



**Anadolu
Sigorta
Genel Müdürü
Musa Ülken:**

Sigorta satın alırken
sadece fiyata değil,
poliçenin ihtiyacı
tam olarak karşılayıp
karşılımadığına da
bakmalı...



İHTİYACINIZA GÖRE **KASKO**

2014'te fiyat rekabeti kasko sigortalarında primleri düşürmüştü. Fiyat rekabeti hala devam etse de bu yıl artan kurlar primleri yükseltecek.

**Türk Klasikleri
8 Yıldır
Groupama
ile Yenileniyor**

Groupama, "Türk Klasikleri Yeniden" projesinde, Metin Erksan'ın 1962 yılında beyaz perdeye taşıdığı, Türk sinemasının en önemli eserlerinden biri olan **Yılanların Öcü**'nü, zorlu bir restorasyon sürecinin ardından, **34. İstanbul Film Festivali**'nde seyirciyle buluşturuyor.



Bereketli Topraklar
Üzerinde
2008

Vurun
Kahpeye
2009

Selvi Boylum
Al Yazmalım
2010

Üç
Arkadaş
2011

Gurbet
Kuşları
2012

Vesikalı
Yarım
2013

Muhsin
Bey
2014



Trafikteki araç...

Türkiye sigorta sektörü açısından oto branşının önemi büyük. Toplam prim üretimin yüzde 50'den fazlası oto sigortalarından geliyor. Oto sigortalarının önemli bir ayağını ise kasko oluşturuyor.

Oto sigortaları önemli olsa da kaskoya ilgi "kötünün iyisi" durumunda. Trafikte kayıtlı her dört araçtan birinin kaskosu var. Oysa kasko sigortalarında yoğun bir rekabet söz konusu. Bu yüzden primler verilen teminatlara göre oldukça düşük. Örneğin, 2014'te bir önceki yıla göre poliçe sayısı artsa da fiyat rekabeti reel olarak prim üretiminin azalmasına yol açtı. Bir başka ifadeyle sektör, 2014 yılında kasko branşında reel bir büyüme sağlayamadı.

Türkiye'de beş yaşın üzerindeki araçların sahipleri kasko yaptırmakta isteksiz davranıyor. Nedense bu tür araçlara binenler araç fiyatlarının düşmesine bağlı olarak kasko sigortalarında primlerin düşmediğine inanıyor. Onun için kasko sigortaları daha çok yeni araç satışlarına bağlı olarak artıyor. Yeni araç satışları arttığında kasko sigortalarında büyüme, azaldığında ise yine paralel olarak daralma gözleniyor.

Oysa herkesin kasko sigortası yaptırması şart. Çünkü oto sigortalarında toplam hasar oranı yüzde 70-75'lerde seyrediyor. Kasko sigortası sadece kazaları değil, başta hırsızlık olmak üzere yangın, deprem ve hatta terör eylemleri gibi pek çok dış etken nedeniyle araçta meydana gelebilecek hasarı da teminat altına alıyor...

Hasarların çoğu maddi ve maddi hasarların yüzde 65'lik kısmı da yedek parça maliyetlerinden kaynaklanıyor. Son dönemde kurların artmasıyla yükselen araç fiyatları kaçınılmaz olarak oto sigortalarına da yansıyor. Kurlardaki artıştan dolayı kasko primlerinin de artması bekleniyor. Kur artışı primlere yansısı da sigorta şirketlerinin kasko ürünleri ilgi görmeye devam edecek. Çünkü kasko sigortası birçok teminatı bir arada sunuyor.

Evet, primlerin artması beklense de şirketlerin her ihtiyaca uygun bir kasko ürünü mevcut. Yani fiyat tek başına belirleyici değil. Zaten olmamalı da...

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigorta alırken sadece fiyata değil, poliçenin ihtiyaca tam olarak hizmet edip etmediğine de bakılması gerektiğine dikkat çekiyor.

Bizden söylemesi, siz de fiyattan önce aldığınız ürünün ihtiyacınıza gerçekten uygun olup olmadığına dikkat edin.

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına
Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Hüsnüye Güngör
hgungor@akilliyasamdergisi.com

Görsel Yönetmen
Halil Güniç
hgunuc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

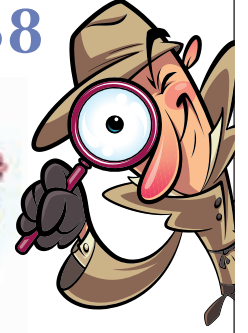
Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

DASK, ferdi kaza, işsizlik, hayat, sağlık...

Para Durumu uzmanı Özlem Denizmen, "Bütçeni kontrol et, alacak ve borçlarını yönet, birikim yap, tasarrufunu değerlendir, sigortanı da sakın ihmal etme" diyor...

24

İhtiyacınıza göre kasko: Sizinki hangisi?

Kurlardaki artışın kasko primlerine de yansıması bekleniyor. Uzmanlar, kasko sigortası yaptıracaklara, fiyattan çok ihtiyaçlarına en uygun teminatı veren ürünler almasını öneriyor...

32

"Kurlar araç fiyatlarını, araç fiyatları primleri artıracak"

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, "Kasko yaptırırken asıl teminat kapsamının ihtiyacı gerçekten karşılayıp karşılamadığı kontrol edilmeli" diyor...

40

Ray çalışanları için çok anlamlı bir ödül

Ray Sigorta, "Gönüllüyüm Yanındayım" projesiyle Günter Geyer Sosyal Bilinç Ödülü kazandı.

58

Işık acenteleriyle parlayacak

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, "Acentelerimiz bizim için vazgeçilmez bir satış kanalı. Şirketimizin kurulduğu günden itibaren büyümemizin yegane kaynağı. Bundan böyle de acentelerimiz en önemli satış kanalımız olmaya devam edecek" diyor...

60

Zeka küpü sigortacılık çözümü

Bosphorus BI Solutions'ın dünya teknoloji devi CSC ile birlikte geliştirdiği sigortacılık çözümü, gerçek zamanlı tarife yönetimi, hasar kontrolü, yeni ürün geliştirme gibi avantajlar sunuyor...

62

Kadınlar için "yakut" değerinde BES sözleşmesi

Ziraat Emeklilik, 17 Nisan'a kadar "Kadınlara Özel Yakut Değerinde Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planı" yaptıranlara 1 yıl boyunca ferdi kaza sigortası hediye ediyor...

yazarlar

16

Dalkan Delican

BES'te kesintiler çokmuş!

34

Atilla Çilingir

Yaşanmış sigorta suiistimali örnekleri

42

Ali Savaşman

Satış montaj hattı

44

Zeynep Turan Stefan

Gelişmekte olan ülkelerde sigorta ve inovasyon

56

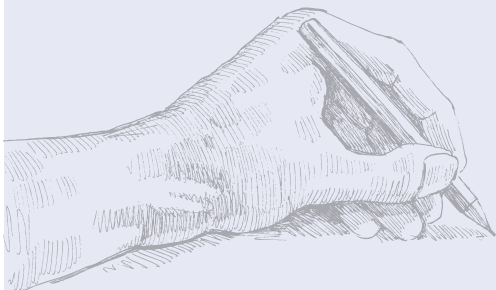
Musa Günaydın

Rücu hakkını ihlal

63

Sinan Metin

Emeklilik şirketleri zor durumda





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.



“Tuşla” Groupama’ya bağlan!



Groupama, “Tuşla” uygulamasıyla müşterilerine artık daha hızlı bir iletişim imkanı sunuyor. Müşteriler bu uygulama sayesinde çağrı merkezlerinin karmaşık menülerinde kaybolmadan Groupama müşteri hizmetlerine hızlı ve kolayca bağlanabiliyor.

Groupama, akıllı telefonlar için geliştirilen “Tuşla” uygulamasında aktif olarak yer alarak, müşterilerini çağrı merkezinde bekletmeden daha hızlı ve kolay bir hizmet sağlıyor. Grou-

pama çağrı merkezine bağlanmak isteyen müşteriler, günlük işlerini yaparken “Tuşla” uygulaması arayan kişi için bekleyip bağlandığında kendisini bilgilendiriyor. Telefonda beklemek istemeyen Groupama müşterileri için “sizi arayalım”, yazılı bilgi isteyenler için “yaz gönder” seçenekleri sunuluyor. Acil desteğe ihtiyaç duyan müşteriler, en kısa zamanda çözüm ulaştırılan destek talebinde bulunabiliyor ve Groupama’nın Twitter hesabıyla iletişime geçmek istediklerinde ise Twitter hattını kullanabiliyor. Ayrıca ürünlerle ilgili fiyat almak isteyenler “teklif al” butonuyla bu hizmete de kolaylıkla ulaşabiliyor.

“Yılanların Öcü”ne Groupama desteği

Groupama, İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSİV) işbirliğiyle sekiz yıldır sürdürdüğü “Türk Klasikleri Yeniden” projesiyle Türk sinemasına verdiği desteği bu yıl da devam ettiriyor. 34. İstanbul Film Festivali’nde sinemaseverlerle buluşacak olan Metin Erksan’ın yönettiği 1962 yapımı “Yılanların Öcü”, Fanatik Film tarafından restore edilerek izleyiciyle buluşacak. Fakir Baykurt tarafından 1954 yılında kaleme alınan “Yılanların Öcü”, 1962 yılında Metin Erksan tarafından beyazperdeye uyarlandı. Toprak mülkiyetinden doğan bir çatışmayı ve

köy hayatının zorluklarını konu alan filmin başrol oyuncularında Fikret Hakan, Nurhan Nur, Erol Taş, Aliye Rona ve Ali Şen yer alıyor. “Türk Klasikleri Yeniden” projesiyle sanata ve Türk kültür mirasına verdikleri desteği bu yıl da devam ettireceklerini belirten Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, “Gurur duyduğumuz projemiz kapsamında, bu yıl Türk sinemasının en çok ses getiren filmlerinden biri olan Yılanların Öcü’nü restore ediyoruz. Bu başyapıtı sinemaya yeniden kazandıracağımız için çok mutluyuz” diyor.



Motosiklet keyfi “Moto Kask’O” ile güvencede



Groupama’nın yeni ürünü Moto Kask’O, motosiklet tutkunlarının keyfini güvence altına alıyor. Moto Kask’O, geniş teminat kapsamı sayesinde sigortalıyı ve motosikletini korurken, zengin asistans hizmetiyle de fark yaratıyor.

Motosiklet sahiplerini ve motosikletlerini tüm risklere karşı teminat altına alan Moto Kask’O, gerek seyir gerekse park halinde karşılaşılabilecek kaza

risklerini kapsıyor. Çarpma, çarpışma, yanma, çalınma, grev, lo-kavt, terör ve sabotaj sonucu meydana gelecek hasarlar ile sel ve su baskınlarından meydana gelebilecek zararların karşılanmasını sağlıyor. Kask ve koruma kıyafetleri, yan ve arka çantaları, koruma demirleri de olası hasarlara karşı teminat altında.

Moto Kask’O, hem yurtiçi hem de yurtdışında sigortalının motorunu kasko güvencesi altına alırken, geniş teminat içeriğiyle kaza sonucu üçüncü şahıslara gelebilecek bedeni ve maddi zararları da



sigorta kapsamına alıyor.

Moto Kask’O ayrıca, motosiklete binip inerken veya bakımı yapılırken karşılaşılabilecek, kaza

sonucu ölüm ya da sürekli sakatlık durumunda tedavi masraflarını da kapsıyor.

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, kapsadığı teminatlar ve sağladığı 7/24 asistans hizmetiyle sektöre yepyeni bir ürün sunduklarını vurguluyor. Ülger, “Motosiklet tutkunlarının motosikletlerine gösterdiği özenin farkındayız. Ancak sürücü ne kadar dikkatli olursa olsun istenmedik durumlarla karşılaşabiliyor. Motosiklet kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik hazırladığımız yepyeni ürünümüz Moto Kask’O ile tüm olumsuz durumları ve risklerini teminat kapsamına dahil ediyor, sigortalımızın motosiklet keyfini güvence altına alıyoruz” diyor.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

“Acente Kulüpleri” ayrıcalığı yaşıyor



Özel kampanya ve hizmetlerle her zaman acentelerinin yanında yer alan Güneş Sigorta, yeni oluşumu “Acente Kulüpleri” ile birçok ayrıcalığı bir arada sunuyor.

Güneş Sigorta, uygulama kapsamında “Pırlanta Kulübü”, “Elmas Kulübü” ve “Kristal Kulübü” üyesi olan acentelerini yurtdışı seyahatinden son teknolojiyle üretilmiş tablet ve telefonlara, hasar dosya incelemelerinde öncelikten VIP toplantılara kadar birbirinden özel birçok fırsatla buluşturuyor.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, acentelerin Güneş Sigortalı olmanın ayrıcalığını hissedeceği bir uygulamaya imza attıklarını vurguluyor. Ardından da Acente Kulüpleri’nin çıkış noktasını ve sunduğu avantajları şöyle anlatıyor:

“Acentelerimizin her biri Güneş Sigorta’nın en değerli yapı taşları. Bu düşünceden hareketle kulüplerimizi değerli taşlarla; ‘Pırlanta’, ‘Elmas’ ve ‘Kristal’ olarak isimlendirdik. Kulüp yapımızı şekillendirirken kulüplere dahil olabilmek kriterlerimizi, birçok parametre

ışığında karşılıklı fayda sağlama esasıyla belirledik. Kulüpler ile acentelerimizle aramızda var olan güçlü bağları daha da güçlendireceğimizi düşünüyoruz. Önceliğimiz ise bu programla acentelerimizin portföylerinin değer yaratan, sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını sağlamak.”

Güneş Sigorta, “Acente Kulüpleri”nin lansmanını İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya ve Trabzon’da oluşan 7 ilde düzenlediği özel etkinliklerle yaptı. Genel Müdür Serhat Süreyya Çetin ile birlikte tüm üst düzey yöneticilerin katılımıyla yapılan toplantılarda Pırlanta, Elmas ve Kristal Kulübü üyesi acenteler bir araya geldi. Tüm acentelerini portföylerini daha sağlıklı bir yapıya kavuşturabilmeleri ve devamlılığını sağlayabilmeleri için belirlediği hedef branşlardaki üretimlerini artırmaya teşvik eden Güneş Sigorta, “Acente Kulüpleri”nin yanında bu branşlara yönelik ek komisyon ve ödüllü kampanyalarını da sürdürüyor.

“Müşteri Konseyi” katılımcıları dinlemeye devam ediyor

BNP Paribas Cardif Emeklilik, müşteri odaklı hizmet anlayışının bir parçası olarak başlattığı “Müşteri Konseyi” buluşmasının beşincisini, 21 Şubat’ta İstanbul’daki Four Seasons Hotel Bosphorus’ta düzenledi. Bireysel emeklilik katılımcılarıyla yeniden bir araya gelen BNP Paribas Cardif Emeklilik, Müşteri Konseyi’nde müşterilerinin deneyim, beklenti ve taleplerini dinleyerek ürün ve hizmet kalitesini artırma yönünde iç görüler elde etmeyi hedefliyor. BNP Paribas Cardif Pazarlama Direktörü Fisun Kaynak Seçkin, 2013 yılından bu yana belirli aralıklarla düzenlenen “Müşteri Konseyi” buluşmalarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “BNP Paribas Cardif olarak Türkiye’de faaliyette olduğumuz 6



yıllık süre zarfında müşterilerimizin beklentilerini anlamaya çok önem verdik. Bu doğrultuda müşteri odaklı hizmet anlayışını temel prensibimiz olarak benimseyerek, ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizden gelen geri bildirimlere göre şekillendirmeye gayret ediyoruz. Müşteri Konseyi etkinliklerimiz de bu anlayışımızın somut bir göstergesi niteliğinde. Burada müşterilerimizden gelen görüş ve önerileri dikkate alarak ürün ve servislerimizde katılımcılarımız için önemli olan birçok hizmete imza attık. Bundan sonra da katılımcılarımızla düzenli olarak bir araya gelmeye ve onlar gelecek hayallerini gerçekleştirirken çözüm ortakları olarak yanlarında olmaya devam edeceğiz.”

zın somut bir göstergesi niteliğinde. Burada müşterilerimizden gelen görüş ve önerileri dikkate alarak ürün ve servislerimizde katılımcılarımız için önemli olan birçok hizmete imza attık. Bundan sonra da katılımcılarımızla düzenli olarak bir araya gelmeye ve onlar gelecek hayallerini gerçekleştirirken çözüm ortakları olarak yanlarında olmaya devam edeceğiz.”

BİZİMLE EMEKLİ OLUR MUSUN?



İyi günde, kötü günde, hastalıkta ve sağlıkta **Ziraat Emeklilik** daima yanınızda. **16 Mart - 17 Nisan** tarihleri arasında, faizli ve faizsiz fon alternatifleriyle **Yakut** değerinde **Bireysel Emeklilik Planı**'na katılan tüm kadınlara bir yıl boyunca **Ferdi Kaza Sigortası*** hediye.

Üstelik giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi yok!



**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatemeklilik.com.tr

**FERDİ
KAZA SİGORTASI
HEDİYE**

*Ferdi Kaza Sigortası Detayları

Seçenek	Aylık Asgari Katkı Payı	Avantaj
Alternatif 1	150 TL - 249 TL	20.000 TL Teminatlı Hediye Ferdi Kaza Sigortası
Alternatif 2	250 TL ve üstü	40.000 TL Teminatlı Hediye Ferdi Kaza Sigortası



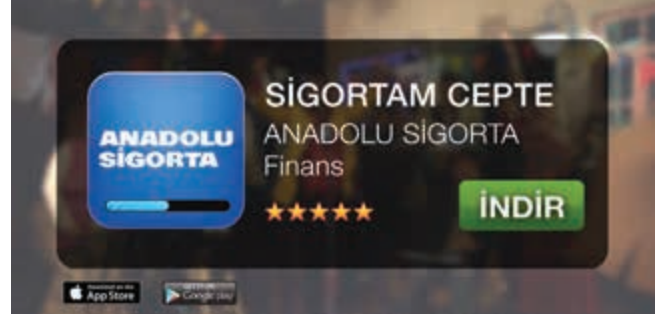
Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

“App koydum, app koydum, poliçeyi tablete, cebe koydum”



Anadolu Sigorta, yeni viral filmiyle mobil sigortacılık uygulaması “Sigortam Cepte”yi renkli bir tonda duyuruyor. Filmde, düğünlerin ve eğlencelerin vazgeçilmez şarkısı, Romanlardan oluşan bir orkestra tarafından tablet ve telefonlarla çalınırken, Sigortam Cepte uygulamasının özellikleri de eğlenceli bir dille anlatılıyor. Çekimleri Haydarpaşa Garı'nın Dikimevi'nde yapılan klipte, sinema filmlerini aratmayan rengârenk bir dünya resmediliyor.



Çekim hazırlıkları 2 hafta, post prodüksiyon süreci ise 10 gün süren filmde, oyuncular dahil 40'a yakın kişi görev aldı. Filmde anlatılan IOS ve Android telefonlarla uyumlu Anadolu Sigorta'nın Sigortam Cepte uygulaması ile Anadolu Sigortalılar; poliçe ve hasar bilgilerini takip etmekten, en yakın acenteyi bulmaya kadar onlarca hizmete tek bir ekran üzerinden kolayca ulaşabiliyor.

İnteraktif bir deneyim sunmayı amaçlayan Sigortam Cepte uygulaması, ihtiyaçlara göre farklılaştırılmış içerik ve zenginleştirilmiş kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çekiyor. Uygulamaya Apple Store ve Google Play'den ulaşılabilir.

Anadolu Hayat Emeklilik acente ve direkt satış ekibiyle buluştu



Anadolu Hayat Emeklilik, 2014 yılını değerlendirmek, 2015 yılı bireysel emeklilik ve hayat sigortaları hedeflerini paylaşmak amacıyla acentelerini ve direkt satış ekibini bir araya getirdi. 7 ve 13 Şubat tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen etkinliklerde ayrıca başarılı acente ve satış temsilcilerine ödülleri verildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, etkinlikte 25 yıl önce Anadolu Hayat Emeklilik'in temellerinin atılmasıyla birlikte fark yaratan bir başarı öyküsünün de yazılmaya başladığını vurguladı. Erkan, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Şirketimizin bugünlere gelmesinde emeği

geçen acentelerimize, satış ekibimize ve tüm çalışanlarımıza minnet ve şükranla-rımı sunuyorum. Güçlü acente ve dağıtım kanallarımız ve nitelikli insan kaynağımız sayesinde 25'inci yaşımıza büyük bir özgüven, deneyim ve umutla giriyoruz. 25'inci yılda da hep birlikte zirvede olmayı sürdüreceğiz.”

Anadolu Hayat Emeklilik'in 2014'ü başarılı finansal sonuçlarla geride bıraktığını belirten Erkan, geçen yıl hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik sistemiyle ilgili mevzuatların düzenlenmesine yönelik çalışmaların devam ettiğini, özellikle son yıllarda yapılan düzenlemelerin de etkisiyle bu branşlarda olumlu bir gelişim trendi yakalandığını vurguladı. Erkan, 2015 yılında da bu trendi başarıyla sürdürmeyi planladıklarını ifade etti.

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 |  Sabit veya Hareketli Makineler İçin Makine Kırılması |  3. Şahıs Sorumluluk |
|  Yangına Bağlı Kar Kaybı |  Ferdi Kaza |  Taşınan Para |
|  Sabit veya Seyyar Cihazlar İçin Elektronik Cihaz Sigortası |  İşveren Sorumluluk |  Emniyeti Suistimal |

Ve isteğe bağlı eklenebilecek onlarca teminat...

Bize Ulaşın: 444 0 466

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

ERGO

Tek “Tuşla” Aksigorta karşınızda



Serdar
Dinçaslan

Aksigorta, müşterilerinin her kanaldan Aksigorta Hizmet Merkezi'ne kolay ve hızlı erişebilmeleri için çağrı merkezleri ve destek kanallarına ulaşmanın en kısa yolu olan “Tuşla” uygulamasına dahil oldu. Artık yeni nesil mobil destek platformu “Tuşla” uygulamasını akıllı telefonlarına ücretsiz olarak indiren Aksigorta

müşterileri, yenilenen Aksigorta Hizmet Merkezi Sesli Yanıt Sistemi'ne kolaylıkla ulaşabiliyor.

Aksigorta Hizmet Merkezi'ne bağlanmak isteyen müşteriler, “Tuşla” uygulaması sayesinde menüler arasında geçişleri beklemeksizin hızlı bir şekilde istedikleri adıma ulaşabiliyor. Müşterilerine her zaman için kolay, erişilebilir ve yalın bir sigortacılık anlayışı sunmak isteyen Aksigorta, Tuşla uygulamasında yer alarak müşterilerine çok daha erişilebilir bir hizmet merkezi sunuyor. Sesli yanıt sistemine ulaşmanın yanı sıra dileyen kullanıcılar direkt olarak Aksigorta'nın Twitter hesabına da mesajlarını gönderebiliyor. Kullanıcılar gezindikleri

menüler altında bulunan “Yaz Gönder” adımını kullanarak mesajlarını yazılı olarak da Aksigorta ile paylaşabiliyorlar. Yine isterlerse “Sizi Arayalım” adımını kullanarak telefon numaralarını ve bilgilerini Aksigorta'ya göndererek uygun oldukları bir zamanda geri aranmalarını talep edebiliyorlar.

Aksigorta Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serdar Dinçaslan, sigorta sektöründe satın alınan ürün ve hizmetlerin pek çok sektörden farklı olarak kişilerin en zor anlarında kullanıldığını hatırlatıyor ve yeni uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Sigorta sektöründe müşterilerin çağrılarının yanıtlanma ve sorunlarının çözüme kavuşturulma hızı diğer sektörlerde göre daha fazla ön plana çıkıyor. Şirketlere ulaşmak için müşterilerin en sık kullandıkları kanalların başında çağrı merkezleri geliyor. Aksigorta olarak biz de olumlu müşteri deneyimleri yaratmak amacıyla çağrı merkezi süreçlerimizde iyileştirmeler yapmaya devam ediyoruz. Bu anlamda müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak için sesli yanıt sistemimizi (IVR) yeniledik.

Bu çalışmanın yanı sıra çağrı merkezi sektörünün yenilikçi uygulaması “Tuşla”ya dahil olduk. Bu uygulama sayesinde müşterilerimiz, bize en kısa zamanda ve kolayca ulaşabilecek.”



Ray Sigorta acenteleri yeryüzü cennetini keşfetti



Ekim-Aralık 2014 tarihleri arasında düzenlenen kampanyada başarılı olan acenteleriyle Uzakdoğu'nun cenneti Phuket ve Bangkok'ta bir araya gelen Ray Sigorta ailesi, keyfi bir tatil geçirerek yılın yorgunluğunu attı. Seyahatlerine egzotik atmosferi ve renkli eğlence

hayatıyla turizmin cenneti olan Phuke'te başlayan Ray Sigorta acenteleri, sürat tekneleriyle Phuket'in yakınındaki cennet mercan adası Phi Phi'ye hızlı bir şekilde ulaşarak, palmye ağaçlarıyla bezemiş kumsalı ve tertemiz turkuaz rengi deniziyle Hollywood yıldızı Leo-

nardo di Caprio'nun “The Beach” filmi'nin bazı bölümlerinin çekildiği kumsalda denize girme ve güneşlenme imkanı buldular. Ardından özel kanolarla ünlü dünyaya yayılan James Bond Adası turuna çıkan Ray Sigortalılar, koy ve mağaralar arasında muhteşem doğa manzaralarına tanıklık ettiler, James Bond adasındaki meşhur kayayı görerek fotoğraf çektiler, muhteşem denizin keyfini çıkardılar.

Seyahatin son iki gününde Uzakdoğu'nun alışveriş kenti Bangkok'a geçen Ray Sigorta acenteleri, bol bol alışveriş yapmanın yanı sıra dünyaca ünlü 46 metre uzunluğu ve 15 metre yüksekliğiyle Yatan Buda ve Oturan Buda heykellerini gördüler; Stupalar (mezar taşları), kraliyet tapınağı Wat Pho ve içinde 5.5 ton ağırlığında altın Buda heykeli bulunan Wat Traimit Tapınağı'nı gezdiler.

RİSKLER NE OLURSA OLSUN

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ
SİĞORTALARI



NAKLİYAT
SİĞORTALARI



İNŞAAT
SİĞORTALARI



FERDİ KAZA
SİĞORTALARI

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



Liberty
Sigorta.



Işıl Akyol

AXA acentelerinin işi, portföyü cep'inde

AXA Sigorta, mobil uygulama alanında uzun zamandır önemli adımlar atıyor. Şirket, şimdi de “AXA Acentem” mobil uygulamasıyla acentelerin kendi portföylerini mobil cihazlarından takip edebilmesini sağlıyor. AXA Sigorta acenteleri, bu uygulama sayesinde tüm mobil cihazlardan üretim ve performans rakamlarına kolaylıkla ulaşabiliyor, birçok bilgilerini günlük

hatta anlık olarak takip edebiliyor. AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol, “AXA Acentem ile anlık olarak satılan poliçe adedi, yapılan ödeme ve tahsilat miktarları gibi tüm detaylar mobil telefonlardan görülebiliyor. Bu uygulamanın acentelerimizin işlerine katkı ve kolaylık sağlayacağını umuyoruz” diyor.

Sigortayeri.com'a uluslararası birincilik ödülü



Sektörün önde gelen sigorta firmalarının ürünlerini müşterilerinin ihtiyaçlarına göre seçebilmesi ve karşılaştırma yapabilmesini sağlayan Sigortayeri.com, interaktif dünyanın en prestijli ödüllerinden Interactive Media Awards'da, dünya genelinde 72 farklı web sitesinin yarıştığı sigortacılık kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü. Şirketten ödülle ilgili özetle şu açıklama yapıldı:

“Teknolojiyi iş modelinin merkezine koyan Sigortayeri.com'un onlarca farklı ürün ve kapsama dakikalar içerisinde erişerek fiyat ve içerik temin edilebilmesini sağlayan altyapısı; tamamıyla esnek ve hızlı yanıt verebilen yapısı sayesinde mobil cihazlar üzerinden sunduğu üst düzey deneyim; satış öncesi ve sonrası sunduğu kullanıcı dostu hizmetleri ve online sigortacılığa getirdiği yenilikler ödüle uzanmasında etkili oldu.”

Liberty, “Tek Ekran” projesini hayata geçirdi

Teknolojideki hızlı değişim ve sağladığı imkânlar, çağın her alanında olduğu gibi sigorta sektöründe de beklentileri değiştiriyor; daha hızlı, akıllı ve kolay kullanılan sistemleri gerektiriyor. Liberty Sigorta da bu gereksinimlere cevap vermek üzere sigortacılık yazılımının acente arayüzünü, sektörün gelişen yapısına uygun olarak değiştirerek “Tek Ekran” projesini devreye aldı.

Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Deniz Koral, bu projeyi acenteler için kolay çalışılan şirket olma yolunda önemli bir adım olarak görüyor. Koral, “Acentelerimiz tek bir ekran üzerinden artık teklif ve zeyl işlemlerini kolayca gerçekleştirebiliyor. Teklif giriş sürecinde kullanıcıya görünmeyen sorgulamalar, hesaplamalar ve bilgi transferleri gibi birtakım işlemler de tekrar göz-

den geçirilip gerekli iyileştirmeler yapıldı” diyor.

Koral, Liberty Sigorta'nın prim üretiminin tamamını acente kanalıyla yapıldığı ve “kolay iş yapılan şirket” olmayı amaçladığını vurguluyor. Bu noktada “Tek Ekran” projesinin oynayacağı rolü de şöyle anlatıyor: “Liberty Sigorta bu projeye sigortacılık yazılımının acente arayüzünü, sektörün gelişen yapısına uygun olarak değiştirdi. Çok sayıda sekmeden (tab/sayfa) oluşan ve sırayla sekmeleri geçmeyi gerektiren teklif giriş ekranından; tüm işlemin tek bir sayfada yapılabildiği, daha akıllı ve kolay bir arayüze geçişi sağladık.”

Deniz Koral, ilk etapta acentelerin sık kullandığı kasko, konut ve DASK ürünleriyle geçilen Tek Ekran'a aşamalı olarak diğer bireysel ürünlerin de aktarılacağını sözlerine ekliyor.



Deniz Koral



Alacak sigortasında devrim

BDDK'dan iyi haber geldi. Şirketler artık ticari alacak sigortası poliçelerini bankalara teminat olarak gösterip kredi alabilecek. Bankalarca kredilerin ve diğer alacakların niteliklerinin belirlenmesi ve bunlar için ayrılacak karşılıklara ilişkin usul ve esaslar hakkında yönetmelikte yapılan değişiklikle birlikte, şirketlerin sağlığı açısından hayati önem taşıyan ticari alacak sigortası daha da değer kazandı. Artık ticari alacak sigortası poliçeleri ikinci derece teminat olarak kabul edilecek. İçinde bulunulan küresel belirsizlik dönemleri de dikkate alındığında ticari alacak sigortası, şirketlerin alacaklarını garanti altına almanın yanı sıra finansman sağlamaları konusunda da belirleyici bir faktör haline geliyor. Coface Türkiye Genel Müdürü Belkis Alpergun, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "BDDK'nın bu yönetmelik değişikliğiyle firmalarımız ticaretlerini güvenle büyütebilmek için en önemli iki ihtiyacı karşılamış olacak. 2007 yılından bu yana başta KOBİ'ler olmak üzere tüm şirketlerimizin daha güvenli ticaret için alacaklarını garanti altına almaları gerekliliğini vurguluyoruz. Belirsizlik ortamının doğurduğu riskler günümüzün en önemli konularından biriyken, güvenli ticaretin olmazsa olmazı ticari alacak sigortası poliçelerinin teminat olarak kabul edilmesi firmalarımıza finansman kaynağı da yaratacak. Ticari alacak sigortası poliçelerinin sağladığı bu katma değer, bugün Türkiye'de liderlik ettiğimiz ticari alacak sigortası sektörünün büyümesi için önemli olduğu kadar, firmalarımızın gerek yurtiçinde gerekse ihracattaki cirolarına, en önemlisi kârlılıklarına yansıyacaktır."

HAYAT SİGORTASI

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

Ödenen tazminat tutarı
(milyon TL)



**SON 3 YILDA
ÖDEME YAPILAN**

SİGORTALI SAYISININ **181** BİN
OLDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Ödenen tazminat adedi
(bin kişi)



Türkiye Sigorta Birliği

BES'te kesintiler çokmuş!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Kesintilerin daha da indirilmesi, sistemden çıkışın kolaylaştırılması sisteme girişi kolaylaştırmaz. Emeklilik şirketlerinin gelirleri azalırsa BES fonları büyümmez. Aksine emeklilik şirketlerinin BES aracı maliyetlerine ortak olunması, azaltılması gerekiyor...

17 Nisan 2012 tarihinde ülke tasarruflarını artırmak adına alınan kararlar ve 2013'te başlayan yeni dönem BES uygulamalarının "büyük oyuncu" (Hazine-Devlet) tarafından tatmin edici bulunmadığını görüyoruz. Görünen o ki BES fonlarının daha yüksek bir ivmeyle büyümesi isteniyor.

Bu isteği anlıyor, hatta bunun çok önemli olduğuna da katılıyorum. Bununla birlikte BES fon artış ivmesini daha da artırmak adına alınan/açıklanan yeni kararların doğru hamleler olmadığı kanaatindeyim.

Kesintileri düşürmek, sistemden ayrılmayı kolaylaştırmak, sistemin bugüne kadar devam eden (iyi ya da kötü) istikrarlı büyümesini olumsuz etkileyecektir. Öncelikle 2013 yürürlüğe giren kesinti kalemlerinin, 2008 uygulamalarına göre çok daha mütevazı olduğunu söyleyelim. İlave olarak kesintilerin yapılış şeklinin sistemin uzun vadeli yapısını desteklediğini de belirtelim.

Burada alınacak yeni kararlar, yani kesintilerin daha da indirilmesi, sistemden çıkışın kolaylaştırılması sisteme girişi kolaylaştırmayacaktır. Buradan hareketle Hazineye şu mesajı da verelim: "Emeklilik şirketlerinin gelirlerini azaltarak BES fonlarını büyütemezsiniz. Katılımcının her canı istediğinde birikimlerini kolayca öderseniz BES fonları büyümmez."

Hazine'ye, devlete düşen görev...

Bir bölgenin, bir sektörün büyümesini istiyorsanız teşviklerinizin daha kuşatıcı olması gerekir. Sektörü etkin kılmanın yolu, emeklilik şirketlerini teşvik edecek uygulamalar getirmenizle mümkün. Yetkililer için bu tarafını hiç düşünmedikleri için "emeklilik aracılığı yapan" hemen hiç kimse emeklilik sektöründen "emekli" olabileceğini düşünemiyor.

Personel maliyetleri, bu personellerin eğitimi ve tutundurulması için emeklilik şirketlerinin katlandığı maliyetin hangi boyutta olduğuna Hazine'nin dönüp bakması gerekmez mi? Emeklilik şirketleri personellerini tutunduramadığı zaman, o personelin sisteme kazandırdığı katılımcılar BES'e inanır mı?

Aracı personellerin niteliğini arttırmadan katılımcının sisteme güvenmesi, daha çok katkı ödemesi mümkün mü?

Hazine zahmet olmazsa EGM'ye (Emeklilik Gözetim Merkezi) "Kaç aracı var, bugüne kadar kaç aracıya lisans verdin" diye bir sorsun. Bu kadar sirküle olan insan kaynağı nasıl yönetilir?

Bu seferlik doğru bir iş yapın ve emeklilik şirketlerinin BES aracı maliyetlerine ortak olun. Emeklilik şirketleri de buna göre yatırım yapsın. Emin olun sonuçta katılımcı daha zor ayrılacak, daha fazla katkı payı ödeyecektir.

"Amaç üzüm yemekse, bağcının gönlünü yap!" Bizden söylemesi. Sağlıcakla kalın...



MİLPUS'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**



SMS

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



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

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Bütçenizle mucize yaratın sigortanızı da ihmal etmeyin!

Para Durumu uzmanı
Özlem Denizmen,
“Bütçeni kontrol et,
alacak ve borçlarını
yönet, birikim
yap, tasarrufunu
değerlendir,
sigortanı da sakın
ihmal etme” diyor...

Özlem Denizmen,
kendini finansal
okuryazarlığı
yaymaya adanmış
bir isim.

Hayatımıza “hava durumu”ndan
sonra “Para Durumu” kavramını
sokan Denizmen’in finansal
okuryazarlık ve bütçe yönetimi
konusunda yayınlanmış iki kitabı
bulunuyor. Aynı zamanda
Finansal Okuryazarlık ve Erişim
Derneği (FODER) Kurucu
Başkanı...

TRT’de “Para Durumu” programı-
nı hazırlayıp sunan Özlem
Denizmen, “Nasıl ev alırım”,
“Kredi kartı borçlarımı nasıl
öderim”, hepsinden önemlisi de
“Bütçemi nasıl yönetirim”
sorularına yanıt vermesiyle
tanınıyor.

Finansal okuryazarlığın paranın
dünyadaki ve ülkedeki işleyişini
anlamakla ilgili bir kavram
olduğunu düşünen Denizmen’in



Özlem Denizmen

en yalın haliyle finansal okuryazarlık tarifi şöyle: “Kazancını doğru yönetebilmek, birikim yapmak ve onu doğru yatırımlarda değerlendirebilmek, birikimlerinin bir kısmını başkalarına yardım için kullanmak...”

Özlem Denizmen ile finansal okuryazarlık ve günlük hayatımızda kredi kartı kullanımı üzerine konuştuk...

Türkiye’de finansal okuryazarlık tartışmasını başlatanlardan birisiniz. Bu fikir nereden aklınıza geldi?

Bir iş seyahatindeyken, uçağa okuduğum derginin kapağında, 40 yaşında bir adamın 10 yaşında küçücük bir Afgan kız çocuğuyla evlendirildiğini anlatan fotoğrafı gördüm. O fotoğraf beni çok etkiledi ve adeta bir dönüm noktası oldu. O an kadınlar için, toplum için bir şeyler yapmaya karar verdim ve sosyal girişimci oldum. Cinsiyetler arası fark 21’inci yüzyılın en büyük sorunu ama bunun dışında birçok sorun daha var. Afganistan’a gidip o çocuğu kurtaramayacaktım ama sorunun temeline inip kadınların ekonomik özgürlüklerine kavuşması için mücadele edebildim.

Çevremdekilere zaten para ve finans konularında fayda sağlamaya çalışıyordum. Uzun süre Amerikada yaşadım. ABD belli konularda, mesela sermaye piyasaları, kart kullanımı gibi konularda bizden daha ileri seviyede. Orada edindiğim kişisel birçok tecrübe var. Mesela kredi notu, risk raporu gibi konuları 20 yaşından beri takip ediyordum. Türkiye’de kendimi bir anda alt komşuya ya da annemin arkadaşına yardım eder bir konumda buldum. İkincisi ise benim ihtisas alanım zaten finans ve bütçe planlama. Uzunca bir süre büyük bir kurumun bütçe planlama ve strateji bölüm başkanlığı yaptım. Finansal okuryazarlık bir kilit taşı. Bunun için bu sorunlardan “para”yı seçtim. Çünkü para okuduğum, bildiğim bir konuydu. İnsanlar paradan daha fazla anlamalı, kendi finansal kararlarını verebilmeli,

bütçelerini yönetebilmeli. Ekonomik bağımsızlığın da birçok problemin de ana kaynağı para. Sadece kadınlar değil erkekler de parayı yönetmeyi bilmeli. Tabii kadınlarla beraber...

Bu konuda kadınlarımız cesur, çalışan, üretken. Yüz yüze



konuştuğum, görüştüğüm binlerce kadından biliyorum. Gelecek kadınların ellerinde şekillenecek ve unutmayalım, kadınlar kendini yönetebilen nesillerin teminatıdır.

Bir nevi Don Kişotluk yapıyorsunuz. Bu konuda yakınlarınız, arkadaşlarınız ne diyor?

Evet, “Deli misin, işin gücün, çocukların ve ailen var, rahatın yerinde, ne diye böyle bir işe kalkışıyorsun” diyen çok oldu. Ben 17 yaşından beri ailemden para almıyorum. Bunun için de her türlü işi yaptım. Çocuk baktım, evde çalıştım. Zaten biri size “deli misin” demiyorsa yaptığınız iş bir girişim değildir. Bence bu bir test; “deli misin” denmesi iyi bir şey. Ayrıca bu süreç bir riskti. Sonuçta kurumsal alanda çalışan biriydim ve televizyonla hiç alakam yoktu. Birden kendimi kamera karşısında buldum.

DASK, FERDİ KAZA, İŞSİZLİK, HAYAT, SAĞLIK... HEPSİNİN AYRI ÖNEMİ VAR

➡ “Cebinde Mucize Yarat” isimli ikinci kitabında Özlem Denizmen, okurlarına özellikle sigorta yaptırmalarını tavsiye ediyor. Sigorta yaptıranın ödenen primlerin gereksiz gider olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan Denizmen, yaptırılan sigortanın vergisel avantajlarından teminatlarına kadar herkesin anlayacağı bir dille detaylı bilgilere yer veriyor.

➡ Kitabın 10’uncu bölümünde “Bana olmaz demeyin, yuvanızı, kendinizi ve sevdiklerinizi koruyun” diyen Denizmen, okurlarına başta DASK (zorunlu deprem sigortası) olmak üzere her türlü sigortalarını yaptırmaları ve edindiklerini mallarını güvence altına almalarını öneriyor. Herkesin anlayacağı dille kimler DASK yaptırmalı, yaptırmazsanız ne olur, bedeli neye göre belirleniyor, neleri kapsıyor, maksimum teminat tutarı ne kadar, geri ödemeler nasıl yapılıyor, nerelerden DASK sigortası yaptırabilirsiniz, maliyeti düşürmek nasıl mümkün gibi birçok soruya cevap veriyor...

➡ Özlem Denizmen’in kitabında DASK’tan sonra önerilerde bulunduğu sigorta branşlarının başında hayat sigortaları geliyor. Denizmen, bu konuda “Evimizi korumak için tedbirler aldık, fakat bu yeterli değil. Kendimizi ve sevdiklerimizi de korumalıyız. Yoksa sadece evimizi korumak tek başına bir şey ifade etmeyebilir” diye sesleniyor. Bu dünyadan giderse geride bakmakla yükümlü olduğu çocuğu olan anne/baba veya borcu olan herkesin hayat sigortası yaptırmaları gerektiğini vurgulayan Denizmen, hayat sigortasının teminatının ne kadar olması gerektiğini ihtiyaçlarınıza göre örneklerle anlatıyor.

➡ Özlem Denizmen’in “Cebinde Mucize Yarat” kitabında okurlarına önerdiği diğer sigorta branşları arasında ferdî kaza, işsizlik, özel sağlık sigortası gibi ürünler de bulunuyor. “Allah korusun, herhangi bir kaza durumunda sağlık sigortanız varsa hastane masraflarınız karşılanır. Ama ya belirli bir süre çalışamayacaksanız evin masrafları ne olacak, nasıl geçineceksiniz” diye soran Denizmen, ferdî kaza sigortalarının önemini vurguluyor.

DÜŞÜK GELİRLE DE TASARRUF YAPILABİLİR

Son yıllarda Türkiye’de “kazancından çok harcama” genel bir eğilim haline gelmiş durumda. Taksit borcu olmayan yok gibi. Peki bunun temel nedeni nedir? Araştırmalar, tasarruf oranının düşük olmasında insanların “zaten gelirimizi ihtiyaçlarımızı karşılamıyor” anlayışının yattığını gösteriyor. Özlem Denizmen’in bu konudaki değerlendirmesi ise şöyle:

“Bazı ailelerde sadece baba çalışıyor. Oysa anne de evden çalışarak maddi destek sağlayabilir. Okulunu bitirmiş gençler evde oturuyor. Oysa isteyene iş var. İŞKUR’un çok güzel programları var. Örneğin, İşbaşı Eğitim Programı ile işsizler ve öğrenciler istedikleri alanda mesleki deneyim ve beceri kazanabilir. Üniversite öğrencilerinin zorunlu stajları da İşbaşı Eğitim Programı kapsamında yapılabilir. İş arama sürecinde bu deneyimlerine CV’lerinde yer verebiliyorlar. Bir de fuzuli harcamalar var tabii. Hem sağlığa hem keseye zararlı sigara alışkanlığı, abur cuburlar gibi... Bu alışkanlıkları bırakıp insanın kendisi ve ailesi için, geleceği için birikim yapması gerekiyor. Bunun bir kez tadına varan çok mutlu oluyor. Sigarayı bırakıp o parayla ev peşinatı biriktiren çok takipçim var.”

Türkiye’de para konusu pek konuşulmuyordu. Bırakın bileşik faizi, bizler parayı konuşmıyoruz. Çünkü hep “ayıp, elinin kiri, pis” denir. Bütün bu değerler paraya yüklenmiş. Bu yüzden önce bunun çözmememiz gerektiğini düşündüm.

Para konuşmak neden ayıp olsun ki?

İnsanlarla maaş konuşmak ayrı bir şey, bu biraz daha özele giren bir konu. Ama insanların borcunu konuşamaması, bu yüzden depresyona girmesi, karı kocanın bile birbirinden saklaması gibi olaylarla karşılaşıyoruz. Bu sorun konuşmadan çözülemez ki. Bu yüzden ben hep seminerlere “Para konuşalım” diye başlıyorum. Bir de “Bu konuyu çocukların yanında konuşmayalım” diyorlar. Oysa çocuklar her şeyi biliyor ve

anlıyor. Bu tamamen kendi kendimize yarattığımız bir fanus. Geleneklerimiz, göreneklerimiz, kültür konusunu çok önemsiyorum. Olayların o kültür çerçevesinde çözülmesi gerektiğine inanıyorum. Ancak bu noktada kültürümüzü zorlamamız gerektiğine de inanıyorum. Para konusunu konuşmalıyız. Elbette sürekli değil ama gerektiği zaman konuşabilmeliyiz. Karı koca da kavga etmeden kredi kartı ekstresini konuşabilmeli. Sekiz yaş üstü çocuklarla elektrik ya da su faturasını konuşabilmeliyiz. Çocukluktan başlıyor her şey. Bu yüzden para konuşalım diyorum.

Neler öneriyorsunuz?

Mesela diyelim ki ev alacaksın, gidip bankalarla konuşmalısın. Ama iş bu noktaya gelene kadar birçok şey var. Önce yeterli peşinatın var mı? Pek çok insan peşinatı da borç alıyor. Niye “Önceden biriktir” diyorlar. Peşinatı biriktir ki biriktirme disiplinin oluşsun. Ama insanlar gidiyor akrabalarından ya da yakın çevresinden peşinatı da borç alıyor. Daha sonra bütçeyi zorlayan, en lüks eve kadar giriliyor ve aylık ödemeler de haliyle yüksek oluyor. Ondan sonra her ay evde huzursuzluk yaşanıyor. Bunların bir genel planlamasının olması lazım.

Finansal okuryazarlık tam olarak nedir?

Finansal okuryazarlık, paranın dünyadaki ve ülkedeki işleyişini anlamak, kazançlarını doğru yönetmek, birikim yapmak ve onu doğru yatırımlarda değerlendirebilmek, birikimlerin

bir kısmını başkalarına yardım için de kullanmaktır. Finansal okuryazarlık da tıpkı “Ali topu at, Ayşe topu tut” gibi “Ali borcunu öde, Ayşe kartını tut” şeklinde ilkokuldan başlayan bir öğrenme süreci olmalı. Finansal okuryazarlık çok temel bir kavram. Temel birtakım bilgilerle doğru ve etkin kararlar alabilirsiniz.

Nedir bu temel bilgiler, biraz açabilir misiniz?

Birincisi bütçe yapmak... “Bütçe yapıyor musun” diye sordüğümüzda herkes “evet” diyor. Nerede? Aklında. Hiç unutmuyor musun peki? Mesela Medis’te konuşulan en önemli konu bütçedir. Evde öyle değil ama. Hâlbuki aynı. İnsanların aylık olarak bütçesini takip edip yazması gerekir. İkincisi birikim, üçüncüsü borçların yönetimi. Tabii bir de yatırımlar var. Yatırımda risk konusu çok önemli. Anlamak, bilmek, ölçmek, kendine uygun risk almak...

Türkiye’de finansal okuryazarlık oranı ne durumda?

2012 yılında Dünya Bankası ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) işbirliğiyle “Türkiye Finansal Yeterlilik Araştırması” yapıldı. 3 binin üzerinde yetişkinle yüz yüze görüşüldü. Çalışmada halkın finansal okuryazarlık seviyesi, bütçe yönetimi, borçlanma, finansal planlama, finansal bilgi ihtiyacı gibi konular ele alındı. Sonuçta faiz gibi temel finansal kavramları bilenlerin bile oranı çok düşük çıktı. Ayrıca, özellikle şehirlerde tasarruf oranının çok düşük, tasarrufun yatırıma dönüşme oranının ise daha da düşük olduğu gözlemlendi.



YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

+

10 yıl boyunca

1.000 TL

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatsigorta.com.tr

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Daha çocukken parayla ilişkimiz “Yavrum bırak o pis parayı” gibi sözler duyarak başlıyor. Sadece bununla da kalmıyor, para konuşmak ayıp sayılıyor...

Genelde uzun vadeli gelecek planı yapılmaz. Planlar en fazla 6 ayla sınırlıdır. Finansal ürün kullanmayanların çoğu gerekçe olarak, ihtiyaçları olmadığını belirtmiş. Bunun arkasında ise özellikle karmaşık finansal ürünlere nasıl ulaşılacağı ve kullanılacağına dair bilgilerinin olmaması yatıyor. Bu yüzden genelde birikimler döviz, TL ve altında, daha da önemlisi evlerde tutuluyor. Bu da birikimin enflasyon karşısında ermesine veya hırsıza kaptırılmasına neden olabiliyor.

Peki bu konuda neler yapıldı?

Özellikle son 2 yılda halkın finansal okuryazarlığının artırılmasına yönelik ciddi adımlar atılıyor. Örneğin 5 Haziran 2014'te, Başbakanlık genelgesiyle “Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları” açıklandı. Finansal eğitim ve finansal tüketicinin korunması için 55 eylem belirlendi ve her bir eyleme ilişkin sorumlular ile ilgili kurum ve kuruluşlar tespit edildi. Kalkınma Bakanlığı tarafından Aralık 2014'te açıklanan Tasarruf Eylem Planı ve Ocak 2015'te açıklanan Aile ve İş Hayatı Uyumu Programı'nın içinde özellikle ailelerin, kadınların, genç ve çocukların eğitilmesine yönelik

önemli maddeler var.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından hazırlanan Aile Eğitim Programı'nın önemli bacaklarından biri finansal eğitimler. İnternet sitesinde herkesin erişimine sunulmuş dokümanlar mevcut.

Türk halkının bilinçsiz olmasının altında yatan nedenler nedir?

Daha çocukken parayla ilişkimiz “Yavrum bırak o pis parayı” gibi sözler duyarak başlıyor. Sadece bununla da kalmıyor, para konuşmak ayıp sayılıyor. Aile kendi içinde bile bütçe, para konuşmuyor. Çocuklar için belli bir harçlık düzeni kurulmuyor. Bir de çalıştığı için kendini suçlu hissedip, çocuğuna ne isterse alan annelerimiz var. Çocuklar “sınırlı gelir” kavramından habersiz. Kredi kartlarıyla sınırsız para harcanabildiğini sanıyorlar. Daha ileriki yaşlarda da faiz, enflasyon, getiri gibi temel finansal kavramlar okul müfredatlarında olmadığından öğrenilemiyor. Bu da yatırımların hem kişiler hem de ülke açısından verimli şekilde değerlendirilmesini engelliyor. Hâlbuki ağaç yaşken eğilir.

Bu konuyla ilgili televizyon programları yaptınız, kitaplar

yazdınız. Bugüne kadar kaç kişiye ulaştığınızı düşünüyorsunuz?

Evet, karşılığını alıyorum, çok yüksek etki görüyorum. Televizyon programını şu anda TRT'de yapıyorum. Posta gazetesinde de yazıyorum. Geçen bir mail geldi mesela, “Özlem Hanım bana önce şu borcu kapat demiştiniz, tam bir buçuk yıl oldu ve o borcu kapattım” diye teşekkür ediyor. Böyle o kadar çok mail var ki... Biraz cesarete ihtiyaçları var insanların. Çocuğumu okula bırakıyorum mesela, oradan biri sesleniyor ve “Abla şunu aldık” diyor. Konya'ya gittiğimde bir kadın “Ben de bireysel emekliliğe girdim” diyor...

Bir de kitlesel eğitimleriniz var...

Evet, sponsorlar vasıtasıyla kitlelere de ulaşıyoruz. Mesela İSMEK'te 20 bin kadına ulaştık. Orada Doğuş Grubu sponsor oldu. Visa'nın HABİTAT ile yaptığı şahane bir proje var; eğitim içeriğini biz hazırladık. TEB Aile Akademisi'ne katkıda bulunduk. Eğitimlerle ilgili danışmanlık verdik. Milli Eğitim Bakanlığı'yla birlikte, yine Doğuş Grubu'nun sponsorluğunda “Üç Kumbara” isimli bir program yapıyoruz. Şimdiye kadar 500 bin çocuğa ulaştık.

“SUÇU KARTA YÜKLEMEN KOLAYCILIK”

Kredi kartlarının bütçe dengesindeki rolü nedir? Özlem Denizmen, öncelikle kredi kartlarının hayatımızı kolaylaştıran bir araç olduğunu vurguluyor. Ancak ardından da hemen şöyle ekliyor: “Unutmayalım ki kredi kartı bir borçlanma değil ödeme aracı. Hesap kesim ve ödeme tarihi, ekstreler yakından takip edilmeli. Nakit çekiminin pahalı olduğu ve daha önemlisi sadece asgari tutarın ödenerek kredi kartı borçlarının kapatılamayacağı mutlaka bilinmeli. Tüm bunları ‘Kartlarınla Mucize Yarat’ adlı kitabımda ayrıntısıyla anlatıyorum. Çok rahat okunan bir başucu kitabı gibi...” Denizmen'e göre kredi kartlarını suçlamak işi kolayına kaçmak. Bunun yerine bilgilenecek, öğrenmek gerekiyor. Denizmen, “Kimsenin bir iki taneden fazla kredi kartına ihtiyacı yok. Kimsenin maaşının birkaç katı dışında limite ihtiyacı yok. Ben taksite de karşıyım. Ayakkabı alırken 6 taksit ya da her 100 liralık alışveriş için taksite gerek yok. Nakit karşılığı bankanızdaysa, cebinizdeyse kredi kartını kullanın. Bir de beyaz eşya alırken, tıpkı banka kredisi alıp araba alırken, her ay biriktirebileceğiniz tutarla taksit tutarını eşleştirip satın alabilirsiniz. Yine tekrar ediyorum, aylık taksit tutarlarının belki bükmemesi çok önemli” diyor.

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyötmeyin!



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**

İhtiyacınıza göre kasko

2014'te fiyat rekabeti kasko sigortalarında primleri düşürmüştü. Fiyat rekabeti hala devam etse de bu yıl artan kurlar primleri etkileyecek. Uzmanlar, kasko sigortası yaptıracaklara, fiyattan çok ihtiyaçlarına en uygun teminatı veren ürünler almasını öneriyor...



Geçen yıl otomotiv sektöründeki daralma kasko sigortalarındaki

fiyat rekabetini artırmıştı. Bir önceki yıla göre poliçe sayısı artsa da fiyat rekabeti reel olarak prim üretiminin azalmasına yol açtı. Bir başka ifadeyle sektör, 2014 yılında kasko branşında reel bir büyüme sağlayamadı. Diğer taraftan, poliçe sayısı artmasına karşılık aynı oranda prim üretiminin artmaması kasko sigortalarında fiyatların düştüğünün en büyük göstergesi. Trafikteki toplam araç sayısı ile kıyasladığımızda,

kasko yaptıрма oranının yüzde 25 ile 30 arasında değiştiğini görüyoruz. 2014 yılı itibarıyla bu oran yüzde 28 civarında gerçekleşti. Oto sigortalarında toplam hasar oranı ise yüzde 70-75'lerde seyrediyor. Hasarlardan çoğu maddi ve maddi hasarların yüzde 65'lik kısmı da yedek parça maliyetlerinden kaynaklanıyor. Kurların artmasıyla yükselen araç fiyatları oto sigortalarına da yansıtacak gibi görünüyor. Kurlardaki artışlardan dolayı kasko primlerinin artması bekleniyor. Kur artışı primlerin artmasına neden olsa da sigorta

şirketlerinin kasko sigortalarıyla ilgili ürünleri ilgi görmeye devam edecek. Çünkü kasko sigortası birçok teminatı bir arada sunuyor. Evet, bu sayımızda kasko sigortalarını mercek altına aldık. Şirketlerin yeni ürünlerini, verdiklerini teminatları ve kasko sigortalarında fiyatları etkileyen son gelişmeleri sizler için derledik...

"Fiyata değil ihtiyaca bakın"

Anadolu Sigorta, tüketicilere sunduğu birbirinden kapsamlı ve avantajlı kasko poliçeleriyle sigorta bilincini ve sigortalılık

**Anadolu Sigorta Genel
Müdürü Musa Ülken:**

Sigorta satın alırken sadece fiyata değil, poliçenin ihtiyacı tam olarak karşılayıp karşılamadığına da bakmalı...



oranını artırmayı hedefliyor. Önemli birikimlerle edinilen araçları çeşitli risklere karşı korumanın önemini vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, kasko sigortasının sadece kazalara karşı değil, başta hırsızlık olmak üzere, yangın, deprem ve hatta terör eylemleri gibi pek çok dış etken nedeniyle araçta meydana gelebilecek hasarı teminat altına aldığını hatırlatıyor. Anadolu Sigorta olarak her ihtiyaca uygun kasko çözümlerinin olduğunu söyleyen Ülken, sigorta alırken sadece fiyata değil, poliçenin ihtiyaca tam olarak hizmet edip etmediğine bakılması gerektiğine dikkat çekiyor.

Araçları sokağa bırakırken el frenini çekmenin önemli ancak yeterli olmadığını hatırlatan Musa Ülken, dışardan gelebilecek tüm riskler için en önemli güvencenin kasko olduğunu şöyle vurguluyor: “Kasko genelde olası kazalar karşısında bir önlem olarak değerlendiriliyor. Oysa kasko başta hırsızlık olmak üzere yangın, deprem hatta terör eylemleri gibi pek çok olası dış etken nedeniyle araçta meydana gelebilecek hasarları teminat altına alıyor. Bu nedenle, araç sahipleri sigorta satın alırken sadece fiyata değil, aldığı poliçenin ihtiyacını tam olarak karşılayıp karşılamadığına da bakmalı. Araç sahibi ihtiyaç duyduğu ek teminatları kasko sigortasına ilave ederek, güvence kapsamını daha da

genişletebiliyor.”

Tüketicie farklı teminatlar içeren seçenekler sunulduğunu belirten Ülken, “Yeni düzenleme, hasar tazmininin ne şekilde olacağına, onarımın hangi servislerde yapılacağına ilişkin bilgilerin poliçeye yazılması gibi detayları da içeriyor. Uygulama, poliçelerdeki teminatları daha net ve anlaşılır hale getiriyor. Sigorta satın almadan önce sadece fiyata değil mutlaka satın alınacak ürünün ihtiyaca tam olarak hizmet edip etmediğine de bakılması gerekiyor” diyor.

Anadolu Sigorta’da her ihtiyaca uygun bir kasko çözümünün bulunduğunu ifade eden Musa

Ülken, kasko sigorta poliçesi alanların; hasarsızlık indirimi koruma ek teminatından mini onarım hizmetine, çok sayıda anlaşmalı servis istasyonu seçeneğinden 7 gün/24 saat hizmet sağlayan asistans yardımlarına kadar çok sayıda hizmetten yararlanma ayrıcalığına da kavuştuğunu belirtiyor. Sektörde kaskonun yanı sıra farklı sigorta branşlarına ait teminatlar da içeren paket ürünlerin sunulduğunu hatırlatan Ülken, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Paket ürünlerde kasko sigortası teminatının yanı sıra ‘ihtiyari mali mesuliyet’, ‘koltuk ferdi kaza’ ve ‘hukuksal koruma sigortası’



branşlarına ilişkin teminatlar da bulunuyor. Söz konusu teminatlar en az kasko sigortası teminatı kadar önemli teminatlar ve sigortalılara çok önemli güvenceler sağlıyor. Tüketicilerin, ürün ve şirket seçimi yaparken bu teminatların da kapsam ve limitlerine dikkat etmesi büyük önem taşıyor. Anadolu Sigorta'nın bu kapsamdaki paket ürünü Birleşik Kasko Sigorta Poliçesi'dir. Bu poliçede vermekte olduğumuz 'ihtiyari mali mesuliyet' teminatı seçenekleri arasında, sektörde sadece şirketimizde olan 'sınırsız' limitli seçenek de bulunuyor. Bu seçeneği tercih eden sigortalılarımız, trafik sigortası teminat limitlerinin üzerinde kalan sorumlulukları için sınırsız güvence almış oluyorlar."

"Kur, faiz ve petrol sarmalı önemli"

Türkiye'de yaklaşık her dört araçtan sadece birinin kasko poliçesi olduğunu belirten AXA Sigorta Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik ve Teknik Operasyon Merkezi) Balkır Demirkan, "Türkiye'de trafiğe kayıtlı 17.5 milyon araçtan 4.5 milyonunun kasko poliçesi var. 16 milyonunun ise trafik poliçesi bulunuyor. Trafik poliçesi olmayan yaklaşık 1 milyon aracın neredeyse tamamı kırsal alanda bulunuyor ve birçoğunu traktör ve küçük silindir hacimli motosikletler oluşturuyor" diyor.

Peki kasko sigortalarına ilgi neden düşük? Demirkan, bunu araç bedelleri belirli bir yaştan sonra düşmesine karşılık oluşan hasar sayısı ve hasar tutarlarının araç yaşına göre aynı hızda

AXA Sigorta Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi

Balkır Demirkan:

Kurlardaki artışın araç bedellerine yansımaları beklenebilir. Ancak araç satışlarında faiz oranları da önemli bir etken.



düşmemesine bağlıyor. Bu durum yaşlı araç sahiplerinin araçlarının değerine göre kasko poliçe primlerini pahalı görebilmelerine neden oluyor. Örneğin hususi araçlarda araç yaşı 5'ten sonra sigortalanma oranları oldukça düşük. Bu nedenle kasko poliçe sayısı yeni araç satışlarına göre artıyor. "Kurlardaki artışın araç bedellerine yansımaları beklenebilir. Ancak araç satışlarında faiz oranları da önemli bir etken" diyen Demirkan'ın bu konudaki değerlendirmesi şöyle: "Kurlardaki artışın olumsuz etkisini faiz oranlarındaki düşüş azaltabilir.

Ayrıca araç üretiminde kullanılan malzemelerin büyük kısmının petrol türevi olması da yine yerli üretim araç fiyatlarında önemli bir faktör. Dolayısıyla kurların, faizin ve petrol fiyatlarının çok hareketli olduğu bu dönemde tek yönlü bir etki beklememek daha uygun olacaktır."

AXA Sigorta, müşterilerine "Mavi Kasko" ve "Lacivert Kasko" ürünleriyle hizmet veriyor. Demirkan, "Her iki ürünümüz de orijinal parçayla onarılmayı garanti ediyor. Mavi ürünümüzde onarımları istediğiniz marka yetkili servislerde yaptırabiliyorsunuz. Lacivert ürünümüzde ise AXA anlaşmalı tamirhanelerde onarımları gerçekleştirebiliyorsunuz. Her iki ürünümüzde de kasko teminatının yanı sıra ferdi kaza, hukuksal koruma, anahtar kaybı ek teminatı, trafik limitlerinin üzerinde devreye giren mali sorumluluk teminatının yanı sıra 7 günden 15 güne kadar sigortalılarımızın tercihinin göre kiralık araç hizmeti de dahil olan asistans teminatımız mevcut" diyor.



Her ihtiyaca göre ürün var

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, kasko fiyatlarını etkileyen çok sayıda değişken olmakla birlikte en temel etkenin hasar maliyetleri olduğunu düşünüyor. Hasar maliyetindeki artışın doğrudan primlere yansıdığını hatırlatan Altaner, her branşta olduğu gibi kaskoda da sigortalıların ihtiyaç ve tercihlerinin öncelikli olduğunu vurguluyor. Altaner, "Poliçeyi sigortalımıza sunarken tercih edecekleri ek teminatlar, kaza durumunda aracın onarımının yapılacağı servis türü ve kullanılacak parçaların niteliği konusunda seçenekler sunup, dolayısıyla alternatif fiyatlar oluşturarak teminatlarımızı ve poliçelerimizi çeşitlendirebiliyoruz" diyor. Güneş Sigorta, "Genişletilmiş Kasko" ürünüyle yanma, çarpma, çalınma gibi ana teminatların yanı sıra sigortalıların araçlarında oluşabilecek her türlü kaybı ek teminatlarla sigortalıyor. Sigortalıların ihtiyaçlarını bu ek teminatlarla kişiselleştirerek herkese uygun ürün sunmaya çalıştıklarını vurgulayan Altaner, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Örneğin araçta sigortalıya ait kişisel eşyaların hırsızlık, gasp, kapkaç veya yankesicilik sonucunda çalınmasına karşı 'Özel Eşya Teminatı'; yetkili akaryakıt servis istasyonlarından akaryakıt alımı yaparken, ikmal sırasında kasıtlı veya kusurlu olarak



yanlış yakıt doldurulması sonucu sigortalı aracın maruz kalacağı mekanik zararlar ve masraflar için 'Yanlış Akaryakıt Dolumu Teminatı' sunuyoruz. Araçta kaporta, boya, deri, vinil, kumaş, plastik, ön cam aksamalarında oluşabilecek mini onarımların ücretsiz yapılmasını kapsayan Mini Onarım Teminatı ile hasar dosyası açılmadan ve sigortalıların hasarsızlık indirim haklarını bozmadan hizmet veriyoruz."

Güneş Sigorta, araç için sağlanan korumaların yanı sıra araçta bulunanlar için de ferdi kaza koltuk ve yaşanabilecek bir kaza sonrasında üçüncü şahısların zarar görmesi durumuna karşı ihtiyari mali mesuliyet teminatı veriyor. Kaza sonrası dava süreçlerinin olması durumunda hukuksal koruma desteği de poliçenin teminatları kapsamında sağlanıyor.

Güneş Sigorta olarak asistans hizmetlerine büyük önem verdiklerini belirten Altaner, "Hem bireysel hem de kurumsal segmentte sigortalılarımızın A'dan Z'ye tüm ihtiyaçları için asistans hizmetleri sunuyoruz. Yangın

sigortasından yat sigortasına kadar birçok poliçemiz sigortalılarımıza ayrıcalık katacak ek hizmetler içeriyor. Kasko ve trafik sigortalarımızda da 'Oto Yardım Hizmetleri' teminatı alan sigortalılarımız aracın çekilmesinden benzinin bitmesi durumunda en yakın benzinciye kadar çekilmesine, araç kiralınmasından lastik değiştirilmesine, yedek parça temini ve ulaştırılmasından profesyonel sürücüye kadar birçok hizmetten faydalanabiliyor" diyor.

Sektörün motoru oto sigortalıları

Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, sigorta sektöründe toplam prim üretiminin yüzde 52'sini kasko ve trafik sigortasının dahil olduğu oto sigortalılarının oluşturduğuna dikkat çekiyor. Doğdu, "Oto sigortalılarında hasar oranı yüzde 70-75'lerde. Bu hasarlardan çoğu maddi ve maddi hasarların yüzde 65'lik kısmı da yedek parça maliyetlerinden kaynaklanıyor. Yedek parçanın büyük bir kısmı ise ithal ediliyor. Dövizdeki artış yedek parça maliyetlerini,

**Güneş Sigorta Genel
Müdür Yardımcısı
Hasan Altaner:**

Hasar maliyetindeki artış doğrudan primlere yansıyor. Her branşta olduğu gibi kaskoda da sigortalıların ihtiyaç ve tercihleri önemli.





**Aksigorta Teknik Genel
Müdür Yardımcısı
Ali Doğdu:**

Dövizdeki artış yedek parça maliyetlerini yükseltiyor. Hasar maliyetlerindeki yükseliş sigorta primlerine de yansıtacaktır.

dolayısıyla kasko primlerini yükseltiyor. Son dönemde artan döviz kurları paralelinde hasar maliyetlerindeki yükseliş sigorta primlerine de yansıtacaktır” diyor.

Aksigorta, kasko branşında Oto Kaskom, Kırmızı Kasko, Muafiyetli Oto Kaskom, Ticari Kasko olmak üzere 4 farklı ürünle hizmet veriyor. Oto Kaskom; çarpışmadan çalınmaya, selden doluya, anahtar çalınmasından yanlış yakıt dolumuna, yolda kalmadan yaralanmaya kadar birçok riske karşı araç sahiplerini, yolcularını, aracı, araç içindeki eşyaları, karşı araç ve yolcuları ile üçüncü şahısları güvence altına alıyor. Oto Kaskom ile sunulan Mini Onarım hizmetiyle küçük çizikler, göçükler, boya tamiri, iç döşeme, cam ve plastik hasarları hasarsızlık indirimini

bozmadan onarılıyor. Aksigorta’nın banka kanalı aracılığıyla araç sahipleriyle bulunduğu Kırmızı Kasko’nun kapsamlı teminatları araçları ve araç sahiplerini her duruma karşı güvence altına alırken, özel hizmetleri de poliçe sahiplerinin hayatlarına kolaylık getiriyor. Kırmızı Kasko, anlaşmalı TOTAL istasyonlarında yakıt indiriminden 7/24 hizmet merkezine, hızlı ve kolay araç muayenesinden vale

organizasyonuna birçok konuda hayatı kolaylaştıran özel hizmetler sunuyor. Poliçe süresi boyunca anlaşmalı TOTAL istasyonlarında Kırmızı Kasko Kurumsal Kart ile yıllık maksimum 4 bin TL’ye kadar yapılacak yakıt ve otogaz alışverişlerinde yüzde 5 indirim sağlayan Kırmızı Kasko, hayatın yoğun ve koşuşturmalı temposu içinde zaman ayırmakta zorlanılan araç muayenesini de çok kolay ve zahmetsiz hale getiriyor. Uygun

KASKO SİGORTASI HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER

KAÇ FARKLI KASKO POLİÇESİ VAR?

- ➔ “Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları” ve poliçe şablonunda 1 Nisan 2013 itibarıyla yürürlüğe giren değişiklikler neticesinde kasko sigortası poliçeleri 4 farklı teminat kapsamıyla sunulabiliyor.
- ➔ Kapsamlarına göre poliçeler “dar kasko”, “kasko”, “genişletilmiş kasko” ve “tam kasko” olarak isimlendiriliyor. Sektörde genelde “genişletilmiş kasko” seçenekleri sunuluyor. Nitekim sürücülerin tercihinin de bu yönde olduğu görülüyor.

İLK KEZ KASKO YAPTIRACAKLAR NE YAPMALI?

- ➔ Kasko sigortası poliçesi yaptırırken dikkat edilmesi gereken ana unsur, ne satın alındığının farkında olunmasıdır. Her şeyden önce hasar durumunda alınacak hizmetin kalitesinden emin olmak ve tazminat ödemesinde sıkıntı yaşanmayacağına inanmak gerekiyor.
- ➔ Bu noktada tüketicilerin yapması gereken, poliçe primine göre şirket seçimi yerine, poliçede verilen teminatların limit ve kapsamlarının ihtiyacı karşılaması yönünde tercih kullanmasıdır.
- ➔ Diğer tüm sigorta branşlarında olduğu gibi kasko sigortası yaptırırken de sigortalılar, kendi ihtiyaçlarındaki gelişme ve değişimleri doğru analiz edip ortaya koyan ve bu değişimlere göre, hizmetlerine hızla yön veren firmaları öncelikle tercih etmelidir.
- ➔ Sigortalılar, sigorta yaptıracakları şirketin mutlaka hasar durumundaki ödeme gücü, ödeme hızı, ürünün fiyatı, sunulan teminat ve ek hizmetler ile ödeme koşullarının esnekliği, sigorta şirketinin müşteri ilişkileri yönetiminin başarısı, yaygın hizmet ağı ve anlaşma koşullarına sadakat gibi etkenleri de dikkatle incelemeli ve araştırmalıdır.

KASKOSUNU YENİLEYECEKLER NE YAPMALI?

- ➔ Kasko sigortası poliçe primleri, aracın türü, markası, modeli, model yılı ve diğer teknik özelliklerinin yanı sıra sigorta ettirenlerin yaş, cinsiyet gibi kişisel özelliklerine bağlı olarak farklılık gösteriyor.
- ➔ Sigortalıların hasar geçmişi de poliçe primlerini etkileyen önemli unsurlar arasında.
- ➔ Kasko sigortası poliçeleri yenilenirken teminat kapsamının ihtiyacı karşılayıp karşılamadığı kontrol edilmeli; sigortalının hasar geçmişinin yenileme poliçesine doğru olarak yansıtılıp yansıtılmadığına dikkat edilmelidir.
- ➔ 1 Nisan 2013 tarihi itibarıyla poliçelerde sigorta bedeli belirtilmesi uygulamasına son verildi. Artık sigortalı aracın, hasar tarihi itibarıyla rayiç değerine kadar teminat altında olduğu bilgisi poliçelere yazılıyor.
- ➔ Aracın üzerine fabrika çıkışında standart donanım olarak monte edilmiş her türlü ses, iletişim ve görüntü cihazları, aracın rayiç değerine kadar teminat altına alınıyor. Bununla birlikte aracın orijinalinde bulunmayan ve araca sonradan monte edilmiş aksesuarlar ile aracın üzerine fabrika çıkışında opsiyonel donanım olarak monte edilmiş her türlü cihaz için ayrıca bildirimde bulunulması gerekiyor. Aksi halde kaza durumunda bu parçalarda meydana gelecek hasarlar kapsam dışında kalıyor.



LİDERLİK YOLUNDA ETİK DEĞERLERDEN ASLA VAZGEÇME.

Geleceğin etik değerlere sahip
genç liderlerini yetiştiriyoruz.
Etik ve iş ahlakı konularında
vizyonunu artırmak istiyorsan
sen de bize katıl.

fiyatlarla özel ekipler tarafından teslim alınan Kırmızı Kaskolu araçların muayeneleri, hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştiriliyor. Halen İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Adana il sınırları içerisinde binek ve hafif ticari araçlara sağlanan ve katılım payıyla yararlanılabilen bu hizmetle muayene işlemleri sırasında avantajlı fiyatlarla ikame araç talep etmek de mümkün. Ayrıca Kırmızı Kasko kullanıcıları, 7 gün 24 saat nerede olurlarsa olsunlar 444 79 89 numaralı hizmet merkezini arayarak ihtiyaç duydukları her konuda uzman sigorta danışmanlarından en hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmeti alabiliyorlar.

Evde bakım hizmeti bile var

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, son dönemde çıkardıklarını yeni ürünlere dikkat çekiyor. Generali, sigortalıların isteği doğrultusunda sahip olabileceği araç kasko sigortaları kapsamında "Prestij Kasko Ekstra", "Mini Kasko Ekstra" ve "Mini Kasko" ürünlerini müşterilerinin hizmetine sunuyor. Generali'nin en kapsamlı kasko ürünü "Prestij Kasko Ekstra" sigortalı araca geniş kapsamlı koruma sağlarken, araç sürücüsü ve yolcularını da



güvence kapsamına dahil ediyor. Teminat altındaki başlıca riskler; çarpma, çarpışma, yanma, hırsızlık, terör, sel ve su baskını ile diğer doğal afetler olarak sıralanıyor. Mini onarım hizmeti, poliçe kapsamına dahil edilebilen ek teminatlar ve sigortalıların 7/24 ücretsiz olarak yararlanabildikleri asistans hizmetleri de dikkat çekiyor.

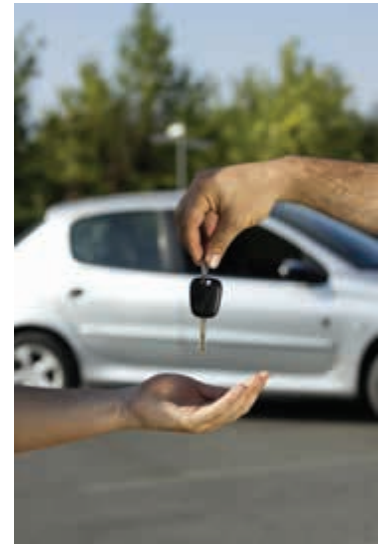
Mini Kasko'ya göre daha geniş limit alternatifi sağlayan Mini Kasko Ekstra; kaza sonucu meydana gelen iki adet çarpışma hasarını 50 bin TL limitle güvence kapsamına alıyor. Mini Kasko ile aynı şekilde sigortalının talebi doğrultusunda evde bakım ve kişisel eşyalar ek teminatları kapsama dahil edilebiliyor ve sabit bir primle müşterilerin hizmetine sunuluyor.

Mini Kasko ise maliyeti yüksek bulduğu için kasko yaptırmamış veya arabasını çok sık kullanmadı-

ğı için tercih etmemiş kişileri hedefliyor. Bu ürün, 2 bin TL'ye kadar olan çarpışma hasarlarını karşılıyor. Mini Kasko sahipleri de evde bakım ve kişisel eşyalar ek teminatlarıyla güvence kapsamını zenginleştirme fırsatından yararlanabiliyor.



Petar Dobric



HADİ YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompोजapan.com.tr



“Kurlar araç fiyatlarını araç fiyatları primleri artıracak”

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'ye göre kurdaki artış araç bedellerini, araç bedellerindeki artış da primleri yükseltecek. Türe, “Kasko sigortası poliçesi yaptırırken asıl teminat kapsamının ihtiyacı gerçekten karşılayıp karşılamadığı kontrol edilmeli” diyor...



Yıldırım Türe

Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısı 19 milyonu buldu. Kaskolu araç sayısı ise 5 milyonu ancak geçebiliyor. Yani trafikteki beş araçtan neredeyse sadece birinin kasko sigortası var... Peki Türkiye'de kasko sigortalarına

ilgi neden az? Son yıllarda kasko sigortalarıyla ilgili ne tür düzenlemeler yapıldı? Bu soruları ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'ye yönelttik...

Kasko sigortalarına ilgi ne düzeyde?

Kasko, genelde olası kazalara karşı alınan bir önlem olarak nitelendiriliyor. Oysa kasko sigortası, kazada meydana gelecek hasarların yanı sıra hırsızlık, yangın, deprem ve terör eylemleri gibi dış etkenler nedeniyle oluşabilecek hasarları da teminat altına alıyor. Kasko sigortası sayesinde hem trafikteki risklerden hem de çevresel risklerden korunmak mümkün. Son dönemde Hazine Müsteşarlığı ve Türkiye Sigorta Birliği'nin yapmış olduğu çalışmalarla sigorta bilincinin gelişmesi için önemli adımlar atıldı. Kaskoda sigortalılık bilinci henüz istenilen seviyelere ulaşmasa da gelecek dönemde sektörün daha da genişlemesini umut ediyoruz.

Bu konuda başka neler yapmak gerekiyor?

Gelişme ve iyileşmeye yönelik adımların hızla devam etmesi gerektiği görüşündeyiz. Gelişmiş ülkelerde sigorta bilincinin artmasında en etkin rolü acente ve broker gibi dağıtım kanalları oynamış. Ayrıca ihtiyaç duyulan mevzuat düzenlemelerinin yanı sıra iş ortaklarına yakın

destek olmanın, sigorta eğitimlerine ve bilinçlendirme kampanyalarına ağırlık verilmesinin ve bunların kamuoyuyla paylaşılmasının gerekliliğine inanıyoruz. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini göz önünde bulundurarak hazırladığımız genişletilmiş kasko ürünümüz “ERGO Başka Kasko” ile biz de sektörün gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

Trafikteki araçların ne kadarının kasko sigortası var?

Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısı geçen yılın kasım sonu verilerine göre 19 milyon sınırına yaklaştı. Türkiye İstatistik Kurumu'nun motorlu kara taşıtları verilerine bakıldığında, geçen yıl ocak-tasım döneminde 947 bin taşıtın trafiğe kaydının yapıldığı görülüyor. Buna karşılık 118 bin taşıtın da kaydı silinmiş. Bu da trafikteki toplam taşıt sayısının 829 bin arttığını gösteriyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre, Aralık 2014 sonu itibarıyla motorlu kara taşıtları toplam kasko poliçe adedi 5 milyon 183 bin 716. Toplam taşıt sayısı ile karşılaştırıldığında bu rakamın son derece düşük olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'de kaskolu araç sayısı neden düşük?

Yeniden yapılanma kapsamında Hazine'nin getirdiği uygulamalar ve tüketicinin serbest rekabet sisteminin

ERGO

den doğru bir şekilde yararlanabilmesi sigorta sektörünün gelişmesi için atılan önemli adımlar olarak nitelendirilebilir. Doğru işletilen ve tüketiciye doğru yansıyan serbest rekabet, sektörde uygulanan fiyatların çok daha makul seviyelere inmesi sağladı. Bu gelişmeler sigortalılık oranının artmasına fayda sağladı. Ancak kaskolu araç sayısı halen arzu edilen seviyelerde değil. Diğer taraftan, eğitim seviyesinin ve ekonomik gücün artmasının sektörümüz hakkında bilinçlenmeyi beraberinde getireceğine ve yaygınlaşmanın temelini oluşturacağına inanıyoruz.

Dövizdeki, özellikle dolar kurundaki artışlar sizce kasko primlerini nasıl etkileyecek?

Kurda yaşanan artış öncelikle araç bedellerini yükseltecektir. Araç bedellerinin yüksekliği ise primlerin yükselmesine sebep olabilecektir.

Kasko fiyatlarını etkileyen en önemli etken nedir?

Ülkemizdeki araç yoğunluğu ve trafik kazalarının sıklığı düşünüldüğünde, kasko teklifi sunarken hem araçla hem de ruhsat sahibiyle ilgili tüm detaylar teklif aşamasında belirleyici oluyor. Araç markası, araç model yılı, aracın motor hacmi, sonradan ilave edilen aksesuar ya da cihazlar, sürücünün ehliyet süresi, sürücünün yaşı, kaza yapıp yapmaması, sigortalının hasar frekansı, plakası gibi tüm istatistiki bilgiler kasko hesaplamalarında göz önünde bulundurulmuş parametreler arasında.

ERGO Sigorta'nın kasko ürünü hakkında bilgi verebilir misiniz? Ne tür ekstra hizmetler veriyorsunuz?

Her ihtiyaca uygun çözümünün bulunduğu ERGO Başka Kasko, genişletilmiş bir kasko ürünü. Çarpma, çarpışma, yanma, hırsızlık gibi standart kasko sigortası teminatlarının yanı sıra kapsamlı ek teminatlarla aracınızı güvence altına alıyor. Araç sahibi ihtiyaç duyduğu ek teminatları kasko sigortasına ilave ederek güvence kapsamını daha da genişletebiliyor. ERGO Başka Kasko'da sunulan "Küçük Hasar Onarımı" ile hasar süreciniz hızlı ve kolay şekilde çözümleniyor. Ölçüsel limitli onarım hizmetine ek olarak, tüm küçük çaplı hasarlarınız 2 parçaya kadar ölçüsel limit olmaksızın da onarılıyor. Küçük Hasar Onarımı parça değişikliklerini kapsamıyor ve

poliçe süresi boyunca 1000 TL'ye kadar yararlanabiliyorsunuz. Küçük Hasar Onarımı kapsamındaki hasarlar için hasar dosyası açılmıyor, aracınız Tramer'e hasarlı olarak yansımıyor. Hasar dosyası açılmadan ve eksper ataması olmadan hasar süreciniz en kısa sürede tamamlanıyor. Küçük Hasar Onarımı'nın geçerli olduğu anlaşmalı servislerimizdeki hızlı onarım uygulamaları ve hizmet alma formalitesinin en düşük seviyede olması, aracınızın size en hızlı şekilde teslim edilmesini sağlıyor. Tüm onarım işlemleri malzeme ve işçilik hatalarına karşı 2 yıl süreyle Auto King'in ulusal garantisi altında. Küçük Hasar Onarımı kapsamındaki hasarlar, poliçe yenilenirken hak edilen indirim oranını etkilemiyor. Yani hasarsızlık indiriminiz devam ediyor.

KASKO YAPTIRIRKEN NERELERE DİKKAT EDİLMELİ?

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, araç sahiplerinin kasko sigortası yaptırmadan önce göz önünde bulundurması gereken hususları şöyle özetliyor:

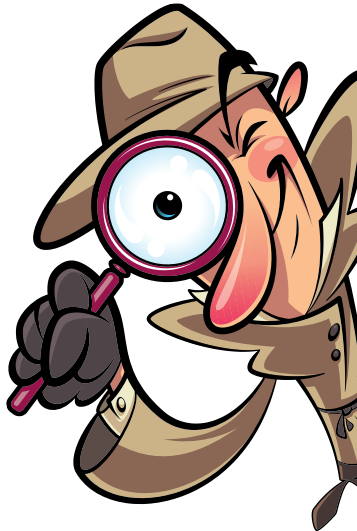
- ➔ Öncelikle poliçede belirtilen teminatların limit ve kapsamı hakkında bilgi sahibi olmak ve ihtiyaçları gerçekten karşılayıp karşılamayacağını incelemek gerekiyor. Diğer tüm sigorta branşlarında olduğu gibi kasko sigortası yaptırırken de sigortalılar, kendi ihtiyaçlarındaki gelişme ve değişimleri doğru analiz edip ortaya koyan ve bu değişimlere göre hizmetlerine hızla yön veren firmaları öncelikle tercih etmeli.
- ➔ Sigortalılar, sigorta yaptıracağı şirketin hasar durumundaki ödeme gücünü, ödeme hızını, ürünün fiyatını, sunulan teminat ve ek hizmetler ile ödeme koşullarının esnekliğini, sigorta şirketinin müşteri ilişkileri yönetiminin başarısını, yaygın hizmet ağı ve anlaşma koşullarına sadakat gibi etkenleri de dikkatle incelemeli ve araştırmalı.
- ➔ Tüketici için satın alınan ürünün başarı kriterleri arasında, hasar olması durumunda şirket yetkililerine kolay ulaşılabilirlik ve hızlı onarım başı çekiyor. Kısacası ek hizmetlerin kalitesi tercihlerde çok etkili oluyor.
- ➔ Kasko sigortası poliçesi yaptırırken teminat kapsamının ihtiyacı karşılayıp karşılamadığı kontrol edilmeli; sigortalının hasar geçmişinin yenileme poliçesine doğru olarak yansıtılıp yansıtılmadığına dikkat edilmeli.
- ➔ Hatırlanacağı gibi, 1 Nisan 2013 itibarıyla poliçelerde sigorta bedeli belirtilmesi uygulamasına son verildi. Sigortalı aracın, hasar tarihi itibarıyla rayiç değerine kadar teminat altında olduğu bilgisi poliçelere yazılıyor. Aracın üzerine fabrika çıkışında standart donanım olarak monte edilmiş her türlü ses, iletişim ve görüntü cihazları, aracın rayiç değerine kadar teminat altına alınıyor. Aynı zamanda aracın orijinalinde bulunmayan ve araca sonradan monte edilmiş aksesuarlar ile aracın üzerine fabrika çıkışında opsiyonel donanım olarak monte edilmiş her türlü cihazın ayrıca poliçe üzerinde yer alıp almadığına da dikkat edilmeli. Aksi halde kaza durumunda bu parçalarda meydana gelecek hasarlar kapsam dışında kalacaktır.

Yaşanmış sigorta suiistimali örnekleri



Atilla Çilingir

CGM Dosya ve Hasar Araştırma Bölüm Müdürü
www.atillacilingir.com



Hayat sigortası tazminatı almak için üç kere “ölenler”, 6 aylık bebek için diş protezi faturası çıkaranlar, konserde dizini incitip hastanede yağ aldırınlar, kendisi yerine annesini, eşi yerine metresini tedavi ettirenler, tek kalemde işyeri kartıyla 2 bin balık satın alanlar...

25 yıldır sigorta suiistimleri üzerine araştırmalar yapıyorum. Bu çeyrek asırlık dönemde pek çok hayat, sağlık ve işsizlik sigortası dosyası inceledim. Şaşırtıcı, çarpıcı örneklerle tanık oldum. Bunlardan en ilginçlerini derledim ve siz değerli okurlarımızla paylaşmak istedim... Bu olaylarda kişi, yer, zaman ve herhangi bir kurum veya kuruluş adı belirtmedim. Bunun nedeni de yapmış olduğum işin insani ve hukuki yönüne sadakatle bağlı kalma ilkesi. Bu “cüretkâr” maceraları, hem geleceğin sigortacılarına hem de sigortalılarına ders olması açısından kaleme aldım. Daha fazlasını ve ayrıntılarını merak edenler, 2012 yılında Derin Yayınları’ndan çıkan “Sigortalı Hayatın Gerçekleri” kitabımı okuyabilir...

Sigortaya üçüncü tokatta yakayı ele verdi!

Hayat sigortaları içerisinde araştırıp da unutamadığım dosyalar arasında, İzmir’de başlayıp Adana’da sonuçlanan bir “Sülün Osman” hikâyesi var... “Şüphesiz dünyada en büyük hastalık, fazla akıllılıktır!” Üç defa “öldü”, şimdi hapiste!

Kanser olan karısının ölümünden önce, hayat sigorta primini 100 katına çıkaran B.S, istediği tazminatı alamayınca içine intikam ateşi düşmüştü. Üç ay sonra kendisini ölmüş gibi göstererek yüklüce bir tazminatı alabilmesi için oğlunu kanuni varis yaptı!

Kolay para kazanmanın tadına varan B.S. bu işi gelenek haline getirdi. Bir daha, bir daha! Yüklü tazminatlar cebe inmeye başlamıştı. Ancak dördüncü işinde ölümünden şüphelenen sigorta müfettişi olarak yapmış olduğum araştırmalar sonunda dolandırıcılıktan cezaevini boyladı.

B.S’nin yüreğine şeytan ne zaman düştü bilinmez ama kanserden ölen karısı M’nin ruhu öbür dünyaya kavuşmadan birkaç gün önce hayat sigortası primini 100 katına çıkarıvermişti! Bu kadar



riski yüksek bir hastalıkta ve yüksek bir prim artışını tespit ederek olaya el koyan ilk sigorta şirketi, bu yüksek prim artışını kabul etmemiş, ancak mevcut poliçeden doğan yasal hakkın getirdiği tazminat kadarını ödemişti...

Ama B.S. bir kez daha sigortadan büyük bir tazminat almayı aklına koymuştu. Aradan birkaç ay geçtikten sonra bu defa kendisi ölüverdi! “Ne tesadüf” demeyin, B.S. aslında turp gibiydi! Ama ölümünü belgeleyen resmi makamı, ilgili doktoru, nüfus müdürlüğünü, mezarlık müdürlüğü görevlisini bir şekilde yanıltarak ve veraset ilanı için müracaat ettiği mahkemeden alınmış gibi sahte bir belge dahi düzenleyerek; yine hayali bir trafik kazası sonucunda kâğıt üzerinde ölüvermişti! Bu durumda ölüm belgelerini gönderdiği ikinci sigorta şirketi de hayat poliçesinde yazan vefat tazminatının ödemesini kanuni varisi olarak görünen A.S’ye göndermişti. Tabii ki A.S. de almış olduğu bu tazminatın parasını derhal babasına teslim etmişti! Artık B.S. emekli maaşı gibi 3 ayda bir iyi bir tazminat almanın hiç de fena olmayacağını düşünüyordu. Aynı işlemi bir başka sigorta şirketine de uyguladı. Üçüncü kez

ve yine iyi bir tazminat bir önceki yolla cüzdanına girdi! Çekirge sıçramaya başlamıştı bir kere. Aman ne tatlı bir işti bu! B.S’nin kâğıt üzerindeki ölümü de bayağı bereketli olmaya başlamıştı. Bir kez daha aynı yöntemle başka bir şirketten tazminatı almayı başaran B.S, en son işinde yakayı ele verdi. Yaptığım araştırmalar sonucunda yeni ama gerçek bir “Sülün Osman” hikâyesi daha ortaya çıkmıştı.

B.S. sanırım şimdi cezaevinin parmakları arasında geçen günlerinin hikâyesini anlatıp çevresindekileri güldürüyordur...

6 aylık bebeğin diş protezi faturası!

Sağlık tarafında ilk tespit ettiğim suiistimal de epey komik ve düşündürücüydü. E.S. henüz 6 aylık bir bebektir. Özel sağlık sigortalarının Türkiye’de görücüye çıktığı ilk aylarda doğmuş şanslı bir bebektir... Çünkü özel sağlık poliçesinin tüm teminatlarıyla korunmaya alınmıştı, ayrıcalıklı ve

nitelikli sağlık kuruluşlarında tedavi görebilecekti. Sigortalılarımızın sağlık giderleriyle ilgili doktor raporları ve bunların fatura bedelleri gelmeye başlamıştı. İlk gelenler arasında E.S. bebeğin de bir faturasını tespit etmiştik. Bu faturayla tıp literatürüne geçen ilk protez dişli bebek olacaktı neredeyse. Söz konusu fatura, 6 aylık E.S’nin dişlerinin çekimi ve protez yapımı bedelini içeriyordu!

Ne konserdi ama!

O çok ünlü bir sanatçıydı Rumeli Hisarı konserlerinin çok popüler olduğu bir yaz günü sahnede düşmüş ve konserini yarıda bıraktığını araştırmalarımız sonucu öğrenmiştik. Kazanın olduğu gece ambulansla çok bilinen bir hastaneye götürülmüştü hanımefendi. Acilen ameliyata alınmış ve hasar gören sağ dizine başarılı bir laparoskopik müdahale yapılmıştı. Sıra yapılan ameliyatın faturasının ödenmesine gelmişti... Ünlü solistimizin özel sağlık sigortası vardı. Hastane muhasebesi, doktor ve hastane işlemlerini içeren faturayı düzenleyerek sigorta şirketine göndermişti. Ama faturayı görünce sigorta şirketi yöneticilerinin gözleri fal taşı gibi açılmıştı! O dönemde bu operasyonu yine ünlü bir profesör eşdeğer bir hastanede yapsa bedeli bu faturanın 3 misli daha az olacaktı. Söz konusu olayın içerisinde başka bir iş olabileceğinden hareketle yapılan ameliyatın



incelenmesi görevini bizzat ben üstlenmiştim. Yaptığım araştırmalar sonucunda o ünlü sanatçımız, çok bilinen ve tercih edilen o hastanede, yine o çok tanınan doktorundan sadece sağ diziyle ilgili problemin giderilmesini istememiş; bunun yanı sıra vücudunun çeşitli yerlerindeki estetik düzeltmelerin yapılması isteğinde de bulunmuştu! Bunu nasıl mı ortaya çıkardım? Aynı senaryoyla hastaneye müracaat ettim ama ameliyat olmadan önce o ünlü doktorun ameliyat bedelinin ve hastanedeki yatış ücretlerinin ne olduğunu bizzat o ünlü hastanenin muhasebesinden yazılı olarak tespit ettirdim. Bu özel bir hastanın uyguladığı cari fiyatları yönünden en tabii hakkıydı. Ama ameliyathane kayıtlarına dayanarak tespit ettiğimiz bu operasyonu hastane yöneticilerine açıkladığımda ve bir de kimliğimi belirttiğimde o kadar şaşırdılar ki anlatamam. Açık kalan ağızlarının bir karışık görüntüsünü hala hatırlarım...

“30 yaşındayım” deyince çok güldük

N.A., çalıştığı şirket tarafından sağlık sigortası kapsamına alınmıştı. Özel sağlık kurumlarından tedavi görecektir olması onun için çok güzel bir şeydi ama bu imkân sadece ona tanınmıştı, bir aile yakınına değil! O gece annesi rahatsızlandığında gittikleri özel hastanenin nöbetçi doktorundan rica etmiş ve kendi özel sağlık sigortasıyla annesini hastaneye yatırmıştı. Gecenin o saatinde sigorta şirketinin görevlisi de yoktu. Hem annesini yatıran doktor da nasıl olsa bu duruma göz yummuştu! Ertesi gün hastanenin deneyimli personeli ve sigorta şirketinin görevlisi, hastayı ziyaret ettiklerinde



yatış formunda yazan doğum tarihi ile hastanın görünen yaşının çok farklı olduğunu tespit ettiler. En az 50 yaşında görünen hasta kadının “30 yaşındayım, bu hastalık beni yaşlı gösteriyor” cevabı herkesi çok güldürdü. Görevlinin hastanın kimlik kartını istemesi üzerine olay ortaya çıktı. Esas sigortalı olan kadın, bu planı gece annesinin yatışını yapan doktorla birlikte yaptıklarını itiraf etti! Sonuç olarak, hastanenin tüm masraflarını kendi cebinden



ödeyen sigortalının poliçesi iptal edildi, görevli doktorun işine son verildi. Olayın ortaya çıkmasıyla anne ve kızının yaşadıkları utanç da onlara hiç unutamayacakları bir ders oldu.

Estetik bedelini sigorta şirketine ödetmeye çalıştı

Sigortalı S.G. ilgili sigorta şirketine gönderdiği faturalarda ve raporunda Amerika'da ameliyat olduğu kalça bölgesinde birkaç operasyon geçirdiği anlaşıyordu. Ancak dökümlü faturadaki bazı detaylara bir anlam verilememişti. Sigortalı kadın yürüyen merdivenden düştüğünü, kalçasında yaralanma ve ezilmeler olduğunu söylüyordu. Durumdan şüphelenen sigorta müfettişleri, Amerika'daki hastaneyle temasa geçerek ilginç sonuca ulaştılar. Bu genç ve kilolu hanımefendi, yürüyen merdivenden düşmemiş, kalça bölgesinde oluşan yağları aldırarak güzelliğine güzellik katmak istemişti!

Eşim diyerek metresini tedavi ettirdi!

Sigortalı R.A. eşinin ameliyat masraflarını ödetmek için faturasını sigorta şirketine göndermişti. Şirket doktorları yapılan ameliyatın müşahade dosyasını ve diğer tıbbi belgelerini ilgili hastaneden istediklerinde; hastaneye ameliyat olması için yatış onayı veren doktorun hastayı başka bir isimle yatırdığının farkına vardılar. Kurumun araştırma görevini üstlenen sigorta müfettişleri,

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.



incelemeleri sonucunda ilginç bir sonuç elde etmişlerdi. Ameliyat için hastaneye yatırılan ve ameliyat edilen kadın sigortalının “eşi” değil “metresi” çıkmıştı! Sigortalıya bu durum açıklandığında, şirketi dolandırmaya kalkan uyanık çapkın, hakkı olmayan tazminatı almaktan vazgeçtiği gibi sigorta şirketi yetkililerine, olayı kapatmaları için günlerce yalvarmıştı. Maazallah karısı bu olayı duysaydı kim bilir neler yaşardı neler!

Ünlü şarkıcının kalçasındaki ben!

Sesi de kendisi de çok güzeldi. Görüntüsüne de çok önem veriyordu. Ama şu poposundaki benler yok muydu? Onları mutlaka aldırmasıydı. Hiç beklenmedik durumlarda ortaya çıkıverip tüm estetiğine ve güzelliğine gölge düşürüyorlardı. Bu ünlü şarkıcımız sonunda bu benlerini bir operasyonla aldirarak kurtuluverdi. Tabii operasyonun faturasını da sigorta şirketine ödenmesi için gönderdi. Ah şu sigorta müfettişleri yok mu? Yine gelen faturada kullanılan bazı malzeme ve ilaçtan şüphelenmişlerdi! Operasyonun yapıldığı özel hastaneye gidilerek tıbbi kayıtlar incelemeye alındı...

Sonuç mu? Yapılan operasyon kalçadaki “benler” değil “yağlar” içindi!

Siz hiç evinize 2 bin alabalık aldınız mı?

İşsizlik sigortalarında da çok ilginç sonuçlarla karşılaştık. Araştırmaya aldığımız bir işsizlik dosyası, sigortalının yapmış olduğu aşırı harcamaların yoğunluğuna odaklanmıştı. Şahsın kredi kartı harcamalarının hesap özetlerini ve harcama faturalarını incelerken, sigortalının bir balıkçıdan 2 bin adet balık aldığını belirleyen faturaları ve aynı tarihi içeren peş peşe iki kez kullanıldığı anlaşılan kredi kartı harcamalarını tespit ettik.

Sigortalı, Güneydoğu Anadolu Bölgemizin sanayi merkezlerinden biri olan büyük bir ilimizde yaşıyordu. Kendisi orta ölçekli bir fabrikanın finansman müdür yardımcısıydı. İlginçtir, işsizlik sigortasını da iş akdi feshedilmeden 4 ay önce yaptırmış ve çalışmış olduğu fabrikadan çıkarılmadan 2 ay öncesinde de yoğun bir kredi kartı harcaması yapmıştı! Hesap ekstrelerinde gözükten yüksek meblağlı harcamaların ikisin de göndermiş olduğu

balık alımı faturalarından teyit etmiştik.

Dosyayı araştırmak üzere bu büyük ilimize gittiğimizde, önce sigortalının işine son veren fabrikaya işverenin yanına giderek, kendimizi tanıttıktan sonra geliş nedenimizi açıklayarak sigortalının işten çıkarılış nedenini öğrendik. Bu arada şahsın işten çıkarılmadan önce yaptığı aşırı harcamaları içerisindeki balık alımlarını da söylediğimizde hem işyeri sahibinin hem de sigortalının amiri konumundaki finansman müdürünün ağızları bir karış açık kaldı. Hatta fabrikanın sahibi, hiç unutamadığım şu yanıtı verdi:

“Müfettiş bey kardeşim, bizim fabrikamız orta ölçekli bir müessese. Gece çalışanlarla birlikte toplam çalışan sayımız 150. İşten çıkardığım bu arkadaş böyle bir şey yapmadı ama varsayalım ki tüm çalışanlarımıza veda yemeği versin. Adam başı 10 tane yeseler bu kadar balığı tüketemezler! Şimdi daha iyi anladım ki bu arkadaş işten çıkarmakla çok doğru bir karar vermişim.”

Daha sonra şehir merkezindeki balıkçılar çarşısına giderek söz konusu şahsın balık aldığı marketin sahibiyle görüştük. Orada da aldığımız yanıt bizi çok şaşırttı:

“Müfettiş bey, bu abi bizden ilk kez bu kadar balık almıyor ki! Daha önce de çalıştığı fabrika adına bizden alışveriş yaptı. Biz de sonra faturasını fabrikanın muhasebesine göndererek tahsil ettik.”



ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr

YELEN
GÜLPINAR

DNG

DIŞ TİCARET



DENGE

HOLDİNG

Ray çalışanları için çok anlamlı bir ödül

Ray Sigorta, "Gönüllüyüm Yanındayım" projesiyle Günter Geyer Sosyal Bilinç Ödülü kazandı. Proje kapsamında 53 gönüllü Ray Sigorta çalışanı, 234 saatini zihinsel engelli çocuklara hediye etti...

Ray Sigorta'nın geçen ay Viyana'dan misafirleri vardı. Yarım asırlık şirketin ana hissedarı Vienna Insurance Group'un (VIG) bağlı olduğu Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein, İstanbul'a üst düzey bir ziyarette bulundu. Bu kez konu ne yıl sonu değerlendirmesi ne de yeni yıl stratejik planlarıydı. Ray Sigorta çalışanlarının gönüllülük esasıyla yürüttüğü bir sosyal sorumluluk projesi ödüllendirilecekti...

Gerçekten de bu ziyaretin tek amacı ödül ve ödülün kamuoyuna duyurulmasıydı. Çünkü grubun toplumun dezavantajlı üyelerine yardımda bulunulmasına ilişkin çok köklü bir geleneği var. Öyle ki sosyal sorumluluk VIG için 190 yıllık tarihinde zorlu ekonomik zamanlarda dahi taviz vermediği bir taahhüt. Bu konuda 2011'den bu yana verilen ödüllere ismini veren Günter Geyer'in kendisi de hayatı boyunca bu konularda aktif olmuş emekli bir grup çalışanı. Topluma sundukları hizmetlerdeki başarıları karşılığında her yıl 3 grup şirketine verilen Günter



Levent Şişmanoğlu

Karl Fink

Geyer Sosyal Bilinç Ödülü'nü kazanan Ray Sigorta'nın "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi de zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rollerinin gelişimine katkı sağlıyor. İsterseniz hikayenin bundan sonrasını, ödülün teslimi için gerçekleştirilen basın toplantısında konuşan grup CEO'su Karl Fink ve Ray Sigorta Genel Müdürü Levent

Şişmanoğlu'ndan aktaralım...

1 iş günü izinli sayılıyorlar

VIG, yaklaşık iki asırlık tarihinde en zor zamanlarda bile taviz vermediği sosyal sorumluluk bilincinin bir ifadesi olarak bu alanda yaptığı çalışmaları 2011'de Social Active Day (Sosyal Aktivite Günü) adı altında projelendirmiş. VIG çalışanlarının gönüllülük esasıyla

toplumsal sorunlara katkı sağladığı proje kapsamında çalışanlara yılın bir çalışma gününde sosyal organizasyonlar için yapılan etkinliklere gönüllü olarak katılma, toplumda desteğe muhtaç vatandaşlara yardım etme ve destek olma fırsatı veriliyor. Bu çerçevede oluşturulan Ray Sigorta'nın "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi ise Türkiye'nin önemli bir sorunu olan zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal gelişimine olumlu katkı sağlamayı amaçlıyor. Projeye dahil olan her personel 1 iş günü ücretli izinli olarak profesyonel eğitimciler eşliğinde zihinsel engelli çocukların eğitimine katkı sağlıyor, sosyal gelişimine faydalı olacak çalışmalara katılıyor. Proje kapsamında 53 gönüllü Ray Sigorta çalışanı, 234 saatini zihinsel engelli çocuklara hediye etti.

42 proje arasından seçildi

Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein İcra Kurulu Üyesi Karl Fink, engelli bireylerin topluma entegrasyonunun neredeyse her yerde ve dolayısıyla Türkiye'de de zorlu bir konu başlığı olduğunu anlattı. Bu genç insanların toplumda değer görmelerinin son derece önemli olduğuna dikkat çeken Fink, "Bu husustan hareketle, Ray Sigorta'nın bu konu başlığını seçmiş olması ve çalışanlarını buna dahil ederek kamuya göstermesi, ödülü getiren en önemli etken oldu" dedi.

Fink, Ray Sigorta'nın üçüncülükle ödüllendirildiği "Gönüllüyüm Yanındayım", grup bünyesinde gerçekleştirilen 42 proje arasından seçildi. Birinciliği çok geniş katılımlı bir proje gerçekleştirdiği için Slovenya, ikinciliği ise yine engelli çocuklarla ilgili projesiyle Sırbistan kazandı.

Başarının anahtarı: Mutlu çalışanlar

Toplumsal sorunlara ortak çabayla çözüm üretmek anlayışından hareketle oluşan projenin ödüllendirilmesinin

Ray Sigorta'nın "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi Türkiye'nin önemli bir sorunu olan zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal gelişimine olumlu katkı sağlamayı amaçlıyor.

kendilerini çok onurlandırdığını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Ticari kuruluşlar olarak bizlerin de yaşamsal konulara dair hedefleri olmalı. Bu çalışmanın bizlere de çok faydası oldu. Projeye katılan arkadaşlarımızın tutumlarında çok olumlu değişiklikler gözlemledik. Böyle çalışanlarımız olduğu için çok mutluyum. Başarının anahtarının mutlu çalışanlar yaratmak olduğunun bilincindeyiz."

Portföy tercihi büyümeyi sınırladı

Levent Şişmanoğlu, ödül töreninin ardından sektör ve Ray Sigorta açısından 2014 yılı sonuçları ile 2015 beklentilerine yönelik kısa bir değerlendirme yaptı. Şişmanoğlu, sektörün zayıf bir yıl olan 2014'te yüzde 9 nominal büyüme kaydettiğini hatırlattı ve enflasyon göz

önüne alındığında bunun "büyümek" anlamına geldiğine dikkat çekti.

Ray Sigorta'nın yüzde 7 büyümesini ise kendilerinin özellikle seçmiş olduğu bir portföyün sonucu olduğunu belirten Şişmanoğlu, "Sigortacılar sadece ödedikleri hasarla değil verdikleri teminatla da sorgulanır. Hem sermaye yeterliliği hem sermayenin optimizasyonu çalışmalarımız kapsamında reasürans desteği kullanırız. Dolayısıyla reasürans algılarını optimize etmek için çalışmalar yaptık. Bu çalışmalar önümüzdeki günlerde de devam edecek" dedi.

Şişmanoğlu, Solvency II kriterlerine de değindiği konuşmasında, Türkiye şu an için bunun uzağında gibi görünse de Ray Sigorta'nın içinde bulunduğu VIG açısından bu kapsamdaki risk sermayesi hesaplamalarının öne çıkacağına işaret etti.

"TOPLAM SİGORTALI SAYISI YÜZDE 10 ARTTI"



Levent Şişmanoğlu
Ray Sigorta Genel Müdürü

2015'te yüzde 3 civarında ekonomik büyüme bekliyoruz. Enflasyon beklentimizse yüzde 7'nin üzerinde. Bütçelerimizi belirlerken hesabımızı buna göre yaptık. Bu yıl sektörün nominal yüzde 11 büyümesini, Ray Sigorta'nınsa yüzde 15 civarında hayat dışı prim artışı sağlamasını bekliyoruz.

Büyüme yeni işler yaratarak gerçekleşecek. Türkiye'nin her il ve ilçesinde olmak gibi bir hedefimiz var. Acente sayımızı 1.500'e çıkarmak istiyoruz. Bu bizi önümüzdeki 10 yıllarda istediğimiz

penetrasyona taşıyacak bir hedef.

Türk sigortacılığı genelinde geçen yıl sadece trafik poliçeleri yüzde 9 arttı. Avrupa ekonomisi için inanılmaz bir büyüme. Almanya, Avusturya gibi nüfusun yaşlanması sonucu sürekli müşteri sayısının azaldığı bir ortamda sigortacılık yapıyor. Bizse ortalama yaştan 30 olduğu bir ülkede yaşıyoruz ve her yıl sigortalı sayısında artış oluyor.

Bu yıl da 4 Mart itibarıyla trafik sigortası poliçe sayısı geçen yılın ilk iki ay 4 günlük süresine göre yüzde 10 daha fazla. Kaskoda da aynı durum söz konusu. Türk sigorta sektörü geçen yıla göre yüzde 10 daha fazla yeni müşteri kazanmış. Konut poliçelerindeyse DASK piyasayı dinamik hale getiriyor. Sigortalanma oranlarını artırıyor. Sigorta şirketleri geçen yıl için fiyatları düşük bulabilir, zarar etmiş olabilir. Ama bu sigortalı havuzu yok olmayacağı için Türk sigortacılığı eninde sonunda doğru fiyatı koyup para kazanabilir hale gelecektir. Bu anlamda son derece olumlu beklentilere sahibim.



Ali Savaşman
Sandler Training

Satış faaliyetlerinizi montaj hattı mantığıyla analiz etmek satış çabalarınızı daha iyi anlamanıza ve kontrol etmenize yardımcı olacaktır. Böylece faaliyetleriniz ve sonuçlarınız arasında daha kesin bağlar kurarak başarısız sonuçları düzeltmenin yollarını kolayca bulacak, başarılı olanları da tekrar etme şansına sahip olacaksınız...

Satış montaj hattı

Standart kalitede, hatasız, etkin ve verimli üretim yapmak için birbirini takip eden aşamaların bir hat üzerinde farklı istasyonlarda seri olarak montajının yapılması ilk defa 1797’de ABD’li Eli Whitney tarafından hayata geçirildi. Daha sonra 1900’lerin başında Henry Ford tarafından Model T’nin üretimine adapte edilerek “montaj hattı” kavramıyla günlük hayatımıza girdi.

Montaj hattının sonundan çıkacak ürünün hatasız ve belli bir kalitede olduğundan emin olmak için üretim sürecinin belli aşamalarında kalite kontrolü yapılıyor. Kontrol noktalarında belli bir standardı sağlamayan ürünler banttan çekilerek hatalı ürünün hattın sonuna ulaşması engelleniyor. Hattan çekilen ürün sayısı belli bir limite ulaştığında üretim tamamen durduruluyor ve hataya sebep olan süreç düzeltilerek üretimin sürekli ve hatasız olması sağlanıyor.

Satış-montaj hattı ilişkisi

Satış, teknik olarak tam bir montaj hattı olmasa da satış sürecinin montaj hattına benzeyen pek çok özelliği var.

- Satışın “hammaddesi” müşteri adayıdır.
- Satışın “üretim süreci” müşteri adayının ihtiyacının tespiti, analizi ve değerlendirilmesinden oluşur.
- Satışın “nihai malı” kapanmış bir satıştır. Yani müşteri adayının ihtiyacına uygun bir çözüm sunulmasıdır.
- Satış sürecinin “zamanlaması”, “sıralaması”, “denetlenmesi” ve “yönetilmesi” gerekir ki belli bir kalite, karlılık ve kota tutturulsun...



İş geliştirme süreçlerinin montaj hattı mantığıyla analiz edilmesinin iki faydası söz konusu. Öncelikle süreçteki tıkanıklıkları, sıra dışı uygulamaları ve tekrar eden faaliyetleri tanımlayan bir perspektif kazandırarak satış verimliliğinizi geliştirmenize yardımcı olur. İkinci olarak da sürecinize özel bir “erken uyarı sistemi” geliştirmenize imkan tanıyan bir yapı sunarak etkinliğini artmasını sağlar. Böylece satış sürecindeki hatanın (satışı kapatmanın önündeki engel) izini geriye doğru, ortaya çıktığı ilk aşamaya kadar sürer ve gerekli ince ayarları yaparak aynı hatanın tekrarını engellersiniz.

Kalite kontrol kriterlerinin önemi

Satış sürecini montaj hattı mantığıyla analize “hammadde” ile başlamak lazım. Müşteri adayı hangi kriterleri sağlamalı ki montaj hattının başındaki yerini alabilsin? Çözümünüze olan ilgisi yeterli mi? Ya da sadece çözümünüzü ön onaylamış ve satın alacağını garanti etmiş müşteri adaylarıyla hareket etmek gibi daha sıkı politikalarınız mı var?

İlk aşamayı geçip montaj hattının başındaki yerini alan müşteri adayı hangi üretim sürecinden geçecek? Örneğin benim kullandığım Sandler Satış Sistemi, müşteri adayının ihtiyacını ve arzu ettiği çözümü analiz eden; çözümün aciliyetini ve önceliğini belirleyen; çözümü elde etmek için müşteri adayının ayırdığı kaynakları açığa çıkaran ve satın alma kararının nasıl, ne zaman ve kimler tarafından yapılacağını tanımlayan belirgin süreçleri kapsıyor ve her bir aşamanın bir sonraki aşamaya geçebilmek için yakalaması gereken kendine özel “kalite kontrol” kriterleri var.

Acaba sizin satış sisteminizin



üretim aşamaları nedir? Bu aşamalar belli bir sıralamaya sahip mi? Her bir aşamanın arzu edilen sonucunu tanımladınız mı? Bu sonucu nasıl ölçeceğinizi belirlediniz mi? Ve hepsinden önemlisi müşteri adayını belirlediğiniz kriterlere uygun değilse ne yapacaksınız?

Varsayın ki müşteri adayının bütçesine uygun olarak sunmayı düşündüğünüz çözüm, satın almayı arzu ettiği hizmetin kapsamıyla tam olarak uyumlu değil. Aslına bakacak olursanız ortada iyice bir satış fırsatı var ama en iyi satış fırsatı bu mudur? Bu soruyu sadece müşteri adayının istekleriyle uyumsuz olması yönünden cevaplamak yeterli olacak mı? Biliyoruz ki rakiplerimiz bu uyumsuzluğu kendilerine kaldıraç yaparak satış elimizden almaya çalışacaktır, siz de böyle yapmıyor musunuz?

Peki o zaman ne yapmalı?

Eğer sadece en iyi satış fırsatlarıyla bir sonraki aşamaya geçmeye müsaade eden katı kalite kontrol standartlarınız varsa, yeterince iyi olmayan fırsatları montaj hattından alıp çöp sepetine atabilirsiniz.

Eğer kalite kontrol standartlarınız yeterince titiz değilse montaj hattında hallice fırsatların peşinden koşmaya devam ederek, her fırsatı son aşamaya kadar getirecek ve sunumunuzu yaptıktan sonra müşteri adayının teklifinizi çöp sepetine atmaması için dua edeceksiniz.

Satış faaliyetlerinizi montaj hattı mantığıyla analiz etmek satış çabalarınızı daha iyi anlamana ve kontrol etmenize yardımcı olacaktır. Böylece faaliyetleriniz ve sonuçlarınız arasında daha kesin bağlar kurarak başarısız sonuçları düzeltmenin yollarını kolayca bulacak, başarılı olanları da tekrar etme şansına sahip olacaksınız.



Gelişmekte olan ülkelerde sigorta ve inovasyon



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Türkiye sigorta sektöründe inovasyon geliştirip hayata geçirmek zor. Çünkü farklı düşünme becerisi ve uygulamaların hayat bulacağı olumlu atmosfer sınırlı. Ancak “çan eğrisi” mantığında olduğu gibi, aslında çok basit ve daha önce düşünülmemiş bir noktayı yakalayarak ortalamada kalan şirketlerin hemen önüne geçebiliyor...

İşte içeriği bakımından bir arada bulunması zor olan iki tanım: Gelişmekte olan ülkeler ve inovasyon. Neden mi zor? İnovasyonun sonuçlarının görülmesi için gerekli orta vadeli zaman ve yeterli maddi kaynaklar, ekonomisi gelişme sürecinde olan bir ülkede kolaylıkla bu kanala akıtlamıyor da ondan...

Ancak inovasyonun sağladığı katma değer ve hızlandırıcı etki, gelişmekte olan bir ekonominin tam olarak istediği şey. Bunun nedeni ise gelişim sürecinde olan bir ekonominin birincil önceliğinin doğal olarak gelişmiş ülke statüsüne terfi etmek olması.

Gayri safi milli hasılasını artırmak ve ülke genelinde adaletli bir şekilde paylaştırılmasını sağlamak, iyi düzenlenmiş ve yeterli derinliğe sahip bir finans piyasasına sahip olarak yatırım için tercih edilir olmak ve vatandaşlarına sahip oldukları hakları en iyi şekilde sunabilmek... Bunları gerçekleştirebilmenin yolu, birçok alanda verimli ve inovasyonu destekleyen süreçler oluşturmaktan geçiyor.

İyi sigortacılık yetmiyor artık

Makro ekonomik bakış açısından mikroya ve sigorta piyasasına indiğimizde ise Türkiye gibi ekonomisi gelişme sürecinde olan bir ülkede yukarıda anlatılan geniş perspektifin izlerini görüyoruz. Ülkemiz sigorta sektörünün birincil önceliği, yer aldığı finans piyasasında kendine kayda değer bir yer edinmek, müşteri tabanını genişletmek ve topladığı fonları artırabilmek. Daha çok sigortalıya sahip olarak, “büyük sayılar kanunu”nun da işlemesiyle birlikte, finansal yapısı güçlü ve faaliyetlerinden kar edebilen bir kurum haline gelebilmek.

Günümüzde ise tüm bunların sadece iyi sigortacılıktan geçmediği konusunda artık hepimiz hemfikiriz. Çünkü düşük faiz oranları şirketleri öncelikle kendi öz faaliyetleriyle varlıklarını sürdürebilmeye mecbur bıraktı. Süreçleri içerisinde hiçbir operasyonel kayba veya verimsizliğe tahammülleri kalmadı. Mevcut yatırım gelirini devam ettiremeyeceklerinden süreçlerini verimlilik esasıyla daha iyi düzenlemeye başladılar. Primlerle dolan sermaye yeterliliği havuzunun dibindeki delikleri kapama yoluna gittiler. Bunun sonucunda, sigortanın doğasından gelen risklerin maliyeti dışında kalan her kayıp artık önlenebilir veya kaçınılması gereken bir kayıp haline geldi.

İşte tam da bu noktada sigorta şirketlerinin ihtiyacı olan kavram çıkıyor karşımıza: İnovasyon...

Bir açıdan zor, bir açıdan kolay

Mevcut ve önceden belirlenmiş düşünce ve yapı kavramlarından ayrılarak farklı bir yol aramak için atılan her adımı inovasyon kavramı içerisinde değerlendirebiliriz. Türkiye sigorta sektöründe ise bu hem kolay hem de zor. Gerçekleştirilmesi ülkemizde nispeten zor çünkü, önce farklı düşünme becerisi, sonra uygulamaların hayat bulabileceği olumlu atmosfer sınırlı. Genellikle sigorta şirketlerinin sektöre ilişkin algısı bekleme, öncelikle diğerlerinin ne yaptığını görme ve sonrasında da muhtemelen aynı aksiyonu gerçekleştirme yönünde. Bu adımlarla ilerleyen bir sigorta sektöründen radikal veya an azında diğerlerinden

farklı bir değişiklik beklemekse ne yazık ki mümkün olamıyor. Bu açıdan baktığımızda uygulanması zor. Başka bir açıdan ise kolay. Çünkü sektör genelinde olmayan bir düşünme tarzını en ufak yüzdelere dahi uygulayabilen bir şirket hemen öne çıkabiliyor. “Çan eğrisi” mantığında olduğu gibi, aslında çok basit ve daha önce düşünülmemiş bir noktayı yakalayarak ortalamada kalan şirketlerin hemen önüne geçebiliyor. Diğer bir avantaj ise farklılaştırıcı bu uygulamaların tespit edilebilmesi için teknoloji firmalarındaki gibi yüksek araştırma-geliştirme bütçelerine ihtiyaç duyulmaması. İlk aşamada gereken sadece farklı bir bakış açısı ve bu farklı bakış açısının yapacaklarını destekleyebilecek bir yönetim anlayışı. Bu bütçeyi bile ayırmayan-ayırılmayan sigorta şirketleri ile sigorta için ödediği prim bedelinin sokağa atılan para olduğunu düşünen kişi arasında bir fark olmadığı da görülebiliyor bu noktada. Şirketler, sektörde tam da ihtiyaçları olan fark yaratabilme şansını kaçırıyor ve bütün gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, değişken piyasa şartları içerisinde kayboluyorlar. Peki inovasyon, sigortacılıkta sadece şirket süreçlerini gözden geçirmek ve mevcut durumdan farklı veya yeni kombinasyonlar denemek mi? İç müşteriler olarak şirket çalışanlarını dikkate alırsak evet. İç müşterilere farklı iş çözümleri sunabilmek, mevcut iş yapış şekillerini değiştirmek, dolayısıyla etkin ve proaktif bir şirket organizasyonu yaratmak, kurum içinde yürütülebilecek inovasyon faaliyetlerine örnekler. Dış alemdeki müşterilere sunulacak, daha önce deneyimlenmemiş hizmetler veya ürünler yaratmak, mevcudu talep sahibinin ihtiyaçlarını daha iyi yansıtır hale getirmek, daha önce farkında olmadıkları ihtiyaçlarını tespit etmek ve buna uygun ürünleri müşterileriyle buluşturmak ise kurum dışı inovasyon örneklerinden...

Hayat branşında farklılaşma faaliyetlerinin yavaş yavaş başladığını görüyoruz. Ancak sorumluluk, kaza ve emtia gibi elementer branşlarda henüz müşteri inatla sormadan aksiyon alabilen yapıya sahip bir sigorta şirketimiz yok.

Hayatta yavaş yavaş başladı...

İnovasyonu ülkemiz sigorta sektörü özelinde düşünürsek karşımıza daha geniş bir yelpaze çıkıyor. Henüz son kullanıcı olan sigorta talep eden müşteri nezdinde fark yaratmak sigorta şirketleri açısından tam anlamıyla bir gereklilik haline gelemedi. Dolayısıyla alınacak birçok alışılmamış aksiyon mevcut. Sigortalanma sürecine paralel olarak düşünürsek, piyasa araştırmaları sayesinde müşteri sigorta ihtiyacının zorunlu sigortalar dışında hangi alanlarda toplanabileceğini tespit etmek, bu ihtiyaçları gidermeye uygun ürün yapısının oluşturulması ilk inovatif faaliyet. Hayat branşında bu anlamda farklılaşma faaliyetlerinin yavaş yavaş başladığını görüyoruz. Ancak sorumluluk, kaza ve emtia gibi elementer branşlarda henüz müşteri inatla sormadan aksiyon alabilen yapıya sahip bir sigorta şirketimiz yok. Ürünün oluşturulmasından müşteriyle buluşturulduğu dağıtım kanalı aşamasına geldiğimizde, direkt satış faaliyetleriyle birlikte inovatif faaliyetlerin gelişmeye başladığını söyleyebiliriz. Ancak henüz direkt satış kanalının dışında farklı kanalları keşfeden veya geliştirebilen bir yapıdan bahsetmek için erken. Ürünün müşteriyle buluşturulması ve poliçe satışının -ki Türkiye sigorta sektöründeki en zor aşamalar- ardından satış sonrası hizmet de inovatif faaliyetlere açık ve günümüz sigortacılığında müşteri sadakatini en fazla belirleyen süreç oluyor. Bu aşamada müşteriye sunulacak her farklı yaklaşım (hizmet, ürün, tamamlayıcı ürün veya ufak hediyeler vs) onun prim bedeline duyarlı kalmadan sadece memnun olduğu sigorta şirketiyle çalışmasını sağlıyor. Bu alanda yayınlanmış sektörü kapsayan detaylı bir araştırmaya yazının hazırlanma sürecinde ulaşılammış olması da aslında inovasyon anlamında almamız gereken yolun uzunluğunu gösterir nitelikte.





EIOPA, Japonya modelini örnek alacak



EIOPA (Evrupa Sigorta ve Emeklilik Otoritesi) tarafından kasım ve nisan ayları arasında Solvency II düzenlemesi kapsamında yapılan stres testlerinin sonuçları, sigorta sektörünün mevcut durumunu yansıtmaya açısından önem taşıyor. Piyasa riskiyle birlikte Euro bölgesinde sıfıra yaklaşan faiz oranlarının da senaryolara dahil edilmesi, senaryo modellerinin doğruluğunu tartışmaya açtı. Bu aşamada Japonya'da geçerli modelin kullanımı gündeme geldi.

Japon şirketleri tarafından uygulanan yöntemlerle tasarruf ve yatırımlar arasında dengeli bir portföy oluşturulabileceği ve yatırım piyasasının olumsuz etkilerinin azaltılabileceği belirtildi. Değişen ekonomik yapıyla birlikte geleneksel ürünlerinin yapısını yeniden düzenleyen, sağlık alanında uzun vadeli kapsamlı ürünlerini piyasaya süren Japonya, yatırım stratejisini de değiştirmiş, devlet bonolarındaki payını azaltmış ve hisse oranını artırmıştı. Ekonomisi uzun zamandır deflasyonda olan ve faiz oranları Euro bölgesi gibi düşük düzeylerde seyreden Japonya'nın sigorta sektörü ve yatırım piyasasındaki başarısı EIOPA için örnek oldu.

AXA Hindistan'daki payını artırıyor

Hindistan hükümetinin sigorta sektöründeki yeni düzenlemeleri duyurmasının ardından sigorta devi AXA, hasar ve hayat branşlarında faaliyet gösteren Bharti Enterprises şirketindeki yatırım payını yüzde 26'dan 49'a çıkarmak istediğini açıkladı. Pay artırımıyla ilgili pazarlıklar devam ederken anlaşmanın sağlanmasının ardından kamuoyunun bilgilendirileceği belirtildi.

Hindistan sigorta sektöründe heyecan yaratan ve "Insurance Bill" olarak adlandırılan düzenlemeye göre sigorta sektörü düzenleyici kurumu IRDA (Hindistan Sigorta Düzenleme ve Geliştirme Kurumu) tarafından yabancı yatırımcıların sektörde sahip olabilecekleri azami pay yüzde 26'dan 49'a yükseltildi. Merakla beklenen düzenlemeyle birlikte yabancı yatırımcıların ne tür aksiyonlar alacağı merak ediliyor.



Birleşme ve satın almalar hız kazanacak



Deloitte New York tarafından hazırlanan "Insurance M&A Outlook 2015" raporuna göre sigorta sektöründe satın alma ve birleşmelerin artarak devam etmesi bekleniyor. Mevcut ekonomik şartlarda faiz piyasasının durumu ve düzenleyici kurumlardaki belirsizliklerin rakipler arası birleşme ve satın alma faaliyetlerini artıracığı belirtiliyor. Raporda ayrıca yüksek teknik rezervlerin, özellikle fiyat konusundaki rekabet ve yatırımlardaki düşük getirilerin sigorta şirketlerine olumsuz etkisinin 2015'te de devam edeceğinin altı çiziliyor. Satın alma yoluna giden sigorta şirketlerinin piyasadaki alternatiflerini değerlendirirken mevcut likit varlıklarına özsermaye ve aktif yapılarından daha fazla önem verdiği belirtiliyor. Raporda bu aşamada sigortalılar da uyarılıyor. Beklenen birleşme ve satın alma faaliyetleri ile piyasada sadece büyük oyuncuların kalmasının fiyat baskısı konusunda sigortalıları olumsuz etkileyebileceği ve alternatiflerin azalmasının fiyatları artırabileceği de raporda dile getirilen diğer noktalar.

AXA yeni bir girişim sermayesi fonu kurdu

Fransız sigorta devi AXA, 200 milyon Euro değerinde bir girişim sermayesi fonu oluşturduğunu açıkladı. AXA Strategic Venture unvanıyla kurulan şirketin bünyesinde değerlendirilecek sermaye fonu; sigorta, bankacılık ve risk yönetimi alanında yenilikçi fikirleri olan şirket ve girişimcileri küresel anlamda desteklemeyi amaçlıyor. Söz konusu fon, AXA'nın yatırımdan sorumlu yöneticisi Francois Robinet tarafından yönetilecek ve elde edilen sonuçlar AXA tarafından iş geliştirme süreçlerinde kullanılacak.



Societe Generale, Antarius'u satın alıyor



Societe Generale, Aviva Fransadan, önceki anlaşmalarla belirlenen Antarius'un hisselerini satın alma opsiyonunu kullanacağını açıkladı. Satın alma işleminin gerçekleşmesinin ardından Societe Generale'in hayat branşında Aviva Fransa ile bütün ortaklığı sona ermiş olacak. 10.5 milyar Euro değerindeki Antarius varlıklarını devralmasıyla birlikte Societe Generale'in sigorta sektöründeki faaliyetlerinin toplam değeri 100 milyar Euro'yu geçmiş olacak.

Societe Generale tarafından yapılan açıklamada, söz konusu transfer işleminin 2 yıl gibi uzun ve iyi planlanmış bir dönemde gerçekleştirileceği belirtildi. Öte yandan, Antarius'un operasyon merkezi, Fransız finans devinin hayat sigortası alanında faaliyet gösteren şirketi Sogécap'ın merkez binasına taşınacak.

Societe Generale Genel Müdür Yardımcısı Bernardo Sanchez-Incera, sigortacılığın grubun ana faaliyetlerinden biri olduğunu ve faaliyet gösterdikleri bütün piyasalarda özellikle bankasürans kanalıyla hızlı bir büyüme trendi yakalamayı amaçladıklarını açıkladı.

Sağlık sigortası talebi 2020'de katlanacak

Reasürans devi Swiss Re tarafından hazırlanan raporda, 2020 yılına kadar özellikle gelişmekte olan ekonomilerde sağlık sigortasına talebin ikiye katlanacağı belirtiliyor. Söz konusu artış, gelir düzeyiyle birlikte sağlık hizmetlerini daha kaliteli ve daha kapsamlı almak isteyecek vatandaşların taleplerine bağlıyor. Analizler, gelişmekte olan ülkelerde uluslararası oyuncuların da varlığıyla sigorta sektörünün sağlıkla ilgili yeni ve kapsamlı ürünler üretebildiğine ve ulusal sağlık sisteminin bir alternatifi durumuna geldiğine işaret ediyor. Raporda her ne kadar birbiriyle rakip olarak görülse de kamu ve özel sağlık sistemlerinin birbirlerinin tamamlayıcıları olduğunun altı çiziliyor. Sigortalıların gelecekteki yüksek maliyetli sağlık harcamalarını güvence altına alan poliçelerinin geniş

teminat alanları ve farklı türleriyle toplumda hatırı sayılır talep gördüğü de ifade ediliyor.

Raporda ayrıca, 2014'te Nijerya'da kullanımına başlanan "Yello Health" ürününe yer veriliyor. Poliçelerin basit veya dar kapsamlı tıbbi müdahaleler için akıllı cihaz kullanımıyla oluşturulduğu, ödeme hizmeti verildiği belirtiliyor. 2020 yılına kadar sektörün yılda ortalama yüzde 9.6 büyümesi ve prim toplamını üçe katlaması, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sağlık sigortalarının payının yüzde 15.4'e ulaşması bekleniyor.

Güney Kore'de piyasaya sürülen ve kanser hastalarına hitap eden sigorta türünün başarısını dikkate alan diğer ülkeler de bu yönde bir sigorta ürünü geliştirmenin yollarını arıyorlar. Latin Amerika'da ise 2003-2013 yılları arasında yüzde 6.8

büyüyen ve prim iadesini de öngören sigorta türünün 2020 yılına kadar ortalama yüzde 6.2 büyüyeceği tahmin ediliyor. Bununla birlikte özel sağlık sigortası görece küçük kalmasına rağmen mikro sigortacılığının hızlı bir şekilde önem kazanacağı belirtiliyor.





Japonya Novartis'in üretimini durdurdu

Japon hükümeti, bazı klinik vakaların ve ilaçların etkilerinin değerlendirildiği rapor sonuçlarının açık ve doğru bir şekilde beyan edilmediğini gerekçe göstererek ilaç şirketi Novartis'in üretimini ve bazı ürünlerinin satışını durdurma kararı aldı. Sağlık sigortası alanında da etkileri görülecek olan yaptırım sonucunda şirketin ve sigortalıların nasıl bir tepki göstereceği merak konusu.

İtalyan şirketlere ceza yağmuru

İtalya sigorta sektörü düzenleyici kurumu IVASS tarafından sigorta şirketlerine kesilen cezaların tutarı giderek artıyor. IVASS, 2015 yılı içerisinde tespit ettiği 54 adet uygunsuzluk için toplamda 131 adet para cezası kesilmesini uygun gördü. Sigorta şirketlerine ve sektördeki diğer oyunculara iletilen toplam cezanın 933 bin 105 Euro olduğunu belirten düzenleyici kurum, 349 bin Euro'luk cezanın ise aracı kurumlara kesildiğini açıkladı. Toplam rakam içerisinde tek bir uygunsuzlukla en büyük ceza 98 bin 370 Euro ile Zurich SpA aldı.

IVASS'tan yapılan açıklamada, hasar süreçlerinde tespit edilen ve düzenlemelerle çelişen uygulamaların cezaların ana sebebi olduğu belirtildi. Zurich Italia'nın toplamda aldığı ceza ise 126 bin 180 Euro. Toplamda şirket başına en büyük ceza 219 bin 925 Euro ile UnipolSai aldı.



Swiss RE'ye Güney Afrika lisansı

Reasürans devi Swiss Re bünyesinde faaliyet gösteren Swiss Re Corporate Solutions, Güney Afrika'da finansal hizmetler alanında faaliyet gösterecek şirketleri için düzenleyici kurum South African Financial Services Board'dan onay aldı. "Swiss Re Solutions Advisors South Africa Pty Ltd" adı altında hizmet verecek olan şirket, sektörde halihazırda faaliyet gösteren Guardrisk Insurance Company Ltd ile birlikte sigortacılık ve danışmanlık çözümleri sunacak. Güney Afrika piyasasının yerel oyuncularından Guardrisk, reyting kuruluşu Fitch tarafından AA+ ile değerlendirilen, üst düzey finansal yeterliliğe ve itibara sahip bir şirket olarak biliniyor. Ülkenin başkenti Johannesburg'da bir ofis açarak orta ve büyük ölçekli kurumsal şirketlere sunduğu gayrimenkul, mühendislik, madencilik, tarım ve enerji branşlarındaki sigorta çözümlerinde uzmanlaşan şirketin geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor.



FINANSJOB

www.finansjob.com

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

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



FİNANS, BANKACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARİYER PORTALI AÇILDI

Çin’de büyük fırsat



Büyümesini sürdüren Çin sigorta sektörü, 2010 yılındaki 239.2 milyar dolarlık pazar değerini 328.7 milyar dolara yükseltti. Bu artışla birlikte bankasüransın dağıtım kanalları içerisindeki önemi de arttı. Çinli analistler, geniş bir ürün yelpazesinde yeni ortaklıklarla sektör içerisindeki payını artıran bankasüransın mevcut dağıtım kanalları yapısında dengeleri değiştirmesini bekliyor.

Finaccord tarafından yayınlanan başka bir analizde ise hayat, hayat dışı ve alacak sigortası alanında piyasadaki fırsatlar değerlendirildi. 13 farklı sigortacılık ürününün 108 banka tarafından sigorta talep eden kişi veya kurumlarla buluşturulduğu piyasada Bank of China, Bank of Dongguan, The Ping An Bank ve Bank Qingdao dağıtım kanalları arasında öne çıkanlardan.

Çin piyasasında daha çok kritik hastalık, yatırım fonları ile ilişkilendirilmiş hayat sigortası ve emeklilik fonlarıyla ilgili ürünler gündemde. Ürün çeşitliliği her geçen gün artan kanalda büyüme 2012 yılıyla kıyaslandığında yüzde 60 seviyesinde.

Geniş müşteri tabanı ve mevduat toplama kapasitesine rağmen sigortayla alakalı herhangi bir ürün sunmayan Bank of Jilin (bireysel müşteri sayısı 9.76 milyon) ve Wuhan Rural Commercial Bank (bireysel müşteri sayısı 5.76 milyon) da sigorta şirketlerinin radarında. Uzmanlar özellikle hayat branşındaki prim üretiminde bir önceki yıla göre yüzde 50’ye yakın artış gösteren bankasürans kanalının hala etkin kullanılmadığı görüşünde. Sorumluluk ve sağlık branşlarının henüz keşfedilemediği belirtiliyor.

Çin hükümetinin bölgeler arasındaki ürün dağılımını düzenlemesi ve hala her sigorta ürününün sunulamadığı bölgelerle ilgili aksiyon alması bekleniyor.

Bankalar ve sigorta şirketlerinin ilişkilerinin kısa vadeli ve bütünsel bir yapıdan uzak olması ise bankasürans kanalının gelişmesi önünde görülen diğer bir engel. Bu kısa vadeli ortaklıkların ürün yapısını sınırlandırarak çapraz satış imkanını azaltması da bankaların farklı sigorta şirketleriyle çalışmadıkları için müşterilerine sadece sınırlı sayıda ürün sunmasına neden oluyor. Bu yapının değişebileceğini öngören uzmanlara göre Çin, özellikle banka ve sigorta şirketi işbirlikleri açısından büyük fırsatlar sunuyor.



Sompo Japan SCOR’a ortak oldu

Japon sigorta devi Sompo Japan Nipponkoa, Fransız reasürans şirketi SCOR’un yüzde 7.8 hissesini satın aldı. Satın alma işlemi, bu oranın yüzde 15’e kadar yükseltilebileceği ibaresiyle tamamlandı. Toplam yatırım tutarı 110 milyar Japon Yeni olan Sompo Japan SCOR’un en büyük ortağı olmayı planlıyor. Kamuoyuna yapılan açıklamanın ardından SCOR hisseleri Paris Borsası’nda yüzde 1.86 değer kazandı. Bu da yatırımcıların Japon sigorta şirketine güveni göstermiş oldu. Satın alma sonrasında yapılan açıklamada Sompo Japan’ın SCOR’un stratejik büyümesi ve yönetim yapısı üzerinde herhangi bir etkisinin olmayacağı belirtildi.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERHAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



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

Toyota'ya 'hatalı üretim' cezası

Minneapolis mahkemesi, Toyota'yı 10.94 milyon dolar ceza ödemeye mahkum etti. Mahkeme jürisi, 1996 model Toyota Camry marka aracın karıştığı, üç kişinin öldüğü ve iki kişinin ağır yaralandığı kazada üretim hatası olduğuna hüküm verdi. Kazayı yapan ve ilk yargılama sırasında suçlu bulunup 2 yıl hapse mahkum edilen sürücünün, gerçekleştirilen incelemeler sonucunda suçsuzluğu ispatlanmış oldu.

İlgili yıl ve model üretimin aracın hızlanma sürecinde bazı teknik aksaklıklara yol açtığını tespit eden bilirkişi, davanın yeniden görüşülmesine karar vermişti. İnceleme sonucunda kazanın yüzde 60 Toyota üretim hatası, yüzde 40 da sürücü hatasından kaynaklandığı tespit edildi. Bundan sonra sigorta sürecinin ne şekilde düzenleneceği ve olası diğer tazminatlarla ilgili talepler bekleniyor.



Nationale Suisse seyahat portföyünü satıyor

Nationale Suisse, Belçika'da faaliyet gösteren iştiraki L'Européenne'in seyahat sigortası portföyünü satmak için İspanyol sigorta grubu Mapfre Asistencia ile anlaştı. 25 milyon Euro'luk büyüklüğüyle Nationale Suisse'in toplam portföyünün yüzde 30'unu oluşturan seyahat sigortasının pazarda kârlı bir yapıya sahipti. Düzenleyici kurumun onayının ardından 2015 yılının ilk yarısında tamamlanması planlanan satın alma işlemi tüm portföyün transfer edilmesiyle tamamlanacak.

Vander Haeghen&C ve Arena all'Enstar Group acentelerinin satışının ardından seyahat sigortası portföyünün de elinden çıkarılmasıyla Nationale Suisse, Belçika pazarında sadece sanat ürünlerin yönelik sigorta ürünleriyle yer alacak. Grup, bu faaliyetlerini ise Lihtenştayn'daki merkezinde sürdürecektir.



Europ Assistance, OTN ile anlaşmasını yeniledi

Asistans şirketi Europ Assistance ile OTN (Open Travel Network) arasında 600 acenteyi kapsayan işbirliği anlaşması yenilendi. Bu sayede özellikle OTN'nin etkin olduğu bölgelerde pazar payını artırmayı planlayan Europ Assistance, sigortalıların internet üzerinden kredi kartıyla işlem yapabilmesini sağlayan Eurapoint portalını da acentelerinin kullanımına açmış olacak. Anlaşma çerçevesinde Europ Assistance tarafından sadece OTN portalında kullanılacak "Base and Top" tatil sigortası poliçesi, tur operatörlerinin risklerini teminat altına alan poliçe türleri, kayak tutkunları için "Ski NoProblem" ferdi kaza poliçesi ve "Medical NoStop" sağlık poliçesi gibi ürünler de sunuluyor olacak.



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Advertorial

DB Positive sektörde bir ilke imza atıyor:

Pozitif Yaşam ve Algı Yönetimi konferansı 21-22 Mayıs'ta...

"Pozitif düşün, etkile, etkilen" sloganı ile yola çıkan DB Positive, beşinci yılını kutladığı bu yıl sektörde bir ilke imza atıyor. 21-22 Mayıs'da Four Seasons Hotel İstanbul at the Bosphorus'da gerçekleşecek, DB Conference 2015 markası ile düzenlenen Pozitif Yaşam ve Algı Yönetimi Konferansı kapsamında 12 oturum, 18 ünlü konuşmacı, sürpriz gösteriler, canlı müzik ve kokteyl parti yer alacak.



**POZİTİF YAŞAM
VE ALGI YÖNETİMİ**
21-22 / 05 / 2015
FOUR SEASONS HOTEL
İSTANBUL AT THE BOSPHORUS
www.dbbconferenc2015.com

Genç, iddialı, fark yaratan fikirler üreten ekibi ile yapılmayı yapmak, sözle değil eylemle fark yaratmak adına; oluşturduğu hizmet kanalları ve destekleyici alt markalarıyla kısa sürede özel ve önemli projelere imza atarak hizmet sağladığı alanlarda birçok kurumun ilk tercihi olan DB Positive Yaratıcı Çözümler ve Proje Yönetimi kurucusu Derya Babuç, sorularımızı cevaplandırdı.

Öncelikle DB Positive hakkında bilgiler paylaşır mısınız? Temel hizmet alanlarınız neler? Ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Yeni nesil bir iş modeline sahip olan DB Positive; profesyonel iş hayatı geçmişlerini "eğitim", "etkinlik yönetimi" ve "reklam" alanlarında yaptıkları çalışmalar, aldıkları ve sundukları eğitimler ile oluşturmuş, ne istemediklerini iyi bilen, farklı yetenek ve deneyimlere sahip ama aynı hedefte bütünleşen kişileri bir araya getirerek Haziran 2010'da İstanbul'da kuruldu.

"Sürekli aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar

elde etmeye çalışmak deliliktir" inancıyla fark yaratmak ilkesini benimseyen şirketimiz, müşterilerinin vizyonlarını gerçekleştirme sürecinde; bireyler ya da kurumlar üzerindeki etkisini daha üst noktaya taşıyacak, üst düzey yaratıcılık içeren fikirler sunmak ve projeler gerçekleştirmek adına birbirini tamamlayan, anahtar teslim çözümler üreterek müşterilerine avantaj yaratan **dört** alanda faaliyet göstermeye başladı.

Faaliyet gösterdiğimiz her alanda temel amacımız kişilerin duygusal iklimini pozitif taşımak, içsel motivasyonlarını arttırmak ve böylece hizmet verdiğimiz her alanda harekete geçmeleri adına isteklilik yaratmak oldu. Hedef kitlemiz kurumlar ve kurumlar aracılığı ile tüm bireyler. Ana faaliyet konumuz eğitim ve danışmanlık... Kurumlara organizasyon ve etkinlik, hediye ve iş geliştirme alanında da hizmet veriyor ve tüm çalışmalarımızı HR Marketing uygulamaları ile besliyoruz.

Bu hizmetleri sunarken, hangi yönlerinizle fark yaratıyorsunuz?

Kararlı, kendinden emin bir duruş ve pozitif, çok yönlü bir bakış ile yaratıcı çözümler, fark yaratan sonuçlar hedefliyoruz. Altını çizdiğimiz en önemli iki unsur var: Müşterilerimize zaman ve bütçe avantajı sağlıyoruz. Nasıl mı?

Bugün sektörde pek çok eğitim, promosyon, organizasyon firması yer alıyor, sayıları her geçen gün daha da artıyor. Ancak bütünsel hizmet verebilen, proje üretebilen, projenin tüm hizmet alanlarında tek bir çatıdan hizmet alabileceğiniz firma sayısı oldukça kısıtlı, hatta yok denecek kadar az. Bunun olmadığı yerde misyonları ve iş yapış tarzları birbirinden farklı firmalar ile bir projeyi gerçekleştirmek sürecinde istenilen sonuca ulaşmak hem çok zahmetli hem de çok pahalı bir yöntem.

DB Positive, eğitim hizmeti verdiği kurumlara HR Marketing uygulamalarını sunabilen ya da iş geliştirme kapsamında yarattığı özel bir projenin hikayesini kurgulayan, eğitimlerini planlayan, organizasyonunu gerçekleştiren ve PR çalışmaları ile projenin bilinirliğine katkı sağlayabilen bir şirket.



Üzerinde çalıştığınız ve Mayıs ayında gerçekleşecek "Pozitif Yaşam ve Algı Yönetimi Konferansı"ndan söz eder misiniz?

Kuruluşumuz olan ilk gün adını koyduğumuz, hayalini kurduğumuz bir çalışmaya imza atıyoruz. DB Conference 2015 markamız ile düzenlediğimiz Pozitif Yaşam ve Algı Yönetimi Konferansı, 21-22 Mayıs'ta Four Seasons Hotel İstanbul at the Bosphorus'da...

Kuruluşumuz olan Haziran 2010'dan itibaren 100'den fazla firma ve 5 binin üzerinde katılımcı ile gerçekleştirilen eğitim ve proje bazlı çalışmalarda aldığımız geri bildirimleri de değerlendirerek içeriğini oluşturduğumuz konferans; gerek içeriği gerekse sponsorluk anlayışı ile benzerlerinden ayrılıyor. Örneğin pozitiflik olgusunu sadece düşünce, psikoloji ya da iş hayatı ile sınırlı tutmadığımız çalışmada şirket sunumları ve fuaye alanında stant kurulumu yer almıyor.

Amacımız bu konferans ile her bir kavramın değerini zıttından aldığı süreçte, siyah olmadan beyazın, başarısızlık olmadan başarının ne kadar anlamsız olacağını da ortaya koyarak farklı duygu ve düşünceleri, yaşanmış hikayelerden de yola çıkarak deneyimlemek, konuşmacılarımız ve özel sürpriz gösterilerimiz ile "pozitif yaşam" için yapılması gerekenler noktasında ilham vermek...

Konferans hakkında detaylı bilgi isteyenler www.dbconference2015.com adresini ziyaret edebilirler.

Neden böyle bir konferans düzenlemeye ihtiyaç duyunuz?

Bu sorunun iki cevabı var diyebiliriz. İlki; DB Positive'in kuruluşu döneminde adımızı belirlerken hemfikir olduğumuz nokta "İnsan kendinde olmayı başkasına veremiyor" cümlesi idi. Büyüme sürecinde ve hayatımızda biz de pek çok zorlukla, negatif unsur ile karşılaştık, yaşadık. Seçimlerimiz bizi etkiledi, değiştirdi, geliştirdi. Tüm bunları çalışmalarımıza ve hizmetlerimize yansıttık. Bu konferans aslında sürecin bir paylaşım alanı...

Diğer yandan bize gelen taleplerin başında "yaratıcı çözümler" yaklaşımı ile böyle bir çalışma düzenlememiz vardı. Biz de bu noktada bireye ya da kuruma odaklanmadan

herkese hitap edebilecek bir içerik ile özel bir çalışmaya imza atmak istedik. Aldığımız geri bildirimler başarılı olduğumuzu da gösterdiği için mutluyuz diyebilirim.

Program içeriği, konuşmacılar ve katılımcılara dair bilgi verir misiniz?

Konferans içeriği aslında üç aylık bir çalışmanın sonucunda belirlendi. Farklı kurumlarda farklı görevlerde bulunan kişiler, üniversite öğrencileri ve çevremizdeki arkadaş ve dostlarımız ile bir araştırma çalışması yaptık. Bu, sohbet havasında geçen, aslında "Kendinizi nasıl hissediyorsunuz?", "Kendinizi pozitif/ iyi hissetmek için ne yapıyorsunuz?" ya da "Çevrenizde birileri kendini mutsuz, negatif hissettiğinde nasıl aksiyon alıyorsunuz?" sorularının cevaplarını aradığımız bir çalışmaydı. Bu çalışma sonrasında gördük ki aslında çözüm yollarımız ortak... Buradan yola çıkarak alanları belirleyip aynı bakış açısı ile birlikte ilerleyebileceğimiz isimleri tespit ettik.

İlk gün açılışımız Metin Hara'nın "Bir Nefes Yaşam" sunumuyla başlayacak. Mehpare Şayan Kileci'nin "Güç Bende" ve Zaza Yurtsever'in "Egoist Beyne Rağmen İyi Hisset Kendini", Ebru Şenocak'ın "Rağmen Başarmak", Kerem Kamışlı-Tanya Hazal Kaysoydu'nun "Gelecek Nesil Liderlik Ekolü" sunumlarının ardından Nilgün Belgün "İş, Aşk ve Komedi" performansını sergileyecek.

Tuluhan Tekelioğlu - Prof. Dr. Alper Demirbaş "Yeni Hayat" başlıklı sunumlarıyla ikinci günün açılışını yapacaklar. İkinci gün sunum yapacak diğer isimler ve başlıkları, Hande Kazanova "Burçlar Bizi Nasıl Etkiliyor", Uğur Volkan Uysal "Yakışıklı Yemeklerle Mutlu Yaşa", İhsan Elgin "Pozitif Bir Gelecek İçin Girişin", Prof. Dr. Sevil Atasoy "Aşk, Sevgi ve dostluktan, kin, nefret ve cinayete", Alan Experience "Yerinde Durma, Düşle ve Harekete Geç" olacak.

İkinci ve son gün, canlı müzik-kokteyl ile DB Positive 5.Yıl Kutlaması gerçekleşecek.

Katılımcıların başında ise kurum kültürü, iç müşteri memnuniyeti, çalışan bağlılığı, en iyi işveren markası olma sürecinde pek çok proje yürüten ve bu anlamda yenilikler peşinde koşan İK yönetici ve çalışanları; şirketlerin dış müşterilerine verdikleri ürün ve hizmet ile fayda sunan, onları memnun ve

mutlu etmeye çalışan, bu anlamda projeler gerçekleştirilen pazarlama, satış yönetici ve çalışanları, eğitimlerine ve etkinliklerine fark katmak isteyen, bu anlamda özel çözümler arayan, sanatın farklı dallarından ve yaşanmış hikayelerden ilham alarak farklı bir bakış açısı geliştirmek isteyen eğitmen ve danışmanlar, çalışanlarını motive eden ve onları aynı hedefe yönlendirmekle görevli şirket yöneticileri geliyor.

Konferansın kurumlara, çalışanlara ve Türk ekonomisine kazanımları ne olacak?

Geçen hafta katıldığım bir konferansta yer alan değerli konuşmacımız şöyle bir anekdotu bizimle paylaşmıştı: "İşe giriş sonrası çalışanlarımız ile gerçekleştirdiğimiz ilk mülakatta soruyorum: Beklentiniz nedir? Yüzde 84'ü mutlu olmak cevabını veriyor".

İnsanoğlu ihtiyaçlarını karşılamak adına uğraş veren, efor sarf eden bir varlık. Günümüzde en önemli ihtiyacımız huzurlu, mutlu ve dengeli bir hayata sahip olmak belki de. Bu yüzden pek çok kavramı, değeri, yöntemi beklentiyi sorgular olduk. Eğilimlerimiz, tüketimlerimiz farklılaştı. Kimimiz çareyi kişisel gelişim kitaplarında, kimimiz eğitimlerde, kimimiz alıp başını gitme duygusu ile seyahatlerde arıyoruz. Bunların her biri ekonomiyi ayakta tutan farklı alanlar. Bu konferans aslında tek bir noktaya odaklanıyor: "Birey olarak neye ihtiyacımız var ve daha pozitif bir yaşam için benim yöntemim ne?" Bu konferans sonunda düşünce değişimini aslında bireyde yaratıp bunu kurumlara yansıtmayı hedefliyoruz. Çünkü biz "Hiçbir şirket adından ya da binasından oluşmaz, onu oluşturanlar bireylerdir" cümlesine de inanıyoruz.

Bir diğer nokta ise belki de en büyük kazanım; zirvenin sosyal sorumluluk katkısı... Projenin sponsorluk gelirlerinin yüzde 10'u ilgili kurum tarafından seçilecek projeye aktarılacak. Beylikdüzü Rüzgar Sörfü Klübü ihtiyaçlarının karşılanması, Mor Çatı Kadın Sığınma Vakfı veya sahiplenilmiş, sonrasında ise terk edilmiş evcil hayvanların bakım ve tedavisi... Belki de en büyük katkı bir canlının hayatına dokunabilmek noktası. Herkesi bizim ile birlikte olmaya teşekkülümüzle davet ediyoruz.

Konferans ile ilgili detaylı bilgi için: www.dbconference2015.com



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Turistler, kendi ülkelerindeki “yolcular için azami ithalat bedeli/miktarı kısıtlaması” nedeniyle beraberinde getirdikleri malın fatura değerini düşük gösterebiliyor. Bu da taşıma sırasında olası bir hasarda mağduriyetlere yol açabiliyor...



Rücu hakkını ihlal

Globalleşmedeki hızlanma mal ve hizmet hareketlerine de yansıyor. Sadece ticari mal hareketleri değil turizm de bu ölçüde giderek yükselen bir ivme kazanıyor. İnsanoğlu doğası gereği başka kültürleri, başka toplumları tanımak için seyahat ediyor. Turistik amaçlı yapılan bu seyahatlerde de kişiler genellikle bir anı olması amacıyla veya dönüşte dost ve yakınlarına eli boş dönmek için birtakım alışverişler yaparak ülkelere götürüyor. Bu tür turistik gezilerde yapılan alışverişlerin sevkiyatı her zaman valize doldurularak yapılamayabiliyor. Gerek taşınması gereken emtianın hassasiyeti gerekse fiziki büyüklük nedeniyle olsun emtianın kişinin yanında taşıyamayacağı kadar çok olması nedeniyle yolcu ve turistler uluslararası nakliye/kargo şirketlerine başvurabiliyor.

Ticari olarak yapılan mal ve hizmet alımları her ne kadar profesyonel organizasyonlarla yapılıyor olsa da turistlerin bireysel olarak yapmış olduğu alışverişlerin gönderiminde elbette bu profesyonellik sağlanamayabiliyor. Turistler özellikle kendi ülkelerinin kanunlarındaki kısıtlamalar nedeniyle ziyaret ettikleri ülkelerden aldıkları emtianın gerçek değerini gösteren fatura yerine kendi düzenledikleri/düzenlettikleri gayri resmi belgeleri kendi ülke makamlarına beyan ederek gümrükten sorunsuz çekebiliyor. Aksi halde söz konusu hediyelik eşyaları gümrüğe terk etmek de dahil birçok olumsuzluklarla karşılaşabiliyorlar. Aslına bakarsanız sigorta sistemi açısından buraya kadar sorun yok. Sorun bir hasar meydana gelmesinde ortaya çıkıyor. Nasıl mı? Anlatalım...

Turistler satın aldıkları hediyelik eşyalar için ödedikleri tutar karşılığında sigorta yaptırıyor. Yani sigorta bedelini belirleyen tutar, hediyelik eşya için düzenlenen fatura bedeli kadar. Zaten olması gerektiği gibi. Ancak emtiayı taşıyacak olan nakliye firmasına verdikleri, mal beraberide gönderilen evrak düşük bedelli olduğu için, nakliyecinin taşıdığı mala karşı sorumluluğu da bu düşük bedel üzerinden oluyor. Bir hasar meydana geldiğinde de emtiayı taşıtan turist doğal olarak sigorta şirketine zararının mal alırken düzenlenen fatura üzerinden ödenmesi talebinde bulunuyor. Ancak yapılan ekspertiz sonucunda yurtdışı nakliye evraklarının düşük bedelli düzenlenmiş olması buna engel oluyor. Çünkü sigorta şirketi hasar bedelini ödedikten sonra sigortanın halefiyet prensibi gereği sigortalının yerine geçerek hasara neden olan nakliyeciyeye rücu hakkı elde ediyor. Nakliyeciyeye de yine doğal olarak turist tarafından kendisine beyan edilen değer üzerinden rücuyu kabul ederek aradaki farkı reddedebiliyor. Daha net ifade edecek olursak, 100 dolar bedelle alınan bir hediyelik eşya nakliyeciyeye 50 dolar bedelli beyan edildiğinde, meydana gelen hasarda nakliyecinin de azami sorumluluğu 50 dolar oluyor.

Bu konu Türk Ticaret Kanunu'nda da düzenlenmiş durumda. Kanunda “Sigortalı, sigortacıya geçen haklarını ihlal edici şekilde davranırsa sigortacıya karşı sorumlu olur” deniliyor. Hal böyle olunca da -konunun takdiri sigorta şirketlerinde olmak kaydıyla- ödenecek tazminat tutarı sigorta şirketinin nakliyeciyeye yapabileceği rücu miktarını geçemiyor.

Turistlerin kendi ülkelerindeki “yolcular için azami ithalat bedeli/miktarı kısıtlaması” nedeniyle başvurdukları bu yöntem ne yazık ki bir hasarla karşılaşılması sonucunda sebebinin kendileri olduğu mağduriyetlerine sebep olabiliyor. 🌐

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

Işık acenteleriyle parlayacak



Recep Koçak

Bireysel kredilerdeki artışa bağlı olarak banka şubeleri önemli birer sigorta satış kanalı haline geldi. İnternetin yaygınlaşması ise online sigorta satışlarının her yıl katlanarak artmasını beraberinde getirdi.

Bu iki gelişme kuşkusuz en çok sigorta acentelerini etkiledi. Özellikle banka iştiraki sigorta şirketlerinin acenteleri trafik ve kasko dışında ürün satamamaktan şikayetçi. Ancak acenteyi ana ve vazgeçilmez satış kanalı olarak gören, gelecekte de bu stratejiden

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, “Acentelerimiz bizim için vazgeçilmez bir satış kanalı. Şirketimizin kurulduğu günden itibaren büyümemizin yegane kaynağı. Bundan böyle de acentelerimiz en önemli satış kanalımız olmaya devam edecek” diyor...

ödün vermeyeceğini açıkça ilan eden şirketler de var. Işık Sigorta da bunlardan biri... Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak ile acentelerin sigorta sektöründeki yeri ve acente kanalının Işık Sigorta açısından önemini konuştuk...

Işık Sigorta’nın acenteleriyle ilişkisi nasıl? Bu konuda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Işık Sigorta temelinde bir acente şirketi. Şirketimizin bugünlere gelmesinde en önemli pay acentelerimize ait. Önümüzdeki dönemde de yolumuza güçlü acente ağımla devam edeceğiz. Acentelerimizden gelen her öneri bizim için çok değerli. Acentelerimizle iş ilişkisinin yanı sıra kopması mümkün olmayan manevi bağlarla birbirimize bağlıyız. Ekonomide yaşanan gelişmeler ve teknolojinin etkisi tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da hissediliyor. Rekabet artıyor, oyunun kuralları değişiyor, pazarlamada yeni kanallar çıkıyor. Ancak acentenin önemi hiç azalmıyor, azalmayacak da. Işık Sigorta için acente kanalının önemini yitirmesi söz konusu değil. Bireylerin önemli bir kısmı uzaktan değil, hâlâ yüz yüze satın alma eğiliminde. Büyüyecek olan sigorta

pastasından önümüzdeki yıllarda acenteler daha fazla pay alacak. Biz de Işık Sigorta olarak acentelerimize her zaman daha fazla kazandırmayı prensip edindik. Sürekli “Acentelerimize daha çok nasıl kazandırabiliriz” sorusuna yanıt arıyoruz.

Ancak genel olarak baktığımızda, acentelerin kazançlarının düşmesinden şikayetçi olduklarına tanık oluyoruz...

Evet, bizim de daima vurguladığımız konulardan biri olan, acentelerin üretimi adetsel ve prim olarak büyümesine rağmen gelirlerinin aynı oranda artmadığı bir gerçek. Bir de buna rekabet nedeniyle poliçelerden alınan primin düşmesinden kaynaklanan komisyon azalmasını eklediğinizde durum içinden çıkmaz bir hal alıyor. Ayrıca, son yıllarda acentelerin operasyonel maliyetleri öngörülemez şekilde artmış durumda. Personel ücretlerinden ofis ve iletişim harcamalarına kadar birçok gider kalemi acenteleri zorluyor. Sigorta şirketlerinin yaşadığı kârsızlık sorununun aynısını maalesef acenteler de yaşıyor.

Peki bu sorun nasıl aşılacak?

Aslında sorunun ne olduğunu tespit

ettiğinizde çözüm bulmak kolaylaşıyor. İki bransa sıkışıp kalmış portföy yapısının gelecekte hem acenteye hem de şirkete zarar vereceğine kuşku yok. Bunun için acentelerin portföy yapılarını değiştirme ve büyütme konularında kendilerini geliştirmesi gerekiyor. Şirket olarak tüm çabamız acentelerimize daha fazla kazandırmak adına portföy yapılarını değiştirme konusunda yardımcı olmak.

Türkiye'de sigortacılık acenteye yapıyor, bu şekilde yapılmaya da devam edecek. Bunu değiştiremeyiz, değiştirmeye de niyetimiz yok. Geçmişte de böyleydi, gelecekte de böyle olacak. Ülkemiz için bu durum değişmeyecek; acenteler vazgeçilemez ve alternatifsiz olmaya devam edecek.

Acenteler, online ve banka kanalıyla satışlara ağırlık verilmesini tehdit olarak algılıyor. Işık Sigorta'nın bu konudaki tavrı nedir?

Evet, internet ve direkt satış acenteler için bir tehdit gibi görünüyor. Ama biz şirket olarak acenteyi baypas edecek hiçbir uygulamanın içinde olmadık, olmayacağız. Çalışmalarımızı, teknoloji ve internetin acentelerimizin işlerini kolaylaştırması yönünde yoğunlaştırıyoruz. Teknolojik anlamdaki yatırımlarla acentelerimizin operasyon sürelerini azaltmayı hedefliyoruz ki acenteler satış ve pazarlamaya daha fazla ağırlık verebilsin.

Işık Sigorta acentelerinin iş yapabileme potansiyeli, deneyimleri, birikimleri ve hizmet anlayışları çok yüksek. Yukarıda da değindiğim gibi, gelecek yine acentelerde. Ancak acentelerin de kurumsallaşma yönünde yatırım yapmaları gerekiyor.

Acentelerin sorunlarının giderilmesi, daha da güçlenebilmesi için sizce neler yapılmalı?

Işık Sigorta, sektörün yaşaması için acentelerin de yaşaması gerektiğine inanıyor. Yıllardır "Rekabet hizmette olmalı" diyoruz. Fiyata dayalı rekabet



acentelere de şirketlere de zarar veriyor. Bugüne kadar tüm sigortacılık işlemlerimizde acente tarafında olduk. Hiçbir zaman kendi acentelerimizle rekabet içinde olmadık. Aksine acentelerimiz nasıl daha fazla üretim yapar, nasıl daha fazla kazanç elde eder buna kafa yorduk. Yine hiçbir zaman alternatif dağıtım kanalı arayışı içine girmedik. Biz her zaman acentelerimize güvendik, yıllardan beri söylenegelen "Işık Sigorta yine kâr etmiş" söyleminin gerçek sahibi kuşkusuz acentelerimizdir. Sektörün gelişimi ve devamı için Türkiye'de sigorta satış, pazarlama ve hizmetin sigorta acenteleri üzerinden yapılması; sigorta şirketlerinin her türlü çalışma, plan ve organizasyonunu buna göre oluşturması; acentelere yönelik satış, pazarlama, liderlik ve ürün eğitimlerine ağırlık verilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle yerinde eğitimin önemine inanıyoruz. Sigorta acenteleri daha önce olduğu gibi sektörü sırtlayarak, gelişimine ve büyümesine katkı sağlamaya devam edecektir.

Acentelerinizle nasıl iletişim kuruyorsunuz? Acente ziyaretlerini hangi sıklıkta yapıyorsunuz?

Sattığınız ürünler ne kadar iyi olursa olsun, dağıtım kanalınız iyi değilse o ürünü müşteriyle buluşturamazsınız. Dolayısıyla dağıtım kanalı

olarak acenteler sigorta sektörünün ve şirketimizin olmazsa olmazıdır. Sahada olanlardan daha iyi sahayı kim bilebilir? Yeri geldiğinde onlarla birlikte sahada olabilmek, ama her zaman sahada olanlardan bilgi alarak hareket edebilmek önemli. Burada temas etmek istediğim husus, her zaman acentenin yanında olmak, acenteyi bilmek, acenteyi tanımak, acente gibi düşünebilmek. Bunları yapabilmeyin yolu da acenteyi yerinde ziyaret etmekten geçiyor. Acentenin sıkıntısını yerinde dinlemeli, ihtiyaçlarının neler olduğunu bizzat görmelisiniz. Gerektiğinde lokal çözümler üretebilmek için acenteye onunla birlikte olduğunuzu hissettirmeniz lazım. Ne mutlu bize ki yerinde ziyaret etmediğimiz acente yok denecek kadar az. Satış ekibimiz ise 365 gün onlarla birlikte. Biz biliyoruz ki Anadolu'nun her köşesinde bize evini, ocağını, sofrasını açacak dostlarımız var. Işık Sigorta'nın gücünün kaynağında acenteleriyle güçlü ilişkisi yatıyor.

Acenteler açısından baktığımızda durum nasıl? Onlar da size her istediklerinde ulaşabiliyor mu?

Evet, acentelerimiz için de durum aynı. Tüm acentelerimiz, şirketimizin en alttaki personelinin üst yönetime kadar iletişim sorunu yaşamıyor. Bizi diğer şirketlerden ayıran en önemli özelliğimiz acentelerimizle kurduğumuz sıcak bağdır diyebilirim.

Zeka küpü sigortacılık çözümü



Bosphorus BI Solutions'ın dünya teknoloji devi CSC ile satış ortaklığı kurarak sunduğu sigortacılık çözümü, gerçek zamanlı tarife yönetimi, kârlılık analizi, hasar kontrolü ve yeni ürün geliştirme gibi avantajlar sunuyor. Bu yeni "iş zekâsı" çözümü, sektörün kârsızlık sorununu çözmeye aday...

Sigorta şirketlerinin teknolojiye yaptığı yatırımlar günden güne artıyor. Hem üretimden kârlılığa tüm iş süreçlerini kontrol altında tutmak, hem de yapılan her işi günü gününe takip etmek için sürekli yeni yazılımlara ihtiyaç duyuyorlar. Sigortacıların teknolojiye ilgisi artıkça yerli ve yabancı birçok şirket sektör için yeni çözümler sunuyor. İşte bu çözümlerin en yenisi, Bosphorus BI Solutions tarafından geliştirilen ve dünyanın en büyük teknoloji servis sağlayıcılarından biri olan CSC'nin global birikimiyle harmanlanarak sigorta şirketlerine sunulan "Insurance Intelligence Objects" (IIO) oldu. Söz konusu çözümü "sigortacılar için iş zekâsı küpü" olarak da tanımlayabiliriz.

Küresel çapta deneyimli sigortacıların eseri

2014 yılında kurulan Bosphorus BI (Business Intelligence) Solutions, merkezi İstanbul'da olan,



Mete Akalın

İsviçre'nin Basel şehrinde ofisi bulunan genç bir şirket. Bosphorus BI tarafından geliştirilen çözüm

sayesinde sigorta şirketleri, raporlamalarını ve kârlılık performanslarını gerçek zamanlı takip edebiliyor. Yani şirketlerin karar destek mekanizmalarını olumlu etkileyecek ve destekleyecek çözümlerden bahsediyoruz. Bosphorus BI Solutions Kurucu CEO'su ve CSC Türkiye İş Süreçleri Yöneticisi Mete Akalın, Insurance Intelligence Objects'in (IIO), sigorta sektöründe uzun yıllara dayalı tecrübeye sahip teknoloji ve iş birimi ekiplerinin eseri olduğunu vurguluyor. Bu deneyimli ekibin, gerek Türkiye gerekse Avrupadaki global sigorta şirketlerinin en üst yönetimlerinde yer almış, stratejik ve operasyonel süreçlerinin iyileştirilmesinde büyük rol oynamış kişilerden oluştuğunu anlatan Akalın, "Teknoloji ve iş zekâsı çözümleri konusunda birçok büyük projeye imza atan ekibimiz, özellikle stratejik raporlama ile operasyonel verimliliği ve kârlılığı artıracak projelerin içerisinde yer aldı" diyor.

Bosphorus BI Solutions tarafından geliştirilen "iş zekâsı" çözümü Insurance Intelligence Objects



(IIO), CSC ile imzalanan satış ortaklığı anlaşmasıyla sadece Türkiye değil Avrupa ve ABD pazarına da sunuluyor. Geçen ay Avrupa ve Türkiye’de yapılan sunumlarda ürünün çok beğenildiğini anlatan Akalın, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Çok pozitif geri dönüşler alıyoruz. Çünkü sigorta şirketlerinin temel sorunlarının başında kârsızlık geliyor. Bosphorus BI Solutions ve CSC olarak hasar ve diğer maliyetler nasıl düşürülebilir, üretim nasıl artırılabilir, üretim artırılırken kârlılık da nasıl yukarı taşınabilir gibi sorulara cevap arayarak bu ürünü geliştirdik. Program dört ana modülden oluşuyor ve çok kolay bir şekilde tüm sigorta şirketlerine, kullandıkları sistemden bağımsız olarak kurulabiliyor. Şirket yöneticileri böylelikle, hasar, teknik ve kârlılık analizlerini en ince ayrıntısına kadar görüntüleyip, hangi noktalarda hangi aksiyonları almaları gerektiğini kolayca ve anında tespit edebiliyorlar. Bu analizler şirketin en temel rasyolarını yansıtmakla beraber, bölge müdürlüğünden acenteye, müşteriye ürün ve teminata kadar tüm teknik sonuçları da gösteriyor. Ardından da yöneticiler bu çıktılarına göre stratejik planlama yapabiliyor, kararlarını etkin ve hızlı bir şekilde alabiliyorlar.”

Dünyanın en büyük teknoloji sağlayıcısıyla işbirliği

Amerikan CSC şirketi, dünyanın en büyük teknoloji servis sağlayıcılarından biri. Sigorta şirketleriyle yüksek hacimli işbirliklerine imza atıyor.

Mete Akalın, “Sigorta şirketleri için geliştirdiğimiz ‘iş zekası’ çözümünün rakiplerine göre fark yaratan özelliklerinden biri, çok kısa bir sürede kurulup hayata geçilebilmesi” diyor...

Mete Akalın, Insurance Intelligence Objects (IIO) çözümünün sigorta sektöründe büyük ses getireceğine inanıyor. Akalın, “CSC’nin yine sigorta sektörüne yönelik bulut bilişim (cloud computing), bedeni hasar (colossus) ve sahte hasar (fraud) yönetimi, siber güvenlik, uygulama modernizasyonu, mobil, dış kaynak kullanımı (business process outsourcing) ve reasürans yazılımı (SICS) gibi çözümleri var. Avrupa’nın en çok kullanılan ürün geliştirme çözümü olan ‘VP/MS’ ile de çok iddialyız” diyor. Akalın, tüm bu çözümlerin özellikle Avrupa ve ABD’de birçok sigorta şirketi tarafından kullanıldığını, bunun da CSC’yi sigortacılık sektöründe lider teknoloji sağlayıcılarından biri yaptığını vurguluyor.

Öncelik sigorta şirketleri

Peki iş zekası çözümü sadece sigorta şirketleri için mi uygun? Çözümün öncelikli olarak Türkiye, Avrupa ve Amerika’daki sigorta şirketlerine sunulmaya başladığını söyleyen Mete Akalın, önümüzdeki dönemde diğer sektörler için de uyarlanabileceğini belirtiyor. Mete Akalın’a göre, sigorta şirketlerine yönelik geliştirilen bu çözümün en önemli özelliklerin-

den biri de gerçek zamanlı çalışması. Bu çözümün tüm sigorta şirketlerinin sistemlerine kolayca entegre edilebildiğini vurgulayan Akalın, sunulan avantajları şöyle açıklıyor:

Kârı görmek için artık ayın kapanmasına gerek yok!

“Entegrasyon sonunda, günlük olarak çalışan zamanlanmış görevlerle bir önceki günün son derece önemli teknik verileri (üretim, hasar, reasürans dağılımları, IBNR, muallaklar vb) organize edilerek yeni bir veri küpü oluşturuluyor. Böylece birçok sigorta şirketinin önemli problemlerinden biri olan ay sonu kapaması beklendikten sonra kârlılığı görme dezavantajı ortadan kalkmış oluyor. Sigortacılar, raporlama platformunu açtıklarında, henüz bir gün önce almış oldukları her bir hasarın bile hangi acenteden, hangi müşteriden geldiğini, hangi üründen, teminattan ve hangi bölge müdürlüğünden kaynaklandığını açıkça görebiliyorlar. Bu sayede, hareket kabiliyeti artan şirketler, aksiyonlarını da net bir şekilde planlayabiliyorlar. Yine çözümümüzün en önemli özelliklerinden biri de ‘in-memory’ teknolojisiyle çok hızlı çalışması.”



Kadınlar için “yakut” değerinde BES sözleşmesi

Ziraat Emeklilik, BES portföyünde yüzde 47’ye ulaşan kadın katılımcı oranını daha da yükseltmek istiyor. 17 Nisan’a kadar “Kadınlara Özel Yakut Değerinde Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planı” yaptıranlara 1 yıl boyunca ferdi kaza sigortası hediye...



Fikretin Aksu

Ziraat Emeklilik, 27 Şubat 2015 itibarıyla 269 bin BES (bireysel emeklilik sistemi) katılımcı sayısına ve devlet katkısı dahil 911 milyon TL fon büyüklüğüne ulaştı. İstikrarlı büyümesini sürdüren şirket, farklı kesimlere yönelik kampanyalarla katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünü artırmayı hedefliyor. Bu kampanyalardan biri de sadece kadınlara özel geliştirildi. Bu anlamlı kampanyayla Ziraat Emeklilik, kadınların sadece bugünü değil geleceklerinde de mutlu, özgür ve güçlü hissetmelerini amaçlıyor.

40 bin TL teminatlı ferdi kaza sigortası hediye

16 Mart-17 Nisan 2015 tarihleri

arasında Ziraat Emeklilik’ten bireysel emeklilik sözleşmesi yaptıran tüm kadınlara, 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri ferdi kaza sigortası hediye ediliyor. Kampanya, söz konusu tarihlerde Ziraat Emeklilik’ten BES yaptıracak tüm kadınlar için geçerli. Katılımcılara maksimum 40 bin TL tutarında kaza sonucu vefat ve 40 bin TL tutarında kaza sonucu maluliyet teminatları veriliyor.

Potföyün yüzde 47’si kadınlara ait

Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikretin Aksu, “Kadınlara Özel Yakut Değerinde Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planı” kampanyasıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Şu anda kadın katılımcılarımız portföyümüzün yüzde 47’sini oluşturuyor. Şirket olarak daha çok kadın katılımcının sisteme girmesini ve gelecekleri için

birikim yapmalarını önemsiyoruz. Kadınlarımızın yastık altı yerine tasarruflarını bireysel emeklilik sistemini tercih ederek profesyonel portföy yönetiminde ve uzun vadede enflasyon üzerinde getiri sunan emeklilik yatırım fonlarında değerlendirmelerini özellikle tavsiye ediyoruz.

Bu amaçla giriş aidatı, çıkışa ertelenmiş giriş aidatı, yönetim gider kesintisi ve ara verme kesintisi olmayan, aynı zamanda katılımcılarımızın tercihlerine göre faizli ve faizsiz fon alternatifleriyle hazırlanan özel planlarımızı kadınlarımıza sunuyoruz. Bunun yanı sıra kampanyaya dahil olan tüm kadın katılımcılarımıza yatırdıkları katkı payı tutarına göre ferdi kaza sigortası hediye ederek hem kazalara karşı koruyor, hem de sigorta bilincini artırmayı amaçlıyoruz. Kadınların geleceğe daha güvenle bakması için tüm kadınları Kadınlar Kampanyası’na davet ediyorum.” Ziraat Emeklilik, bireysel emeklilik sözleşmesi pazarlarken banka kanalını en aktif kullanan şirketlerden biri. Şirket, kadınlar için düzenlediği bu kampanyayı da Ziraat Bankası’nın yurt çapına yayılmış binlerce şubesi aracılığıyla sürdürecektir.



Emeklilik şirketleri zor durumda



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

2013 yılında devreye giren düzenlemeler emeklilik şirketlerinin kâr sevincini kursaklarında bıraktı. Şimdi yine kesintilerin azaltılması gündemde. Giderleri artıp gelirleri azalan şirketleri zor bir sınav daha bekliyor...

2011 yılında sektör emeklilik branşında başabaş noktasına ulaşmıştı. 2012'de kâra geçti. Ancak 2013 yılı başında yapılan düzenlemelerle zararlar tekrar tanıştı.

Bu noktada yeni düzenlemelerle katkı payından yapılan kesintilerin üst sınırının yüzde 75 azaltılarak yüzde 8'den 2'ye, fondan yapılan kesintilerin oranının ise yüzde 50-52 azaltılarak yüzde 3.65'ten 1.75'e indirildiğini hatırlatalım...

Şirketler yeni şartlarda kârlılığın yolunu araştırırken gündemde yine kesintilerin yüksekliği ve indirilmesi gerektiği söylentileri var. Hazine yeni düzenlemeleri hazırlıyor...

Hayat yeniden popüler oldu

Şirketler için hayat sigortası, bankasürans çözüm olabilir mi? Ya bankası olmayan emeklilik şirketleri ne yapacak? Kredi hayat sigortası primlerinin toplamı 2013 yılında 3.4 milyar TL civarındaydı. 2014'te 3.3 milyar TL'ye geriledi. Bu kanalda da prim azalışı var. Bankasürans, BES konusunda yeni satışta iyi ama tutundurma faaliyetlerinde zayıf. Tutundurma masrafları ise yine emeklilik şirketlerine kalıyor.

Hayat sigortalarının yüz yüze satışı ise direkt satış ve acenteler kanalıyla yapılmaya trendine tekrar girdi. Unutulan hayat sigortacılığı tekrar popüler oldu. Yeni hayat sigortası ürünleri ve satış artırıcı çabalar reklamlara konu olmaya başladı. Peki hayat sigortaları şirketler için kâr sağlamada başarılı olacak mı?

Zor bir sınav

Hızlı ve farklı hizmet bekleyen müşteri davranışını ve sektördeki rekabeti düşündüğümüzde şirketler için yeni bir gider kapısı daha karşımıza çıkıyor.

Emeklilik fonlarıyla ilgili reel getiriler, fon gider kesintileri ve ölçüt kıyaslamaları açısından "sektör yerinde sayıyor" tartışmaları var. Bu konu Hazine'nin de gündeminde. Emeklilik yatırım fonu kurmak ve bunun pazarlamasını yapmak hakkını elinde bulunduran emeklilik şirketleri bu konuda da bir sınavın eşiğinde. Üstelik zor bir sınav. Peki şirketler ne yapacak?

- ➔ Maliyetlerini düşürmeye çalışacak.
- ➔ Alternatif dağıtım kanalları bulacak ya da geliştirecek.
- ➔ Dağıtım kanallarına ödediği komisyon oranlarını azaltacak.
- ➔ Şirket birleşmeleri konuşulacak.
- ➔ Emeklilik yatırım fonlarıyla ilgili genelgede olan ama uygulama bul(a)mayan maddeler tekrar tartışılacak.
- ➔ Ve bu süreçte şirketler Hazine ile sık sık görüşmeye devam edecekler...

Alerji tedavisi alerjenden korunmayla başlar



Doç. Dr. Levent Dalar

Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Göğüs Hastalıkları Bölümü

Alerji, günümüzde artık çok yaygın bir sorun. Steril hayatlar, tüm yaş gruplarında astım başta olmak üzere alerjik hastalıkların sıklığının son çeyrek yüzyılda çok artmasına yol açtı. Eğer alerjiniz varsa bu, en başta saman nezlesi diye anılan alerjik rinite ve astıma neden olabilir. Her ikisi de yaşam kalitesini bozan, üretkenliği azaltan, eğer ağır seyrederse sık sık hastane başvurusuna yol açabilen can sıkıcı rahatsızlıklardır.

Hem saman nezlesinin hem de astımın temel nedenlerinden biri alerji dedik. Alerji birçok ilaç yardımıyla kontrol altına alınabilir ve yaşam kalitesinin artması, sıkıntıların azalması sağlanabilir. Ama tedavinin

Saman nezlesi ve astımın temel nedeni olan alerjenlerden kaçmak ve yüzde yüz korunma sağlamak mümkün değil. Ancak “Alerjenlerden tam olarak korunmak mümkün değilse neden deneyeyim” diye de düşünmeyin...

temeli her zaman öncelikle alerjiye yol açan nedenden yani alerjenden korunmaktır. Bu nedenle “Alerjiden nasıl korunabilirim, tüm çevrem onlarla kaplı” dememek gerekir. Polen alerjisi olan hastanın, çoğu zaman ilkbahar ve sonbaharda daha belirgin olmak üzere burun akıntısı ve tıkanıklığı, gözlerde sulanma, hapşırma, geniz kaşıntısı ve akıntısı, nefes darlığı, öksürük gibi yakınmalarının arttığını bilmesi ve mevsim öncesi doktoruna başvurması ve gerekirse tedavisinin yeniden düzenlenmesi gerekir. Doğru ve başarılı bir astım tedavisi; gelecekteki akciğer fonksiyon kaybını önlemesinin yanı sıra astım ataklarının sıklığını, acil hastane başvurusunu azaltır ve yüksek dozda ilaç kullanımına bağlı yan etkilerin daha az görülmesini sağlar.

Başarılı bir astım tedavisi ise doğru ilaç ve ilaç dışı korunma yöntemleriyle sağlanabilir. Alerjik astımlı hastalarda, alerjenlerden korunmayla yakınmalar, ilaç ihtiyacı, işgücü kaybı, okul devamsızlığı ve tedavi maliyetleri azaltılabilir.

Ev tozu akarlarından korunun!

Ev tozu akarlar, çıplak gözle görünmeyen; halı, yün ve kadife eşyalar, yastık, yatak gibi ev eşyalarında bol miktarda bulunan, nemli ortamlarda artan, ısırmayan, hastalık bulaştırmayan ve sadece ev tozu akarı alerjisi olan kişilerde maruz kalındığında şikayetlere sebep olan en önemli ev içi alerjendir. Korunmak için;

- 1- Öncelikle yatak odalarından başlamak üzere tüm evde halıları, toz tutabilen ev tekstil ürünlerini, mobilya döşemelerini kaldırıp, gerekirse sentetik, anti alerjik toz tutmayan alternatifleriyle değiştirin.
- 2- Toz tutan giysileri, içi doldurulmuş veya tüylü oyuncakları uyunan odada tutmayın; oyuncak ve giysileri kapalı dolaplarda saklayın.
- 3- Akar temasını büyük ölçüde engelleyen yatak takımları (yastık, yorgan, nevresim), anti alerjik kılıflar kullanın.
- 4- Odaları sık olarak HEPA filtreli süpürgelerle temizleyin.



- 5- Yatak takımlarını her hafta 60 derecenin üzerinde bir sıcaklıkta yıkayın. Ev tozu alerjiniz varsa, ev temizliği yapılırken ortamda bulunmayın, kendiniz yapmak zorundaysanız maske kullanın.
- 6- Yemek yaparken aspiratörleri açın, yıkanmış çamaşırları ev içinde kurutmayın.
- 7- Halı yıkama makinelerini ve nemlendirici cihazları kesinlikle tercih etmeyin; halılar yıkandıysa çok iyi kurutulması gerektiğini asla unutmayın.
- 8- Akar öldürücü ilaçların etkinliği çok kısa sürelidir.
- 9- Alerjiniz varsa, bulunduğunuz odayı nemlendirmek yerine her iki burun deliğinizi yatmadan önce serum fizyolojik içeren burun damlası ve spreyleri kullanarak veya bol suyla yıkayarak alerjen yükünü azaltın.

Küflerden korunmanın püf noktaları

- 1- Islak zeminlerdeki duş teknelerinde, banyo örtülerinde, su tesisatındaki sızıntılardaki küfler için gereken bakım ve değişiklikleri yaparak işe

başlayabilirsiniz.

- 2- Ev içindeki rutubetli alanları, su sızıntısı olan tesisatları bakımdan geçirerek, rutubete neden olan çatlakları onarın.
- 3- Ev içinde bitki beslenmeyin, eski kitaplarınız için önlem alın.
- 4- Klimaların bakımını düzenli olarak yaptırın, nemlendirici cihazlar tercih etmeyin.

Hamamböceklerinden korunun

Hamamböceği alerjisi hijyeni bozuk, nemli ve kaloriferle ısıtılan bina, yurt, okul gibi topluca yaşanan yerlerdeki duyarlı bireylerde görülür. Korunmak için;

- 1- Hijyene dikkat edin ve yiyecekleri dışarıda asla açık bırakmayın.
- 2- Evleri, hatta mümkünse tüm binayı ilaçlayın.
- 3- Çöpleri kapağı sıkıca kapanan çöp kutularında saklayın ve her gün dökmeye özen gösterin.
- 4- Hamamböceğinin giriş çıkış yapabileceği yerlere ev içinde kontrol sağlayın.

Polenlerden korunabilirsiniz!

Polenler en sık görülen ev dışı alerjenlerdir. Havada kilometrelerce yol kat edebildikleri için ev içi alerjeni de olabilirler. Bu yüzden polen alerjisi olan hastanın yaşadığı yerde bulunmayan polenler de rinit ve astım atağına sebep olabilir. İşte korunmak için yapılması gerekenler:

- 1- Hangi polene karşı duyarlı olduğunuzu, polenin hangi mevsimlerde ve hava şartlarında azalıp artacağını öğrenin.
- 2- HEPA filtreli süpürgelerle evi temizleyin.
- 3- Polen mevsiminde mümkün olduğu kadar dışarıya çıkmayın, piknik yapmaya bir süre ara verin. Ev ve araba pencerelerini kapalı tutun.
- 4- Klimalar ve filtrelerin bakımını, değişim zamanlarını çok iyi takip edin.
- 5- Saç ve vücuttaki polenlerin temizlenmesi için evdeki tüm bireylerin, polen mevsiminde dışarıdan eve geldiğinde duş alması önemlidir. Polen alerjisi olan hasta yatmadan önce burnunu serum fizyolojikli sprey, damla veya bol suyla yıkamalı.

Çözüm kaçmak değil korunmak

Sonuç olarak, alerjenler havayla uçuşan ve gözle görülemeyen mikroskobik maddelerdir ve solunum yoluyla vücuda ulaşarak alerjik reaksiyonlara yol açarlar. Alerjen maddelerden kaçmak ve yüzde yüz korunmak mümkün değildir. Ancak alerjik rahatsızlığı olan bireylerin en yaygın hatası, "Alerjenlerden tam olarak korunmak mümkün değilse neden deneyeyim" diye düşünmektir. Oysa alerjenleri solumak birikici etkisiyle sıkıntılara yol açar. Bu yüzden alerjenlerden korunarak bu birikmenin ve biriken her şeyin üstünüze yıkılmasının önüne geçersiniz. Eğer alerjiksensiz ve bu yaşamınızı etkiliyorsa tedavinin mümkün olduğunca korunmayla başladığını unutmamalısınız.





Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Finans

M. Sait Gözümlü
Hümanist Kitap Yayıncılık
232 sayfa

İş dünyasının önemli isimlerinden M. Sait Gözümlü'nün kaleme aldığı "Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Finans", kitabevi raflarında yerini aldı. Bir şirket için üç önemli sacayağından biri olan şirketin bugünü, varlıkları ve borçlarını anlatan bilanço, şirketin geçmişini anlatan kâr zarar tablosu ve nakit yönetimi üzerine güncel örneklerin yer aldığı Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Finans, iş dünyasının üst düzey yöneticileri için başucu kitabı niteliği taşıyor.

Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Finans, M. Sait Gözümlü'nün yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticiler için yazdığı Yönetim Kurulu Üyesinin El Kitabı ve Yönetim Kurulu Başkanının El Kitabı eserlerinden sonra çıkan üçüncü eseri.

Peki yöneticiler neden bu kitabı okusun? Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Finans, iş dünyasının yöneticilerine finansal tablolara çekinmeden bakmalarını ve finansal tablolardaki tehlike sinyallerini önceden tespit etmelerini sağlayacak.

Kitabın hedef kitlesinde sadece yönetim kurulu üyeleri değil, aynı zamanda finansla iç içe olan yöneticiler, girişimciler ve bakış açısını geliştirmek isteyen genç yöneticiler de var.



Türklerin Tarihi

İlber Ortaylı - Timaş Yayınları
320 sayfa

"Koca bir kavmin binlerce kilometreyi üç asır içinde geçtiğini düşünün... Bu, dünyayı değiştirmeye de ne yapar? İşte Türkler dünyayı böyle değiştirdi. Bu sebeple, bizim hayalî bir tarih ve kahramanlar üretmeye değil, yalnızca doğruyu öğrenmeye ihtiyacımız var..."

İlber Ortaylı'nın "Orta Asya'nın Bozkırlarından Avrupa'nın Kapılarına Türklerin Tarihi" kitabı, göçebe bir kavimken Ortadoğu'nun güçlü uygarlıklarından birini tesis eden Türklerin günümüzde de çok konuşulan menşei tartışmalarıyla başlayıp şu bölümlerle devam ediyor:

- Orta Asya'dan Anadolu'ya göç edip bölgeyi Türkleştirmeleri ve orada inşa ettikleri kültürün esasları...
- Büyük bir mirasa, güçlü bir yapılanmaya ve tarihî bir zenginliğe sahip bir milletin, Türklerin adının nereden geldiği ve bu coğrafyaya ne zamandan beri "Türkiye" dendiği tartışmalarının tüm detayları...
- Kazanılan önemli savaşlar ve geri çekilmelerle, dahası ızdırablı toprak kayıplarıyla bugünkü halini alan Anadolu'nun hikâyesi...
- Türkiye'nin Malazgirt Savaşı'yla Bosna'nın fethi arasındaki 400 yıl boyunca Avrupa açısından önemli bir ülke ve baş edilmesi gereken bir sorun olmasının gerekçeleri...
- Oğuzlardan Kıpçaklara, Peçeneklerden Selçuklulara ve büyük bir imparatorluk olan Osmanlılara kadar uzanan ve sadece Türklerin değil; Rusların, Memlûkluların, Karakoyunluların, Gaznelilerin, Safevilerin, Çinlilerin, Hintlerin ve Arapların tarihi...
- Aynı coğrafyayı yüzyıllar boyunca paylaşan uygarlıklara hep etki etmiş ve doğu ve batı kültürlerini birbirine taşımakta önemli bir rol oynamış Türklerin dünya tarihindeki yeri...



Başardın / "Başarı Hapı"

Bülent Şenver - Sistem Yayıncılık
322 sayfa

Türkiye'de ilk fotoğraflı kredi kartının, ilk elektronik piyango bayisinin, ilk telefon bankacılığının, ilk varlığa dayalı menkul kıymet (VDMK) ihracının, dört büyük futbol kulübü için ilk taraftar banka kartlarının, ilk Migros Kart'ın fikir babası ve uygulayıcısı duayen bankacı Bülent Şenver, deneyimlerini anlattığı kitabı Başardın'de yönetim felsefesini formüle ediyor ve başarının ipuçlarını bir hap gibi sunuyor.

Kitabında zevkle okuyacağınız anekdotlarda da belirtildiği gibi, bugün başarılı olmuş pek çok isme kariyer planlarında yol gösteren Bülent Şenver, aynı zamanda Sakıp Sabancı, Vehbi Koç gibi iş dünyasının duayenleriyle yaptığı görüşmelerden çıkardığı kıssadan hisseleri de başarıya giden yolda destek arayanların dikkatine sunuyor.

**İksir Sağlık Sigortası ile
sağlığınız da bütçeniz de
koruma altında!**



Bütçenizi zorlamadan sağlığını korumak hayal değil! İksir Sağlık Sigortası ile ayrıcalıklı teminatlara 292 TL'den* başlayan fiyatlarla sahip olabilirsiniz. Üstelik poliçeniz de hemen elinizde!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957

/GunesSigorta

@GunesSigorta

www.gunessigorta.com.tr

292TL fiyat, 18 yaş erkek sigortalılar için 30 Haziran 2015 tarihine kadar geçerlidir.



En küçük valiziniz de
bize emanet
**Türkiye'nin en büyük
havalimanları da.**



Türkiye için küçük büyük değerli ne varsa
90 yıldır kayıplara karşı korumamız altında.
Türkiye'nin 5.000 noktasında, her an yanınızda
Anadolu Sigorta var, kaybetmek yok.
#bizeemanet

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.