teminat yapısıyla güvence altına alıyor. Evim Saray Konut Paket Sigortası'nda eviniz ve eşyalarınız yangından hırsızlığa, depremde sel ve su baskınına kadar korunup güvence altına alınıyor. Üstelik komşularınıza karşı sorumluluklarınızı da teminat altına alıyor. Ray Sigorta poliçesinde yangın, yıldırım, bina infilakı, komşuluk mali mesuliyeti, terör, deprem, kar ağırlığı, sel ve su basması, fırtına, duman, kara taşıtı çarpması, hırsızlık, elektrik tesisatı kavrulma, misafir eşyaları, izolasyon kusurları ve yakıt sızması gibi teminatlar yer alıyor.

GÜNEŞ SİGORTA GÜNEŞLİ EV SİGORTASI

Sigortalıların ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda geliştirilen Güneşli Ev Ekstra, Güneşli Ev ve Güneş Pratik Ev paketleri, sigortalıların evlerini ve huzurlarını tehdit eden pek çok riske karşı güvence sunuyor. Teminatlar ürünlere göre değişiyor. Standart teminatların yanında ürünlerin kapsamında bina ve eşyaları yeni değer esasıyla sigortalıyor, elektronik cihazları güvence altına alıyor. Listelenmesi halinde değerli eşyaların tümünü belirli bir oranla sınırlandırma olmaksızın teminata dâhil ediyor, banka kasasında bulunan eşyaları da sigortalıyor. Ayrıca garajdaki araçlardan çevre düzenlemesine, akvaryum teminatından gıda bozulmasına kadar her türlü ihtiyaca cevap veriyor, kira kaybını teminat altına alıyor.

Güneş Sigorta, asistans hizmetlerine de büyük önem veriyor; Adan Z'ye tüm ihtiyaçlar için asistans hizmetleri



sunuyor. Konut sigortaları çerçevesinde hukuki danışmanlıktan konutta kalan kişinin kurtarılmasına, ev hizmetleri organizasyonundan sigortalı faturaların ödenmesine; çilingir, tamirci, ambulans temininden tıbbi danışma hattına kadar birçok konuda sigortalıların yanında yer alıyor.



BOYA BADANA HİZMETİ DE VAR

Allianz Sigorta'nın sunduğu eşya sigortası özellikle kiracılar

için avantaj sağlıyor, uygun fiyatlarla sadece eşyayı da güvence altına alıyor. Tüm konut poliçelerinde yer alan yangın, yıldırım, infilak, hırsızlık, sel, su baskını, eşya deprem, dahili su, fırtına yer kayması, GLKHH (grev, lokavt, kargaşalık ve halk hareketleri) başta olmak üzere birçok risk güvence altına alınıyor. Ayrıca boya badana, sabit dekorasyon teminatı ile kiracı tarafından yapılacak her türlü sabit işlem de teminata dahil edilebiliyor. Sigorta poliçesi primi eşyanın bedeline, niteliğine ve deprem bölgesi gibi birçok etkene bağlı

KONUT SİGORTASINDA NELERE DİKKAT ETMELİ?

Sigortalılar, her branşta sigortalarını yaptırırken öncelikli olarak sigorta ihtiyaçlarını doğru tespit etmeli ve risklerini karşılayacak limitlerde teminat aldıklarından emin olmamalıdır. Bu konuda hata yapmamak için sigorta araçlarından ve sigorta şirketlerinden de destek almaları önemli. Böylece ihtiyaçlarına en uygun teminatları

içeren poliçeye ve bunlara en uygun fiyatlandırmaya sahip olabilirler. Teminatların neyi kapsadığı, limitleri ve hasar anında poliçenin nasıl devreye gireceği gibi konularda bilgi edinmelidir. Daha sonra, kendilerine ve seçtikleri teminatlara ait bilgilerin poliçede eksiksiz ve doğru olarak yer alıp almadığını kontrol etmelidir.

23 bin 800 TL'lik ev eşyasının sigorta bedeli sadece 160 TL

LED TV (Tahmini 5 bin lira)

Buzdolabı (Tahmini 3 bin lira)

Koltuk takımı (Tahmini fiyatı 2 bin lira)

Çamaşır makinesi (Tahmini 1.500 TL)

Bulaşık makinesi (Tahmini 1.200 TL)

Müzik seti (Tahmini 900 TL)

Bilgisayar (Tahmini 2.500 TL)

Kombi (Tahmini 2 bin 200 TL)

Yemek odası (Tahmini 1.500 TL)

Yatak odası (Tahmini 4 bin TL)

* Fiyat bilgisi Allianz Sigorta'dan alınmıştır.

olarak değişmekle birlikte, kıymetli eşya ve normal eşya ortalama primi 290 TL civarında satışa sunuluyor. İstisnai durumlar hariç konut sigortalarında belirlenen hasar primi ise yüzde 50 civarında.

Allianz Sigorta'da tüm teminatları kapsayan mevcut tek bir plan bulunuyor. İçeriğinde seçenekli teminatlar ve manuel belirlenebilen limitlerle, plan sigortalı isteği doğrultusunda genişletilebiliyor. Yangın, infilak, dahili su, duman, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör risklerinin gerçekleşmesi sonucunda sigortalının malik sıfatı ile kiracısının ve komşularının bina ve mallarına gelecek zararlara ilişkin mali sorumluluğu bina bedelinin yüzde 15'i ile sınırlı olarak temin ediliyor. Bunun üzerindeki talepler ayrıca değerlendiriliyor.

Konutta oluşabilecek dahili tesisat masrafları, elektrik tesisatında oluşan hasarlar, konut anahtarının kaybı, unutulması veya konutta kilitli kalma durumlarında çilingir hizmeti, konut camlarının kırılması veya çatlaması gibi hasarlar belirlenen limitler çerçevesinde teminat kapsamında bulunuyor.

Allianz Sigorta eşya poliçeleri 1 yıllık süreyle yapılıyor ancak risk konusu seçimlerinde "ikametgâh", "yazlık", "en az bir ay boş" gibi seçenekler bulunuyor ve primler bu seçeneklere

göre hesaplanıyor.

Allianz Sigorta, Akıllı Yaşam dergisi olarak hazırladığımız listede yer alan ve bir evdeki bütün ev eşyalarını içeren yaklaşık 23 bin 800 TL tutarındaki eşyaların deprem teminatı dahil prim bedelini 160 TL olarak hesapladı.



GENİŞ BİR TEMİNAT PAKETİ SUNUYOR

Axa Sigorta da konut sigortalarının iddialı şirketlerinden. Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat, konut sigortaları temel olarak bina ve/veya eşyalar için yangın ve hırsızlık risklerini kapsadığını söylüyor. Bunun yanı sıra ev eşyaları ve DASK tarafından temin edilmesi zorunlu olan deprem teminatının zorunlu limitinin üzerinde kalan bina kısmı için de deprem teminatı verilebildiğini vurgulayan Erlat, "Konut sigortaları esasen paket ürünüdür. Bu yüzden ana teminatların yanında daha pek

çok yan teminatı da içinde barındırır" diyor.

Bunların en önemlileri arasında ise sel ve evdeki su tesisatından kaynaklanan ıslanma hasarları, belli tip hasarlarda evin onarımı süresince kira ve taşınma yardımı, konutta meydana gelen fiziki bir zarar nedeniyle kiracı ve komşulara ya da diğer üçüncü şahıslara karşı sorumluluklar yer alıyor. Ayrıca evde yaşayanlar için ferdi kaza ve hukuksal koruma sigortası, evdeki elektrikli ve elektronik cihazların arıza ve kırılmaları, asistans (ev yardım) hizmetleri kapsamında sıhhi tesisat, elektrik tesisatı gibi evde meydana gelebilecek aksilikler için 24 saat usta ve yardım hizmetleri sayılabilir. Bütün bu teminatlar evin bina veya eşya değerlerinin toplamına göre fiyatlanıyor. Fiyatlamada deprem risk bölgesi de önem taşıyor. Ortalama yıllık 350-400 lira primle konut sigortası yaptırmak mümkün olabiliyor. Ancak isteğe bağlı ek teminatlarla bu primler artabiliyor.





HER EVE GÖRE BİR 'CANIM EVİM' PAKETİ VAR

Liberty Sigorta Oto-Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de müşterilerin gerçek sigorta ihtiyaçlarını tespit ederek, değerlerini bu doğrultuda koruma altına aldıklarını vurguluyor. Fıstıkçı, "Bunun için de acente ve müşterilerimizi sürekli dinliyor, gelişen ve farklılaşan ihtiyaçlarına uygun teminatlar sunuyoruz" diyor. Müşterilerin ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmenin yolunun müşterileri segmentlere ayırmaktan geçtiğini vurgulayan Fıstıkçı, bu konuda şunları söylüyor:

"Segmente edilmiş ürünlerle avantaj yaratmayı son derece önemsiyoruz. Bu doğrultuda müşterilerinizin konut ürünü ihtiyaçlarının tümüne alternatifli seçenekler sunuyoruz. Sadece konutun ve içindeki eşyaların değil, aile bireyleri, ev sahibi, kiracı ve komşuların da güvence altına alınabildiği 'Liberty Canım Evim' sigorta paketlerinde standart bir konut sigortasının içerdiği teminatlara ek olarak birçok fonksiyonel teminat seçenekleri yer alıyor. Ürünümüzün opsiyonel teminat yapısı sayesinde 'Liberty Canım Evim Mini Paket', 'Liberty Canım Evim Esnek Paket' ve 'Liberty Canım Evim Maksimum Paket' ürün alternatifle-



riyle müşterilerimiz gerçek ihtiyaçlarına ve taleplerine uygun sigorta paketleri sunuyoruz."

Yaşar Fıstıkçı, asistans hizmetleriyle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Müşterilerimiz, Liberty Sigorta Yardım teminatıyla 7 gün 24 saat evlerinde gerçekleştirecek su ya da elektrik tesisatı arızaları, cam hasarları ve çilingir ihtiyaçları için hizmet alabiliyor, tıbbi bilgi ve danışmanlık desteğinden faydalanabiliyor. Sigortalılarımız ayrıca, Türkiye çapında tiyatro, sinema, opera, bale, konser gibi sosyal ve kültürel faaliyetlerle ilgili yerler, eğlence lokalleri, restoranlar ve otellerin adres ve telefonlarına ulaşabiliyor. Hatta kültürel, spor ve seyahat aktiviteleri için rezervasyon hizmetinden de faydalanabiliyor."

mesisi sonucu elektronik eşyalarınız bozulması veya evdeki yardımcınızın değerli cam sehpanızı kırması "Artı Konut" teminat kapsamına giriyor. Konutunuz dışında kapkaç uğrarsanız yine poliçeniz sizi koruyor, ziynet eşyanız ve nakit paranız güvence altına alınabiliyor. Ayrıca gezdiğiniz bir mağazada çocuğunuzun kırdığı ürünler de poliçeniz kapsamında dahil edilebiliyor.

Sektördeki standart konut sigortalarından farklı olarak da "Artı Konut" ürünüyle elektronik cihazlara yüzde 100 koruma sağlanabiliyor. 7/24 Yardım hizmetleriyle de çilingir hizmetinden tıbbi danışmanlığa kadar birçok avantajlar sunuluyor.

Asistans hizmetleri arasında su ve elektrik tesisat, konuta doktor, ambulans ve tıbbi ekipman yollanması, medikal bilgi ve danışmanlık, çilingir, konutun korunması ve gözetimi, sosyal aktiviteler ile ilgili bilgi hattı, rezervasyon imkanı, otel, rent-a-car (araç kiralama) ve ulaşım rezervasyonları gibi geniş asistans hizmetleri konut sigortaları kapsamında sunuluyor.



ARTI KONUT

Sompo Japan Sigorta "Artı Konut" ürünüyle standart Konut

sigortası teminatlarının yanı sıra; evinizde beklenmedik kazalar sebebiyle meydana gelebilecek zararları da güvence altına alıyor. Örneğin voltaj düş-

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

// En kapsamlı konut poliçesi bizde //



Ali Doğdu

Aksigorta, Ev-Eşya Sigortası'na yeni teminatlar ekleyerek poliçe kapsamını genişletti. Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, "Sektörde en kapsamlı konut poliçesini biz sunuyoruz" diyor...

Türkiye'de sigortalanma oranı düşük. Sigortaya ilgisizlik konut sigortalarına da yansıyor. Sigorta şirketleri her gelir grubuna uygun bir ürün geliştirse de henüz konutların yüzde 20'sinin sigortalı olduğu bir gerçek. Son dönemde ev-eşya sigortası paketlerini yenileyen Aksigorta'nın Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu ile konut sigortalarını ve şirketin yeniliklerini konuştuk...

Aksigorta'nın sunduğu Ev-Eşya Sigortası paketi neleri kapsıyor?

Öncelikle sigortalıyı tüm risklere karşı koruyan kapsamlı bir paket poliçesi olduğunu belirtmeliyim. Aksigorta Ev-Eşya Sigortası, yeni eklenen teminatlarla sektörün en kapsamlı

konut sigortası haline geldi. Sigortalının evini, eşyalarını, ailesini ve komşularını güvence altına alıyor. Sigortalının yaşadığı apartmanın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlardan komşularına verebileceği hasarlara, ücretsiz çilingir ve camcı hizmetlerinden hasara bağlı doğabilecek yaralanma ve benzeri durumlarda ücretsiz ambulans hizmetine kadar pek çok teminatı içeriyor.

Bu teminatları biraz daha ayrıntılı anlatabilir misiniz?

Yangın, infilak, duman, deprem, sel ve su baskını, hırsızlık, yer kayması, fırtına, yıldırım, elektrik hasarları, kaza, taşıt çarpması, kargaşalık, halk

hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör gibi nedenlerle giysilerden evdeki oyuncağa, ziynet eşyalarından kıymetli eşyalara kadar her türlü eşyada oluşan hasarları teminat altına alıyoruz. Apartmanın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlar, kişilerin komşularına verebileceği maddi hasarlar, sigortalıların hem kendilerinin hem de komşularının evlerinde ki izolasyon zayıflığı ve derz eksikliği nedeniyle maruz kalacakları zararlar, apartmanın çatısından asansörüne, kazan dairesinden havuzuna, ortak kullanım alanlarında oluşabilecek hasarlarda sigortalıya düşen pay, Aksigorta Ev-Eşya Sigortası'nın güvencesi altında.

“Komşulara verilen hasarlar” teminatı neleri kapsıyor?

Aksigorta Ev-Eşya Sigortası poliçesi, komşu evlerin sigortalıdan kaynaklanan maddi hasarlarını, üçüncü şahıslara kazayla verilen maddi ve bedensel zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini de teminat altına alıyor. Ürün kapsamında oluşan riskler nedeniyle evde yaşayanların yaralanması veya sakatlanması durumunda tedavi masrafları ödenirken, sigortalılar için pek çok asistans hizmeti de sunuluyor.

Peki ortalama ne kadar prim talep ediyorsunuz?

Prim, sigortalanacak değerlere bağlı olarak değişiyor. Örneğin İstanbul Fenerbahçe’de 100 metrekairelik ve 100 bin TL değerinde bir konut, 25 bin TL değerinde eşyasıyla ayda 19 TL prim karşılığında, 2 bin 500 TL cam kırılması teminatlı Aksigorta Ev-Eşya Sigortası kapsamına alınabiliyor.

Asistans hizmetleri neleri kapsıyor?

Ücretsiz çilingir ve camcı hizmetlerimiz var. Evde yaşayanların yaralanması durumunda ücretsiz ambulans hizmeti sunuyoruz. Evin kullanılamaz hale gelmesi durumunda ise tamir süresince 4 yıldızlı otelde konaklama veya alternatif ikamet masrafları karşılanıyor. Hasarlı konut için bekçi hizmeti de Aksigorta Ev-Eşya Sigortası kapsamında verilen asistans hizmetlerinden biri...

Çilingir, camcı, “Beşi Bir Yerde” gibi paketler ne tür avantajlar sunuyor?

Yılda üçer defa 450’şer TL’ye kadar çilingir ve camcı hizmetleri, Aksigorta Ev-Eşya Sigortası teminatı kapsamında. Yine bu ürün kapsamında, sigortalılara diş paketi, hukuksal koruma, diyetisyen, halı yıkama ve kuru



temizleme hizmetlerinden oluşan “Beşi Bir Yerde” hizmeti sunuluyor. Sigortalılar, avantajlı diş paketiyle her yıl bir defaya mahsus ücretsiz diş hekimi muayenesi, ücretsiz alt-üst çene diş taşı temizliği yaptırıp tek diş röntgen filmi çektirebiliyor. Diyetisyen hizmetiyle konusunda uzman diyetisyenlerden ilk seans ücretsiz veya indirimli, diğer seanslarda seans başına yüzde 10’a varan indirim imkanıyla

danışmanlık hizmeti alınabiliyor.

Sigortalılarımız halılarını yüzde 10’a varan indirimle yıkatıp, kuru temizleme hizmetinden de yüzde 25’e varan

indirimle yararlanabiliyor. “Beşi Bir Yerde” hizmeti kapsamında bulunan Tüketicici

Danışma Hizmeti sayesinde sigortalılarımız, çeşitli kurumlarla olan ilişkileri dolayısıyla taraf oldukları sözleşmelere ilişkin ve devlet kurumlarıyla olan ilişkilerinde karşılaşılan sorunların çözülmesi için sınırsız sözlü ve üç kez yazılı danışmanlık hizmetini ücretsiz olarak alabiliyor.

Akıllı Yaşam olarak çıkardığımız listede yer alan 23 bin 800 TL’lik ev eşyasını ne kadar sigortalarsınız?

Ev eşyaları genel olarak ele alınır ve eşya bedelleri üzerinden toplam bir prim belirlenir. Ev içerisindeki tüm eşyalar poliçe teminatına dahildir. Eşyaların toplam bedeli olan 23 bin 800 TL üzerinden ikinci deprem bölgesindeki çelik betonarme bir yapı için bina teminatı hariç prim hesaplamak gerekirse, diğer ek teminatlar da dahil (asistans, Akkonut avantajlı ek hizmetler vb) prim bedeli yaklaşık 167 TL çıkacaktır.





"Sigorta kişiye özel,

Passaparola'yla gönüllerde taht kuran Metin Uca'nın yeni rotası Gaf Dağı oldu. Hemen her sektörden çalışan ve yöneticiler için özel eğitici yarışmalar da düzenleyen Uca, sigorta konusunda hayli duyarlı bir birey. BES'te, DASK'ta, 'hayat'ta yapılan bazı yanlışlara dikkat çekiyor; sigortacılara yol gösterecek tüyolar veriyor...

butik yapılmalı"



Ne milletin sesine baktı ne kredi kartı borcuna, ne "kim milyoner olmak ister" diye sordu, ne

"eyvah düşüyorsun" diye bağırdı. Passaparola'yla evimize girdi, şimdi de düşünen beyinlere 'Gaf Dağı'nın yolunu açtı. Gaf Dağı ne mi? Halen akıllı cihazlarda oynanan, insanı genel kültürde tepeye tırmandıran, trekking tadında bir yarışma. Mucidi ise mizah ustası Metin Uca...

Canlı yayında çok gördük ama canlı canlı konuşunca keyfi bir başka. Taksim'in en gözde kafesinde buluşunca anlıyorsunuz ki bir gazetecinin en çok aradığı iki özellik, sempati ve sıcaklık onda. Güle oynaya anlatıyor 'Gaf Dağı'nı Uca: "Bu yarışma dünyada bir ilk. Çünkü gezegende aklınıza gelecek her kesimden insanların yaptığı gaffarı, söylediği lafları ve onların saflıklarını ortaya çıkaran bir yarışma..."

Halen 140 bin kişinin oyunu indirdiğini, hedefinin 500 bin kişiyi 'Gaf Dağı'na çıkarmak olduğunu, TV'ye de taşımak istediğini heyecanla söylüyor Metin Uca. Bu yarışmayla çığır açtığını gururla iddia ederken,

kıskançlık değil dostluk beslediği rakiplerine de yakında ekrana gelecek iki farklı yarışma projesiyle meydan okuyor.

Kelime aralarında kimsenin bilmediği bir başarısı da ortaya çıkıyor Uca'nın. Meğer yarışma ustası, Passaparola'yı sigorta, otomotiv, ilaç şirketleri ve bankalar gibi birçok şirkete taşımış, yöneticileri ve çalışanları birlikte oynatarak bunu bir eğitim sistemi haline getirmiş. Üstelik yeni Renault Clio'nun tanıtımında birinci bu eğlenceli yarışmayla Clio bile kazanmış.

Sıra röportajın bombasına geliyor: Sigorta. Sistemi çoğunlukla övüyor ama sigortasının attığı zamanlar da oluyor. Hayat sigortası ve BES'e ne kadar uzaksa, özel sağlık sigortasının o kadar yakınında. Bir şirkete teşekkür ediyor, birine de sitem ediyor özellikle. Sigortanın hayatındaki özel yerini Akıllı Yaşam'la paylaşıırken ilginç bir öneri getiriyor: "Sigorta kişiye özel ve butik olmalı." Bu mesajı sektörün aktörlerine gönderiyoruz. Sizi de şov dünyasının ünlü ismi Metin Uca'yla baş başa bırakıyoruz...

Gaf Dağı nedir, çıkış noktasını anlatır mısınız?

Artık göz ardı edemeyeceğimiz bir medya gerçeği var. Televizyon ekranlarından yarışma ve program izlemek yerine insanlar kendi ekranlarını kendi medyalarını oluşturmaya başladılar. Bu da şu demek: Özellikle genç kardeşlerimin yüzde 70'i ekrana bakarken kendi ekranlarından başka bir medyayı da takip ediyor. Hem televizyon izlenirliği konusunda yeni bir adım hem de insanlarda medya güvenilirliği, başka kaynaklardan denetleme ve kendi medyasını yaratmaya yönelik bir arayış var. Bütün bunları gördükten sonra uzak kalmam söz konusu olamazdı ve ben de yarışma boyutunu düşünerek Gaf Dağı'nı geliştirdim. Zaten cep telefonlarında oynanan

birtakım oyunlar vardı ama bunlar daha çok beceri yarışlarıydı. Zaten genel kültür ve bilgi yarışması yapıyorum onun yerine daha farklı bir yarışma geliştirmek istedim. Gaf Dağı dünyada da bir ilktir çünkü dünyada ekran ünlüsü, bilim adamı, siyasetçi, sanatçı gibi aklınıza gelecek her kesimden insanların yaptığı gafı, söylediği lafları ve onların ortaya çıkardığı saflıkları ortaya çıkaran bir yarışmadır. Buna benzer "kim ne dedi" diye bir yarışma var mı dersanız, sadece magazin içerikli bir iki portalda vardı ama bunu bilim adamından, tarihten her alana taşıyan ve

büyüten ilk yarışma oldu ve çok da sevildi. Ben seyircisini her alanda sağlayan biriyim. Televizyon seyircisi ne düşünüyor yarışma sırasında zaten biliyorsunuz, çünkü birebir ulaşıyorsunuz. Gaf Dağı'nı ise yarışma alışkanlıklarını bir kez daha görmek için geliştirdim. Şu anda indiren ve oynayanların sayısı 140 bin kişinin üstüne çıktı. İleride de yeni yazılımlarla bu sayının 500 bine ulaşacağına inanıyorum. Bu ayın 24'ünde ilk armağanları dağıttık; birinciye Apple TV, ikinciye ve üçüncüye iPod Shuffle verdik. Armağan vermeye devam edeceğiz. Yeni yazılımı da geldi, androidler ve akıllı telefonlar için de hazırli-





yoruz. Ayrıca Facebook'tan oynayanlar da var. Bir düzenleme de onlar için gelecek. Facebook içinde de böyle bir yarışma yapacağız.

Bu yarışmada kimler daha başarılı olabilir?

Bu parmakla oynanan bir beceri yarışması ya da genel kültür yarışması değil. Bu sadece gaflardan ve laflardan oluşan dünyada ilk yaşadığımız yerin ve iklimin ne kadar farkındayız oyunu. Doğru cevap verdikçe Gaf Dağı'na tırmanıyorsunuz. Gaf Dağı'na tırmanınca doğru yanıtlar sizi o gafları yapan kişilere yaklaştırıyor, meraklanmayın, dağda duruyorsunuz. Bana soruyorlar, "Siyasetten bıktık niye siyasetten sorular var" diye. Ben de "En çok gafi yapan siyasetçiler" diyorum. Bu arada kimse buradan birilerine çağırıyor diye düşünmesin, çünkü en çok gafi yapan şu anda Tansu Çiller'dir. En çok soru Tansu Çiller, sonra Demirel ve Erdoğan izliyor. Buradaki hazır

cevapları bir gaf değil ama karşılık verilmiş bir laf olarak kullandığımız zaman da aklınıza gelebilecek her siyasetçi var. Erdal İnönü, Özal, Menderes ve Melih Gökçek de var. Unutmadan belirtiyim, Gaf Dağı'nda ben de varım. Millete o kadar laf edip bu yarışmada olmamak olmaz...

Şu anda kaç soru var?

Toplamda 500 soruyu aşkın bir havuz oluştu. Dönüşümlü sorularıyla birlikte bu rakam 700'ü buluyor. Ama giderek artıyor. Soruları ben hazırladım. Müziğini Metin Ersoy'un oğlu Emir Ersoy yaptı. Çizimler Cihat Hazardağlı'ya ait. Soruların seslendirmesini ve içeriğini ben yaptım.

Televizyonda kendinize yer bulamadığınız için mi bu mecraaya girdiniz?

Televizyonda en fazla genel kültür yarışması yapabilirsiniz. Bu yarışmayı da yapmak istiyorum çünkü, çok özgün bir yarışma ve format olduğu için hiçbir televizyonda yeri yok. Bir kere genel kültürde olduğu gibi her alandan soru çıkartmanız mümkün değil. Sizin gaf dediğinize bir başkası gaf olarak bakmayabilir. Bu yarışma belli bir dünya görüşüyle hazırlanmadı. Bu tarihten ve gerçeklerden yola çıkarak hazırlanmış bir yarışma. Televizyonda ise Passaparola için üç farklı televizyon kanalında 600 bölüme yakın yaptım ve başarısını da gösterdi. Bunun gibi başarılı yarışma programlarının sayısı 5-6'yı geçmez. Passaparola, Çarkıfelek, "Kim Milyoner Olmak İster" gibi çok oturmuş formatlar bellidir. Her

yıl festivallerde buna yeni ekler gelmesi düşünülür ama bir türlü gelmez. Çünkü format artık öyle kolay yaratılmıyor. Zaten formatın yaratılması ve onun oturması da bir süreç. Mesela çok başarılı eğlenceli projeleri Türkiye'ye uyarlayan sevgili Acun Ilıcalı var. Ben de 20 bölüm sonra bitecek bir işin içinde yer almak istemiyorum. Çünkü ben paramı seslendirme yaparak, televizyon dışı işler yaparak da kazanıyorum. Sorun sadece para kazanmak değil. Bekleyen bir iki çok iyi proje var. Televizyon yöneticilerini ikna edebilirsek yapacağız. Ben bu süreçte tek kişilik gösterimle Türkiye'yi dolaşmaya devam ediyorum. Yeşim Salkım ile Hakuna Matata diye bir gösteri yapıyorum. Özel göstericilik ve sunuculuk devam ediyor. Passaparola'nın sahne uygulamalarını yapıyorum. İlginçtir, 50 kişiden 1000 kişiye kadar olan kalabalıklara özel cihazlarla Passaparola'nın yazılımını yaptırıp oyun oynatıyorum. Şirket ve bayi toplantılarında eğitimler de yapıyorum. İnanın otomotivden akaryakıt sektörüne, sigortacılıktan sağlık ekiplerine kadar her kesime yapıyoruz. Çünkü bu, eğitim çalışmasını tamamlayan bir şey haline geliyor. Genel müdür ve eğitim müdürleri de dâhil bütün ekip yarışıyoruz. Elenerek iki kişiye ulaşıncaya kadar eğlenceli oyunlar oynuyoruz. Sonunda iki kişi bu armağanı paylaşıyor. Bu uygulamayı Renault Clio'nun yeni model tanıtımında başlattık. Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, birinciye Clio hediye etti. O günden sonra da 200'ü aşan gösteride aklınıza gelen bütün



ilaç firmaları, bütün sigorta şirketleriyle oynadık. Yapı Kredi'nin bireysel emeklilik şirketinin ilk döneminde, Garanti Bankası'nın birkaç işinde, Passaparola'yı kullandık. Akbank'la çalıştık. İş Bankası'nın yazılım şirket SoftTech, Paro gibi başka örnekler de verebilirim. Hemen hepsinde üst düzey yöneticiler de yarıştı.

Yeni projeler önümüzdeki sezona yetişecek mi?

Sıradaki projeler genel kültür ve eğlenceli yarışmalar. Televizyon zaten bir eğitim değil eğlence aracıdır. Önemli olan eğlence arasında anlatabildikleriniz. Ben bunu çok önemsiyorum. Bayramdan sonra bir yeni yarışmanın başlamasını bekliyoruz. Ayrıca bazı kanallarda da yarışmaya ihtiyaç var.

Sigortayla aranız nasıl? Özel sigortalarınız var mı?

Hayatımda sigortanın çok özel bir yeri var. Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi (BES) başladığında girdiğim sistemde bir süre kalıp çıktım. Çünkü bireysel emekliliğin uygulama hatalarından hoşlanmadım. Paranın değerlendirilmesi konusunda benim ayırdığım yüksek bütçenin diğer yatırım araçları içinde kullanıldığında çok daha fazla getiri getirme olasılığı olduğunu gördüm. Son dönemde yapılan yüzde 25 devlet desteğinden önce çıkmıştım. Ama parayı çarçur etmedim, yine aynı şekilde değerlendirmeye devam ediyorum. Ancak inandığım bir sistem var o da özel sağlık sigortası. Türkiye'de özel hastanelerle firmalar arasındaki dengesizlik ve zaman zaman bu konudaki yanlış uygulamalara rağmen kendim, kardeşim, eşim ve yeğenim olmak üzere dört kişi için özel sağlık sigortası ödüyorum. 15 yıldır devam ediyorum, hiç pişman değilim. Anadolu Sigorta'dan çok memnunuz. Aynı zamanda SGK'dan emekliyim. Ama özel sağlık sigortamı



bozmadan devam ettiriyorum. Hayat sigortası ve BES'e çok inanan biri değilim. Mesela yıllar önce çok ciddi bir sorun yaşamıştım, yine hayat sigortası görünümü belli rahatsızlıkları kapsayan bir poliçe yaptırmıştım. Sonra boynumda epidermik bir kist oluştu. Muhabirlik dönemimde bir toplumsal olayı izlerken kamera çarpması sonucu o kist patladı. Hastaneye gittiğimde tedavi giderlerini karşılamadılar. Ben de o zamanın bakanlığında sigorta işlerinden sorumlu birime bütün detayıyla yaşadıklarımı yazdım. Bunun üzerine dönüp benimle pazarlık yapmaya başladılar, "Yüzde 50'sini karşılayalım" diye. Kabul etmedim ve tamamen çıktım sistemden. Çünkü devlet üzerinden bir yazı gelip zoru görünce benimle uzlaşma yoluna gidilmesinden hoşlanmadım. O şirketi de defterimden sildim. Evim için DASK yaptırıyorum. Bu sigortanın yaygınlaşmasını, bu kültürün yerleşmesini çok önemli buluyorum. Ancak şu anki sistemi çok sağlıklı bulmuyorum. DASK'ta limitlerin isteğe göre yükselmesi gerektiğine inanıyorum. Konut sigortası bilincinin artması lazım. Deprem olduktan sonra insanları bilinçlendirmenin

anlamı yok. Bence Türkiye'de sigortacılığın gelişmesinin önündeki en büyük engel yine bazı tek tip, akıl sınırlarını zorlayan tuhaf sözleşmeler. Mesela giriş katında oturan birinin poliçesinde niye gökyüzünden gelen uçak çarpması yazar? Veya çatı katındaki dairenin sel riski zemin ya da bodrum katındaki daireyle neden aynı tutulur?.. Kimse metinleri okumuyor, onlar da istedikleri gibi yapıyorlar. Oturduğum evde yangın ve doğal afetlere karşı da sigortam var ama dönüp bana aynı sözleşmeyi dayattığı zaman bankamda yaptığım diğer bina sigortasını iptal ettim. Beni aptal yerine koymamalılar değil mi? Dördüncü katta oturuyorum bana sel mi gelecek? Bu primi benden tahsil edemezsiniz. 24 saat güvenliği olan bir yerde otururken bana ekstra riskler için teminat sunamazsınız. Ben sigortanın butik olarak, kişiye özel yapılması gerektiğine inanıyorum.

BES'ten çektiğiniz yatırımınızı nerede değerlendirdiniz? Mesela borsada oynuyor musunuz?

Borsada değerlendirecek kadar çok param yok. Yatırımlarımı bankada, düşük riskli fonlarda değerlendiriyorum.

İklim değişikliği ekonomisi ve Asya sigorta sektörü



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Asya, son 20 yılda gerçekleşen doğal afetlerin yarısına ev sahipliği yaptı ve bu hasarların yıllık ortalama maliyeti 53 milyar dolar. Buna karşılık bölgedeki her 1 Euro'luk hasarın sadece 8 senti sigortalı. Sigortacıların en büyük sorunlarından biri de sağlıklı veri akışı ve istatistik olmaması...



A Asya piyasası, sigorta ve reasürans şirketleri için halen bir muamma. Yüksek hasar maliyeti, gerek sigortalıların gerekse sigortacıların birbirine duyduğu güvensizlik ve veri eksikliği, özellikle reasürans sektörünün bölgeye temkinli yaklaşmasına ve dolayısıyla sigorta sektörünün bölgede gelişmemesine neden oluyor. Sektördeki bu geri kalmışlığa bölgenin yüksek afet frekansı da eklendiğinde karşımıza milli gelir açısından adaletli dağılamamış bir coğrafya, sigortasızlığın getirdiği artan maliyet ve en önemlisi insanlık dramları çıkıyor.

Bu kötü koşullara ek olarak bölgede hızla artan bir nüfus var ve 2050 yılında şimdiki mevcut nüfusun iki katına ulaşması bekleniyor. Sosyal sınıflar arası farklılıklar da nüfusla beraber artış gösteriyor. 2020 yılında 2 milyara yakın kişinin orta sınıf statüsünde olması bekleniyor ve bu rakam 2009 yılının iki katı büyüklüğünde. Bölgenin 2050 yılında dünya genelindeki toplam finansal varlıkların yarısından fazlasına ev sahipliği yapacağı tahmin ediliyor.

Bölgenin diğer bir sıkıntısı da nüfusun dağılımının bölgesel olarak homojen olmaması ve mega şehir denen bölgelerde toplanan yoğun popülasyonların hasar frekansını ve dolayısıyla maliyetleri artırması. Daha çok sahillerde toplanan mega şehirler bölgedeki nüfusun çoğunu barındırıyor ve özellikle doğal katastrofik hasarlar (Nat CATs) için önemli bir potansiyel barındırıyor. Yaklaşık 1 milyar insanın yaşadığı bu mega şehirler özellikle sel açısından çok riskli bölgelerde konumlandırılmış durumda.

Hasarların yüzde 8'i sigortalı

Asya Kalkınma Bankası (ADB) raporuna göre Asya, son 20 yılda gerçekleşen doğal katastrofik hasarların yarısına ev sahipliği yaptı ve bu hasarların yıllık ortalama maliyeti 53 milyar dolar. Hasarların artış maliyeti gayri safi milli hasıla artışının çok çok üstünde ve doğal afet hasarlarından dolayı milli gelir kaybı yaşayan her on ülkeden yedisi Asya kıtasında yer alıyor.

Bütün bu olumsuz koşulların iyileştirilmesi için ekonomik ve kolay bir çözüm yolu olan sigortacılık ise bölgede ne yazık ki çok gerilerde. Munich Re tarafından hazırlanan bir araştırmaya göre, 1980 ve 2012 yılları arasında gerçekleşen doğal afetler incelendiğinde ortaya çıkan her 1 Euro'luk hasarın sadece 8 sentinin (yüzde 8) sigortalı olduğunu görülmüyor. Bu oran aynı dönemlerde Amerika kıtası içinse 40 sent (yüzde 40) civarındaydı.

Dünya genelinde sigorta ve reasürans piyasası göz önüne alındığında ise 168 milyar dolar olarak tespit edilen sigortasızlık maliyetinin önemli bir bölümünün Asya kıtası kaynaklı olduğu tespit ediliyor. Dünyanın sayılı ekonomik güçlerinden biri olan Çin, bu sigortalılık açığının önemli bir bölümünü üstünde taşıyor. 2004 ve 2011 yılları



arasında gerçekleşen doğal afetler sonucu ortaya çıkan hasarlar incelendiğinde bölgedeki sigorta açığının yüzde 90'lık kısmının Çin'de toplandığı görülüyor.

Sigortasızlık ve eksik sigorta kısır döngüsü

Sigortasızlık oranının yüksekliği ve sigorta sektörüne genel olarak duyulan güvensizlik beraberinde kısır ve yıkıcı bir döngü de getiriyor. Sigortasızlık oranının yüksekliği genel güvensizlik duygusundan besleniyor ve bu duygu sigortasızlık oranını yükseltiyor. Bu iki olumsuz unsur beraberinde yüksek sigorta maliyetlerini de getiriyor. Bölgede yeterli penetrasyona sahip olamayan sigorta ve reasürans şirketleri ise mecburen yüksek primler belirleyerek sigortasızlık oranının artmasına sebep oluyor. Sigortasızlıkla birlikte bölgenin diğer bir problemi de eksik sigortalılık. Marsh tarafından hazırlanan rapora göre bölgedeki telekomünikasyon, enerji ve petrokimya faaliyetlerindeki eksik sigortalılık oranı yüzde 30 ile 60 arasında değişiyor. Bu yüksek değerler, hasar frekansını belirlemede kullanılan hesaplamaların yanlışlığı ve sigortalıların maliyetinin bile yüksek olmasıyla açıklanıyor. Bu farkın nedeni ise bölgede, özellikle bu endüstrilerde yaşanan hızlı ve kontrolsüz büyüme. Bölgede yer alan kültürlerden dolayı ortaya çıkan zorluklar da sigortacı ve reasürörlerin gündeminde. Özellikle hayat sigortacılığı bu kültürel

Bölgedeki değişen iklim koşullarına adaptasyonun beraberinde sigortalıların yaşamlarında değişikliğe gitmelerine, sigortacılık koşullarının ve sigorta ürünlerinin yapısının değişmesine neden olacağı belirtiliyor. Bu değişikliğin maliyetlerde yüzde 40 ila 70 arasında düşüş sağlayabileceğine de dikkat çekiliyor.

farklılıklardan yüksek düzeyde etkileniyor. Çin toplumunda aile bağları, yaşlılara ve çocuklara saygı halen önemli dinamikler. Uzun zamandır tek çocuk politikası yürütülüyor ve nüfus planlaması anlamında baskıcı politikalar devam ediyor. Tek çocuk politikası beraberinde erkek çocuklarının arzu edildiği bir toplum getiriyor ve erkek ve kız çocuklar arasında yaş, sayı ve artış oranları arasında düzensizlik ortaya çıkarıyor. Toplumdaki çocuk ve bebeklerle alakalı, prematüre bebeklerin ölümleri gibi olumsuz koşulların tartışılması bile halen bir tabu. Özellikle hayat ürünlerinde Ping An gibi yerel kuruluşların bu dinamikleri göz önünde bulundurarak ürünlerini farklılaştırdıkları görülüyor.

İstatistikler, veri akışı ne kadar sağlıklı?

Asya kıtasının sigorta verilerinin ne kadar gerçeği yansıttığı ve verilerin tamlığı ise sigortacıların diğer bir sorunu. Asya Kalkınma Bankası tarafından hazırlanan rapora göre güvenilir veri anlamında da bölgede ciddi bir açık söz konusu. Bu belirsizlik beraberinde sigortacılığın ilk adımları olan modelleme ve fiyatlama aşamalarında gerçeği yansıtmayan sonuçları da getiriyor. En son teknolojiye sahip modellemeler kullanıyor olsa bile modellemeye sokulan verilerin eksik veya yanlış olması çıkan sonuçların da yanlış olmasına neden oluyor. Örneğin, kilometre başına düşen yağmurun tespit edilmesi ve geleceğe yönelik projeksiyon yapılmasını amaçlayan bir çalışma için kullanılan, farklı resmi kurumlar tarafından aynı bölgeyi kapsayacak şekilde hazırlanan iki raporun birinde bölgeye düşen yağmur oranının yüzde 5 azaldığı, diğerinde ise yüzde 10 arttığı belirtilebiliyor!

Bölgede yaşanan olumsuz koşullarla birlikte değişen iklime uyum sağlanması ve bunun sigorta maliyetlerini azaltması da gündemde. "İklim Adaptasyonunun Ekonomisi" (Economics of Climate Adaptation - ECA) tarafından hazırlanan "İklim Değişikliklerine Uyum ve Alınabilecek Önlemler" başlıklı raporda, bölgedeki değişen iklim koşullarına adaptasyonun beraberinde sigortalıların yaşamlarında değişikliğe gitmelerine, sigortacılık koşullarının ve sigorta ürünlerinin yapısının değişmesine neden olacağı belirtiliyor. Bu değişikliğin maliyetlerde yüzde 40 ila 70 arasında düşüş sağlayabileceği de raporda dikkat çeken diğer bir tespit. Bölgenin yaşam kalitesinin kabul edilebilir düzeylere çıkabilmesi için özellikle ülke yönetimlerinin, sigorta ve reasürans şirketlerinin katıldığı çoklu bir işbirliği kurulması ve ilk adım olan sigorta bilincinden başlayarak Asya'nın geleceğinin yeniden biçimlendirilmesi gerektiği sigorta profesyonelleri tarafından ortaklaşa dile getirilen bir görüş. Swiss Re'nin son Sigma raporunda da belirtildiği gibi, sigortacılık sınırlarının genişletilmesi ve daha önce ulaşamayan alanlara ulaşabilmesi özellikle reasürans piyasası olmak üzere sigorta ve reasürans piyasasının işbirliği ve iklim değişiklikleri gibi yapısal değişiklikler sonucunda ortaya çıkan iş imkanlarının değerlendirilebilmesiyle mümkün olacaktır. Sigorta ve reasürans şirketleri tarafından alınan aksiyonlarla bölge için yeni bir gelecek yaratılabilecek ve ulusal ve uluslararası ekonomilerin gelişimi sigorta gibi güçlü bir araç vasıtasıyla desteklenecektir.



Sompo Japan, Rekabet Kurulu iznine bağlı olarak 1 Eylül 2014 tarihinde Nipponkoa ile birleşiyor. Bu birleşmenin ardından Sompo Japan, dünyanın ikinci büyük sigorta pazarı olan Japonya'daki en büyük elementer sigorta şirketi olacak. Sompo Japan ve Nipponkoa, elementer sigorta şirketleri olmakla beraber hayat sigortası ve fon yönetimine de ağırlık vermiş durumdalar. Birleşmeyle grubun ismi "Sompo Japan Nipponkoa" olacak ve aynı zamanda hayat sigortası şirketinin de kurumsal ismi değişecek.

Sompo, Japonya'nın en büyüğü oluyor

Amerika'dan sonra hayat dışı sigorta pazarı büyüklüğü sıralamasında ikinci sırayı alan Japonya, 129 milyar dolarlık (95 milyar euro) pazar büyüklüğüne sahip. Primlerin yaklaşık yüzde 50'lik kısmı oto sigortalarından elde ediliyor. Sompo Japan Nipponkoa da yüzde 28'lik pazar payıyla ilk sırada yerini alacak.

120 yıllık geçmişe sahip Nipponkoa'nın 2013 yılındaki prim üretimi 4 milyar euro olarak kaydedilirken, Sompo Japan'ın aynı yılki prim üretimi 10 milyar euro olarak belirtiliyor. 2010 yılından bu yana giderek yükselen trendle birlikte, iki şirketin 2013 yılında ürettiği toplam prim üretimi ise yaklaşık 14 milyar euro olarak açıklandı.

2014 yılı ocak ayı raporuna göre Sompo Japan'ın kredi notu S&P tarafından A+, AM Best tarafından A+ ve Moody's tarafından A1 olarak derecelendirildi. Nipponkoa da S&P ve AM Best tarafından A+ notlara layık görüldü.

Söz konusu birleşmenin sadece Japonya değil dünyada da çok büyük bir yenilik yaratacağı dile getiriliyor. Bu arada birleşme sonrasında Türkiye'deki kurumsal unvanı da bir değişiklik olmayacak ve Sompo Japan Sigorta olarak devam edecek.

Panama Kanalı'nın sigorta yükü 1 milyar doları aşıyor



Dünyanın en önemli su yollarından biri olan Panama Kanalı yüzüncü yılını kutlamaya hazırlanırken, sigortacılar kanalın kargo taşıma kapasitesini iki katına çıkarmak için yapılan planlar konusunda uyarılarda bulunuyor. "Panama Kanalı 100: Güvenlik ve Gelecek Riskler" başlıklı rapora göre Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), kanalın kapasitesini genişletmek için yapılan üçüncü transit projenin, kanaldan her gün geçen yükün ortalama sigorta değerini 1 milyar dolara yükseltebileceği belirtiliyor.

Japon emeklilik fonu yerel hisse ağırlığını artıracak

1.24 trilyon dolarlık birikimle dünyanın en büyüğü olan Japonya'nın halk emeklilik fonu, portföyünde yer alan yerel hisse senedi oranını yüzde 20 civarında artırmayı hedefliyor. İç piyasa hisselerinin fondadaki mevcut ağırlığı yüzde 12 düzeyinde bulunuyor.

Japonya Başbakanı Shinzo Abe, bir süredir emeklilik fonunun çok düşük getirili iç borçlanma kağıtları yerine riski ve getirisi yüksek varlıklara yatırım yapılması için baskı uyguluyordu. Japonya'da 10 yıllık tahvil faizleri yüzde 0.6 düzeyinde bulunuyor.



Shinzo Abe

Aviva, Avrupa ve İngiltere'yle büyüdü

İngiliz sigorta devi Aviva, zayıflayan Kanada'ya rağmen yılın ilk çeyreğinde Avrupa ve Birleşik Krallık'taki güçlü verilerle operasyon gelirlerinde yüzde 4 artış yakaladı. Şirketin nakit akışını 800 milyon sterline (1.4 trilyon dolar) çıkarmayı ve operasyon giderleri oranını yüzde 50'nin altına düşürmeyi hedeflediği bildirildi.

Aviva'nın büyümesinde ana etkenlerden biri olan yeni iş kollarının değeri yüzde 9 yükselişle 453 milyon sterline yükseldi. Bu artışta Polonya, Türkiye ve Asya'daki büyümenin yüzde 54'e ulaşması etkili oldu. Bu üç bölge Aviva'nın yeni iş kollarının yüzde 25'lik kısmına denk geliyor.



Swiss Re, ikinci çeyrek tahminlerini ıskaladı

Dünyanın ikinci büyük reasürans şirketi Swiss Re'nin ikinci çeyrek kârı beklentilerin altında kaldı. Analistlerin tahminlerinin tutmamasında hayat ve sağlık sigortalarında görülen düşüş etkili oldu. Şirketin net gelirleri bir önceki yılın aynı döneminde 786 milyon dolardan bu yıl 802 milyon dolara yükseldi. 12 analistin tahminin ortalaması ise net gelirlerin 898 milyon dolar düzeyinde olacağını gösteriyordu.

Vontobel Holding AG analisti Stefan Schuermann, "Hayat dışı sonuçlar kabul edilebilir olsa da hayat sigortaları hayat kırıklığı yarattı" diyerek piyasanın bu durumdan memnun olmayacağını ima etti.



Fitch'ten Groupama'ya reyting dopingi

Amerikan reyting kuruluşu Fitch, Fransız sigorta grubu Groupama'nın reytingini ve finansal yeterliliğini BBB olarak teyit etti. Fitch'in borçlanma faaliyetleriyle ilgili değerlendirmesi ise BB olarak açıklandı. Yeni reytingin sermaye yapısındaki değişimlerden, borç yönetim kabiliyetindeki gözle görülür iyileşmeden ve şirketin teminat verdiği risklerin doğru çeşitlendirilmesinden kaynaklandığı belirtildi. Groupama'nın sahip olduğu güçlü repütasyon, gelişen kârlılık çizgisi, 2013 yılının ilk yarısında yüzde 100.8 olarak gerçekleşen birleşik rasyonun iyileşme göstererek 2014'ün aynı döneminde yüzde 98.5 olarak gerçekleşmesi Fitch tarafından iyileşmeye gerekçe gösterilen diğer bir gösterge oldu. Fitch tarafından yapılan açıklamada, Groupama'nın finansal yapısındaki iyileşmelerin devamına olan inançlarının tam olduğu, reyting artırımının da bunun bir sonucu olduğu belirtildi.

ERGO'yu Yunanistan lideri yapacak hamle

ERGO, Piraeus Bank bünyesindeki ATE Sigortacılık'ı satın alarak Yunanistan'ın hayat-dışı sigortalarda en büyük oyuncusu haline geldi. Bu satın alma ile birlikte Güneydoğu Avrupadaki varlığını artıran ERGO, ATE Sigortacılık'ın yüzde 100 hissesi karşılığında 90.1 milyon euro ödeyecek. Satış, yasal düzenleyici kurumların onayını takiben gerçekleşmiş olacak. Yunanistan'daki iştiraki ERGO Hellas'ın ATE'yi satın alması, ERGO'yu Yunanistan'da hayat-dışı sigorta segmentinde en büyük oyuncuya dönüştürecek. ERGO Hellas, 2013 yılında 135 milyon Euro'luk prim üretimine ulaştı. ATE ise geçen yıl yaptığı 170 milyon Euro'luk prim üretiminin 130 milyon Euro'luk bölümünü hayat-dışı sigortacılık faaliyetlerinden elde etti.

1980 yılında kurulan ATE Sigortacılık, hayat-dışı branşların yanı sıra hayat sigortasına yönelik ürünler de sunuyor. Şirket, hayat-dışı sigortası pazarında 5'inci, hayat sigortası pazarında ise 11'inci sırada yer alıyor. ERGO, bu satın alma ile birlikte Yunanistan ekonomisinin kriz sonrası toparlanmasına yönelik beklenti ve inancını da ortaya koymuş oldu. Yunanistan'da sigortacılık anlamında penetrasyon, diğer AB ülkeleriyle kıyaslandığında oldukça düşük seviyede bulunuyor. ERGO Sigorta Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Jochen Messemer, satışla ilgili "Yunanistan'ın şu anda düşük düzeyde bulunan sigorta penetrasyonunun artacağını öngörüyoruz. Özellikle hayat-dışı alanının büyük fırsatlar sunacağını düşünüyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Satış işleminin gerçekleşmesinin ardından ERGO Hellas, hayat-dışı sigorta sektöründe Yunanistan'ın en büyük sigortacısı olacak. ERGO Yunanistan ve Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Türkiye'nin de içinde bulunduğu Güneydoğu Avrupadaki varlığımızı artırıyoruz. Yunanistan'da sigorta sektörü penetrasyonu Türkiye'deki gibi düşük düzeyde. Ancak Türkiye gibi yüksek potansiyeli bulunan pazarlarda kârlı büyüme fırsatlarına açtık. Stratejimiz, kârlılığımızı, piyasadaki liderliğimizi ve müşterilerimiz ve satış ortaklarımız için yüksek kalite standartlarımızı korumak ve artırmak" dedi.



Siber risk poliçesi satışlarında artış bekleniyor



Marsh tarafından Birleşik Krallık ve İrlanda'da yapılan araştırmaya katılanların yüzde 31'sinin siber risk altında olduğu, ancak bu kesimin sadece yüzde 14'ünün bu riski elimine edebilecek bir poliçeye sahip olduğu tespit edildi.

Araştırmaya katılan şirketlerin yarısı ise gelecek 12 ay içerisinde siber riski teminat altına alan bir poliçe sahibi olmak istediklerini belirtti. Katılımcıların yüzde 24'ü siber riski şirketleri için en önemli 5 riski içerisinde sınıflandırıyor. Yüzde 56'sı ise en önemli 10 risk arasında görüyor.

Katılımcıların sadece yüzde 20'sinin siber riski yönetim komitelerinde görüştüğü, yüzde 57'sinin ise siber riski sadece bilgi işlem departmanı sorumluluğuna bıraktığı ortaya çıktı. Marsh yetkililerinden Stephen Wares, siber riski katastrofik etkileri olan ve şirket itibarlarını etkileyen bir unsur olarak değerlendiriyor.

Marsh'ın raporunda, özellikle önümüzdeki 12 aylık periyotta siber risk poliçelerinde ciddi bir artış olacağına dikkat çekiliyor. Bu alanda ilk poliçe yaklaşık 20 yıl önce oluşturulmuştu. Wares, o dönemden bu yana ciddi bir olgunlaşma süreci geçirildiğini, potansiyel müşterilerin tespitiyle sürecin devam edeceğini belirtiyor.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



ACISELSAN
ACIKIŞIM SİGORTASI VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
CELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH®

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

www.verusa.com.tr

Banca Carige sigortadan çıkıyor



İtalyan Banca Carige, sigorta iştirakleri Carige Assicurazioni ve Carige Vita Nuovayı satma kararı aldı. Satış sürecinin yürütülmesiyle ilgili Amerikan menşeli Apollo Management Holdings ile görüşmelere başlandı. Satış sürecini en kısa zamanda tamamlanması planlanıyor. Banka Carige CEO'su Piero Luigi Montani, leasing ve faktöring faaliyetleri için de bir satış sürecinin yürütülebileceğini, iletilen tekliflerin bu özellikler dikkate alınarak değerlendirileceğini açıkladı. "Ancak sürecin hızla değerlendirilebilmesi adına şirketlerimiz kesinlikle sahip olduğu değerlerin altında işlem görmeyecek" diyen Montani, 800 milyonluk sermaye artırımını sonrasında bankanın şirketler üzerindeki toplam sahiplik oranının yüzde 37.38'den 69.56'ya çıktığını da hatırlattı.

İspanyollar emeklilik sistemine güvenmiyor



İspanya emeklilik pazarını incelemek adına Centro de Negocios del Seguro ve Consejo General tarafından yapılan çalışmada, İspanyolların yüzde 68.7'sinin ölüm, sakatlık veya emeklilikle ilgili herhangi bir teminata sahip olmadığı, nüfusun yüzde 87'sinin ise sosyal emeklilik sistemine yönelik ciddi endişelere sahip olduğu tespit edildi.

Çalışma sonucunda elde edilen diğer bir tespit de nüfusun yüzde 68.4'ünün bankalara güven duymadığı veya çok az güven duyduğu oldu. Ülkede bankacılara göre daha güvenilir görülen sigorta şirketlerinin sunduğu teminatların alınıp alınmadığı değerlendirildiğinde ise müşterilerin yüzde 65.7'si herhangi bir tasarruf ürünü için bankaya başvuracağını, yüzde 47.3'ü ise bir sigorta şirketini tercih edeceğini belirtti. Sigortacılar tarafından sunulan ürünlerin bilinirliğinin az olduğu da bir başka önemli tespit. Araştırmada ayrıca, katılımcıların yüzde 92.3'ünün emeklilik teminatlarının varlığı hakkında bilgi sahibi olduğu, ancak yüzde 10'undan azının tasarruf ürünlerini tercih ettiği ortaya çıktı.



Generali'nin reytinginde sorun yok

Kredi derecelendirme şirketi Fitch, Generali'nin reytingini A- olarak konfirme etti. Yatırım görüşü ise durağan olarak açıklandı. Fitch ayrıca, Generali'nin ana iştirak olduğu kuruluşlar için reytingini BBB olarak açıkladı.

2 yılda ikinci terfi



Patrick Cohen



Patrick Cohen, Zurich Group'ta dağıtım ve müşteri ilişkilerinden sorumlu yönetici olarak atandı. Yeni görevinde Cohen, Zurich'in kârlı büyümesini sürdürmek ve geliştirmek, müşterileri daha iyi değerlendirmek ve grup stratejisini 2014 ve 2016 yılları arasında sürdürmekten sorumlu olacak. Müşteri ilişkileri ve satış stratejisiyle birlikte dağıtım kanalları ve brokerları da yönetecek olan Cohen, Zurich Group'a 2 yıl önce Müşteri İlişkileri Departmanı yöneticisi olarak katılmış, Ocak 2013'te ise pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atanmıştı.

TEK ŞİFRE ÇOK İŞLEM

VAKIFBANK MOBİL BANKACILIK'TA



PRATİK MENÜ İLE
KOLAY VE HIZLI
CEP İMZA İLE
GÜVENLİ



Download on the
App Store



GET IT ON
Google play



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

444 0 724 | vakifbank.com.tr

f /vakifbank

Coface, Sırbistan pazarında



Kredi sigortası devi Coface, Sırbistan'da faaliyetlerine başladı. Şirket, bu pazarda AXA ile ortak hareket edeceğini açıkladı. Sırbistan'da faaliyet gösteren şirketler, alacak tahsilâtı ve ticari bilgi temininin yanı sıra Coface'in uzun dönemli kredi sigortası hizmetinden ve uluslararası tecrübesinden yararlanabilecek. Coface, Sırbistan pazarında 2007 yılından bu yana kredi şartlarının iyileşmesi ve artan talep üzerine AXA Nezivotno Osiguranje ile teknik ortaklık anlaşması imzaladı. Bundan böyle Sırp şirketleri, ticari faaliyetleri dolayısıyla sahip oldukları kredi riskini tespit etmek ve önlemek üzere Coface'in mikro ve makro analiz gibi hizmetlerinden yararlanabilecek.

Coface Orta Avrupa Bölge Müdürü Katarzyna Kompowska, Avrupa Birliği üyesi olan Sırbistan'ın Coface'in stratejik pazarlarda büyüme hamlesi doğrultusunda önemli bir yere sahip olduğunu, her geçen yıl diğer bölge ülkelerine göre pozisyonunu ve yapısını güçlendirdiğini, ticari gelişme ve büyüme beklentilerinin artarak devam ettiğini vurguladı.

Coface, halen Orta Avrupa bölgesinde doğrudan ve dolaylı olarak 14 ülkede faaliyet gösteriyor. Toplamda ise 98 ülkede faaliyet gösteren Coface Group, dünya genelinde ticaretin gelişmesine bağlı olarak hızlı büyümesini sürdürmeyi hedefliyor.

Sonunda kaza tutanakları da cebe girdi!

Avrupa Birliği üyesi 9 ülkeden 14 üyenin katılımıyla oluşturulan Avrupa ortak fayda ve mütuel sigortacılık grubu Euresa, yeni uygulamasını piyasaya sundu. 2 yıllık araştırma süreci sonucunda geliştirilen bu uygulama, kaza tespit tutanaklarının akıllı telefonlar üzerinde doldurulup sigorta şirketlerine gönderilmesini sağlıyor. Elektronik ortamda doldurulan tutanak sadece 6-7 dakikada hazırlanıp fotoğraf da eklenerek anında ilgili yerlere gönderilebiliyor.

Uygulamanın herhangi bir Avrupa Birliği üyesi ülkede kullanılması, düzenleyici kurum ve ülkede faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin beraber yürütecekleri ortak çalışmayla mümkün olabiliyor. Fransa ve Yunanistan'ın ardından İtalya da bu uygulamayı kullanmaya başladı. Belçika ise uygulamaya geçiş

hazırlıklarını sürdürüyor.

Özellikle motosiklet kullanıcıları tarafından tercih edilen uygulama, kazaları basit ve hızlı bir şekilde raporlama imkanı sağlıyor. Euresa Genel Müdürü Thierry Jeantet, uygulamanın yararlarını şöyle anlatıyor: "Kaza anında hasar bildirimi için kullanılması gereken formun hazırlanmasında mutlaka aksaklıklar yaşanabiliyor. Özellikle yağmurlu ve elverişsiz havalarda bu tür problemler artıyor. Hasar bildirim formunun karmaşıklığı ve talep edilen verilerin çokluğu nedeniyle birçok hata yapılabiliyor. Bu da hasarın değerlendirilme sürecine olumsuz etki yapıyor. Bu uygulamanın sektördeki önemli bir boşluğu dolduracağını düşünüyoruz."

Avrupa genelinde 22 milyon müşteriye hizmet veren Euresa, uygulamanın kullanıcılarına en yüksek düzeyde güvenlik ve sisteme girdiği bilgilerin gizliliğiyle ilgili taahhütler veriyor. 2 yıl boyunca farklı Avrupa Birliği üyesi ülkelerden yaklaşık 60 kişinin katıldığı testleri başarıyla geçen uygulama, bölgelerin farklı yapılarına ve sektör işleyişlerine göre adapte edilebiliyor. Uygulamanın kullanıcı tarafından indirilmesi ve ihtiyaç duyduğunda kullanması da son derece basit.



Bir markayı lider yapan mutlu çalışanlardır.



Üst üste ikinci kez Türkiye'nin en iyi işvereni AXA SİGORTA

AXA SİGORTA, 2013'te olduğu gibi bu yıl da Great Place To Work ödülleri büyük işletmeler kategorisinde "Türkiye'nin En İyi İşvereni" seçildi.
Bize bu ödülü kazandıran çalışanlarımız gururumuzdur.



* 501 ve üzeri şirketler kategorisinde "Türkiye'nin En İyi İşvereni".



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Kazazedelerin emrine amade 10 bin araç var



Hakan Sevim

Türkiye’de her gün 1400-1500 araç, kaza yapanların yerine kullanılmak üzere sigortalılara veriliyor. Bu sistem için yaklaşık 10 bin araç tahsis edilmiş durumda. Sigorta araç ikamesi sağlayan şirketlerin yıllık toplam cirosu ise 180 milyon TL civarında...

Türkiye’de son 10 yılda gerçek anlamda kullanılmaya başlayan, 2005’ten itibaren de ivmesini hızlandıran sigorta araç asistans hizmetleri her geçen gün büyüyor. Sigorta şirketlerinin müşterilerine daha iyi hizmet sunmak amacıyla başlattığı rekabet, kaza yapan araçların yerine ikame araç teminine de yansımış durumda. 2005 yılından önce 100 arabadan 45’i kaza yaptığında, bunların sadece 1-2’si sigortadan yedek araba isteniyordu. Şimdi ise bu rakam 15-20’lere çıktı. Sigorta şirketleri müşterilerini bilinçlendirmeye başlayınca, kaza yapan sürücülerin yedek araç talebi arttı. Bu talep de sigorta araç asistans hizmeti sunan



kiralama şirketlerini büyüttü. Eskiden 200-300 otomobile iş yapan araç kiralama firmaları, şimdi araç sayısını 2 bin-2 bin 500’lere çıkarmış durumda. Kaza yapan araçların yerine verilen ikame araçlar sigortalıda tamir süresi boyunca kalıyor. Bu süre en fazla 15 günü bulabiliyor. Sigorta asistans hizmetleri dahilinde her gün 1400-1500 araç tahsis ediliyor. Sırf bu iş için

oluşturulan araç parkı ise 10 bin civarında. Bir aracın günlük kirasının en az 60 TL olduğu ve ayda ortalama 25 gün çalıştığından yola çıkarak, kiralama şirketlerinin bu pazardan sağladığı yıllık ciro 180 milyon TL olarak hesaplanabilir.

Sektörün lideri Zeplin Car

Sigorta araç asistans hizmeti ve ikame araç pazarının en büyük şirketi ise Zeplin Car. Sigorta şirketlerine günde ortalama 600 araç yedeklemesi sağlayan Zeplin Car’ın kurucusu ve Genel Koordinatörü Hakan Sevim, aslında ODTÜ İnşaat Mühendisliği mezunu. Aynı zamanda

Türkiye Oto Kiralamacılar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi. Sektörün gelişmesi için uzun süredir çaba harcayan Sevim, Türkiye çapında 60 noktada hizmet veren, 8 bin araçlık filoyu yönetiyor. Yaklaşık 300 kişiye istihdam sağlayan şirketin cirosu her yıl yüzde 40-50 oranında büyüyor. Yüzde 100 Türk sermayeli bir aile şirketi olan Zeplin Car'ı 2001 yılında kurduklarını söyleyen Hakan Sevim, bu süreci şöyle anlatıyor:

"Günlük araç kiralama işine 2001 yılında 50 arabayla başladık. İlk ofislerimizi Antalya ve Ankara'da açtık. Sonra 150-200 arabaya çıktık. 2003'te İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nda bir araç kiralama yeri devraldık ve bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmeye başladık. Bu işe konsantre olduk ve dünya standartlarını Türkiye'ye uyarladık. 2004 yılında İstanbul'a geldik. Asıl gelişme ise 2005 yılından sonra yaşandı. Araçlar kaza yapınca sigorta şirketleri yedek araç vermeye başladı. Uzun dönem kiralama yapan filo şirketlerinin sayısı arttı. Aynı zamanda uçak biletleri ucuzlamaya başladı. İnsanlar uzun mesafeleri uçakla gidip, indikleri yerde araba kiralamayı tercih eder oldu. Biz bu gelişmeleri önceden görüp tam da onların ihtiyaçlarına göre araçlar satın alıp önlerine koyduk."

Zeplin Car, geçen yıl yaklaşık 70 milyon TL ciro elde etmiş. Hakan Sevim, bu yılki hedeflerinin 90-100 milyon TL arası olduğunu açıklıyor. Ardından da araç parkı ve hizmet noktalarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Her yıl filomuzu yeniliyoruz. Araçlarımızın yaş ortalaması 16-17 ay. Filomuzda 180 tane Mercedes, 40



da Volvo otomobil var. Yaklaşık 700 aracımızın değeri 90 bin TL'nin üzerinde.

Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek ve operasyon maliyetlerimizi düşürmek için araçların yıkanabildiği, gerekli teknik kontrollerin

yapıldığı araç kiralama istasyonları yapıyoruz. Bunlar genelde kavşak noktalarda yer



alıyor. Bu noktalardan İzmit ile Çorlu arasında şu anda 10 adet var. Bu sayıyı 10 yılda 100'e çıkarmayı planlıyoruz."

Sigorta şirketlerine günde 700 araç veriyor

Sigorta araç yedekleme hizmeti için günde 1400-1500 araç tahsis edildiğini belirtmiştik. Hakan Sevim, bunların 600-700'ünü Zeplin Car'ın temin ettiğini söylüyor. Şirketin müşterileri arasında sigorta şirketlerinin payı yüzde 40'lara kadar ulaşmış.

Sigorta araç asistans hizmeti çerçevesinde, kaza yapan araçların yerine yedek araç veriliyor. İkame araçlar sigortalıda tamir süresi boyunca kalıyor. Bu süre ortalama 5.5 günü buluyor. Türkiye'de yaklaşık 40 -50 sigorta şirketi, 5-6 yol yardım asistan - çağrı merkezi şirketiyle çalışıyor. Hakan Sevim, Zeplin Car'ın da Tur Assist, Inter Partner, Europ Assistance, Mondial Assistance, Assist Line, Marm Assistance gibi şirketlerle anlaşmaları bulunduğunu anlatıyor. Sevim, Bu noktada ikame araçları kaza yerine götürüp sigortalıya teslim ettiklerini, kullandığı araç neyse ona denk bir yedek araç verdiklerini vurguluyor. Zeplin Car müşterilerinin ikinci önemli grubunu ise uzun dönem araç kiralama yapan filo şirketleri oluşturuyor. Sevim, "Türkiye çapında hizmet vermeleri gerektiğinde veya araç sıkıntısı yaşadıklarında bize geliyorlar. Büyük şirketlerle uzun dönemli yaptıkları anlaşmalar gereği, kaza yerine hemen araç göndermek zorundalar. Araç sıkıntısı çektiklerinde bizden hizmet alıyorlar ki bu piyasada yüzde 70-80 pazar payına sahibiz. Bu pazarda Hedef Filo, ALD Otomotiv, Çelik Motor, Autoland, Fleet Corp, Arkas Filo, Garanti Filo, Oto Plan, Partner Filo, Lease Plan



gibi uzun dönemli kiralama yapan büyük ölçekli firmalarla çalışıyoruz" diyor. Zeplin Car'ın bir de Türkiye çapında cari hesap açarak çalıştığı daha küçük ölçekli firmalar var. Sevim, bu müşterilere de Türkiye'nin neresinde olursa olsun, istedikleri zaman araç temin ettiklerini söylüyor. Bireysel müşterileri ise genellikle tanıdık, referansla gelenler

oluşturuyor. Hakan Sevim, Türkiye çapında günde yaklaşık 1300 kişiye araç verdiklerini belirtiyor. Bayram, tatil dönemlerinde bu sayı doğal olarak artıyor. Örneğin Zeplin Car, İstanbul'da, Ramazan Bayramı'ndaki talebi karşılamak için 300 yeni aracı devreye almış. Sevim, araç başına ortalama 50 bin liradan toplam 15 milyon TL'lik yatırım yaptıklarını anlatıyor. 📌

MERCEDES'İN YERİNE CLIO VERİNCE...

Zeplin Car Genel Koordinatörü Hakan Sevim, müşteri memnuniyetine büyük önem verdiklerini, kaza yerine en geç yarım saat içinde ulaştıklarını vurguluyor. Sevim, bu noktada "Sigorta şirketlerinin asistan hizmeti veren firmalarla denk araç anlaşması yapması lazım ki müşteriler daha fazla memnun olsun" diyor. Ardından da sistemde yaşanan sıkıntıları ve çözüm önerilerini şöyle anlatıyor: "Bazen hiç suçumuz yokken sahada sorunlar yaşayabiliyoruz. Malum, parayı sigorta şirketi ödüyor ve söz sahibi de o. Sigortacıyla anlaşması doğrultusunda asistans - çağrı merkezi şirketi, kaza yapan aracın yerine en ucuz arabayı yönlendirebiliyor. Biz

de kaza yerine gittiğimizde tepki görüyoruz. Çünkü örneğin, kaza yapan araba Mercedes ya da BMW ama yerine Clio ya da Accent gönderilmiş. Sürücü doğal olarak bundan memnun olmuyor. Zaten kaza yapmış sinirleri bozuk ve bize patlıyor. İkinci bir sorun da kaza yapan aracın yerine verdiğimiz yedek aracın teslimini uzatmaya çalışmaları. Biz ihtiyaç olunca en geç yarım saat içinde arabayı istenen yere götürüyoruz ama geri almaya gelince zamanında alamıyoruz. Teslimi bir iki gün geciktiriyorlar. Aslında anlaşma arabanın serviste kalacağı süre kadar olması gerekiyor ve ona da eksper karar veriyor. Bu süre en fazla 15 gün olabiliyor."

HADI YA!

KASKO VE TRAFİK
SİGORTASI
YAPTIRIRKEN
BİZDEN MUTLAKA
TEKLİF ALIN.
SONRA PİŞMAN
OLMAYIN!



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompjapan.com.tr



“Bize bir teklif gönderin...”



Ali Savaşman
Sandler Training

İğneye yemi takıp oltayı denize atmadan önce, teklif hazırlamak için vaktimizi ve kaynaklarımızı tüketmeden, kendimize son derece basit 4 tane soru soralım...

Müşteri adayı bizden bir teklif istediğinde kulağımıza ne kadar da hoş gelir değil mi! Peki bunun nedenlerini hiç düşündünüz mü? Gelin birlikte biraz kafa patlatalım.

Birinci sebep: Hepimizin yaşadığı gibi satış süreçlerinde pek çok kere olumsuzluklar, reddedilmelerle karşılaşırız. Müşteri adayının “Bize bir teklif gönderin” ifadesi ise uzun zamandır duyduğumuz en olumlu cevap olabiliyor. Bir işi kapatmaya, yeni bir müşteri kapmaya ya da çapraz satışa bir adım daha yaklaşıyoruz. Muhteşem! İşte satış sürecinde ihtiyaç duyduğunuz enerji kaynağınız.

İkinci sebep: Bazıları için teklif hazırlamak, en nefret ettikleri işlerden biri olan müşteri taraması yapmaktan evladır. “Teklif hazırlamalıyım” ifadesi bazıları için “Oh be, bugün müşteri taraması yapmak zorunda değilim” anlamındadır.

Üçüncü sebep: Şirket kültürü veya yönetim bu tarz davranışları destekliyor hatta maddi veya manevi olarak ödüllendiriyor olabilir: “ABC firmasına teklif veriyor olmak süper, yıllardır onların inadını kıramamıştık. Aferin sana!”

Dördüncü sebep: “İlk seferde beceremezsen tekrar denemeli ve denemekten yılmamalısn.” Babam bana bunu öğrettiğinde 6-7 yaşlarındaydım herhalde. Balık tutarken bazılarının sürekli yemlerini yedirmesi gibi, satış mesleğinde de sürekli teklif verip, verdikleri teklifin kabul edilmesini umut eden pek çok balıkçı vardır. Aynı müşteriye sürekli olarak yıllar boyunca bıkmadan usanmadan teklif verirler, bir gün onları oltalarının ucunda görebilmek ümidiyle...





“Gönder” tuşuna basmadan önce...

Bunlar ilk avazda aklıma gelen sebepler. Eminim sizler de pek çok farklı neden bulabilirsiniz. Bulduklarınızı paylaşırsanız çok sevinirim...

İsterseniz filmi biraz başa saralım ve iğneye yemi takıp oltayı denize atmadan önce, teklif hazırlamak için vaktimizi ve kaynaklarımızı tüketmeden, kendimize son derece basit 4 tane soru soralım.

Birinci soru: Bu teklifi neden hazırlamalıyım? Bu işe İHTİYACIM mı var? Yoksa bu işi İSTİYOR muyum? Cevap ikisi birden olmamalı. Eğer bu işe ihtiyacım varsa, teklif isteyen firmanın işini almak için yüksek iskontolara ve dar kâr marjlarına razı olmam gerektiğini de başından kabullenmeliyim. Kazanmanın her zaman bir BEDELİ vardır.

İkinci soru: Teklifi hazırlamadan önce muhtemel iş potansiyelinin değerlendirmesini tam olarak yaptım mı? Değerlendirme derken sattığım ürün ya da hizmeti kesin alırlar demek istemiyorum. Müşteri adayının nefes alıyor olması, pek çok satıcı açısından potansiyel müşteri olarak kabul edilmesi için yeter şarttır. Halbuki şirketinizin

potansiyel müşterilerde aradığı standartlar ve kriterler nelerdir? Müşteri adayınız bu standartların ve kriterlerin ne kadarını karşıyor? Müşteri adayının uzun vadede iş yapma potansiyeli nedir? Nasıl belirliyorsunuz? Muhtemelen satıcılarınız bunların çoğuna aldırış etmiyordur.

Üçüncü soru: Net ve kesin olarak uzlaşmış bir sonraki adım nedir? Seninle ya da ekibinle bir araya gelerek teklifi gözden geçirmeleri konusunda önceden bir anlaşma yaptın mı? Yoksa sadece teklifi veriyor ve dua etmeye mi başlıyorsun? Genelde ikincisini yapıyorsan, silahındaki tek kurşunla hedefi 12'den vurmak için iddiaya girersin. Ya vurur kazanırsın, ya da karavana atar kaybedersin. Bu tarz iddialar hoşuna gidiyor mu?

Dördüncü soru: Satıcılarınızın listesinde müşteri adayı olarak başka neler, kimler var? Eğer listelerinde az müşteri adayı varsa ya da söz konusu müşteri adayından daha iyi bir iş geliştirme imkanı yoksa satıcılarınız bu sorunu nefeslerini tutarak cevaplayacaktır. Yönetici ya da patron olarak kabul edemeyeceğiniz bu durum çalışanlarınız üzerinde ekstra baskı yaratacaktır.

Patron ya da yönetici olarak eminim gün içinde sormanız gereken ya da sorduğunuz pek çok soru vardır. Satıcılar “SEND” (GÖNDER) tuşuna basmadan önce nadir olarak yukarıdaki 4 temel soruyu kendilerine sorar. Belki de bu 4 soruyu bir sonraki satış toplantısında gündeme almalısınız? Ne dersiniz?



21 bin konut için 158 milyon TL hasar ödendi

DASK, kuruluşundan bu yana, 422 deprem nedeniyle oluşan küçük, orta ya da büyük düzeyli hasarlar için 21 binin üzerindeki zorunlu deprem sigortalı konuta 158 milyon TL hasar ödemesi yaptı...

Marmara depreminin ardından 2000 yılında yürürlüğe giren zorunlu deprem sigortası için 2012 yılı önemli bir dönüm noktası oldu. 18 Ağustos 2012 tarihinde yürürlüğe giren Afet Sigortaları Kanunu'nun ardından 2.5



milyona yakın poliçe artışı sağlandı. Böylece ülke genelinde zorunlu deprem sigortalı konut sayısı 6.5 milyonu aştı. Aynı zamanda Türkiye'de zorunlu deprem sigortası kapsamına giren yaklaşık 17.7 milyon konutun yüzde 37'si sigorta sistemine dahil edilmiş oldu.

DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, Afet Sigortaları Kanunu sayesinde daha önce hiçbir sigorta ürününü kullanmamış kişilere ulaştıklarını vurguladı. Yazıcı, "Tapu ve konut kredisi işlemlerinin yanı sıra su ve elektrik abonelik işlemleri için zorunlu deprem sigortası poliçesi alanların çoğu ilk defa bir sigorta ürünü kullandı. Bu kişileri sigorta sistemimizde tutmak için poliçe yenilemelerini artırmaya odaklandık. Onların sigorta sisteminde kalması sadece DASK değil Türkiye sigorta sektörü için de oldukça önemli" dedi.

Yazıcı, Marmara depreminden günümüze sigortalılık verilerini de şöyle aktardı: "DASK kuruldu-

ğunda yaklaşık 460 bin deprem teminatlı konut vardı. Bugün 6.5 milyon konut zorunlu deprem sigortasıyla olası bir hasar yapıcı depreme karşı önlemini almış durumda. DASK'ın kuruluşundan itibaren aldığı yol oldukça önemli ama Türkiye gibi bir deprem ülkesinde bu rakam henüz yeterli değil. Sigortalılık oranını ve bilincini artırmak için bilinçlendirme faaliyetlerimizi yoğun bir şekilde sürdürüyoruz."

DASK'ın tek bir depremden ödeme gücünün 12 milyar TL'yi geçtiğini vurgulayan Yazıcı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kuruluşumuzdan bu yana, 422 depremin zorunlu deprem sigortalı konutlarda neden olduğu küçük, orta ya da büyük düzeyde hasar görmüş 21 binin üzerindeki konuta 158 milyon TL hasar ödemesi yaptık. Bu ödemenin 122 milyon TL'si Van, 3 milyon TL'si Simav için yapıldı. Son yaşanan Gökçeada depreminden sonra da yaklaşık 1.400 adet hasar ihbarı aldık ve halen hasar ödeme çalışmalarımız devam ediyor."



Selamet Yazıcı

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

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ





Dalkan Delican
BES Uzmanı

BES adım adım zorunlu olmaya gidiyor. Peki bu süreçte bankaların rolü nasıl şekillenecek? İşveren ödemeli BES'te kredi ilişkileri hizmet niteliğini zayıflatabilir mi? Katılımcı memnuniyeti nasıl artırılabilir?..

Zamanı bükmek

Ülke tasarruflarının artmasına yönelik 17 Nisan 2012 tarihinde alınan kararların 2015 yılına yaklaşırken etkisinin yavaş yavaş söndüğü görülüyor. 2013'te coşkuyla artış gösteren BES katılımcı sayısı, bu yıl için beklentilerin altında kaldı.

Bireysel emeklilik sisteminin gönüllülük esası çerçevesinde büyük kitlelere ulaşamayacağına yönelik bir algının geçmişe nazaran çok daha belirginleştiğini söyleyebiliriz.

Hazine'nin halihazırda yürüttüğü pilot uygulamayla en geç 2017'de işveren ödemeli BES'in adım adım zorunlu olacağı kanaatindeyim. Bu yönde alınacak bir karar "Zorla güzellik olmaz" atasözümüzü çağrıştırır da da ülke tasarrufları için önemli olduğunu ayrıca ifade etmeliyiz. Geldiğimiz bu nokta çok kritik. Geçmişte yapılan hatalara düşmeden, ince eleyip sık dokuyarak bu işlemlerin yapılması gerekiyor.

Dayatmacı değil profesyonel yaklaşım

SGK sigorta prim uygulamasına benzer bir yöntemin tercih edilmesi durumunda tahsilatların düzenli olarak takibinin yapılabilmesi, tahsil edilmeyen tutarlara yönelik yaptırımların olması ve bu yaptırımların caydırıcılığı önem arz edecek.

Bunun yanında bugüne kadar banka satış kanallarının kullanılmasının işin niteliğini düşüreceği açıktır.

Evet, geldiğimiz noktada banka satış kanalları toplam BES satışı içerisinde açık ara önde gözüküyor ama hiç kimse bankanın daha sonra hizmet de verebildiğini söyleyemez.

Tek kalemde geniş kitlelerin sisteme dahil olacağını düşünecek olursak, bir diğer önemli etken bu nitelikte hizmeti de zorunlu kılıyor. Hem işverenin hem de çalışanın birikimlerinden zarar görmemesi gerekiyor. Bu yüzden, bir bankanın kredi ilişkilerine yaslanarak "Çalışanlarının BES'ini ben yapacağım" diye bir dayatmaya gitmesi işin niteliğini gölgeleyecektir.

Hazine'nin banka satış kanallarından yapılan satışları iyi incelemesi gerekiyor. Hangi satış kanalında satışın yapıldığı, katılımcı memnuniyeti açısından durumun hangi düzeyde olduğu çok iyi analiz edilmeli. BES tahsilatlarının banka ve kredi kartlarıyla yapılması bu tür uygulamalarda kritik bir öneme sahip. Evet, tahsilat kanalı yine banka olmalı ama banka veremeyeceği hizmetlere, asli olmayan işlere bu derece yakınlıktırılmamalı. Gerekirse mevzuat düzeyinde bankaların bir profesyonelle çalışmasının önü açılmalı. İşveren ile çalışan ilişkilerinde hizmet niteliği ikinci plana atılmamalı.

Sağlıcakla kalın.





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Nakliyatın kritik anları: Yükleme-boşaltma



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Taşınacak malın araca yüklenmesi, lojistik depolarında boşaltılıp tekrar yüklenmesi, sigortalı firmaya teslimi ve oradaki nakilleri birçok riski beraberinde getiriyor. Poliçe yaptırırken aslında ne satın alındığının, bu teminatların işi nasıl etkileyeceğinin iyice tetkik edilmesinde yarar var...

Nakliyat sigortalarının belki de en fazla hasar görülen aşaması emtianın araçlara yüklenirken veya boşaltılırken uğradığı hasarlardır demek sanırım yanlış olmaz. Aslına bakarsanız operasyonel olarak düşündüğümüzde bir aracı yükledikten ve yolun olağan şartlarına göre istifleme ve sabitleme önlemlerini aldıktan sonra araç ister 50 kilometre isterse bin kilometre gitsin fark etmiyor. Elbette aracın da bu nakliyata uygunluğunu göz ardı etmeden... Yükleme, boşaltma, aktarma hasarları her ne kadar kritik öneme sahip olsa da özellikle yapılan nakliye türüne göre

bazen olmazsa olmazlardan olmakla beraber bazen de “olmasa da çok şey kaybetmem” diye düşünülebiliyor. Anlatalım...

Örneğin, özellikle limanlardan kapalı konteynırla aldıkları yükleri yine kapalı konteynırda teslim eden nakliyeciler açısından baktığımızda gerek konteynırın araca dev stikırlarla yüklenmesinde veya konteynırın varış yerindeki mal sahibi veya alıcıların personeli tarafından tahliyesinde meydana gelen yükleme boşaltma hasarlarında nakliyecinin sorumluluğu bulunmuyor. Sorumluluğu bulunmayınca da sorumluluk poliçeleri devreye girmiyor. Bu fotoğrafa göre yükleme boşaltma riski nakliyeciden uzak olarak gözüktüyor.

Tabii tüm nakliye türleri için durum bu kadar basit değil. Örneğin, özellikle kamyonet taşımalarında aldıkları yükü bireysel olarak aracına istif ederken veya boşaltırken meydana gelen hasarlarda çok büyük önem kazanıyor. Hatta kargo şirketleri ve ambar yükü taşıyan nakliyeciler için vazgeçilmez bir önem taşıyor. Çünkü kişilerden tek tek topladığı emtiayı deposunda tahliye edip tekrar gidiş yönüne göre yeniden başka bir araca yükleme yapması ve yine varış yerinde ikinci bir tahliye işleminin yapılması yükleme aktarma boşaltma riskini kat be kat artırıyor. Hatta şunu diyebilirim ki çoğu nakliye poliçelerinde en dar teminatlı poliçe olan kamyon klotu yanında yükleme boşaltma teminatının verilmesi, ihtiyacı karşılama yönünden en geniş teminat olan ICC A klotundan bile teminat yönünden aşağı kalmıyor diyebilirim.

Konuya mal sahipleri açısından bakacak olursak, elbette onlar için de nakliyatın en kritik ve riskli kısmı yükleme ve boşaltma faaliyetleri oluyor. Çünkü emtianın tahliyesi genellikle sigortalı firmanın personeli tarafından yapılıyor. Çoğunlukla da hasar bu aşamada meydana geliyor. Tabii her yükleme veya tahliye insan gücüyle olmuyor. Örneğin, kamyonlara vinçle yüklenen ve tahliye edilen iş makineleri gibi hassas yüklerin görece olarak yükleme boşaltma riskleri oldukça yüksek gözüktüyor. Bir de ardı arkası kesilmeyen iş yoğunluğunda canından bezmiş forklift operatörlerini düşünün. Daha hızlı hareket etmek adına sandıkları forklift bıçakları üzerine üst üste koyarak, dengeyi tam sağlayamadan araca yükleme veya araçtan tahliye yapmaya çalışmalarından tutun da boşaltma anında yapılan araç manevralarında araçtan boşaltılmış emtianın ezilmelerine kadar birçok risk bu aşamalarda gerçekleşiyor.

Başta da belirttiğimiz gibi, araç üzerine yapılan doğru istif ve sabitleme olağan yol koşullarına uygun yapılırsa riskin büyük kısmı baştan bertaraf edilmiş oluyor. Ancak işin içine bizzat insan girdiği zaman riskler de kendiliğinden gerçekleşmeye başlıyor. Sözün özü, poliçe yaptırırken aslında ne satın aldığımızı ve bu teminatların işimizi nasıl etkileyeceğini iyice tetkik etmemiz gerekiyor.

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



Ünlü pastacı Savoy balıkta da rüştünü ispatladı



Hikmet Yalvaç

2006 yılında açılan Savoy Balık, Cihangir'in ünlü mekanları arasına çoktan girdi. Lezzetli mezeleri ve taze balıklarıyla sanatçısından gazetecisine, yöneticisinden siyasetçisine birçok ünlü ismin uğrak noktası konumuna gelen Savoy Balık, otopark manzarasına rağmen küçük bahçesini tıklım tıklım doldurmayı başarıyor. Savoy Balık, kapalı alanında 250, bahçesinde ise 80 kişiyi ağırlayabiliyor.

Cihangir'in gözde mekanlarından Savoy Balık, iddialı mezeleri ve taze balıklarıyla sanatçısından gazetecisine, yöneticisinden siyasetçisine birçok ünlü ismin uğrak mekanı oldu. Savoy Balık, iki sezondur hizmet veren Bodrum şubesini ise artık kış aylarında da açık tutacak...

50 yıllık marka

Savoy Balık'ın işletmecisi Hikmet Yalvaç henüz çok genç, 24 yaşında. Yaşı kadar yani 24 kişiye iş imkanı sağlıyor. Savoy Balık'ın yönetimini babası Ahmet Yalvaç'tan devralan Hikmet Yalvaç, mekanın kuruluş hikayesini şöyle anlatıyor: "Restoranımız 2006 yılında açıldı ama Savoy markası aslında çok daha eski. Pastane olarak yaklaşık 50 yıllık bir tarihi var. Bugünkü sahibi Mahmut Taşcıoğlu, pasta ustası olarak işe girdiği pastaneyi yaklaşık 15 yıl önce eski sahibi olan Rum aileden devralmış. Aslında babam Ahmet Yalvaç, Savoy Pastanesi'nin hemen yanındaki fotoğrafçı Zümrüt'ün ortaklarındandı ve zamanla komşusu Savoy Pastanesi'yle de ortak oldu. Yıllarca bu şekilde çalıştıktan sonra, Zümrüt'teki hisselerini devretti ve Savoy Balık'ı açtı. Halen de pastaneyle ortaklığımız devam ediyor. Biz aile olarak Malatyalıyız ama ben İstanbul Beyoğlu doğumluyum. Savoy Balık'ın hemen karşısındaki Taksim İlkıyadım Hastanesi'nde doğdum. Hep Cihangir'de yaşadım. En fazla

Beşiktaş'a kadar gidip gelmişimdir, o kadar. Hiç buradan kopmadım. Zaten bizim işimiz gece geç saatlere kadar çalışmayı gerektirdiği için fazla uzaklaşmıyoruz. Son müşteri kalkana kadar burada olmamız lazım. Ben lisedeyken başladım burası. Sabahları Zümrüt'te, akşamları burada mutfakta çalışıyordum. O nedenle şu anda mutfakta çalışan personelin psikolojisini de çok iyi biliyorum. Genç yaştan itibaren işe başlamanın avantajını yaşıyorum aslında. Turizm lisesinde okudum, ardından İstanbul Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nü bitirdim. Babamın yönlendirmesiyle turizm sektöründe uzmanlaşacak bir eğitime sahip oldum. Cihangir'in eski markalarıyla birlikte büyümek de bana katkı sağladı."

Mezeleriyle iddialı

Savoy Balık, özellikle mezeleriyle iddialı. Her gün 25-30 çeşit mezenin yanı sıra kalamar, karides, ahtapot, yaprak ciğer, kıymalı börek gibi 10 kadar da ara sıcak hazırlanıyor. Yalvaç, "Aslında balık restoranıyız ama bize vejetaryen müşteri de çok



gelir. Onlar için de özel yemeklerimiz var. Et veya tavuk isteyen müşterilerimizi de düşünmek zorundayız. Kimseyi aç bırakmak istemeyiz. Sonuç olarak her çeşit var menümüzde. Özel günlerde fiiks menü hazırlıyoruz. Kalabalık gruplar da bizi tercih ediyor çünkü. İçeride 250, dışarıda 80 kişilik yerimiz var. Hatta burada tanışıp evlenen müşterilerimiz için içeride düğün bile yaptık. O gün düğün için restorani kapattık, müşterimizin mürüvvetini de görmüş olduk. Kısacası gelen herkesi gönül rahatlığıyla ağırlamak, mutlu etmek istiyoruz. Müşterimizin devamlılığını sağlamak bizim için çok önemli. Haftanın belli günleri gelen, aynı masayı isteyen müşterimiz var” diyor.

Çiğ balık da satacaklar

Savoy Balık, balıkları her gün taze taze Karaköy'deki bir balık restoranından alıyor. Yalvaç, önümüzdeki dönemde yine Cihangir'de çiğ balık satışına da başlayacaklarını açıklıyor. Bu girişimin ayrıntısını da şöyle anlatıyor: “Normalde balık alışverişini şefimiz Candan Usta yapıyor. Karaköy'deki anlaşmalı restorandan taze balıkları ayıklanmış olarak alıyoruz. Mevsimine göre seçiyoruz balıkları. Günde ortalama 20 kilo levrek fileto alıyoruz örneğin. Böylece bizim ustalarımız balık ayıklamakla yorulmuyor, zaman kazanmış oluyoruz. Tabii daha bunun tekiri, barbunu var. Ama çinekop, sarıkanat satmıyoruz örneğin. Balıkları mevsiminde satıyoruz. Kesinlikle küçük balık almıyoruz. Doğanın



döngüsüne saygı duyuyoruz. Bir süredir Karaköy meydanındaki çevre düzenlemesi nedeniyle balıkçıların kapanacağı konuşuluyor. Oradaki iş ortağımızla birlikte Cihangir'de çiğ balık satışına başlamayı düşünüyoruz. Cihangir'de çiğ balık satan bir yer yok. Böyle bir boşluğu da doldurmuş olacağız.”

Rakiplerden korkmuyoruz

Cihangir'de Savoy Balık dahil 6 balık restorani var. Hikmet Yalvaç, rakiplerden korkmadıklarını, aksine rekabetten memnun olduklarını söylüyor. “Önemli olan hakkıyla kazanmak” diyor Yalvaç, şöyle devam ediyor: “Manzaramız boğaz değil otopark olduğu halde mekanı dolduruyoruz. Kışın bazen en arkadaki personel masamız bile doluyor. Bu nedenle günün fırsatı gibi promosyonlar yapıyoruz.

Yemek kartlarıyla anlaşmamız yok. Yüksek komisyonlar ödemek istemiyoruz. Ama rakiplerimizin belli kampanyalar, promosyonlar yaptığını duyuyoruz. Güzel fiyatlar da veriyorlar. Bunlar olumlu şeyler. Biz de mesela öğlen münüsü çıkıyoruz. Hafta içi her gün saat 12:00-14:00 arası balık çorbası, balık, salata ve çay 15 lira. Telefonla sipariş verenlere paket servisle de gönderiyoruz.”

İnternet sipariş kanalı büyüyor

Savoy Balık, kaliteden ödün vermemek kaydıyla internet üzerinden de hizmet veriyor. Hikmet Yalvaç, markayı daha geniş kitlelere duyurmak adına yemeksepeti.com ile de çalıştıklarını anlatıyor. Alkol hariç Savoy Balık münüsünde yer alan her yiyecek içecek internet üzerinden sipariş edilebiliyor.

BODRUM ŞUBESİ BABAYA EMANET

Savoy Balık, sigorta konusunda da oldukça hassas. Hikmet Yalvaç, Sompo Japan Sigorta'dan işyeri paket sigortası aldıklarını, her türlü riske karşı koruma altında olduklarını vurguluyor.

Savoy Balık'ın Bodrum şubesi geçen yıl açılmıştı. Yalvaç, geçen kışın kapalı olan mekanın önümüzdeki kıştan itibaren sürekli açık tutulacağını söylüyor. Yalvaç, “Orayı babam Ahmet Yalvaç yönetecek. Ustamızın yetiştirdiği bir aşçı kardeşimiz de Bodrum'a gitti. Oraya giden müşterilerimizden duyuyoruz ki yemekleri çok beğeniliyor. Bundan da mutlu oluyoruz. Biz kendi içimizde de rekabete açığız” diyor.

Her yaşta sağlıklı cilt mümkün



Dr. Tuğrul Saygi
DentGroup Çene ve
Yüz Protezi Uzmanı

Horlama ve uyku apnesinin ciddi bir uyku rahatsızlığı belirtisi olduğunun kabul edilmesi ve hastalığın daha ciddi bir safhaya geçmeden tedavi edilmesi gerekiyor. Modern tıpta horlamanın üç türlü tedavi yöntemi var. Bunlardan biri de düşük maliyeti ve etkili sonuçlarıyla dikkat çeken horlama protezi...



Horlama ve uyku apnesi günümüzde oldukça fazla gözlenen, insanların hem sosyal çevreyle ilişkilerini hem de kendi fiziksel sağlıklarını olumsuz etkileyen uyku rahatsızlıklarıdır. Horlama gündelik hayatta espri konusu olup, gürültüyle ifade edilen bir rahatsızlık olmasına rağmen, bu hastalığın temelinde oksijensizlik vardır. Horlama, özellikle kilo problemi olan erişkinlerde, dil, yumuşak damak ve küçük dilin gerginliğini kaybederek soluk yolunu daraltması sonucunda, uyku sırasında nefes yolunun çıkardığı gürültülü sestir. Vücudun canlı kalabilmesi için ana element olan oksijen, horlayan kişilerde rahat nefes alınamamasından dolayı düşer. Yani horlayan kişi, aslında bilinci kapalı halde, zorlanarak nefes almaya çalışmakta ve buna bağlı olarak da birçok etki gözlenmektedir. Horlama, vücudun oksijensiz kalmasına bağlı olarak, “uykuda tıkanma” diye de tanımlanan uyku apnesine sebep oluyor.

Yaşamsal risklere yol açabilir

Horlama rahat nefes almayı engellediğinden, kalp kandaki oksijen açığını kapatmak için normalden daha fazla çalışıyor ve bu durum da uzun vadede hipertansiyon, aritmi, kalp krizi gibi tehlikeli kalp damar hastalıklarına neden olabiliyor. Ayrıca, horlama sırasında beyin yeterli oksijen alamadığı için ani felç riski de önemli bir tehlike olarak karşımıza çıkabiliyor. Normal bir gece uykusunun 7-8 saat sürmesi gerekir. Horlayan kişilerse kaç saat uyursa uyusunlar genellikle sabahları yorgun ve bitkin kalkıyor. Boyunlarında aşırı terleme, ağzı ve boğaz kuruluğu, bazı sabahlar da baş ağrısı ve mide bulantısı şikâyetleriyle uyanıyorlar. Bu yorgunluk ve bitkinlik hali, iş ve eğitim hayatında başarısızlığa, sosyal ilişkilerde uyumsuzluğa, işyerinde verimsizliğe ve iş kazalarına yol açabiliyor.

Araştırmalar, horlamanın ve uyku apnesinin çiftlerin cinsel hayatını, dolayısıyla da aile ilişkilerini olumsuz etkilediğini ortaya çıkarıyor. Pek çok çift horlama problemi yüzünden yataklarını ayırmak zorunda kalıyor. Mutsuz ve sağlıksız bir cinsel yaşam süren çiftler en küçük bir sorunda şiddetle tartışıyor ve bu durum boşanmaya kadar varabiliyor. Horlayan kişide depresyon ortaya çıkabiliyor ve libidosu düşebiliyor. Ayrıca yapılan çalışmalarda horlayan kişilerde erkeklik ve cinsel güç hormonu olan testosteron hormonunun düştüğü ve buna bağlı olarak cinsel isteksizlik ve sertleşme sorunu ortaya çıktığı da belirtiliyor. Horlama, erkeklerde erken boşalmaya da neden olabiliyor. Uyku apnesinde ise yutak bölgesindeki gevşeyen dokular (dil, küçük dil, yumuşak damak) belirli aralıklarla nefes yolunu tamamen tıkamakta, nefes alımı durmakta ve daha riskli bir hale gelmektedir. Ağzı kuruluğu, gecede birkaç defa tuvalete gitme ihtiyacı, gün boyunca yorgunluk, uykulu olma hali, horlama, bellek bozuklukları ve sıkıntı haliyle kendini gösteren uyku apnesi, horlamaya göre daha tehlikeli bir hastalık. Horlamada soluk yolu daralır, uyku apnesinde ise belirli sürelerle tamamen hava akışı durur. Rahat nefes



alamamaktan dolayı oksijen seviyesi hızla düşer. Bu da uykuda ölüm riskini artırır. Uyku apnesi olan kişilerin nefesinin durduğunu daha çok yanlarında uyuyan eşler fark eder. Bu kişilerde uyku apnesine bağlı oksijensizlikten dolayı hipertansiyon gözlenebilir, ayrıca efor gerektiren işlerde kalp sıkışmasına neden olabilir.

Başlıca nedenleri stres ve kilo

Amerikan Uyku Derneği, yoğun iş temposuna sahip insanların, düzenli, sakın bir iş hayatına sahip olanlara göre üç kat daha fazla horlayabileceğini ifade etse de bu hastalığın genetik ve fiziksel rahatsızlıklardan kaynaklanan nedenleri de mevcut. Örneğin obezite (kilo fazlalığı), kısa ve kalın boyna sahip olma, kalıtsal geçiş (anne veya babada olması), alt çenenin normalden küçük ve geride olması, kötü alışkanlıklar (alkol ve sigara), uzun süreli antidepresan (sakinleştirici) kullanımı bunlar arasında sayılabilir. Ülkemizde popülasyonun yüzde 25'inde horlama, yüzde 10'unda ise horlamayla beraber uyku apnesinin olduğu tahmin ediliyor. Kadınlar erkeklerle göre horlama konusunda daha şanslı. Erkeklerin yağlanma bölgeleri boyun ve karın, kadınların ise basen ve bacak olduğu için erkeklerde horlama kadınlara göre 3 kat daha fazla görülüyor.

Horlamada yaş da önemli bir faktör. Horlama, erkeklerde 30 yaş ve üstünde gözlenmekle birlikte, kadınlarda menopoza döneminden sonra horlama

ve uyku apnesi şikayeti dramatik olarak artıyor. Kadınların hayatında pek çok bedensel ve ruhsal değişimin gözlemlendiği menopoza dönemi, daha sıkça bilinen sıkıntılar dışında horlamanın da habercisidir. Kasların rahatlamasını önleyen östrojen hormonunun azalmasıyla birlikte, menopoza öncesinde yüzde 10'larda seyreden kadınların horlama oranı menopoza sonrasında yüzde 40'lara kadar çıkıyor. Menopoza sonrası hormonal dengenin değişmesiyle beraber boyun kaslarındaki gevşemeler erkeklerinkine benziyor ve horlamaya neden oluyor. Bu da kadınların yaşam kalitesini bozup eşleriyle sorunlara neden olabiliyor.

Meslekler itibarıyla değerlendirdiğimizde ise sürekli fiziksel ve zihinsel performans gerektiren, yoğun tempo isteyen stresli mesleklerde horlamayla karşılaşma riskinin yüksek olduğu söylenebilir. Bu çerçevede, örneğin bedenen yoğun efor harcayan maden sektörü çalışanları gibi, zamana karşı zihinsel bir performans sergilemek ve yoğun stresle baş etmek zorunda olan çalışanlar ve iş sahipleri için de horlama riski yükseliyor. Turizm, yeme içme ve eğlence sektöründekiler gibi, işleri gereği gece daha yoğun çalışanlar, alkol ve stresle bu boyutta ilişkisi daha fazla olanlar için de benzer durum söz konusu.

Tedavisi kolay ama gecikilmemeli

Horlamanın ciddi bir uyku rahatsızlığı belirtisi olduğunun kabul edilmesi ve hastalığın daha ciddi bir safhaya geçmeden tedavi edilmesi gerekiyor. Modern tıpta horlamanın üç türlü tedavi yöntemi var. Hastalar için en doğru seçimi uzman hekimlerin yapması gerekiyor. Yumuşak damağa ve dile yapılan cerrahi müdahaleler, rahatsızlığın tekrarlama riskini ortadan kaldırmadığı gibi her hastaya da uygulanamıyor. Gece yatarken kullanılan CPAP maskesi, kullanımı zor, gürültülü ve pahalı olduğu için hastalar tarafından genellikle tercih edilmiyor. Üçüncü yöntem olan horlama protezleri ise kişiye özel hazırlanıyor.

Horlama protezi dişler üzerine oturuyor ve geceleri uykuda kullanılıyor. Protez, alt çeneyi ileri ve aşağı doğru konumlandırarak sarkmış olan dokuları tekrar eski gerginliklerine kavuşturarak soluk yolunu açıyor, horlama ve uyku apnesini engelliyor. Küçük bir protez kabında, pratik biçimde her yere kolayca taşınabilen horlama protezinin başarı oranı yüzde 90-95'e ulaşıyor. Diğer tedavi yöntemlerine göre ucuz olan horlama protezinde asıl etki 3-4 hafta içinde gözleniyor.





Uzak Kıyılar

Kristin Hannah / Pegasus

432 sayfa

Elizabeth ile Jack üniversite çağında aşk yaşayıp genç yaşta evlenir, kısa bir süre sonra iki çocuk sahibi olup ailelerini genişletirler. Yirmi yılı aşkın bir süre sonra dışarıdan bakıldığında hâlâ kusursuz bir çift gibi görünseler de aslında birliktelikleriyle ilgili kendilerine bile itiraf edemedikleri ciddi sorunları vardır. Jack yıllardır kariyer hedeflerinin peşinden gidip tüm ülkeyi dolaşmış, Elizabeth de ailesini bir arada tutmak için hayallerinden vazgeçip kendini tamamen kocasına ve çocuklarına adanmıştır. Ancak bugüne kadar hep kaçtıkları kırılma anı artık çok yakındır. Elizabeth uzun yıllar boyunca yaptığı tüm tercihleri, evliliğini ve genç bir kızken gerçekleştirmek istediği arzularını düşünmeye başlar ve hem kendisini hem de kocası Jack'i şaşkırtan bir kararla hayalini kurduğu kadına dönüşebilmek için harekete geçer. Elizabeth'in çıktığı bu içsel yolculuk aynı zamanda ailesinin de kaderini belirleyecektir...



Bağdat Caddesi Güzeli

Ender Aksu / Artemis Yayınları

312 sayfa

"Sevgili özgüvenim! Lütfen evine dön. Seni çok özledim.Söz veriyorum, bir daha hiç ayrılmayacağız..." Bağdat Caddesi'nin en güzel kızı, yıllar sonra incinmiş gururu, gri eşofmanı, dip boyası gelmiş saçları, ayva göbeği ve yanlardan pırlayan yağlılarıyla dönmüştü Cade'ye. Ama kendini toplaması uzun sürmeyecek, bir kuaför seansı, alışveriş turları, eski dostlarla kabarcık hesaplı birkaç buluşma ve kimi cazip flört girişimleri sayesinde tastamam dirilecekti. Ah, yakışıklı mı yakışıklı bir Golden olan Hope'u da unutmayalım. İşte Yasemin'in yeni hayatı! Peki her şeyin bu kadar mükemmel gitmesi mümkün mü? Elbette hayır. Pişmiş tavuğu dahi kısılandıracak hadiseler pusuya yatmış, Yasemin'i bekliyor. Gelip geçen kocanın türlü biçimlerde unutturduğu 'ihtiras', pek ihtimal verilmeyen, hazırlıksız zamanlarda Bağdat Caddesi Güzeli'ne kendini tekrar hatırlatacak. Ve yeniden keşfedilen aşk, Yasemin'i kollarından tutup epeydir aynı kaldığı özgüvenin duvarına şöyle bir çarpacak. Ki, iyi de edecek. Bağdat Caddesi Güzeli boyunca Yasemin, gözlerimizin önünde dünyanın en güzel kadınına dönüşecek, dönüşmek isteyen kadınlara da ilham verecek.



Erteleme Sanatı (Oyalanma, Savsaklama ve Kaytarma Rehberi)

John Perry / Sel Yayıncılık

118 sayfa

İyi haber: Artık her şeyi ertelediğiniz için kendinizi kötü hissetmek zorunda değilsiniz. Dünyada ertelemeyi bir yaşam biçimi haline getirmiş sizin gibi çok insan var ve bu insanlar aslında pek çok şeyin altından kalkıp gayet de başarılı olabiliyorlar. John Perry de parlak ve esprili bir üslupla yazılmış bu kitapta, ertelemenin bir kusur değil, aksine faydalı bir şey olduğunu, hatta bir "sanata" dönüşebileceğini gösteriyor. Siz de teslim tarihleriyle arası iyi olmayan, hemen işe koyulmak yerine kaytarmayı seçen, faturaları ödemek yerine internette gezinen veya önemli işler dururken sürekli başka şeyler icat eden biriyiseniz, bu kitap hayatınızı değiştirebilir. Burada önerilenleri yapmayı ertelemek ise elbette en doğal hakkınız...



Yolda Üç Kişi

Tuna Kiremitçi / Kırmızı Kedi

228 sayfa

"Yakup, Leyla ve Halil yollarında gidiyorlardı. Onları düşsel bir kavşakta ben buluşturdum. Yol arkadaşlığı yapan bir üçlüden çok yazgıları keşmiş üç kişi gibi geldiler bana. Tanıdığım insanlardı hepsi; içlerinde benden ve sevdiklerimden parçalar vardı. İyi anlaşıyorlardı umuyordum başlangıçta; ne var ki onları oluşturan çizgiler netleştikçe, umduğum gibi geçimli olamayacaklarını anlamak zorunda kaldım. (...) Onların yola bakışlarına, beklentilerine ya da hüznlerine göre değişiyordu her şey. O zaman yürüdükleri yol aynı olmaktan çıkıyor, üçü için üç ayrı gerçeğe dönüşüyordu. Attıkları her adım onları yalnızca geçmişlerinden değil, birbirlerinden de uzaklaştırıyordu böylece. Zamanla bunun zaten tüm yollar için geçerli olduğunu, iki kişinin aynı yoldan yürümesinin olanaksızlığını da öğrendim. Yol imgesinin her daim taze kalmasının asıl nedeni buydu demek ki..."

**Güneş Genişletilmiş Kasko
ile yola avantajlı çıkın!**



Gözünüz gibi baktığınız aracınız için artık endişelenmenize gerek yok! Trafikte tam koruma için **Güneş Genişletilmiş Kasko** yaptırın, yola avantajlı çıkın!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

İŞYERİNİZE HANGİ 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.