

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

300 LİRA ÖDE FARK ÖDEME



Musa Ülken: "Ucuz olacak diye itibarımızı zedeleyecek ürün çıkarmayız"



Türk tiyatrosunun yükselen yıldızı: Nurten İnan

ARACINIZA ÖZEL KASKO



Kaskoyu kafana takma, sigortan Groupama!

- OTO Ekspres'O avantajları
- Prim koruma teminatı
- 3 yıl boyunca 0 km. değerini koruma güvencesi





Keyifle yaz, keyifle okunsun

Dergimizin aralık sayısı yine güncel ve dopdolu içeriğiyle elinizde. İçerik ve güncellikten kastım haberler ve dosya konularıyla sınırlı değil elbette. Hepsini birbirinden değerli yazarlarımız da sektörün nabzını tutan analizlerinin yanı sıra dünya piyasalarındaki gelişmeleri yakından izlemenin avantajıyla sizlere ufuk açmaya, vizyon sunmaya çalışıyorlar.

Amacımız, tüketicilerin yani sigorta alanların bilinçli ya da bilinçsiz, haklı ya da haksız sürekli eleştiri yağmuruna tuttuğu sektöre ilgili her ay keyifle okunan bir dergi hazırlamak. Ekip olarak her ay aynı heyecanla çalışıyor ve her ay bir önceki aydan daha iyi bir dergi hazırlamak için çabalıyoruz. Emeğimizin karşılığını da dolu ama kolay okunan bir dergi yaparak aldığımızı düşünüyoruz.

Peki bu ay neler yaptık? Özel hastaneler ile hastaların sürekli fark tartışması yaşadığı, sağlık sigortalarında fiyatların artmasından şikayetlerin geldiği bir dönemde tamamlayıcı sağlık sigortalarını araştırdık. Bu ürünün olumlu olumsuz yönlerini, artılarını eksilerini, size sağlayacağı faydaları inceledik. Yıllık 300 lira prim ödeyerek nasıl bir ürün alırsınız? Aldığınız bu üründen yıl içerisinde memnun kalır mısınız? Bu ve benzeri sorularının tüm yanıtları dosyamızda mevcut. Mutlaka okumanızı öneriyorum. Diğer haber ve röportajlarımıza gelince...

Kasko ve trafik sigortalarında fiyat rekabetinin yeniden başladığı bir dönemde, fiyat rekabetinin içinde olmadan da büyümeye devam eden, hatta konut sigortaları, DASK gibi ürünlerde en fazla satış yapan Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürü Musa Ülken'i ziyaret edip keyifli bir söyleşi yaptık...

ING Emeklilik'in unvanı önümüzdeki yılın ilk yarısında "NN Emeklilik ve Hayat" olarak değişecek. Bu zorlu sürecinin nasıl yönetileceğini, hangi stratejinin izleneceğini şirketin genç Genel Müdürü Frank Eijssink'e sorduk...

Yazarımız Zeynep Turan Stefan geçen ay Viyana'da bir konferansa katıldı, sunum yaptı; izlenimlerini yazdı. Ayrıca Türkiye'deki maden ocaklarında sigorta olur mu olmaz mı, sizler için inceledi...

Sektörün önemli isimlerinden Sinan Metin ve Dalkan Delican, BES'le ilgili gelişmeleri, beklentilerini ve hayallerini kaleme aldı. Musa Günaydın da yine her zamanki gibi keyifle okunacak bir yazıya imza attı...

Editörümüz Berrin Vildan Uyanık, Türk tiyatrosunun parlayan yıldızı Nurten İnan'la keyifli bir söyleşi yaptı. Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan'ın iş dışındaki özel hayatını da yine Berrin sizler için kaleme aldı...

Kabul etsek de etmesek de hepimiz her geçen gün biraz daha yaşıyoruz. Onun için sağlık önemli. Bu ayki sayımızda diyetisyen Tuğba Kayan Tapan, ofis ortamında sağlıklı beslenmenin tüyolarını verdi.

Sözün özü, biz tüm bu yazıları büyük keyif alarak yazdık, sayfalarını da keyifle tasarladık. Umarız siz de keyifle okur, yeni yıla keyifli girersiniz!

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Sibel Köklü
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Görsel Yönetmen
Halil Güneç
hgunc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (Fotoğraf)

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efer Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

Baskı: Bilnet Matbaacılık Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş. Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No. 16 Ümraniye / İstanbul Tel: 444 44 03
Dağıtım: Yaysat A.Ş.





16

Başarılı çağrı merkezi sigortada fark yaratıyor

Kurumların konuşan yüzü olan çağrı merkezleri, şirketlerle müşteriler arasında köprü işlevi görüyor; satış ve pazarlamada fark yaratıyor. UNIQ Eğitim ve Danışmanlık CEO'su Alp Kohen, verimlilik ve maliyet tasarrufu açısından çağrı merkezlerini en iyi kullanan sektörlerden birinin sigorta olduğunu belirtiyor...

18

"Ucuz olacak diye itibarımızı zedeleyecek ürün çıkarmayız"

Anadolu Sigorta, sektörün reel artışta zorlandığı 2014'ün ilk 9 ayında, yüzde 6 reel prim artışı elde etti. Genel Müdür Musa Ülken, teknolojiye sürekli yatırım yaptıklarını, müşteri istek ve taleplerine uygun ürün çıkarıp olduğunu vurguluyor...

26

300 lira öde, fark ödeme

Henüz eksiklikleri olsa da tamamlayıcı sağlık sigortası devreye girdi. Bu ürünü alanlar, SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödemiyor. Şimdilik az sayıda şirket tarafından ve belirli sınırlamalarla sunulan tamamlayıcı sağlık sigortasının primleri her keseye uygun...

18



52

42



50

42

"Aile ve ihtiyaca vurgu yapacak; vadeye bakışı değiştireceğiz"

Global düzeyde alınan karar gereği ING Emeklilik'in adı "NN Hayat ve Emeklilik" olarak değişecek. Yeni dönemde "aile" ve "ihtiyaç" kavramlarına vurgu yapacaklarını açıklayan ING Emeklilik Genel Müdürü Frank Eijssink, "Özkaynakları güçlü, şeffaf ve taahhütlerine uyan bir şirket olacağız" diyor...

52

Lisede tanıştı, Londra'da pişti, Uygur'da ustalaştı

Nurten İnan'ın hayatı tiyatro! Lisede başlayan bir aşk, Londra'da eğitim alan bir ruh, Uygur kardeşlerle yerini bulan bir sanatçı o. Ve Evita müzikalinin seçmelerine damga vurmuş bir Türk kıızı...

64

Kitap kurdu, sinema aşığı, bağlamacı, gönül adamı

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, işindeki başarılarının yanı sıra özel hayatını da dolu dolu yaşıyor. Bir yönetmen kadar sinemaya tutkulu, bir yazar kadar kitap kurdu, bağlaması Karacaoğlan kokulu...

yazarlar

46

Sinan Metin
Her şey güzel olacak

48

Ali Savaşman
Satışta tutumun önemi

58

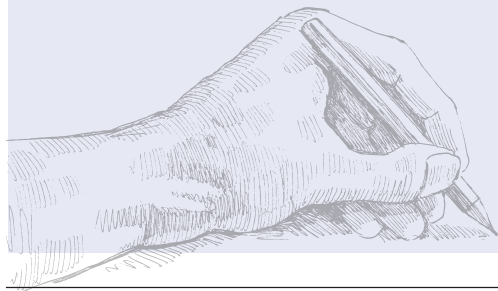
Musa Günaydın
Tedbirsizlik hırsızlığa davetiye çıkarıyor

24

Dalkan Delican
Patrondan zam yerine BES planı isteyin!

32

Zeynep Turan Stefan
Maden kazaları ve sigorta



AKBANK VE AVIVASA İLE GELECEĞİNİ DÜŞÜNEN BUGÜNDEN KAZANIYOR

Şimdi, Akbank kredi kartlarıyla 200 TL'lik ilk bireysel emeklilik katkı payı ödemenizi yapın, 100 TL chip-para kazanın! Hemen bir Akbank şubesine gelin, AvivaSA ile bireysel emekliliğe adım atın. Yarınlar bugünden hazır olmanın farkını yaşayın.



AVIVA SA
..... Emeklilik ve Hayat

Kampanyadan 5 Kasım - 31 Aralık 2014 tarihleri arasında Akbank tarafından satılan kampanya dahilindeki AvivaSA BES Planları'ndan birine başvurarak, ilk katkı payı ödemesini 15 Ocak 2015 tarihine kadar yatırıp, bir yıl boyunca aylık asgari 200 TL düzenli katkı payı ödemesini Akbank kredi kartlarıyla yapanlar yararlanabilir. Başvurusu 5 - 30 Kasım 2014 tarihleri arasında yapılmış ve 15 Aralık 2014 tarihine kadar ilk provizyonu / ödemesi yapılmış sözleşmelerin chip-para ödülleri 19 Aralık 2014 tarihinde, başvurusu 1 - 31 Aralık 2014 tarihleri arasında olan ve 15 Ocak 2015 tarihine kadar ilk provizyonu / ödemesi alınmış olan diğer sözleşmeler için ise chip-para ödülleri 23 Ocak 2015 tarihinde Akbank kredi kartına yüklenecektir. Kampanyadan en fazla bir defa yararlanılabilir, chip-para ödülü 100 TL ile sınırlıdır. Kampanya şartlarının yerine getirilmemesi durumunda verilen ödül geri alınır. Toplu ödemeler ve ek kartla yapılan sözleşmeler kapsam dışıdır. Detaylı bilgiye Akbank şubeleri, 444 25 25 ve www.akbank.com/beskampanyasi adresinden ulaşabilirsiniz.

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

Garanti Emeklilik'in notu yükseldi



Cemal Onaran

Sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri arasında "Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme" notu alan ilk şirket olan Garanti Emeklilik ve Hayat, halka açık olmayan şirketler arasında da en yüksek nota sahip şirket konumuna yükseldi. SPK'nın Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirme metodolojisine uygun olarak, Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri tarafından,

şirket merkezinde ilgili belgelerin incelenmesi, yönetici ve ilgililerle görüşmeler gerçekleştirilmesi, "Pay Sahipleri, Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, Menfaat Sahipleri ile Yönetim Kurulu" başlıkları altında 350 kriterin incelenmesi suretiyle yapılan değerlendirmelerde, Garanti Emeklilik ve Hayat'ın Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme notu 9.07 olarak belirlendi.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, "Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan kurumsal yönetim ilkelerine titizlikle uyuyoruz. Garanti Emeklilik olarak geçen yıl yaptığımız değerlendirme sonucunda 8.01 derecelendirme notu almıştık. Bu yıllık değerlendirmede notumuzu 9.07'ye yükseltmiş olmaktan büyük gurur duyuyoruz" dedi.

'İşimiz Okumak' projesi yeni eğitim yılına başladı!

Garanti Emeklilik 2010 yılından bu yana sürdürdüğü "İşimiz Okumak" projesini yeni eğitim yılında da devam ettiriyor. 4 yılı aşkın süredir devam eden proje kapsamında toplam 525 çalışan çocuk çalıştıkları işleri tamamen bırakarak okullarına döndü.

Garanti Emeklilik'in, 2010 yılından bu yana sürdürdüğü 'İşimiz Okumak' sosyal sorumluluk projesinin 2014-15 eğitim-öğretim yılı çalışmaları Ekim ayı itibarıyla başladı. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Boğaziçi Üniversitesi iş birliğinde yürütülen projede, para kazanmak amacıyla başta sokaklar olmak üzere çeşitli iş yerlerinde çalışan çocukların ait oldukları yer olan okullarına döndürülmesi hedefleniyor. 4 yılı aşkın süredir devam eden proje ile toplam 4.100 öğrenci ve ailesine ulaşıldığını kaydeden Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran; "Maalesef ülkemizde okul veya okul dışı zamanlarında çalışan ya da aileleri tarafından çalışmaya zorlanan çocuklarımızın sayısı oldukça yüksek...

Okuldan uzaklaştıkça başarıları düşen bu çocuklarımızın birçoğu zamanla eğitimlerini yarıda bırakıyorlar ve para kazanmak tek amaçları haline geliyor" dedi.



Pembe Kurdele kadınlara ikinci bir hayat sunuyor

Fibaemeklilik'in geçtiğimiz yıl Türkiye Meme Vakfı (MEVA) tarafından desteklenen 'Farkındayım Korkmuyorum, Arkadaşıma Anlatıyorum' Pembe Kurdele Akran Eğitimi Projesi, bu yıl da Group Florence Nightingale ve Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV) işbirliği ile devam ediyor. Geçtiğimiz yıl 10 bin kadına verilen eğitimler bu yıl, 'Gelin, Bugün Hem Kendinizi Hem De Bir Anneyi Korumun' sloganı ile daha fazla kadını bilinçlendirmeyi ve eğitebilmeyi amaçlıyor.

'Pembe Kurdele Paketi'ni hazırlarken aslında bir faaliyette bulunmaktan çok, kadınların bu ürünü alarak farkındalıklarını artırmak, bilinçlendirmek ve bu yolla imkânı kısıtlı olanlara da yardımda bulunmaktan yol çıkan Fibaemeklilik, bu ürünü ile diğer sigorta ürünlerinden ve sağlık sigortalarından ayrılıyor. Paketin en önemli ayrıcalığı ise bir kadın kanserine yakalandığında, bunu belgelemenizden 30 gün sonra herhangi bir hastane faturası vesaire gerekmeden teminat tutarını sigortalıya nakit olarak ödemesi. Böylece kişi, bu tutarı ister tedavi masraflarında, isterse farklı ihtiyaçları için kullanabiliyor.



Fibaemeklilik Genel Müdürü Ömer Mert, bu projede sigorta ürününü satan taraf olarak gözükseler de aslında çok farklı bir misyonları olduğuna dikkat çekti.



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 AJANTELERİMİZE BEKLERİZ.



2015'te de "Tam yol ileri"



Cemal Kışmır

BNP Paribas Cardif Türkiye yöneticileri, 17-19 Ekim 2014 tarihleri arasında Antalya'daki Xanadu Resort Otel'de bir araya geldi. 65 yöneticinin katıldığı toplantıda, 2014 yılında Türkiye ve dünyadaki gelişmeler değerlendirilip BNP Paribas Cardif Türkiye'nin ticari ve finansal sonuçları masaya yatırıldı, 2015 yılının hedef ve stratejileri görüşüldü.

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, toplantının ilk günü yaptığı sunumda, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve yenilikçi sigortacılık yaklaşımlarının sonucu olarak başarılı bir yıl geçirdiklerini açıkladı. Kışmır, "Sene başında belirlediğimiz büyüme stratejilerimizi başarıyla uyguladık. 2015 yılında da yine "Tam yol ileri" diyerek, sektördeki yükselişimizi sürdürmeyi hedefliyoruz. 2014 yılı ağustos ayı itibarıyla koruma ürünleri brüt prim üretiminde 200 milyon TL seviyelerine ve yüzde 7.3 pazar payına ulaştık. Böylece yüzde 35 ile sektörün oldukça üzerinde bir büyüme oranı sağladık. Yine aynı dönemde banka sigortacılığı kanalımız yüzde 80'nin üzerinde büyüdü. İş ortaklıkları kanalımızda da yükselişimizi sürdürdük ve bir önceki yıla göre yüzde 20 büyüme oranına ulaştık" dedi.

Yine aynı dönemde banka sigortacılığı kanalımız yüzde 80'nin üzerinde büyüdü. İş ortaklıkları kanalımızda da yükselişimizi sürdürdük ve bir önceki yıla göre yüzde 20 büyüme oranına ulaştık" dedi.

Yüzde 25 devletten, yüzde 25 şirketten



BNP Paribas Cardif Emeklilik, 12 Kasım-31 Aralık 2014 tarihleri arasında 200 TL ve üzerindeki katkı payı ödemesiyle bireysel emeklilik sistemine katılanlara,

devlet katkısına ek olarak "yüzde 25 ek katkı payı" hediye ediyor. İlk aylık katkı payının yüzde 25'i kadar olan tutarı ek katkı payı olarak emeklilik sözleşmelerine dahil eden BNP Paribas Cardif Emeklilik, düzenlediği bu kampanyayla katılımcılarına yıl bitmeden önemli bir avantaj sunuyor.

Ziraat Emeklilik 'Öğretmenler Günü'nü uzattı



Ziraat Emeklilik

Gelecek neslin sağlam temeller üzerinde yetişmesi için öğretmenlerin en önemli yapı taşı olduğuna inanan Ziraat Emeklilik, düzenlediği kampanyayla öğretmenleri ve sevdiklerini başlarına gelebilecek kazalara karşı koruma altına alıyor. Ziraat Emeklilik, 5 Kasım-31 Aralık 2014 tarihleri arasında bireysel emeklilik sözleşmesi yaptıran tüm öğretmenlere, 10 bin TL tutarında kaza sonucu vefat, 10 bin TL tutarında da kaza

sonucu maluliyet teminatlarını içeren, 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri ücretsiz ferdi kaza sigortası hediye ediyor. Kampanya, başvuru esnasında MEB öğretmen kimlik kartını veya kurumdan alınacak yazıyı ibraz edenler için geçerli olacak. Ücretsiz ferdi kaza sigortasından yararlanmak için sözleşme başlangıç tarihinden itibaren 1 yıl boyunca kredi kartından düzenli olarak asgari 120 TL katkı payı ödenmesi gerekiyor.



En kolay sigorta
parmağının ucunda!



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

Sigortayeri'nden alınır!

AXA, “Yeşil Ofis” diploması aldı



AXA Sigorta, sosyal sorumluluk projelerine özel önem veriyor. Şirketin genel müdürlük binasına, WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) tarafından “Green Office (Yeşil Ofis) diploması verildi. WWF-Türkiye’nin tasarruf ve iyileştirme programına katılan AXA Sigorta; kâğıt tüketimi, atık yönetimi ve çalışan bilincinin artırılması alanlarında yaptığı iyileşme ve düzenlemelerle belirlenen hedeflere ulaşarak bu diplomayı almaya hak kazandı.

Green Office diploması, AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol’a, WWF-Türkiye Mütevelli Heyeti Üyesi Engin Şenol tarafından verildi. Akyol, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “AXA Sigorta olarak her alanda olduğu gibi sosyal sorumluluk konusunda da yüksek farkındalığımızla kaynaklarımızı daha dikkatli kullanmayı hedefliyoruz. Doğayı koruma, gelecek nesillere daha yeşil, nefes alınabilir ve su kaynakları korunmuş bir dünya bırakma konusunda tüm sektöre ve topluma örnek olmayı diliyoruz.”

DASK, MediaCat Felis Ödülleri’ne damgasını vurdu

Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nun (DASK) inşaat mühendisliği ve mimarlık bölümü öğrencileri başta olmak üzere üniversitelerde depreme karşı dayanıklı yapı bilincini geliştirmek için düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, MediaCat Felis Ödülleri’nden bir birincilik, iki de başarı ödülüyle döndü. DASK, bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve halkla ilişkiler projelerin ilk kez yarıştığı MediaCat Felis Ödülleri’nin “Kamusal Sektörler” kategorisinde birinci olurken, “Kurumsal Sosyal Sorumluluk” ve “Çevre ve Sürdürülebilirlik” kategorilerinden de Başarı Ödüllerine layık görüldü.

DASK Koordinatörü İsmet Güngör, “Depremle ilgili toplumsal travmalarımıza teğet geçecek projelerle hedef kitlemizde depremle ilgili farklı bir gündem yaratarak, onlara yeni mesajlar vermek zorundayız. Bu durum iletişim çalışmalarımızı planlarken yaratıcı olmamızı ve yeni konseptler üretmemizi gerektiriyor. Bu nedenle yaratıcılığın önemli başarı kriteri olduğu MediaCat Felis Ödülleri’nden birine sahip olmak bizim için çok



daha anlamlı” dedi. DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk ise Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması ile kazandıkları başarılarından memnuniyet duyduklarını ifade etti.



“Acenteler için ‘çalışılacak en iyi şirket’ olmaya devam edeceğiz”

Sektörde prim üretiminin yaklaşık yüzde 75’ini sağlayan acenteler de ‘acente odaklı’ şirketlerle yola devam etmeyi tercih ediyor. Liberty Sigorta da dağıtım kanalı stratejilerini acenteler üzerinden kurgulayan şirketlerden biri. Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, “Yıl sonuna kadarki dönemde ve yeni yılda da acentelerin en çok çalışmak istediği şirket olma vizyonumuzu destekleyecek politikalar geliştireceğiz” dedi.

Bu politikalarından en önemlisinin ise kolay çalışılan şirket olma vizyonları olduğunu vurgulayan Bay, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bir acente ‘neden bizimle çalışmak ister’ ve bir acente ‘bizimle nasıl daha verimli çalışır’ soruları, ürettiğimiz politikaların çatısını oluşturuyor.”

"Her Zaman Yanınızdayız"



Her zaman yanınızdayız. Bu yüzden 1 numarayız.

Her ihtiyacınıza cevap veren Çağrı Merkezimiz, sosyal yaşamınızı zenginleştiren Hobi Kulüplerimiz ve hayatınızı kolaylaştıran Sosyal Güvenlik Danışmanımızla Türkiye'nin her ilinde, her zaman yanınızdayız. İşte bu yüzden 1 numarayız.

Dahi piyanist Lang Lang İstanbul'u büyüledi



Lang Lang

"Müziğin Geleceği için 1 Olduk" sloganıyla yola çıkan Allianz Türkiye, müzik alanındaki çalışmalarının ilk büyük

ayağı olarak, şirketin global elçisi Lang Lang'ı 31 Ekim'de İstanbul'da ağırladı. "Klasik müzik gezegeninin en ateşli sanatçısı" olarak anılan Lang Lang, Zorlu Center PSM sahnesinde, Allianz çalışanları, iş ortaklarıyla sanat ve cemiyet dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan 2 bin davetliye unutulmaz bir gece yaşattı.

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın'ın açılış konuşmasıyla başlayan gecede, müzik dünyasının dahi çocuğu olarak anılan Lang Lang, ilk olarak Robert Schumann'dan çaldığı eseri maden işçilerine ithaf etti ve Chopin'in baladlarını içeren bir saatlik nefes kesen bir performans sergiledi. Gecede ilginç anlar da yaşandı. Allianz Türkiye liderliğinde oluşturulan özel bir danışma kurulu tarafından seçilen 11 yaşındaki genç yetenek Kaan Baysal, Lang Lang tarafından sahneye davet edildi ve dinleyicilere unutulmaz bir müzik şöleni yaşattı.

Sigortacılar Londra'da buluştu



Taylan Matkap

Küresel finans kuruluşlarının strateji danışmanı Brett King ve uluslararası finans ve sigorta sektörünün deneyimli isimleri, 22-23 Ekim tarihlerinde İngiltere'nin başkenti Londra'da düzenlenen "Earnix Fiyatlandırma ve

İnovasyon Zirvesi"nde bir araya geldi. Zirveye Belçika, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İtalya, Kore, Hollanda, Norveç, Polonya, Rusya Federasyonu, Güney Afrika, İspanya, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık gibi ülkelerden sigorta şirketi üst yöneticileri katıldı.

Bu yıl üçüncüsü yapılan zirvede müşteri davranışları, fiyatlandırma, portföy optimizasyonu, müşteri karlılık modelleri, kredi optimizasyonu, mobil inovasyon ve yeni teknolojiler konularında dünyanın önde gelen sigorta ve finans şirketlerinden üst düzey yöneticiler deneyimlerini paylaştı. Zirvede bankacılık ve sigortacılık alanlarında gelecekte yaşanması beklenen hızlı değişim ve müşteri beklentileri üzerine sunumlar yapıldı. Özellikle mobil teknolojiler konusunda yeni strateji ve yaklaşımlar masaya yatırıldı.

Zirveye konuşmacı olarak katılan Aktüerler Derneği Genel Sekreteri ve Anadolu Sigorta Sorumlu Aktüeri Taylan Matkap, önemli kısmını zorunlu trafik sigortalarında fiyatlandırma ve portföy optimizasyonuna ayırdığı konuşmasında, Türkiye'deki uygulamaları ve profesyonel deneyimlerini katılımcılarla paylaştı.

Ali Karaaslan Grup Başkanı oldu

Sigorta Denetleme Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı'na Ali Karaaslan atandı. Lisans eğitimini 1990 yılında İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde tamamlayan Karaaslan, mesleki hayatına 1991 yılında Sigorta Murakabe Kurulu'nda sigorta denetleme uzman yardımcısı olarak başladı. 1995 yılında sigorta denetleme uzmanı olarak atandı, 2003-2005 yılları arasında ise İstanbul Grup Başkanlığı görevini yürüttü. Karaaslan, 1996 ve 2002 yılında İngiltere'de "Sigortacılık Denetim Sistemi" ve "Avrupa'da Sigorta Aracılık Sistemi" konularında, 2009'da ise ABD'de "Sigortacılıkta Fiyatlandırma" konusunda incelemelerde bulundu.

Ali Karaaslan, evli ve bir çocuk babası.



Ali Karaaslan

Ödüllerimizle başarımızı koruyoruz!

26. Kristal Elma Yaratıcılık Festivali
En İyi Açık hava Uygulaması kategorisinde

“Gümüş Elma”

ve Türkiye Araştırmacılar Derneği'nin düzenlediği
Baykuş Ödülleri Meraklı Baykuş kategorisinde

“Gümüş Baykuş”

ödüllерinin sahibi olduk.

Bize güvendiğiniz için teşekkür ederiz.

ERGO



“En İyi Çağrı Merkezi” ödülü Eureko’ya



Eureko Sigorta, bu yıl 9’uncusu düzenlenen Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri’nde “Türkiye’nin En İyi Çağrı Merkezi” ödülüne layık görüldü. Şirketin kurum kimliğine ve sadelik, şeffaflık, güven, yaratıcılık, mutluluk odaklılık ve başarıma arzusundan oluşan değerlerine uygun bir çalışma sistemi benimseyen Eureko Sigorta Çağrı Merkezi, yenilikçi uygulamalarıyla 250’den az koltuk kapasitesine sahip çağrı merkezleri arasında yapılan değerlendirmede bu ödülün

sahibi oldu. Eureko Sigorta Çağrı Merkezi Temsilcisi Damla Şengüleroğlu da başarılı performansı ile “En İyi Müşteri Temsilcisi” ödülünü aldı.

Eureko Sigorta Çağrı Merkezi Direktörü Metin Tiryaki, çağrı merkezinin çok önemli bir satış ve hizmet kanalı olduğunu ve bu kanalı en iyi şekilde kullanmak için çalışmalarını sürdürdüklerini vurguladı. Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri dağıtılırken strateji, iş süreçleri, insan kaynakları ve gelişim, planlama, teknoloji kullanımı, performans sonuçları ve inovasyon gibi pek çok kriterin göz önünde bulundurulduğunu hatırlatan Tiryaki, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Eureko Sigorta olarak biz de hem müşteri hem de çalışan memnuniyetini dikkate alarak yaptığımız çalışmalarla tüm bu alanlarda yenilikçi uygulamalar hayata geçirdik. Çağrı merkezimizde en önemli odağımız olan yetişmiş ve eğitilmiş insan kaynağımızı teknolojinin gücüyle birleştirerek dünya çapında bir seviyeye taşıma gayretindeyiz. Gelişmiş çağrı merkezlerinde kullanılan ses tanıma, işgücü planlama, multimedya çağrı karşılama, evden çalışma, video IVR, ses biyometrilere gibi son teknolojileri uyguluyor veya üzerinde çalışıyoruz.”

Viyana’da yazarımıza yoğun ilgi



Solvency II Forum, sigorta sektörünün uluslararası oyuncularının katılımıyla Viyana’da düzenlendi. Düzenlemenin yürürlüğe girmesinden önceki en kritik süreçte yer alan sigorta şirketlerine göre, Avrupa Birliği genelinde sermaye yeterliliğiyle ilgili yeni bir bakış açısı getirecek projenin 2016’daki başarısı,

katılımcı sigorta şirketlerinin 2015 yılı performanslarıyla yakından ilgili. Bu kritik sürecin başında European Central Bank, Zurich Insurance Group, Swiss Re, UNIQUA, Munich Re gibi dünyanın en büyük sigorta gruplarının katılımıyla düzenlenen Solvency II Forum yoğun bir gündeme sahipti.

Solvency II sürecini bütün detaylarıyla inceleyen forumdaki sunumlardan biri de Akıllı Yaşam yazarı Zeynep Turan Stefan’ın Solvency II’nin uygulamada aksaklık yaratabilecek yönlerini değerlendirdiği çalışmasıydı. Stefan’ın yoğun ilgi çeken sunumunda; kapsam, Türkiye’nin de içerisinde bulunduğu denklik süreci (equivalence), ülkeler arasındaki uygulama farklılıkları, Avrupa Birliği Bölgesi için ortak bir düzenleyici kurumun eksikliğinin yarattığı sıkıntılar, veri sahipliği ve süreç içerisinde değerlendirilecek, şirketlerin ticari gizlilik taşıyan bilgilerinin ne şekilde ve kim tarafından korunacağı, Internal Model ve Standart Formula uygulamalarının farkları ve yaratabileceği çatışmalar gibi sürecin zayıf tarafları, sigortacıların başını ağrıtabilecek yönleri değerlendirildi.

Sigorta Cini’nden kazandıran kampanya



Aralık ayı sonuna kadar geçerli kampanya kapsamında, kaskosunu Sigorta Cini’nden yaptıranlara 40 TL tutarında akaryakıt hediye ediliyor. Trafik sigortasını yaptıranlar

20 TL; hem kasko hem de trafik sigortası için Sigorta Cini’ni tercih edenlerse 60 TL’lik akaryakıt kartının sahibi oluyor.

Türkiye’nin ilk ve tek perakende sigorta mağaza zinciri Sigorta Cini, 6 farklı sigorta şirketi arasından en uygun kasko ve trafik sigortasını seçmenize yardımcı oluyor. Ücretsiz kasko analizi ve karşılaştırma hizmeti sunan Sigorta Cini, sigorta teklifinizi birlikte inceleme ve uygun seçenekleri değerlendirme fırsatı veriyor.

RİSKLER NE OLURSA OLSU

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ
SİGORTALARI



NAKLİYAT
SİGORTALARI



İNŞAAT
SİGORTALARI



FERDİ KAZA
SİGORTALARI

Liberty Sigorta; İşyeri, Nakliyat, İnşaat ve Ferdi Kaza Sigortası gibi, hayatınızın her alanını kapsayan çözümlerle her zaman yanınızda. Siz de Liberty Sigorta'ya gelin, işinizi güvence altına alın.



Başarılı çağrı merkezi sigortada fark yaratıyor

Kurumların konuşan yüzü olan çağrı merkezleri, şirketlerle müşteriler arasında köprü işlevi görüyor; satış ve pazarlamada fark yaratıyor. UNIQ Eğitim ve Danışmanlık CEO'su Alp Kohen, verimlilik ve maliyet tasarrufu açısından çağrı merkezlerini en iyi kullanan sektörlerden birinin sigorta olduğunu belirtiyor...



Alp Kohen

Çağrı merkezleri, müşterilerle ilgili verilerin düzenli olarak kuruma ulaşmasını ve pazarlama

faaliyetlerinin etkinleştirilmesini sağlıyor. Bu kanaldan elde edilen geri bildirimler ürün ve hizmetlerin iyileştirilmesine, dolayısıyla şirketlerin imajına katkıda bulunuyor.

Türkiye çağrı merkezi sektörü, hızlı büyüme potansiyeli ve yarattığı istihdamla dinamik bir yapıya sahip. Çağrı Merkezleri Derneği ve IMI Conferences işbirliğiyle yapılan sektör araştırmasına göre, 2014 yılı sonuna kadar Türkiye'deki çağrı merkezi sayısının 1.200'e ulaşması bekleniyor. Çağrı merkezlerinin ekonomik büyüklüğü ise 1.43 milyar dolar olarak hesaplanıyor. Sektörde çalışan sayısının 75 binin üzerinde olduğu, 3 yıl sonra bu sayının 100 bin civarına ulaşacağı tahmin ediliyor. Çağrı merkezlerinin hizmet verdiği sektörler oransal bazda incelendiğinde yüzde 28'le telekomünikasyon, yüzde 22.1'le

finans, yüzde 8.7'yle kamunun başı çektiği görülüyor.

Verim yüksek, maliyet düşük

2008 yılından bu yana çağrı merkezlerine eğitim hizmeti veren UNIQ Eğitim ve Danışmanlık CEO'su Alp Kohen, sigorta sektörü açısından çağrı merkezlerinin özellikle ürünlerin satışı için son derece etkili bir kanal olduğunu vurguluyor. Sigorta sektöründe çağrı merkezlerinin bir satış kanalı olarak çok faydalı olduğunu düşünen Kohen, "Çağrı merkezleri yüz yüze kanallara göre son derece verimli ve maliyet etkinliğine sahip. Ayrıca gelen çağrılarda (inbound) da satış yapma imkanı var. İkinci olarak, sağlık veya elementer branş fark etmez, inbound müşteri hizmetleri müşteri açısından büyük kolaylık ve hız kazandırıyor. Gidecek müşterilerin elde tutulması için de çok elverişli bir kanal. Sosyal medyadan gelen taleplere yanıt için de önemli bir kanal haline geliyor" dedi.

Gelişim akademileri

Alp Kohen, UNIQ Eğitim ve Danışmanlık olarak çağrı merkezlerinde yönetici seviyesinden müşteri temsilcisine kadar



her seviyeye yönelik teorik ve pratik eğitimler verdiklerini anlatıyor. Kohen, son 3 yılda 5 bin 500 kişiye eğitim verdiklerini açıklıyor.

UNIQ Eğitim ve Danışmanlık, şimdiye kadar AIG, Ak Emeklilik, Axa Oyak, Groupama, Metlife, Vakıf Emeklilik, Yapı Kredi Sigorta gibi sektörün öncü firmalarının çağrı merkezlerine eğitim ve danışmanlık hizmeti vermiş. Kohen, son olarak Ray Sigorta'ya özel "Tahsilat Gelişim Akademisi" programını geliştirip uyguladıklarını anlatıyor. Ardından da söz konusu program ve içeriyle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Program kapsamında çağrı merkezi çalışanlarına tahsilat için etkili konuşma teknikleri gibi konularda eğitimler veriyoruz. Atölye ve bireysel koçluk çalışmaları yapıyoruz. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek, kurumların ihtiyaç ve beklentilerine göre farklı ve yaratıcı eğitim programları hazırlıyoruz. Çağrı merkezi çalışanlarına çeşitli konularda eğitimler vererek, çağrı merkezlerinin daha sağlıklı ve verimli işlemesine yardımcı oluyoruz. Eğitimleri sürdürülebilir ve daha verimli hale getirmek için gelişim akademileri kurarak sektörde bir ilke imza attık. GSM, banka ve sigorta şirketleri ile tahsilat ve outsource hizmet veren birçok farklı sektördeki çağrı merkezlerine bu akademi programlarını uyguladık. Bu akademi hizmetleriyle sınıf içi eğitimlerin yanı sıra atölyeler, ödevler, sınavlar ve bireysel geri bildirimlerle de çalışanların yetkinliklerinin gelişimine destek oluyoruz. Bugüne kadar Çağrı Merkezi Yönetici Gelişim, Satış Gelişim, Hizmet Gelişim, Tahsilat Gelişim, Eğitimci Gelişim gibi akademi programları geliştirdik. 'Yönetici Gelişim Akademisi' ile yaklaşık 1.300 çağrı merkezi yöneticisine eğitimler verdik. 2011 yılından bu yana 6 farklı şirkette gerçekleştirdiğimiz 'Tahsilat Gelişim Akademisi' ile sektörde ilk kez telefonla tahsilat yapan kişilere yönelik akademi programları uygulayan eğitim şirketi olduk."

Alp Kohen, sigorta için çağrı merkezlerini arayanların en çok ürün satın almak için bilgi amaçlı sorular sorduğunu söylüyor. Kohen, en fazla gündeme gelen konulardan birininse elementer ve sağlık branşlarına yönelik hasar ihbarları olduğunu belirtiyor.

ÇAĞRI MERKEZİ ÖDÜLLERİNE SİGORTA DAMGASI

Çağrı merkezi sektörünün en iyilerinin belirlendiği yarışmada bu yıl sigorta ve emeklilik şirketleri de pek çok kategoride başarılı oldu. Dokuzuncusu düzenlenen Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde jüri üyesi olarak görev yapan Alp Kohen, ödül alan sigortacılarla ilgili şu bilgileri veriyor:

"250'den az koltuk kapasitesinde Eureka Sigorta, 'Türkiye'nin En İyi Çağrı Merkezi' ödülünü almaya hak kazandı. 'En İyi Telemarketing ve Satış Kampanyası' ödülü ise MetLife Emeklilik'in oldu. Generali Sigorta 'En Övgüye Değer' ödülünün sahibi olurken, 'En İyi Çağrı Merkezi Performans Gelişimi' unvanına yine MetLife Emeklilik sahip oldu."

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ

VEFAT EDEN

SİGORTALILARIN

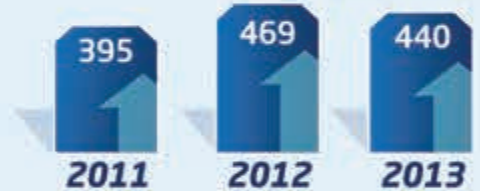
EŞ VE YAKINLARINA

ÜÇ YIL İÇİNDE

1.3 MİLYAR TL

ÖDEME YAPTI

Ödenen tazminat tutarı
(milyon TL)

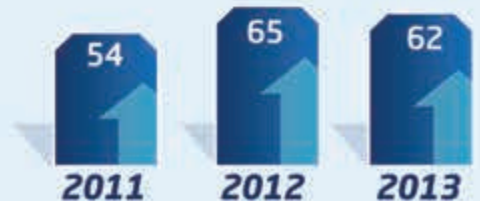


SON 3 YILDA
ÖDEME YAPILAN

SİGORTALI SAYISININ 181 BİN

OLDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Ödenen tazminat adedi
(bin kişi)



“Ucuz olacak diye itibarımızı zedeleyecek ürün çıkarmayız”

Anadolu Sigorta, sektörün reel artışta zorlandığı 2014’ün ilk 9 ayında, yüzde 6 reel prim artışı elde etti. Genel Müdür Musa Ülken, teknolojiye sürekli yatırım yaptıklarını, müşteri istek ve taleplerine uygun ürün çıkardıklarını vurguluyor...

ANADOLU SİGORTA

Anadolu Sigorta, 2 bin 500’ü yakın acentesi, bunlara bağlı olarak sigorta ürünü satan tali acenteler ve Türkiye’nin her bölgesinde faaliyet gösteren İş Bankası şubeleri de dahil edildiğinde yaklaşık 5 bin noktada her ihtiyaca yönelik sigorta ürünleri sunuyor. Şirketin bu yapısı, “Türkiye’nin sigortası” unvanını hak ettiğini gösteriyor. Müşteri talep ve isteklerine öncelik verdiklerini vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, “Anadolu Sigorta 90 yıllık bir şirket; ucuz olacak diye itibarımızı zedeleyecek ürünler çıkarmayız” diyor.

Anadolu Sigorta, son yıllarda müşteri talebine uygun, kolay alınabilen ürünler çıkarmak hedefi doğrultusunda büyük teknoloji yatırımları yaptı. Ülken, bu yatırımlar sayesinde, “anında hasar ödemesi” de dahil müşteri yararına birçok yeniliği artık tartışabilecek duruma geldiklerini anlatıyor. Musa Ülken ile Anadolu Sigorta’yı ve sigorta sektörünü konuştuk...



Musa Ülken

2014 yılı sektör ve Anadolu Sigorta açısından nasıl geçti?

Yılın ilk yarısı sektör açısından oldukça iyi geçti. Hatta bir önceki yıl nasıl bir planlama yaptıysak öyle geçti diyebiliriz. İkinci altı ayı ise biraz daha sıkıntılı geçiyor. Özellikle oto branşında daralma oldu. Kasko sigortası neredeyse durma noktasına geldi. Sigortalı sayısı da, prim üretimi de artmadı. Yeni araba satışı çok olmadı. Yılın sonunda biraz toparlama bile olsa, iyi geçtiğini söylemek zor. Sektörün prim üretiminde reel artış yok. Hayat tarafı ise küçüldü. Anadolu Sigorta olarak az da olsa önemli bir reel büyüme sağladık. Yılın ilk dokuz ayına baktığımızda prim üretiminde yüzde 16 oranında nominal artış yakaladık. En fazla artış sağladığımız branşlar arasında; sağlık, genel sorumluluk ve kaza yer alıyor. Trafik branşında 9 ayda yüzde 21 artış elde ettik. Kaskoda da bir miktar artış var. Reel olarak bakıldığında prim üretimini yüzde 6 artırdık. Yılın ilk dokuz ayında 2.2 milyar lira prim üretimine ulaştık.

Bu sonuçları nasıl elde edebildiniz?

Anadolu Sigorta her zaman kendi hesaplama yöntemlerine göre fiyat belirleyen bir şirket oldu. Ne en ucuz, ne de en pahalıyız. Duruşumuzu pek fazla değiştirmiyoruz. Özellikle kasko sigortalarında fiyat rekabeti yapmıyoruz.

Sektörde fiyat rekabeti hala var mı?

Aslında 2013 yılında kasko sigortalılarında fiyatlar düzelmiş, olumlu bir tablo yakalanmıştı. Ama bu yıl, özellikle de yılın sonuna doğru yine fiyat rekabeti başladı. Tablo bozuldu. Elbette her şirket kendi fiyatlamasını yapıyor. Ama sadece fiyata odaklı rekabet çok hoş değil. Biz bu yarışın içinde olmadık. Makul, her zaman hem şirketin hem de sigortalıların memnun olacağı bir fiyat politikası izliyoruz. Bugünden 2015 yılımızı ipotek

2014'ün son çeyreği, Türk sigorta sektöründe yangın sigortacılığının öne çıktığı bir dönem oldu. Üçüncü çeyrekte yazılan işlerde ciddi hareketlilik görüyoruz. Bu çok olumlu bir gelişme.



altına almak istemiyoruz.

Son dönemlerde yeni yatırımlarla gündemdesiniz. Bunlar hangi aşamada?

Yatırım bizim için sürekliliği olan bir iş. En fazla yatırım yaptığımız alanların başında teknoloji geliyor. Teknolojiye çok önem veriyoruz. Bu yatırımlar sayesinde ödeme süresi en kısa olan şirketlerden biriyiz. Müşteriyi memnun edecek kadar kısa sürede hasar ödemesi yapıyoruz. Bizim için müşterinin hasarını önce ödemek çok önemli. Sadece hasar ödeme değil tüm süreçlerde teknolojiyi en iyi şekilde kullanan şirketlerden biriyiz. Örneğin, üç yıldır devam eden bir "Sigorta Cepte" uygulamamız var. Sigortalılar cep telefonlarıyla hem poliçelerini hem de hasarlarını görebiliyor. Biz bunu üç yıl önce yaptık. Müşterilerimiz kaza tespit tutanağını cep telefonu üzerinden doldurabiliyor. Teknolojik yüzümüzü geliştirmek için her zaman ciddi yatırımlar yapıyoruz. Bizim için

yeni ürün geliştirmek önemli ama mevcut ürünlerden sigortalarının en hızlı şekilde yararlanmalarını sağlamak, yani kolay ulaşılabilen ürünler sunmak da önemli.

Hasar konusu neden bu kadar önemli?

Hasar olduktan sonra sigortacının yükümlülüğü bir an önce zararı tazmin etmektir. Hasardan korksak sigortacı olmazdık. Özellikle belirli ürünlerde, mesela kasko sigortalarında eksperinden, servislerine kadar herkesle online bağlantılıyız. Rapor kapandığı zaman para hesaba geçecek. İyi hizmet vereceğiz ve anında ödeme yapacağız. İyi ürün yaparsanız onu alacak müşteriyi mutlaka



bulursunuz. Müşteri devamlılığı sağlamanın yolu hasarı zamanında ödemekten geçer. Sigortalıyla uzun süreli yolculuk yapabilmek için hem sigortalama hem de hasar ödeme sırasında kolay dokunulabilmek çok önemli.

Prim üretimi artarken müşteri sayınız da artıyor mu?

Evet, müşteri sayımızda artış var. Sektörde poliçe sayısı olarak en az fazla deprem sigortası satışı yapan şirket biziz. Yine aynı şekilde konut sigortasında da güçlü durumumuzu sürdürüyoruz. Biz sadece oto branşında yoğunlaşmak istemiyoruz. Oto sigortalılarının yanında bireysel ürünleri de portföye kazandırmak istiyoruz. Ferdi kaza sigortalıları da geçen yılın eylül ayına oranla yıllık bazda yüzde 33 artışla en fazla büyüyen ürünlerimizden biri. 9 aylık verilerde geçen yılın aynı dönemine göre müşteri sayımızı da yaklaşık yüzde 7 artırdık.

Çapraz satışlarda da önde olduğunuz görülüyor...

Önemli olan kaskosunu alan müşteriye, diğer ihtiyacı olanları, mesela konut ya da DASK gibi diğer ürünleri de satabilmek. Biz şirket olarak bunu yapıyoruz. Trafik sigortalıları çapraz satışın lokomotif diyorlar ama öyle bir şey olmadığı görülüyor. Biz daha çok kasko sigortası sattığımız müşterilerimize diğer ürünleri de satıyoruz. O an olmasa bile daha önce satın aldığı ürünün bitiş süresini takip ederek çapraz satış yapmaya çalışıyoruz.

Türkiye’de sigortalanma oranı neden düşük?

Evet, bu durum özellikle de kasko ve zorunlu deprem sigortasında kendini gösteriyor. 18 milyon araç var ama yaklaşık 4.5 milyonu kaskolu. Aynı şekilde konutların da yüzde 35’inin deprem sigortası var.



Anadolu Sigorta olarak hasarı anında ödemenin yollarını arıyoruz. Hasar tespiti yapıp tutar üzerinde anlaşma sağlandığı anda direkt hasarı ödemeyi tartışıyoruz.

2014 yılı en fazla tartışılan konulardan biri de sigortacılıkta online yani direkt satışlardı. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Sektördeki herkes bu soruya “Ben acentelerimle büyüyeceğim” şeklinde cevap veriyor. Anadolu Sigorta olarak prim üretimimizin yüzde 75’ini acenteler, yüzde 10’unu bankasürans, yüzde 10’unu brokerler üzerinden yapıyoruz. Kalanı ise direkt işlerimiz. Direkt kanalla satış olacaksa bu acentelerle birlikte olmalı. Sadece banka ya da sadece broker kanalıyla üretim yapmak bazı şirketlerin

stratejisi olabilir ama biz bütün kanallarla çalıştığımız için hiçbirini ihmal edemeyiz. Ya da birini diğerine karşı tercih edemeyiz. Hepsine aynı mesafedeyiz.

İnternette satışların büyüme-yeceğine mi inanıyorsunuz?

Şu anda fiyat alınan mecralarla sigorta ürünü alınan mecralar farklı. Şimdilik müşteriler internette daha çok fiyat öğreniyor ama az poliçe alıyor. Ama ileriki dönemlerde internet üzerinden sigorta da satılacak. Peki hangi ürünler satılacak? Poliçenin oradan alınması diğer kanalları etkiler mi? Bence etkilemez. Nasıl internette birçok ürün satılmasına rağmen mağazalar hala varsa, sigorta sektöründe de acenteler her



KİM DEMİŞ, YILLAR TUTKUYU AZALTIR DİYE

Zurich Sigorta, dünyanın en saygın ekonomi dergileri arasında yer alan World Finance tarafından 2 yıl üst üste Türkiye'nin En İyi Sigorta Şirketi ödülüne layık görüldü.

TÜRKİYE'NİN EN İYİ SİGORTA ŞİRKETİ

olmamızı sağlayan müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.



zaman olacak. Direkt kanal üretimi bir şekilde yapılacak, hatta üretim içindeki payı da artacak.

Acente sayınız ne kadar?

2 bin 500 acentemiz var. İş Bankası şubeleri de dahil edildiğinde 4 bine yakın, bu acentelerin şubeleri ve brokerlerle birlikte yaklaşık 5 bin noktada ürünlerimiz satılıyor. Çok yaygın bir sigorta şirketiz. Sigorta ihtiyacı olan her yerde varız.

Banka kanalıyla yapılan üretimin oranını yeterli buluyor musunuz?

Toplam prim üretimimizde banka kanalıyla yapılan satışların oranı yaklaşık yüzde 10. Bu oran ilk başta düşük gibi görünebilir. Ama neyin yüzde 10'u, ona bakmak lazım, bu soru önemli. Halihazırda yıllık prim üretimimiz 1 milyar Euro'ya doğru gidiyor. Bu rakamın yüzde 10'u diye düşündüğünüz zaman, önemli bir tutara karşılık geldiği açık. Banka sigortacılığı, sektörü büyütmek adına çok önemli. Biz bunu fırsat olarak görüyoruz. Çünkü halen pek çok insan sigortayla banka şubesinde tanışıyor.

Sizce 2015'te neleri konuşuyor olacağız?

Sektör olarak büyümemizin, ülke ekonomisinin performansı ile bağlantılı olduğunu düşünüyorum 2015 yılında en çok konuşulacak branşların başında her zamanki gibi oto sigortaları geliyor olacak. Sonrasında özellikle inşaat sektöründeki halihazırdaki gelişime bağlı olarak inşaat ve konut sigortaları, kefalet sigortası ve bina tamamlama sigortası gibi ürünler ön planda olacaktır. Ayrıca tamamlayıcı sağlık alanında yeni ürünler çıkarılmasını ve sağlık sigortalarının da genel olarak gündemde önemli bir yer tutmasını bekliyorum.

Anadolu Sigorta'yı rakiplerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

"Sigortacılar olarak sektörün itibarını daha da yukarı taşımalıyız. Sigortacılık mesleğinin saygı duyulan algısını güçlendirmeli ve bu algıyı yıpıracak hiçbir çalışma içerisinde olmamalıyız."

Anadolu Sigorta olarak sigortalının ihtiyaçlarını belirleyip o ihtiyaca uygun ürünler çıkarıyoruz. Örneğin, geçen yıl "kasko sigortası pahalı" denildiğinde, daha uygun bir ürün olan "pert kasko"yu çıkardık. Belirli bir hasar oranına ulaştığında teminat veren, ayrıca yanma, çalınma riskini karşılayan ve primi düşük bir ürün olarak piyasaya sürdük. Bu ürünümüzün müşteriler tarafından olumlu karşılandığını görmekteyiz. Diğer taraftan mevcut ürünlerimizi de sürekli güncel ihtiyaçları karşılayacak şekilde revize ediyoruz.

Yeni ürün çıkarırken hangi kriterleri göz önüne alıyorsunuz?

Bu ürünler birçok araştırmalar sonucu çıkarılıyor. Pazar ve müşteri araştırmaları yapıyoruz. Müşterinin ihtiyaçlarını tespit ediyoruz. Güçlü bir ve nitelikli bir acente yapımız var. Her branşta yetkin acentelerimizden oluşturduğumuz acente danışma kurullarımız var. Onlarla tartışıyor, konuşuyoruz. Yeni bir ürün çıkarırken çok itina gösteriyor; Anadolu Sigorta'ya yakışan bir ürün olmasına, pahalı olmamasına dikkat

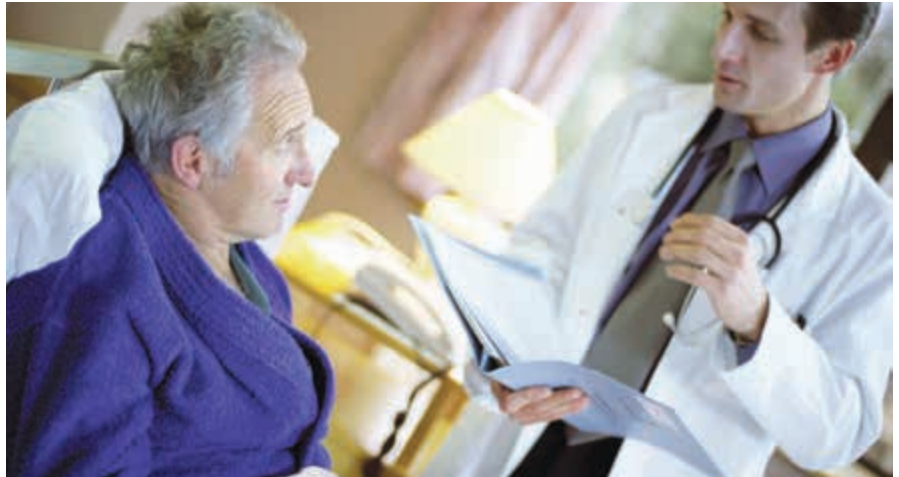
ediyoruz. Önümüzdeki yıl da bu tür ürünler çıkarmaya devam edeceğiz.

Sağlık enflasyonu genel enflasyonun üzerinde mi artıyor? Sağlıkta primler neden sürekli yükseliyor?

Fiyat belirlenirken sağlık enflasyonu da etkili ama asıl önemli olan hasar prim oranları. Bir önceki yılın hasarları, içindeki hastalıklar hepsi bunların belirleyici oluyor. Örneğin, herhangi bir grubun sağlık sigortalarını yenilerken yüzde 100'e yakın hasar oranlarıyla karşılaşabiliyor. Biz bu alanda da hizmet yapımızı geliştirdik. Hastane provizyon sistemimizi otomatik hale getirdik. Online provizyon sistemi kurduk. Müşterilerimiz anlaşmalı bir hastaneye gittiğinde sadece kartını vererek provizyon alabiliyor. Önümüzdeki yıl bu alanda daha da büyümeyi planlıyoruz.

2015 yılında ciddi bir büyüme bekliyor musunuz?

Kendi şirketim adına 2015 yılı için olumlu düşünüyorum. Planlarımızı da ona göre yapıyoruz. Ama sektör genelinde 2015 zor bir yıl olacak.



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

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'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



Patrondan zam yerine BES planı isteyin!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Çalışan iş bulabildiğine şükrettiği, patron da maliyeti üstlenmek istemediği için işveren ödemeli BES'e yanaşmıyor. İşveren ödemelerinde devlet katkısı yok ama SGK priminin yüzde 14 + 18'i, gelir vergisinin en az yüzde 15'i, işsizlik sigorta primlerinin hem işveren hem de çalışan paylarıyla bir tasarruf hesabında birikiyor olması çalışanlar açısından büyük avantaj...

Ne yaptıysak olmadı. Ülkemizin büyük önemli kurumlarını saymazsak işveren emeklilik planları tercih edilmiyor. Mevzuat hangi hakları getirirse getirsin, hangi avantajları sunarsa sunsun, işverenler için çalışanlarına BES ödemek bir maliyet olarak duruyor.

Çalışan açısından iş bulmak başlı başına bir ödül. Onun da BES'e yönelik bir talebinin olması, yani işvereninden kendisi için BES ödemesini istemesi bir lüks. BES'in işveren tarafı büyümüyor. Bireysel sözleşmeler veya gruba bağlı sözleşmeler içerisindeki payı son derece yetersiz. Nedeninin iyi araştırılması gerekiyor. Çünkü işveren emeklilik planlarına 2013 düzenlemeleriyle önemli haklar verildi. İşverenin çalışan maaşlarının yüzde 15'ine kadar yapılan ödemeleri vergi indiriminde kullanılabiliyor. Çalışan, işverenin öngördüğü süre içerisinde işten ayrılırsa, emeklilik sözleşmesindeki birikimlerin tamamını alamıyor. Çalışanın alamadığı tutar işverene ya iade ediliyor, ya da onun inisiyatifine göre yönlendiriliyor. Ama sonuç olarak baktığımızda, işveren ödemeli BES planlarının toplam emeklilik sözleşmeleri arasında kayda değer bir yeri yok.

Kanaatimiz bunun nedenini işsizlik oranlarının yüksek olması olarak değerlendir-memiz gerektiğini söylüyor. Ne kadar hak verilirse verilsin, işverenin çalışanı için yapacağı ödemeler, işverene ek maliyet demek. İş arayanın bu kadar çok olduğu bir ülkede, çalışanın hem iş bulması hem de iş bulduğu kurumun kendisi için BES ödemesini beklemesi zor.

Çalışanların, sendikaların dikkatine

Geçen yıl ifade etmiştik. "Yeni yıla giriyoruz. Bu yıl işvereninizle görüşün, gelir artışı yerine işveren maliyetleri dahil edilen bir BES planı yaptırın" diye tavsiyede bulunmuştuk. Bu yılın son ayında da yine aynı şeyi söyleyeceğiz. Gelir artışı yerine, işverenin çalışanı için BES ödemesi yapması çalışan için son derece avantajlı. Evet, devlet katkısı işveren ödemelerinde yok ama gelir artışı ile brüt ücretten yapılan tüm kesintiler (gelir vergisi, SGK primi, işsizlik sigorta primi artı net gelir artışı) BES'te birikim olacak.

SGK priminin yüzde 14 + yüzde 18, gelir vergisinin en az yüzde 15, İşsizlik sigorta primlerinin hem işveren hem de çalışan paylarıyla bir tasarruf hesabında birikiyor olması çalışanlar açısından büyük avantaj.

Sendikaların bu avantaja kayıtsız kalmaması dileğimizle...

Sağlıkla kalın



Sadece Öğretmenler Günü'nde değil, her gün yanınızdayız!

5 Kasım-31 Aralık 2014 tarihleri arasında **faizli** ve **faizsiz** fon seçenekleriyle Yakut Emeklilik Planları'na katılan öğretmenlerimize 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri **Ferdi Kaza Sigortası*** hediye.

Üstelik

Peşin giriş aidatı ve çıkışa ertelenmiş giriş aidatı yok!

Yönetim gider kesintisi yok!

Ferdi
Kaza Sigortası
Hediye!



**Müşteri İletişim
Merkezi**
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

*Ferdi Kaza Sigortası; 10.000 TL Kaza Sonucu Vefat ve 10.000 TL Kaza Sonucu Maluliyet Teminatları'nı içermekte olup, asgari 120 TL katkı payı ödemesi yapılması zorunludur.

300 lira öde fark ödeme

Henüz eksiklikleri olsa da tamamlayıcı sağlık sigortası devreye girdi. Bu ürünü alanlar, SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödemiyor. Şimdilik az sayıda şirket tarafından ve belirli sınırlamalarla sunulan tamamlayıcı sağlık sigortasının primleri her keseye uygun...

Hayatımıza sağlık sigortalarıyla ilgili yeni bir kavram girdi. Kısaca TSS olarak anılan tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yüksek prim ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir ürün. Çünkü bu ürünü kapsamı ve yapısı gereği çok düşük primler ödeyerek satın almak mümkün.

Evet, yanlış duymadınız, hem özel sağlık sigortam olsun hem de yüksek prim ödemeyeyim diyorsanız, siz de yılda 500 liranın altında ödeme yaparak tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz.

Malum, özel sağlık sigortalarının bedeli, kişiye göre değişmekle birlikte yıllık minimum bin liradan başlıyor. Hatta alınan teminatlara ve katkı oranlarına göre 10 bin liranın üzerine bile çıkabiliyor. İşte bu durumda tüketicilerin imdadına halk arasında "fark sigortası" olarak tanımlanan tamamlayıcı sağlık sigortası yetişiyor.

Bu ürün özellikle, herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olarak çalışıp da özel hastanelerde sağlık hizmeti almak isteyenlere hitap ediyor. Kısacası SGK ile anlaşmalı olan özel hastanelerde yaşanan, "O hastalı-



ğın tedavisini ya da o tedavinin şu kadarını karşılar, bu doktorun ücretinin şu kadarını karşılar. Aradaki farkı da cebinizden verirsiniz” gibi bir yığın tatsız tartışmayı ortadan kaldırıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranlar artık hem muayene hem de tetkiklerde aradaki katkı paylarını ödemiyor. SGK ile anlaşmalı bir özel hastaneye gittiklerinde, tercih ettikleri sigorta şirketi de o hastaneye anlaşma yapıyorsa oluşan farkı ceplerinden ödemiyorlar.

Kervan yolda düzülür

Tamamlayıcı sağlık sigortası son 2 yıldır yoğun olarak konuşuluyor, tartışılıyor. Buna karşılık birçok sigorta şirketi, SGK’nın hangi hastaneyle ne tür bir anlaşması olduğunun tam olarak bilinmemesinden şikayetçi. “Ürünü çıkardık ama neyi tamamlayıp neyi tamamlamadığımızı tam olarak bilmiyoruz” diyorlar.

Ürünün bilinmesi gereken bir başka özelliği de sınırlı sayıda kullanıma izin verilmesi... Yani sigorta şirketinizle yaptığınız anlaşma gereği, yılda 6 veya 8 kez kullanabiliyorsunuz. Sınırsız kullanım hakkınız yok. Eskiden tedavi gördüğünüz hastalıkları kapsadığını söylemek de pek doğru olmaz. Ama yine de özellikle büyük hastalıklarda ve kritik tedavilerde büyük avantaj sağlıyor.

Ayrıca her istediğiniz hastanede bu ürünü kullanmıyorsunuz. Öncelikle tercih ettiğiniz hastanenin SGK ile anlaşması olması gerekiyor. Sonrasında da bu ürünü aldığınız sigorta şirketinin o hastaneyle anlaşma yapması...

Yine özellikle belirtmekte fayda var, tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasının alternatifi değil. Yani onun yerine geçmesi de mümkün değil. Çünkü bu üründe



primler düşük, alınan hizmet-se sınırlı. Fiyatları belirleyen en önemli etken ise kişinin yaşı ile yaşadığı şehir. İstanbul, Ankara, İzmir gibi özel hastane fiyatlarının yüksek olduğu büyük şehirlerde primler yüksek; Anadolu’daki illerde yaşayanlar içinse düşük. Örneğin, İstanbul’da yaşayan 35 yaşında bir kişinin 350 lira civarında prim ödemesi gerekirken, 40 yaşın üzerindeki birinin yıllık primi yine yaklaşık 500 lirayı bulabiliyor...

Özel sağlık sigortasına alternatif mi?

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, tamamlayıcı ve



Atilla Oksay

destekleyici özel sağlık sigortasının, yurtdışında özel sağlık sigortaları arasında yaygın bir ürün olduğunu belirtiyor. Oksay, tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortasının sunduğu teminatların, kamu sağlık sigorta sisteminin kapsam altına aldığı sağlık hizmetlerini tamamlayıcı veya destekleyici olarak kişilerin sigorta ihtiyaçlarını karşıladığını ifade ediyor. Dünyada özel sağlık sigortaları, teknolojik gelişmeler ve demografik yapıdaki değişikliklerin sağlık hizmeti maliyetlerinde yarattığı artış nedeniyle, kamu tarafından sunulan sağlık sigortasını “tamamlamak ve desteklemek” üzere geliyor. Dolayısıyla dünyada özel sağlık sigortalarının daha çok tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ağırlıklı olduğunu vurgulayan Oksay, “Tamamlayıcı sağlık sigortası, hizmet alan kişinin üzerinde kalan sağlık riskini, gerek teminat kapsamı ve gerekse teminat yüzdeleri açısından çeşitli paketlerle üzerine alan bir sağlık sigortası türü” diyor. Oksay, ürünün

“SİSTEME 10 MİLYON YENİ SİGORTALI KAZANDIRABİLİR”



Ali Erhat

AXA Sigorta Başkan (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar, Hukuk) ve İcra Kurulu Üyesi

Tamamlayıcı sağlık sigortası SGK'yı takip eden bir ürün. SGK'nın anlaşmalı olduğu her özel sağlık kurumu, bu ürün için anlaşılabilir yer anlamına geliyor. Sigorta şirketler, SGK'nın belirlemiş olduğu tarifenin üzerinde kalan ilave masraf taleplerini kendi anlaşması doğrultusunda, sigortalı adına bu hastanelere ödüyor.

Bu üründe üç önemli nokta var: Birincisi sadece SGK ile anlaşmalı olan özel hastanelerde geçerli olması ve o hastaneyle bu ürüne özel anlaşma yapılmış olması. İkincisi, bu hastanelerde SGK kapsamında görülen bir ayakta ya da yatarak tedavi için SGK'nın kendi belirlediği tarifenin üzerinde kalan harcamanın poliçe kapsamında olması. Üçüncüsü de bu üründe ilaç giderlerini zaten SGK karşıladığı için sigorta kapsamında olmaması...

AXA Sigorta olarak “Sağlığım Tamam” ürünümüz için Türkiye çapında 360'tan fazla özel sağlık kuruluşuyla anlaşma yaptık. Bu sayı sürekli olarak artıyor. Ürünümüzün en önemli özelliği, diğer sağlık sigortalarına göre çok daha hesaplı olması. Geniş kapsamlı ve uygun fiyatlı bu üründen alt ve orta gelir grubunun da rahatlıkla yararlanabileceğini düşünüyoruz. Tahminlerimize göre, bu segmentteki ürünler iyi bir tanıtımla sektöre 10 milyon yeni sigortalı kazandırabilecek potansiyele sahip.

Ürünü bireysel olarak satın alma imkanı sunmamızın yanı sıra çalışanlarına makul bir grup sağlık sigortası desteği sağlamak isteyen işverenlere de hem hızlı hem de hesaplı çözümler üretebiliyoruz.



ERGO

kapsamıyla ilgili ise şu bilgileri veriyor:

“Tamamlayıcı sağlık sigortaları, kamu sağlık sigortalarının temel teminat paketinde sunduğu oda fiyatlarının üzerindeki oda fiyatlarını, kamu sağlık sigortalarının karşıladığı hekim muayene ücretlerinin varsa katılım paylarını veya temel teminat paketince karşılanan hekim ücretinin üzerindeki ücretleri, katılım payı alınan sağlık harcamalarında sigortalının veya bakmakla yükümlü olduğu kişilerin üzerinde kalan katılım payı tutarını, temel teminat paketi dışında kalan teşhis ve tedavi giderlerini kapsam altına alır.”

Herkesin merak ettiği temel soru ise tamamlayıcı sağlık sigortası normal sağlık sigortasıyla birlikte mi alınmalı, yoksa onun yerini tutan bir ürün mü? Atilla Oksay, bu soruyu da şöyle cevaplıyor: “Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ile sağlık sigortası, özel sağlık sigortaları başlığı altında farklı ürünler. Birbirlerinin yerine





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

kullanılabilen ürünler değil. Sağlık sigortası, kamu sağlık sigortası sistemiyle benzer teminatları sunan bir ürün. Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ise kamu sağlık sigorta sisteminin kapsam altına aldığı sağlık hizmetlerini tamamlayıcı veya destekleyici bir teminat yapısına sahip.”

Avrupa’da oldukça yaygın

AXA Sigorta Başkan (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar, Hukuk) ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erhat, tamamlayıcı sağlık sigortasını, SGK mensubu emekli ve çalışanlar ile bağımlılarının isteğe bağlı olarak yaptırabildiğini hatırlatıyor. SGK anlaşmalı özel hastanelerde fark ödmeden hizmet almayı sağlayan devlet destekli özel bir sağlık sigortası olduğunu vurgulayan Erhat, “Bu ürün, yıllardır sigorta sektöründe tartışılan ve son olarak mevzuatın da önünü açmasıyla 2013 yılı başından itibaren sigorta şirketlerinin hizmet vermeye başladığı yeni bir sigorta türü olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye için yeni olsa da yıllardır Avrupa ülkelerinde yaygın olarak kullanılıyor” diyor.

Erhat’a göre primleri belirleyen en önemli etken ise sigortalı adayının yaşadığı ilde bulunan hastanelerin talep ettiği fark ücreti...

“60 bin kişi kullanıyor”

Türkiye’de şimdiye kadar yaklaşık 60 bin kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırdığını açıklayan ERGO



Türkiye İcra Kurulu üyesi Yıldırım Türe’nin bu ürünle ilgili değerlendirmeleri ise şöyle: “Dünyada farklı şekillerde uygulanmakla beraber, sağlık sistemine yaptığı katkı, sosyal güvenlik politikalarının tamamlayıcı niteliğinde olması ve devletlerin sağlık harcama-

larını hafifleten yapısıyla tercih edilen bir model. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sigortalıların yatarak veya ayakta tedavi sırasında yapacakları işlemleri kapsıyor. İsteğe bağlı olarak sigortalılarımız doğum teminatından da yararlanma imkanına sahip.”

“300’E YAKIN KURUMLA ANLAŞMAMIZ VAR”



Yıldırım Türe
ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi

ERGO Türkiye olarak sunduğumuz “Yüzde 100 Sağlık Sigortası”nın yatarak tedavi teminatı limitsiz. Ayakta tedavi teminatımız ise 7 tedaviyle sınırlı. SGK’nın tamamlayıcısı bir ürün olduğu için, tedavi hizmeti alınacak sağlık kurumunun SGK ile anlaşmalı olması gerekiyor. Buna ek olarak, söz konusu sağlık kurumları da biz sigorta şirketleriyle özel anlaşmalar yapmak

durumunda.

“ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası”nı 2013 yılının eylül ayında hizmete sunduk. Anlaşmalı özel sağlık kurumlarından alınacak hizmetler için SGK’nın karşılamadığı fark ücretini, özel ve genel şartlarla belirtilen şekilde karşılıyoruz. Ek olarak bu ürünle beraber asistans hizmetleri ve indirimli hizmetler sunuyoruz. Sigortalılarımız isterlerse yatarak + ayakta tedaviye ek olarak doğum teminatı da alabilirler. 300’e yakın kurumla anlaşmamız var.

Belli başlı asistans hizmetlerimiz 7/24 tıbbi danışma hattı, acil kara ambulansı gönderimi, diyetisyen desteği, acil ilaç gönderimi, acil mesajların iletilmesi, indirimli hizmetler, sağlıklı beslenme hattı, indirimli kuru temizleme, indirimli kiralık araç, indirimli deniz taksi, indirimli motovale olarak sıralanıyor.



YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

+

10 yıl boyunca

1.000 TL

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasın. Ayrıntılı bilgi ve işlemlerinizi için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve www.ailemziraatguvencesinde.com adresine bekliyoruz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası

Maden kazaları ve sigorta



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Madencilikle ilgili risklerin teminat altına alınmasının düzenleyici kurum tarafından zorunlu kılınması, hem insani hem de sürecin profesyonelleşmesi adına takdire şayan. Ancak öncesinde konunun tüm taraflarını ilgilendiren ciddi bir ev ödevi ve kontrol listesi var...



Maden kazaları veya genel anlamda iş kazalarıyla ilgili haberler her geçen gün kötüleşiyor, ülke olarak her seferinde bizi daha derinden üzüyor. Süreç içerisinde aksayan birçok nokta var ve bu aksamaların hepsinin bedeli ne yazık ki insanların canlarıyla ödeniyor. Madenlerimizde yaşanan kazalar artık bir istatistikten öteye toplumsal bir sorun halini aldı ve bu noktada sosyal bir düzenleyici olan sigortanın önemi bir kez daha karşımıza çıktı.

Şimdi gündemde madenleri işleten işletmelerin sigorta yapturmalarının zorunlu kılınması var. Bu bir anlamda madenlerin risk yönetimi sorumluluğunun sigorta şirketlerine taşere edilmesi anlamına da geliyor. Genel perspektiften baktığımızda, gerçekten kesin ve etkili bir çözüm gibi dursa da geri planda yapılması gereken çalışmalar ve hazırlanması gereken altyapı bu kadar kolay olmayacak.

Maden sigortaları ülkemizde gündeme henüz girmekle birlikte uluslararası sigorta gruplarının portföylerinde sıklıkla yer alan bir teminat türü. Yeraltı veya yerüstü madencilik olarak ayırabileceğimiz iş kolunda birbiriyle bağlantılı birçok risk türü bulunuyor. Bunlar insan hayatı, yüksek tutarlı makine hasarları, üretim ve gelir kaybı ve çevreye verilebilecek olası bir zararın tazmini gibi teminatı sağlayan şirketin milyarlarca dolar ödemesine yol açabilecek ciddi riskler. Bu risklerin teminat altına alınmasının düzenleyici kurum tarafından zorunlu kılınması ise hem insani hem de sürecin profesyonelleşmesi adına takdir edilmesi gereken bir aksiyon.

Sigorta şirketleri sürece dahil olmalı

Süreci sigortanın gelişim aşamalarından yola çıkarak değerlendirdiğimizde karşımıza şu adımlar çıkacak. Öncelikle risk kapsamından bağımsız düşündüğümüz zaman maden işletme ihalesini ve sonrasında ruhsatını alan tüzel kişilik için sigorta

zorunluluğu olacak ve tıpkı trafik sigortası gibi talep kendiliğinden oluşacak. Başka bir deyişle sigorta poliçesi satın alınan bir ürün olacak ve teminat isteyen işletmeler sigorta şirketlerine başvuracak.

Bir sonraki aşamada ise sigorta şirketlerinin kendi içlerinde "underwriting" sürecini ve matematiksel

hesaplamalar sonrasında teminat ve prim dengelerini kurmaları olacak. Tazminat kapsamı sadece insan hayatıyla sınırlı kalmayacak; madende kullanılan makineler ve olası çevresel zararlar da tazminat kapsamına dâhil edilebilecek. Sigorta şirketleri bu teminat talebine cevap verebilmek için öncelikle prim ve teminat dengesini sağlayacak ve bu dengenin reasürans ayağını oluşturmaya çalışacak.

Çünkü bu tür teminatı geniş kapsamlı, yüksek ve çeşitli risk yapısına sahip sigortacılık işlemleri için riskin "hedge edilerek" reasürans şirketi veya

şirketleriyle paylaşılması zorunlu bir tercih özelliğine sahip. Reasürans firmalarıyla yapacakları görüşmeler sonrasında kendi finansal sorumluluk alanında kalan ve reasürans firması tarafından kabul edilen değerler belirlenecek ve bu ilişki madenler için kullanılacak sigortanın iskeletini oluşturacaktır. Enerji şirketleri genelinde sigortalanma yapılarını çoktan kurmuş ve ilgili klostları belirlemiş olan reasürans kurumları için durum sektördeki “know-how”ın Türkiye’ye transfer edilmesi ve enerji şirketlerinin sigorta pazarının biraz daha büyümesi anlamına geliyor. Bununla birlikte reasürans şirketleri Türkiye maden yapısının ve maden ocaklarının risk haritalarını da sigorta şirketlerini doğru yönlendirebilmek adına çoktan hazırlamış olacak. Reasürans şirketi tarafında üstlenilecek kotasyon oranı ve sigorta şirketi tarafından üstlenilecek konservasyon oranları belirlendikten sonra sıra sigorta şirketinin prim ve teminat değerlerini belirlemeye geliyor. Ülkemizde maden arama gibi enerji şirketleri arasında değerlendirilecek kuruluşlar için sigorta desteği reasürans firmaları tarafından oluşturulan bir havuz yardımıyla sağlanıyor. Ancak bu destek ölümlü kazaların azalmasını sağlayacak denetim mekanizmasının oluşturulmasının çok uzağında. Yani sigorta şirketlerinin sürece dâhil olmaları, beklenen sonuçların alınabilmesi açısından bir gereklilik.

Başlangıçta maliyeti yüksek olacak ama...

Ülkemizdeki istatistikler bize maden kazalarının, sadece insan hayatı kaybı çerçevesinden baktığımızda bile ölümlü ve ağır yaralanmalı kazalar olabildiğini, dolayısıyla ödenebilecek tazminat tutarlarının yüksek olduğunu gösteriyor. Madenlerde uzun süre çalışan ve “şans eseri” hiç kaza yaşamamış işçilerde bile emeklilik dönemleri boyunca ciddi sağlık



Madenlerde uzun süre çalışan ve “şans eseri” hiç kaza yaşamamış işçilerde bile emeklilik dönemleri boyunca ciddi sağlık sorunları görülüyor. Dolayısıyla risk çerçevesi içerisinde sigortalıların geriye dönük tazminat talepleri de söz konusu olabilir.

sorunları görülüyor. Dolayısıyla risk çerçevesi (risk framework) içerisinde sigortalıların geriye dönük tazminat talepleri de söz konusu olabilir.

Sigorta şirketleri tarafından ise prim ve teminat dengesini kurma çalışmaları maden sayısı, işçi sayısı, kaza istatistikleri, kazalarda ölüm ve yaralanma istatistikleri gibi kantitatif verilerle olası kazaların azaltılması için alınması gereken önlemler gibi kalitatif verilerle birleşecek ve ortaya maden işletmecisi şirketlerin alması gereken önlemlerin sıralandığı bir ev ödevi ve kontrol listesi çıkacaktır. Sigorta şirketlerinin risk mühendisleri bu ev ödevine göre maden işletmelerinin denetleyecek ve potansiyel riski belirleyeceklerdir. Maden işletmesinin kontrol listesinde belirtilen aksiyonları almasının ardından sigortalanma süreci başlayabilmektedir. Sigorta teminatı bulabilmek için belirlenen güvenlik önlemlerini almak zorunda kalacak şirketler sayesinde iş kazaları azalacak, iş kazalarından sonra ortaya çıktığını bildiğimiz “kan parası” gibi yasal düzenlemede yer almayan ödemeler de kontrol edilmiş ve bir standarda bağlanmış olacak.

Mevcut durumda, maliyeti azaltmak ve madenin işlenilebilir hale getirilmesi sürecinin, işçinin canı pahasına bile olsa, daha verimli hale getirilmesi esas olduğundan, güvenlik önlemleri ve sigorta gerekliliği gibi birçok harcamadan gereksiz maliyet olduğu gerekçesiyle kaçınılıyor. En hayati güvenlik malzemeleri bile ya bulunamıyor, ya işçi sayısı kadar mevcut değil veya kullanım ömrünü doldurmuş durumda. Madencilik sektöründe teknoloji ithal eden bir konumda bulunduğumuzdan, bu tür ekipmanların maliyetleri çok yüksek. Dolayısıyla sigortalanma sürecinin ilk aşamalarında, “siber risk” örneğinde olduğu gibi, poliçenin prim maliyeti sigortalanmak istenen kurum için ciddi bir maliyet kalemi olabilir. Ancak süreç içerisinde hem düzenleyici kurum hem de sektörde yer alan oyuncular tarafından atılacak her adım iş kazalarının engellenmesini sağlayacak ve madenciliğin riskli yapısını azaltacaktır.



AXA, dijital yatırımları için 182 milyon Euro ayırdı

AXA, 2012 yılında dijital ağıdaki dağıtım faaliyetleri için 100 milyon Euro'luk yatırım yapmış ve bütün organizasyon yapısını bu dağıtım ağına ve müşterilerin yeni satın alma alışkanlıklarına uygun olacak şekilde yenilemişti. AXA CEO'su Nicolas Moreau, önümüzdeki 3 yıllık süreçte 180 milyon Euro'luk ek bir bütçeyle yatırımlara devam edeceklerini açıkladı. Moreau, her yıl yapılan 60 milyon Euro'luk yatırımın yanı sıra 30 milyon Euro'luk bir tutarın da süreçlerin ve bilgi işlem altyapısının geliştirme faaliyetleri için harcanacağını, kalan 10 milyon Euro'luk kaynağın ise ertelenmiş yatırım imkânlarının değerlendirilmesi için kullanılacağını belirtti. Fransız sigorta devi AXA, internet ortamında marka bilinirliğinin artırılması, müşterilerin dijital satın alma deneyimiyle tanıştırılması ve etkin bir müşteri iletişimi kurulabilmesi için de bir dizi yeni düzenlemeyi hayata geçirecek. AXA, çeşitli hizmetleri kapsayan bir karşılaştırma analizinin ardından testezvotreassurance.com sitesini kasım ayı içerisinde müşterileriyle buluşturmuştu. Bu site, AXA taşıt sigortalarının fiyatlarını diğer 11 büyük şirketin fiyatlarıyla karşılaştırma kolaylığı sunuyor. Ayrıca, LinkedIn ile yapılan ortaklık neticesinde AXA 55 acentesine kendi profillerini oluşturmaları ve satış ağlarının genişletilmesi sağlandı. Bu çalışmayla seçilen acentelerin satışlarında yüzde 10 ile 15 arasında değişen oranlarda artış kaydedildi. Şu anda çalışma seçilen 60 farklı acente için de sürüyor.

AXA'nın planı, 2015 yılı sonuna bütün bireysel ürünlerini dijital dağıtım kanalından sunabilmek ve bu satın alma deneyimine acentelerini de dahil ederek tüm müşterilerinin yüzde 75'ine ulaşmak. Halen bir düzine ürünün müşterilerle buluş-



turulduğu online satış ağında süreç, grup sağlık poliçelerinin de bu kanaldan müşterileriyle buluşturulmasıyla devam edecek. Tahsilat ve poliçe yenileme süreçlerinin de basitleştirilerek bir dakikadan kısa sürede tamamlanabilecek işlemler haline getirilmesi planlanıyor. Akıllı telefonlarda kullanılmak üzere geliştirilecek uygulamaların bir kaza raporunun bile elektronik olarak hazırlanabilmesine imkân tanıyacak biçimde teknolojik olacağı belirtildi.

İngiltere'deki birleşme tamam



Kiln ve Tokyo Marine Europe şirketleri arasındaki birleşme süreci tamamlandı. Londra merkezli olarak kurulan yeni şirketin adı "Tokyo Marine Kiln" oldu. Uluslararası sigortacılık alanında ve iş kollarında geniş bir ürün yelpazesiyle faaliyet gösteren şirkete CEO olarak atanan Charles Franks, müşterilerle yakın ilişkinin devam ettirileceğini, ürün ve servis ağına genişletileceğini açıkladı. Franks, Lloyd's ile yürütülen işbirliği sayesinde finansal sağlamlık ve esnekliğin garanti altına alındığını da vurguladı. Öte yandan, Tokio Marine Group'a ait olan ve Londra'da faaliyet gösteren Tokyo Millennium Re şirketinin bu birleşmeden etkilenmeyeceği açıklandı.

Mapfre'den asistans atağı



Mapfre Asistans, Macaristan'daki hizmetlerini geliştirip güçlendirmek için ülkenin en yaygın otomobil

servis ve hizmet ağı MAK Auto Club ile stratejik işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma uyarınca Mapfre Asistans'ın ürünleri MAK'ın dağıtım ağına da müşterilerin hizmetine sunulacak. MAK Auto Club aynı zamanda Mapfre'nin seyahat sigortası ürünlerinin dağıtımını da üstlenecek.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIğI



ACISELSAN
ACIKYAPI BELİRLİŞİ SANATİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNOTED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

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

İsviçreli sigortacıların evliliği iyi gidiyor



İsviçreli sigorta şirketleri Helvetia ile National Suisse'in ortaklığı meyvelerini göstermeye başladı. Hatırlanacağı gibi Helvetia'nın İsviçre'de faaliyet gösteren ve diğer sigorta şirketleriyle de sözleşmesi olan 35

acentesini yanı sıra sadece Helvetia ile çalışan 27 acentesi, National Suisse'nin 60 acentesiyle birleşme sürecine girmişti. Satış hacminin daha çok dış servislerden kaynaklandığını belirten Helvetia Satış Direktörü René Stocker, "Helvetia ve National Suisse arasındaki sinerji pazar payını artıracak. İki şirketin müşterileri herhangi bir farklılık görmeyecek. Hizmet süreçleri aynen devam edecek" dedi.

Geniş ürün yelpazesi ve dağıtım ağıyla hizmet kalitesini artırdıklarını vurgulayan satıştan sorumlu yönetici Ralph Jeitzner ise iki şirketin farklı yapılarının en büyük avantajları olduğunu düşünüyor.

AXA, Hong Kong'daki operasyonlarını sattı



AXA, Hong Kong'daki emeklilik şirketleri Mandatory Provident Fund ve Occupational Retirement Schemes Ordinance'ı, Principal Financial Group'a satmak için anlaşmaya vardığını açıkladı. Anı zamanda 15 yıllık dağıtım anlaşması imzalandığı,

zorunlu emeklilik ürünlerinin müşterilerle buluşturulmaya başladığı belirtildi.

Satış bedeli 270 milyon Euro olarak belirlendi. Fransız sigorta devi AXA, 2.2 milyar Euro'luk varlığıyla Hong Kong piyasasının 10'uncu büyük oyuncusu konumundaydı. Ürün yelpazesi genelde güvenlik, sağlık ve uzun dönemli tasarruf ürünlerinde yoğunlaşan AXA, stratejik planları gereği bu satışı yaptığını duyurdu.

Allianz'da kadın çalışan sayısı erkekleri geçti!

Allianz İtalya, faaliyetler alanlarında çeşitlilik sağlamak hedefi doğrultusunda grup içi iletişimi güçlendirme kararı aldı. Allianz İtalya CEO'su Klaus-Peter Roehler, yüksek oranda katılım sağlanabilmesi için bir ağ oluşturulacağını, kadın-erkek tüm katılımcılara eşit imkânların sağlanması ve engellilerin de projeye katılımı gibi insan kaynakları yönetimi sürecini geliştirici uygulamalar yürütüleceğini açıkladı. Allianz İtalya Yönetim Kurulu üyelerinin Milano'da sürecin detaylarını paylaşmak için düzenlediği toplantıya, uluslararası hukuk bürosu Linklaters'ın İtalya ofisi ortağı Claudia Parzani de katıldı. Parzani aynı zamanda, İtalya'da birçok kurumsal şirketin katılımıyla oluşturulan ve kadınların iş hayatında yönetici rollere sahip olmalarını destekleyen "D-Value" oluşumunun lideri.

70 ülkede 150 bin çalışanıyla faaliyet gösteren Allianz, 83 mil-

yon müşteriye hizmet sunuyor. Grup genelindeki yöneticiler 50 farklı ülke vatandaşlığına mensup ve kariyer planlaması uluslararası ve çok dinamik. Kadınların yönetici rollere hazırlanması ve bu pozisyonlarda kariyerlerini devam ettirmeleri Allianz'ın yönetim stratejilerinin temelinde yer alıyor. Grup genelinde kadın çalışanların oranı yüzde 52. Üstelik bunun yüzde 34'ünü uluslararası roller oluşturuyor. Allianz İtalya çalışanlarının yüzde 51'i, şirket yönetiminin yüzde 25'i kadınlardan oluşuyor. Milano'daki toplantıda ayrıca, Allianz İtalya'nın iş yoğunluğu ve özel hayat arasındaki dengenin sağlanabilmesi adına bazı uygulamalar geliştirdiği; esnek çalışma saatleri, çalışanların çocukları için bakım alanları oluşturulması gibi hizmetlerle çalışan sadakatinin artırılmaya çalışıldığı vurgulandı. Şirket bünyesinde online dil kurslarının aile bireyleri için de geliştirilmesi, kantin, temizleyici ve spor salonu gibi hizmetlerin bina içerisinde verilebilmesi ve eşit işe cinsiyet farkı olmaksın eşit ücret verilmesi gibi uygulamalar da yürütülüyor.

ANIA (Ulusal Sigorta Şirketleri Birliği) tarafından düzenlenen ve şirketlerin çalışan çeşitliliğini sağlamak adına yaptığı çalışmaların değerlendirildiği yarışma sonucunda Allianz İtalya, hemen her yıl ödüller kazanıyor, "en çok çalışılmak istenen şirket" seçiliyor. Allianz İtalya ayrıca, Adecco International tarafından verilen "Eşit Fırsatlar" ve engelli çalışanların kurum bünyesinde değerlendirilmesi adına yürüttüğü çalışmalarla ödüle layık görüldü.





**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**



0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.



Dünyanın en büyük gayrimenkul değerleme şirketi doğuyor



Hyperion Insurance Group, satış sürecindeki İngiliz sigorta ve reasürans şirketi RKH (RK Harrison Holdings Limited) ile görüşmelerde sona yaklaştı. Düzenleyici kurumların onayının ardından sigortacılık sektöründeki en büyük bağımsız gayrimenkul değerleme şirketinin kurulması bekleniyor. 37 ülkede 100 ofisle faaliyet gösterecek ve 3 bin kişiyi istihdam edecek yeni şirket, 400 milyon sterlin (yaklaşık 640 milyon dolar) değerinde portföye sahip olacak.

Hyperion CEO'su David Howden, Hyperion ve RKH'nin girişimcilik alanında iki başarılı oyuncu olduğunu, birleşme sonrasında uluslararası alanda etkinliklerinin artacağını açıkladı. Birleşme sonrası yıllık satış gelirlerinin 190 milyon sterlini aşması bekleniyor. Yeni şirket, Kuzey Amerika'da 1.900 personelle satış etkinliğini artırmayı, sigorta ve reasürans brokerliği alanında 135 milyon sterlin-

lik hacim yaratmayı hedefliyor. Bermuda, Miami, Singapur ve Londra'da ise toplam 550 kişilik ekiple hizmet veriliyor olacak. Bu satın almayla birlikte yeni grubun bünyesinde faaliyet gösterecek olan MGA Group da 625 milyon sterlinlik brüt prim geliri ve 400 personeliyle 3 bin 500 brokera hizmet verecek. Birleşme sonrası oluşacak yeni yapı "Hyperion Insurance Group" olarak adlandırılacak; Howden, DUAL, RK Harrison ve AQUA markaları da varlıklarını devam ettirecek.

Fransa mütüel sigorta pazarında taşlar oynadı

Andréa, Apreva ve Eovi-MCD şirketleri, Fransanın üçüncü büyük mütüel sigorta grubunu oluşturmak üzere bir araya geldi. Birleşmenin ardından 1.7 milyar Euro'luk portföye ulaşacak olan Grup, 1.9 milyar Euro'luk portföye sahip MGEN ve 2.3 milyar Euro'luk portföyü yöneten Harmonie'nin ardından üçüncü sıraya yerleşecek. Fransa piyasasında bir süre önce ortaklık yapan Makaloff ve Médéric şirketlerinin yönettiği portföyün büyüklüğü ise 1.1 milyar Euro.



Aon Benfield'dan küçük ama önemli satın alma



Global brokerlik ve danışmanlık devi Aon Benfield, Yunanlı Safe Brokers ile satın alma sözleşmesi imzaladı. Bağımsız reasürans brokeri Safe Brokers, Yunanistan ve Kıbrıs'ta 15 milyon Euro'luk portföy yönetiyor. 2011 yılında Assa-

riotis Stelios ve Manolis Siatounis tarafından kurulan şirket, 11 farklı iş kolunda faaliyet gösteriyor. Bu satın almayla Yunanistan piyasasındaki mevcudiyetini güçlendiren Aon, Kıbrıs'la ilgili yönetsel problemlerini de çözmüş oldu.

ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN
GÜLPINAR

DNG

DIŞ TİCARET



DENGE

HOLDİNG

İspanya'da hayatın yarısını üç şirket kontrol ediyor

İspanya sigorta sektörünün hayat branşında 58 şirket faaliyet gösteriyor. Ancak pazarın bu şirketler arasındaki dağılımında bariz bir dengesizlik dikkat çekiyor. Söz konusu 58 şirketin ilk 3'ü pazarın yüzde 48.3'ünü, ilk 10'u ise yüzde 84.3'ünü kontrol ediyor.

Hayat branşında lider olan Caixa Bank'ın yönettiği portföy 9 milyar 425 milyon Euro'ya ulaşmış durumda. İkinci sırada 4 milyar 980 milyon Euro ile BBVA Seguros, üçüncü sırada 4 milyar 150 milyon Euro ile Mapfre Vida yer alıyor. Listede bu üç şirketi Generali Seguros, Caser, Santander Seguros, Allianz, AXA Vida, Mapfre Caja Madrid Vida ve AXA Aurora Vida takip ediyor.



CNP, 40 milyon Euro'luk cezayı ödeyecek

CNP Assurance'ın 40 milyon Euro'luk cezası kesinleşti. Özellikle Fransa operasyonlarındaki hayat poliçelerinin, faydalı taraflarının yeteri kadar tanımlanmadan oluşturulduğu yönündeki ithamlar cezanın temelini oluşturdu. Fransa sigorta sektörü düzenleyici kurumu ACPR tarafından yapılan açıklamada, hayat branşında talep edilmeyen hakların incelenmesiyle başlayan sürecin derinleştirildiği ve bulgular neticesinde şirketin cezalandırıldığı belirtildi.

Benzer nedenlerden dolayı Nisan 2014'te Cardif de 10 milyon Euro ceza ödemek zorunda kalmıştı. ACPR Ceza Komitesi ayrıca, CNP Assurance şirketinin yasal gerekliliklere çok az cevap verdiğini, poliçenin lehdarlarıyla ilgili gerekli araştırmaların yapılmadığını ve süreçlerde uyumun sağlanmadığını belirtti. Bu eksikliklerin tazmin sürecinin aksamasına ve çok sayıda poliçede hatalara neden olduğu ACPR'ın diğer bulguları arasında yer aldı.

Coface, alacak sigortasının artan önemini anlattı

Alacak sigortası ve bankacılık konulu küresel panelin ikincisi Coface'ın ev sahipliğinde yapıldı. Mevcut ekonomik konjonktürdeki belirsizlikler ve kurumsal kredilerin değişen yönünün tartışıldığı toplantıda, kurumların borçlanma seviyesinin gün geçtikçe arttığı, iş dünyasındaki belirsizlikle birlikte geri dönmeyen kredilerin oranlarının ve geciktirilen kredi ödemelerinin faaliyet gösteren diğer şirketler için ciddi bir risk unsuru olduğu vurgulandı. 2008 yılından bu yana 13 binden fazla kurumsal firmanın battığı, bunların 5 bininin iflasla sonuçlandığı ve finans dünyası genelinde 23 bin kurumsal yapının likidite darlığı yaşadığı açıklandı. Bu riskin transferinin ise sadece alacak sigortasıyla mümkün olabileceğinin altı çizildi. Şirketlerin varlık değerlemesi ve nakit yönetim fonksiyonunun daha etkin hale getirilmesi, ticari alacakların daha verimli yönetilmesi, finansal tabloların varlık ve borç dengesi de panelde dile getirilen diğer konular oldu.



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.

Reasürans pazarı 2018'de 150 milyar dolara ulaşacak



Reasürans piyasasının "doğal afet bonoları", ILW (endüstri kaybı garantisi) ve yapılandırılmış reasürans ürünleriyle gelişeceği, bunların geleneksel ürünlerdeki payının yüzde 50'lere ulaşacağı öngörülüyor. Katastrofik reasürans ürünlerinin pazar payı ise yüzde 20 olarak tahmin ediliyor.

Yatırım aracı olarak reasürans ürünlerindeki dalgalanma riskinin az olduğu, artan oranda getiri sağlandığı ve özellikle aile fonlarının yönetimi tarafından da kullanılarak güvenirliliğini bir kere daha kanıtladığı belirtiliyor. Sektör uzmanlarına göre, yenilikçi reasürans ürünlerinin payı 2018 yılında 100 milyar dolara ulaşacak. Toplam reasürans sektörü hacmininse 150 milyar dolar civarında oluşması bekleniyor.

Aviva İtalya, dijitalde büyüyor

İngiliz sigorta devi Aviva'nın İtalya operasyonu, Polihub ile gerçekleştirdiği işbirliğiyle sosyal medya, internet ve mobil uygulamalarda yenilikçi projeler üretmeyi hedefliyor. "Aviva Digital On" olarak adlandırılan ve dijital alanda yenilikçi fikirlerin yarışacağı halka açık projeye belirlenen koşullara uygun başvurular değerlendirilecek. Başvurular arasında seçilen en ilginç 10 fikir değerlendirilerek ödüllendirilecek.

Seçilen başarılı fikirler ayrıca, önemli yatırımcıların da yer alacağı mecralarda incelemeye sunulacak. Projeye, yenilikçi bir fikri olan bireysel girişimciler, son 5 yıl içerisinde alanında yeni bir iş fikrini hayata geçirmiş olanlar, servis ve ürün geliştirme birimlerinde çalışan profesyoneller, sektörde faaliyet gösteren ve inovasyon alanında çalışmak isteyen şirketler katılabilecek.



Guy Carpenter 2015 yılı risk beklentilerini açıkladı

Risk ve reasürans brokerliği hizmetlerinin dünya devi Guy Carpenter, 2015 yılı için risk beklentilerini terörizm ve siber saldırılar üzerinde yoğunlaştırıyor. Geliştirilen yeni ürünler, gelişen piyasalar ve gelişen yeni dağıtım kanallarının 2015 yılı içerisinde şirketlerin kârlılıklarını artırması için atacakları önemli adımlar olacağı, reasürans çalışmalarının da bu çerçevede şekilleneceği belirtildi. Özellikle siber saldırıların yaratacağı ekonomik kayıplar için şimdiden şirketlerin ve bu riski transfer edecekleri sigorta şirketlerinin hazırlanması gerekiyor. Siber risk sonrasında risk beklentileri; iş geliştirme sürecinde karşılaşılabilecek sıkıntılar, yeni bölgelerde yürütülecek faaliyetler dolayısıyla karşılaşılabilecek sorunlar, yeni dağıtım kanallarının oluşturulmasıyla doğacak riskler ve satın alma-birleşme faaliyetlerinin sahip olduğu riskler çerçevesinde şekilleniyor.

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**

“Aile ve ihtiyaca vurgu yapacak; vadeye bakışı değiştireceğiz”

Global düzeyde alınan karar gereği ING Emeklilik’in adı “NN Hayat ve Emeklilik” olarak değişecek. Yeni dönemde “aile” ve “ihtiyaç” kavramlarına vurgu yapacaklarını açıklayan ING Emeklilik Genel Müdürü Frank Eijsink, “Özkaynakları güçlü, şeffaf ve taahhütlerine uyan bir şirket olacağız” diyor...



Frank Eijsink

ING EMEKLİLİK

ING Emeklilik için yeni bir süreç başladı. Genel müdürlük kolтуğuna oturan ve sektörün en genç yöneticilerinden biri olan Frank Eijsink, yeni bir dönüşüm planı hazırlıyor. Türkiye’deki sigortacılık faaliyetlerini “ING Emeklilik” olarak yürüten NN (Nationale-Nederlanden) Grup, 2015 yılının ilk yarısı içerisinde yapacağı bir lansmanla şirketin ismini NN Hayat ve Emeklilik olarak değiştirecek. Böylece bireysel emeklilik sistemine 11 yıl önce Oyak Emeklilik’i tercih ederek giren, ardından yola ING Emeklilik’le yola devam edenler önümüzdeki günlerde NN Hayat ve Emeklilik’in katılımcısı olacak. Peki bu dönüşüm nasıl olacak, bu süreçte neler yapılacak? Hepsinden önemlisi de müşterilere etkisi ne olacak? Bütün bu soruları ve NN Hayat ve Emeklilik’in Türkiye planlarını, emeklilik sektöründe deneyimli olmasına karşılık Türkiye’de yeni olan Frank Eijsink ile konuştuk...

Dönüşüm projesi nasıl olacak?

Öncelikle şu an içinde bulunduğumuz duruma bakmamız, sonra da neleri değiştireceğimize karar vermemiz gerekiyor. ING Emeklilik olarak bu şirketin iyi olan birçok özelliği var. Ama bunun yanında iyileştirmemiz gereken konular da var...

Nedir bu iyileştirilmesi gereken konular?

Türkiye’deki emeklilik sisteminin tasarım açısından çok iyi olduğunu söylemek gerekiyor. BES yıllardır büyüyor, önümüzdeki yıllarda da büyümeye devam etmesi bekleniyor. ING Emeklilik de bu sistemin ve pazarın sunduğu fırsatlardan faydalanabilmiş, belirli bir büyüklüğe ulaşmış bir şirket. Şimdi daha da büyüebilmek, daha iyi hizmet verebilmek için ne tür adımlar atılması gerektiğini öğrenmemiz gerekiyor. Hem Türkiye hem de diğer ülkelerde emeklilik sigortası uzun vadeli tasarruf yapma amacıyla olan müşterilere yönelik bir dür.

Bunu iyi anlatmamız lazım. Türkiye'deki "uzun vade" kavramı birçok ülkeye göre biraz kısa. BES aslında daha uzun vadeli ihtiyaçlar göz önünde bulundurularak tasarlanmış bir ürün. Şu anda bizi zorlayan ve şirket içinde de bazı değişiklikler yapmaya iten konu, bazı müşterilerimizin biraz kısa vadeli düşünüyor olması...

Bu müşteriler için neler yapıyorsunuz?

Kısa vadeli bakış açısı gerek müşterilerimiz gerekse bizim açımızdan dezavantajlı bir tablo oluşturuyor. Aslında bu sadece bizim şirketin sorunu değil. Söz konusu emeklilik planı ise buraya ayrılan fonların süresinin uzatılması için müşterilerimize uzun vadeli tasarruf yapmanın avantajlarını anlatmamız gerekiyor. Bunun sadece söz konusu ürünün satış aşamasında değil sürekli tekrar edilmesi gerekiyor. Çünkü müşteriler ürünü aldıktan belirli bir zaman sonra sistemin kendisi için sağladığı avantajları unutabiliyor.

Sistemin yeni olması da müşterinin tercihinde etkili oluyor mu?

BES, Türkiye'de 11 yıl önce kurulmuş. O zaman öncelikli hedef, müşterinin bu sisteme katılmasını sağlamaktı. Sonraki süreçte ise öncelik müşterinin sistemden memnun kalması, dolayısıyla devam etmesi, çıkmamasıydı. Türkiye'deki BES'in tasarımı güzel ama yine bu tasarımdan kaynaklanan bir hareketlilik de var. Çıkışları engellemek için sadece ING Emeklilik olarak bizim satış sonrası hizmetlere odaklanmamız yeterli olmaz. Aynı zamanda diğer satış kanallarının da bu gelişime destek vermesi gerekiyor.

Siz ING Emeklilik olarak neler yapacaksınız?

Hem acentelerimizi hem çalışanlarımızı, davranışlarını değiştirdiklerinde ödüllendireceğiz. Aynı zamanda müşterilerimizin uzun vadeli çıkarlarını gözetmeyen uygulamalardan kaçınacağız. Eskiden spekülasyon amaçlı yatırım yapan müşterilerin BES'e dahil olmasına izin veriliyordu. Amaç yatırım yapmaksa bunu anlıyorum. Getirisi olan bir yatırım. BES'e baktığınızda bu yaklaşım yanlış değil ama bu sistemin amacı sadece yatırım yapmak da değil.

Sistemin pazarlama ayağı varsa yoksa yüzde 25 devlet katkısı üzerine kuruluyor. Sizce bu ne kadar sağlıklı bir yaklaşım?

Evet, dediğiniz gibi öncelikle yüzde 25 devlet katkısından başlayalım. Türkiye'ye gelmeden önce birkaç farklı ülkede çalıştım. Genel olarak gözlemim, insanların uzun vadeli tasarruf yapmaya direnç gösterdiği yönünde. Mantıklı düşündüğünde herkes, emekliliği için çalışırken belirli bir para ayırması gerektiğinin bilincinde. Ama diğer yandan hepimiz insanız ve etrafımızda aklımızı çelen, alınacak onlarca şey var. O yüzden emeklilik

sistemiyle tasarruf yapmak zor geliyor insanlara. Davranışsal ekonomiyle ilgili onlarca kitap var. Bu kitaplarda insanların kısa vadeli kazançlarıyla neden uzun vadeli tasarruf yapmaları gerektiği anlatılıyor. Türk insanı daha kısa vadeli düşünüyor. Bu yüzden uzun vadeli tasarruf ya da emeklilik için teşvik verilmesi gerekir. Devlet teşviki olmasaydı BES, çok küçük bir müşteri kitlesine yönelik hizmet veren küçük bir sistem olarak kalırdı.

Peki sistemden çıkışları engellemek için neler yapılmalı?

BES'le tanışan üç kişiden biri ya da daha fazlası sonra sistemden çıkıyor. Bu iki müşteri grubu arasındaki fark nedir ona bakmamız lazım. Türkiye'nin çeşitli illerindeki satıcılarla konuşurken onlara "Sözleşme yaparken müşterinin uzun vadede devam edip etmeyeceğini anlayabiliyor musunuz" diye sordum. Çoğu aslında hangi müşterinin sistemden çıkıp, hangisinin kalacağını anlıyor. Onun için ihtiyacı olmayanlara ya da emeklilik dönemi için birikim yapmayı düşünmeyenlere satış yapılmamalı.

"ÖMÜR BOYU MAAŞ PLANI OLSA DA TERCİH EDİLMEZ"

"Şirketler neden emeklilik hakkı kazananlara belirli süre kısıtlamalarıyla maaş ödeme seçeneği sunuyor" diye sorduğumuzda Frank Eijssink, yurtdışından örnekler vererek ömür boyu maaş seçeneği olsa müşterilerin tercih etmeyeceğini anlatıyor: "Halen Batı Avrupa'daki birkaç ülkede yaşam boyu ödeme seçeneği sunan ürünler var. Ancak sadece devletin ve vatandaşların ömür boyu emeklilik sistemine dahil olmaya zorladığı ülkelerde bunu görüyoruz. Örneğin, Hollanda'da ömür boyu emeklilik veren bir sistem var. Ancak işveren bu sistemin bir parçası ve Hollanda vatandaşları buna dahil olmama gibi bir seçeneği yok zaten. Katılımcılara seçenek sunulan diğer pazarlara baktığımızda, herkes daha kısa sürede ve daha yüksek tutarda para almak istiyor. Ben de bu konuda biraz araştırma yaptım ve ömür boyu maaş ödemesi sunan ürünleri satmaya çalıştım. Ancak pek de başarılı olmadığımı bizzat yaşayarak gördüm."



Eskiden araç büyüktü ama şoförü ING Bank'tı. Biz de emeklilik şirketi olarak o aracın yolcusuyduk. Şimdi belki araç küçük olacak ama yolcu da şoför de biz olacağız. İnsanlar küçük de olsa kendi arabasını kullanmak ister. Bu açıdan değişim faydalı olacak...

Yeni markanızı lanse ederken nelere vurgu yapacaksınız?

Artık ING Emeklilik değil "NN Hayat ve Emeklilik" olarak yolumuza devam edeceğiz. Yeni dönemde örneğin, müşterilerimize "palmiye ağaçları altında tatil ya da yaşam" vaadimiz olmayacak. Biz emeklilik sisteminin ana esprisi olan konuya odaklanıp "ihtiyaca" vurgu yapacağız.

Bunu nasıl yapacaksınız?

Bizim için hayat sigortaları da önemli. Bunlar hayali gerçekleştirmekten çok ihtiyaç olduğu için alınması gereken ürünler. Kendi ülkemden örnek vereyim: 100 yıl önce Hollanda'nın en fakir insanları artık çalışamayacak durumda olan yaşlılardı. Ama o insanların çok sayıda çocuğu olduğu için, yaşlılıkta odasında kendilerine yer bulabiliyordu. Ama 100 yılda bu tablo tamamen



değiştirdi. Artık çok daha küçük aileler var. Hatta birçok ailede tek çocuk var. Onlar da genelde büyük şehirlere taşıyor. Yani büyüdükleri yerlerden ayrılıyorlar. Yaşlı anne ve babalarını yanlarını almaları zorlaşıyor. Hollanda'da çok büyük bir emeklilik sistemi var. Bu sistem sayesinde artık yaşlılar fakir değil. Çocuklarına bağımlı olarak yaşamak zorunda da değiller. Ben de dört küçük çocuğu olan bir babayım. NN Hayat ve Emeklilik olarak anne ve balara yönelik mesajlar vereceğiz. Hem kendilerinin hem de çocuklarının geleceği için emeklilikleriyle ilgili doğru adımları atmalarının önemini anlatacağız. Kısacası biz gerçeklere odaklanacağız. Birinci konumuz sorumluluk almayla, ikincisi de aile bağlarıyla ilgili olacak.

Unvan değişikliğinin müşteriler açısından olumsuz bir algı yaratması söz konusu olabilir mi?

11 yılda üç isim değişikliğinin doğruluğu tartışılabilir. Ancak biz bunu tercih ettiğimiz için yapmıyoruz. İsim değiştirmeye gibi bir seçeneğimiz yok. İkinci kez isim değiştirmek zorlu bir süreç ama çok da kötü değil. Ben de akıl karıştırıcı olduğunun farkın-

dayım ama güven çok önemli. Unvan değişikliğinin ardından müşterinin uyumunu sağlamak, güvenini kazanmak için zaman gerekebilir. Ama şunu da unutmamız ki aslında uygulamada hiçbir şey değişmiyor. Müşterinin algısı ve güveni değişebiliyor ama şirket aynı şirket aslında.

Şirketleri ve ürünlerini incelediğimizde çok benzer oldukları görülüyor. 19 şirketin olduğu bu pazarda insanlar neden sizi tercih etmeli?

Evet, sistemin kuralları devlet tarafından belirlendiği için ürünler arasındaki ayrım çok da fazla değil. Sınırlı seçeneklerle rakiplerinizden farklılaşma imkanınız var. Neden bizim şirketi tercih etmeliler? Aslında birkaç nedeni var. Öncelikle finansal açıdan sağlam bir şirkete yatırım yapacaklar. İnsanın bir emeklilik şirketiyle ilgili en kötü beklentisi şaşırtılmaktır. Bu yüzden çalışanlarımıza hep "Müşterilerimizi kesinlikle şaşırtmayın, güven verin" diyorum. Arkamızda bize destek veren, çok güçlü bir finansal grup var. Ayrıca müşterimizle gerçek anlamda ilgileniyoruz. İhtiyaç duydukları ürünleri sunmaya çalışıyoruz. İkincisi, çok şeffaf bir şirketiz. Müşterilerimize karşı her zaman açık sözlüydük. Bizde sürpriz olmaz. Üçüncüsü, verdiğimiz sözleri, taahhütlerimizi harfiyen yerine getiriyoruz. Ayrıca uzun vadede fonlarımızın getirileri de iyi. Tabii bu durum bazen kısa vadeli fırsatları kaçırmamıza neden olabiliyor. 

Bireysel emeklilikle
ilgili tüm cevaplar
MetLife'ta!

%25
devlet katkısı
fırsatıyla!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde size özel çözümler için MetLife'a gelin. Ürün karşılaştırma hizmetinden bireysel emeklilik hesaplama aracına kadar hayatınızı kolaylaştıracak pek çok hizmetle geleceğinizi birlikte planlayalım.

MetLife®

Hayatı kolaylaştıran çözümler.

www.metlife.com.tr / 0850 222 0 638 (MET)
DenizBank Şubeleri ve MetLife Acentelerinde

Satışta tutumun önemi



Ali Savaşman
Sandler Training

Satıcıların tamamına yakını neyi, ne zaman yapmaları gerektiğini çok iyi biliyor. Peki nedir bir satıcıyı doğru bildiği şeyi yapmaktan alıkoyan o müthiş güç? Geçmişten, çocukluğundan gelen çok sağlam atılmış düğümler...

Satışla uğraşan profesyonellerin neredeyse tamamı pek çok satış tekniği, satış becerileri ve kişisel gelişim eğitimine katılmıştır. Peki bu varsayımdan yola çıkarak hepsinin mükemmel bir satıcı olduğunu söyleyebilir miyiz? Eğer cevap vermekte zorlanıyorsak sizce bunun sebebi nedir? Bilmek ister misiniz?

Aslında satıcıların tamamına yakını neyi, ne zaman yapmaları gerektiğini çok iyi biliyor. Sorun şu ki, teorik olarak bildiğini pek az satış profesyoneli günlük davranışlarına yansıtabilmek. Nedir bir satıcıyı doğru bildiği şeyi yapmaktan alıkoyan o müthiş güç? Öyle bir güç ki onu hareketsiz hale getirerek başarısız olmasını garanti ediyor. Ya da aynı şeyleri yapmaya devam ettirerek mucizevi bir şekilde farklı bir sonuç elde etmeyi umması-na sebep oluyor. Ki Einstein buna başka bir isim veriyor... Nasıl ki satışın psikolojisinden bahsediliyor günümüzde, o zaman satıcının da psikolojisinden bahsetmemiz lazım. Merhum David Sandler'in dediği gibi "Satış bir psikolog tarafından oynanan tiyatrodur"...

Geçmişten gelen sıkı düğümler

Satıcı olana kadar hayatımızda belli bir süreç yaşanıyor ve bizler bu süreçte çevremizdeki otorite figürleri tarafından kodlanıyoruz. Bize önce soru sormamamız, sonra yabancılarla konuşmamamız, soru sorulduğunda da hemen cevap vermemiz gerektiği öğretili-





yor. Çocukluğumuzda pek çoğumuz için paradan konuşmak bir tabuydu. Bazıları için hala bu öyle.

İşte bu ortamda büyüyen birey gün geliyor bir şirketin satış ekibine dahil oluyor. CV'si ortalamanın üzerinde ve gerekli eğitimleri almış olan arkadaşımız göreve başladığında harikalar mı yaratıyor? Yoksa çoğu zaman hayal kırıklığına mı sebep oluyor?

Peki bu ekip arkadaşımız müşteri taraması yapabiliyor mu? Müşteriye soru sorabiliyor mu? Müşterinin sorularına cevap vermeden önce bu sorunun neden sorulduğunu anlamak için gerekli adımları atabiliyor mu? İş fiyat konuşmaya geldiğinde sakinliğini koruyabiliyor mu?

Sustunuz! Neden? Üzülmeyin yalnız değilsiniz bu hepimizin başına geliyor. Her ne kadar siz defalarca ne yapılması gerektiğini anlatsanız da istediğiniz gibi davranmama sebepleri, anlamıyor ya da bilmiyor olmalarından değil. Geçmişten gelen çok sağlam atılmış düğümler. Bunları aşmak için de satıcı adaylarını öncelikle zihinsel olarak satışa hazırlamak lazım. İlk adımda

yaptıkları işin önemini, müşteri adaylarının sorunlarını çözmenin değerini, insanların hayatlarına değer katmanın hatta onlara yardım etmenin keyfini belletmek gerekiyor.

Sonrasında her hafta bir doğru davranışı tekrar etmelerini onlardan isteyerek doğru davranışın farklı sonuçlar getirdiğini, insanların hepsinin kendileri gibi olmadığını deneyimleyerek öğrenmelerine destek olma konusunda ekip liderleri ve satış yöneticilerine büyük iş düşüyor. Aldıkları olumlu sonuçlar ve sizlerin desteği ile satışla ilgili tutumu değişecek ve bilip de yapamadıklarını cesaretle yapmaya başlayacaklardır.

Altı ay gibi kısa bir süre sonunda davranışlardaki soyut gelişimin, satış rakamları üzerindeki somut gelişimini rahatlıkla gözlenecektir.

Duygusal zeka ve empati

Maalesef bugün dünyada satış eğitimlerinin tamamına yakını satış tekniklerine ve ikna yöntemlerine odaklanmış durumda. Pek azı satıcının psikolojisi ve tutumlarını geliştirmesine yönelik. Yeni yeni duygusal zeka ve empati üzerine eğitimler geliştirilse de henüz bunları satış sistemlerine metodik olarak adapte etmiş eğitim bir elin parmaklarını geçmiyor.

Satıcılarınızın performansını geliştirmek istiyorsanız öncelikle onların doğru davranışları edinmesine yardımcı olun ki, satış hakkındaki mevcut olumsuz tutumları yavaş yavaş değiştirmeye başlasın ve öğrendikleri teknikleri uygulayabilsin.

“Benim işim bu mu” diyen satış yöneticileri, evet bir satış yöneticisinin işi her gün, her gün yeniden ekibine nasıl satış yapacaklarını öğretmektir. Yoksa siz hala satış yapmanız gerektiğini mi düşünüyorsunuz?

e



Her şey güzel olacak



Sinan Metin
BES Uzmanı

BES birikimlerimizden borç alabileceğiz, birikim hesabımızı belli oranlarda teminat gösterip kredi çekebileceğiz, kıdem tazminatları BES hesaplarında değerlendirilecek, emeklilik şirketleri kârlarını artırıp borsaya açılacak...

Bireysel emeklilik sistemi gelecek yıllarda hayatımıza daha güzel şeyler getirecek. Bazı güzel şeylerden bahsetmek istiyorum.

BES birikimlerimizden borç alabileceğiz örneğin. İlk evimizi alırken, yüksek lisans yaparken, sağlık sorunlarımızda, evlilik masrafları için BES hesabımızdaki birikimlerimizden borç alabileceğiz.

BES hesabımızdaki tüm tutarı değil ama birikim hesabımızı belli oranlarda teminat gösterebileceğiz. BES tasarruflarımız kredibilititemizi artıracak. Kredi kuruluşları BES hesabımızdaki tutara da bakacak.

Bireysel emeklilik yatırım fonları yatırım sepetimizde daha fazla yer alacak. Ciddi bir yatırım aracı olacak. Üstelik menkul kıymet yatırım fonlarından daha çok, büyük ve popüler olacak.

Kıdem tazminatları BES hesaplarında değerlendirilecek. Tüm çalışanlar BES ile tanışmış olacak. Hane halkı içinde artık BES, emeklilikte ek gelir olmanın dışında da konuşulacak.

Anne ve babalar çocukları fiili ehliyeteye ulaştığı zaman önce BES yaptıracaklar.

BES aracılığı satıcı olmaktan çok portföy danışmanlığına dönüşecek. BES aracılığından emekli olmuş kişileri görecek.

Emeklilik şirketleri tasarrufu toplayan, yatırım boyutuyla ilgilenen ve emeklilik konusunda uzmanlaşmış kurumlar olacak. Tasarrufta uzman, yatırımda uzman ve emeklilikte uzman şirketler ayrı ayrı karşımıza çıkacak.

Emeklilik şirketleri daha fazla kâr elde edecek. Katılımcıya sunulan kaliteli hizmet çeşitliliği artacak.

Hatta emeklilik şirketleri önemli finansal kurumları satın alabilecek büyüklüğe ulaşacak, borsaya açılacaklar.

Emeklilik yatırım fonları sermaye piyasaları için güven ve güç kaynağı olacak. Özel sektör tahvillerinin emeklilik yatırım fonları tarafından daha çok tercih edilmesiyle, üretimleriyle cari açığın azalmasına destek verecek sektörlerin sermaye finansmanları kolaylaşacak. BES fonları cari açığımızı azaltmaya katkı sağlayacak.

Devlet katkısı ve faizsiz yatırım araçlarıyla faize karşı duyarlı tasarruf sahipleri için BES fonları önemli bir yatırım aracı olacak. Sistemin emeklilik kısmı için; şirket ve devletin de işin içinde yer aldığı bir işsizlik fonu benzeri bir garanti fonu oluşturulacak.

Ne güzel değil mi? Kulağa ve göze hoş geliyor. Biraz sabır ve mevzuat değişikliğiyle bu güzel şeyleri yaşayacağız. Dedim ya her şey güzel olacak.



VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

VakıfBank Platinum ile hem yurt içi hem de yurt dışı
World dünyası fırsatlarını, sağlıktan ulaşım
ayrıcılığı hizmetleri sınırsızca yaşayın!



SMS

Kart başvurusu için;
VB yaz,
TC kimlik numaranı
5724'e gönder.



LOUNGE



SİGORTA



YURT DIŞI



ŞOFÖR



İNDİRİM



KURU
TEMİZLEME



DENİZ TAKSİ



ÇİÇEK
GÖNDERİMİ



MOTOVALE



MOBİLİZM



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

444 0 724 | vakifkart.com.tr

Lisede tanıştı Londra'da pişti Uygur'da ustalaştı

Nurten İnan'ın hayatı tiyatro! Lisede başlayan bir aşk, Londra'da eğitim alan bir ruh, Uygur kardeşlerle yerini bulan bir sanatçı o. Ve Evita müzikalinin seçmelerine damga vurmuş bir Türk kızı...

Sanatla lisede tanışmış Nurten İnan. O ilk alkışlar yok mu, hani seyirciye, "Bu ne oyunculuk çocuk" dedirten, coşkuyu hamur gibi yoğuran, kıvama getiren o ilk oyunlar yok mu, işte onun da kanına giren bu sevdâ olmuş. Liseli Nurten grup kurmuş, ÇYDD'de görev almış, AKM'de müzikallerde oynamış. Kısa bir zamana çok şey sığdırmış. Sonra bir rüyayı gerçekleştirmek adına kuş gibi uçmuş Britanya'ya... Bir İngiliz ailenin yanında çalışmış, burs kazanarak sahnenin sırlarını öğrenmiş. London Academy Music of Drama'daki oyunculuk eğitimini, City Academy'deki müzikal dersler izlemiş. Kursta İngilizcesini ilerletmiş. Evita müzikalinin oyuncu seçmelerinde, opera sesiyle jürinin karşısında, "Havada bulut yok bu ne dumandır" diye başlayıp Yemen türküsünü söylemiş. Üstelik bedava oynamayı kabul edince çok beğenilmiş! O günlerde hiç ummadığı aktörlerle bir araya gelmiş; Kevin Spacey ile kahve içip sohbet etmiş. Milyonların "Keşke ben de orada olsaydım" dediği an o, Hamlet'i izliyormuş. Yani hem öğreniyorsun hem görüyorsun; canlı canlı, heyecanlı... Dolu dolu 3 yıl çok çabuk geçmiş. Erkek arkadaşı "Yeter Nurten" deyince, sesindeki o "daveti" kıramamış; Londra'ya elveda, İstanbul'a

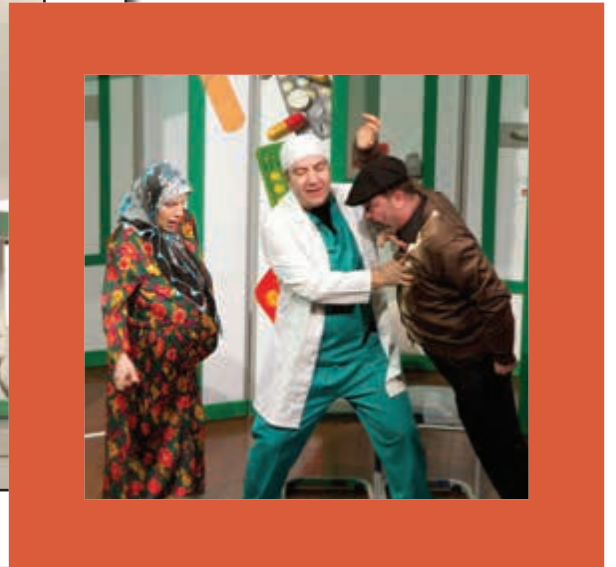


yeniden merhaba...

Harbiye'nin kalabalık, beton yığınlarındaki nefes aldırıcı bir kafe restoranının bahçesinde buluşuyoruz Nurtan İnan'la. Aylar önce Uygur kardeşlerin röportajında adını duymuş, bir arkadaş aracılığıyla tanışmıştık kendisini. Övgüler müthişti. Türk tiyatrosu adına gelecek vaat edenler listesinin üst sıralara çoktan yazılmıştı adı. İlk izlenimleri not alıyorum; tepkiler, refleks, konuşma yeteneği harika. Bir de cıvı cıvı, neşeli. Bence bunun iki nedeni var; biri tiyatro aşkı, diğeri karnındaki bebeği. Tanrı'nın lütfu, 6 aylık hamile, içindeki canla tanışmaya 3 ayı kalmış bir anne-sanatçıyla sohbet etmek de bir başka oluyor hani... İstanbul Devlet Tiyatrosu'nun seçmelerine katılışı sonrası hissettiği "Herhalde torpil işliyordu" sözü üzüntü yüklü. Ama "İncir Reçeli" ile beyazper-

de tadımızı değiştiren 'İsyan'kar Halil Sezaî'nin kız kardeşinin önerisini, Süheyl-Behzat Uygur kardeşlerle nasıl tanıştıklarını, kendisini nasıl "kaptıklarını" anlatırken yüzünde açan gülücükler, kahkahasındaki renkler harika. "Üç sezondur birlikte çalışıyoruz. Güzel roller veriliyor bana. Onlarla çalışmak önemli çünkü bana o kadar çok

şey kattılar ki..." derken, bir teşekkür demeti uzatıyor patronlarına. "En son oyunda tek kız bendim, çok hoşuma gitti. Düşünsenize sahnede tek bir çiçek olmak harika bir duygu" itirafı ise onun içindeki papatya. Samimi, sevgi dolu... Ama "Azazil" yok mu, işte o da İnan'ın "korkutan" yüzü. Bir film çevirmiş bu arada. Gerilim yüklü.



Bir arkadaşı not düşmüş Twitter sayfasına: “Tiyatroda güldürdü, sinemada ürküttü”... Ancak İnan'ın bu kadroya girmesi tesadüf değil. Çünkü Türkiye’de sanat, şöhret kervanı nasıl yürüyor, erken fark etmiş. O nedenle başta karşı çıksa da film teklifine “evet” demiş.

Hayatını anlatırken hiç çıkarmadığı başındaki şapkaya bakıyorum. Hemen internetteki resmi gözümün önüne geliyor; sanki kürk mantolu Evita. Beyaz bir kıyafet, gri kayalar önünde, gözlerde umut, başında kırmızı şapka. “Acaba” diyorum kendi kendime, “Şu an karşımda oturan Nurten İnan'ın gelin pozu mu?” Gizemi düşüncelerime hapsediyorum, sohbeti değiştirmiyorum.

Genç bir sanatçıyı, Nurten İnan'ı dinliyorum...

OYUNCULUK EĞİTİMİ TÜRKİYE’DE YETERLİ DEĞİL

Tiyatroyla nasıl tanıştınız?

Lisede tanıştık. Hep derler ya “Çocukluğumdan beri oyuncu olmak istedim” diye, aksine bende öyle bir duygu yoktu. Öyle birdenbire kendimi tiyatronun içinde buldum. Lisede o sahne tozu ve alkışlar bana inanılmaz bir keyif verdi. Bir gün tanımadığımız kerli ferli biri geldi okula, gayet karizmatik bir ses tonu vardı. Bana bir şey okuttu. Kendimi o kadar kaptırarak okumuşum ki “Sen şöyle geç” dedi ve o oyunda başrollerden birini oynadım. O tadı alıp bir de lise çağlarında olunca farklı şeyler yapmak istiyorsunuz. Ben de arkadaşlarımla bir grup kurdum ve küçük küçük oyunlar yaptık. Bu arada Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği’nde gönüllü olarak eğitmenlik yaptım. Sonra Pera Güzel Sanatlar Merkezi’nin sınavına girdim ve kazandım. Öğrenciyken Devlet Tiyatroları’nın sınavlarına da girmiştim. Hayatım hep tesadüflerle dolu. Her şey planlamadan ve kendiliğinden



gelişti. Ardından AKM’de müzikallerde ve birçok oyunda oynadım. Ta ki AKM 2008 yılında kapanıncaya kadar. Bu da benim hayatımda bir dönüm noktası oldu ve eğitim almaya Londra’ya gittim.

Londra maceranız size neler kattı?

Türkiye’de oyunculuk eğitiminin yeterli olmadığını ve çok ciddiye alınmadığını düşünüyorum. Bakıyorsunuz televizyonlara, herkes oyuncu olabiliyor. Çok ilahi bir meslek olduğunu söylemiyorum ama en azından belli bir eğitim alınması gerektiğini düşünüyorum. Eğitim almadan da oyunculuk yapabilirsiniz ama bir yerden sonra tıkanır kalırsınız. Ben de bu yüzden Londra 3 yıl oyunculuk eğitimi aldım. Bir İngiliz ailenin çocuklarına baktım, onları okula götürüp getirdim. Aynı zamanda eğitimime devam ettim. Kaldığım aile müthişti, hala da görüşüyoruz. İstanbul’da hiç araba kullanmazken ilk trafik deneyimimi İngiltere’de kazandım. Ama burada kullanamıyorum. Çünkü sağdan akan trafiğe, soldaki direksiyona hala alışamadım.

EVİTA MÜZİKALİNDE BEDAVA OYNADIM

“Oyunculuk eğitimi aldım” dediniz, neler yaptınız?

London Academy Music of Drama’da başladım eğitime. Ancak müzikal dersleri olmadığı için yeterli gelmemeye başladı. “City Academy” diye bir yer vardı, indirim yaptılar. Burs alabilmek için Devlet Tiyatrosu’ndan yazı istedim. Birlikte çalıştığım yönetmenler güzel bir CV gönderdi. Onların sayesinde yarı burslu olarak eğitimime İngiltere’de devam ettim. Aynı zamanda hiç ummadığım aktörlerle bir araya geldim. Mesela Kevin Spacey ile tanıştım. Aynı zamanda Hamlet’i izleme şansını buldum. Çok mutluydum.

Adada geçirdiğim 3 yıl bana çok şey kattı. İngiltere’ye gittiğimde İngilizce bildiğimi sanıyordum ama gördüm ki hiçbir şey bilmiyordum! Hemen bir kursa yazıldım ve çok kısa sürede o işi hallettim. Sonra bir gün, Japon arkadaşım “Seçmeler yapılacak, gelir misin” dedi. “Ne seçmesi” diye sordum. Meğer Evita müzikali için oyuncu

BKM Express mobil uygulamasıyla

hem alışveriş yap
hem de para gönder!



7/24 Para Gönderme

Cep telefonu ya da kart numarasına
7/24 para gönderebilirsiniz.



BKM Express ile Ödeme

Cep telefonunuzdan yapacağınız
internet alışverişlerinde, kart bilgisi
vermeden, hızlı, kolay ve güvenli
ödeme yaparsınız.



www.bkmexpress.com.tr

ANDROID APP ON
Google play

Available on the
App Store

Ücretsizdir.

BKM
express

f /bkmexpress

t /bkmexpress

BKM Express ile ödeme ve para gönderme işlemleri, BKM Express üyesi bankaların kartları ile gerçekleştirilebilir. Alışveriş işlemi sadece BKM Express üye işyerlerinde yapılabilir. Detaylar için: www.bkmexpress.com.tr

arıyorlarmış. Hiç şansım olmadığını düşündüm ama yine de gittik. Sıra bana geldiğinde bir şarkı söylememi istediler. Ben de “Havada bulut yok, bu ne dumandır” diye başlayıp Yemen türküsünü opera sesiyle söyledim. “Tamam gel ama hiç para kazanamayacaksın, biliyorsun değil mi” dediler. “Hiç önemli değil” cevabını verince çok hoşlarına gitti. Evitada sezon boyunca ücretsiz oynadım.

Peki neden döndünüz Türkiye’ye?

Evlilik yüzünden! Erkek arkadaşım “Gel artık yeter, yuvamızı kuralım” dedi, ben de geldim. Bu bizim için de güzel bir sınav oldu.

Eşiniz de oyuncu mu?

Hayır, elektronik mühendisi...

TİYATRODA BİR KAYGI VAR Kİ ÇOK TEHLİKELİ

Türkiye’ye döndüğünüzde size nasıl bir macera bekliyordu?

Ayağımın tozuyla evlendim. Bu arada

Devlet Tiyatroları’nda yaşını başını almış sahne amirlerimiz “Kenan Işık’ın seçmeleri var” diye uyardı. Seve seve gittim. Ancak maalesef her yerde olduğu gibi burada da biraz torpil işliyor galiba, olmadı! Tiyatrodaki amacım meşhur olmak ya da dizilerde oynamak değildi. Bu tamamen bir aşk. Liseden sonraki dönemde her yıl bir oyunda oynadım, hiç boş sezon geçirmedim. 15 yaşından beri oynuyorum. Bazen bir sezona iki oyun bile sığdırdığım olmuştur. Hayatımda hep tiyatro olduğu için sinema ya da dizileri pek umursamamıştım. Ama artık daha farklı bakmaya başladım. Çünkü tiyatro oyuncularının da biraz tanıdık bir sima olması gerekiyor. Piyasa bizi bitirmeye başladı. Tiyatro yönetmeninin gişe açısından kaygıları oluyor; “Keşke bu oyuncu bir dizide oynasa, seyirci onu bilip oyuna gelse” diye düşünüyor. Artık tiyatro oyunculuğu buraya doğru gitmeye başladı. Ama bu durum çok tehlikeli...

Neden tehlikeli?

Çünkü eğitiminiz ya da neler yaptığınız kimsenin umurunda değil. Onun için dizi ve sinema gibi projelere daha sıcak bakmaya başladım. Nitekim “Azazel” diye bir sinema filmi çektik. Güzel bir rol oynadım. Korku filmlerinin yönetmeni Özgür Bakar yönetti. Kendisi aynı zamanda Halil Sezai’nin damadıdır.

Uygur kardeşlerle nasıl tanıştınız?

Bir Nazım Hikmet projesi olan “Ne Güzel Şey Hatırlamak Seni”de Metin Belgin’in reji asistanlığını yaptığım sıralarda, Süheyl ve Behzat Uygur

Tiyatrosu’nda bir arkadaşım oynuyordu. Sahnede onu izlememi istedi. O da Halil Sezai’nin kız kardeşidir. O sırada Süheyl ve Behzat Uygur kardeşlerle tanıştım. Sağ olsunlar, bu konuda hiç mütevazı olamayacağım, beni hemen kaptılar! Şimdi ise “Yok canım, sen istedin bizimle çalışmayı” diye bana espri yapıyorlar. İyi ki onlarla birlikte çalışmışım, bana o kadar çok şey kattılar ki...

FİLME OYNAMAYA KARAR VERDİM, HAMİLE KALDIM

Neler değişti hayatınızda?

Hiç prova almadan ilk oyuna çıkmıştım. “Kızım şunu şunu söyleyeceksin” deyince önce bana çok aykırı geldi, sinirlendim. Düşünsenize o kadar eğitim almışsınız... Ancak sonra bana çok şey kattıklarını gördüm. Zamanla bir aile gibi olduk Süheyl, Behzat ve Uygur ailesinin tüm fertleriyle.

Kaç sezondur birlikte çalışıyorsunuz?

Üç sezon oldu. Başka bir iş yapma ihtiyacı hiç duymadım. Çünkü güzel roller veriliyor. Son oyunda tek kız bendim, çok hoşuma gitti. Düşünsenize, sahnede tek bir çiçek olmak harika bir duygu... Çok profesyonel bir ekiple çalıştık. Yönetmenimiz yine müzikal bölümünden Uğur Babürhancı. “Dünyanın Sonu Nokta Net” oyununun yönetmeni aynı zamanda. Ancak her şey devam ederken birden hamilelik çıktı ortaya. Tam sinema filmine denk geldi. 3 Haziran’da hamile olduğumu öğrendim. Dizi ve sinemada oynamayı hiç düşünmezken, ilk kararım hamile olduğumu öğrendim. Ama çok mutluyum şu anda. Belki de bu bir lütuftur.



HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompोजapan.com.tr



Tedbirsizlik hırsızlığa davetiye çıkarıyor



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Sigortanın mantığı gereği, teminat verilen hasarların beklenmedik ve tesadüfi olması gerekiyor. Peki özellikle yurtiçi taşımalarda kamyoncunun uyurken, tuvalete giderken, mola yerlerinde ya da hafta sonu evine giderken bıraktığı yerde çaldığı malın tazminat sorumluluğu kime ait?

Nakliyat sigortalarında en fazla hassasiyet gösterilen teminatlardan biri de hırsızlık hasarları. Özellikle taşımacıların yaptırdığı sorumluluk sigortalarında bu teminat verilirken oldukça dikkatli davranılıyor.

İster en geniş nakliyat sigortası teminatı "A kloz" olsun ister en dar teminatlardan "kamyon klozu", yurtiçi taşımalardaki sorumluluk poliçelerinde hırsızlık hasarlarının "bazı şartlar" altında teminatlara dahil edildiğini görüyoruz.

Nakliyat, şüphesiz bazen dakikalar bazense haftalarca devam edebilen bir süreç. Nakliyeciyi taşıyacağı yükü alıp teslim edinceye kadar, sürecin uzunluğuna göre yemek molaları, araç içinde uyumalar, dinlenme

molaları gibi nedenlerle birçok kez durup aracı terk edebiliyor. İşte sıkıntı da burada başlıyor. Genelde molalarda, koruma ve güvenlik tedbiri olmayan ücra yerlerdeki araç içi istirahatlerde araç kasasından hırsızlıklar meydana gelebiliyor.

Sigorta şirketleri hırsızlık teminatını verirken doğal olarak bu tür istirahat ve molalar nedeniyle aracın terk edilmesi gereken yerlerin korunaklı, güvenli, ışıklı ve ısıtılmalı olmasını istiyor. Zaten bundan da daha doğal bir şey olamaz.

Sigortanın mantığı gereği, teminat verilen hasarların beklenmedik ve tesadüfi olması gerekiyor. Yukarıda belirttiğimiz gibi, tedbirsizce yapılan konaklamalar veya aracı başıboş bırakmalar araçtaki emtiayı kötü niyetli kişilerin açık hedefi haline getiriyor. Bu yüzden hırsızlık da "beklenmedik" olmaktan çıkıyor. Ya da başka bir deyişle tedbirsizlik hırsızlara davetiye çıkarıyor.

Karşılaştığımız hırsızlık hasarlarından en fazla karşımıza çıkan, özellikle şoförün aracı terk ederek bazen birkaç saat, bazen de -inanmayacaksınız ama- günlerce başıboş bırakmasından kaynaklanıyor. Hem de kah ışıkları yanmayan bir sokak arasında kah şehir dışında bir antreponun yakınlarında... Nasıl mı? Anlatalım.

Aracı İstanbul'da bırakıp Ankara'ya dinlenmeye giden var!

Özellikle nakliyenin cuma akşamları sonlandığı ve malı alacak olan fabrika veya deponun da hafta sonu tatili nedeniyle çalışmadığı durumlarda şoför ister istemez iki günlük bir bekleme sürecine giriyor. Bu süre uzun olduğu için de şoför aracı depo yakınlarında bırakarak evine gidip hafta başı geliyor.

Ev derken şunu da belirtmeliyim, aracı İstanbul'da bırakıp Ankara'daki evine dinlenmeye giden şoförler dahi olabilir! Tabii bu durumda hırsızlara da gün doğuyor.

Bilindiği gibi, kamyonlara belli saatlerde trafik yasağı konuyor. Bu yüzden tedbir alınmayan yerlere yapılan parklar ya da beklemeler de hırsızlıklara davetiye çıkarabiliyor. Özellikle liman bağlantı yollarında trafik yasağına kalan araç sürücüleri, belki de her gün başlarına gelen bu bekleme eziyetinden dolayı ya araç içinde uyuyor ya da aracı terk edebiliyor. "Araç içinde bulunmak ya da uyumak tedbir sayılmaz mı" diye soracak olursanız, yaklaşık 14 metrelik konteynırın arkasındaki ve trafiğin yoğun olduğu gürültülü bir ortamda hırsızlığın fark edilmesi zor bir olay olsa gerek...

Aslında anlatmaya çalıştığımız, hırsızlık türlerinin temel sebebi yeterli kamyon parkı bulunmaması veya otopark ücretlerini ödemekten kaçınmak diyebiliriz. Elbette nakliyecilerin yaptığı ticaretin içinde otopark ücretlerinin ne kadar yer tuttuğunu bilemeyiz. Ancak unutulmaması gereken önemli bir husus var ki, bırakın Türkiye'yi dünyanın hiçbir yerinde bu tür hırsızlık hasarlarına kolay kolay güvence verilmiyor.

Deprem sizi de 'zorunlu misafir' yapabilir...

Depremde evi hasar gören pek çok insan, yakınlarına uzun süre misafir olmak zorunda kaldı.



Zorunlu Deprem Sigortanızı yaptırın,
zorunlu misafirlikten kurtulun.

www.dask.gov.tr



facebook.com/dask



Çalışma ortamında sağlıklı beslenmenin adımları



Diyetisyen Tuba Kayan Tapan
Şişli Florence Nightingale Hastanesi

Abur cubura veda ediyoruz, başta kahvaltı olmak üzere öğün atlamıyoruz, mümkün olduğunca fiziksel hareket yapıyoruz, tatlı veya ara öğün olarak da kuruyemiş ve tarçın, süt ya da ayran ile doğal mineralli suyu tercih ediyoruz...

Ofis ortamında yanlış beslenme ve fiziksel aktivite azlığı ciddi sağlık problemlerini beraberinde getiriyor. Bu sağlık problemlerinin başında da insülin direnci, obezite, bazı kanser türleri ve metabolik sendrom geliyor. Bu hastalıklar, çalışanların yaşam kalitesinin yanı sıra iş verimini olumsuz etkiliyor.

İşte çalışma hayatında dikkat edilmesi gereken bazı önemli adımlar...

Önce beslenmede dengeyi sağlayalım!

Yeterli ve dengeli beslenme çok önemli. Eğer birey kilolu ya da obez ise olması gereken ağırlığa gelmesi sağlanmalı. Kilo vermek öncelikle yorgunluk ve halsizlik hissini ortadan kaldıracaktır. Dikkat ve konsantrasyonun artması için mutlaka antioksidan açısından zengin ve omega 3 yağ asitlerini içeren bir beslenme planı oluşturulmalıdır.

Abur cubura veda etmenin vakti geldi

Ofis çalışanlarının kilo almalarının başlıca sebepleri arasında atıştırılan abur cubur, öğle yemeklerinde fast food tarzı beslenme, su yerine sürekli şekerli çay, kahve, meşrubat tüketimi ve çalışma saatleri nedeniyle ofis içerisinde ara öğün bulundurmamak ve uzun süren toplantıların sonucunda ara veya ana öğünlerin atlanması sayılabilir.

Kesinlikle öğün atlamayın

Doğru bir beslenme planı hazırlarken ofis ortamında çalışanlar



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



öncelikle öğün atlamamalı. Günün en önemli öğünü şüphesiz kahvaltıdır. Kahvaltısız bir güne başlamak sağlığını, o günkü performansını ve iş verimini olumsuz etkiler. Poğaç, bôrek gibi gıdalar yüksek karbonhidrat içerdîğî için, uyku ve yorgunluk hissi yaratacaktır. Bunun yerine peynir, yumurta ve domates, salatalık, zeytin içeren bir kahvaltı; protein, omega 3 ve antioksidanlar açısından zengin olduğundan günlük iş konsantrasyonunu artıracaktır.

İşte size pratik bir kahvaltı

Sağlıklı ve pratik bir kahvaltı isteniyorsa, 1 su bardağı süt ve ceviz veya 1 kase yoğurt ve elma önerilebilir.

Çalışma temposunu kısa yürüyüşlerle zenginleştirin

Öğle yemeklerini ofise sipariş etmek yerine mutlaka dışarı çıkıp yemelisiniz. Böylece fiziksel aktive yapmış oluyorsunuz. Fast food olmayan, mercimek çorbası, ızgara et ve yanında salata gibi besinsel yararlılığı yüksek olan bir menü tercih etmelisiniz.

Ofise sipariş vermek zorundaysanız, ton balıklı salata, ızgara köfte salata, kepekli tost, ayran tarzında menüleri tercih edebilirsiniz. Pizza, hamburger tarzı yemekler, hem yüksek kalorilidir hem de öğleden sonra iş verimini düşürür.



15 dakikada bir omuz, kol ve bacaklarınızı hareket ettirin

Fiziksel aktivitenizi artırın. Çay, kahve, meşrubat tarzı içecekleri tüketmek yerine masanıza bir sürahi alın ve bol bol su tüketin. Siyah çay yerine, yeşil çay ya da beyaz çayı tercih edin.

Stresi azalttığı için rezene ve bağıışıklık sistemini kuvvetlendirdiğî için adaçayı, ıhlamur tercih edebileceğiniz iyi bitki çayı örnekleridir. Şirket içerisinde asansör kullanmayın.

Çekmecelerde kuruyemiş bulundurun

Çekmecenize kuru kayısı, incir, grissini, kepekli bisküvi, ceviz, fındık tarzı bozulmayan ve koku yapmayan gıdalar koyun. Dışarı çıkmadığınızda iyi bir ara öğün alternatifidir.

En güzel ara öğün: Ayran

Toplantı sırasında veya ofiste yiyecek bir şeyler yemeniz mümkün olmadığı zamanlarda ara öğün olarak süt veya ayran, doğal mineralli su tüketmeyi tercih edin.

Tatlı ihtiyacının çözümü kuruyemiş ve tarçın çayı

Tatlı ihtiyacınızı ceviz, fındık ya da bademle beraber çubuk tarçın çayı tüketerek oldukça azaltabilirsiniz.





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Kitap kurdu, sinema aşığı, bağlamacı, gönül adamı

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, işindeki başarılarının yanı sıra özel hayatını da dolu dolu yaşıyor. Bir yönetmen kadar sinemaya tutkulu, bir yazar kadar kitap kurdu, bağlaması Karacaoğlan kokulu...



Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan'ı nasıl bilirsiniz?

Ya bilmedikleriniz? Sizi öyle bir Uğur Erkan'la tanıştıracam ki şaşıracaksınız... Bir kere hayatının her alanında, her anında, tarz sahibi; bir isim takmak gerekirse en uygun olanı "kültür adamı" bir beyefendi. Sırların şifreleri de orada saklı. İnsanlar birine hasretken o sinemayı, müziği ve kitabı aynı bedende buluşturmuş. Bu ruhta madde manaya yenik düşmüş. Sahtelik yok, her şey hakiki. Siz belki bilmezsiniz ama o yıllar önce keşfetmiş Mecid Mecidi. Hayranı. Bir sinema ustasının, İslam'ı pınarından içen bir İranlı'nın beyaz perdeye aktardıklarını izlemekten duyduğu mutluluğu saklamıyor. Zaten, insan hayatına değer veren, koruyan bir sektörün önemli bir aktörü olarak, insana dair izlerin olduğu filmlerden duyduğu

hazzı niye saklasın ki? Sinema görsel şölen, ya zihinsel? İşte karşınızda bir kitap kurdu. Çoğumuzun göz kapaklarının düştüğü anlarda o okuyor. Ama rastgele değil, seçerek! Eskilerin tabiriyle yakın tarih, Osmanlı tarihi ve İslam tarihini "kıraat" ediyor. Konular ciddi. Ama sınırlar keskin değil; an geliyor Stefan Zweig'e, Amin Maalouf'a genişliyor. Bir de şiirci. Mısralar içindeki başka bir enerji. Hep okuyor, çünkü "İnsanın tekâmülü sadece işiyle gerçekleşmez" diyor. Atasözü havasında, bir Uğur Erkan sözü olarak kayıtlara geçiyor. Ya müzik? Liseli Uğur'un, sızıyla değil gönlüne düşen aşkla vurduğu bağlamanın telleri neler yüklü bilir misiniz? Hala çaldığı sazdan yayılan sevgiye şahit olmak için mutlaka dinlemelisiniz... Detaycı. Neden? Çünkü yeni kapılar açtığına inanıyor. Ağır-lık içini daraltıyor, hiç tahammülü yok. Vücudundaki

"Bu mesleği yapmasaydım sanırım mühendis olurdum. Geçmişte bir kişilik testi yaptırmıştım ve mühendislik tarzı işlerin bana daha uygun olduğu çıkmıştı."

İŞ DIŞINDA BAMBAŞKA BİR UĞUR ERKAN

"İş dışında spor giyinmeyi, özellikle de jean ve kanvas tarzını seviyorum. İş dışında asla takım giymem, kravat takmam. Ayrıca aksesuarım da yoktur. Saatin bile en hafifini severim. Kol düğmeli gömleklerimi giymeye hiç elim gitmez, çünkü orada bürokrasi vardır. Mümkün olduğu kadar bu tür işlerden kaçırım. Rahat kıyafetleri ve yaşadığım ana uygun olanı giymeyi isterim. Genelde koyu renkleri tercih ederim."

fazlalıkları yürüme bandında bırakırken o kadar hassas ki saatin bile en hafifini takıyor. Kravatı mı? Hafif de olsa iş dışında asla takmıyor!

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan'ın sırları içinde bir sürpriz de geçmişte yaptırdığı kişilik testi... Sonucunu siz de merak ettiniz değil mi? Öyleyse lütfen okumaya devam edin...

İranlı yönetmenlere hayran

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, işine tutkulu olduğu kadar film izlemeye de oldukça meraklı. Aslında film izlemek onun için bir sanat. İzlediği her filmi özenle seçiyor. Özellikle İran sinemasından çok etkilendiğini, tercih yaparken yönetmenler üzerinden gittiğini söylüyor. Ünlü yönetmen Mecid Mecidi'nin bütün filmlerine hayran. İran sinemasına tutkusunu ise "Mecid Mecidi'nin hangi filmi seyrederseniz seyrederiz etkilennememiz mümkün değil. Çünkü seyrederken bir film akmalı; aksiyondan bahsetmiyorum, konusunun derinliği ve insana dair bir şey olmalı" sözleriyle anlatıyor. "En son Mecid Mecidi'nin 'Serçe-lerin Şarkısı' adlı filmi seyrettim ve olağanüstüydü. Yine Nuri Bilge Ceylan'ın 'Bir Zamanlar Anadolu'da' filmi ise neredeyse üç kere izledim" diyor. Uğur Erkan'ın aynı zamanda Fatih Akın ve Zeki Demirkubuz hayranı olduğunu da belirtelim.

"İnsanın tekamülü sadece işiyle gerçekleşmez"

Uğur Erkan, müthiş bir tarih meraklısı. Her gün yatmadan önce yarım saat kitap okuyor. İlgi alanı yakın tarih, Osmanlı tarihi ve İslam tarihi. Tarihe merakının herkesin bildiği yazarları okuyarak başladığını, ancak okuduğu kitapların dipnotlarını kaynak edinerek farklı kaynaklara ulaştığını söylüyor. "Okumak, film izlemek gibi değil. Ciddi bir zaman gerektirir, başladınız mı bitirirsiniz. En azından ben böyle yaparım. Bu yüzden doğru kitaba başlamak lazım" diyor.

Uğur Erkan, en son Ahmet Yaşar Ocak'ın kitabını okuduğunu anlatıyor.

Erkan, Stefan Zweig ve Amin

Maalouf'u da beğenerek okuduğunu söylüyor. Osmanlı tarihinin izini sürenlere Halil İnalcık'ın çok iyi bir seçim olduğunu hatırlatıyor. Ardından da okumanın önemini şöyle anlatıyor:

"Merak olmalı insanda, yoksa okuyamazsınız bu tür kitapları. Kişi kendini geliştirmek istiyorsa bu zaten bir sonuçtur. Okumuyorsan nasıl geliştireceksin? Bu yüzden çok okumak lazım. Aynı zamanda şiir de okumak lazım. İnsanın tekamülü sadece işiyle odaklı bir şekilde gerçekleşmez ki, entelektüel olması ve her yönüyle gelişmesi lazım. Örneğin, Einstein'ın sayısız deyişi ve çalışmaları vardır. Sadece fizikçi değil, aynı zamanda büyük bir filozoftur o..."

Hem sportmen hem müzisyen

Uğur Erkan, iki şeyi bir arada yaparken yaşamını adeta keyfe dönüştürüyor. Her gün evde yürüyüş bandında spor yaparken aynı anda özenle seçtiği bir filmi izliyor. Tabii ekip ruhunu, takım çalışmalarını da unutmuyor. Şirket takımıyla birlikte her çarşamba futbol oynuyor. Sıkı bir Galatasaraylı.

Evinin bahçesinde kızıyla voleybol veya pinpon oynamanın kendisi için ayrı bir keyif olduğunu ifade eden Erkan, müzikle de iç içe. Halk müziğini çok seviyor. Karacaoğlu, Dadaloğlu hayranı. Lisede kendi kendine öğrendiği bağlamasını vakit buldukça çalışıyor ve "Müziği aşkla sevmek, bu işi bir ödevmiş gibi görmemek lazım" diyor.





Medya manipölasyonlarını anlatan polisiye



Ekonomi gazeteciliğinin deneyimli ismi Barış Soydan'ın polisiye romanı "Boruotu Cinayeti", esrarengiz bir katilin izini sürerken bir yandan da kamuoyunun gazete manşetleriyle nasıl manipüle edildiğini anlatıyor... İşte romandan küçük bir tadımlık:

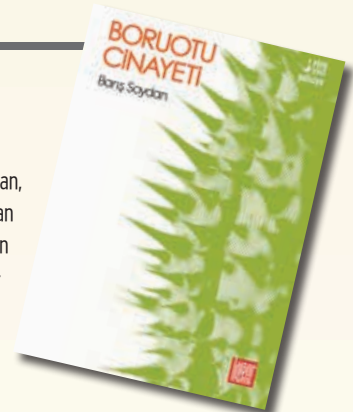
"Polisler ve istihbaratçılar gazetecilerle arkadaşlık kurmayı severdi. Gazetecilerden iyi arkadaş çıktığı için değil, kamuoyunu manipüle etmek için gazeteciye ihtiyaç duyduklarından. Bazen bir siyasetçinin fuhuş görüntüleri olurdu patlatmak istedikleri, bazen bir çetenin telefon dinlemeleri, bazen ayağını kaydırmak istedikleri bir polis şefinin pislikleri... Biraz haber, biraz manipölasyon. Biraz gerçek, biraz yalan. Doğan Komiser de elindeki bilgileri sızdırmak için beni gözüne kestirmiş olmalıydı. İstanbul'da yıllarca hizmet ettikten sonra emniyet amirliği beklerken ayağını kaydırıp taşraya sürmüşlerdi. Şimdi intikam sırası ondaydı."

"Sekizinci sayfanın yazarı telefonu yüzüme kapatmıştı. Belki de hat kesilmişti. Kim bilir dünyanın neresindeydi. Evinden, plajdan, Maldivler'den yazan köşe yazarları görmüştüm. Stattan, yataktan, uçaktan, yattan... Gazeteden yazan çok azdı. Oysa muhabirler ve editörler bütün gün oradaydılar. Sabah kartla girer, akşam kartla çıkardık. İki gün işe gitmesek maaşımızdan kesilirdi."

"Çok satan bir gazetenin 'Suçlu' dediği zanlıya hangi hâkim beraat verebilir ki? Hakkındaki iddialar ne kadar saçma olursa olsun en azından birkaç duruşma cezaevinde kalmalıdır ki, 'kamuoyunun vicdanı' kanamasın! Eh, birkaç duruşma, nereden baksak en az altı aydır demektir. O da, eğer şanslıysa."

BARIŞ SOYDAN HAKKINDA

2007-2014 yılları arasında Sabah gazetesinde yazı işleri müdürlüğü yapan Barış Soydan, bir dönem gazetenin pazar eki ve internet sitesinde etikle ilgili köşe yazdı. Sabah'tan önce uzun süre ekonomi gazeteciliği yapan Soydan, Power ve Türkishtime dergilerinin genel yayın yönetmenliğini, Para dergisinin yazı işleri müdürlüğünü üstlendi. Anarşizmin Türkiye'deki doğumunu incelediği "Türkiye'de Anarşizm - Yüz Yıllık Gecikme" adlı kitabı geçen yıl İletişim Yayınları tarafından yayınlandı.



**Güneş Geniřletilmiř Kasko
ile yola avantajlı ıkın!**



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

ÇATLAKLARIN SONU

TEKINSİZ BİR KASABA...

İKİ YABANCI...

BİR KAZA KURŞUNU...

VE ÇATLAYAN BİR
ARABA CAMI...

CAMINIZ SAĞOLSUN.

Ön cam tamiri, hasarsızlığınız bozulmadan ve
ücretsiz olarak Mini Onarım Paketi'nde veya
anlaşmalı cam servislerimizde.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

10 cm'ye kadar olan çatlaklar için geçerlidir.

Mini Onarım Hizmeti, poliş ile verilen kitapçıkta belirtilen kapsam ve limitlerle sınırlıdır. Mini Onarım Hizmeti ve kapsamı hakkında bilgi almak için acentenize başvurabilir veya internet sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.