SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Akıllı Yaşam

Sigortalı hayat güvenli gelecek

ŞUBAT 2015 SAYI: 46

İşsizlik sigortası ile aylık 4 bin 500 liraya kadar kredi ödemelerinizi, 10 bin liraya kadar kredi kartı borcunuzu, belli sürelerle maaşınızı ya da fatura ödemelerinizi güvence altına alabilirsiniz...

KÜÇÜK PRİMLERLE İŞSİZLİĞİ KABUS OLMAKTAN ÇIKARIN

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

MOTO KASK'O

Motosiklet keyfi Groupama Moto Kask'O ile !

- Kask ve koruma kıyafetlerine teminat
- Tıbbi tedavi teminatları
- 7/24 asistans hizmetleri

0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr

Groupama Sigorta

editör

Barış Bekar bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yeni Türkiye'nin yeni kabusu

Son günlerde kimle konuşsak hem sektöründeki hem de şirketindeki belirsizlikten yakınıyor. Herkes ağız birliği etmişcesine durumunu "Ne olacağımız belirsiz" şeklinde özetliyor.

Elbette belirsizlik kötü ve insanı strese sokuyor. Zorlaşan ekonomik koşullarla birlikte gündeme gelen "ya işsiz kalırsam" korkusu pek çok çalışanın ortak kabusu olmaya devam ediyor.

Sadece büyüklerde mi var bu korku? Hayır, çocuklarda bile var. Nasıl mı? 8 yaşında bir ilkokul öğrencisinin, öğretmenlerinin sorduğu "Dünyayı nasıl değiştirmek istersiniz" sorusuna verdiği yanıtı sosyal medyada görebilirsiniz. Belki çoğunuz zaten görmüştür. "Babamı tekrar işe alsınlar... Büyüyünce işsiz kalmak istemiyorum" diyor.

8 yaşındaki çocuğun bile kabusu olan çalışamaz duruma gelme korkusu, iş hayatına yeni başlayan bir çalışandan üst düzey yöneticisine, kendi işini kurmuş serbest meslek sahibinden çocuklarının bakımını üstlenmiş bir ev hanımına kadar herkeste var. Bu yüzden işsizlik için "Yeni Türkiye'nin yeni kabusu" diyorum. Hayatın her döneminde bu risklerle yaşadığımızı bilip ona göre önceden önlem almamız gerekiyor. Bu tür talihsizlikleri en az hasarla atlamanın bir yolu da kuşkusuz sigorta yaptırmak...

İşsizlik sigortası, işsiz kalınması halinde, azami tazminat süresiyle sınırlı kalmak üzere, sigortalı yeni bir iş bulana kadar yani işsizliği devam ettiği sürece gelir kayıplarını karşılıyor. Kredi kartı borcunu, faturaları, kirayı hatta kredi ödemelerini karşılamak için satın alınan bu ürünün primleri düşük, teminatları da büyük. Ürün yeni, ilgi de yoğun olunca işsizlik sigortası farklı tartışmaları beraberinde getiriyor. Bazen bilgi eksikliği bazen de ürünün içeriğinin tam olarak anlatılamamasından dolayı yanlış algılanıp sigortalı ile sigortacı arasında anlaşmazlıklar yaşanabiliyor. Ancak işsizlik sigortasının amacı gayet açık: Bir yandan sigortalının mevcut hayat standardını yeni bir iş bulana kadar (geçici bir süre) sürdürebilmesini sağlamak, diğer yandan da bankaların kredi riskini azaltmak.

Kısacası herkese lazım bir ürün işsizlik sigortası. Malum eskiye oranla yeni bir iş bulmak hem zor hem de zaman alıyor. Onun için siz siz olun bu konuyu sigortacınıza sorun, poliçelere bir göz atın...

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

Görsel Yönetmen
Halil Günüç
hgunuc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

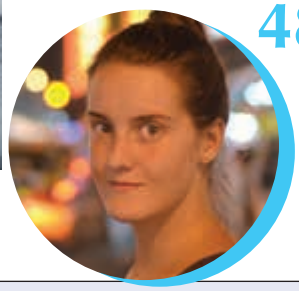
Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli, Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (Fotoğraf)

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Baskı:
Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Ümraniye / İstanbul
Tel: 444 44 03

Dağıtım: Yaysat A.Ş.



18 Sigortacıya terzi usulü çağrı merkezi çözümü
İster anahtar teslim çağrı merkezi, ister 2 bin koltuklu 'otel'de konaklama. Çağrı merkezlerinde geçen süre minimuma iniyor...

20 Son duayen de yoruldu
25'i genel müdür düzeyinde olmak üzere 35 yıldır sektörde görev yapan Cemal Ererdi, AXA yolculuğunu Yönetim Kurulu Başkanı olarak sürdürecek...

22 Küçük primlerle işsizliği kabus olmaktan çıkarın
İşsizlik sigortası ile kredi ödemelerinizi, kredi kartı borcunuzu, belli sürelerle maaşınızı ya da fatura ödemelerinizi güvence altına alabilirsiniz...

28 Bizimki sigortacılık değil akıl oyunu
IBS Brokerlik'in Genel Müdürü Murat Çiftçi, "Rakiplerimize bakıyor ve onların yapmadığını yapmaya çalışıyoruz. Çünkü aynısını yaparsanız işin esprisi olmaz" diyor...

44 "Yokluğu hissedilecek"
FU Gayrimenkul Yatırım Danışmanlık Genel Müdürü Ertuğrul Bul, aktif sigortacılık kariyerini bitiren Cemal Ererdi hakkında; isim vermeden, ilginç, biraz da "iğneleyici" bir yazı kaleme aldı.

48 533 günde devrialem
533 günlük serüveninin her anını deklanşörle ölümsüzleştiren genç fotoğrafçı ve gezgin Anıl Kangal, 9 ülkeden 533 özel fotoğraf için sergi açtı...

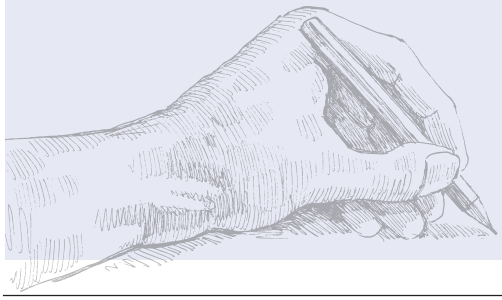
52 Yeni ortak, yeni imaj yepyeni bir Hür Sigorta
Yeni sermaye yapısıyla yeniden yapılanma sürecine giren Hür Sigorta'nın Genel Müdürü Kemal Gür, "Hür Sigorta adına yakışır bir şekilde büyüyecek" diyor...

54 BES'e devlet katkısı 3 milyar lirayı geçti
Emeklilik Gözetim Merkezi, BES'te 2023'e kadar katılımcı sayısının yılda ortalama 800-900 bin artarak 12 milyona ulaşacağını öngörüyor.

58 Güvenli gelecek, tazminat kaygısız satış
"Güvenli Gelecek Sigortası", anaokulundan üniversiteye tüm öğrencilerin kesintisiz eğitimini garanti altına alıyor. Bu üründen masrafı üstlenen herkes yararlanabiliyor...

62 Adanalı "şampiyon"
Sunar Grup, yeni dönemde Ar-Ge ve sürdürebilirliğe odaklanıyor. Elita Gıda Genel Müdürü Ethem Can, "Sürdürülebilirliğin en büyük güvencesi ise sigorta" diyor...

yazarlar



30 Zeynep Turan Stefan
Faizsiz finansal derinlik ve tekafül

42 Dalkan Delican
Son 2 yılda BES'te küçülen tek rakam!

46 Musa Günaydın
Nakliyat sigortalarıyla ilgili merak edilenler - 3

60 Sinan Metin
Bakkal(!) acenteleri kötü günler bekliyor -2

BIGBANG

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

Acil Durum Aracı ile kesintisiz hizmet

Musa Ülken

Acil ve beklenmedik bir afet durumunda, Anadolu Sigorta'nın herhangi bir yerleşkesinde altyapının zarar görmesi halinde, iş sürekliliğinin devam etmesi ve sigortalıların mağdur olmadan hizmet almayı sürdürmesini garanti etmek üzere hazırlanan araç, çalışanların uydu üzerinden ve karasal hatlardan bağımsız olarak, şirket bilgi işlem ağlarına güvenli erişimini sağlıyor.

3 dakika gibi kısa bir süre içerisinde otomatik olarak uyduya bağlanabilen Anadolu Sigorta Acil Durum Aracı, tablet üzerinden kontrol edilebilen Eutelsat onaylı tam otomatik ka-band uydu anten bağlantısıyla 20 Mbps'ye kadar veri indirme ve 6 Mbps'ye kadar veri yükleme yapabiliyor. Bu sayede şirket içi uygulamalara, elektronik posta ve internet hizmetlerine kesintisiz erişim sunulurken, afet veya olağanüstü durumlardan altyapısı zarar gören yerlerde Anadolu Sigorta çalışmaya devam ediyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Acil Durum Aracı hizmetini, "İş Sürekliliği Yönetim Sistemi" çalışmaları kapsamında, lokal bir felaketten dolayı, teknik altyapının zarar görmesi veya hizmet verememesi nedeniyle, faaliyetlerin yürütülemeyeceği durumlarda kullanmak üzere hizmete aldıklarını açıkladı. Ülken, uydu üzerinden ağ bağlantısı sağlayacak; içinde jeneratör, bilgisayar, telefon ve uydu telefonu gibi donanımların yer aldığı mobil aracın, hızlıca olay yerine gideceğini ve karasal hizmet sağlayıcılardan destek alıncaya kadar geçen sürede, uydu bağlantısını kullanarak Anadolu Sigorta'nın bölgede hizmet vermeyi sürdürmesini sağlayacağını ifade etti.

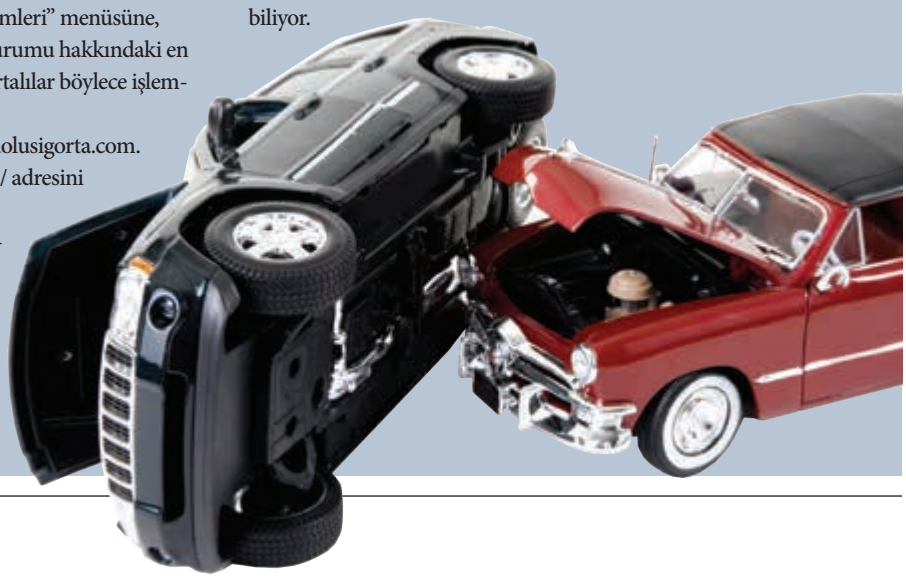
Hasar işlemleri artık çok daha kolay

Anadolu Sigorta, müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini daha da artırmaya yönelik yenilikçi yatırımlarını sürdürüyor. Şirketin bu kapsamda hayata geçirdiği "Hasar Hizmetleri Hattı ve Sesli Yanıt Sistemi" ve "Web Hasar Dosya Sorgulama Hizmeti" müşteri memnuniyetini en düzeyde tutmayı amaçlıyor.

Anadolu Sigorta müşterileri, sesli yanıt sistemiyle herhangi bir çağrı merkezi yetkilisine bağlanmadan, 7 gün 24 saat kesintisiz, hızlı bir şekilde hasar dosyaları hakkında bilgi edinebiliyor. 0850 724 0 850 numaralı telefondan "hasar dosya sorma işlemleri" menüsüne, oradan da hasar dosya numarasıyla dosya durumu hakkındaki en güncel bilgilere rahatlıkla ulaşılabiliyor. Sigortalılar böylece işlemlerini kısa sürede halledebiliyorlar.

Sesli yanıt hattına ek olarak http://www.anadolusigorta.com.tr/tr/online-islemler/hasar-dosya-sorgulama/ adresini ziyaret eden kullanıcılar da kimlik ve hasar dosya numaralarıyla hasar dosyalarının güncel durumunu kolaylıkla öğrenip, dosyaları hakkındaki bilgileri detaylı hızlı ve eksiksiz bir şekilde temin edilebiliyor.

Hasar süreçlerini kolaylaştırmayı temel önceliklerinden biri olarak kabul eden Anadolu Sigorta, geçtiğimiz aylarda bir ilke daha imza attı ve hasarlı araçlarda teslim onayı bilgisini, ekspertizden sonraki 24 saat içerisinde, sistem tarafından otomatik olarak göndermeye başladı. Bu uygulamayla en geç 24 saat içinde, anlaşmalı servislerde, sigortalılar ile ilgili işlemler tamamen halledilebiliyor. Böylece sigortalılar, onarımı bittiğinde, ayrıca başka bir şey beklemesine gerek olmadan hemen aracını teslim alabiliyor. Belirli bir rakama kadar olan hasarlarda, eksperin inisiyatifinde, herhangi bir problem görülmüyorsa, aracın teslimine yönelik onay da verilebiliyor.



444 55 00 / anadoluhayat.com.tr

Bana AMCA dediler

YILLAR HIZLA GEÇİYOR.
İyi bir gelecek için şimdi Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emeklilik yaptırmanın tam zamanı.

#banaamcadediler

HER 100TL'YE 25TL DEVLET KATKISI*

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

Herkese İyi Gelecek

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

Kadınlar fotoğraf makinelerinizi hazırlayın!

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl dokuzuncusunu düzenlediği 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na başvurular başladı. 12 Mart'a kadar devam edecek yarışmaya başvurular sadece internet (anadoluhayat.com.tr/kghk veya http://www.tfsfonayliyarismalar.org) üzerinden yapılabiliyor.
"Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması"na, ilk düzenlendiği 2007 yılından bu yana 8 bini aşkın kadın on binlerce fotoğrafla katıldı. Kadınların hayata ve dünyaya bakışlarını fotoğraf kareleriyle yansıtacakları bir platform yaratmak amacıyla düzenlenen yarışma, kısa sürede Türkiye'nin en çok ilgi gören etkinliklerinden biri haline geldi.
Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında "Hayata Dair" temasıyla düzenlenen yarışmaya 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar en fazla 4 adet fotoğrafla katılabiliyor. Sonuçları 3 Nisan'da Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesinde yayınlanacak olan yarışmanın birincisi 5 bin, ikincisi 3 bin, üçüncüsü 2 bin TL ödül alacak. Üç eser de 750 TL mansiyon ödülü kazanacak. Ayrıca sergilenmeye değer bulunan her esere 250 TL ödenecek.

ING Emeklilik'ten iki yeni gelir planı

ING Emeklilik, ürün portföyüne eklediği yeni emeklilik gelir planlarıyla BES katılımcılarının birikimlerine emekli olduktan sonra da değer kazandırıyor. Katılımcılar için özenle seçilen planlarla, emeklik döneminin daha rahat geçmesi amaçlanıyor. ING Emeklilik'in sunduğu bu planlar "Net" ve "Esnek" olmak üzere iki farklı seçenekten oluşuyor. Bireysel emeklilik sisteminden emekli olmaya hak kazanan katılımcılar, bu iki plandan birini tercih ettiklerinde düzenli olarak maaş alabiliyor ve oluşan birikimlerini vergiden muaf şekilde fonlarda değerlendirme şansını elde ediyorlar.
Net Emeklilik Gelir Planı, ING Emeklilik müşterilerine emeklilik döneminde de düzenli gelir elde etme imkânı sunuyor. BES'ten emekli olmaya hak kazanmış, birikimi 50 bin TL ve üzerinde olan herkes bu plana katılabiliyor.
Esnek Emeklilik Gelir Planı'nı seçen katılımcılar ise alacakları düzenli geliri veya ne kadar süreyle gelir almak istediklerini kendileri belirleyebiliyor. Bunun için katılımcının BES'teki birikiminin 10 bin TL ve üstünde olması yeterli.
ING Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, "Ürün portföyümüze eklediğimiz yeni emeklilik gelir planlarıyla katılımcılara alternatif bir yatırım planı sunuyoruz. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de ortalama yaşam süresinin uzamasıyla bireylerin emeklilik dönemlerini daha rahat geçirmelerine yardımcı olmak, en büyük önceliklerimizden biri" diyor.

Bu paket işinize gelecek!

9 farklı sigorta branşını bir araya getiren **Bizim İşyeri Sigortası** müşterilerimizin çok yönlü taleplerini tek pakette, hızlı ve kolay bir şekilde karşılıyor.

DOKUZ ÜRÜN TEK PAKETTE

Pakette neler var?

- Yangın ve Yangına Bağlı Ek Teminatlar, Hırsızlık ve Cam Kırılması
- Yangına Bağlı Kar Kaybı
- Sabit veya Seyyar Cihazlar İçin Elektronik Cihaz Sigortası
- Sabit veya Hareketli Makineler İçin Makine Kırılması
- Ferdi Kaza
- İşveren Sorumluluk
- 3. Şahıs Sorumluluk
- Taşınan Para
- Emniyeti Suistimal

Ve isteğe bağlı eklenebilecek onlarca teminat...

Bize Ulaşın: 444 0 466

www.ergoturkiye.com /ERGO.Sigorta /ERGO.Sigorta

ERGO

Işıl Akyol

AXA Sigorta'ya "Altın Midas" ödülü

Dünyanın global ölçekteki tek finansal reklam ve pazarlama ödülü olan Midas Awards'ta 2014 yılının kazananları belli oldu. AXA Sigorta, sosyal medya ajansı Voden'in "İyi Sürücü Hareketi" ile 2014 Midas Awards'a başvurusu sonucunda İyi Sürücü Hareketi videosuyla "Altın Midas" ve "İyi Sürücü" kamera arkası sonuç videosuyla da "Midas Sertifika" olmak üzere iki kategoride ödül kazandı.

İyi sürücülere oto sigortalarında ekstra indirimler sağlayan ve her fırsatta iyi sürücü olmanın öneminin altını çizen AXA Sigorta, "İyi Sürücü Hareketi" adlı dijital iletişim kampanyasında iyi sürücüleri öne çıkarmayı ve herkesi iyi sürücü olmaya özendirmeyi amaçlıyor. AXA Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Akyol, kazandıkları ödüllerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Toplumsal farkındalık yaratma hedefiyle kurguladığımız İyi Sürücü Hareketi kampanyası viral reklamlarının dünyada bu kadar çok dev şirket arasında ön plana çıkıp en büyük ödülü alması bizi çok mutlu etti. Yenilikçi girişimlere ve sosyal sorumluluk projelerine 2015'te de devam edeceğiz."

"Eğitimim Geleceğim" diyenler Disneyland'a gidiyor

BNP Paribas Cardif Emeklilik, "Eğitim Geleceğim Sigortası" yaptırarak çocuklarının eğitim hayatını bugünden güvence altına alan müşterilerine Disneyland Paris seyahati kazanma şansı sunuyor. 29 Aralık 2014 - 24 Şubat 2015 tarihleri arasında geçerli olan kampanya kapsamında, 100 bin TL ve üzeri teminatla "Eğitim Geleceğim Sigortası" yaptıran BNP Paribas Cardif Emeklilik müşterileri, her 100 bin TL teminat tutarı için bir çekiliş hakkı kazanıyor. Büyük ödülün 3 kişilik (2 yetişkin ve 1 çocuk) olmak üzere 3 gece 4 günlük Disneyland Paris seyahati olduğu kampanyada, 10 adet Sony PS4 500 GB Siyah Playstation oyun konsolu ve 3 adet 64 GB 4G+WiFi siyah iPad Mini 3 tablet de şanslı katılımcıları bekliyor.

BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, beklenmedik durumlara karşı çocuklarının eğitiminin kesintisiz devamını isteyen her ebeveynin eğitim sigortası yaptırması gerektiğini vurguluyor. Erkan, bu noktada "Eğitim Geleceğim Sigortası"nın sunduğu avantajları şöyle anlatıyor:

Emre Erkan

"Eğitim sigortası, ebeveynin beklenmedik bir durumla karşılaşması halinde çocuğunun eğitimi konusundaki endişesini ortadan kaldırıyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak "Eğitim Geleceğim Sigortası" ürünümüzle ebeveynlere çocuklarının tüm eğitim hayatında gereksinim duyabilecekleri yüksek tutarlı ve 20 yıla kadar geçerli olan uzun süreli teminat sunuyor, onları geleceğe güvenle hazırlamalarına destek oluyoruz. Yeni kampanyamızla da eğitim sigortasına teşviki artırarak hem müşterilerimize hem de sektöre katma değer yaratacağımıza inanıyoruz. Disneyland Paris seyahati ödülü kazanan sigortalılarımızın çocuklarıyla unutulmaz bir tatil geçirmelerine vesile olmaktan da mutluluk duyuyoruz."

BAI-FINACLE
GLOBAL
BANKACILIK
İNOVASYONU
ÖDÜLLERİ 2014

WINNER

*Yılın En Yenilikçi Bankası

DÜNYANIN EN YENİLİKÇİ BANKASI DENİZBANK*

Bankacılık sektörünün bir numaralı ödül töreninde Dünyanın En Yenilikçi Bankası seçildik.

8'i Türkiye'den olmak üzere dünyanın önde gelen 105 finans kuruluşunun 220'den fazla projeyle yarıştığı ödül töreninde, 5 farklı yenilikçi projemizle finale kalarak **Dünyanın En Yenilikçi Bankası** seçildik. Bu ödülü Türkiye'ye getiren **ilk banka** olmanın gururunu yaşıyoruz.

Finale Kalan En Yenilikçi Projelerimiz

- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: Müşteri Memnuniyetini Artıran inter-Collect - **Birincilik Ödülü**
- Kanal İnovasyonu: fastPay Mobil Cüzdan - **Finalist**
- En Yenilikçi Ürün ve Hizmet: fastPay Handsfree Ödeme - **Finalist**
- Kanal İnovasyonu: Sosyal Müşteri Hizmetleri - **Finalist**
- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: inter-Dashboard Programları - **Finalist**

SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

Liberty, acenteleri için sürpriz gezi paketleri hazırlıyor

Liberty Sigorta, acenteleri için düzenlediği ve yoğun ilgi gören seyahat kampanyalarına 2015 yılında da devam edecek. Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, yeni yılda yapılacak seyahat kampanyalarını planlamaya şimdiden başladıklarını açıkladı.

Acenteler için "kolay çalışan en iyi şirket" olma hedefiyle yola çıktıklarını hatırlatan Bay, "Stratejilerimizin merkezinde yer alan acentelerimizin satışa daha çok odaklanmalarını sağlıyor ve dönemsel kampanyalarımızla sinerji oluşturarak aramızdaki işbirliğini kuvvetlendirmeyi amaçlıyoruz. Acentelerimizin operasyonda değil, satışta müşterinin yanında zaman geçirmesini istiyoruz. Bu doğrultuda, 2015 yılında da acentelerimizin hem gelirlerini artıracak hem de vizyonlarının gelişmesini sağlayacak kampanyalarımızla ilgili hazırlıklar yapıyoruz. Acentelerimize yönelik seyahat ödüllü kampanyalarımız hız kesmeden devam edecek" dedi.

Halil Bay, seyahat ettikleri yerler hakkında da şu bilgi verdi: "Ülkemizin tarih kokan şehirlerinin yanı sıra Avrupa, Balkanlar, Uzakdoğu ve Amerika'da güzel gezilere imza attık. Geçtiğimiz yıllarda acentelerimizle birlikte ülkemizde bir tarafta doğa ve tarihin bütünleştiği eşsiz güzellikteki Safranbolu, Kastamonu, Amasra, Kapadokya, Şirince-Efes gibi yerleri gezerken, diğer yandan İstanbul'u yeniden keşfettik. Yurtdışı gezilerimizde ise sanat ve kültürün buluştuğu Paris, Roma, Viyana, Madrid, Bratislava, Kiev'in yanı sıra Osmanlı izlerini

yakından görme fırsatı bulduğumuz Dubrovnik, Belgrad, Üsküp, Ohrid, Kosova'yı ziyaret ettik. Yavru vatan Kıbrıs'ta moral depoladık. Güneydoğu Asya'daki en hızlı gelişen, ekonomik açıdan en dinamik, en kozmopolit ve en ünlü nehir şehirlerinden biri olan Bangkok'un hüzünlü ve büyülü çehresini, Andaman Denizi'nin zümrüt sularına bakan Puket adasının da doğa güzelliklerini görme şansını yakaladık. Çin'in en büyük kenti Şangay ve başkenti olan Pekin'de keyifli zamanlar geçirdik. Rio'da Dünya Kupası coşkusunu birlikte yaşarken, 2014 yılının son seyahatini 'Melekler Şehri' Los Angeles'a ve dünyanın en ışıltılı şehri Las Vegas'a yaptık."

Liberty Sigorta acenteleri Las Vegas'taydı

Liberty Sigorta'nın yüksek performans gösteren acenteleri, 20-25 Kasım tarihleri arasında benzersiz plajları, eğlence parkları, Hollywood yıldızları, ihtişamlı malikâneleriyle rüya şehir Los Angeles ve zamanın olmadığı, eğlencenin sınırsız yaşandığı baş döndürücü Las Vegas'ı keşfetti.

Gezinin ilk günü kısa bir panoramik Los Angeles şehir turu yapan Liberty acenteleri, ikinci gün Amerika'nın "Melekler Şehri" olarak tanınan Los Angeles'ı gezdi. Akşam yemeği için Santa Monica şehrine geçen Liberty acenteleri, meşhur Santa Monica iskelesinde ve 3. Cadde'de dolaştıktan sonra ismini meşhur Forest Gump filminden alan Bubba Gump restoranda yemek yedi. Gezinin üçüncü gününde ise her yaşa hitap eden, dünyanın en ünlü filmlerinin çekimlerinin yapıldığı Universal Stüdyoları'nı gezdi.Dördüncü gün çöl üzerine özel olarak inşa edilmiş ve dünyada eşi benzeri bulunmayan bir eğlence vadisi olan Las Vegas'a geçen Liberty acenteleri, panoramik şehir turunun ardından akşam özel limuzinlerle dünyanın en ışıltılı şehrini gezme fırsatı buldu. Acenteler, gezinin beşinci gününde ise Büyük Kanyon'a (Grand Canyon) uçakla seyahat ederek 1.300 metre yüksekliğe kurulmuş, zemini dahil tamamen cam ve çelikten oluşan SkyWalk'u ziyaret etti.

Son günün akşamı Cirque du Soleil sanat grubunun Zarkana isimli gece şovunu izleyen Liberty acenteleri, neşeli ve eğlenceli geçen beş günün ardından geziden moralle döndü.

sigortayeri.com

En kolay sigorta parmağının ucunda!

EN BOL SEÇENEK

EN UYGUN FİYAT

EN KOLAY SİGORTA

12/13 03.020.B645-00

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

Sigortayeri'nden alınır!

/sigortayeri /sigortayeri | www.sigortayeri.com | 444 10 50

Sigortanın adresi sigortayeri

Sigortam Cepte, poliçem cepte, asistanım cepte...

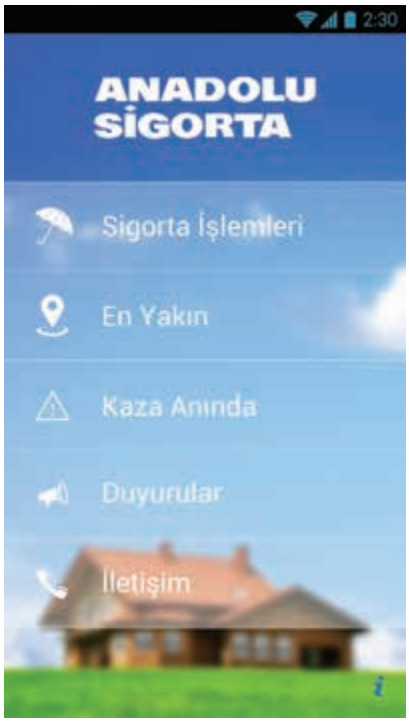
Anadolu Sigorta'nın iOS ve Android akıllı telefonlarla uyumlu "Sigortam Cepte" mobil uygulaması, sigortalılara poliçe ve hasar bilgilerini takip etmekten en yakın acenteyi bulmaya kadar onlarca hizmete tek bir ekran üzerinden ulaşma imkanı sunuyor. İhtiyaçlara göre farklılaştırılmış içeriği ve zenginleştirilmiş kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çeken uygulama sayesinde kullanıcılar tüm poliçelerini liste halinde görebiliyor, detaylarına da tek tuşla ulaşabiliyor.

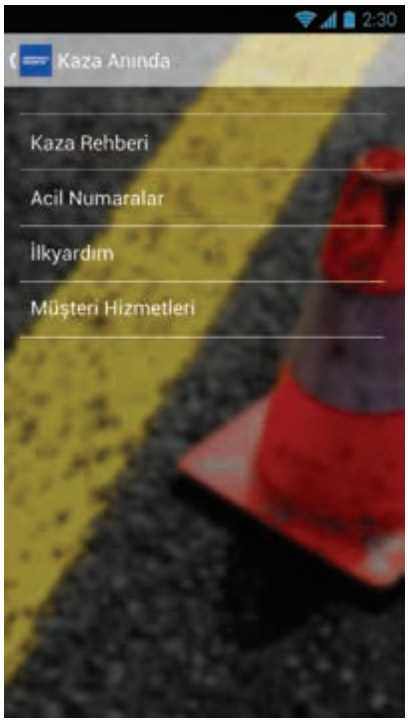
Sigortam Cepte uygulamasında, toplam prim miktarı ve kalan bakiye gibi kişiye özel bilgilere kolayca ulaşmak mümkün. Buna ek olarak kullanıcılar, cep telefonlarından hasar sorgulama ekranlarına erişip kendi dosyaları hakkında bilgi alabiliyor.

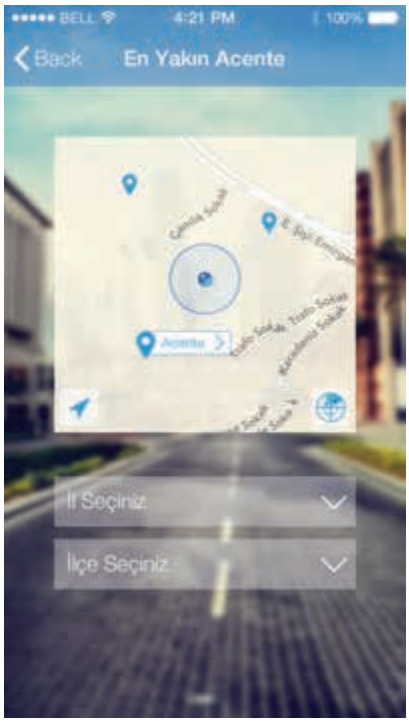
Sigortam Cepte, ihtiyaç anında yanınızdaki asistan olmayı da hedefliyor. Örneğin, uygulamayla o anki mevcut konumunuza en yakın acenteyi harita üzerinde görebiliyor, anlaşmalı servis, hastane ve eczanelerin bilgilerine de il ve ilçe seçimi yaparak ulaşabiliyorsunuz. "Çekici Hizmeti" menüsü kullanılarak yardım talep edildiğinde ise hasarlı/arızalı aracın konumu doğrudan çekici firmasıyla paylaşılıyor ve adres tarif etmeye gerek kalmadan çekici o konuma yönlendiriliyor.

Sigortam Cepte'nin dikkat çekici özelliklerinden biri de GPS konumuna göre harita üzerinde görüntülenen acentelere, "artırılmış gerçeklik" uygulaması sayesinde telefon kamerasıyla adım adım ulaşma imkanı sağlaması. Kullanıcı harita üzerinden bir acente seçtiğinde, doğrudan ilgili acentenin sayfasına gidebiliyor, adres ve iletişim bilgilerini buradan alabiliyor. Acente sayfasından arama da yapılabiliyor.

Sigortam Cepte, olası bir kaza durumunda da kullanıcıyı yalnız bırakmıyor. Kaza sırasında yapılması gerekenlerden kaza sonrası gerekli olabilecek ilkyardım rehberine kadar pek çok pratik bilgiye tek bir noktadan ulaşılabiliyor. "Kaza Anında" menüsü üzerinden; acil numaralara (ambulans, yol yardımı, polis…) ve Medline ambulans çağırma hizmetine direkt erişim sağlanıyor. Ayrıca Anadolu Sigorta Müşteri Hizmetleri'ne ulaşım imkanı da var.







Hayata Devam Sigortası

Beklenmedik durumlar hayatın akışına engel olmasın!

Hayata Devam Sigortası ile birçok hastalığa* karşı **Aksigorta yanında!**

Kritik hastalıklardan birine yakalanman durumunda **dilediğin gibi harcayabileceğin** bir tazminatın olsun istemez misin?

Bırak hayatındaki büyük zorluklarla Aksigorta ilgilensin; sen sevdiklerinle beraber **geleceğe güvenle ilerle!**

Üstelik senede bir defa ücretsiz olarak **Avantajlı Diş Paketi**'nden faydalanabilir, ilk seansı ücretsiz ya da indirimli olarak **Diyetisyen Danışmanlık Hizmeti** alabilirsin.

*Kanser, kalp ve karaciğer yetmezliği sebebiyle yapılacak organ nakilleri, böbrek yetmezliği, MS (Multiple Sklerosis), körlük.

Hizmet Merkezi 444 27 27 | aksigorta.com.tr | benimaksigortam.com | twitter.com/aksigorta | facebook.com/aksigorta

Kayhan Öztürk / finansgundem@gmail.com

Guillaume Lejeune

AXA'da Ererdi gitti, Lejeune geldi

AXA Sigorta CEO'su Cemal Ererdi'nin istifasıyla boşalan göreve Guillaume Lejeune atandı. 1966 doğumlu Lejeune, Hautes Etudes Commerciales (HEC Paris) ve Centre d'Etudes Actuarielles (Aktüerya Bölümü) mezunu.

Çalışma hayatına 1990'da Eurosept'te danışman olarak başlayan Lejeune'ün, 1995'te AT Kearney'de kısa süreli bir müdürlük kariyeri oldu. AXA Grubu'na 1996 yılında katılan Lejeune, ilk olarak AXA GMS, Plan Bütçe ve Raporlama Departmanı'nda Amerika, İngiltere ve Asya bölgelerinin finansal kontrolünden sorumlu olarak çalıştı. Ardından sırasıyla 1999'da AXA Conseil'de satıştan sorumlu bölüm başkanı, 2001'de AXA Fransa'da genel müdür yardımcısı, 2003'te AXA Fransa Güney Batı Bölgesi'nde satış bölüm başkanı, 2006'da AXA Fransa'da Finansal Kontrol ve Strateji Bölümü yöneticisi, 2008'de AXA Meksika'da mali işler başkanı, 2011 yılından itibaren de yine AXA Fransa'da operasyondan sorumlu başkan olarak görev yaptı. Evli olan Guillaume Lejeune'ün 4 çocuğu var.

Aviva'ya bankacı Genel Müdür

Cenk Tabakoğlu, Aviva Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. Maryland Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bölümü mezunu Tabakoğlu, Bentley Graduate School of Business'ta finans alanında MBA derecesini tamamladı. Çalışma hayatına 1999 yılında Citibank Hazine Bölümü'nde bilanço risk yönetimi konusunda başlayarak çeşitli pozisyonlarda görev aldı. 2007-2009 tarihleri arasında Citibank Batı Avrupa Bölgesi Perakende Bankacılık ve Varlık Yönetimi'nde üst düzey yöneticilik yaptı.

2009 yılında ING Bank'a katılan Cenk Tabakoğlu, Haziran 2013'e kadar burada bireysel bankacılık pazarlama ve özel bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev aldı. Aviva'ya gelmeden önceki son görevi Akbank bölüm başkanlığı olan Tabakoğlu, özellikle stratejik kanal yönetimi, özel bankacılık ve bireysel bankacılık konusunda önemli bir tecrübeye sahip.

Cenk Tabakoğlu

Alper Erdinç

Alper Erdinç ile Cardif'in yolları ayrıldı

BNP Paribas Cardif Emeklilik ve Hayat'ın bankasüranstan sorumlu genel müdür yardımcısı Alper Erdinç, 2015 yılının ilk ayında kurumla yollarını ayırdı.

1999 yılında ODTÜ İstatistik bölümünden mezun olan Erdinç, çalışma hayatına Garanti Sigorta'nın Pazarlama, Kurumsal İş ve Performans Geliştirme Departmanı'nda başladı. Erdinç, kariyerine sırasıyla TEB Sigorta'da pazarlama ve iş geliştirme müdürü, Zürich Financial Services'in bu şirketi satın almasından sonra ise önce Zürich Sigorta'da pazarlama ve iş geliştirme direktörü, ardından da pazarlama grubu genel müdür yardımcısı olarak devam etti. Alper Erdinç, Temmuz 2011'de ise Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla BNP Paribas Cardif Emeklilik'e katılmıştı.

BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK | Değişen dünyanın sigortası bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

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

Hüsniye Güngör/ hgungor@akilliyasamdergisi.com

Sigortacıya terzi usulü çağrı merkezi çözümü

İsteyene anahtar teslim çağrı merkezi kuruyor, isteyeni 2 bin koltuklu 'otel'de konaklatıyorlar. Dünyanın en gelişmiş ses tanıma teknolojisiyle çağrı merkezlerinde geçen süreleri minimuma indiriyorlar...

Sigorta, müşteri hizmetlerinin, müşteri memnuniyetinin en önemli olduğu sektörlerden biri. Müşteri hizmetleri ve müşteri memnuniyeti deyince de akla ilk olarak şirketlerin çağrı merkezleri geliyor.

Günümüzde şirketlerin çoğu, çağrı merkezi (call center) hizmetini dış kaynak kullanımı (outsourcing) yoluyla alıyor. Bazıları kendi bünyelerinde de kuruyor ama genelde kiralama, proje/kampanya bazında ve "kullandığın kadar öde" yöntemleri tercih ediliyor.

İşte hangi şekilde olursa olsun, çağrı merkezi, müşteri hizmetleri ihtiyaçlarının tamamına cevap verebilecek bir grup var Türkiye'de. Tarkan Ersubaşı tarafından kurulan Procat, Speechouse ve Call Center Hotel şirketlerinden bahsediyoruz.

2004 yılında kurulan Procat, A'dan Z'ye anahtar teslim çağrı merkezi kurulumu, üçüncü parti ürün ve çözümlerle entegrasyonu, uygulama geliştirme, raporlama, izleme, denetleme ve kalite değerlendirme için gereken tüm ürün ve hizmetleri sunuyor. Procat CEO'su Tarkan Ersubaşı, müşterilerinin adeta bir iş ortağı gibi hareket ettiklerini, müşteri hizmetleri konusunda her türlü ihtiyaçlarında yanlarında olduklarını vurguluyor.

Sigorta sektöründe oldukça etkin

Procat'in müşterileri arasında bankalar ve GSM operatörlerinin yanı sıra AIG, Zurich, Acıbadem, Generali gibi sigorta sektörünün önemli isimleri de göze çarpıyor. Ersubaşı, bunlardan AIG ve Zurich Sigorta ile uzun süredir birlikte olduklarını, diğer şirketlerle ise ağırlıklı olarak proje, kampanya bazında çalıştıklarını anlatıyor. Bu müşterilerle daha çok "kullandığın kadar öde" yöntemiyle hizmet verdiklerini de sözlerine ekliyor. Yine online, mobil ve telefon üzerinden sigorta karşılaştırması ve satış hizmeti veren Sigortam.net de çağrı merkezindeki tüm teknoloji çözümlerini Procat'ten temin ediyor. Sigortam.net de diğer Pronet müşterileri gibi gerçek zamanlı raporlama, tek merkezden tüm iletişim platformlarının yönetimi, anlık müşteri bilgilendirme aramaları, yenileme hatırlatmaları için otomatik dış aramalar, gelen aramalarda portföye sahip olan temsilciye doğru bilgilerle aktarım için gerekli olan sesli yanıt sistemi ve CTI yapısı gibi hizmetlerini kullanıyor.

Şifreye, doğum tarihine, baba adına gerek yok

2006 yılında kurulan Speechouse, farklı sektörlere gelişmiş ses teknolojileri hizmeti sunuyor. Bu

Tarkan Ersubaşı

sistemi "ses imzası" olarak da tanımlamak mümkün. Yeni ses biyometrisi kullanılarak; web, çağrı merkezi ya da mobil cihazlara konuşanların kimliği, sesindeki işaretlerden tanınıyor. Böylece kullanıcı, şifre veya PIN numarası olmadan, anne baba ya da doğum tarihi vermeden işlemlerini çok daha hızlı ve güvenli bir şekilde yapabiliyor.

Tarkan Ersubaşı, ses teknolojilerinde dünya lideri Nuance Communications'ın Dragon çözümüyle bu hizmeti sundukları müşterilerine Turkcell, Vodafone, Garanti ve Akbank'ı örnek gösteriyor. Yani yaklaşık 10 milyon kullanıcılı "Turkcell Beni Sesimden Tanır" ve "Vodafone Ses İmzası"nın ardında Speechouse var. Ersubaşı, bu sistem sayesinde çağrı merkezlerinin milyonlarca saniyelik tasarruf sağladığını vurguluyor.

2 bin koltuklu Çağrı Merkezi Oteli

2010 yılında kurulan Call Center House (CCH) ise İstanbul ve İzmir'deki merkezlerinden çağrı merkezi şirketlerine, dönemsel projelere ve çağrı merkezi yatırımı öncesi ihtiyaçlarını belirlemek isteyen kurumlara hizmet veriyor.

Tıpkı bir otel mantığıyla servis veren CCH'de şirketler, en son teknolojilerle donatılmış bir çağrı merkezinin ihtiyaç duyabileceği tüm olanaklardan faydalanabiliyor. Kurumların mevcut personeliyle hemen destek almaya başlayabildiği CCH'nin İstanbul ve İzmir'deki merkezlerinde toplam 2 bin koltuk kapasitesi bulunuyor. Ersubaşı, CCH'de hizmet seçeneklerini sabit paketlerle sınırlamadıklarını, hatta "bulut" çözümüyle firmaların altyapı yatırımı yapmadan kendi ofislerinde çağrı merkezi çözümünü kullanabildiğini belirtiyor.

Call Center Hotel, bir süredir iş ortaklarına insan kaynakları ve kalite değerlendirme hizmetleri de veriyor. Tarkan Ersubaşı; Multinet, Mikatur, AMSH ve Doğuş Otomotiv gibi kurumlara insan kaynağı hizmetleri sunduklarını anlatıyor.

Procat ve Call Center Hotel'in müşterileri arasında Collecturk, Recom, LBT gibi alacak takibi, varlık yönetimi şirketleri de var.

HAYAT SİGORTASI

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ VEFAT EDEN SİGORTALILARIN EŞ VE YAKINLARINA ÜÇ YIL İÇİNDE 1.3 MİLYAR TL ÖDEME YAPTI

Ödenen tazminat tutarı (milyon TL)

2011: 395
2012: 469
2013: 440

SON 3 YILDA ÖDEME YAPILAN SİGORTALI SAYISININ 181 BİN OLDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Ödenen tazminat adedi (bin kişi)

2011: 54
2012: 65
2013: 62

Türkiye Sigorta Birliği

Cemal Ererdi

Son duayen de yoruldu!

Son 25 yılı genel müdür düzeyinde olmak üzere 35 yıldır sigorta sektöründe görev yapan Cemal Ererdi, AXA Sigorta CEO'luğunu bıraktı. Ererdi, Yönetim Kurulu Başkanı olarak AXA ile bağlarını sürdürecek...

2015 yılının ilk bomba haberi AXA Sigorta'dan geldi. 2008 yılından bu yana AXA Sigorta CEO'su olarak görev yapan Cemal Ererdi'nin aktif görevlerini bıraktığı, sadece Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam edeceği açıklandı.

Dile kolay, Cemal Ererdi 25 yılı genel müdürlük olmak üzere 35 yıldır sigorta sektöründe görev yapıyordu. İstanbul İktisadi Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi'ni bitirdikten sonra 1978 yılında İnan Sigorta'da işe başlamış, aynı zamanda Türk Sigorta Enstitüsü'ne devam ederek dönem birinciliğiyle mezun olmuştu. Daha sonra Halk Sigorta'ya geçen Ererdi, İngiltere'de çeşitli şirketlerde staj yapmış ve bir müddet sonra da genel müdür yardımcılığına terfi ettirilmişti.

1987 yılında Emek Sigorta'da kısa bir süre çalışan Ererdi, Commercial Union Sigorta'nın kuruluşunda yer alarak, 1989 yılında genel müdür oldu. 2002 yılında yine genel müdür olarak AXA Oyak Holding'e transfer oldu. 2008 yılından bu yana ise AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve AXA Sigorta CEO'su olarak görevini sürdürüyordu. AXA Akdeniz Bölgesi Yürütme Kurulu Üyesi Ererdi, aynı zamanda TÜSİAD üyesi. 2010 yılına kadar TÜSİAD Sigortacılık Çalışma Grubu başkanlığını yürüttü.

Cemal Ererdi, sigortacılık konusunda yazdığı kitaplarla da tanınıyor. "Yangın Sigortacılığı", "Reasürans", "Sigorta İşletme Yönetimi", "Risk Yönetimi", "Sigortacılığımızın Tarihi", "Avrupa'da Sigorta Sektörünün Finansal Sektör İçindeki Yeni Konumu ve Ekonomik Rolü", "Warren Buffett'ın Sigortacılık ile İlgili Görüşleri" gibi kitapları bulunuyor. Ererdi'nin 2008'de Can Dündar'la birlikte hazırladığı "İşbu Poliçe" belgeseli de CNN Türk'te yayınlanmıştı...

YENİ DUAYEN KİM?

Cemal Ererdi'nin aktif görevinden ayrılmasıyla birlikte şimdi sektörde "Yeni duayen kim olacak" sorusu tartışılmaya başladı.

Musa Ülken

Öncelikle belirtelim, artık sektörde 25 yıldır genel müdürlük yapan bir isim yok. Onun için genel müdürlükleri yeni olsa da kıdem ve tecrübelerine bakıldığında üç isim öne çıkıyor. Bunlardan ilki Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken. Kariyerine 1978'de Anadolu Sigorta Hasar Müdürlüğü'nde memur olarak başlayan Ülken, Mayıs 2012'de Genel Müdür olarak atandı.

Recai Dalaş

İkinci isim, Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş. 1985 yılında Oyak Sigorta'da göreve başlayan Dalaş, 1999'da genel müdür olmuştu. Dalaş, 2001 yılından bu yana Sompo Japan Sigorta (eski adıyla Fiba Sigorta) Genel Müdürü olarak görev yapıyor.

Serdar Gül

Üçüncü isimse Mapfre Genel Sigorta Genel Müdürü Serdar Gül. 1990 yılında Genel Sigorta'da kariyerine başlayan Gül, 2009 yılında genel müdür olarak atanmıştı. Bu da onu 6 yılı genel müdürlük olmak üzere 25 yıllık sigortacı yapıyor.

Sizce şimdi sektördeki yeni duayen kim? Birinin kıdemi fazla, genel müdürlük tecrübesi az; diğerinin genel müdürlük süresi fazla, sektördeki kıdemi az... Kararı siz verin.

SİZİN İÇİN
“MUTLU” BİR GELECEK
PLANLADIK

444 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

Ziraat Bankası Şubeleri Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. acentesidir.

Küçük primlerle İşsizliği kabus olmaktan çıkarın

İşsizlik sigortası ile aylık 4 bin 500 liraya kadar kredi ödemelerinizi, 10 bin liraya kadar kredi kartı borcunuzu, belli sürelerle maaşınızı ya da fatura ödemelerinizi güvence altına alabilirsiniz...

Çalışamaz duruma gelme korkusu, iş hayatına yeni başlayan bir çalışandan üst düzey yöneticilere, kendi işini kurmuş serbest meslek sahiplerinden çocuklarının bakımını üstlenmiş bir ev hanımına kadar herkeste var. Bu yüzden, hayatın her döneminde bu risklerle yaşadığımızı bilip ona göre önceden önlem almamız gerekiyor. Bu tür talihsizlikleri en az hasarla atlamanın yollarından biri de uygun bir sigorta ürünü satın almak... Birçok sigorta ürünümüze göre hayatımıza daha yeni giren işsizlik sigortaları, hem düşük primleri hem de sunduğu teminatlarla yeniden ilgi görmeye başladı. Zorlaşan ekonomik koşullarla birlikte gündeme gelen "ya işsiz kalırsam korkusu" pek çok çalışanın ortak kabusu olmaya devam ediyor. Eskiye oranla yeni bir iş bulmak hem zor hem de zaman alıyor. İşte böyle durumlarda işsizlik sigortaları yeni bir iş bulmanıza yardımcı olmasa da işsizlik sürecinizi rahat bir şekilde atlatmanızı sağlıyor. Bunun için de bu ürün son yıllarda hem sigortacıların hem de müşteri-

lerin vazgeçilmezlerinden biri haline geldi.
Bir taraftan işsiz kalma endişesi taşıyan ücretliler, diğer taraftan da verdikleri kredilerin geri dönüşünü garanti altına almaya çalışan bankalar işsizlik sigortalarına ilgiyi artırıyor. Primlerin düşük teminatlarınsa primlere oranla gayet iyi olması da bu sigortaya ilginin artmasının başka bir etkeni. Dolayısıyla hem bordrolu hem de serbest çalışanlar tarafından tercih ediliyor.
Vefat teminatına ek olarak sunulan işsizlik teminatında, bordrolu çalışanlar için istek dışı işsiz kalınması, serbest meslek sahipleri içinse üründe belirtilen süre boyunca hastanede yatılması durumlarında poliçede belirtilen şartlarla aylık giderler güvence sunuluyor. Sigortalıya, işsiz kaldığı dönem içerisinde ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için poliçede belirtilen şartlarla tazminat ödeniyor.

Teminatlar geniş

İşsizlik sigortalarında, en geniş kapsamıyla vefatın yanı sıra kaza/hastalık sonucu daimi ya da geçici maluliyet, işsizlik/gündelik hastane teminatları veriliyor. Örneğin Garanti Emeklilik tarafından sunulan Kredi Ödeme Güvencesi Sigortası, kredi borcunun ödenmesini, Gelir Güvencesi Sigortası ise müşterilerin beklenmedik bir riskle karşılaşmaları durumunda gelir kayıplarını güvence altına alıyor.
Avans Hesap Ödeme Güvencesi Sigortası, kredili mevduat hesap borcunu güvenceye alan bir ürün olarak öne çıkarken müşterilerin kredi kartı harcamaları oranında borcunu kapatan ise Garanti Kredi Kartı İşsizlik Sigortası oluyor. Garanti Kredi Kartı İşsizlik Sigortası için örnek verirsek, prim tutarı o ayki teminat tutarının yüzde 1'i kadar. Sigortalının, örneğin 1.000 TL tutarında kredi kartı ekstre borcu varsa aylık prim tutarı 10 TL oluyor.

İŞSİZLİK SİGORTASI ALIRKEN BUNLARI UNUTMAYIN!

➥ Öncelikle bir tüketici aldığı sigortanın kapsamını ve şartlarını öğrenmeli. Devlet dairesinde çalışan bir kişi veya kendi işi olan bir birey için gerekli teminatların olup olmadığına dikkat etmeli.
➥ Verilen teminat tutarlarının finansal gereksinimleri ile örtüşüp örtüşmediğine dikkat etmek gerekiyor. Örneğin, aylık 3 bin TL kredi taksiti ödeyen bir kişinin sigortası 1.000 TL ise açıkta kalacak tutarı nasıl kapatacağını önceden belirlemeli veya sigortayı kredi tutarıyla paralel hale getirmeli.
➥ Poliçeyi satın alan kişinin işsiz kalmadan önce aynı işyerinde 180 gün (6 ay), sigorta yaptırdıktan sonra da en az 120 gün (4 ay) boyunca çalışmış olması gerekiyor.
➥ Kişinin kendi isteğiyle İstifa etmesi, işten çıkarılmasında hatalı olması, sigorta başlangıcında işsiz kalacağını biliyor olması, dönemlik veya mevsimsel bir işte çalışıyor olması durumlarında tazminat ödemesi yapılmıyor.
➥ Sigortalı, işsiz kaldıktan sonraki 30 gün boyunca işsizlik durumu devam ederse tazminata hak kazanıyor.
➥ Türkiye İş Kurumu tarafından işsizlik durumu uygun bulunmayanlar tazminata hak kazanamıyor.
➥ Sigortalının lokavt veya grev nedenleriyle iş sözleşmesinin askıya alınmış olması da tazminat ödememe nedeni.
➥ Sigortalı işlen çıkarıldığında kıdem, tazminat ve sonrasında SGK'dan işsizlik maaşı alsa dahi kendi yaptığı bir hatadan dolayı işten çıkarılmışsa tazminat almaya hak kazanamıyor.
➥ Doğal afetler, savaş, isyan, hükümetin alacağı herhangi bir yasal veya idari önlem gibi dışsal faktörler nedeniyle oluşacak işsizlikler genellikle teminat kapsamı dışında tutuluyor.
➥ Sigortalının bir akrabası ya da akrabalarının işyerinde ya da yöneticilik yaptığı bir yerde çalışması durumunda bu sigortayı yaptırmaması öneriliyor.
➥ Sadece ihale ya da proje bazlı açılan şirketlerde proje sonunda işsizlik kalınması teminat kapsamına girmiyor.
➥ işverenin şirket satışını veya başka bir şirketle birleşeceğini sigorta başlangıç tarihinden önce açıkladığı durumlarda, ilgili satış veya birleşmeden kaynaklanan işsizlikler teminat dışı tutuluyor.
➥ Hamilelik nedeniyle çalışmaya ara verilmesi işsizlik sigortasına konu olmuyor.
➥ Önerilen görevin kabul edilmemesi, eş rızasının bulunmayışı gibi nedenlerle işten ayrılanlar teminat alamıyor.
➥ İşsizlik tazminatı sonrasında resmi veya gayri resmi ücret alarak çalışılmasının tespiti durumunda ödeme kesiliyor.
➥ İşsizlik sonrasında yapılan aşırı harcamalar takip edilip, usulsüzlük durumunda ödeme durdurulabiliyor.
➥ Kredi kartı ödeme güvencesi ürününde muafiyet süresi başvuru tarihinden itibaren, kredi ödeme güvencesi ürününde ise muafiyet süresi başlangıç tarihinden itibaren 120 gün.
➥ Bazı şirketler Sigortacılık Tahkim Kurulu'na kayıtlı olmadığı için bir anlaşmazlık durumunda anlaşmazlığı giderebilmenin tek yolu yasal yollara başvurmak olabiliyor. Bu yüzden Tahkim Kurulu üyesi şirketleri seçmekte yarar var.

Kimler yararlanabilir?

Öncelikle kamu personeli olanların, emeklilerin ya da sözleşmeli çalışanların bu teminattan yararlanamadığını belirtelim. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, bunun dışında işlerin niteliğine göre bazı kuralların da mevcut olduğunu vurguluyor. Örneğin, proje bazlı/dönemsel çalışanlar ve mevsimsellik gösteren işlerde çalışan kişiler işsizlik sigortasından yararlanamıyor.
Kişinin işsizlik sigortasından yararlanabilmesi için işsiz kaldıktan sonraki 30 gün boyunca işsizliğinin

devam ediyor olması, ürüne bağlı muafiyet süresi ve aynı işyerinde çalışma süresi şartlarını da sağlamış olması gerekiyor. İşsizlik sigortalarında poliçede belirtilen şartlara uygun olarak işsizlik devam ettiği sürece tazminat ödemesi de devam ediyor. Bir hizmet akdine dayanarak çalışan ve de sözleşmeli statüde olmayan tüm sigortalılar işsizlik teminatından yararlanabiliyor. Çalışma şekline göre kişinin yararlanabileceği teminat tip ve tutarları ise farklılık gösterebiliyor. Özel sektör ve bordrolu çalışanlar işsizlik teminatından yararlanabilirken, serbest meslek sahipleri de gündelik hastanede kalma teminatı olan ürünlerden faydalanabiliyorlar.

BES katkı payınız da ödeniyor

BNP Paribas Cardif İş Ortaklıkları Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, istem dışı işsizlik teminatının özel sektör çalışanlarının işsiz kalmaları durumunda maruz kalacakları finansal zorluklara karşı güvence sağladığını hatırlatıyor. İşsizlik sigortasına sahip ve kredi kullanmış bir tüketicinin işsiz kalması durumunda sigorta devreye giriyor ve kişi tekrar iş bulana kadar belirli bir süre kredinin taksitleri ödeniyor. İşsizlik sigortası teminatını satın alan kişinin kredi kartı borçları varsa, işsiz kalması durumunda bunlar siliniyor.
Tüketicinin fatura ödemeleriyle ilişkili bir işsizlik sigortası alması durumunda işsiz kaldığında

"12 MİLYON TL TAZMİNAT ÖDEDİK"

CEMAL ONARAN
Garanti Emeklilik Genel Müdürü

2008 yılında işsizlik teminatını sigortalılarımıza sunduk ve Türkiye'de ilk olmanın gururunu yaşıyoruz. Açtığımız yoldan diğer şirketlerin geldiğini de görmek bizi mutlu ediyor. Bugüne kadar 5 milyondan fazla poliçe sattık ve 12 milyon TL civarında işsizlik tazminatı ödemesi yaptık.
İşsizlik sigortası sahibi olmak isteyenlere ilk tavsiyemiz, ihtiyacı olan ürünleri ve teminat tutarlarını doğru belirlemeleri. İhtiyaçları belirledikten sonra ürünün kapsamını, ürünün genel ve özel şartlarını, kapsam dışı kalma koşullarını ve hangi durumlarda tazminat ödemesi alıp hangi durumlarda alamayacaklarını dikkatlice incelemeli ve değerlendirmeliler. Böylelikle bu sigortaya sahip olmak isteyenlerin en uygun en doğru ürünü belirlemesi ve üründen uzun vadede faydalanmaları kolaylaşacaktır.

MiLPLUS'LA

DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAK ÇOK FIRSAT VAR

Dünyanın her yerinde
ücretsiz seyahat sigortasından lounge'a,
yurt dışı kampanyalarından
asistans hizmetine kadar

size özel ayrıcalıklar MilPlus'ta

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

faturalarını ödeyecek kadar aylık bağlanıyor. Altuğ, "Gelir güvencesi ürününde ayrıca, işsiz kalan kişiye iş bulana kadar maaş bağlanıyor. İşsizlik sigortaları, kira ödemelerini, eğitim masraflarını, sigorta primlerini veya emeklilik katkı paylarını da ödeyebiliyor" diyor.

Paket ürünlerle daha fazlası alınabilir

Paket ürünlerle istek dışı işsizlik teminatının yanı sıra hayat sigortası, geçici iş göremezlik, tehlikeli hastalıklar ya da hastane masraflarıyla ilgili riskler de güvence altına alınabiliyor. Örneğin bir özel sektör çalışanı, poliçe sahibiyken işsiz kalırsa işsizlik teminatı şemsiyesi altında bulunuyor. Aynı kişi özel sektörden ayrılıp kendi işini kurmuşsa otomatik olarak aynı poliçe altında kritik hastalıklar veya iş göremezlik teminatına sahip olabiliyor. Yine özel sektöre dönerse bu defa işsizlik teminatı kapsamına giriyor. Kısacası işsizlik sigortalarında başınıza gelebilecek birçok risk teminat altına alınıyor ve finansal olarak zor durumda kaldığınızda bu ürün devreye giriyor. İşsizlik sigortasının yaşam standartlarını değiştirmeden hayata devam etmeye yardımcı olduğunu hatırlatan Altuğ, teminatların müşterinin geliri ve tercih ettiği paket tutarlarıyla paralel olduğunu belirtiyor.
Kredi ödemelerinde 6 ila 24 aya kadar kredi taksitlerini güvence altına almak mümkün. Kredi kartında ise 10 bin TL'ye kadar toplam borcu teminat altına alabilirsiniz. Kredi ödeme güvencesi ise aylık 4 bin 500 TL'ye kadar olan kredi taksitlerini kapsıyor. Maaş ve faturaların teminat altına alındığı durumlarda da gelire veya ihtiyaca göre değişik tutarlarda teminatlar var.

Primi yaş ve cinsiyet belirliyor

AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Emre Günerman, işsizlik sigortasının değişen ekonomik koşullarda bireyin işsiz kalması ya da geçici olarak iş görememesi gibi durumlarda, maddi açıdan ortaya çıkan kayıpları en aza indirmek ve geçici bir süre de olsa ekonomik destek sağlamak üzere kurgulanmış bir ürün olduğunu belirtiyor. İşsizlik sigortaları, işsiz kalma durumunda kişilerin aylık gelirlerini, bireysel emeklilik katkı paylarını, fatura, kredi gibi rutin ödemelerini belirlenen süre boyunca ve belirlenen tutarlarda güvence altına alıyor. AvivaSA'nın işsizlik sigortası ürünleri "dönüşümlü işsizlik" teminatı içeriyor. Bu yüzden sadece istem dışı işsizlik riskini değil, sigortalının çalışma statüsüne göre, geçici iş göremezlik ve gündelik hastane tazminatı risklerini de güvenceye alıyor. Günerman, işsizlik sigortası ürünlerinin farklı cinsiyet ve yaştaki müşterilerin farklı risklerini güvence altına aldığı için prim ödemelerinin de kişiye göre farklılık gösterdiğini belirtiyor.

"BEYAZ YAKALILAR ÇOK İLGİLİ"

CEVDET ALTUĞ
BNP Paribas Cardif İş Ortaklıkları Kanalı Genel Müdür Yardımcısı

İşsizlik sigortası çok geniş bir kitleye hitap ediyor. Ağırlıklı finansal enstrümanlara bağlı olarak sunulan ürünler olmakla birlikte kişilerin finans kuruluşlarından aldıkları kredileri işsizlik durumunda geri ödeyebilmelerine imkan sağlıyor. Dolayısıyla bordrolu olarak çalışan bireylere geniş kapsamlı güvenceler sağlaması itibarıyla önemli ürünler olduğunu söyleyebiliriz. Tüketicilerin bankalardan kullandığı tüketici, oto ve konut kredileri daha orta ve uzun vadeli borçlanmalara konu oluyor. Bu ürünlerle birlikte sunulan işsizlik teminatlı kredi koruma sigortalarına talebin oldukça yoğun olduğunu belirtebiliriz.
Kredi koruma sigortalarını, önemli bir ödeme aracı olması itibarıyla kredi kartıyla ilgili sunulan koruma sigortaları takip ediyor. Bireylerin günlük yaşamda karşılaşabilecekleri istem dışı işsizlik gibi risklere karşı kredi kartı borçlarının güvence altında olması kendilerine güçlü bir konfor alanı sağlıyor.
Diğer taraftan, işsizlik teminatının kişilere ve kurumlara sağladığı faydaya dair farkındalığın artmasıyla birlikte finans ve otomotiv sektörlerinin bu ürünlere daha çok ilgi gösterdiğinin de altını çizmek isterim.

"EN ÇOK TERCİH EDİLEN ÜRÜNLERİMİZ ARASINDA"

EMRE GÜNERMAN
AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye'de bireyler gelirlerini, ödemelerini, ailelerini ve kendilerini değişen ekonomik koşullara karşı koruma altına almak istiyor. Bu doğrultuda işsizlik sigortalarına ilgi giderek artıyor. İşsizlik sigortası, AvivaSA olarak bizim de 2009 yılından bu yana portföyümüzde yer alan ve en çok tercih edilen ürünlerimizden biri.
İşsizlik sigortası ürünlerimiz "dönüşümlü işsizlik" teminatı içeriyor. Bu yüzden sadece istem dışı işsizlik riskini değil, sigortalının çalışma statüsüne göre, geçici iş göremezlik ve gündelik hastane tazminatı risklerini de koruma altına alıyor. İşsizlik sigortası ürünlerimiz farklı cinsiyet ve yaştaki müşterilerin farklı risklerini güvence altına aldığı için, prim ödemeleri de kişiye göre farklılık gösteriyor.

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!

Sağlığım Tamam

AXA'dan *Yeni* Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

SGK'lılar çok düşük primlerle Sağlığım Tamam Sigortası yaptırıyor, özel hastanelerde SGK farkını ödemiyor.

- Ayakta ve yatarak tedaviler
- Geniş özel hastane ağı
- Uygun primler

Sağlığım Tamam poliçesine ilk katılım için 55 yaşında veya altında olunması gerekmektedir.

AXA SİGORTA ACENTELERİ
www.axasigorta.com.tr
0850 250 99 99

AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

"Bizimki sigortacılık değil akıl oyunu"

Enerji projeleri ve patronların özel uçakları için sigorta sağlayan, bilgi yarışmasındaki 1 milyon liralık soruya "bilinemezlik" teminatı veren IBS Brokerlik'in Genel Müdürü Murat Çiftçi, "Rakiplerimize bakıyor ve onların yapmadığını yapmaya çalışıyoruz. Çünkü aynısını yaparsanız işin esprisi olmaz" diyor...

Sigorta sektöründe satış kanalı olarak brokerler önemli bir yere sahip. Her ne kadar prim üretiminde acenteler ve banka şubeleri kadar etkili olamasalar da özellikle kurumsal tarafta önemli payları var. Son dönemlerde brokerlerin bireysel üretime de kaydığı gözleniyor. Ancak özellikle terzi usulü ürün geliştirme konusunda sigorta sektörüne önemli katkı sağlıyorlar.

Halen Türkiye'de 100'e yakın brokerlik şirketi faaliyet gösteriyor. Gerek prim üretimi gerekse komisyon geliri açısından, sigorta sektöründe olduğu gibi en büyük 10 brokerlik şirketi üretimin büyük bir bölümünü karşılıyor. Bu büyüklerden biri de sektörde 18 yıllık geçmişe sahip olan IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği...

1997 yılında Akfen Holding iştiraki olarak kurulan IBS Brokerlik, 2002'de dünyanın en büyük brokerlik şirketlerinden UIB (United Insurance Brokers) ile ortaklığa gitti. IBS Brokerlik Genel Müdürü Murat Çiftçi ise kuruluşunda yer aldığı şirketin hemen her kademesinde görev yapmış genç bir yönetici...

Zor bölgelerin brokeri

IBS'nin reasürans brokeri olarak işe başladığını ve hala gelirlerinin yüzde 65'inin reasürans tarafından oluştuğunu hatırlatan Çiftçi, bu tablonun rakiplerine göre kendilerine büyük avantaj sağladığını düşünüyor. Çiftçi, bu noktada UIB ile ortaklığın hikayesini de şöyle anlatıyor: "Evet, IBS ilk aşamada Akfen Holding bir iştiraki olarak kuruldu. Kuruluş aşamasında işbirliği yapmak için UIB'in kapısını çalmıştık. Ancak o dönemde bizle pek ilgilenmediler. 5 yıl sonra ise kendileri gelip bize ortak olmak istediklerini söylediler, biz de kabul ettik."

UIB, dünyanın sayılı brokerlerinden biri. "Zor bölgelerin brokeri" olarak biliniyor. Faaliyette bulunduğu ülkelere bakıldığında da bu özelliği

fazlasıyla hak ettiği görülüyor. Libya, İran, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'nin en aktif brokerlik şirketi. Lübnanlı bir ailenin sahip olduğu UIB, bu bölgelerdeki kişisel ilişkilerini de iyi kullanarak her yıl büyümesini sürdürüyor.

Portföyü oldukça geniş

IBS'nin portföyünde uzaya atılan uydudan tutun da "Kim Milyoner Olmak İster" yarışmasında sorulan 1 milyon liralık sorunun bilinemezliğini teminat altına almaya kadar pek çok sigortacılık ürünü var. Rakiplerine göre müşteriye daah fazla dokunduklarını belirten Murat Çiftçi, "Hem müşteri tarafında hem de sigorta şirketleriyle ilişkilerimizde bu özelliğimiz bizi farklı kılıyor. İşte bu özelliğimizi sadece Türkiye ile sınırlı tutmamak için ortaklığa gittik" diyor.
UIB ile ortak olarak bir Türk markasını Türkiye sınırlarının dışına taşıdıklarını hatırlatan Çiftçi, portföylerinin yüzde 25'ini yurtdışında yaptıkları işlerin oluşturduğunu anlatıyor. Bu pazarlar arasında Türk Cumhuriyetleri ve Afrika gibi Türk yatırımcıların faaliyet gösterdiği ülkeler dikkat çekiyor. "Türk işadamlarının olduğu her yerde faaliyet göstermek gibi bir misyonumuz var" diyen Çiftçi, 100 ülkede doğrudan temsilcilikleri bulunduğunu, IBS'nin Brezilya ve Singapur'da bile müşterileri olduğunu vurguluyor.

İran'a ambargo IBS'yi de etkiledi

IBS, sigortacılık faaliyetlerini 57 kişilik genç ekibiyle veriyor. IBS'nin adeta bir okul görevi üstlendiğini belirten Çiftçi, bunu "Sloganımız belli. Her çalışanımıza 'Eğer hayallerin varsa IBS çatısı altında bunları gerçekleştirebilirsin' diyoruz. Arkadaşlara bu mesajı hem maddi hem de manevi olarak veriyoruz" sözleriyle tarif ediyor.
UBS, bir yandan kurumsal çözümler üretirken bir yandan da işadamlarına, patronlara özel hizmetler sunuyor. Enerji sigortaları, havalimanları için sigorta ürünlerinin yanı sıra işadamlarının özel uçakları için de sigorta hizmeti sağlıyor. Enerji sigortalarında oldukça güçlü olduklarını belirten Çiftçi, "Yabancı ortağımızdan dolayı bu alanda çok iyiyiz. İran'a ambargo başlamadan önce o bölgenin en büyük sigorta ve reasürans brokeriydik. Hem doğrudan Türk yatırımcısının sigortalarını yapıyorduk hem de İran'daki şirketlerin sigortalarına destek veriyorduk. Şu anda da lider bir broker şirketi olmak için yatırımlarımız devam ediyor" diyor.

Mobil brokerlik aplikasyonu yolda

IBS Brokerlik, teknolojik altyapı yatırımlarını da ihmal etmiyor. Şu sıralar Apple Store'dan indirilebilecek bir brokerlik aplikasyonu hazırlıyorlar. Mümkün olan her mecrayı sigortayı analiz ettirmek için kullandıklarını söyleyen Çiftçi, Linkedln ve Facebook sayfalarını en aktif kullanan şirketlerden biri olduklarını vurguluyor. Çitçi, hem potansiyel yatırımcı hem de potansiyel çalışanlar için bunların önemli olduğuna inanıyor. 2015 yılında satın almaların devam edeceğini öngören Çiftçi, organik ve inorganik olarak büyüme planları yaptıklarını sözlerine ekliyor.

"Akıl oyunu oynuyoruz"

Peki bir brokerlik şirketinin her alanda olması ne kadar doğru? İnsanların acente ve sigorta şirketiyle çözemediği sorunları olduğu zaman brokerlere geldiğini söyleyen Çiftçi, bu soruyu şöyle yanıtlıyor:
"Yapımız gereği 'her alanda varız' diyoruz. Çünkü o eğitimleri zamanında aldık. Ama benim anlattıklarımın hepsi nitelikli projeler ve hiçbirinin poliçesini bir başkasına vermiyoruz. İşe özel çözümler sunuyoruz. Biri gelip bana derdini anlattığında Bermuda'dan Singapur'a bütün reasürörleri düşünüyorum. Zaten farkımız buradan geliyor. Kendi aramızda da konuşuyoruz. Aslında bizim yaptığımız iş artık sigortacılık değil, akıl oyunu oynuyoruz. İşe aklınızı, zekânızı katmazsanız başarılı olmanız mümkün değil. Mutlaka bir katma değer sağlamalısınız."

"KOMİSYON GELİRİNDE İLK ÜÇTEYİZ"

Murat Çiftçi, IBS Brokerlik'in komisyon geliri açısından Türkiye'deki ilk üç brokerlik şirketinden biri olduğunu söylüyor. Çiftçi, "Yıllık komisyon ciromuz 75 milyon dolar ama rakamlar bizim için çok da önemli değil. Bunu istesek bugün 100 milyon dolara çıkarabiliriz. Ancak biz para kazanmadığımız işlerin peşinden gitmiyoruz. Hep kazandıran, büyük işlerin içerisinde olduk. O yüzden biraz daha büyümemiz gerekiyor. Bu doğrultuda 57 kişilik ekibimizi de büyüteceğiz" diyor.
Önümüzdeki dönemde Türk Cumhuriyetleri için bir ofis açacaklarını açıklayan Çiftçi, bu pazara yönelik beklentilerini de öyle özetliyor: "Türk Cumhuriyetleri'nde inşaat ve enerji işleri çok yoğun. Dolayısıyla bölgedeki gelir düzeyi ve sigortacılık potansiyeli hızlı büyüyor. Bu bölgeye sigorta şirketlerini davet ediyoruz. Biz de Kazakistan ya da Azerbaycan'da ofis açacağız."

Faizsiz finansal derinlik ve tekafül

Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

İslami sigortacılıkta bononun yerini tutan sukuk ihracı faize duyarlı yatırımcıları piyasaya kazandırırken İslami yasaklar çerçevesinde sistemden uzak duran kişileri de sigortalı yapacak.

Tekafül yani İslami sigortacılık, Hazine'ye iletilen şirket kurulum talepleriyle yeniden gündemde. İslami esaslara göre karar veren bir 'fetva kurulu' tarafından yönetilecek olan şirketler için günümüz uluslararası finansal piyasaları kaynak yaratma hususunda geçmişe göre daha avantajlı. Tekafül sigortacılığı uygulamak isteyen bir ticari kurum öncelikle yönetim mekanizmasından işe başlar. Finansal piyasaya sürdüğü sigorta ürünlerinin ve bu ürünlerin arkasındaki sermayenin İslami esaslara uygun bir yapıda olduğunu teyit edecek bir 'fetva kurulu' profesyonel yönetim kadrosu ile hissedarlar arasında görev alır. Bu kurulun görevi şirketin mevcudiyetinin İslami yönetim esaslarına uygun bir şekilde yürütüldüğünü temin etmektir.
Tekafül sigortacılığı yapmak isteyen şirketler vakıf yoluyla sigortacılık uygulanması, teberru ve mudaraba olmak üzere üç farklı uygulamaya yönelebiliyor. Teberru uygulamasında sigorta teminatı sahibi olmak isteyen kişi/kurum bu teminatı sağlayan kuruma talep ettiği teminat ölçeğine uygun bir teberruda, yani ödemede bulunur. Bu şekilde biriktirilen finansal kaynakla yine İslami usule uygun piyasalarda yapılan yatırımlar ile kar da elde edilebilir. Bu durumda teminat sağlayan kurum teminat talep edene ilgili kazançtan pay da dağıtabilir. Mudaraba ise teminat ve ölçeğine bakılmaksızın yeterliliği uygun görülen üretim amaçlı girişimlere kar-zarar ortaklığı temelinde sermaye ve aynı zamanda yönetim desteği sunmaktır. Taraflardan biri sermaye kaynağını sağlarken diğeri emek veya ustalık sağlayıcısı durumundadır. Elde edilen kar sermaye ve emek sahipleri arasında öncesinde belirlenen esaslara göre dağıtılır. Zarar edilmesi durumunda ise önceden belirlenmiş bir dağılım yok ise sadece sermaye sahibi zararı karşılar.

Süreç İslami yasaklar çerçevesinde şekilleniyor

Vakıf yoluyla gerçekleştirilen sigortacılık faaliyetleri ise diğer uygulamalardan daha eski. Benzer teminat ihtiyaçlarından dolayı bir araya gelen kişi ve kurumların sağladıkları ve düzenli olarak arttırılan sermaye ile teminat ihtiyaçları giderilir. Değerlendirme açısından İslami esaslara uygun olup olmadığı beyan edilmemekle birlikte sigorta şirketlerinden teminat bulamayan kuruluşların bir araya gelerek oluşturdukları gruplar bu uygulamaya iyi bir örnek oluşturuyor.
Bu üç uygulamada da ortak olan nokta ise teminat talep edenin de teminat sağlayanın da sürecin İslami yasaklar çerçevesinde şekillendiğini bilmesi ve bunun öncesinde yazılı olarak beyan ediliyor olması. Dolayısıyla tekafül şartlarına uygun olarak kurulmuş ve yönetiliyor olsa dahi, kamuoyu ile paylaşılan kuruluş şartnamesinde tekafül şartları belirlenmeyen ticari kuruluş otoriteler tarafından İslami çerçeveye göre sigortacılık yapıyor sayılmıyor.

Hasar talepleri sukuk ihracı ile karşılanıyor

Peki, İslami esaslara göre yönetilecek olan sigorta şirketleri katılımcı olarak adlandırılabileceğimiz sigortalılarının olası hasar taleplerine nasıl cevap verecek? Burada da devreye sukuk ihracı giriyor. Son zamanlarda Türkiye finansal piyasalarında da yaygınlaşan ve paranın nasıl değerlendirildiğiyle ilgili İslami hassasiyeti olan ülkelerin yoğun talep gösterdiği sukuk ihraçları İslami sigortacılığın kaynak ihtiyacını karşılayabiliyor.

Sukuk, Arapça finansal sertifika anlamına geliyor ve genellikle bono kelimesi yerine kullanılıyor. İslami Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI- The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) ise sukuku "dayanak teşkil eden bir varlık sepetinde yer alan varlıklar üzerindeki ortak mülkiyeti temsil eden eşit değerdeki sertifikalar" olarak tanımlıyor. Sukuk Alışılagelen menkul piyasalarından farklı olarak daha az volatilite özelliğinden dolayı daha az getiriye sahip. Faizsiz tahvil olarak da adlandırılabilen sukuk, bir varlığa veya ondan belirlenen bir süre boyunca yararlanma hakkına sahip olma anlamına da geliyor. Sukuku mevcut bono ve tahvil ürünlerinden ayıran ise sadece nakit akışı sağlamakla kalmayıp aynı zamanda mülkiyet hakkı da tanıyor olması.

Günümüzde sukuk ihracı dokuz farklı şekilde gerçekleştirilebiliyor. Bunlar istisna sukuğu, selem sukuğu (ileriye dönük satınalma), hibrid (melez) sukuk, mudaraba sukuğu (emek-sermaye ortaklığı), icara sukuğu (leasing veya kira finansmanı), muşaraka sukuğu (kar-zarar ortaklığı), hisse senediyle değiştirilebilir sukuk, hisse senedine dönüştürülebilir sukuk ve murabaha sukuğu (maliyet artı kar marjlı satış) olarak adlandırılıyor.

Dünyada ilk kez 2002 yılında Malezya tarafından gerçekleştirilen sukuk ihracının 2017 yılında 900 milyar dolarlık bir finansal derinliğe ulaşması bekleniyor. Türkiye'de ise 2015'te 256 milyon dolarlık fon büyüklüğü elde edilmesi hedefleniyor.

Uluslararası oyuncular için de fırsat

Bu talebin lokomotifi ise 1981 yılında ekonomik işbirliği ve yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi amacıyla Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Oman ve Bahreyn'in katılımıyla kurulan Körfez İşbirliği Konseyi (The Gulf Cooperation Council). Dünya petrol üretiminin yüzde 45'ini, doğal gaz üretiminin yüzde 20'sini gerçekleştiren, 65 trilyon dolar yeraltı kaynağına sahip, toplamda 46 milyon nüfusu olan bu ülkelerin yatırım arayışları, Avrupa'nın düşük yatırım getirilerine alternatif arayan uluslararası oyuncular için de ciddi fırsatlar barındırıyor. Coğrafi yakınlığı ve Müslüman nüfusu ile Türkiye de bu zengin pastadan pay alma peşinde. Sukuk ihracı ile ilgili yasal düzenleme 2010 yılında SPK tarafından gerçekleştirildi bile.

Günümüzde birçok finansal kuruluşun İslami esaslara göre yönetilmediği halde sukuk benzeri yatırımları finansal piyasalardaki klasik yatırımlara tercih ettiğini görebiliyoruz. Başlangıç noktası olarak altyapı yatırımlarına ağırlık veren veya yap-işlet-devret modeliyle büyük projeler geliştirilen kurumların uygulamaları da sukuk ile aynı temel fikirden yola çıkıyor. Ancak bu uygulamalar finansal kaynaklarının çeşitlendiği noktada birbirinden ayrılıyor. Telekomünikasyon sistemleri, hava veya deniz limanları, baraj, köprü, demiryolu, karayolu gibi düzenli gelir üretebilme özelliğine sahip yatırımlar, katılım payı temeline dayanıyor ve projenin özelliği gereği minimum garantilenen kazanç özelliği taşıyor.

Yeni yatırımcı kadar sigortalı da gelecek

Dünyada ilk kez 2002 yılında Malezya tarafından gerçekleştirilen sukuk ihracının 2017 yılında 900 milyar dolarlık bir finansal derinliğe ulaşması bekleniyor. Türkiye'de ise 2015'te 256 milyon dolarlık fon büyüklüğü elde edilmesi hedefleniyor. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi içinde yer alma hedefi çerçevesinde yurtiçi piyasada desteklenen sukuk ihracatına yerli ve yabancı yatırımcıların da talebi büyük. 2012 yılında yatırımcılar Hazine tarafından gerçekleştirilen 1,5 milyar dolarlık sukuk ihracatının 5 katı kadarını talep etmişti. Bu durum piyasadaki büyük yatırım fırsatının bir göstergesi. Özellikle ülkemiz yatırımcıları arasında soyut nitelikteki bono ve tahvil ürünleri yerine somut özellikteki altyapı ve baraj yatırımlarına olan talep artışı dikkat çekici.

Sukuk ihraçlarının çeşitlenmesi ve faiz hassasiyeti dolayısıyla gelir alternatiflerini sınırlayan zengin yatırımcılara ulaşılması ile atıl olarak bekleyen kaynaklar harekete geçecek ve yazının başında bahsettiğim finansal derinlik İslami temelli sigorta şirketlerinin gelişebilmesi için uygun ortamı yaratacaktır. Sigortacılığın aynı zamanda bir kaynak yaratma ve mevcut kaynakları en etkin şekilde, sigortalıların teminat taleplerine cevap vermek üzere değerlendirebilme sanatı olduğunu düşündüğümüzde; sukuk ihracının sadece faize duyarlı yatırımcıları piyasa kazandırmakla kalmayıp İslami yasaklar çerçevesinde sigorta teminatından uzak duran kişileri de sigortalı yapacağını söyleyebiliriz.

Zeynep Turan Stefan / znptrn@gmail.com

Delta Llyod, Almanya pazarından çıkıyor

Delta Llyod, Almanya hayat branşındaki faaliyetlerini Athene Holding'e sattı. Merkezi Bermuda'da bulunan şirketin satış işleminin tamamlanması için ilgili düzenleyici kurumun onayı bekleniyor. Satış bedeli hakkında bir açıklama yapılmazken birleşme işleminin yılın ilk çeyreğinde sonlandırılması planlanıyor.

delta lloyd

Ticari krediler Marsh teminatında

MARSH

Organik büyümeyi sürdüren Marsh, şimdi de Belçikalı Trade Insurance NV'yi satın alıyor. Satışı bu yıl itibariyle sonlandırmak isteyen şirket, işlemin finansal detaylarıyla ilgili henüz bir açıklama yapmadı. 1990 yılında Aalst şehrinde kurulan Trade Insurance NV, ticari kredilerin alacak sigortalarında uzman. Sunduğu ürünlerle sigortalılarının nakit akışlarını düzenleyen ve maliyetlerini azaltan şirket, aynı zamanda düşük derecelendirilen kredilere karşı da sigorta ürünleri sunuyor.

Birleşmenin ardından yeni şirket "Marsh Trade Insurance" unvanıyla faaliyet gösterecek. Marsh Avrupa CEO'su Flavio Piccolomini, ticari faaliyetleri teminat altına alan sigortaya talebin yıllar içerisinde ciddi anlamda artış gösterdiğini söylüyor. Uluslararası şirketlerle birlikte küçük ve orta ölçekli işletmelerin de bu güvenceden yararlanmaya başladığını belirten Piccolomini, satın alma işlemiyle birlikte bu güvenceye Marsh desteğinin de eklendiğini vurguluyor.

Qudos, İtalya atağıyla Avrupa'da güçleniyor

Qudos

Danimarkalı sigorta şirketi Qudos, Avrupa'daki büyüme stratejisi doğrultusunda İtalya pazarına giriyor. Piedmont Broker Advice ile anlaşma imzalayan Qudos, İtalya'daki faaliyetlerini Piedmond çatısı altında yürütecek.

EGI Sigorta iştiraki olarak 2010'da kurulan Qudos, Kanada piyasasının önemli oyuncularından biri. 2014 yılında net prim üretimi yaklaşık 100 milyon Euro olarak gerçekleşti. Danimarka, Norveç, Birleşik Krallık, İrlanda, Fransa, Hollanda, İspanya ve Yunanistan'da faaliyet gösteren Qudos, özellikle kara araçları sigortaları konusunda uzman. Solvency II direktifleri henüz Avrupa'da uygulanmamasına rağmen Avrupa Komisyonu'nun ilgili direktiflerine tam uyum sağlayan ve bu uyumu belgelendiren şirketin finansal yapısı oldukça güçlü. Piedmont Broker Advice ile işbirliğine Cenevreli Sircus Srl Group'u da dahil eden Qudos, böylece hasar yönetimi konusunda daha da uzmanlaşmayı amaçlıyor.

Gündem | Kulis | Dünya | Sağlık Seyahat | Konut DASK | BES | Sigorta verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri

Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com

Euler Hermes, "İyi, Kötü, Çirkin" raporunu yayınladı

Global alacak sigortası devi Euler Hermes, 44 ülkeyi borç tahsilatı açısından değerlendirdiği "The Good, The Bad and The Ugly" (İyi, Kötü, Çirkin) raporunu kamuoyuna sundu. Analiz üç temel üzerine dayandırılıyor: Ödeme alışkanlıkları, hukuki açıdan sürecin ne kadar karmaşık olduğu ve iflas riski...

44 ülke arasında yapılan değerlendirmede borç tahsilat sürecinin en uygun olduğu ülkeler İsveç, Almanya ve Avusturya oldu. Belirlenen dinamiklere göre sürecin en riskli görüldüğü ülkelerse Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya şeklinde sıralandı.

Alacak tahsilat sürecinin karmaşıklığını belirlemek için bir gösterge niteliği taşıyan raporla birlikte, alacakların tahsil edilememe riskini azaltmayı hedefleyen 5 maddelik bir liste de kamuoyuyla paylaşıldı. Euler Hermes Collection CEO'su Jean Placotaris, alacakların finansmanı sürecini, her biri sürecin ne kadar zorlu olabileceğini gösteren farklı safhaların birleşimi olarak değerlendirdi. Placotaris, tahsilat sürecinde ekonomik konjonktürün her zaman göz önünde bulundurulması, pazarlık sürecinin kurumsal bir şekilde yürütülmesi, kanuni sürece dikkat edilmesi ve borçlulardan tahsilatın psikolojik olarak da zor bir süreç olduğunun unutulmaması gerektiğine dikkat çekti. Jean Placotaris, zaman geçtikçe sürecin daha da zorlaşacağını sözlerine ekledi.

Euler Hermes tarafından yıllık olarak yayınlanan "Collection Complexity Index" (Tahsilat Zorluğu Endeksi), 0-100 arasında sayısal değerlerden oluşuyor. Süreci en iyi yöneten ülke en düşük puanı alıyor. Listenin ilk sırasındaki İsveç'in 31 puanı var. Türkiye orta sıralarda yer alıyor ve İtalya, ABD, Polonya, İsrail gibi ülkelerle birlikte 53 puana sahip. En riskli alacak sürecine sahip Suudi Arabistan ise 89 puanla son sırada yer alıyor.

Analizde alacakların tahsil edilme süresi de etkisi yüksek bir kriter. Vade tarihinden sonra 100 günün üzerinde tahsilat süresine sahip ülkeler Avrupa Direktifleri (European Directives) çerçevesinde "yüksek riskli" olarak sınıflandırılıyor.

Öte yandan Euler Hermes, geliştirdiği yeni mobil uygulama "Land of Payment" ile yöneticilerin ülkelerin tahsilat süreçlerinin analizini cep telefonlarından takip etme imkanı sunuyor. Uygulamayla kullanıcılar, yerel müşterilerin ödeme alışkanlıklarına, yasal düzenlemelere ve iflas sürecinin ilgili ülkede nasıl yürütüldüğüne ilişkin bilgilere kolayca ulaşabiliyor, uluslararası piyasalara yönelik finansal beklentiler doğrultusunda daha sağlıklı analizler yapabiliyorlar.

MetLife'ın ABD yasalarıyla başı dertte

Amerikan sigorta devi MetLife, ABD'nin finansal sektör düzenleyici kurumu FSA tarafından yapılan değerlendirme sonucu "sistematik riske sahip kurum" olarak değerlendirilmesine karşı çıktı. Dünya genelinde 100 milyona yakın müşterisi bulunan MetLife, daha küçük ölçekli rakipleriyle yaptığı rekabetin sertliği ve müşterilerine uyguladığı tarifeleri yönlendirebilme kabiliyetine istinaden bu değerlendirmeye tabi tutulmuştu.

MetLife'ın söz konusu değerlendirmeye itirazının ardında ise ABD'de geçerli Dodd-Frank yasası yatıyor. İlgili yasaya göre, sistemik öneme sahip, yani büyüklüğü ve olası bir iflası mali sistemin genelini etkileyebilecek büyüklükte olan şirketler, Fed'in ek stres testlerinden geçemezse sermayelerini ciddi oranlarda artırmak zorunda kalıyor.

FİNANSJOB

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 KARİYER PORTALI AÇILDI

Avrupalı sigortacılar günde 2.6 milyar Euro hasar ödedi

Avrupa Sigorta ve Reasürans Birliği (Insurance Europe) tarafından açıklanan analiz sonuçlarına göre Avrupalı sigorta şirketleri, 2013 yılında müşterilerine toplam 952 milyar Euro hasar ödemesi yaptı. Bu da günde ortalama 2.6 milyar Euro tazminat ödendiğini ortaya koyuyor. Toplam yıllık tazminat ödemesinin 626 milyar Euro'su hayat branşı, 326 milyar Euro'su ise elementer branşlar için yapıldı.

Insurance Europe Direktörü Michaela Koller, düzenli olarak yapılan hasar ödemelerin, sigorta sektörünün toplumsal yapıya olumlu katkısının ne denli yüksek düzeyde olduğunu gösterdiğini; düzenleyici kurumlara da bu olumlu katkıyı sağlayan ortamın korunması için önemli sorumluluklar yüklediğini vurguluyor.

Kaza verilerini gizleyen Honda'ya rekor ceza

Amerikan Ulusal Otoyolu Ulaşım Güvenliği Kurumu (National Highway Transportation Safety Administration) tarafından yapılan denetimler sonucunda, Haziran 2013 ile Haziran 2014 tarihleri arasındaki dönemde ölümle sonuçlanan 1.729 kazayı raporlamadığı tespit edilen Honda Motors Co'ya toplamda 70 milyon doları bulan iki farklı ceza kesildi. Bu şimdiye kadar bir otomotiv şirketine kesilen en büyük ceza olarak kayıtlara geçti.

Sigorta şirketlerinin tarife belirlemelerinde önemli bir kriter olan kaza verileri düzenleyici kurum tarafından konsolide edilerek kamuoyuyla paylaşılıyor. Şimdi bu ağır ceza sonrasında sigorta şirketlerinin alacağı aksiyonlar ve olası etkileri merakla bekleniyor.

İspanyol sigortacılar testi geçti, Avrupa umutlandı

İspanya Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (UNESPA) tarafından yapılan stres testlerinin sonucu açıklandı. EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Düzenleyici Kurumu) tarafından hazırlanan senaryolara göre gerçekleştirilen stres testlerinden geçen İspanyol sigorta şirketlerinin sermaye yapılarının da Solvency II direktifleriyle belirlenen seviyelerin üzerinde olduğu tespit edildi.

UNESPA Başkanı Pilar Gonzáles, test sonuçlarının açıklandığı toplantıda, sektörün güçlü yapısının ardında iyi yönetimin yanı sıra 1998 yılından başlayarak sigorta şirketlerinin varlık ve borç yönetiminde uygulanan düzenlemelerin etkili olduğunu vurguladı.

İspanyol sigorta şirketlerinin bu olumlu görünümünün Avrupa sigorta sektörü geneli için de önemli bir referans noktası olacağı düşünülüyor.

Borsa Gündem

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada flaş gelişmeler, son dakika haberleri

Raporlar, analizler, uzmanlardan öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

http:// www.borsagundem.com

Katarlı sigorta devi Malta'da şube açtı

Arap ülkelerinde faaliyet gösteren ve önemli bir pazar payına sahip olan Qatar Insurance Group (QIG) uluslararası piyasalardaki faaliyetlerini güçlendirmeye devam ediyor. Yeni stratejisi doğrultusunda Avrupa pazarına ilgisini artıran QIG, Malta'da sermayesi yüzde 100 kendisine ait olmak üzere kurduğu QIC Europe Limited (QEL) şirketinin faaliyetlerini başlattı. Avrupa Birliği pazarında faaliyet gösterecek olan QEL, bireysel sigortalar ve sorumluluk sigortaları alanında pazar payı almayı hedefliyor.

İngiliz sigortacılar kaçırılma ve fidye riskini sigortalayamayacak

Birleşik Krallık hükümetinin terörle mücadele kapsamında çıkardığı bir yasayla, internet servis sağlayıcılarının gerekli görülen durumlarda düzenleyici kurumlara gerekli kullanıcı bilgilerini sağlaması zorunlu kılındı. Sigorta şirketlerinin kaçırılma ve fidye istenmesi gibi durumlarda sağladığı teminatlara kısıtlama getiren yasa ayrıca, ülke vatandaşlarının aktif çatışmaların yaşandığı bölgelere seyahatlerini engellerken, sigorta şirketlerinin bu tür risklere karşı sunduğu teminatları da ortadan kaldırıyor.

2014 sonunda hazırlanan ve hızla Avam Kamarası'ndan geçirilen yasa, Mayıs 2015'te yapılacak seçimlerden önce yürürlüğe girecek. İngiliz İçişleri Bakanı Theresa May, yasayla ilgili yaptığı açıklamada, terörizm kaynaklı tehlikenin giderek büyüdüğüne ve özellikle fidye amaçlı kaçırılma riskinin bazı bölgelere yapılan seyahatlerle arttığına dikkat çekti.

Theresa May

Katastrofik hasar beklentisi azalınca reasürans oranları düştü

GUY CARPENTER

Yeni yılla birlikte sigorta şirketleriyle anlaşmalarını yenileyen reasürörler, 2014'e göre reasürans oranlarının düşüşte olduğunu açıkladı. Guy Carpenter'a göre, yüksek maliyetli katastrofik hasarların sık tekrarlanmaması ve piyasadaki yüksek kapasite oranı gibi etkenler bu düşüşte etkili oluyor. İlgili düşüşün bütün branşları ve bütün coğrafi bölgeleri etkilediğine dikkat çeken Guy Carpenter; Munich Re, Swiss Re ve Hannover Re gibi büyük reasürans gruplarının, sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerini tazmin etmek için gelir kalemlerini güçlendirmeyi, sermaye yapılarını daha likit ve kolaylıkla kullanılabilir hale getirmeyi ve doğal afetlerin fiyatlara etkisi dolayısıyla ortaya çıkan kayıplarını daha da azaltmayı amaçladıklarını düşünüyor.

Guy Carpenter tarafından geliştirilen ve reasürans piyasasındaki fiyat trendlerini ölçmeyi amaçlayan "Global Katastrofik Reasürans Endeksi"ne (Global Property Catastrophe Reinsurance Rate-On-Line Index) göre yenilemeler sonucunda ortaya çıkan kontrat fiyatları, 2014'e göre yüzde 11 değer kaybetti. Dünya reasürans devi Munich Re tarafından yapılan açıklamada da doğal afetler dolayısıyla ortaya çıkan kayıpların bir önceki yıla göre yüzde 21 azalarak 31 milyar dolara gerilediği ve dolayısıyla reasürans şirketlerinin yenileme oranlarının azaldığı belirtilmişti.

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

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

TÜRKİYE'NİN FİNANS MERKEZİ

Allianz'a göre 10 büyük risk

Alman sigorta devi Allianz, "Risk Barometresi 2015" başlıklı raporunu yayınladı. Rapora göre 2015 yılında tedarik zinciri, doğal afetler ve yangınlar sigorta sektörünün ana riskleri arasında yer alacak. 40'tan fazla ülkede 500'den fazla risk yönetmenine danışılarak hazırlanan araştırmada, 2015'te iş dünyasını bekleyen en büyük 10 risk belirlendi. Araştırmaya göre siber suçlar, bilişim altyapılarını çökmesi, bilgi hırsızlığı global olarak ilk kez ilk 5'te kendine yer buldu.

RİSK BAROMETRESİ 2015'E GÖRE 10 BÜYÜK RİSK

- İş durması ve tedarik zincirinin kesintiye uğraması
- Doğal afetler
- Yangın/Patlama
- Yasa ve yönetmelik değişiklikleri
- Siber suçlar, bilgi hırsızlığı, bilişim altyapısı çöküşleri
- Marka değeri ve saygınlığı yitirme (sosyal medya kaynaklı)
- Durgunluk/Küçülme
- Yoğun rekabet
- Politik riskler, toplumsal ayaklanmalar, savaş
- Hırsızlık, dolandırıcılık, yolsuzluk

AXA ART yeniden yapılandı

Fransız sigorta devi AXA, sanat ürünleri için kurduğu AXA ART biriminde önemli bir değişikliğe hazırlanıyor. AXA ART pazarlarını geliştirmek ve yenilikçi ürünlerin etkilerini artırmak amacıyla birimin operasyon yapısı Güney-Batı Avrupa, Kuzey Avrupa/ Ortadoğu/Asya Pasifik, Orta Avrupa ve Amerika olmak üzere dörde bölünecek. AXA ART; sanat eserleri, müze, sergi ve galeriler, sanatçılar ve tarihi yapılar için Amerika, Asya ve Avrupa'da sigorta hizmeti veriyor.

Çöpten sağlık sigortası

Doğu Asya'nın en yoksul ülkeleri arasında yer alan Endonezya'da sigortaya ilginç bir çözüm bulundu. Sağlık hizmetinin çok pahalı olduğu ülkede bir doktor önemli bir projeye imza atarak, çöplerini getirenler için sağlık sigortası hizmeti başlatılmasını sağladı. Organik çöpler ile diğer çöplerin ayrılmasını içeren sistem sayesinde şimdiden 500 kişi sigortalandı ve sağlık hizmetlerinden yararlanıyor.

Japonları da kaybettik!

Japonya "tasarrufçular ülkesi" olmaktan çıkıyor. Ülkede hane halkı tasarrufları 60 yıl sonra ilk kez geriledi. Nikkei gazetesinin Japonya Kabine Ofisi istatistiklerine dayandırdığı haberine göre, mart ayında sona eren 2013-2014 mali yılında hane halkı tasarrufları yüzde 1.3 düşüş gösterdi. Japonya'da hane halkı tasarrufları, verilerin derlenmeye başlandığı 1955 yılından bu yana ilk kez geriledi. Analistler, tasarrufların düşmesine gerekçe olarak nisan ayındaki satış vergisi artışı öncesinde harcamalardaki hızlanmanın rol oynadığını düşünüyor.

Müşteri memnuniyetinin sırrı
satış sonrası hizmettir!

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

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

ASSIST LINE, Türkiye genelinde 4500 hizmet birimi ile çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

Son 2 yılda BES'te küçülen tek rakam!

Dalkan Delican
BES Uzmanı

2013 başında brüt asgari ücrete oranla katılımcı başına 6.65 brüt asgari ücret birikmişti. 2015 başında bu 5.69'a geriledi. Diğer bir ifadeyle katılımcı başına fon büyüklüğü reel anlamda azaldı...

2013 yılından itibaren yeni uygulamalarıyla hayatımıza daha fazla giren BES'te neler olduğuna, sektör gelişimine etkisine gelin birlikte bakalım...
EGM raporlarına göre son iki yılda (2012 sonu ile 2014 sonu);

- Katılımcı sayısı yüzde 63 büyüme hızıyla 1.97 milyon kişi arttı.
- Fon büyüklüğü (DK hariç) yüzde 71 büyüme hızıyla 14.83 milyar TL artış kaydetti.
- Devlet katkısının toplam fon büyüklüğüne oranı yüzde 8.65 seviyesinde oluştu.
- Tahsil edilen katkı payı tutarı 12 milyar 213 milyon TL oldu.
- Katkı payının tahsil edilen tutarına devlet katkısının oranı yüzde 24.68 (getirili) seviyesinde oluştu.
- BES'teki toplam devlet katkısının fon büyüklüğü 3 milyar TL'nin üzerine çıktı.
- Katılımcı başına düşen devlet katkısı tutarı 591 TL oldu.
- İlk 9 yıldaki yaklaşık 5 bin katılımcı emekli sayısına karşılık, son 2 yılda emekli olanların sayısı bunun iki katına (10 bin kişi civarı) ulaştı...

Tasarruf için BES uygun görülmüyor

Buraya kadar tüm rakamlar BES'te önemli bir gelişim olduğunu söylüyor bize. Fakat büyüme oranlarının yanında başka veriler de var. Mesela katılımcı başına düşen fon büyüklüğü...
Bu rakam çok önemli çünkü katılımcı için BES'in önemini belirleyen en büyük etken. 2015 başı itibarıyla katılımcı başına düşen fon büyüklüğüne baktığımızda 6 bin 832 TL olduğunu görüyoruz. 2013 başında bu rakam 6 bin 526 TL'ydi. Çok net bir şekilde görüleceği üzere katılımcı başına fon büyüklüğü yüzde 4.7 artışla sadece 306 TL büyümüş!
Daha çarpıcı bir sonuç ise 2013 başında brüt asgari ücrete oranlarsak, katılımcı başına 6.65 brüt asgari ücret birikmişken, 2015 başında bu 5.69'a geriledi. Diğer bir ifadeyle katılımcı başına fon büyüklüğü reel anlamda azaldı.
Sektörün tutunması açısından bu tutar çok önemli. Eğer katılımcı başına düşen fon büyümüyorsa sektörün gerçek anlamda büyüdüğünden bahsedemeyiz.
Bir diğer ifadeyle katılımcı açısından BES hak ettiği yerden hala çok uzak. Hatta bir adım daha ileri gidersek, katılımcıların tasarruflarını burada değerlendirmeye uygun görmediğini söyleyebiliriz.
Bizden söylemesi, sağlıcakla kalın...

IŞIKSİGORTA
Her ihtimale karşı!

Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!

7/24 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr | IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

"Yokluğu hissedilecek"

Sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden, FU Gayrimenkul Yatırım Danışmanlık Genel Müdürü Ertuğrul Bul, kişisel web sitesinde, geçen ay aktif sigortacılık kariyerini bitiren Cemal Ererdi hakkında; isim vermeden, ilginç, biraz da "iğneleyici" bir yazı kaleme aldı. Yorumsuz yayınlıyoruz...

Yıllarca üst düzey yöneticiliğini yaptığım sigorta şirketlerinin yönetim kurulu toplantılarında veya sermayedarlarıyla yapılan toplantılarda "Ama onlar yapıyor", "Ama onlar kâr ediyor", "Ama anlar da araç sigortaları ucuz fiyata satılabiliyor" ifadeleriyle başlayan cümlelerle kendimizi hep "kötü", "değersiz" hissettik.

Çalışıp çalışıp, yılın sonunda oransal olarak düşük kârlar ve/veya motor branşında zarar ettiğimizde konuyu ne zaman "yapısal" diye anlatmaya çalışsak, yine liderliğini yaptığı şirket örneğiyle tezlerimiz darmadağın edildi.

Nispet yaparcasına her yılın sonunda "Sigorta şirketleri kâr edemiyorsa sorumlusu yöneticilerdir" beyanatıyla "O biliyor, biz yapamıyoruz" hissi yaşadık.

1998-2012 arasında bu durumu hep yaşadım. 2012'de rakip şirket yöneticileri olarak "onlar" yüksek zarar açıkladığında rahat bir nefes aldık ve sadece "Biz başarılıyız, diğerleri değil" önermesinin bugüne kadar da söylendiği gibi doğru olmadığını görerek içten içe bir "oh" çektik.

O zaman da "Biz bu zararı sermayedarlarımıza anlattık, rezervimizi güçlendirdik" açıklaması geldi. İkna olduk. İyi bir iletişim örneğiydi. Öte yandan baktığımızda,

Ertuğrul Bul

belki de bu zarar ve maliyete katlanarak şirket, satın almaktan çok daha az bir maliyetle ciddi oranda pazar payı artırmış oldu.

Türkiye'nin o tarihteki poliçelerini de online sunabilen ilk sigorta brokerlik şirketini (Sigorta Dükkanım) kurmak için fizibilite ziyaretlerimize ilk O'nu ziyaret ederek başladık. Ziyarette "Biz bu işin içinde olmayız" dedi. En büyük firma girmem dediği için, projeye moral olarak 1-0 yenik başladık. Neyse ki sonraki ziyaret ettiğimiz 22 sigorta şirketi "biz varız" dedi de rahatladık ve projeyi hayata geçirebildik. Sonradan benzer projelere dahil olduğunu görünce de kızdık.

İlk tanışmamız, bir önceki firmasından ayrılma kararı verdiği firmasına transfer olmadan hemen öncesi dönemde olmuştu. Şirketlerimiz arasında birleşme görüşmelerine başlamıştık. O ve ekibiyle tanıştık.

- Şirketinin prim üretiminde uzun yıllar bir numara olmasında,
- Sektörün bugünü ve geleceğinin şekillenmesinde (doğru ya da yanlış zaman gösterecek),
- İddialı açıklamalarıyla rakiplere ve piyasaya gözdağı vermesinde,
- Yıllar yılı ekibini sağlam bir ekip şeklinde tutmasında ve de şirketinden üst yönetici transfer edilememesinde,
- Zaman zaman şirketinin büyüklüğünü kullanarak rekabet edilen işlerde rakiplerini ezmesinde, zaman zaman da ortak hasarlarda "büyük şirket" gibi hareket etmeyi bilmesinde,
- "Acenteden başka dağıtım kanalı tanımam" diyerek, hemen ardından daha yüksek bedeller ödeyerek banka dağıtım kanalı ihalelerini almasında,
- Daha az adam sayısıyla daha büyük portföylerin etkin yönetiminde,
- Kışkırtıcı reklam filmleriyle "En iyi biz biliriz" mesajları vermesinde hep liderlik etti.

Ve daha birçok nedenden dolayı, sigorta sektörünü şekillendiren, renklendiren, yön veren, bazen (bizce) yenilikleri engelleyebilen, ekibi ekip yapan, yıllarca kârlılık söylemleriyle kendisini kıskandıran, büyük zarar edince de "bak değilmiş" dedirten bir genel müdür, genel müdürlükten ayrıldı.

Değerli bir rakipti, yokluğu hissedilecek. Kendisine yeni dönemde başarı ve sağlık diliyorum.

"Yapı Kredi Sigorta'nın satışıyla taşlar yerinden oynayacak" demiştik. Oynuyor galiba.

EDMER
Etik Değerler Merkezi Derneği
www.edmer.org

Etik Lider Akademisi

Nakliyat sigortalarıyla ilgili merak edilenler - 3

Musa Günaydın
Sigorta Eksperi
musagunaydin@gmail.com

Yurtdışına taşınan malda ülke sınırları içinde bir hasar oluşursa tazminatı nasıl karşılanıyor? A kloz 82, A kloz 09, "yüzde 10 dahil", "yüzde 20 dahil" gibi kavram ve ifadeler ne anlama geliyor? Paket klozlar dışında teminat alınabilir mi?..

Daha önceki yazılarımın bazılarında nakliyat sigortaları konusunda bana yöneltilen sorulara değinmiştim. O yazılardan bu zamana kadar geçen sürede oldukça ilginç sorular da gelmeye devam etti/ediyor. Birkaç yazımı yine nakliyat sigortalarında merak edilen konulara ayırmak istiyorum. Özellikle üniversite öğrencilerinden çok çarpıcı sorular geliyor. Gelen soruların bir kısmını herkesin anlayabileceği şekilde revize ederek "kendi yorumlarımla" cevaplamaya çalışacağım...

Taşıyıcı sorumluluk poliçeleri kapsamında Türkiye'den yurtdışı seferine başlamış bir aracın henüz Türkiye sınırları içinde seyir halindeyken yükünde meydana gelen hasarın tazminatı, yurtiçi taşıyıcının sorumluluğu poliçesi kapsamında tazmin edilebilir mi?

Bu konuda zaman zaman farklı görüşler ortaya konuluyor olsa da öncelikli olarak sigorta poliçelerinin özel hukuk kapsamında değerlendirilmesi gerektiğini hatırlatalım. Sigorta şirketi söz konusu taşımanın teminatlarını sınırlamış veya genişletmişse poliçe bu şartlar doğrultusunda değerlendirilmelidir. Ancak nakliyat poliçelerinde sefer başlangıç ve bitiş yerinin belirtilmiş olmasından dolayı yurtiçinden yurtdışına sefer yapan bir aracın yükünde meydana gelen hasarın yurtiçi sorumluluk poliçesi kapsamında değil, uluslararası sorumluluk poliçesi olan CMR poliçesi kapsamında değerlendirilmesi gerekir. Çünkü yurtiçi nakliyeci sorumluluk poliçelerinde genel olarak hem sefer başlangıç yeri hem de sefer bitiş yeri olarak yurtiçi yazar. Bu da yurtiçinde başlayıp, yine yurtiçinde

bitecek nakliyatlar için teminat verildiği anlamına gelir. Oysa soruda sefer başlangıç yeri yurtiçi, sefer bitiş yeri yurtdışı olarak verilmiş.
Ters açıdan yaklaşacak olursak, hem CMR poliçesi hem de yurtiçi taşıyıcının sorumluluğu poliçesi bulunan bir araç Sofya-İstanbul seferini yaparken Tekirdağ'da bir hasar görmüş olsaydı sefer uluslararası olduğu için CMR poliçesi devreye girecekti. Bu aracın İstanbul'a vardığını ve seferini bitirdiğini düşünelim. Edirne'deki bir müşteriye yapılan satış nedeniyle yükünü boşaltmaksızın İstanbul-Edirne seferini yaparken yine Tekirdağ'da bir hasar meydana gelmiş olsaydı bu sefer de CMR değil, yurtiçi sorumluluk poliçesi devreye girecekti. Görüldüğü gibi, araç aynı, yük aynı, hasar yeri aynı ama devreye giren poliçe farklı.

Nakliyat sigortalarında A kloz 82 ve A kloz 09 ifadeleri ne anlama geliyor? Aralarında bir fark var mı?
Nakliyat sigortalarının en geniş teminatı olan ICC A kloz 2009 yılında revize edildi. Buna göre ICC (A)82 olarak tanımlanan kloz ile ICC(A)09 olarak tanımlı kloz arasındaki en önemli fark teminatın başlangıç anıdır. ICC(A)82 de teminat başlangıç anı emtianın taşınmak üzere depo veya istif yerini terk ettiği anda başlamasıdır. Yani depo içindeki yüklemeye yönelik faaliyetler teminat kapsamında değildir. Oysa ICC(A) 2009 da revize edildikten sonra teminat başlangıç anı sigorta edilen şeyin (sigorta sözleşmesinde belirlenen yerdeki) depo veya istif yerinde, seferin başlaması için taşıyıcı araca yüklenmek amacıyla ilk hareket ettirildiğinde başlar. Yorum farklılıkları bulunan bu konuda benim yorumum, A kloz 82 depo veya istif yerindeki yükleme hasarlarına teminat vermezken A kloz 09 ile sefer öncesi yükleme hasarları teminat altına alınmıştır. Sektörde her iki teminat da kullanılıyor.

Nakliyat klozları tavsiye niteliğinde olan klozlardır. Sigortalının ihtiyacına göre özelleştirilebilir. Örneğin piyasa ihtiyacına göre oluşturulmuş kamyon klozu, literatürde olmayan bir kloz olmakla birlikte sıkça kullanılıyor.

Nakliyat poliçelerinde sigorta bedeline ilave olarak "yüzde 10 dahil", "yüzde 20 dahil" gibi ifadeler ne anlama geliyor?
Oran artışlı poliçeler, sigortalının karşılaştığı bir hasar nedeniyle gerek yurtdışında gerekse yurtiçinde karşısına çıkabilecek belgelenmesi zor olan bedellerin tazmini için uygulanıyor. Eksper tarafından uygun bulunan hasar bedeli, poliçede belirtilen oran üzerinden artırılarak tazminat ödemesi yapılıyor.

Nakliyat poliçelerinde verilen paket klozlar dışında teminat alınabilir mi?
Nakliyat klozları tavsiye niteliğinde olan klozlardır. Sigortalının ihtiyacına göre özelleştirilebilir. Bir örnek vermek gerekirse, piyasa ihtiyacına göre oluşturulmuş kamyon klozu, literatürde olmayan bir kloz olmakla birlikte sıkça kullanılıyor. Sigorta şirketinin de kabul etmesi şartıyla nakliyat poliçeleri sigortalının ihtiyaçlarına göre düzenlenebilir.

Sonraki yazılarımda da gelen sorulara cevap vermeye çalışacağım.

Berrin Vildan Uyanık/ buyanik@finansgundem.com

533 günde devrialem

Gezdi, gördü, eğlendi, yeni hayatlarla tanıştı, her anını deklanşörle ölümsüzleştirdi. Genç fotoğrafçı ve gezgin Anıl Kangal, 29 ülkeden 300'ü aşkın şehirde 533 gün süren serüveninden seçtiği 533 özel fotoğraf için sergi açtı...

Dünyayı gezmek herkesin hayalidir, çok da keyiflidir. İnsana farklı yaşamları, farklı dokunuşları tanıma fırsatı verir. Önemli olan da bu fırsatı yakalamak ya da yaratmaktır. Herkesin isteyip de yapamadığını yapmaktır. Tıpkı Anıl Kangal gibi...

Dünya turuna çıkmaya Rusya seyahati sırasında tanıştığı bir İngiliz gencin teşvikiyle karar veren Kangal, aralarında Hindistan, Sri Lanka, Nepal, Macau, Çin, Tayland, Kamboçya, Laos, Myanmar (Burma), Endonezya, Ekvator, ABD, Küba, Meksika, Guatemala ve Belize'nin de bulunduğu 29 ülkeyi 533 günde gezdi. Sonra da bu gezilerinden derlediği 533 fotoğrafla bir sergi açtı.

Meditasyona 4 gün dayanabildi

Anıl Kangal, "en ilginçler" arasında saydığı anılarından birini Buda uygarlığının Doğu Asya'daki adresi Myanmar'da gittiği bir tapınakta yaşamış. "Meditasyonu pek bilmesem de denemeyi çok istiyordum. Budist tapınağında 8 gün kalmak için girdim ama dört gün kalabildim" diyen Kangal, "Aklımı başımdan aldı" dediği o 96 saati şöyle anlatıyor: "Beni keşişe görüştüreceklerdi. Bir odaya götürüp oturmamı söylediler. Ben de bulduğum bir koltuğa oturdum. Ancak arkamdan beş kişi telaşla 'Aman kalk o keşişin koltuğu' diyerek beni yere oturttular. Tapınak kuralları çok katıydı. Gece 03.30

ANIL KANGAL'IN GEZDİĞİ 29 ÜLKE

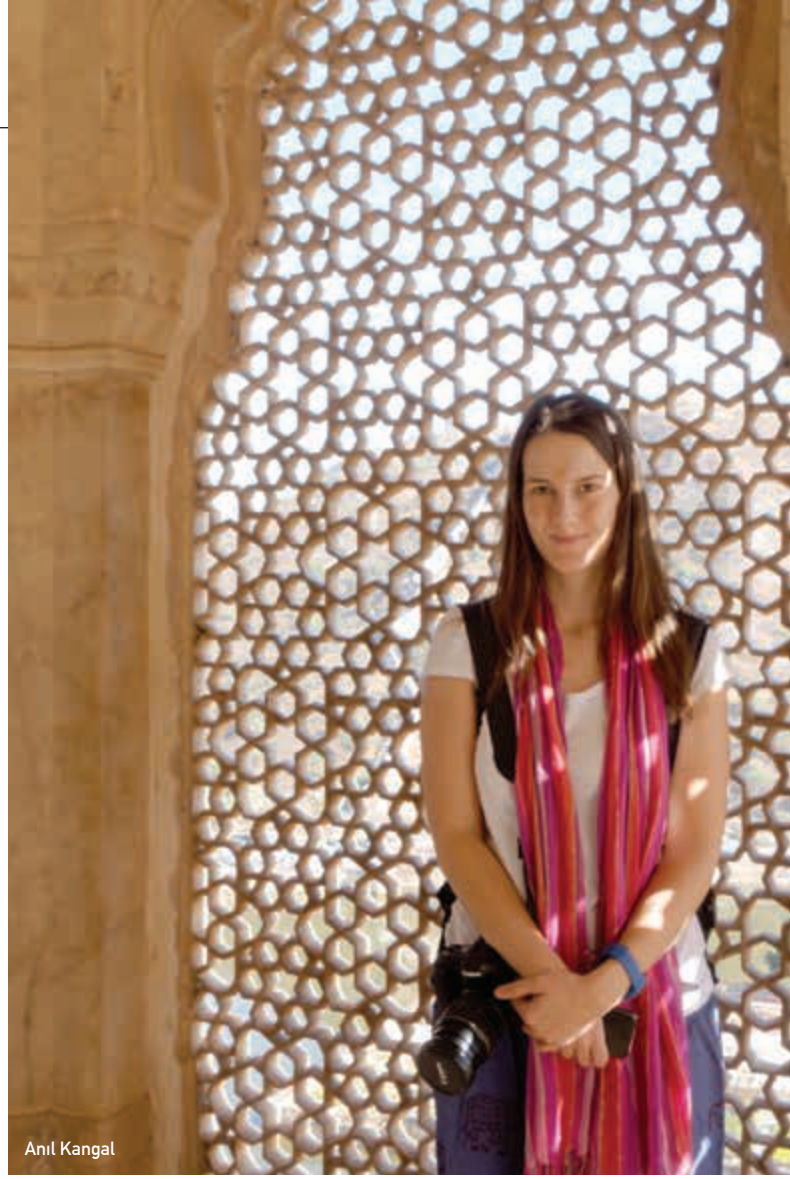
1. Hindistan - Aralık 2012
2. Sri Lanka - Ocak 2013
3. Nepal - Ocak 2013
4. Çin - Şubat 2013 (Hong Kong - Ocak 2013, Macau - Şubat 2013)
5. Güney Kore - Mart 2013
6. Japonya - Mart 2013
7. Filipinler - Nisan 2013
8. Tayland - Nisan 2013 / Mayıs 2013 / Haziran 2013
9. Kamboçya - Nisan 2013
10. Laos - Mayıs 2013
11. Myanmar (Burma) - Mayıs 2013
12. Malezya - Haziran 2013
13. Endonezya - Haziran 2013
14. Singapur - Ağustos 2013
15. ABD - Ağustos 2013
16. Küba - Ekim 2013
17. Meksika - Ekim 2013
18. Guatemala - Kasım 2013
19. Belize - Şubat 2014
20. El Salvador - Şubat 2014
21. Honduras - Şubat 2014
22. Nikaragua - Şubat 2014
23. Kosta Rika - Şubat 2014
24. Panama - Mart 2014
25. Kolombiya - Mart 2014
26. Ekvador - Mart 2014
27. Peru - Nisan 2014
28. Bolivya - Mayıs 2014
29. Brezilya - Mayıs 2014

da kalkıyorsunuz, kahvaltı 05.45'te. Sonra saat 10.00'a kadar sürekli meditasyon yapıyorsunuz. Öğle yemeği ise 10.00'da. Ve ertesi gün saat 05.45'e kadar hiçbir şey yiyemiyorsunuz. Müzik dinlemek, tatlı yemek gibi hiçbir lüks yok. Daha fazla dayanamayıp dördüncü günde tapınaktan ayrıldım."

Denizde korkuyla geçen 1.5 saat

Endonezya'nın Komodo Adası ise Kangal'ın dünya turunun kabus gibi duraklarından biri olmuş. Kangal, bir günün tamamını dalışa ayırmış ve bunun için 'Manta Point' denilen dalış noktasını tercih etmiş. Bu bölge adını manta isimli vatoza benzeyen hayvanlardan almış. Kangal, manzaranın ürperti veren yanını anlatabilmek için dalgıçların bazılarının 30, bazılarının 40 tane manta gördüklerini böbürlenerek söylediklerini anlatıyor ve şöyle devam ediyor:

"Biz o gün hiç manta görmedik, dalış yaptık ve suyun üzerine çıktığımızda tamamen ıssız bir bölgedeydik. Çevrede tekne de



Anıl Kangal

BİR İNGİLİZ İLE TANIŞTI, HAYAT ROTASI DEĞİŞTİ

"Rusya yolculuğum sırasında İngiliz bir çocukla tanıştım. Tanışma hikâyemiz oldukça komik aslında. Aynı otelde kalıyorduk ve orada tanışıp sohbet etme fırsatı bulduk. Üç gün sonra trende karşılaştık. O kadar tren hattı, her trende onlarca vagon varken aynı kompartımanda karşılaştık. 'A, sende mi buradasın!' derken muhabbeti koyulaştırdık ve yeniden ayrıldık. Bir süre sonra bu kez başka bir şehirde yolda yürürken karşılaştık. Bu kez daha çok vakit geçirmeye karar verdik ve Moskova'yı beraber gezdik. Kendisi iki yıldır dünyayı dolaşıyormuş ve artık son üç dört ayındaymış. Benim aklıma da ilk defa bu kadar uzun süre gezilip dünya turu yapılabileceği fikrini o soktu."

insan da yoktu, Çünkü biz akıntıyla sürüklenmiş ve teknelerden 2-3 kilometre uzaklaşmışız. Elimizde işaretlerimiz, düdüklerimiz vardı, bağırıp çağırdık ama kimseye sesimizi duyuramadık. Orası problemli bir bölgeydi ve her dalga biz 100 metre daha ileriye atıyordu. Akıntıya karşı yüzmemiz gerekiyordu ve ben yüzemedim. Çünkü çok yorgun düşmüştüm. Tam bir buçuk saat suyun üzerinde kaldık. Sonunda bizim ekipten atletik bir çocuk akıntıya karşı yüzüp kendini belli etti. Önce onu gördüler, sonra da bizi gelip aldılar. Sonra tam 22 saat deliksiz uyumuşum."

Gasp edildi, hastanelik oldu...

Tek başına dünya turu yaparken elbette her şey planlandığı gibi gitmiyor. Bazen üzücü olaylar, belalar da çok yakınınızda olabiliyor. Örnek mi? İşte iki kıtada yaşanan korkulu anlar...

Kangal, tecavüze uğrayan kadınların, başına silah dayanıp gasp edilen birçok insanın hikâyesini duyduğu Ekvador'da ve Kolombiya'da sıkıntılı anlar yaşamış. "Ekvador'da gece otobüste cüzdanım çalındı. Bütün nakit param, kredi kartlarım gitti. Bu beni oldukça sarstı. Kolombiya'da ise gaspa uğradım. Yüksek bir yerden atlamak zorunda kalıp hastanelik oldum. Bunlar dışında hiç hastalanmadım, sadece bir kere yediğim bir tavuktan zehirlendim" diyor.

70 bin liraya mal oldu

Peki bu dünya turu Anıl Kangal'a ne kadara mal olmuş? Kangal kesin bir rakam veremiyor ama günlüğü 62 dolardan, 533 günün sonunda 33 bin dolarlık (yaklaşık 70 bin TL) kaba bir hesap yapıyor. Bu da gerçek anlamıyla bir dünya turunun sanıldığı kadar lüks bir hobi olmadığını gösteriyor.

13 ŞUBAT'A KADAR ZİYARET EDEBİLİRSİNİZ

Anıl Kangal, Güneş Sigorta ile babasının işi dolayısıyla tanışmış. Sergi açmaya karar verince, Güneş Sigorta acentesi olan babası bağlantı kurmasına yardımcı olmuş. Güneş Sigorta yetkilileri de fotoğrafları beğenince Anıl Kangal'ın "533 gün 533 fotoğraf: Dünyadan Kartpostallar" sergisi, 5 Ocak'tan itibaren Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde açılmış. Sergi, 13 Şubat'a kadar, pazar hariç her gün 10:00-18:00 saatleri arasında ziyaret edilebilir.

ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN GÜLPINAR

DNG DIŞ TİCARET

BOR banka

DENGE HOLDİNG

Berrin Vildan Uyanık/ buyanik@finansgundem.com

Yeni ortak, yeni imaj yepyeni bir Hür Sigorta

Yeni sermaye yapısıyla yeniden yapılanma sürecine giren Hür Sigorta'nın Genel Müdürü Kemal Gür, "Önümüzdeki dönemde birçok yeniliğe imza atacağız. Hür Sigorta adına yakışır bir şekilde büyüyecek" diyor...

Kemal Gür

Hür Sigorta, Türkiye'nin en eski şirketlerinden biri. Adı Hürriyet'ten geliyor. Hürriyet gazetesinin eski sahibi Haldun Simavi'nin büyük ortaklığıyla kurulan şirket, bugünlerde yenilenen yapılanma sürecine girdi. Hisselerin yüzde 55'i yerli bir sermaye grubuna devredildi ve böylece şirketin kasasına taze kaynak girmiş oldu. Sermaye desteğiyle birlikte küllerinden doğmaya hazırlanan Hür Sigorta, önümüzdeki dönemde birçok yeniliğe imza atmayı planlıyor. Şirketin sermayedarı değişse de ismi aynı kalacak. Başta logo olmak üzere imaj artırıcı çalışmalar yapılacak. Logo ve kurumsal kimlikle ilgili bu değişim sürecini ünlü sinema yönetmeni ve reklamcı Sinan Çetin yönetecek.

Hür Sigorta'daki bu değişimin perde arkasını ve gelecek planlarını Hür Sigorta Genel Müdürü Kemal Gür'e sorduk...

Bu hisse satışı nereden çıktı, ortaklık yapısı neden değişti?

Eski sermayedarlar sektörde kalmak istemediği için hisselerinin büyük bir kısmını devretti. Şirketin sermayeye ihtiyacı vardı. Sektörde kalmak istemeyen eski sermayedarımız da sermaye artışı için çok gönüllü değildi...

Hür Sigorta'nın en büyük sorunu neydi?

En önemli sorunumuz şirkete yeni sermaye enjekte edilmesiyle ilgiliydi. Yaklaşık bir yıl önce yeni bir sermaye gurubuyla görüşmelere başladık. Şirkete ortak olmak istediler. Bir yıldır bu işin prosedürü devam ediyordu. Kasım ayında tescil işlemleri yapıldı. Yeni sermayedarlar şirketin yüzde 57'sini satın aldı.

Böyle bir dönemde sektöre yatırım yapan grup kimdir?

Şimdilik farklı sektörlerde faaliyet gösteren, Türkiye'nin önemli gruplarıyla yakın ilişki içerisinde olan bir yatırımcı olduğunu söyleyebilirim. Bu işe yatırım yapmak istiyorlardı, bize geldiler ve şirketimize taze bir kaynak kazandırdılar.

Yeni dönemde neler değişecek?

Amacımız 1966'dan beri faaliyet gösteren Hür Sigorta'yı orta ölçekli bir şirket haline getirmek. Eskiden olduğu gibi sektörde ismi, geçmişi, kalitesi olan bir şirket olarak faaliyetlerine devam edecek.

Son yıllarda mevcut sermayedar şirkete yatırım yapmadığı için biraz geri kalmıştık. Ayrıca zayıfladığımızı da söyleyebilirim. Büyümek için sermaye şart. Biz de bilinçli olarak şirketi belirli bir büyüklükte tuttuk. Yeni sermayedara geçmeden önce şirketimizin sahibi Simavi Grubu ile Yaşar Eroğlu idi. Uzun yıllar bu ortaklık devam etti. Şimdi hisselerin yüzde 57'si el değiştirdi. Yeni ortaklar önümüzdeki dönemde bu oranı daha da artırmayı planlıyor.

İlk aşamada ne kadar sermaye konuldu?

Şu anda 20 milyon liralık sermaye konuldu. İkinci etapta yine 10 milyon liranın üzerinde sermaye konulacak. Şimdilik bu yeterli bir sermaye. Daha sonra ihtiyaç olursa yine eklenecek.

Hür Sigorta hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Ağırlıklı olarak bireysel ürünlerde varız. Bireysel sigortacılığın oto branşında yoğunlaşmış bir üretim yapımız var. Coğrafi olarak üretim yapısına bakıldığında ise büyük iller dışında üretim yapan bir şirketiz. Son yıllarda küçülme stratejisi izlememize karşın 800 acentemiz var. Bunlar da hep küçük illerde yoğunlaşmış durumda. Bu illerde sigorta talebi daha çok trafik, bir ölçüde de kasko sigortalarında yoğunlaşıyor. Onun için üretim yapımız kasko ve trafik sigortalarında yoğunlaşıyor.

Yeni dönem bu yapı nasıl değişecek?

Yeni dönemde yeni ürünlere yöneleceğiz. Çünkü yeni sermaye grubunun ticari bağlantıları bizim için önemli. Yapacağımız yeni çalışmalarla bu alanı genişleteceğiz. Belirli ölçekte KOBİ sigortalarına gireceğiz. Konut sigortaları, ferdi kaza ve nakliyat sigortaları gibi ürünlere yoğunlaşacağız. Kasko ve trafik dışındaki bireysel ürünlerde daha fazla olacağız. Temel hedef kitlemiz bireysel ürünler olacak.

Şirkete giren taze parayla öncelikli olarak ne yapılacak?

Elbette önceliklerimiz olacak. Durgunluk döneminde eksilen kadromuzu güçlendireceğiz. Teknolojik altyapımızı yeniliyoruz. Bilgi işlem altyapımız yeniden yazılıyor. Mobil ve internete yönelik teknolojimizi yenileyip bunu hem pazarlama kanalı olarak kullanacağız hem de acentelerimiz bu işin içerisine entegre edeceğimiz bir satış modeli kuracağız. Bunun için çalışmalara başladık. Ve bu iş sektörde bir ilk olacak.

Finans sektöründeki bazı kuruluşlar ve holdinglerle üretim anlamında işbirliği yapacağız. Bunlar da şirketin portföy yapısını olumlu anlamda değiştirecek.

Bir de majı güçlendirmeye yönelik reklam ve tanıtım çalışmaları yapacağız. Bu çalışmalarda da şunu vurgulayacağız: Hür sigorta geçmişi olan bir şirket. İyi bir imajı, iyi bir ilişki ağı var. Ama bununla birlikte dinamik ve geleceği hedefleyen bir şirket olacağız. Logomuzun rengini de değiştireceğiz. Hür Sigorta hem pratik hem de iyi bir isim. Bugüne kadar sigortacılık sektörünün ve adının imajını bozacak bir faaliyette bulunmadı.

Yeni sermayedarın sektördeki konum açısından hedefi nedir?

Sektörde ilk üçe, beşe gireceğiz gibi bir hedefimiz yok. Bu sektörde dünya devleri var ve onlarla rekabet ediyoruz. Ama şunu biliyoruz ki Türkiye sigorta sektörü kendi dinamikleri olan bir pazar. Türkiye piyasasına girip de umduğunu bulamayan şirketler var. Bu da şunu gösteriyor: Türkiye'deki sigortacılık faaliyetleri ile global anlamdaki sigortacılık faaliyetleri arasında tam bir paralellik yok. Türkiye'nin sosyolojik yapısını iyi bilen, iyi analiz eden, bu ilişkiler içerisinde iyi olan şirketler her zaman kalıcı ve başarılı olacaktır.

Tek bir grubun sermaye gücü, orta ölçekli bir şirketin başarısı için yeterli olabilir. Ancak ileriki aşamalarda yeni sermaye destekleri gerekebilir. Bu konuda farklı alternatiflerrden biri de halka açılarak sermayeyi tabana yaymak şeklinde olabilir.

"ACENTELERİMİZ HEM YAYGIN HEM GÜÇLÜ"

Kemal Gür, Hür Sigorta küçük bir şirket olmasına rağmen acente yapısının güçlü olduğunu vurguluyor. Ardından da şirketin prim üretim ağı ve potansiyeliyle ilgili şu bilgileri veriyor:
"18 yıldır bu sektörde çalışıyorum. Pazarlama ve mali işlerde görev aldım. Hür Sigorta'nın ölçeğinin üzerinde bir dağıtım kanalı, yani acente yapısı olduğunu görüyorum. Ancak bunu şu anda yeterince kullanamadığımızın da farkındayım. Bizim en büyük gücümüz acentelerimiz. Şirketin yönetim kadrosunun ilişki içerisinde olduğu ama şu anda acente bağlantımızın olmadığı bir bu kadar daha acente var. Bu potansiyeli de harekete geçirebiliriz. Üretim anlamında sorunumuz yok. Tabana yayılmış bir üretim ağıyla başarılı olma şansımız yüksek."

BES'e devlet katkısı 3 milyar lirayı geçti

Bireysel emeklilik sistemine katılanların sayısı 5 milyon 100 bini, devletin BES'e sağladığı katkı tutarı ise 3 milyar TL'yi geçti. Emeklilik Gözetim Merkezi, 2023'e kadar katılımcı sayısının yılda ortalama 800-900 bin artarak 12 milyona ulaşacağını öngörüyor. Toplam fon tutarı ise ya 250 milyar ya da 400 milyar lira olacak...

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, 2 Ocak 2015 tarihi itibarıyla 5 milyon 98 bin 27 kişi bireysel emeklilik sistemine (BES) dahil oldu. Bu kişilerin toplam katkı payı tutarı 28.4, toplam fon tutarı 34.8, devletin sağladığı toplam fon tutarı da 3 milyar TL civarında gerçekleşti.
Yine 2 Ocak 2015 itibarıyla BES sözleşme ve sertifika sayısı 5.8 milyonu aşarken, katkı paylarının yatırıma yönlendirilen tutarı da 28 milyar TL'ye dayandı.
2 Ocak 2015 tarihine kadar 15 bin 371 kişi BES'ten emekli oldu. En fazla BES emeklisi 4 bin 993 kişiyle Anadolu Hayat ve Emeklilik'e ait. Onu 2 bin 915 kişiyle Avivasa Emeklilik ve Hayat, 2 bin 372 kişiyle Allianz Yaşam ve Emeklilik, 1.105 kişiyle de Allianz Hayat ve Emeklilik izliyor...

"Değişiklikler işe yaradı"

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, geçen ay BES'e 4 milyon 999 bin 999, 5 milyon ve 5 milyon 1'inci olarak katılan kişilerin tanıtımı amacıyla düzenlenen toplantıda sistemle ilgili önemli değerlendirmelerde bulundu. Kurulduğu 2003'ten 2013 yılı başına kadar BES'e 3 milyon 100 bin kişinin katıldığını hatırlatan Babacan, "Devlet katkısı sistemine geçtikten sonra buna 2 milyon kişi daha ilave olmuş ve sayı bugün itibarıyla 5 milyon 100 bin. Demek ki sistemdeki değişiklikler işe yaramış" dedi. Sistemin emekli vermeye başladığını da dile getiren Babacan, bu sayının 15 bini geçtiğini ifade etti. Babacan, 2013 yılında sistemde önemli değişiklikler yapıldığını hatırlatarak, vergi avantajından doğrudan devlet katkısı sistemine geçildiğini ve bu sayede bütçeden BES'e yaklaşık 3 milyar lira katkıda bulunulduğunu vurguladı. Devlet katkısıyla birlikte hem katılımcı sayısında hem de fon büyüklüğünde önemli artışlar yaşandığına dikkat çeken Babacan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Devlet katkısının da etkisiyle 2013 yılı başından bu yana sisteme 2 milyon kişi daha eklendi. Fon miktarına baktığımızda da 2013 başı itibarıyla sistemde toplanan fon miktarı 20.3 milyar liraydı. Bugüne geldiğimizde ise 37 milyar liraya ulaşmış durumda. Yani 9 yılda 20 milyar lira birikiyor ama son 2 yılda bunun üzerine 17 milyar lira ekleniyor. Bunun 3 milyar lirası devlet desteği ama 34 milyar lirası vatandaşlarımızın kendi birikimi. Hem katılımcı sayısı hem de toplanan fon miktarına baktığımızda bizi tatmin eden bir tablo var."

Yüzde 6'sına şirketleri aracı

Ali Babacan, şirketlerde çalışanların toplu olarak BES'e girmesini arzu ettiklerini, ancak

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, bireysel emeklilik sisteminin 5 milyonuncu katılımcısı Enes Okşan'a, 4 milyon 999 bin 999'uncu katılımcısı Ayşenur İnay'a, 5 milyon 1'inci katılımcısı Mustafa Erdemir'e ve sistemden ilk emekli olan Mehmet İhsan Kıdeyş'e, adlarına 50'şer fidan dikildiğine ilişkin sertifika verdi.

bu konuda biraz daha çabaya ihtiyaç olduğunu belirtti. Tüm çalışanların yüzde 6'sının çalıştığı şirket vasıtasıyla sisteme girdiğini ifade eden Babacan, konuyla ilgili tespit ve beklentilerini şöyle özetledi: "Bireysel emeklilik şirketlerimizin biraz daha bu yöne doğru eğilmelerinde fayda görüyorum. Biliyorsunuz biz orada şirketlere de destek veriyoruz; ticari kazanca indirim konusu yapabiliyorlar ve biz bu indirimi yüzde 10'dan 15'e çıkardık. Bu alan da geliştiğinde öyle inanıyorum ki BES'in katılımcı sayısı da biriken fon miktarı da hızla artmaya devam edecek. Emeklilik Gözetim Merkezi 2023 yılında 12 milyon katılımcı hedefliyor. Bu da her yıl 800-900 bin civarında yeni katılım anlamına geliyor."

Faizsiz metotlar da katkı sağladı

2013 yılında Sermaye Piyasası Kurulu'nun önemli düzenlemeler yaptığını belirten Babacan, bunlardan birinin de sistemdeki birikimlerin faizsiz metotlarla, katılım bankacılığı felsefiyle yürütülmesinin sağlanması olduğunu hatırlattı: "Bugün itibarıyla baktığımızda, sistem çok yeni olmasına rağmen 370 bin kişi, bu tür hesaplarda birikimlerini değerlendiriyor. Yaklaşık 1 milyar liralık fon da sadece bu tür hesaplarda bulunuyor. Yani faiz konusunda hassasiyeti olan, birikimlerini faizsiz enstrümanlarda değerlendirmek isteyen vatandaşlarımız, BES'e girdiklerinde katkı paylarını kısmen kira sertifikalarında kısmen katılım bankalarının katılım hesaplarında ve kısmen de Borsa İstanbul'un katılım endeksindeki firmaların hisse senetlerinde değerlendiriyor." Babacan, söz konusu düzenlemelerden birinin de kıymetli madenlere dayalı fonların sisteme katılması olduğunu hatırlattı. Ardından da 2014 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 300 milyon liralık bir varlığın bu fonlarda olduğunu açıkladı.

"Kazan-kazan" sistemi

Ali Babacan, toplantıda BES'in Türkiye'nin makroekonomik görünümü açısından son derece önemli olduğunu vurguladı. Türkiye'nin tasarruf

oranlarının 2013'te tarihi düşük seviyelere indiğine dikkat çeken Babacan, geçen yıl ise gerek BES'in gelişmesi gerekse alınan makro ihtiyati tedbirlerle tasarruf oranlarının yüzde 1.5 arttığını belirtti. Orta Vadeli Program'da da bu artışın devam edeceğini öngördüklerini ifade eden Babacan, tasarruf oranlarının bu yıl, önümüzdeki yıl ve 2017'de küçük küçük de olsa artmasını beklediklerini açıkladı.

Tasarruf oranının düşüklüğünün ekonomide kırılganlıklar oluşturduğuna işaret eden Başbakan Yardımcısı, yatırım, üretim ve büyüme için mutlaka uzun vadeli kaynaklara ihtiyaç olduğunu belirterek BES'in bu noktada üstlendiği rolü şöyle anlattı:

"İşte BES, ülkemizde, ekonomimizde uzun vadeli kaynakların oluşumuna katkı veriyor. Yaklaşık 1000 günün üzerinde bir vade söz konusu bu sistemde. Bu ekonomimiz açısından çok önemli. BES, vatandaşlarımızın ileriki yaşlarında refah seviyelerini korumak açısından ne kadar önemliyse, ülkemizin bugünkü ekonomisini daha sağlam bir yapıya kavuşturmak açısından da o kadar önemli. BES, Türkiye'nin büyümesini kendi kaynaklarıyla sağlayabilmesinin en güzel araçlarından biri.

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN KARNESİ

2 Ocak 2015 tarihi itibarıyla EGM verileri

Emeklilik şirketi	Katılımcı sayısı	Katılımcıların fon tutarı (TL)	Devlet katkısı fon tutarı (TL)	Katkı payı tutarı (TL)	Emekli olan katılımcı sayısı
Aegon Emeklilik ve Hayat	43.578	144.500.408	8.968.466	113.697.746	51
Allianz Hayat ve Emeklilik	109.726	1.201.666.671	91.487.668	955.073.090	1.105
Allianz Yaşam ve Emeklilik	582.490	5.312.003.775	359.181.804	4.251.026.780	2.372
Anadolu Hayat Emeklilik	863.978	6.787.735.299	611.528.650	5.497.454.735	4.993
Asya Emeklilik ve Hayat	208.907	417.314.204	77.185.072	391.655.162	1
Avivasa Emeklilik ve Hayat	733.028	6.593.980.861	535.646.460	5.110.138.770	2.915
Axa Hayat ve Emeklilik	17.993	73.009.461	13.123.776	67.458.391	3
BNP Paribas Cardif Emeklilik	165.362	1.073.278.901	87.705.124	908.795.337	396
Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	122.186	422.696.960	52.108.189	382.196.446	8
Ergo Emeklilik ve Hayat	37.098	153.670.644	15.282.503	130.961.714	45
Fiba Emeklilik ve Hayat	4.013	24.982.771	1.828.227	23.913.322	1
Garanti Emeklilik ve Hayat	872.851	5.601.617.364	498.011.812	4.549.708.359	1.413
Groupama Emeklilik	76.811	845.315.196	50.805.688	672.909.655	667
Halk Hayat ve Emeklilik	249.068	824.153.172	108.044.801	766.545.083	19
ING Emeklilik	261.935	1.647.236.784	122.294.935	1.351.842.176	501
Katılım Emeklilik ve Hayat	27.197	48.416.233	4.039.933	48.623.338	
Metlife Emeklilik ve Hayat	149.918	568.426.625	66.615.852	511.911.022	28
Vakıf Emeklilik	323.661	2.359.399.721	204.108.046	1.984.814.866	802
Ziraat Hayat ve Emeklilik	248.227	730.768.043	106.560.584	672.362.028	51
Sektör toplamı	**5.098.027**	**34.830.173.093**	**3.014.527.592**	**28.391.088.022**	**15.371**

Dolayısıyla BES, aslında bir 'kazan-kazan' sistemi. Hem ülke hem de vatandaşlarımız kazanıyor."

12 milyon katılımcı, 250 milyar lira fon

Toplantıda konuşan Emeklilik Gözetim Merkezi Başkanı Deniz Yurtseven de tasarruf oranlarını artırmak için çok daha fazla çaba sarf etmek gerektiğinin altını çizdi. Yurtseven, BES'e ilgi konusunda yüzde 25'lik devlet katkısının olumlu etkisini görmeye devam ettiklerine işaret ederek, katkı paylarının profesyonellerce değerlendirilmesi, sistemin şeffaflığı ve kolay takip edilebilirliğinin katılımın hızlı artışındaki diğer etkenler olarak öne çıktığını vurguladı. Yurtseven, istatistiklerden yola çıkarak sistemle ilgili şu bilgi ve beklentileri paylaştı: "2014 yılında yaklaşık 900 bin yeni katılımcı sisteme dahil oldu. Kuruluşundan bu yana BES'e en yüksek katılım Marmara, İç Anadolu ve Ege bölgelerinden oldu. İstanbul, Muğla ve İzmir, nüfusa göre katılım oranı en yüksek iller. BES katılımcılarının yüzde 67'si 25-44 yaş aralığında. Toplam katılımcılarının yüzde 42'sini kadınlar oluşturuyor.
BES yatırımları yıllık ortalama nominal yüzde 14, reel de yüzde 5 seviyesinde getiri sağlıyor. Sistemdeki bonoların ortalama vadesi 865 gün oldu. BES'te yukarı yönlü ivmenin 2015'te de devam edeceğini ve yıl sonu itibariyle 1 milyon yeni katılımcıya ulaşılacağını öngörüyoruz. Emeklilik fonlarının büyüklüğü de 50 milyar liraya ulaşacaktır." Deniz Yurtseven, bireysel emekliliğe katılım ivmesinin artacağına ve sistemin çok daha ileri noktaya taşınacağına inandıklarını belirtti. EGM olarak 2023 yılı hedefini 12 milyon katılımcı ve 250 milyar lira fon büyüklüğü olarak belirlediklerini hatırlatan Yurtseven, "Kıdem tazminatı fonlarının emeklilik şirketlerince yönetilmesi ve otomatik katılım gibi kritik adımların atılması durumunda fon tutarının 400 milyar liraya ulaşması da rahatlıkla mümkün" dedi.

Sözleşme ve sertifika sayısı				Yatırıma yönlenen tutar (TL)			
Bireysel emeklilik sözleşmeleri	Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri	İşveren grup emeklilik sertifikaları	Toplam	Bireysel emeklilik sözleşmeleri	Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri	İşveren grup emeklilik sertifikaları	Toplam
38.449	11.050	721	50.220	92.658.217	16.250.169	994.847	109.903.233
97.796	21.594	4.313	123.703	694.791.983	213.733.082	34.647.450	943.172.515
482.346	136.716	77.635	696.697	2.852.140.462	1.006.607.721	302.696.882	4.161.445.065
727.737	229.687	23.955	981.379	3.978.937.516	1.275.882.101	126.864.222	5.381.683.839
66.316	112.096	43.419	221.831	167.211.073	201.800.157	19.770.381	388.781.612
792.295	52.161	40.769	885.225	4.060.364.045	638.386.252	303.552.826	5.002.303.124
19.406	617	349	20.372	61.788.636	3.947.829	777.034	66.513.499
129.057	45.578	25.981	200.616	723.586.158	139.504.906	32.254.122	895.345.186
100.440	27.044	4.551	132.035	314.872.449	56.193.225	4.073.515	375.139.189
33.819	6.461	361	40.641	117.750.765	8.468.636	1.985.047	128.204.448
3.229	1.144	517	4.890	16.978.347	5.671.121	1.223.830	23.873.299
723.859	179.685	32.303	935.847	3.283.765.710	1.095.106.473	91.486.021	4.470.358.204
78.641	10.852	1.083	90.576	596.914.783	66.103.779	1.480.384	664.498.946
109.806	138.925	31.825	280.556	327.041.377	398.646.560	37.454.964	763.142.902
245.716	46.787	14.429	306.932	1.075.859.276	213.418.261	39.074.256	1.328.351.794
22.013	5.096	6.900	34.009	20.767.713	15.112.963	12.593.581	48.474.257
110.679	32.065	21.935	164.679	332.318.517	93.066.391	79.628.463	505.013.371
263.082	77.342	21.924	362.348	1.363.635.643	566.593.576	33.340.032	1.963.569.252
201.763	53.238	26.215	281.216	466.065.329	146.327.822	54.776.228	667.169.380
4.246.449	**1.188.138**	**379.185**	**5.813.772**	**20.547.448.001**	**6.160.821.025**	**1.178.674.087**	**27.886.943.113**

Güvenli gelecek, tazminat kaygısız satış

Musa Ülken

Anadolu Sigorta'nın yeni ürünü Güvenli Gelecek Sigortası, cazip fiyat ve teminatlarla sigortalının, çocuğunun eğitim hayatının aksamadan devam etmesini sağlıyor.

Güvenli Gelecek Sigortası, sigortalının ani ve beklenmedik bir kaza sonucu ölüm ve sürekli sakatlık hallerinde; çocuğuna, yasal varislerine veya poliçede belirtilecek kişilere, paket içeriğine göre belirlenecek tutarlar ve sürelerde aylık tazminat ödemesi yapıyor. Böylece sigortalıların çocukları ve masraflarını üstlendiği öğrenciler eğitimlerine ara vermeden devam edebiliyor.

Güvenli Gelecek Sigortası; deprem, sel, yanardağ püskürmesi, yer kayması ve terör sonucu oluşabilecek halleri de teminat altına alıyor. 18-65 yaş arasındaki anneler, babalar veya çocuğun eğitim masrafını üstlenen herkes Güvenli Gelecek Sigortası yaptırabiliyor.

Güvenli Gelecek Sigortası, "Güvenli Gelecek", "Güvenli Gelecek Plus", "Güvenli Gelecek Maksi", "Güvenli Gelecek Maksi Plus" olmak üzere dört farklı paket halinde sunuluyor. Anadolu Sigorta'nın her kesimin ihtiyacına uygun ürün çıkarma gayretinde olduğunu hatırlatan Genel Müdür Musa Ülken, "Sigortalılarımızın hizmetine sunduğumuz bu yeni ürünle, ebeveynlerinin hayatını kaybetmesi veya sürekli sakatlık durumunda çocukların bu olumsuz durumdan etkilenmemesini, teminatlar dahilinde eğitim hayatına kesintisiz devam etmesini sağlıyoruz" diyor.

Tazminat davaları kabusunuz olmasın!

Musa Ülken, Anadolu Sigorta'nın bir diğer ürünü "Ürün Sorumluluk Sigortası"nın önümüzdeki dönemde sektörde daha fazla öne çıkacağını düşünüyor. Ülken, bu ürünün özellikle üçüncü şahıslara verilebilecek zarardan kaynaklı tazminat taleplerinden korunmak için son derece önem taşıdığını vurguluyor. Anadolu Sigorta Ürün Sorumluluk Sigortası, kusurlu ürünlerin yol açacağı zararlara ilişkin sorumlulukları düzenleyen 6502 sayılı "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun"un 4'üncü maddesinde "Ayıplı Mal ve Hizmetler" başlığı altında özetlenen durumlara karşı gelebilecek tazminat talepleri karşısında güvence sağlıyor. Bu ürün sayesinde, sigortalı tarafından üretilen, satılan, dağıtılan ürünlerin üçüncü şahıslara verebileceği bedeni ve/veya maddi (mal/eşya) zararlardan kaynaklanabilecek tazminat talepleri teminat altına alınıyor.

"Güvenli Gelecek Sigortası", anaokulundan üniversiteye tüm öğrencilerin kesintisiz eğitimini garanti altına alıyor. Üstelik bu üründen 18-65 yaş arasında olmak kaydıyla anne babalarla birlikte öğrencilerin eğitim masraflarını üstlenen herkes yararlanabiliyor...

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

/bkmexpress
/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

Bakkal(!) acenteleri kötü günler bekliyor -2

Sinan Metin
BES Uzmanı

Bakkal acentelerin çocukları işlerini devam ettirmeyecek. Aslında ortada çocuklarına devam ettirmesini teklif edebilecekleri sürdürülebilir bir acentelik de olmayacak...

Kasım ayı sonu TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre acentelerin prim üretimi hayat dışında geçen yıla göre yüzde 1.6 gerilemiş durumda. Ya da şöyle diyebiliriz: Acenteler geçen yılki üretim oranlarını korumuş olsaydı 320 milyon TL daha fazla prim üretimi yapacaklardı. Ortalama kazanca yüzde 15 diyelim. Acentelerin 11 aylık gelir kaybı 48 milyon TL.

"Bakkal acentelik" yaparak komisyon geliriniz ve pazar payınız artmıyor. Sadece komisyon odaklı acentelik yapanlar için gelecekte parlak günler gözükmüyor. Bu acentelerin çocukları işlerini devam ettirmeyecek. Aslında ortada çocuklarına devam ettirmesini teklif edebilecekleri sürdürülebilir bir acentelik de olmayacak.

DAĞITIM KANALI BAZINDA ÜRETİM ORANLARI	MERKEZ		ACENTE		BANKA		BROKER	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
TOPLAM HAYAT DIŞI	6,1% ↓	5,5%	67,9% ↓	66,3%	14,1% ↑	14,3%	11,9% ↑	12,3%
TOPLAM HAYAT	8,8% ↑	10,0%	9,4% ↑	9,7%	81,2% ↓	79,4%	0,6% ↑	0,8%
GENEL TOPLAM	6,5% ↓	6,0%	59,5% ↓	59,1%	23,7% ↓	22,5%	10,3% ↑	10,8%

Kaynak: TSB

Acente işletmeciliği için iş insanı olmak gerekiyor. Böylece bugünün sıkıntılarının sebeplerini bahanelerden uzakta veriler eşliğinde tespit etmek mümkün. Tespit etmek yetmez. Çözüm için aksiyon gerekir. Planlı eylemlere ihtiyaç var. O zaman göreceksiniz ki;

◆ Sigorta acenteliği sermaye gerektiren bir iş.
◆ Kârlı olmak ve verimli çalışmak için işin çeşitliliği ve işi yapanların niceliği ve niteliği önemli.
◆ En az 3 yıllık bütçe, üretim ve sektörel planlama yapılması gerekiyor.
◆ Prim artışı karlı büyüme olmayabilir.
◆ Teknoloji dosttur. Kullanırsan işini kolaylaştırır, hızlandırır, müşteri sayını ve memnuniyetini artırır.
◆ Sanal markan olmalı.
◆ Elektronik ticaret ve hizmette var mısın?
◆ Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) verilerine rakamlarına göre, 2013 sonu itibarıyla e-ticaret hacmi 15.3 milyar TL'yi buldu. 2014'te internetten alışveriş yapanların sayısı 12 milyonu geçerken, e-ticaretin toplam perakende içindeki payı ise yüzde 1.7 oldu. E-ticaret 2013'te yüzde 35, 2014'te (eylül sonu itibariyle) ise yüzde 30 büyüdü. Bu pazarda var mısın?
◆ Nesil değişimi artık 3 yılda bir gerçekleşiyor. Bu hızda iş yapmaya var mısın? İşini nesiller arası geçişe hazırladın mı?
◆ Plan yaptığında o zamana kadar kişisel gelişimini ertelediğini ve şirket eğitimleriyle bu eksiğini kapatmayı bekler olmuşsun. Kendini bilgi fakiri mi kıldın? Hobin var mı mesela?

Sizlerle paylaşımda bulunmaya devam edeceğim.
Yardımcı söz: Artık resmin büyüğüne bakma zamanı gelmedi mi?

VERUSA HOLDİNG

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

VERUSA HOLDİNG

VERUSATURK GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI · ACISELSAN · ataenerji · ALDEM ÇELİK · INNOTED INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT · ANELTECH

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

"Adanalı şampiyon"

Çukurovalı tarım ve gıda devi Sunar Grup, yeni dönemde Ar-Ge ve sürdürebilirliğe odaklanıyor. Elita Gıda Genel Müdürü Ethem Can, "Sürdürülebilir işletme olmanın en büyük güvencesi ise sigorta" diyor...

SUNAR PROFESYONEL

Tarıma dayalı sanayinin öncü kuruluşlarından Sonar Grup bünyesindeki Elita Gıda, "European Business Awards 2014-2015" kapsamında "Ulusal Şampiyon" unvanını aldı. Büyümeye yönelik geliştirdiği strateji ve kararlılıkla bu unvana layık bulunan Elita Gıda, büyümesini büyük ölçüde ihracatla sağlıyor. Ar-Ge ve sürdürebilirliğe çok önem veren Elita Gıda Genel Müdürü Ethem Can sürdürülebilir işletme olmanın en önemli güvencelerinden birinin ise sigortalılık olduğunu vurguluyor.

Çukurova bereketi

Sunar Grup'un temelleri 1970'li yılların ilk yarısında kurucusu Nuri Çomu'nun çırçır ve çeltik alanında yaptığı akılcı ve cesur yatırımlarla atılıyor. Bu girişimci karakterini yıllar içinde bilgi, disiplin ve tecrübeyle harmanlayan Nuri Çomu'nun kurduğu Sunar Grup'un en kıdemli şirketi ise Sunar Özlem.

1976'da un fabrikası olarak kurulan Sunar Özlem, 1997 yılında bünyesine yem üretim tesislerini ekliyor. Takip eden yıllarda sırasıyla Adana'da kurulan Sunar Mısır, NÇS, Elita Gıda ve Sunar Pazarlama şirketleri de grup bünyesine katılıyor. Grup bünyesindeki işletmelerde un ve yem, nişasta ve nişasta bazlı ürünler, bitkisel sıvı yağlar ile endüstriyel ve ev dışı tüketime yönelik margarinler, taze meyve üretim ve satışı gerçekleştiriliyor. Üretilen tüm ürünlerin yurtdışı pazarlama faaliyetleri de grup içinde yürütülüyor.

Sunar Grup'un en önemli şirketlerinden Elita Gıda, 2006'da 20 milyon dolarlık yatırımla kuruluyor. Sürekli yatırımlarla büyüyen şirket, 2012 yılında 20 milyon dolarlık yatırımla kapasitesini büyütüyor. Elita Gıda, bugün başta Çukurova olmak üzere Türkiye genelinde yetişen yağlı tohumları işleyerek, bitkisel ham yağ, rafine yağ ve ev dışı tüketime yönelik margarinlerin üretimini yapıyor.

Türkiye'nin her ilinde satılıyor

Elita Gıda Genel Müdürü Ethem Can, "Yaklaşık 150 bin metrekarelik toplam üretim alanında mısır, ayçiçek, soya ve kanola yağını yağlı tohumdan işleyebiliyoruz. Türkiye'nin bu alandaki en modern tesislerini kuran şirketimiz Türkiye'de tarladan sofraya mısır yağı üreten tek entegre tesise sahip" diyor.

Bitkisel sıvı yağ sektöründe bölgesel liderliklerin önemine de değinen Can, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bizler de bölgemizde lider konumunda bulunuyo-

ruz. Bununla birlikte tüm Türkiye'de dağıtım ağında kısa sürede önemli bir başarı göstererek, ürünlerimizin yaygın bir biçimde tüketiciyle buluşmasını sağladık. Bugün Türkiye'nin hemen hemen her ilinde ürünlerimiz bulunmaktadır."

İhracatla gelen başarı

İhracat hamlelerine 2009'da başlayan Sunar Grup, bugün Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere Uzakdoğu Asya'dan Amerika'ya kadar 5 kıtada 80'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyor. Ethem Can, Sunar Grup'a ait 2 farklı şirketin Türkiye'nin ihracat devlerini sıralayan TİM'in ilk 1000 listesine girerek ihracattaki başarısını tescillediğini vurguluyor. Grup, 2013'te, 5 yıl öncesine göre 11 kattan daha fazla ihracat büyümesi sağlamış.
İhracattaki stratejilerinin sadece ürün satmak üzerine olmadığını belirten Can, yakın coğrafyada markalaşmanın önemine şöyle değiniyor: "Komşu ülkelerde de marka yatırımları yapıyoruz. Pazarlama ve ihracat birimlerimiz birlikte çalışarak, bu ülkelerde pazarlama karmasına uygun bir biçimde yurt dışı pazarlama faaliyetleri yürütüyor. Bununla birlikte yeni pazarlara açılma stratejisi de izliyoruz. Nitekim bu çerçevede son olarak Seyşeller ve Fransız Guyanası'na da ihracat yapmaya başladık."
Elita Gıda kuruluşundan bu yana sürekli büyüyen bir şirket ve bu büyümeyi de büyük oranda ihracat yolunda attığı bu adımlara borçlu. 2010 yılında İstanbul Sanayi Odası (İSO) 500 listesine 471'inci sıradan giren şirket 2011'de 223'üncü, 2012'de 213'üncü sıraya yükselirken, 2013'te 174'üncü sıraya yerleşmiş.

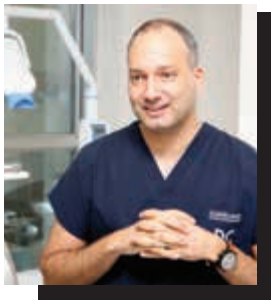
Yeni Ar-Ge yatırımları yolda

Elita Gıda 2015 yılı için odak noktasını farklılaştırmayı planlıyor. Ethem Can, 2015 hedeflerinden bahsederken kapasite artırımı ya da fiziksel yatırıma girmek yerine Ar-Ge faaliyetlerine yönelmeyi tercih ettiklerini söylüyor. Çok önemsedikleri Ar-Ge alanında daha hassas çalışmalar yapabilmek adına kalite ve Ar-Ge birimlerini ayırdıklarını, bu kapsamda TÜBİTAK ile projeler yürütmeye başladıklarını belirtiyor. Can, "Bu sayede bugüne değil Elita'nın geleceğine yatırım yapıyoruz" diyor.
Elita Gıda'nın 2015 yılında geliştirmeyi hedeflediği bir diğer politika da sürdürülebilirlik. Özellikle son 2 yıldır ciddi olarak şirketin gündemine giren sürdürebilirlik konusu sadece bir alanla sınırlanmıyor. Sürdürülebilirliği genel kanının aksine sadece çevreye zarar vermeyen üretim biçimi olarak da sınırlamadıklarına değinen Can, bu konudaki politikalarını şu sözlerle anlatıyor: "360 derece sürdürebilirlik anlayışımız var. Yani işletmeyi çevreleyen her alanda sürdürülebilirlik öngörüyoruz. Biz tarıma dayalı sanayiyiz. Kendi bölgemizde sürdürülebilir tarım, sürdürülebilir hammadde, sürdürülebilir tedarik yönetimi, sürdürülebilir üretim, sürdürülebilir kalite, sürdürülebilir satış, sürdürülebilir pazarlama, sürdürülebilir insan kaynakları yönetimi gibi aklınıza gelebilecek her alanda sürdürülebilirliği hedefliyoruz."

SÜRDÜREBİLİRLİK 'TEMİNAT' ALTINDA

Günümüzde sorumluluk sahibi şirketler bugünden çok yarını düşünerek karar alıyor ve karar süreçleri bu sayede her geçen gün gelişiyor. Dolayısıyla sürdürülebilir genel bir başarı için resmi tamamlayan tüm parçalarda ve alt dallarda çalışmalar yürütülüyor. Ethem Can da bu doğrultuda Sunar Grup olarak çevre, toplum, tarım, insan kaynağı gibi çeşitli alanlarda sürdürülebilirlik çalışmaları yaptıklarını anlatıyor.
Can, "Bu çalışmaları yaparken, kurumumuzun varlığı da kalıcı ve sürdürülebilir olmalı. Her türlü olumsuzluk karşısında işletmelerin varlığını koruyabilmesi, sürdürülebilir işletme olmasının en önemli güvencelerinden biri sigortalılık aslında. Dolayısıyla sigortalı olmak; yönetim kurulumuza, çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza, müşterilerimize, tedarikçilerimize ve tüm paydaşlarımıza güven veren bir nitelik."

Ağız kokusu iş hayatında başarısızlık nedeni



Dt. Bijen Muhit
DentGroup Cerrahi ve
Estetik Diş Hekimi

Ağız hijyenine dikkat edin. Dişinizle birlikte dilinizi de fırçalayın, diş aralarını temizleyin. Dişeti iltihaplarını tedavi ettirin. Sigarayı azaltın, mümkünse tamamen bırakın. Zararlı gıdalardan uzak durun, düzenli aralıklarla beslenin, diş doktorlarını altı ayda bir ziyaret edin...

Tıpta halitosis olarak adlandırılan, hastayla birlikte çevresindekileri de rahatsız eden kötü ağız kokusu, toplumda sıkça ve her yaşta görülüyor. Yetişkinlerin en az yüzde 50'si hayatlarının bir döneminde, özellikle sabah kalktıktan sonra sosyal olarak kabul edilemeyecek derecede ağız kokusu sorunu yaşıyor. Yapılan araştırmalar, erkeklerde kadınlara oranla 3 kat daha fazla ağız kokusu olduğunu gösteriyor. Kötü ağız kokusu 20 yaş üzeri bireylerde de gençlere oranla 3 kat fazla gözlemleniyor.

Orta yaş gurubundakilerde özellikle sabahları şiddetli bir ağız kokusu görülüyor. İleri yaş gruplarında ise kullanılan protezler, tükürüğün akışkanlığını yitirmesi ve sistemik hastalıklara bağlı olarak ağız kokusu artıyor.

Kötü ağız kokusu kişiler arası iletişimi olumsuz etkilediği gibi, kişide sosyal baskı, psikososyal stres ve özgüven problemlerine de yol açıyor. Ağız kokusu, iş hayatını her iki yönüyle de olumsuz etkiliyor. Öncelikle kötü ağız kokusu, aynı ortamda bulunanları son derece rahatsız ettiği için, iş ortamındakileri, ağız kokusu problemi olan insanlardan uzaklaştırıyor.

Ağız kokusu rahatsızlığı, işyerindeki çalışma arkadaşları ve yöneticilerle iletişim kurmayı zorlaştırdığı için, işle ilgili gerekli paylaşımlar yeterince yapılamıyor. Bu da işyerinde, dışlanmayı, yalnızlaşmayı beraberinde getiriyor. Müşterileriyle sürekli karşılıklı diyalog içinde bulunmaları gereken beyaz yakalılar da ağız kokusu rahatsızlığı nedeniyle, olumsuz bir etkiye yol açıp, işlerinde başarısız oluyorlar.

Ağız kokusu hastanın kendisi tarafından da hissedilebiliyor. Bu durumdan, utanıyor ve sıkılıyor. İşyerindeki çalışma arkadaşları ve yöneticiler ile müşterilerin, kendisiyle iletişimden kaçındıklarını da gözlemleyen hasta, giderek özgüven kaybına uğruyor ve depresif bir noktaya gelebiliyor. Sonuçta performansı geriliyor ve işinde başarısız oluyor.

Çalışma arkadaşları, müşteriler ve tedarikçilerle, yani insanlarla bire

bir iletişim içinde olunması gereken birçok sektör ve meslek için ağız kokusu önemli bir başarısızlık kaynağı oluyor. Şirketlerin, muhasebe, insan kaynakları, satış, pazarlama, kurumsal iletişim, müşteri ilişkileri gibi hemen her departmanında görev yapan beyaz yakalılar, turizm, bankacılık, sigortacılık, perakende, sağlık gibi pek çok sektörün çalışanları, avukatlık, mali müşavirlik gibi meslek mensupları başta olmak üzere, insanlarla karşılıklı iletişim gerektiren tüm işler ve sektörlerde, kötü ağız kokusu olumsuz bir etkiye yol açıyor.

Nedenleri...

Son 35 yıl içinde tükürükte ve nefeste bakteriler tarafından üretilen uçucu sülfür bileşiklerinin (USB) direkt ölçümü geliştirildi. Böylece kokunun kaynakları ve sebepleri daha net olarak ortaya konabiliyor. Ağız kokusunun sebepleri, patolojik veya fizyolojik olabileceği gibi, bazı vakalarda her ikisi bir arada da olabiliyor. Patolojik ağız kokusunun yüzde 80-90'i ağız, yüzde 10-20'si ağız dışı kaynaklı. Dişeti ve mukoza hastalıkları, mantar ve enfeksiyonlar, dil ve dil kökü tabakası (pas), reflü ve postnazal (geniz) akıntı, kötü durumdaki implant ve protezler, diş çürükleri ve kötü dolgular, tükürükte azalma ve ağız kuruluğu, ağız kanserleri, yarık damak, tonsil (bademcik) hastalıkları ağız kaynaklı sebepleri oluşturuyor.

Ağız veya ağız dışı kaynak ayırımını yapmak için en kolay yol, ağız ve burun kokularını karşılaştırmak. Çünkü ağız kokusunun ağız dışı nedenleri düşünüldüğünde akla gelen ilk organ, burun oluyor. Burun solunumu, aslen tercih edilmesi gereken solunum tipi. Ağız solunumu ise burun tıkanıklığı sonucu meydana geliyor. Koku, burundan kaynaklanıyor veya medikal sebeplere sahipse ileri değerlendirme için bir tıp doktoruna başvurulması gerekir.

Farklı yaş gruplarının da spesifik ağız kokuları bulunuyor. Örneğin, 2-5 yaş arası çocuklarda, sıklıkla bademciklere yerleşen besin artıkları ve bakterilere bağlı olarak gelişen spesifik bir ağız kokusu gözlemlenebiliyor. Bu durumda mutlaka önce bir çocuk diş hekimine başvurulmalı. Gerekli görülen teşhis ve tedaviye rağmen hala ağız kokusu giderilemiyorsa çocuk doktorundan randevu talep edilmeli.

Ağız kokusunun fizyolojik nedenlerini ise açlık, mensturasyon, sigara içiciliği, kötü ağız hijyeni, yemek artıkları, yüksek protein içerikli gıdalar, soğan, sarımsak, turp gibi odoriferöz yiyecekler, kahve, alkol ve bazı baharatlar şeklinde sıralayabiliriz.

Çözüm önerileri

Ağız kokusu, üst ve alt solunum yolu rahatsızlıkları, gastrointestinal sistem (mide-bağırsak), yemek borusu, karaciğer, otoimmün sistem (bağışıklık) ve kan hastalıkları, kronik böbrek yetmezliği, lösemi, AIDS ve metabolik hastalıklar gibi hastalıkların habercisi olabileceğinden, ciddiye alınmalı, muhakkak doktora gidilmeli.

Sigara, doğrudan veya yol açtığı diş ve dişeti hastalıkları nedeniyle dolaylı bir ağız kokusu sebebi. Sigara dumanı, USB (uçucu sülfür bileşikleri) içerir. Aşırı sigara, kıllı dile yol açar, bu da tütün kokusunun ve gıda artıklarının tutulmasına sebep olur. Sadece sigaraya bağlı ağız kokusu 24 saat sürer. En uzun süreli etkinliğin dil pasının temizlenmesiyle sağlandığı gözlenmiş durumda.

Halitozis tedavisi; ağız hijyenine dikkat etmek, diş ve dil fırçalamak, dişlerin arasını temizlemek, dişeti iltihaplarını tedavi ettirmek esaslarına dayanıyor. Ağız kokusu olan hastalar, sigara içmeyi azaltmaları için cesaretlendirilmeli, zararlı gıdalardan uzak durmalı, düzenli aralıklarla beslenmeli, diş doktorlarını altı ayda bir ziyaret etmelidir.

Dişlerden plağın uzaklaştırılması için pek çok ürün kullanılırken, üzerinde ağız kokusu oluşturan milyonlarca bakteri barındıran bir organın, yani dilin temizliği ihmal edilir. Dilin arka sırtı bakteri örtüsüyle kaplı. Yutkunmak ve pek çoğumuzda olduğu gibi yumuşak diyetle beslenmek bu örtüyü kaldıramaz, sonuçta beyaz-gri ve mikroorganizmadan zengin bir tabaka orada bozulmadan kalır. Dildeki bu katmanın kokuşması sırasında oluşan hidrojen sülfit ve metil merkap, doğrudan ağız kokusuyla ilişkilidir. Bu nedenle, dilin fırçalanması en az dişlerin fırçalanması kadar önemsenmeli.

Diriliş

Lev N. Tolstoy / Timaş Yayınları
520 sayfa

Timaş Yayınları, dünya edebiyatının seçkin eserlerinden "Diriliş"i Leyla Şener'in çevirisiyle yeniden Türk okurlarıyla buluşturdu. Anton Çehov, "Tolstoy'un en önemli üç romanından biri" diye nitelendirdiği Diriliş'i özetle şöyle değerlendiriyor:

"Diriliş, insanın yozlaşmış toplum içinde geçirdiği sarsıcı değişimin, vicdanla dirilişin romanıdır. Zengin Prens Nehlüdov, hizmetçi Maslova'yı baştan çıkarıp terk ederek hırs ve arzularının peşinden gider. Yıllar sonra bir mahkeme salonunda Maslova ile karşılaşır Nehlüdov. Onu bu batağa kendisinin ittiğinin farkına varan prens, adaletin yerine gelmesi için elinden geleni yapacak, bu köklü değişimin yaşamını dönüştürmesini yürekten kabullenecektir. Eserlerinde ahlaki değerlere vurgu yapan Tolstoy, bu romanında toplum tarafından öldürülen insan ruhu, vicdanı ve inancının yeniden diriliş ihtimalini sorgular."

Kişisel Gerilim

İdil Hazan Kohen / İletişim Yayınları
282 sayfa

Enerji, de enerji... Gerildim artık! Bütün arkadaşlarım etrafımı sardılar, biri çakralarımı açma derdinde, biri meleklerine danışacakmış, diğeri kişisel gelişim koçundan randevu alacak, öbürü de sessizlik kampında içimi bayacakmış. Peki bütün bunları neden mi yapıyorlar? Dünya barışı için değil herhalde. Neden olacak, tabii ki doğru dürüst bir adam bulayım diye. Benim rasyonel çalışan mantığım tüm bunlara feryat etse de yalnızlığımın sesi daha baskın çıktı ve böylece bendeniz Dila'nın spiritüel macerası başladı...

Kitabın yazarı İdil Hazan Kohen, kendini "Çeşitli yayın organları için röportaj ve yazılar yazan, seramik sanatıyla uğraşan, eserleri bienal ve karma sergilerde sergilenen, Uluslararası Altın Testi yarışmasında ödül alan, lisanslı tenis oyuncusu, yelken sporcusu ve kayak yarışçısı, yogayı da deneyen ama beceremeyen, heyecanını bastırdığı zamanlarda bir grupta amatör olarak solistlik yapan, en büyük zaafı sokak köpekleri olan" diye tanıtıyor.

İslami Sigorta

Sinan Okumuş / Türkmen Kitabevi
224 sayfa

Sinan Okumuş, Türk sigorta sektöründe önemli bir eksiklik olan tekafül (İslami esaslara göre sigortacılık) konusunda oldukça ayrıntılı bilgilerin yer aldığı "İslami Sigorta" isimli eserini neden kaleme aldığını kısaca şöyle özetliyor:

"Olası risklere karşı sigorta yaptırmak esastır. Ancak tıpkı faize duyarlı kişilerin bankacılık işlemlerini katılım bankalarıyla gerçekleştirebilmeleri gibi sigorta ihtiyaçları içinde İslami sigorta (takaful) şirketlerine ihtiyaç duyulmaktadır."

Thrive/Başarı İçinizdedir

Arianna Huffington / CEO Plus
296 sayfa

Huffington Post'un kurucusu, Time dergisinin "Dünyanın En Etkili 100 İnsanı" ve Forbes'in "En Güçlü Kadınlar" listelerine giren Arianna Huffington, bu kitabında başarının yeni tanımını "sağlık, bilgelik, mucize ve özveri" şeklinde tanımlıyor...

"Duvarları süsleyen çerçeveli diplomaları, sertifikaları, unvanları, terfileri, beş yıllık kariyer planlarını, göz kamaştırıcı CV'leri, uykusuz geceleri, her şeyi önüne katıp götüren rüzgâra bırakın. Orada öylece kalın, dünya, siz ve içinizdeki müzik... Ölümünüzü düşünün, öldükten sonra arkanızdan söylenecek sözleri... Duydunuz mu kimse madalyalarınızdan, plaketlerinizden bahsetmiyor! İçinizden yansıyan iyilikten, çevrenize kattığınız güzellikten, erdemlerinizden söz ediyor insanlar. Nihayet başarının içinizde ve kaynağını hayatın kendisinde bulan sonsuz bilgeliğinizde olduğunu anladınız..."

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

444 97 00 Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

KAPSAMA ALANI EN GENİŞ SİGORTA ŞİRKETİ

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin 81 ilinde 5.000 noktasıyla her ihtiyacınızda yanınızda.

Sağlıktan konut sigortasına tüm hasar ödemelerinizi hızla ve eksiksiz şekilde gerçekleştiren Anadolu Sigorta'yla kaybetmek yok.

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Anadolu Sigorta'nın dijital uygulamasını **Google Play ve Apple Store'dan** indirebilirsiniz.

Available on the iPhone App Store

ANDROID APP ON Google play

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI