

SİGORTASIZ AÇILMA DENİZE

Sigorta şirketleri, sezon öncesi hazırlık yapan tekne sahiplerine çok özel sigorta ürünleri sunuyor. Zorunlu olmasa da siz siz olun teknenize uygun bir sigorta ürünü satın almadan denizlere yelken açmayın...

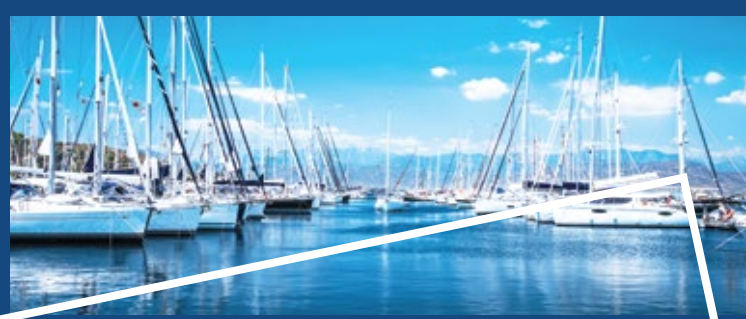
Eşdeğer parça uygulaması
1 HAZİRAN'DA BAŞLIYOR



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

DP Positive / Derya Babuç

Groupamarine



Açık Sularda Yalnız Değilsiniz, Groupama Sigorta Güvencesindesiniz !

- Yat sigortasında geniş içeriği ile “bir ilk”
- Tüm riskler dahil teminat yapısı
- 7/24 Yat Asistans desteği





Para nerede?

Şimdi size ilginç bir birikimli hayat sigortası hikayesi anlatacağım. Olay yeni sayılır. Hafızalarımızda yer alan yüksek enflasyonlu dönemlere ait değil. Hani süre sonunda toplam birikimini görünce herkesin şoke olduğu 1990'lı yıllara ait de değil... Hikaye 2001 yılında başlıyor. Dr. Sıtkı Kuşkaya, 2001 yılının ekim ayında şirketin birinden özel birikim sigortası poliçesi yaptırıyor. Her yıl sürekli olarak birikim hesabına ödemelerini yapıyor. Yani 10 yıl boyunca her ay kredi kartından otomatik olarak ödemeleri aralıksız yapılıyor. 10 yıllık süre bittikten üç yıl sonra 2014'te, hak sahibi olarak "Vade Gelim Talep Formu" doldurup birikimlerini almak istiyor. İşte o aşamada yabancı bir sigorta devinin şirketi satın aldığı ve unvanının da değiştiğini öğrenmiş oluyor. Şirketi arıyor ama oradaki görevli kendilerinde hesabı olmadığını söylüyor. "Nasıl olur, 10 yıl ödeme yaptım" deyince, şirketteki görevli içeride biriken 13 bin lirasının Hazine'ye devredildiğini açıklıyor. "Peki paramı alabilir miyim" diye sorunca da Hazine'yi aramasını öneriyor. Hazine Müsteşarlığı, Güvence Hesabı, orası burası derken bir sonuç alamıyor. Paranın nereye aktarıldığını bilen birileri yok... Peki para neden Hazine'ye aktarılıyor? Sigorta alacaklarında zaman aşımının iki yıl olduğu, iki yılın sonunda alınmayan paraların şirket bünyesinde tutulmadığı söyleniyor. Peki birikimli hayat sigortası bir sigorta alacağı mıdır? Mantıksal olarak değil. Sigorta alacağı, hasar karşılığı sigorta şirketinden tahsil etmeniz gereken para olarak tanımlanıyor. Birikimli hayat sigortası ise sizin biriktirdiğiniz paralarla oluşuyor. Aslında mevduat gibi emanete verilmiş para... Bankacılık Kanunu'na göre, bankadaki paranız için yaklaşık 10 yıldır işlem yapılmıyorsa o tutar Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) devrediliyor. Bankalarda unutulmuş paralar için süre 10, sigorta şirketinde unutulmuş paralar içinse iki yıl. Komik mi değil mi kararı siz verin? Olayın sonu ne mi oldu? Mahkemeye taşındı ve sigorta şirketine 10 yıl boyunca para yatıran bir sigortalı, 10 yıllık sürenin sonunu iki yıl geçirdi diye parasını tahsil etmek için değil nereye aktarıldığını öğrenmek için avukat tuttu. Gerçekten ben de merak ettim. Dr. Sıtkı Kuşkaya'nın parası acaba nerede? Şirketin bilançosunda bir yerlerde duruyor olabilir mi? Yoksa gerçekten Hazine'ye aktarıldı ve duble yol yapımında mı kullanıldı? Geri alma umudu var mı? Şirket mi haklı sigortalı mı? Her yıl sürekli yatırdığı katkı payını artırmaması için arayan sigorta şirketindeki görevli ya da acente, 10 yıllık süre dolduğu zaman "Süreniz doldu, yıllardır biz komisyonumuzu aldık, gelin siz de birikiminizi alın alın" diye bir kez olsun müşterisini aramaz mı? Bir mail ya da bir SMS atamaz mı? Bu hikayeye bakıp da "Türkiye'de bu tür sigortalara ilgi yok" diye yakınmaya kimsenin hakkı olmamalı. Şimdi siz Sıtkı Bey'e BES'in, birikimli hayat sigortasının ne kadar iyi ve gerekli bir sistem olduğunu anlatabilir misiniz? Ben anlatamadım. Anlatılabileceğini iddia eden bir babayiğit varsa iletişim bilgileri bende var?

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 Güneç
hgunc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efer Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





28



44



50



58



24

64



20

İhtiyaca göre kasko, ihtiyaca göre asistans hizmeti
Güneş Sigorta, her branşta olduğu gibi kaskoda da müşterilerinin ihtiyaç ve tercihlerine öncelik veriyor.

22

Orient, 140 yeni acentelik verecek
Türkiye pazarına sessiz sedasız giren Orient Sigorta, hedef büyüttü. Halen 180 acentesi bulunan şirketin yıl sonu hedefi 320...

24

Eşdeğer parça uygulaması 1 Haziran'da başlıyor
1 Haziran'da başlayacak eşdeğer parça uygulamasıyla muadil ürünler orijinal parça yerine kullanılabilecek.

28

Sigortasız açılma denize
Sigorta şirketleri, sezon öncesi hazırlık yapan tekne sahiplerine çok özel sigorta ürünleri sunuyor...

44

"Suiistimalle mücadelede önemli aşamalar kaydediliyor"
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kasko Genel Şartları" değiştikten sonra eksik ya da aşkın sigorta sorununun hemen hemen hiç yaşanmadığını vurguluyor.

48

Anadolu Sigorta'nın 100. yıl hedefi: Her hanede en az 1 polise
1925 yılında 500 bin lira kayıtlı sermayeyle kurulan Anadolu Sigorta'nın sermayesi 500 milyon liraya, müşteri sayısı ise 2.5 milyona ulaştı.

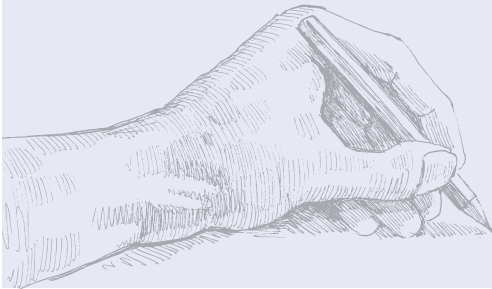
50

Beynimizdeki elektrik akımının da sigortaya ihtiyacı var!
Ünlü Psikiyatrist Dr. Tanju Sürmeli, yeni ve ilaçsız tedavi yöntemi Neurofeedback'in sigorta kapsamına girmesi için devletten iyi haber bekliyor...

58

ERGO Türkiye'den dijital yatırım atağı
ERGO Türkiye; Asya, Avrupa ve kurumsal bölge acenteleriyle bir araya geldiği toplantıda, InSyst ve iMonitor uygulamalarını tanıttı.

yazarlar



18

Dalkan Delican
BES'te kesintiler nereden nereye?

26

Musa Günaydın
Taşlar yerine oturuyor

46

Sinan Metin
BES'in hediyesi: Yıllık gelir sigortası

56

Zeynep Stefan
Sosyal medya ve sigorta

60

Ali Savaşman
Satılabilmek mi? Satmak mı?

Esnaflık
Kardeşliği

SİFTAH BEREKETTİR AKBANK'TA BİRİKİMDİR

Akbank POS'ları her gün yaptığınız ilk satışı Siftah Biriktiren Hesap'ta geleceğiniz için biriktiriyor. Üstelik hesabınızdaki parayı istediğiniz an çekebiliyorsunuz. Başvuru için Akbank şubelerimize bekliyoruz.

444 23 23
KOBİ HATTI

Siftah Biriktiren Hesap, Akbank üye işyeri müşterisinin talimatıyla, seçtiği üye işyerinden geçirdiği ilk işlemin biriktirilmesi esasına dayalıdır. Birikim periyodu gündürlüktür. Birikim türü olarak altın, Akbank'ın belirlediği döviz cinslerinden biri ya da Akbank B Tipi Premium Tahvil ve Bono Fonu tercih edilebilir. Döviz cinsinden yapılan birikimlerde alış kuru; talimatın gerçekleştiği günlük Akbank serbest kurundan 0,005 daha yüksektir. Birikim, işlem tarihinden bir sonraki işgününde yapılır. Cuma, hafta sonu ve resmi tatillerdeki işlemler için alım bir sonraki işgününde gerçekleşir. İlk işlem belirlenirken, saat 05:00'ten sonraki üye işyeri işlemlerinin kronolojik sırası baz alınır. Üye işyerinden herhangi bir işlem geçmemesi ya da hesapta yeterli bakiye olmaması durumunda birikim yapılmaz. Birikim hesabından istenen tutar ve zamanda ek bir ücret/ceza ödmeden para çekilebilir.

Anadolu Sigorta'ya "Yılın En Beğenilen Sigorta Şirketi" ödülü



Caner Çimenbiçer

GfK Türkiye ve Capital Dergisi işbirliğiyle hazırlanan "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırmasının 2014 yılı sonuçları açıklandı. 650 farklı şirketten bin 620 orta ve üst düzey yönetici tarafından yapılan değerlendirmede, 38 sektörün en beğenilen ilk üç şirketi belirlendi. Buna göre Anadolu Sigorta "Türkiye'nin En Beğeni-

len Sigorta Şirketi" seçildi.

Seçilenlerin açıklandığı törende Anadolu Sigorta adına ödülü alan Yönetim Kurulu Başkanı Caner Çimenbiçer, bu yıl 90'ıncı yılını kutlayan Anadolu Sigorta'nın kurulduğu günden bu yana üstlendiği görevi en iyi şekilde yerine getirdiğini ve ilk günkü coşkusunu hiçbir zaman kaybetmediğini ifade etti.

Anadolu Sigorta'nın son yıllarda çok önemli ödüllere layık görülmesinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Çimenbiçer, "Aldığımız bu ödüllerin, bir taraftan başarımızı tescillendirirken, diğer taraftan omuzlarımıza yüklenen sorumluluklar olduklarının bilincindeyiz. Zira şirketleri büyük yapan yalnızca rakamlar değil, zihinlerdeki algıdır. Anadolu Sigorta için bu algı, şirketimizin 90 yıllık köklü mirasının verdiği güvendir. 90 yıldır doğduğumuz ve büyüdüğümüz topraklara hizmet etmekten büyük gurur duyuyoruz. Bu vesileyle bu ödülün alınmasında katkısı olan tüm Anadolu Sigortalılara teşekkür ederim" dedi.

Anadolu Sigorta ayrıca, Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) 2014 yılı 4'üncü çeyrek sonuçlarına göre de müşteri memnuniyetinde lider firmalar arasında yer alıyor. 81 ilden 7 bin 307 tüketiciyle bilgisayar destekli telefon anketi (CATI) yapılarak ve özel ekonometrik analiz modeliyle belirlenen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi kapsamında, "Sağlık/Kasko Sigortası" olarak adlandırılan sigorta sektörü kategorisinde, Anadolu Sigorta yüksek bir performansla rakiplerini geride bırakarak birinci oldu.

Groupama'dan festivale "Yılanların Öcü" hediyesi

Groupama sponsorluğunda İstanbul Film Festivali kapsamında "Türk Klasikleri Yeniden" projesinin 8'inci yılında "Yılanların Öcü" filmi restore edilerek, 53 yıl aradan sonra Türk sinemasına yeniden kazandırıldı. Fanatik Film işbirliğiyle yenilenen Metin Erksan'ın unutulmaz eseri, 1962 yapımı "Yılanların Öcü", 9 Nisan Perşembe akşamı TİM Maslak Show Center'da düzenlenen gala gösteriminde izleyiciyle buluştu.

Film gösterimi öncesi TİM Show Center'da düzenlenen davet, Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, İstanbul Kültür Sanat Vakfı Genel Müdürü Görğün Taner ve İstanbul Film Festivali direktörü Azize Tan'ın yanı sıra "Yılanların Öcü" filminin başrol oyuncusu Nurhan Nur, filmin müziklerini yapan Yalçın Tura ve filmin uyarlandığı aynı adlı romanın yazarı merhum Fakir Baykurt'un kızı Işık Baykurt'un katılımıyla gerçekleşti. Geceye Türk sinema ve iş dünyasının tanınmış simaları da katıldı.



Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger'in Türk sinemasına verdikleri desteği önümüzdeki yıllarda klasiklerin yenilenmesiyle devam edeceklerini vurguladığı gala gecesi konuşmasının ardından söz alan İstanbul Film Festivali direktörü Azize Tan, "Sinema mirasımıza sahip çıkan bu önemli projedeki büyük desteği için Groupama'ya çok teşekkür ederiz. Başından beri bir Metin Erksan filmi restore etmeyi çok arzu ediyorduk. Hala güncelliğini koruyan sinemamızın bu unutulmaz filmini yeniden izleyiciyle buluşturmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

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 fil-

min başrol oyuncular arasında Fikret Hakan, Nurhan Nur, Erol Taş, Aliye Rona ve Ali Şen yer alıyor.

ONUN HAYAT SİGORTASINA İHTİYACI YOKTU, ÇÜNKÜ ÖLÜMSÜZDÜ! PEKİ YA SİZ?



İSMAİL BAKİ

ÖLÜMSÜZ ADAM

AVIVASA TAKDİM EDER **"ÖLÜMSÜZ ADAM"** İSMAIL BAKI TUNCER BUKET ERDEM ALI GÜNEY MERT ÖZKAN FRANÇOIS NATAF ve **"ROBOT"** ROLÜNDE ANTHONIE BURIN
MÜZİK: ÇOK GÜZEL SES MİKSAJ: UMUT ERAL SAÇ & MAKYAJ: METE KATIPOĞLU & İLKİUR SAGLAM KOSTÜM TASARIM: DAPHNE PAPIN & TANYA SOYKÖK
GÖRÜNTÜ YÖNETMENİ: PİLOU PROJE & SENARYO: KARBONAT PRODÜKSİYON: BABABA YAPIMCI: AVIVASA YÖNETMEN: DOĞUŞ ASLAN

www.olumsuzadamfilm.com

facebook.com/AvivaSA

Günde 80 kuruşa yatarak tedavi güvenceli 'Güneş İksir'i

Güneş Sigorta, yeni ürünü İksir Sağlık Sigortası ile bütçesini sarsmadan sağlığını korumak isteyen sigortalılarına özel avantajlar sunuyor. İksir Sağlık Sigortası ile sigortalılar, ayrıcalıklı teminatlara günde 80 kuruştan başlayan fiyatlarla sahip oluyor. Türkiye geneline yayılan anlaşmalı kurum ağıyla sigortalılarına farklı prim ve teminatlar içeren ürünler sunan Güneş Sigorta'nın yatarak tedavi güvencesi içeren İksir Sağlık Sigortası ile sigortalılar, ayrıcalıklı teminatlara yıllık 292 TL'den başlayan fiyatlarla sahip olabiliyor.

İksir Sağlık Sigortası kapsamında, poliçenin geçerli olduğu sağlık kurumlarında yatarak tedavi giderleri yüzde 100 ve limitsiz, anlaşmasız sağlık kurumlarında ise yüzde 30 sigortalı katılım



payıyla karşılanıyor. Güneş Sigorta, İksir Sağlık Sigortası ile başvuru formu doldurmaya ve risk değerlendirmeye sürecini beklemeye de son veriyor. Sigortalılar, "İksir"li oldukları

anda poliçelerini de teslim alabiliyor. Sağlık sigortalarındaki yaygın uygulamaların aksine 3 yıl gibi kısa sürede yenileme garantisi veren Güneş Sigorta'nın kullanıma bağlı ek prim uygulaması da bulunmuyor.

"Değişimin yıldızı" Ziraat Emeklilik çalışanları oldu

Ziraat Emeklilik'in genel müdürlük saha satış ekipleriyle merkezdeki kadrolarını bir araya getirdiği paylaşım toplantısı bu yıl "Değişimin Yıldızı Sizsiniz" başlığıyla İstanbul Divan Asia'da gerçekleştirildi. 350 çalışanın hazır bulunduğu toplantıda 2014 değerlendirmesiyle birlikte 2015 yılı hedef ve stratejilerini paylaşan Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikretin Aksu, hayat sigortası branşında 606 milyon TL prim üretimi ve yüzde 18'lik pazar payıyla sektör birinciliğini devam ettirdiklerini vurguladı. 2015'te 730 milyon TL'lik prim üretimin hedeflediklerini belirten Aksu, "2014 sonunda aktif büyüklüğümüzü emeklilik yatırım fonları dahil 2.1 mil-



yar TL'ye, net dönem kârımızı 145 milyon TL'ye, özkaynaklarımızı 272 milyon TL'ye ulaştırdık. Satış ekibimizin gücüne inanıyoruz. Hızlı ve sağlıklı büyümemizi bankamızla işbirliğini artırarak devam ettirmek arzusundayız. Faaliyet gösterdiğimiz tüm branşlarda sürdürülebilir bir büyüme hedefliyoruz" şeklinde konuştu. 129 bin 504 net katılımcı sayısı artışıyla 2014'ü yeni katılımcı sayısında en çok artış yapan ikinci şirket olarak tamamladıklarına dikkat çeken Aksu, 275 bin olan katılımcı sayılarını 2015 sonu itibarıyla 493 bine yükseltmeyi ve fon büyüklüğünü bin 681 milyon TL'ye ulaştırmayı amaçladıklarını kaydetti.



Generali Sigorta acenteleri Kıbrıs'ta eğlendi

Generali, 2014 yılı ekim, kasım ve aralık ayları boyunca devam eden "Sonbahar Kampanyası"nın sonucuna göre yüksek başarı gösteren 40 acentesi ile gerçekleştirdiği seyahatle "Yavru Vatan" Kıbrıs'ta baharı karşıladı. 3 gün süren seyahate, kasko ve oto dışı ürünlerinde geçerli olan Sonbahar Kampanyası sonucunda başarılı olan Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İstanbul, İzmir ve Samsun bölgelerinden 40 Generali acentesinin yanı sıra Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Genel Müdür Yardımcıları Erkan Aydoğan ve Mehmet Tümer ile şirket çalışanları katılım gösterdi.

Kıbrıs'ta 2 gece 3 gün muhteşem vakit geçiren acenteler, seyahatlerinin ilk gününde Karaoğlanoğlu Şehitliği ve Açık Hava Müzesi'ni ziyaret ettikten sonra Girne'nin muhteşem sokaklarında güneşli havanın tadını çıkararak hatıra fotoğrafları çektiler. 6 Nisan akşamı Merit Park Hotel'in havuz başında düzenlenen "Hoş geldiniz kokteyli", Genel Müdürlük katılımcıları ile acentelerin içten bir sohbet ortamında sıcak ilişkiler kurmalarına zemin hazırladı.

Oyun oynamanın kime faydası var?

**EĞER ERGOVILLE OYNUYORSANIZ
DOĞAYA, ÇOCUKLARA VE SAHİPSİZ HAYVANLARA!**

ERGO'nun yeni Facebook uygulamasıyla sosyal medyada geçirdiğiniz zamanı gerçek faydaya dönüştürebilirsiniz. Fark yaratmak için ERGOville oynamanız yeterli. Siz sanal alemde eğlenirken, yapacağınız yardımlar gerçek dünyada hayat bulur.

ERGO VILLE

sosyal yardım oyunu



**Oyunu
oynamak
için:**

www.ergo.org



 /ERGOTurkiye

 /ERGOTurkiye

ERGO

TEMA



HAYTAP
HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU
Yaşam ellerimizde

AXA, Türkiye'nin "en etik" şirketleri arasında



Işıl Akyol

AXA Sigorta, Etik Değerler Merkezi (EDMER) tarafından etik ve iş ahlakı farkındalığı yaratmak, etik bilincini yaygınlaştırmak ve gençlere örnek olacak şirket ve yöneticileri ödüllendirmek amacıyla verilen "ETİKA 2014 Türkiye'nin En Etik Şirketleri" ödülünü bu yıl ikinci kez aldı. ETİKA, faaliyetlerini iş ahlakı ve etik değerlere bağlı olarak sürdürme konusunda titiz davranan şirketlerin ödüllendirilmesini, toplum önünde itibarlarının artırılmasını sağlamak ve diğer şirketlerin de etik konusundaki duyarlılıklarını oluşturmayı amaçlayan kapsamlı bir çalışma.

AXA Sigorta Başkanı ve Satış ve Pazarlamadan

Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Işıl Akyol, aldıkları ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da 'Etik Şirket' olmaya hak kazanan kurumlar arasında yer almak ve etik uygulamalarımızla sektörde örnek şirket olmak AXA Sigorta için bir övünç kaynağıdır. Almış olduğumuz bu ödül, uluslararası standartlarda etik değerlere ve iş ahlakına bağlı kalarak geliştirdiğimiz yönetim anlayışını ve iş yapış biçimimizi gözler önüne seriyor. Paydaşlarımıza sunduğumuz kaliteli hizmet ve müşteri odaklı anlayışımızla kendimizi geliştirmeye ve şirketimizi daha üst noktalara taşıma gayretine devam edeceğiz."

DSV Türkiye'den çalışanlarına Garanti'li BES desteği

DSV Türkiye, yaklaşık 250 çalışanının geleceğini Garanti Emeklilik ile yapılan işveren katkılı bireysel emeklilik sözleşmesiyle güvence altına alıyor. Şirketten yapılan açıklamada "DSV çalışanlarının geleceğini güvence altına almak için bir adım atılmış, katılımcıların yüzde 25 devlet katkısı avantajından da yararlanarak birikimlerini artırma şansına sahip olmaları sağlanmıştır" denildi. Ayrıca, DSV Türkiye çalışanlarının eş ve çocuklarının da, bu avantajlı özel plan şartlarından işveren katkısı olmaksızın yararlanabilecekleri kaydedildi.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, DSV Türkiye ile kurulan işbirliğinden duyduğu memnuniyeti vurgularken, kurumların BES'e ilgilerinin her yıl biraz daha arttığını açıkladı. Çalışanları için katkı payı ödemek isteyen kuruluşlara sunulan emeklilik planlarının, bireysel katılımcılara sunulan planlardan daha cazip koşullara sahip olduğunu da kaydeden Onaran, bu planlarda, grubun çalışan ve katılımcı sayısı, toplam fon büyüklüğü gibi kriterlere bağlı olarak avantajlı yönetim gideri ve giriş aidatının da söz konusu olabileceğine dikkat çekti.



Cemal Onaran

Eczanelere "Her Daim Nöbetçi" Aksigorta güvencesi

Aksigorta "Her Daim Nöbetçi Sigorta" ürünüyle eczanelerin vitrinlerinden reçetelerine, ilaç kupürlerinden demirbaşlarına kadar tüm varlıklarını karşı karşıya kalabileceği risklere karşı güvence altına alıyor. Eczane sahibi ile çalışanlarını da kapsamına alan "Her Daim Nöbetçi Sigorta", eczanenin komşu ya da müşterilerine verdiği zararları için de teminat sunuyor.

Yangın, deprem, fırtına, yıldırım, her türlü sel ve su baskını, hırsızlık, taşıt çarpması, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve benzeri nedenlerle oluşan hasarları karşılayan "Her



Daim Nöbetçi Sigorta", eczanenin kapısından yer döşemelerine, musluklarından duvar kağıtlarına kadar dekorasyonla ilgili tüm ayrıntılar konusunda da güvence sunuyor.

"Her Daim Nöbetçi Sigorta", eczane sahibi ya da çalışanlarının mesleki faaliyetleriyle ilgili kusur veya ihmali sonucu ya da ecza-

nedeki bir hasar sonucu üçüncü şahıslara verilebilecek maddi ve bedeni zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini de güvence altına alıyor. Acil elektrik ve sıhhi tesisat yardımından 7 gün 24 saat ücretsiz olarak faydalanan sigortalıların, yılda üç kez çilingir ve cam hizmetini de kullanabiliyor.



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.



“Eğitim Geleceğim Sigortası” alanlar Paris yolcusu

BNP Paribas Cardif Emeklilik tarafından düzenlenen “Eğitim Geleceğim Sigortası” kampanyasının kazananları belli oldu. Çocuklarının eğitimini güvence altına almak üzere Eğitim Geleceğim Sigortası satın alarak kampanyaya katılan müşteriler arasında yapılan çekilişle üç aile, Disneyland Paris seyahati kazanırken, 10 adet Sony PlayStation oyun konsolu ve 3 adet iPad mini tablet de sahiplerini buldu.

BNP Paribas Cardif Emeklilik’ten 29 Aralık-24 Şubat 2015 tarihlerinde 100 bin TL ve üzeri teminatla “Eğitim Geleceğim Sigortası” alan BNP Paribas Cardif Emeklilik müşterileri, her 100 bin TL teminat tutarı için bir çekiliş hakkı kazandı. Çekiliş sonrasında Manisa’dan

Abidin Şahin, İstanbul’dan Orkun Önder Akgün ve Şenay Kayol hem çocuk-



Emre Erkan

larının eğitimini güvence altına aldılar hem de Disneyland Paris seyahatinin sahibi oldular.

Kampanyaya ilişkin açıklama yapan BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, “Bu ürünle ebeveynlerin başına gelebilecek beklenmedik vefat ve maluliyet gibi durumlarda eğitimine kesintisiz devam etmesi için çocukların tüm eğitim hayatlarında gereksinim duyabilecekleri yüksek tutarlı ve uzun süreli teminat sunuyoruz. Kampanyamıza ilgiye bakılırsa müşterilerimizin bu konudaki farkındalığı artıyor. Bu da BNP Paribas Cardif Emeklilik ailesi olarak bizi son derece mutlu ediyor” dedi.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 2015 7 Mayıs’ta görücüye çıkıyor

Anadolu Hayat Emeklilik’in ilk kez düzenlendiği 2007 yılından bu yana 9 bini aşkın kadının 40 bini aşkın fotoğrafla katıldığı “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması”, Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedeflerken, kadınlara kendilerini ve hayata bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu’nun öncülüğünde başvuruların ilk defa dijital ortama taşındığı, bin 418 yarışmacının 4 bin 945 fotoğrafla katıldığı yarışmada bu

yıl Hilal Keskin birinci, Canan Çiçek ikinci, Emel Güley ise üçüncü oldu. Ceyda Gümüştekin, Nurcan Sala ve Zeynep Seda Çakır da mansiyon ödülü aldı. Yarışmanın birincisi 5 bin TL, ikincisi 3 bin TL, üçüncüsü 2 bin TL ödül alırken 3 eser de 750 TL mansiyon ödülü kazandı. Ayrıca sergilenmeye değer bulunan her esere de 250 TL ödendi. Yarışmada dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan 44 eser 7 Mayıs-7 Haziran tarihleri arasında Tepe Nautilus AVM’de fotoğrafseverlerle buluşacak.





Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sompo Japan'dan acente desteğine devam, sağlık sigortalarına merhaba

Sompo Japan Sigorta, süregelen çalışma ve yatırımlarıyla ilgili bilgi verdi. Buna göre Sompo Japan Sigorta acente kanalını nitelik ve nicelik olarak geliştirirken kendileri için vazgeçilmez olan oto sigortasında portföyünü büyütecek, sağlık alanına girecek. Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, bu yıl Türkiye'nin her yerinde acentelerinin yüzde 90'ına doğrudan temas etmeyi planladıklarını açıkladı. Zor piyasa koşullarında sadece bölge olarak değil genel müdürlük olarak da onların sorunlarını hissettiklerini ve yanlarında olduklarını göstermek istediklerini ifade eden Dişçi, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Acentelerimiz şirketimizin yapı taşıdır ve güçsüzleşen acentenin şirkete bir faydası yoktur. Bu nedenle acenteleri büyütmek ve onlara daha çok kazandırmak öncelikli hedefimiz. Yakaladığımız büyüme oranları bu anlayışımızın acentelerimiz tarafından algılanıyor ve takdir ediliyor olduğunun en büyük kanıtıdır. Sompo Japan Sigorta, acentelerinin desteğiyle artık sigorta sektörünün ilk 10 şirketi içindedir. 2015 de tıpkı 2014'te olduğu gibi acente kanalına yatırım yapacağımız, yeni projelerle dolu, acentelerimizi rekabet ortamında yeni silahlarla donattığımız bir yıl olacak. Satış teknolojimizi daha da geliştireceğiz. Raflarına koyacakları yeni Sompo Japan ürünleri yolda ve kısa sürede piyasadaki yerini alacak. Bu yıl vereceğimiz eğitimlerle binden fazla acenteye ulaşacağız. Eğitimlerde acentelere hangi müşteri tipine hangi Sompo Japan ürünlerini sunabileceklerini, gelirlerini nasıl maksimize edeceklerini, ürün ve uygulamalarındaki güçlü tarafları anlatıyoruz. Eğitimlerimiz tüm yıl sürüyor."

Amaçlarının acentelerinin rekabette önemli bir silah olan Sompo Japan acenteliğini en etkin şekilde kullanabilmelerini



Murat Dişçi

sağlamak olduğuna dikkat çeken Dişçi, "Acentelerimizi rekabetçi bir fiyatlandırmayla destekleyerek en iyi ürünü en uygun fiyatla sunabilmeleri için var gücüyle çalışan bir şirketiz. Bunu çok düşük bir operasyon maliyeti ve en yüksek gelirle sağlayabilmeleri için altyapıya, kampanya ve teşviklere yatırım yapıyoruz" dedi. Oto sigortalarının kendileri için vazgeçilmez olduğundan bahseden Murat Dişçi, bu alanda portföylerini büyütme ve acentelerine destek olmaya devam edeceklerini kaydetti: "Bununla birlikte şu ana kadar sağlık sigortalarında olmayan bir Sompo Japan Sigorta vardı. Bu durum değişecek ve sağlık sigortalarında da olacağız. Her yıl yeteneklerimizi daha da artırıyoruz. Portföyümüz büyüyor ve derinleşiyor. Yazamadığımız işleri yazar, veremediğimiz fiyatları verir hale geliyoruz. Her yıl acentelerimize daha çok kazandırıyoruz. 2015 yılında da tıpkı 2014'te olduğu gibi oto dışı ürünlerde tartışmasız en çok kazandıran şirket olacağız."

Sigortam.net'in yeni CEO'su Tahsin Gürdoğan

Bugüne kadar 2 milyondan fazla müşteriye hizmet veren Sigortam.net'in yeni İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Tahsin Gürdoğan oldu. Gürdoğan'ın 20 yıla yakın iş tecrübesini yatırım bankacılığı, fon yönetimi ve uluslararası sermaye piyasaları ile sigorta sektörünün elementer, hayat ve bireysel emeklilik branşları oluşturuyor. İş hayatına Vakıfbank Yatırım Bankacılığı Başkanlığı, Uluslararası Sermaye Piyasaları ve Yatırım Fonları Yönetimi'nde başlayan Gürdoğan, Ak Emeklilik dönemindeki Avivaşada pazarlama ve emeklilik fonları ürün yönetimi görevini üstlendi. Daha sonra HSBC Bank'ta elementer sigorta ürünleri ve bireysel emeklilik fonlarını banka dağıtım kanalları için projelendirerek pazar-



Tahsin Gürdoğan

lama faaliyetlerinin yönetiminde yer aldı. BNP Paribas Cardif Sigorta ve Hayat'taki satış, pazarlama ve iş geliştirme faaliyetlerinden sorumlu genel müdür yardımcılığının ardından iş hayatına Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik şirketlerinin pazarlama, iş geliştirme, bankasürans, alternatif kanallar ve kurumsal iletişimden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak devam etti. AIG Sigorta'nın global brokerler, büyük müşteriler ve onlara bağlı "captive acente" yönetiminin yanı sıra AIG çatısı altında Türkiye'nin de içinde bulunduğu Doğu Avrupa bölgesindeki 10 ülkenin çok uluslu şirket programlarının "client engagement" kapsamında bölge sorumluluğunu üstlendi.



Meral Eredenk
Kurdaş

AvivaSA en çok katkı payı üreten emeklilik şirketi oldu

Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi (BES) başladıktan sonra halka arz edilen ilk bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi olan AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 2015 yılının başından 3 Nisan’a kadarki dönemde sektörün en çok katkı payı üretimini yapan şirket oldu. AvivaSA, söz konusu dönemde 409 milyon TL’lik katkı payı üretimiyle fon büyüklüğünü devlet katkısı dahil 7.7 milyar TL’ye taşıdı. 2015’in ilk üç ayına ilişkin verilere göre AvivaSA Emeklilik ve Hayat, katkı payı üretiminde yüzde 22 pazar payıyla en yakın takipçisini 6.6 puan geride bıraktı.

Emeklilik Gözetim Merkezi’nin 3 Nisan 2015 tarihli verilerine göre toplam 762 bin 372 katılımcısı bulunan AvivaSA, devlet katkısı dahil 7.7 milyar TL’lik fon büyüklüğüne erişti. Kümülatif rakamlar ışığında fon büyüklüğü açısından yüzde 19 pazar payı olan AvivaSA, toplam katılımcı sayısı bakımından yüzde 14 pazar payına ulaştı. AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO’su Meral Eredenk Kurdaş, 2015’e olağanüstü bir performansla girdiklerinin altını çizerek şunları söyledi:

“2014’ün son döneminde ve 2015’in ilk aylarında her ne kadar ekonomik aktivite vites küçültse de bizim için çok verimli bir dönem oldu. Katkı payı üretiminde lider olarak başladığımız 2015 yılında güçlü finansal ve operasyonel altyapı ile kârlı büyümeye odaklanmak ve sektördeki güçlü konumumuzu sürdürmek önceliğimiz olmaya devam edecek.”

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI İŞİNİZİ KAYBETSEÑİZ BİLE



YENİ
BULANAI BİR İŞ
KADAR
ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR

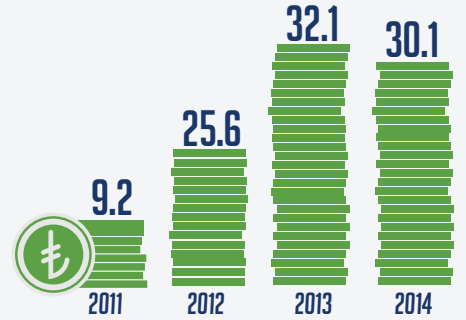
SON 4 YILDA

40 BİN
KİŞİYE

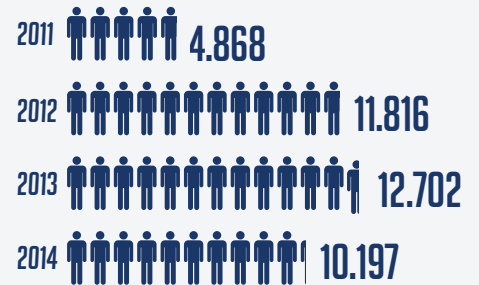
İŞSİZLİK
SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL
ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği



TSB'ye deneyimli Genel Sekreter



M. Akif Eroğlu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliği'ne Ziraat Sigorta Genel Müdürü M. Akif Eroğlu getirildi. 1 Temmuz 2014'te atandığı TSB Genel Sekreterliği'nden ayrılan Mehmet Kalkavan ise TSEV'e (Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı) Genel Müdür oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nde önemli bir görev üstlenen M. Akif Eroğlu, BDDK'da murakıplık ve daire başkanlığı yapmış, Cumhur-

başkanlığı Devlet Denetleme Kurumu uhdesinde denetleme-lerde bulunmuş, tecrübeli bir isim...

1991'de Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Eroğlu, aynı yıl mesleki kariyerine Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nda bankalar yeminli murakıp yardımcılığı göreviyle başladı. 1995 yılında bankalar yeminli murakıplı oldu. 2001'de bir yıl süreyle "ABD Bankacılık Sistemi ve Mevduat Sigortacılığı" konusunda araştırma ve incelemelerde bulunmak üzere Washington D.C'ye geçici görevle gitti. Bir süre Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurumu uhdesinde denetimlerde bulundu. 2003'te bir yıl süreyle TBMM nezdinde İmar Bankası Araştırma Komisyonu'nda çalıştı. 2004 yılında ABD'deki "OCC" bünyesinde "kara para" ile mücadele konusunda kurum içi çalışmalara katıldı. 2004-2006 döneminde ABD Chicago'daki

Illinois Üniversitesi'nde işletme mastırı yaptı. 2007 yılında FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation - Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu) bünyesindeki hizmet içi eğitime katılarak, Examination Management School'dan "Denetim Grup Başkanlığı" sertifikası aldı. Ardından BDDK nezdinde daire başkanlığına atandı. Eylül 2009 itibarıyla Ziraat Hayat ve Emeklilik ile Ziraat Sigorta'nın kurucu ekibinde yer aldı. 13 Temmuz 2010 tarihinde Ziraat Hayat ve Emeklilik genel müdürlüğü görevine getirildi. Ardından 6 Ağustos 2010'da Ziraat Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, 20 Haziran 2012'de de Ziraat Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

Emeklilik Gözetim Merkezi ve Güvence Hesabı Yönetim Kurulu Üyeliği yapan Eroğlu'nun, halen TSEV Yönetim Kurulu Başkanlığı, TSB Yönetim Kurulu Üyeliği, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyeliği ve kuruluş çalışmalarında görev aldığı TÜRK P&I Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliği de devam ediyor. Yeminli mali müşavir sertifikası bulunan Eroğlu, çok iyi derecede İngilizce biliyor.

TSB'de bayrağı M. Akif Eroğlu'na teslim eden Mehmet Kal-



Mehmet Kalkavan

kavan ise TSEV Genel Müdürü olarak atandı. Sigorta Denetleme Kurulu ve Hazine Müsteşarlığı'nda çeşitli görevler üstlenen Kalkavan, halen aynı zamanda TARSİM, Güvence Hesabı, DASK, Sigorta Tahkim Komisyonu, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve Türk Loydu Vakfı'nda Yönetim Kurulu Üyesi konumunda.

Aon Türkiye'de "Eş CEO" dönemi

Risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerliği, insan kaynakları çözümleri konularında uluslararası hizmet sağlayan Aon, Türkiye birimini yeniden yapılandırdı. Aon Risk Solutions ve Aon Benfield şirketleri tek bir çatı altında birleştirildi. Üst yönetimde de görev değişiklikleri oldu. Daha önce Aon bünyesinde Özel Riskler ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevini yürüten Selda Oknas ile Aon Benfield Türkiye CEO'su Ferhan Özay, 15 Nisan itibarıyla "Eş CEO" olarak Aon Türkiye'yi ortaklaşa yönetecek.



Selda Oknas

İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Selda Oknas, sigorta ve brokerlik sektöründe 25 yıllık deneyime sahip.

2002'de Aon'a katılan Oknas, son 6 yıldır Özel Riskler ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini sürdürüyor.

Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunu Ferhan Özay da sigorta ve brokerlik sektöründe 25 yıllık deneyime sahip. 2006'da Aon Re'ye teknik genel müdür yardımcısı olarak katılan Özay, 1 Temmuz 2014'ten bu yana Aon Benfield CEO'su olarak görev yapıyordu.

Siz hep
böyle kalın diye,
biz her zaman
yanınızdayız.

Yarınlara endişeyle değil,
mutlulukla bakmanız için.
Hayat ne getirirse getirsin,
sağlam durmanız için.
Hayallerinizi ertelemeden
yaşamanız için buradayız.
Garanti Emeklilik'e katılın,
siz güzel günler için biriktirirken,
her zaman yanınızda olalım.

 **Garanti Emeklilik**
"Her Zaman Yanınızdayız"



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Ekim 2003'te günlük ortalama yüz binde 9.10 olan "fon toplam gider kesintisi" yüz binde 4.59'a kadar geriledi. Ancak Hazine bu oranı da yüksek buluyor olmalı ki yeni bir indirim için hazırlık yapıyor...



BES'te kesintiler nereden nereye?

İlk söz: "Zaferin sahibi çoktur, yenilgi ise yetimdir."

Bu özlü sözün BES'teki kesintilerle ne ilgisi var? Ben de bilmiyorum ama çağrışım yaptı işte...

2003 yılında BES (bireysel emeklilik sistemi) aktif olarak başladığında uzun vadeli emeklilik şirketleri için en büyük gelir kaynağı olan "fon toplam gider kesintisi", Ekim 2003 itibarıyla günlük ortalama yüz binde 9.10'du. Rekabet dolayısıyla emeklilik şirketleri süre içerisinde fon toplam gider kesintilerini sürekli olarak indirmek zorunda kaldı.

2013 uygulamalarından yani kesintilerin mevzuat gereği düşürüldüğü tarihten hemen önce Aralık 2012'de yüz binde 6'ya kadar geriledi. Yeni yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle kesintiler, müteakip ayda ortalama yüz binde 4.93'ü gördü.

O günden bugüne yine rekabetten ve mevzuat düzenlemeleriyle günlük kesinti ortalamasının yüz binde 4.59'a kadar indiğini görüyoruz. Böylece BES'in başladığı tarihten bugüne kadar yıllık kesintiler yüzde 3.38'den 1.69'a kadar düşmüş oldu. Bu oranlardan yola çıkıldığında sektör bu kalemden yüzde 50 oranında iskonto yapmış diyebiliriz. Yani emeklilik şirketleri sadece bu kalemden gelirlerinin yarısından oldu.

Emeklilik şirketinin geliri düşerse sektör büyür mü?

2013 yılında yapılan düzenlemelerle BES'teki kesintilerde çok ciddi iskonto uygulandı. Ama Hazine bu kesintileri hala çok yüksek buluyor olacak ki yeniden düzenleme yapacak. BES fonlarının istediği kadar büyümediği/büyüyemediği görüşü hakim! Sanıyorum bunun gerekçesini BES'te yapılan kesintiler olarak görüyor ve kesintileri bir kademe daha aşağı indirmek için hazırlık yapıyor.

Olaya kimse şu açıdan bakmıyor sanırım: Bir işletme kurmayı düşünüyorsunuz, mevzuat size elde edebileceğiniz kesintilerle ilgili sınırlamalar koymuş. Bunlar sizin gelirleriniz olacak. Kuracağınız işletme bu gelirlerle bir süre sonra maliyetlerini çıkaracak. Daha sonra sermayedarlara kâr payı verecek. Projeksiyonlar yapılıyor, sermayeler koyuluyor ve işletme kuruluyor. Faaliyete başlıyor ama o da ne? Siz daha maliyetlerinizi çıkarmadan Hazine kesintilerde ciddi bir sınırlandırma yapıyor.

İşletme daha çok çalışıp, maliyetlerini azaltıp, belki de kaliteden ödün verip başa baş noktasını arıyor. Tam buna uyum sağlamak üzereyken Hazine bir daha karar alıyor! Böyle yönetilen bir sektöre hangi yabancı veya yerli yatırımcı/sermayedar girmek ister? Sadece katılımcıyı teşvik ederek, emeklilik şirketlerinin gelirlerini düşürerek sektörün büyüyeceğini öngörmek ne kadar kolay değil mi?

Galiba olan bitenden şunu anlıyoruz: "BES aslında çok daha hızlı büyürdü de emeklilik şirketleri çok kesinti yapıyor!"

Son söz: "Hiçbir insan mazeret bulmakta tembel insan kadar başarılı olamaz."

Sağlıcakla kalın...

Bana TEYZE dediler



YILLAR KİMLİ GEÇİYOR.
İyi bir geleceğe sahip
olmakla hayatın kırılganlığına
başlamak zorunda kalıyoruz.
Bunu düşünün.
Fotomagazin'den



100 TL / TL
25 TL / TL
Türkiye'nin En Büyük İnternet Pazarı

094 39 39 / 05434090000

Artık Etkinlik

ARTIŞTIRAN KİMLİ
094 39 39 / 05434090000

İhtiyaca göre kasko ihtiyaca göre asistans hizmeti

Güneş Sigorta, her branşta olduğu gibi kaskoda da müşterilerinin ihtiyaç ve tercihlerine öncelik veriyor. Ek teminatlarla kişiselleştirilmiş ürün sunduklarını vurgulayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Hasan Altaner, “Ayrıca sigortalılarımızın A’dan Z’ye tüm ihtiyaçları için asistans hizmetleri sunuyoruz” diyor...

Trafik branşının Türkiye sigorta sektörü açısından önemi çok büyük. Ancak zorunlu olmadığı için kasko sigortalarına ilgi düşük. Trafikteki toplam araç sayısına bakıldığında her 4 araçtan birinin kasko sigortası olduğu görülüyor. Bu da toplam potansiyelin yaklaşık yüzde 75’lik kısmının sigortasız olduğunu gösteriyor. Toplam araç sayısında önemli bir yer tutan traktör ve motosikletler dışarıda tutulduğunda ise sigortalılık oranı yüzde 35’lere çıkıyor. Sadece otomobil ve kamyonet araç grubuna bakıldığında da sigortalılık oranının yüzde 30-35 bandında olduğunu söylemek mümkün. Peki kasko sigortalarına ilgi neden düşük? Primler mi yüksek yoksa araç kullananlar mı ilgisiz? Kaskoyla ilgili merak edilen tüm soruları Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner’e sorduk...



Hasan Altaner

Kasko sigortalarına ilgi ne düzeyde? Trafikteki araçların yüzde kaçının kasko sigortası var?

2014 yılında otomotiv sektöründe yaşanan daralma, kasko branşında yoğun bir rekabete yol açtı. Bu da bir önceki yıla göre poliçe sayısı artsa da prim üretiminin reel olarak azalmasına neden oldu. Bir başka ifadeyle sektörün 2014 yılında kasko branşında reel bir büyüme

sağlayamadığını söyleyebiliriz.

Primlerde artış oldu mu?

Hayır. Poliçe sayısı artmasına karşılık aynı oranda prim üretimin artmaması bize 2014 yılında fiyatların aksine düştüğünü gösteriyor. Trafikteki toplam araç sayısı ile kıyasladığımızda kasko yaptırma oranının yüzde 25 ile 30 arasında değiştiğini görüyoruz. 2014 yılı itibarıyla bu oranın

yaklaşık yüzde 28 civarında gerçekleştiğini söyleyebiliriz.

Türkiye’de kaskolu araç sayısı neden düşük?

Trafikteki her 4 araçtan birinin kasko sigortası olduğunu düşündüğümüzde potansiyelin yaklaşık yüzde 75’lik kısmının sigortasız olduğunu görüyoruz. Ancak toplam araç sayısında önemli bir yer tutan traktör ve motosikletleri dışarda bıraktığımızda sigortalılık oranının yüzde 35’lere çıktığını görüyoruz. Sadece otomobil ve kamyonet araç grubuna baktığımızda da sigortalılık oranının yüzde 30-35 bandında olduğunu söyleyebiliriz. Bu oranın düşük olduğu ve artırılması gerektiği görüşündeyim.

Kurlardaki artışlar araç fiyatlarını, araç fiyatları da kasko primlerini nasıl etkileyecek?

Kur artışlarının araç bedellerini ve aynı zamanda yedek parça fiyatlarını artıracığı beklentisi mevcut. Bu yüzden kasko primlerinin belli bir oranda artması mümkün. Ancak 2015 yılı için bu oranının ne kadar olacağını bugünden söyleyebilmek oldukça zor. Ekonomik göstergeler ve bunun yansımaları doğrultusunda bir artış beklenebilir.

Sizce kasko fiyatlarını etkileyen en önemli etken nedir?

Kasko fiyatlarını etkileyen çok sayıda değişken var. Ancak en temel etkenin hasar maliyetleri olduğunu söyleyebilirim. Çünkü hasar maliyetindeki artış doğrudan prime yansıyor.

Güneş Sigorta olarak kaç çeşit kasko ürününüz var? Ne tür ekstra hizmetler veriyorsunuz?

Her branşta olduğu gibi kaskoda da bizim için sigortalılarımızın ihtiyaç ve tercihleri öncelikli. Poliçeyi hazırlarken sigortalılarımıza, tercih edecekleri ek teminatlar, kaza durumunda aracın onarımının yapılacağı servis türü ve

kullanılacak parçaların niteliği konusunda seçenekler sunuyoruz. Dolayısıyla alternatif fiyatlar oluşturarak teminatlarımızı ve poliçelerimizi çeşitlendirebiliyoruz. “Güneş Genişletilmiş Kasko” ile yanma, çarpma, çalınma gibi ana teminatların yanı sıra sigortalılarımızın araçlarında oluşabilecek her türlü kaybı, ek teminatlarla sigortalıyoruz. Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını bu ek teminatlarla kişiselleştirerek, her sigortalımıza uygun ürün sunmak için çalışıyoruz. Örneğin, araçta sigortalıya ait kişisel eşyaların hırsızlık, gasp, kapkaç ve 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 aksamlarında oluşabilecek mini onarımların ücretsiz yapılmasını kapsayan Mini Onarım Teminatı ile hasar dosyası açılmadan ve sigortalılarımızın hasarsızlık indirim haklarını bozmadan

hizmet veriyoruz.

Araç için sağlanan korumaların yanı sıra araçta bulunanlar içinse Ferdi Kaza Koltuk ve yaşanabilecek bir kaza sonrasında üçüncü şahısların zarar görmesi durumuna karşı İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı da veriyoruz. Kaza sonrası dava süreçlerinin olması durumunda da Hukuksal Koruma desteği poliçemiz teminatları kapsamında sağlanıyor.

Ne tür asistans hizmetleri sunuyorsunuz?

Güneş Sigorta olarak asistans hizmetlerine büyük önem veriyoruz. Hem bireysel hem de kurumsal segmentte sigortalılarımızın Adan Z’ye tüm ihtiyaçları için asistans hizmetleri sunuyoruz. Yangın sigortasından yat sigortasına kadar birçok poliçemiz sigortalılarımıza ayrıcalık katacak ek hizmetler içeriyor. Kasko ve trafik sigortalarında da Oto Yardım Hizmetleri teminatı alan sigortalılarımız aracın çekilmesinden benzinin bitmesi durumunda en yakın benzinciye kadar çekilmesine, araç kiralama-sından lastik değiştirilmesine, yedek parça temini ve ulaştırılmasından profesyonel sürücüyeye kadar birçok hizmetten faydalanabiliyor. 📞

**GÜNEŞ
SİGORTA**

KASKO SİGORTASI YAPTIRIRKEN NELERE DİKKAT ETMELİ?

- Sigortalılar, her branşta sigortalarını yaptırırken öncelikli olarak sigorta ihtiyaçlarını doğru tespit etmeli ve risklerini karşılayacak limitlerde teminat aldıklarından emin olmamalıdır. Bu konuda hata yapmamak için sigorta aracılardan ve sigorta şirketlerinden de destek almalarını öneriyorum. Böylece ihtiyaçlarına en uygun teminatları içeren poliçeye ve buntlara en uygun fiyatlandırmaya sahip olabilirler.
- Sözleşmenin baştan iyi okunması; özellikle onarım yeri ile yedek parça kullanımı konularının belirlenmesinde çok daha bilinçli olunması gerekiyor.
- Teminatların neyi kapsadığı, limitleri ve kaza anında poliçenin nasıl devreye gireceği, kazada karşı tarafın poliçesini hangi durumda kullanabileceği gibi bilgiler önemli. Daha sonra, kendilerine ve seçtikleri teminatlara ait bilgilerin poliçede eksiksiz ve doğru olarak yer alıp almadığını kontrol etmelidir.
- Asistans hizmetlerinin kapsamı da sigortalılar için önemli bir diğer konu. Olası bir kaza veya arıza hallerinde ne tür yardım hizmetlerini, hangi limitlerde alabileceklerine dikkat etmeleri gerekiyor.

Orient, 140 yeni acentelik verecek

Türkiye pazarına sessiz sedasız giren Orient Sigorta, hedef büyüttü. Halen 180 acentesi bulunan şirketin yıl sonu hedefi 320. Al-Futtaim Grubu CEO'su Omar Abdulla Al Futtai, sadece sigorta değil diğer sektörlerde de fırsatları değerlendirmeye hazır olduklarının sinyalini verdi...

Merkezi Dubai'de bulunan Al-Futtaim Grubu, iştiraklerinden Orient Sigorta'nın Türkiye pazarına girişi ve faaliyetleri hakkında bilgi vermek üzere bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda konuşan grubun CEO'su Omar Abdulla Al Futtai, "Evet, Türkiye pazarına girmekte biraz geç kaldık. Ancak bizim fırsatları değerlendirme konusunda bir sıkıntımız yok. Yeni yatırımlar için radarlarımız sürekli açık. Dünya çapında büyük bir şirketiz. 35 ülkedeki 200 şirketimizde 42 bin çalışanımız var. Türkiye'de de farklı sektörlerde fırsatlar görürsek bunları değerlendirmeye hazırız" dedi. Nitekim Orient Insurance Küresel Başkanı Omer Hassan Elamin de Türkiye'de perakende otomotiv ve gayrimenkul alanında yatırım için fırsat beklediklerini açıkladı. Türkiye'nin kendilerini heyecanlandırdığını belirten Al Futtai, sigorta yatırımlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Türkiye'deki sigorta yatırımımızı satın alma yoluyla değil sıfırdan başlattık. Portföy satın alma durumunda riskler her zaman doğru hesaplanamayabiliyor. Bu



yüzden Türkiye'de sıfırdan bir sigorta şirketi kurmayı tercih ettik." Bu noktada Orient Sigorta'nın Ağustos 2014'ten itibaren Türkiye'de poliçe düzenlediğini, şirketin ilk 5 aylık prim üretiminin 8.1 milyon TL olduğunu belirtelim...

2030 prim öngörüsü 40 milyar dolar

Orient Sigorta Genel Müdürü Kurt Ebik ise Türkiye'nin genç nüfus yapısının ve taşıdığı potansiyelin kendilerini bu pazara yönlendirdiğini vurguladı. Ardından da özellikle imalat sanayisini, KOBİ'leri ve genç girişimcileri desteklemeyi hedeflediklerini açıkladı.

Al-Futtaim Grubu'nun Türkiye'de sigorta sektörünün geleceğinden çok umutlu olduğunu ifade eden Ebik, sektörün 2030 yılında 40 milyar dolarlık prim büyüklüğüne ulaşacağı öngörüsünü paylaştı.

Pazar payı hedefi yüzde 1

Ortadoğu'nun dinamik sigorta şirketi Orient'in 33 yıllık tecrübesini Türkiye'ye taşıyacaklarını anlatan Ebik, pazar payı hedefini ise "önümüzdeki 5 yıl içinde yüzde 1'e ulaşmak" şeklinde belirlediklerini söyledi.

Kurt Ebik, Türkiye'de şu anda 180 olan acente sayısını yıl sonuna kadar 320'ye çıkaracaklarını açıkladı. 

YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

+

10 yıl boyunca

1.000 TL

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası

Eşdeğer parça uygulaması 1 Haziran'da başlıyor

1 Haziran'da başlayacak eşdeğer parça uygulamasıyla muadil ürünler orijinal parça yerine kullanılabilir. İlk 2 yıl sadece TSE, sonrasında ise akredite edilmiş kurumlarca onaylanmış parçalar muadil kabul edilecek...

Sigortalı araçların tamiratında eşdeğer parça uygulaması 1 Haziran 2015 tarihinde başlıyor. Ancak ilk 2 yıl Türk Standartları Enstitüsü (TSE), daha sonra ise akredite edilmiş belgelendirme kurumlarınca onaylanacak muadil ürünler orijinal parça yerine kullanılabilir. TSE önümüzdeki günlerde "eşdeğer parça belgesi" başvurularını almaya başlayacak. Türkiye'de yıllık 70 bini aşkın firmaya 400 binin üzerinde belge veren TSE'nin sadece 2014 yılında laboratuvar yatırımlarına ayırdığı payın 50 milyon TL'yi geçtiği açıklandı. TSE'nin gerek ana faaliyet alanlarında yaptığı çalışmalar gerekse bakanlıkların görevlendirmesiyle yerine getirdiği hizmetlerle otomotiv sektörünün gelişimine katkı sağlayacak önemli hizmetler verdiği vurgulandı. Hazine Müsteşarlığı'nın 13 Ocak 2015 tarihinde yayınladığı tebliğ



çerçevesinde, 1 Haziran 2015 tarihinde otomotiv yan sanayiinde "eşdeğer parça" uygulamasının başlatılacağı; böylece ilk 2 yıl TSE, daha sonra ise akredite edilmiş belgelendirme kurumlarınca onaylanacak muadil ürünlerin orijinal parça yerine kullanılabilirliği belirtildi.

TSE yılda 140 bin belge veriyor

TSE, otomotiv sektörüyle ilgili 2002 yılından bu yana test kuruluşu (MARTOY) ve onay kuruluşu (AİTM Hakkında Yönetmelik) olarak yılda yaklaşık 140 bin belge veriyor. Bu kapsamda

TSE laboratuvarlarının, eşdeğer parça tanımında yer alan malzeme, kütle-boyut ve işlevsellik yönüyle araç parçalarını test edebilecek kabiliyete sahip olduğu belirtiliyor. Enstitü, uluslararası geçerli bin 700 adet akredite test kabiliyetiyle sahasındaki en geniş kapsama sahip kuruluş konumunda.

Fazla ödeme engellenecek

TSE'nin, Türkiye'nin 2023 vizyonunda yer alan yerli otomobil üretimi hedefi çerçevesinde; yerli otomobilin sertifikalandırılması (tip onay) süreci için Otomotiv Test Merkezi projesi ve bölgesel

bazda kurulmakta olan Araç Kontrol Merkezi (AKM) çalışmaları da devam ediyor. TSE'nin eşdeğer parça belgelendirmesinde üstlendiği rolün ise gerek Türkiye gerekse tüketicilerin maliyet tasarrufuna önemli katkı sağlaması bekleniyor. TSE tarafından yapılan açıklamada, eşdeğer parça belgelendirmesine yönelik başlatılan ve tamamlanan çalışmalar şöyle sıralanıyor: Eşdeğer parça üreticisi belgelendirme kriterleri, araç kategorisi bazlı parça sınıflandırmaları, sınıf bazında test ve kontroller, parça bazında zorunlu mevzuat (yönetmelik ve teknik düzenleme) ve ihtiyarı mevzuat (standartlar), test yöntemleri ve sınır değerler, laboratuvar/test yeterlilik karşılaştırmaları, sertifika/eşdeğer parça izlenebilirliği için yazılım geliştirilmesi...



* Standartlara uygun olarak 37 ülkede akredite olan yüzlerce şirketin tam listesini aşağıdaki internet linkinden görebilirsiniz: <http://www.tsb.org.tr/images/Documents/Sekt%C3%B6r%20Duyurusu%202015-18.pdf>

AKREDİTE OLAN ŞİRKETLER ARASINDA KAYISICI DA VAR BETONCU DA...

TÇMB Kalite ve Çevre Kurulu İktisadi İşletmesi
EKOTAR Ekolojik Tarım Ürünleri Üretim Kontrol ve Sertifika Ltd. Şti.
KİWA Meyer Belgelendirme Hizmetleri A.Ş.
Türkiye Hazır Beton üreticileri Birliği Derneği Kalite Güvence Sistemi İktisadi İşletmesi
ORSER Kontrol ve Sertifikasyon Ltd. Şti.
CTR Uluslararası Belgelendirme ve Denetim Ltd. Şti.
Alberk QA Uluslararası Teknik Kontrol ve Belgelendirme A.Ş.
Dori Vositaları Ekspertizası VA, Standarttızatsiyası Davlat Markası Huzuridagi Tibbiyot Mahsulotlarini Sertifikatlashtirish Idorasi
ETKO Ekolojik Tarım Kontrol Organizasyon Ltd. Şti.
Standart BM Trada Belgelendirme A.Ş.
ECAS Belgelendirme Denetim Ltd. Şti.
TURKGAP Tarım Uygulamaları Kontrol ve Sertifikasyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Universal Sertifikasyon ve Gözetim Hizmetleri Ticaret Ltd. Şti.
NİSSERT Uluslararası Sertifikasyon ve Denetim Hiz. Ltd. Şti.
Anadolu Ekolojik Ürünler Kontrol ve Sertifikasyon Ltd. Şti.
UGETAM İstanbul Uygulamalı Gaz ve Enerji Teknolojileri
Araştırma Mühendislik Sanayi ve Ticaret A. Ş.
KALITEST Belgelendirme ve Eğitim Hizmetleri Ltd. Şti.
TRB Uluslararası Belgelendirme Teknik Kontrol ve Gözetim Hiz. Tic. Ltd. Şti.
UDEM Uluslararası Belgelendirme Denetim Eğitim Merkezi San. ve Tic. Ltd. Şti.
BVA Belgelendirme ve Dış Ticaret Ltd. Şti.
ECOCERT Denetim ve Belgelendirme Ltd. Şti.
EGETAR Kontrol ve Sertifikasyon Hizmetleri Ltd. Şti.
Kayısı Uygunluk Belgelendirme Ltd. Şti
USB Ulusal Sistem Belgelendirme Hizmetleri Ltd. Şti.
IMO-Control Sertifikasyon Tic. Ltd. Şti.
FQC Uluslar Arası Belgelendirme ve Eğitim Hizmetleri A.Ş
ANKA Global Kontrol ve Sertifikasyon A.Ş.
ERG Uluslararası Belgelendirme Kontrol, Eğitim ve Tarımsal Üretim Hiz. Tic. Ltd. Şti.
BCS ÖKO-Garantie Organik Tarım Sertifikalandırma Hiz. Ltd. Şti.
EKOINSPEKT Uluslararası Belgelendirme Denetim Gözetim Teknik Kont. ve Eğt. Hiz. Ltd. Şti.
EUROGAP Belgelendirme ve Özel Eğitim Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti.
TÜRK Loydu Vakfı İktisadi İşletmesi
CPC Belgelendirme Muayene ve Deney Hizmetleri Tic. ve Ltd. Şti.
Control Union Gözetim ve Belgelendirme Ltd. Şti.
TCERT Uluslararası Sertifikasyon ve Teknik Denetim Hiz. Tic. Ltd. Şti.
BİOBEL Sertifikasyon Denetim Gözetim ve Eğt. Hiz. Ltd. Şti.
ORTAR Kontrol ve Sertifikasyon Hizmetleri Ltd. Şti.
SZUTEST Teknik Kontrol ve Belgelendirme Hiz. Tic. Ltd. Şti.
TMENA Uluslararası Denetim Gözetim Sertifikasyon Hizmetleri Ltd. Şti
TUSCERT Ulusal Sertifikasyon Hizmetleri
KAYOS Uluslararası Sertifikasyon ve Denetim Hizmetleri Ltd. Şti.
Başak Ekolojik Ürünler Kontrol ve Sertifikasyon Hiz. Tic. Ltd. Şti.
3 D Incerta I CCS Kontrol ve Sertifikasyon A.Ş.
Likya Organik Uluslararası Organik Ürünler Kontrol ve Sertifikasyon Hiz. Ltd. Şti.
Intertek Test Hizmetleri A.Ş.
LVT Test Laboratuvarları İnşaat Turizm Tarım Hayvancılık Sanayi ve Ticaret Ltd Şti.
AGFO Agfo Teknik Kontrol ve Belgelendirme Hiz. Ltd. Şti.
PGM Proje Gözetim Mühendislik ve Kalite Kontrol Hiz. San. Tic. Ltd. Şti.

Taşlar yerine oturuyor



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Sigorta Kanunu'nda yapılan değişiklikle, eksper ücretlerinin belirlenmesinde "sahadan gelen" eksperlere söz hakkı tanındı. Bu düzenleme, riskli ve zor bir meslek olan eksperliğin en azından hak edilen ücretlerinde bir standart oluşması açısından büyük önem taşıyor...

Sigorta giderek artan bir ivmeyle yükselişini sürdürürken sektörün ihtiyaçları doğrultusunda yeni gelişmeler de yaşanıyor. Güven temeline dayalı sigorta sektörünün yapı taşlarından biri de görevini bağımsızlık ve tarafsızlık ilkesine göre icra eden sigorta eksperleri...

Eksperlerin çalışma koşulları branşlarına göre değişse de verilen hizmet karşılığında alınan bedel temel sorunlarından biri olmayı sürdürüyor. Sistem içerisinde ekspertiz talepleri genelde sigorta şirketlerinden geliyor. Eksperlerin aldığı bedel, çalıştıkları sigorta şirketlerinin ücret baremine göre değişebiliyor. Yani aynı hizmet için A şirketinin takdir ettiği bedel ile B şirketinin takdir ettiği bedel farklılık gösterebiliyor.

Elbette eksperin kendi baremi de olabiliyor. Ancak çok özel şartlar dışında genelde sigorta şirketlerinin ücret baremine uyumlu çalışılıyor. Bu da sektörde bazen sızlanmalara neden olabiliyor.

Sahadakilere söz hakkı tanınıyor

Geçenlerde Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya'nın tüm eksperlere gönderdiği bilgilendirme maili bana da geldi. Söz konusu mailde özetle, Türkiye Büyük Millet Meclisi Genel Kurulu'nda yapılan görüşmelerde 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 22'nci maddesinin 18'inci fıkrasının iptal edildiği, 19'uncu maddesinin de "Sigorta eksperinin sigortacı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanması, eksperin iş kabulü, asgari ücret tarifesinin tespiti de dahil olmak üzere ekspertiz ücretinin belirlenmesiyle ilgili usul ve esaslar Birlik ve Sigorta Eksperleri İcra Komitesi'nin görüşleri alınarak yönetmelikle düzenlenir" şeklinde düzenlendiği belirtiliyor.

Başta Sigorta Eksperleri İcra Komitesi ve Sigorta Eksperleri Derneği olmak üzere bu maddenin yasallaşmasında emeği geçenleri kutluyorum. Bu kanun maddesindeki düzenlemeyle özellikle eksper ücretlerinin belirlenmesinde "sahadan gelen" eksperlerin bilgi ve deneyimlerinin de belirleyici olması taşların yerine oturmaya başladığını gösteriyor.

Dışarıdan nasıl gözüküyor bilemiyorum ama sigorta eksperliği, zaman zaman hayati riskler de dahil olmak üzere birçok zorluğu içinde barındırıyor. İşin doğası gereği gerçekleşmiş olan bir riskin yarattığı sonuçları incelemek için hasar mahallinde bulunmanız gerekiyor. Özellikle nakliyat hasarlarından yola çıkacak olursak, yan yatmış bir gemiden denize düşme riskiniz var örneğin. Yanıcı madde taşıyan bir tankerdeki hasar tespitinde ise tutuşma riskiniz... Sadece bu kadarla kalsa iyi. Hasarının hesaplanandan daha yüksek olduğu düşüncesinde olan sigortalıları ikna etme çabaları, hasar tespit sürecinde bazen binlerce kilometreyi bulabilen uzun yol seyahatleri ve burada sayamayacağım kadar çok yıpratıcı unsurlarla mücadele etmeyi gerektiriyor.

İşte bu nedenle Sigortacılık Kanunu'nda yapılan değişiklik, eksperlik mesleğinin en azından hak edilen ücretlerinde bir standart oluşması açısından büyük önem taşıyor. Uygulamadaki kriterlerin neler olacağını ve sonuçlarının nasıl yansıyacağını ben de tüm eksper camiası gibi merak ediyorum.

Hayırlı olsun.



Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



Sağlım Tamam
AXA'dan **Yeni** Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

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

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

Sağlım 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**

Sigortasız açılma denize!

Sigorta şirketleri, sezon öncesi hazırlık yapan tekne sahiplerine çok özel sigorta ürünleri sunuyor. Zorunlu olmasa da siz siz olun teknenize uygun bir sigorta ürünü satın almadan denizlere yelken açmayın...



Bir tekne alıp şehrin gürültüsünden denizin dingin sularına açılmak artık herkesin hayal edebileceği bir düşünce. Eskiden bu iş hem pahalı hem de lükstü. Şimdi ise orta gelir grubunun bir numaralı hayali haline geldi. Artık araba alır gibi krediyle tekne almak mümkün. Peki diyelim ki tekne alacak parayı buldunuz, gönlünüzdeki tekneyi de aldınız... Malum, yaz kapıda. Bu yazın planları hazır bile. Havaaların ısınmasıyla birlikte kış aylarında marinalarda tutulan tekneler denizlere açılmaya hazırlanıyor. Teknele-

rin bakımları yapılıyor, masraflar artıyor. Masraf olarak görülmesi de teknelerin sigortaları da şimdiden yapılıyor. Olası birçok riske karşı teknelerin sigortalanması gerekiyor. Tekneler için sigorta zorunlu olmasa da teknelerin sigortaları yapılmadan denize açılmak hiç de akıl karı değil. Tekrar belirtelim, Türkiye'de hala özellikle gezinti tekneleri için sigorta zorunlu değil. Ancak binlerce dolara satın alınan teknelerin denizde, sefer halinde, marina veya çekek yerinde çok sayıda risk altında olması sigortayı

bir anlamda zorunlu kılıyor.

Yatın özelliğine göre poliçe

Sigorta şirketleri genel olarak yatların özelliklerine göre farklı poliçeler sunuyor. Bir yatın özel veya ticari amaçlı kullanılıp kullanılmadığına, azami hızına, yaşına, boyutlarına, sefer sahasına, yapım malzemesine, rayiç değeri gibi birçok farklı detaya bakarak fiyatlandırma yapılıyor. Tekne sigortalarında genellikle üç ana risk grubuna yönelik ürün çıkarılıyor. Bunlardan ilki yatın gövdesine yönelik riskler olan yanma, çalınma, çarpma gibi

durumları kapsıyor. İkincisi, yatın çevreye verdiği zararlar, üçüncüsü ise yatı kullanan kişilerin eşyaları ve hayatlarıyla ilgili olanlar...

Bazı sigorta şirketleri bu standart sigortalara ek olarak makine kırılması, çekme kurtarma hizmeti, hukuksal koruma hatta sigortasız tekne hasarlarına karşı da sigorta teminatları sunabiliyor.

Primler yüksek değil

Tekne sigortasının prim tutarı teknenin yaşı, tipi, hızı, kullanım amacı, açık deniz mi yoksa Marmara gibi kapalı bir denizde mi sefer yaptığı, yapım malzemesi, rayiç değerine göre belirleniyor. Hatta kaptan ve mürettebatının yönetiminde mi yoksa 'bareboat' olarak mı kiralandığı gibi çok sayıda farklı durum ve özelliğe bağlı olarak prim tutarı değişebiliyor. Bu yüzden sigorta şirketleri tekne sigortalarının prim tutarlarını açıklamak istemiyor. Bunun yerine "tekneye özel sigorta yapıyoruz" demekle yetiniyorlar. Ayrıca tekne sigortasında serbest fiyat tarifi uygulandığı için de bazen benzer büyüklükteki teknelerin fiyatları arasında ciddi farklar olabiliyor.

Ancak genel olarak fiyatlara bakıldığında tekne sigortalarının pahalı ürünler olmadığı açıkça görülüyor. Sigorta primleri orta ölçekli bir tekne için bin lira seviyelerinde. Anadolu, ERGO, Groupama, Sompo Japan Sigorta başta olmak üzere birçok şirket tekneler için sigorta ürünü sunuyor. 100 bin Euro değerindeki bir yatın senelik primi ise ortalama 350-500 Euro arasında değişiyor. Sigorta şirketleri genel olarak 30 yaşa kadar olan yatlara teminat sağlıyor. 60 bin Euro değerindeki bir yelkenlinin yıllık sigorta bedeli 450 Euro'dan başlayıp özelliğine göre bin 400 Euro'ya kadar yükselebiliyor.

Asistans hizmetleri de var

Piyasada tekne sahiplerinin özel

isteklerine göre şekillendirilen sigorta paketleri de bulunuyor. Bu paketlerde ayrıca asistans hizmetleri de yer alabiliyor. Asistans hizmetleri sayesinde örneğin tekneniz bozulur veya denizdeyken rahatsızlanırsanız sigorta şirketiniz hemen kaptan gönderiyor. Hatta tekneniz yapılane kadar kalacağınız oteli bile ayarlayan sigorta şirketleri var. Ya da teknenizin mazotu çevre kirliliği yaratırsa bunun tazminatını da sigorta şirketiniz karşılıyor. Asistans hizmetleri başlığı altında bu ve benzeri birçok hizmet asistans hizmeti sunuluyor. İşte tekne sahiplerinin bütün bu ihtiyaçlarını gören sigorta

şirketleri, hem tekneler hem de tekne sahipleri ve içinde bulunanlar için hazırladıkları çeşitli sigorta paketlerinden bazıları...

Groupamarine denizde de karada da güvence sunuyor

Groupama, 8'inci CNR Avrasya Boat Show'da tanıttığı Groupamarine ürünüyle yat sahiplerinin deniz keyfini hem denizde hem de karada güvence altına alıyor. Geniş teminat kapsamıyla yatları ve yat sahiplerini koruyan Groupamarine, hem yurtiçi hem de yurtdışında 7/24 asistans hizmeti sağlıyor. Denizde karşılaşılabilecek batma, çarpma, karaya oturma gibi deniz kazaları





ve hava koşullarının neden olacağı tehlikelerin yanı sıra yangın, infilak, deprem, yıldırım gibi olaylar sonucunda meydana gelecek hasarları da teminat altına alıyor. Groupamarine, teknede bulunan sigortalı, mürettebat veya diğer kişiler için geçerli olan ferdi kaza ve tedavi masraflarını, kişisel eşyaları, acil durumda çekme kurtarma masraflarını, sigortasız tekne teminatı, çevre kirliliği, elektronik cihaz ve 5 yaşa kadar olan teknelerde makine hasarlarını da güvence altına alıyor. Ayrıca teknenin seyir esnasında veya marineda bulunduğu sırada üçüncü şahıslara verebileceği maddi ve bedensel zararlar da sorumluluk teminatıyla sigorta kapsamında bulunuyor. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, ürünün en önemli özelliğinin, kapsamda yer alan veya kapsam dışında kalan riskler hakkında sigortalıyı net bir şekilde bilgilendirmesi olduğunu belirtiyor.

Yat asistans hizmetleri çok geniş

Güneş Sigorta, yat sahiplerine sigortanın yanı sıra asistans hizmeti de sağlıyor. Şirket asistans hizmetleri sayesinde müşterilerine teknesinin bağlı olduğu limanda veya denizde 7 gün 24 saat hizmet sunuyor. Örneğin, yatın denizde arızalanması halinde tecrübeli bir kadroyla anında hizmet verebiliyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, yat sigortası kapsamında müşterilerine sundukları hizmetleri şöyle özetliyor:

"Yat sigortamızla birçok teminatı bir arada sunuyoruz. Denizde ve karada birçok fiziki risk altında bulunan yatın seyir esnasında, limanda, marineda veya çekek yerinde bulunduğu süre içinde veya bakım sürecinde karşılaşılabileceği beklenmedik risklere (suların tehlikeleri, yangın, yıldırım, infilak, deprem, volkanik patlama, korsanlık, batma, çarpma, fırtına ve oturma gibi) yat klotuyla teminat sağlanıyor. Üçüncü şahıs sorumluluk teminatı da genellikle teminat kapsamına dahil ediliyor. Yat

sigortalarıyla elektronik cihazlar (navigasyon, radar vb) da teminat kapsamına alınıyor."

Güneş Sigorta, yat sigortası talep eden müşterilerine harp/grev rizikoları, hukuksal koruma, ferdi kaza, makine hasarları genişletme klotu, kişisel eşya, poliçe teminatındaki bir hasarın savunulmasına ilişkin hukuki masraflar gibi teminatları da isteğe bağlı olarak ilave ediyor. Yelkenlilerin yarışlara katılması halinde ise "yarış klotu" ile yarış sırasında oluşabilecek riskler de güvence altına alınıyor.

Dünya turunda da yanınızda

Anadolu Sigorta, dünya turuna çıkacak olan tekneleri de tüm risklere karşı sigortalıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, sigortalılık süresi içinde dünya seyahati veya poliçede not edilmemiş bölgelere gidilmesi durumunda ise aynı poliçe üzerinde düzenleme yaparak bunu da çözdüklerini anlatıyor. Yani sigortanın kapsamı belirtilen rota dışına yapılan yolculuğa göre genişletilebiliyor.

Anadolu Sigorta, müşterilerine tekne sigortasının yanı sıra yat asistans hizmeti de sunuyor. Bu sayede örneğin, bir hasar neticesinde tekne sahibinin eve dönüş masrafları, geçici deniz aracı temini, otelde gecelik konaklama, tamiri biten teknenin dönüş seyahati için demirleme, konaklama masrafları ve benzeri hizmetler kazayı takiben sigortalıya ödeniyor. Klasik tekne sigortasının dışında ek teminatlarla farklı ürünler de sunduklarını söyleyen Sönmez, örneğin talep eden müşterilerine çevre kirliliği teminatı, kişisel eşya klotu, elektronik cihaz ek teminatı, ek makine teminatı, ferdi kaza teminatı, sigortasız tekne gibi çok sayıda ek teminat da sağladıklarını belirtiyor.

GELECEK PLANLARI SİZDEN, %25 KATKI BES'TEN!



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



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatemeklilik.com.tr

Hırsızlık da teminat altında

Sompo Japan Yat Sigortası, yatınızın gövdesinin, parçalarının, yatınızın adını taşıyan servis botlarının, yat ile birlikte alınıp satılan tüm donanım ve ekipmanlarınızın; herhangi bir hasar ya da çalıntı sonucunda oluşacak kayıpları için güvence sunuyor. Sompo Japan Yat Sigortası kapsamında yatınız fırtına, çarpma, çatma, karaya oturma gibi deniz kaza ve tehlikelerinin yanı sıra yangın, infilak, deprem, yıldırım, volkanik patlama gibi doğal afetler karşısında da teminat altında.

Kara ve hava taşıtlarıyla veya rıhtım, liman teçhizat veya tesisleriyle temas sonucunda meydana gelen zararları da kapsayan Sompo Japan Yat Sigortası ile karaya oturma nedeniyle oluşan zararlar; tekne ve makinelerdeki gizli kusur, şaftların kırılması, kazanların patlaması sonucu meydana gelen zararlar da teminat altında. Ayrıca tekneye ya da servis botuna kilitlenmiş dıştan takma motorun ya da servis botunun çalınması, teknenin kendisinin çalınması, depolama veya tamir mahallinde zor kullanılarak çalınan teçhizat veya makineler de sigorta kapsamına alınıyor. Yatma mahallinin önceden bildirilmesi kaydıyla, yatma mahallinde, çekilirken ya da denize indirilirken oluşan zararları teminat altına alabilirsiniz. Teminatlar ve limitler poliçeye bağlı olarak değişiklik gösterebiliyor.

Üçüncü şahısları da koruyor

Mapfre Genel Sigorta ile yatınız sadece açık denizde değil iç sularda, limanda seyir esnasında, marinada, rıhtımda, yatma mahallinde, çekek yerinde, dubaya bağlı ya da kızaktayken, deneme seferlerinde, tehlikede olan başka bir tekneyi çekerken, çekek yerine çekilirken veya denize indirilirken, sahilde ve depoda, sökme, montaj, normal ya da olağanüstü bakım esnasında da güvence altında. Mapfre Genel Sigorta'nın tekne sigortaları yangın, denize mal atılması,

korsanlık, hava ve kara taşıtları veya benzeri cisimler veya bunlardan düşen parçalar, rıhtım, liman teçhizat ve tesisatıyla temas durumlarında ortaya çıkan hasarları da kapsıyor.

Teminat kapsamına giren diğer durumlar ise kumanya, yakıt, donanım, ekipman ve makinelerin yüklenmesi, boşaltılması veya yer değiştirmesi sırasında meydana gelebilecek kazalar, infilak, kötü niyetli hareketler (kaptan ve gemi adamlarının barataryası dahil), yatın ve/veya servis botlarının tümüyle çalınması, normal bağlantısına ek olarak hırsızlığı önleyici bir aygıt veya ayrıca bilinen yöntemlerle yata veya bota emniyetli bir şekilde kilitlenmiş olan dıştan takma motorların çalınması şeklinde sıralanıyor. Üçüncü şahıslara karşı vermiş olduğunuz zararlardan doğan sorumluluklar da Mapfre Genel Sigorta'nın yat sigortası güvencesi altında.

Risk danışmanlığı hizmeti veriyor

Allianz Yat Sigortası yatınızı "enstitü yat klozu" kapsamında bulunan standart pek çok riskin yanı sıra

teknenin özelliğine göre makine kırılması, çevre kirliliği, kişisel eşyalar; tekne personeli için ferdi kaza, çekme ve kurtarma, elektronik cihaz ek teminatları ile güvence altına alıyor. Ayrıca zengin içeriğiyle 7 gün 24 saat yat asistans hizmetlerine ulaşabiliyorsunuz.

Allianz yat sigortası, kaza durumunda yatın çarpıştığı tekne veya üzerindeki mala gelebilecek kayıp ve hasarlar gibi üçüncü şahıslara karşı doğabilecek hukuki sorumlulukları da teminat altına alıyor. Üstelik çok şanssız bir çarpma olayı sonucunda alacağınız tazminat, yatın sigorta bedelinin iki katı hatta daha da fazlası olabiliyor. Ödemek zorunda kalacağınız bazı hukuki savunma masrafları da Allianz'ın yazılı ön onayı alınmak suretiyle teminata dahil ediliyor. Kazadan sorumlu bulunmadığınız hallerde enkazın çıkarılmasına ilişkin tüm masraflar da yine sigorta kapsamında. Allianz'da sigorta bedeli, yat kapsamına (tanımına) giren unsurların rayiç değeri üzerinden saptanıyor. Bu noktada uzmanlaşmış ve deneyimli bir kadro tarafından risk danışmanlığı yardımı alınabiliyor.





Emeklilerimize
300 TL
nakit hediye.

Emeklerinizin karşılığını biraz olsun verebilmek için sizi Deniz'e bekliyoruz.

Mağazanızı Deniz'e transfer ettiğinizde nakit 300 TL hediye ediyoruz.

Son bevrur tarihi 30 Haziran 2015.

4.3 meter animals...

[illegible][illegible][illegible]



Alp dağcılarına Willis güvencesi

CAI (Club Alpino Italiano) ve Willis arasında varılan işbirliği doğrultusunda, CAI üyeleri dağcılık, mağaracılık, Alp disiplini ve diğer aktiviteleri sırasında uğrayabilecekleri kazalara karşı teminat altına alındı. Sadece dernek üyeleri için oluşturulan poliçelerle ayrıca ölüm, kalıcı sakatlanma, bakım masrafları gibi maliyetler de kapsam dahilinde.

Yanlış ilaç talimatına 1 milyon dolar ceza

ABD sağlık sigortası piyasasında faaliyet gösteren Aetna, federal mahkeme tarafından 1 milyon dolar ceza ödemeye mahkum edildi. Resmi makamlar tarafından yapılan açıklamada, şirketin web sitesi aracılığıyla "Medicare Advantage" sağlık planı içerisinde yer alan ilaçların kullanım talimatlarında yer almayan yanlış ve eksik bilgi verildiği belirtildi. Şirket yönetimi ise beyanların eczanelerin ve yaklaşık 7 bin acentenin kullandığı bir ortak ağ üzerinde yanlışlıkla yer aldığını ifade etti. Haziran ayına kadar ceza ya itiraz edilebilecek.



Endurance, Montpelier Re'yi satın aldı



Bermuda'da 2001 yılında kurulan ve katastrofik hasarlar ve büyük ticari portföylere sigortacılık hizmeti sunan Endurance Holding, Montpelier Re'yi 1.83 milyar dolara satın aldı. Satın alma işlemi, anlaşmaya varılan tutarın 450 milyon dolarlık kısmının nakit olarak ödenmesi, kalan 1.4 milyarlık kısmına denk gelen 21.5 milyon Endurance hissesinin devredilmesiyle sonuçlanmış olacak. Endurance Holding, Montpelier Re'nin ABD, Birleşik Krallık ve İsviçre'de faaliyet gösteren şubeleriyle reasürans piyasasındaki etkinliğini artırmayı amaçlıyor.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



ACİSEL SAN
ACIKLAR BELÜZÜ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
ENERJİ VE TEKNOLOJİ 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



Hacker'ların yeni kurbanı Anthem

ABD'nin ikinci büyük hayat şirketi Anthem Blue Cross & Blue Shield, hacker'ların son kurbanlarından biri oldu. Eski ve mevcut olmak üzere yaklaşık 80 milyon kişinin bilgilerini çalan hacker'ların bu bilgileri 20 milyar dolara satabileceği konuşuluyor. Şirkete karşı tazminat davaları şimdiden açılmaya başladı. Hükümet tarafından yapılan açıklamada, Anthem'in iki yıl önce sistemlerinin güvenli olmadığı ve gerekli önlemleri alması yönünde uyarıldığı belirtildi. Ceza ve yüklü tazminat davalarıyla karşı karşıya kalacak Anthem'in alacağı aksiyon ve sigorta sektörünün ne şekilde etkileneceği merakla bekleniyor.

Coface, banka kanalındaki etkinliğini artırıyor

Coface ve Banca Popolare di Sondrio arasında, kredi sigortası ürünlerinin banka müşterileriyle daha etkin buluşturulması amacıyla bir işbirliği anlaşması imzalandı. Böylece Banca Popolare di Sondrio müşterisi olan tüzel kişiler, hem İtalya hem de bütün dünyada yürüttükleri iş ilişkilerinde koruma altına alınmış olacak. Kredi risklerini transfer ederek müşteri portföyünü genişletmek isteyen Banca Popolare di Sondrio, yeni kredi ürünleri ve müşteri segmentlerine ulaşmayı hedefliyor. Coface ise özel ürünlerle müşteri tabanını genişletip portföy çeşitlendirilmesine gitmeyi amaçlıyor.



ING IM, "NN Investment Partners" oldu



ING Investment Management, unvanını NN Investment Partners olarak değiştirdi. 186 milyar Euro'nun üzerinde portföy büyüklüğüne sahip olan NN Investment Partner, hisse senetleri, bonolar, tahviller ve gayrimenkul ortaklıkları gibi farklı alanlarda yatırımlarına devam ediyor. Ortak fonların yönetimi alanında merkezinin bulunduğu Hollanda'da pazar lideri olan şirket, Belçika ve Polonya'da yatırım piyasasının da en büyük üç şirketi arasında. NN Investment Partners unvanı Avrupa, Ortadoğu, Asya ve Amerika'daki bütün bölgelerde geçerli olacak.

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.

Asırlık şirketlerin milyar dolarlık birleşmesi



Pan-American Life Insurance Group ile Mutual Trust Financial Group, faaliyet gösterdikleri piyasalardaki varlıklarını kuvvetlendirmek için hayat, kaza ve sağlık sigortacılığı branşlarındaki faaliyetlerini birleştirme kararı aldı. Bu karar; 1 milyar dolarlık toplam sermayeye, 1 milyar dolarlık toplam gelire, 5.5 milyar dolarlık toplam varlığa, 1.5 milyon hayat sigortası müşterisine ve 1.650 çalışana sahip büyük bir sigortacılık devine işaret ediyor.

Pan American Life Insurance Group CEO'su José S. Suquet, bu birleşmenin 100 yıldan fazla geçmişe sahip iki grubu bir araya getirerek yeni bir

kültür yaratacağını vurguladı. Güçlü finansal yapıyla büyüme fırsatlarının daha kolay yakalanabileceğini düşünen Suquet, özellikle Latin Amerika piyasasında yaygınlaşmak istediklerini ifade etti.

Mutual Trust Financial Group CEO'su Stephen Batza ise birleşmenin güçlü operasyonel süreçleri ve finansal yapıyı beraberinde getireceğini, hissedarlara da daha kârlı bir yatırım imkanı sunacağını belirtti.

İki grubun yönetim kurulu üyeleri tarafından onaylanan birleşme sürecinin, düzenleyici kurumların onayları ardından 2015 yılının ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor.

Korean Re, Lloyd's pazarına girdi

Dünyanın dokuzuncu büyük reasürans şirketi Korean Re, Londra piyasasından faaliyet gösterebilmek için yürüttüğü süreci tamamladı ve London Korean Re Underwriting Ltd. kuruldu. Londra pazarı Korean Re için sigortacılık tekniği alanındaki yeterliliğini artırması ve Avrupa pazarında varlığını ispatlaması açısından büyük önem taşıyor. SPS (Special Purpose Syndicate) olarak adlandırılacak Korean Re Underwriting, 13.8 milyon Euro kapasiteyle kuruldu. Öte yandan

şirket, ortaklık anlaşmasına vardığı Beazley ile sigortacılık faaliyetlerini paylaşmaya karar verdi.



Aviva nihayet onayı aldı

Avrupa Komisyonu, İngiliz sigorta devi Aviva'ya, yine İngiltere piyasasında faaliyet gösteren FriendsLife şirketinin hisselerini devralması için gerekli onayı verdi. Taraflar Aralık 2014'te anlaşmaya varmasına rağmen düzenleyici kurumun incelemesi bekleniyordu. Söz konusu satın alma işleminin 8 milyar Euro'ya tamamlandığı açıklandı. Anlaşma çerçevesinde Aviva hisseleri ve FriendsLife hisseleri 0.75 oran üzerinden değiştirildi. Satın alma sonucunda 5 milyon FriendsLife müşterisi, Aviva'nın sigortacılık çözümlerinden yararlanabilir hale gelecek. Aviva ise emeklilik alanında yönettiği varlık büyüklüğünü iki katına çıkarmış olacak.

GELECEĞİNİZİN GÜVENİLİR ORTAĞI



Size güven dolu bir gelecek sunmak için çalışıyoruz. Bu bilinçle değer verdiğiniz her şeyi sigortalarken size uygun en geniş teminatları ve kaliteli hizmeti sunuyoruz.



TÜRK NIPPON
SİGORTA

www.turknippon.com

444 8 867

MetLife'in "big data" ile imtihanı

MetLife, sahip olduğu geniş müşteri portföyünü daha etkin kullanabilmek ve çapraz satış imkanlarını değerlendirebilmek için "big data" çalışmalarına hız verdi. Araç sigortası poliçesi sahibi kişilerin sağlık ve hayat sigortası sahip olma potansiyelini değerlendirmek ve bu kişilere daha fazla sigorta teminatı sağlamak amacıyla yola çıkan şirket, 20 milyon aktif müşteriyle ilgili verilerin ileri düzey raporlama uygulamalarıyla değerlendirilmesi sürecine başladı.

Araç sigortalarının yeni müşterilere ulaşmak için en uygun araç olduğunu düşünen MetLife Oto ve Ev Bölümü Başkanı Scott Kuczmarski, özellikle araç sigortasında çok farklı fraksiyonların mevcut olduğuna ve sağlık sigortası gibi basit bir değerlendirme yapısına sahip olmadığına işaret ediyor.

MetLife, araştırmalar sonucunda araç sigortasında müşterilerin kararlarını etkileyen üç önemli değişken tespit etti. Bunlardan ilki fiyat değişkeni. Poliçe bedeli olan primlerin olması gerekenden düşük olarak belirlenmesinin sigorta şirketleri için sürdürülebilir olmadığını düşünen MetLife, mevcut stra-



tejilerinin de bu tespiti doğrular nitelikte olduğunu açıkladı. Tespit edilen ikinci değişken ve sigorta şirketlerinin özellikle üzerinde durması gereken diğer bir nokta da mevcut sigorta müşterileri arasında poliçe yenileme avantajının artırılması ve böylece teminat sahibi olma farkındalığının yaratılması. Üçüncü değişken ise sigorta müşterilerinin adil fiyatlama talepleri. Araştırmalar, müşterilerin poliçe primlerinin ne şekilde hesaplandığıyla ilgilenmediğini, sadece tek bir prim bedeli görmek istediklerini gösteriyor. Müşterilerinden alacağı geribildirimlerle iş yapış süreçlerini değiştirmek isteyen MetLife'in elde edeceği sonuçlar merakla bekleniyor.

Genworth, faturayı CEO'ya kesti

ABD Richmond-Virginia merkezli sigorta şirketi Genworth Financial, beklenmedik zararın ardından CEO'su Tom McInerney'in maaş paketini yüzde 78 oranında azaltarak 2.7 milyon dolara düşürdü. Bir önceki yıl 3 milyon dolar teşvik ve 7.1 milyon dolarlık hisse senedi alan McInerney'in bu durum karşısında göstereceği tepki ise merak konusu. Yönetim kurulunun bu kararı vermesinde, yüzde 45'e yakın değer kaybeden şirket hisseleri ve alınan stratejik kararların yanlışlığından dolayı eriyen kredibilite etkili oldu. Kurum tarafından yapılan açıklamada, 2014 yılı için önem verilen üç değişken için de net operasyon geliri, vergi öncesi işletme geliri ve paydaşlara dağıtılacak temettü, planlanan değerlerin çok altında olduğu belirtildi.

Kötü gidişe rağmen CEO McInerney, 2013 yılı sonunda paydaşlara yaptığı açıklamada şirketin uzun dönem yükümlülüklerini karşılayacak kadar rezervi olduğunu belirtmişti. Ancak 2014 yılı temmuz ayına gelindiğinde, düzenleyici

kurum tarafından yapılan inceleme sonrası rezervlerin yetersiz olduğu açıklandı ve bu durum üçüncü çeyrek kâr beklentisini ve dolayısıyla dördüncü çeyrek ve yıl sonu hedeflerini olumsuz etkiledi. Sonrasında şirket, muhasebe sisteminde ciddi zayıflıklar olduğunu açıklamak zorunda kaldı. Reyting kuruluşu A.M. Best tarafından yapılan açıklamada, Genworth'un uzun dönem iş planlarının özellikle hasar verilerinin yetersizliğinden dolayı dalgalanmalar geçirdiği ve bu dalgalanmaların doğal olarak şirketin kredi notuna olumsuz etkide bulunduğu belirtildi.



AIG ilk CTO'sunu atadı

Amerika ve Kanada sigorta piyasasının en büyük oyuncusu olan AIG (American International Group), Michael Brady'yi CTO (Chief Technology Officer) olarak atadığını duyurdu. Brady, daha önce Citi ve Merrill Lynch gibi şirketlerin IT altyapılarının oluşturulmasından sorumlu olarak çalıştı. Son olarak kâr amacı gütmeyen ve sağlık sigortacılığında faaliyet gösteren Kaiser Permanente şirketinde görev alıyordu.

Generali Sigorta,

2014'ün en çok beğenilen ve tercih edilen sigorta markası seçildi.*

Hayatınızı kolaylaştırdıysak
ne mutlu bize!



Generali, sigortanın kolay hali.

generali.com.tr | 0850 555 55 55 | Acente



*Avrupa Birliği'nde Tüm Tüketicileri Koruma Derneği (TTKD) jürisinin, markaya ilgi derecesini ölçümlemesi sonucunda sigorta sektöründe en çok beğenilen ve tercih edilen markanın Generali Sigorta olduğu tespit edilmiştir. Generali Sigorta, bu ölçümlemenin bir sonucu olarak 2015 yılı boyunca geçerliliğini korumak üzere tüm tüketicilere tavsiye edilecek marka olarak seçilmiştir. Avantajlı fiyatlardan yararlandığı belirtilen Generali müşterileri, 0850 555555'i arayan yada web sitemizden polise alan müşterilerdir. 17.02.2014 ile 31.12.2014 tarihleri arasında düzenlenen Trafik Sigortası poliçeleri ve hesaplama da vergi, fon ve ek teminat primleri hariç olmak üzere Trafik Sigortası baz primi ile tüm risk kriterleri baz alınarak hesaplanan nihai prim arasındaki fark dikkate alınmıştır. Teklifimiz; araç, sigortalı ve hasar detaylarıyla değişebilir. Bazı sigortalılar avantajlı fiyatlardan yararlanamayabilir. Detay için: 0850 555 5555 ve generali.com.tr

Sürücüsüz araç için sektörde ilk adımı Munich Re attı

Dünya reasürans devi Munich Re, Michigan Üniversitesi tarafından yürütülen ve sürücüsüz araçların dizaynı, geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için kurulan “U-M’s Mobility Transformation Center Affiliate” programının ilk sigorta sektörü merkezli üyesi oldu. Munich Re ve ilgili araştırma grubu arasında varılan anlaşma çerçevesinde, sürücüsüz araçların geliştirilmesi ve ulaşımdaki yenilikçi yaklaşımlarla ilgili önemli atılımlar planlanıyor. İşbirliği sonucunda ortaya çıkacak sonuçlar ve bu sonuçların sigorta sektörü üzerindeki etkisi ise henüz bilinmiyor.



Swiss Re, Kanada'yı ABD'den yönetecek



Reasürans devi Swiss Re'nin Kanada operasyonlarını yönetecek isim açıklandı ve Veronica Scotti şirketin yeni yöneticisi oldu. Bu göreve atanmadan önce Swiss Re'nin ABD'deki kurumsal müşterilerini yöneten ekibin başında olan Scotti, yine Swiss Re Amerika Başkanı ve CEO'su olan Eric Smith'e bağlı ve Swiss Re Amerika yönetim ekibinin bir parçası olarak görev yapmaya devam edecek.

Germanwings faciasının maliyeti 300 milyon doları buldu

144 yolcusu ve mürettebatıyla Fransız Alplerine çakılan ve toplamda 150 kişiye mezar olan uçak kazası sigortacıların gündemine bomba gibi düştü. Germanwings'in sahibi olan Lufthansa'yı, kurbanların ailelerine ödenecek tazminatlar ve hukuki giderlerden dolayı finansal anlamda zor günler bekliyor. Uçağın sigorta teminatının büyük bir bölümüne sahip olan, dolayısıyla tazminat ödemelerine de aynı oranda ortak olan dünya devi Allianz SE ise kurbanların aileleri ve düşen uçağın incelenmesi için gereken finansal kaynağın en kısa zamanda sağlanacağını belirten bir açıklama yaptı. Sigortacısı Allianz'ın yapacağı ödemeden bağımsız olarak, Lufthansa tarafından da kurbanların ailelerine acil harcamalarını karşılamak üzere 50'er bin Euro ödeneceği belirtildi.



Kazanın ardından, ikinci pilotun eğitiminin yeterliliği ve intihar eğiliminin neden anlaşılamadığıyla alakalı soru işaretleri ortaya çıkmıştı. Uzmanlar, Alman havacılık kurallarının yeterliliğinin de sorgulanması gerektiğini düşünüyor. Ayrıca, kazanın oluşabileceğine dair erken uyarılar mevcut olduğu halde bunların tespit edilemediği dile getiriliyor.

Düşen uçakta hayatını kaybeden yolcu ve mürettebatla ilgili tazminat işlemleri Allianz SE'ye bağlı AGCS (Allianz Global Corporate & Speciality) firmasıyla birlikte 10 sigortacı tarafından oluşturulan konsorsiyum tarafından karşılanacak. Uçağın enkazı ve enkazla ilgili diğer maliyetlerse ikinci pilotun intihar girişiminden dolayı ayrı bir konsorsiyum tarafından değerlendirilerek karara bağlanacak.

MİLPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAK ÇOK FIRSAT VAR

VakıfBank MilPlus Platinum Kart ile uçak bileti alımlarınızda
Worldpuanlarınız 3 kat değerli, üstelik ücretsiz
seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı
kampanyalarından Asistans Hizmeti'ne
kadar size özel ayrıcalıklar
MilPlus'ta



SMS

Kart başvurusu için;
MILPLUS 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

Suiistimalle mücadelede önemli aşamalar kaydediliyor”

Avrupa'da ödenen hasarların yüzde 10'u ila 30'unun sigorta suiistimali olduğu düşünülüyor. Türkiye'de trafik ve kaskoda muallak ve ödenen hasarlar toplamına baktığımızda yılda toplam 11 milyar lira gibi bir rakamla karşılaşıyoruz. Türkiye'de de Avrupa'daki oranların geçerli olduğunu varsayarsak, bu hasarın 1.1 ila 3.3 milyar lira arasındaki bölümünün suiistimal olabileceği ihtimali karşımıza çıkıyor. 2014 yılı verilerinden yola çıkılarak, Türkiye'de sigorta suiistimallerinin yarattığı maliyetin 1.4 ila 1.7 milyar arasında olduğu tahmin ediliyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, her ülkede olduğu gibi Türkiye'de de suiistimallerin tam olarak önüne geçmenin mümkün olmadığını belirtiyor. Özellikle anlaşmalı tutanak uygulaması yürürlüğe girdikten sonra suiistimallerin arttığına dikkat çeken Pamukçu, "Suiistimal olduğu düşünülen hasarlarda sigorta şirketleri kendi çabalarıyla bunu tespit etse dahi, sigortalılar mahkemelere ve Tahkim Komisyonu'na müracaat ettiklerinde, genelde sigorta şirketleri aleyhine çıkan kararlarla zararlarını tazmin ediyor. Bu tür olaylarda, özellikle ilgili kurumların daha objektif hareket etmesi kötü niyetli sigortalılar için daha caydırıcı olacaktır" diyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kasko Genel Şartları" değiştikten sonra eksik ya da aşkın sigorta sorununun hemen hemen hiç yaşanmadığını vurguluyor. Pamukçu, "Anlaşmalı kaza tutanağı uygulaması yürürlüğe girdikten sonra ehliyetsiz ve alkollü araç kullanma olaylarıyla artık karşı karşıya kalmıyoruz" diyor...

Dr. E. Baturalp
Pamukçu



“Eksik ya da aşkın sigorta artık maliyet yaratmıyor”

Pamukçu, eksik ya da aşkın sigorta uygulamalarının da eskiden sigorta sektörünü fazladan maliyetlerin altına sokabildiğini hatırlatıyor. Kasko Genel Şartları'nın değişmesi sonrasında eksik ya da aşkın sigorta sorununun hemen hemen hiç yaşanmadığına işaret eden Pamukçu, bunun haricindeki branşlarda da sigortalı beyanı esas alındığı için, güncel değerler üzerinden hasar hesabı yapıldığını hatırlatıyor. Pamukçu, eksik ya da aşkın sigorta uygulamalarının şu aşamada sektöre fazladan bir maliyet getirmediğini düşünüyor. 1 Haziran 2011'de yürürlüğe giren “Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” doğrultusunda, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi nezdinde suiistimalleri izlemek üzere bir veritabanının oluşturulmaya başlamıştı. Pamukçu, “Şirketlerin bu sisteme veri girmesi zorunlu. Ancak her şirketin suiistimal kriteri farklı olduğu için, şu aşamada tam olarak etkin olarak kullanılmadığı düşünülüyor. Veri girişinde tüm şirketler için kriterler aynı olursa sistem daha etkili çalışacaktır” diyor.

“Hazine, suiistimleri önlemek için çok yoğun çalışıyor”

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Hazine Müsteşarlığı'nın suiistimleri önlemek için çok etkin ve yoğun olarak çalıştığının altını çiziyor. Hazine'nin bu konuda özellikle yeni uygulama ve yönetmelikler yürürlüğe girmeden önce sektör temsilcileri ve konuyla ilgili tüm taraflarla iletişim halinde olduğunu, görüş alışverişi yaptıktan sonra uygulamaları hayata geçirdiğini belirten Pamukçu, mevcut SİSBİS gibi veritabanı üzerine kurulu sistemlerin daha etkin olarak kullanılmasının faydalı olacağına dikkat çekiyor.

SUIİSTİMALLERİN ABD'Lİ SİGORTACILARA YILLIK MALİYETİ 80 MİLYAR DOLAR

ABD'de sigorta suiistimalleriyle mücadele eden bir kurum olan Coalition Against Insurance Fraud'un tahminlerine göre, ülkede bir yılda yapılan hasar ihbarlarının 80 milyar dolarlık bölümü sigorta şirketlerini dolandırmak isteyen sigortalılardan geliyor. Bu miktarın ne kadar yüksek olduğuna dikkat çekmek isteyen kurum, 80 milyar dolarla bir yılda 2.2 milyon Amerikan işçisinin maaşının ödenebileceğini ya da 293 bin yeni ev inşa edilebileceğini vurguluyor. Birçok vakanın farkına varılmadığı için, suiistimalin gerçek boyutunun bu miktarın çok daha üstünde olabileceğine inanılıyor. Kurumun verilerine göre, en çok suiistimal vakası görülen eyaletler New York, Florida ve New Jersey. Bu eyaletlerdeki yüksek sigorta primlerinin sebebi olarak da yüksek suiistimal oranı gösteriliyor. En sık karşılaşılan suiistimal yöntemleri arasındaysa planlanmış trafik kazaları, hayat sigortasından tazminat almak için işlenen cinayetler, sağlık sigortasında dolandırıcılık ve kundakçılık bulunuyor.

Oto sigortalarında bedelleri Türkiye Sigorta Birliği kasko değer listesinden güncel olarak aldıklarını kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Oto dışı branşlarda ise yüksek bedelli rizikolarda kıymet takdiri yapılarak güncel bedeller tespit ediliyor ve bu bedeller üzerinden sigortalıyla mutabakat sağlanarak poliçeler tanzim ediliyor.”

“En çok suiistimal otoda”

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak başta kasko olmak üzere oto sigortalarında suiistimallerle ara sıra karşı karşıya kaldıklarını anlatıyor. Pamukçu, “Bu suiistimallerin tespiti için en önemli kaynağımız sahadaki eksperlerimiz. Onlardan gelen bilgi ve suiistimal şüphesi sonrasında özel olarak bu suiistimalleri tespit etmek için kurulmuş araştırma firmalarından hizmet alıyoruz.

Ayrıca, suiistimallerin tespit edilebilmesi için TRAMER, SBM, SİSBİS gibi internet üzerinden erişilebilir bilgiler incelemeye alınıyor” diyor.

Pamukçu, mevcut koşullarda internet kullanımı ve paylaşılan veritabanlarının suiistimallerle mücadelede tüm şirketler için en değerli teknolojik destek olduğunu düşünüyor. Türk Nippon Sigorta'nın da bu veritabanlarından azami istifade etmeye çalıştığını vurgulayan Pamukçu, bu noktada henüz çok ciddi bir suiistimal vakasıyla karşılaşmadıklarını belirtiyor. Pamukçu, sözlerini şöyle tamamlıyor: “Anlaşılmalı kaza tutanağı uygulaması yürürlüğe girdikten sonra ehliyetsiz ve alkollü araç kullanma olaylarıyla artık karşı karşıya kalmıyoruz. Şirketimizin de en çok mücadele ettiği suiistimaller genellikle bu iki konuda oluyor.”

İNGİLİZ AİLELER SUIİSTİMAL YÜZÜNDEN 50 EURO FAZLA PRİM ÖDÜYOR

İngiliz Sigortacılar Birliği'nin (ABI) tahminlerine göre, İngiltere'de her yıl 2.1 milyar euro tespit edilemeyen suiistimal vakası gerçekleşiyor. Bu miktar, ortalama bir ailenin ödediği toplam sigorta primine ekstradan 50 Euro eklenmesine sebep oluyor. Suiistimallerin tespit edilebilen bölümüyse yılda 1.3 milyar Euro civarında. İngiltere'de suiistimallerle mücadele eden Insurance Fraud Bureau'ya göre, tespit edilemeyen 2.1 milyar Euro'luk suiistimalin 392 milyon Euro'su oto sigortalarından geliyor.

BES'in hediyesi: Yıllık gelir sigortası



Sinan Metin
BES Uzmanı

Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği, Ekim 2015'te yürürlüğe girecek. Peki bu yeni yönetmelik sigorta şirketleri ve BES katılımcıları açısından neler getirecek? Kimler hangi koşullarda gelir sigortası yaptırabilecek?

Yıllık gelir sigortası, irat sigortasının ülkemizde ilk kez sigorta mevzuatına girmesine vesile oldu. Önce 4632 sayılı "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu", sonrasında da 1 Nisan'da yayınlanan "Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği" ile hayat bulan yıllık gelir sigortası, anlaşılan o ki BES (bireysel emeklilik sistemi) sayesinde çok önemli gündem maddelerimizden biri olacak. Bu yazımda, merak edilenlerden yola çıkarak, Ekim 2015'te yürürlüğe girecek bu yönetmelikteki bazı konulardan bahsetmek istiyorum...

Yıllık gelir sigortası ürünü mü sözleşmesi mi?

Yönetmelikte "ürün" olarak belirtilse de aslında hukuki anlamda ürün değil bir "sözleşme" yapılıyor.

Yıllık gelir sigortasındaki "yıllık" kelimesi aylık gelir alamayacağım anlamına mı geliyor?

İsminde her ne kadar "yıllık" geçse de aylık, üç aylık ya da altı aylık gelir ödemesi alınabiliyor.

Sadece bireysel emeklilikten emeklilik hakkı kazanınca mı yıllık gelir sigortası yaptırabilirim?

Yıllık gelir sigortası bir sigorta sözleşmesidir. Yıllık gelir sigortası, emeklilik sözleşmesinden tamamen bağımsız şekilde tanımlanmıştır. Bu sebeple kanun önünde sözleşme kurabilecek yetkinlikte olan herkes yıllık gelir sigortası kurabilecek. Yönetmelikte 56 yaş ve üzerine sunulabilecek ürünler ile 56 yaş altına sunulabilecek ürünler olarak ayırım yapılmıştır.

56 yaş ve üzeri ürünler;

Türk Lirası cinsinden tek prim karşılığında, ömür boyu irat ödeyen ürünler. İrat ödemeleri hemen başlayabilir veya en fazla 5 yıl ertelenebilir. Yani 56 yaşında girdiniz ve yıllık gelir sigortası yaptırdınız; irat ödemesini erteleyebilirsiniz. Fakat 61 yaşında irat almaya başlamalısınız. İrat tutarı her takvim yılı başında en az TÜFE oranında arttırılır.

56 yaşın altındakiler için;

TL ya da yabancı para cinsinden tek ya da taksitli prim ödeyerek sigorta yaptırılabilir. İrat tutarı TÜFE dahil bir varlık ya da varlık grubuna endeksli olarak ödenebilir. İrat tutarları kâr paylı olarak da ödenebilir.

Sigortadan ne zaman ayrılabilirim?

Bu noktada TTK'nın 1500'üncü maddesi hükümü geçerli. Yani sigorta ettiren, en az bir yıldan beri yürürlükte bulunan ve bir yıllık primi ödenmiş olan sigorta sözleşmelerinde, istediği zaman sözleşmeyi sona erdirerek sigortadan ayrılabilir. Yaşama ihtimaline karşı yapılan sigortalarda, sigortacıdan ayrılma değerinin istenilebilmesi için sigortalının sağlıklı olduğunu ispat etmesi gerekir. Yıllık gelir sigortaları yaşama ihtimaline karşı yapılmış sigortalardır. Süre sonuna doğru rizikonun gerçekleşme ihtimaline karşı sigortalının ayıracağı karşılık artacağından, öleceğini anlayan sigorta ettiren sözleşmeyi iştira edebilir. Bu nedenle, yaşama ihtimaline karşı yapılan sigortalarda sigorta ettirenin iştira hakkını kullanabilmesi sigortalının sağlıklı olduğunun ispatına bağlanmıştır. Böylelikle, sigorta ettirenin kötü niyetli olarak iştira hakkının kullanmasının önüne geçilmek istenmiştir. Şirket erken ayrılma halinde matematik karşılıklar üzerinden ayrılma kesintisi yapabilir.

Sigorta şirketi yıllık gelir sigortası için kesinti yapabilir mi?

Yönetmeliğe göre, şirket başlangıçtaki tek prim ödemesinden, taksitli prim ödemelerinden ya da irat ödemelerinden yüzde 2 oranında kesinti yapabilecek. Şirket erken ayrılma halinde matematik karşılıklar üzerinden ayrılma kesintisi yapabilir.

Şirketler bu kesintileri poliçe ve bilgilendirme formunda sigorta ettirene bildirmek zorunda. Şirketler ayrıca, kurumsal internet sitelerinde yıllık gelir sigortası ürünlerinin detayları hakkında bilgi vermek zorunda. Bu noktada bir konuyu belirtmekte fayda var: Ürün müracaatları yapıldığında ya da ürün hazırlanma aşamasında şirketler tarafından yapılan talepler sonrasında yönetmelikte değişmesi gereken bazı konular olduğu ortaya çıkacaktır. Yani göç biraz yolda düzelecek gibi gözüküyor. Hayırlı olsun.

HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr



Anadolu Sigorta'nın 100. yıl hedefi: Her hanede en az 1 poliçe

1925 yılında 500 bin lira kayıtlı sermayeyle kurulan Anadolu Sigorta'nın sermayesi 500 milyon liraya, müşteri sayısı ise 2.5 milyona ulaştı. Geçen yıl 4 milyon adet poliçe üreten Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürü Musa Ülken ise 37 yıldır aynı şirkette çalışıyor...

Türkiye'nin en büyük 10 sigorta şirketi arasındaki tek yerli şirket olan Anadolu

Sigorta, 90'ıncı kuruluş yıldönümünü çeşitli etkinliklerle kutluyor. Bu doğrultuda geçen ay İstanbul Raffles Hotel'de bir basın toplantısı düzenlendi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören'in hazır bulundukları toplantıda, Anadolu Sigorta adına konuşmayı 37 yıldır Anadolu Sigorta'da çalışan Musa Ülken yaptı.

Neredeyse Cumhuriyetle yaşıt

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken konuşmasına, dünyada çok az sayıda şirketin tarihinin bir ülke tarihiyle birlikte anıldığına ve Anadolu Sigorta'nın bu şirketlerden biri olma ayrıcalığını yaşadığına vurgu yaparak başladı. Ülken, Anadolu Sigorta'nın kurulduğundan bu yana üstlendiği görevi en iyi şekilde yerine getirdiğini ve ilk günkü coşkusu-nu hiçbir zaman kaybetmediğini ifade etti. 2.5 milyona yaklaşan müşteri sayısı ve 4 milyondan fazla poliçe sayısının Anadolu Sigorta'nın Türk sigorta sektö-



ründeki güçlü pozisyonunu gösterdiğini belirten Musa Ülken, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Kurulduğumuzda 500 bin lira olan kayıtlı sermayemizi bugün 500 milyon liraya ulaştırdık. Genel müdürlüğümüzün yanı sıra 9 bölge müdürlüğümüz ve Kuzey Kıbrıs şubemizde sektörün en deneyimli 1.050 personelini istihdam ediyoruz. 1925 yılında sayıları 10’larla ifade edilen

acentelerimizle verdiğimiz hizmeti, bugün 5 bin noktada Türkiye’nin dört bir yanına götürüyoruz. Anadolu Sigorta olarak Türkiye’de ulaşmadığımız bir noktanın kalmadığını gönül rahatlığıyla söyleyebilirim.” Anadolu Sigorta’nın 90’ıncı kuruluş yıldönümüne özel kurumsal web sitesini de yenilediğini hatırlatan Musa Ülken, Anadolu Sigorta’nın dışarıya

ANADOLU SİGORTA'NIN KİLOMETRE TAŞLARI



- ➔ 500 bin lira kayıtlı sermayeyle İstanbul Sirkeci'de faaliyete başladı. İlk dönemlerinde sadece yangın, kaza, hırsızlık, hayat ve nakliye sigortaları gibi alanlarda poliçe üretti. Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olmanın yanı sıra pek çok ilke imza atarak sektörün ve sigorta bilincinin gelişmesinde öncü rol oynadı.
- ➔ 1983 yılında ilk konut paket sigortası olan "Mavi Sigorta"yı üretti.
- ➔ 1984 yılında Türkiye koşullarına uygulanmış en kapsamlı hayat poliçesi olan "Geleceğin Sigortası"nı başlattı.
- ➔ 1986 yılında ilk kez elektronik cihaz sigortası sunmaya başladı.
- ➔ 1993 yılında Azerbaycan'da "Günay Anadolu Sigorta"yı kurdu. Böylece yurtdışında şirket kuran ilk Türk sigortacı oldu.
- ➔ 1996 yılında ilk hukuksal koruma sigorta poliçesini sundu.
- ➔ 2006 yılında prim üretiminde ilk kez 1 milyar TL'yi aştı.
- ➔ 2007 yılında 1 milyar ABD Doları'nı aşan ilk sigorta şirketi oldu. Bugüne 1.1 milyar Euro'yu aştı.
- ➔ 2010 yılında "Bir Usta Bin Usta" kurumsal sosyal sorumluluk projesini başlattı.
- ➔ 2013 yılında İstanbul Kavacık'ta bulunan kendi genel müdürlük binasında hizmet vermeye başladı.
- ➔ 1925 yılında sayısı 10'larla ifade edilen acenteleriyle verdiği hizmeti, bugün 5 bin noktada Türkiye'nin dört bir yanına götürüyor.

açılan vitrini olarak tanımladığı web sitesinin, mobil cihazlarla uyumlu kullanıcı dostu tasarıma ve en güncel teknolojik altyapıya sahip olduğunun altını çizdi.

Yüzde 9 büyüdü

Anadolu Sigorta ve sektörle ilgili değerlendirmelerde de bulunan Musa Ülken sözlerini şöyle sürdürdü: "Geçen yıl sektördeki hayat dışı prim üretimi artış oranı yüzde 9 olarak gerçekleşti. Biz Anadolu Sigorta olarak 2014 yılında prim üretimimizi yüzde 9.3 artırarak 3 milyar TL'yi aştık. Ülke ekonomisini zor günlerde ayakta tutacak en büyük destek, verdiğimiz teminatın büyüklüğüdür. Verdiğimiz teminatlar ise gayrisafi yurtiçi hasılanın yaklaşık 4 katını oluşturdu. Hayat dışı şirketler arasındaki toplam pazar payımız yüzde 13.2 olarak gerçekleşti. 2014 yılı itibarıyla en yüksek prim üretimini 824 milyon lirayla kara araçları ve 780 milyon lirayla kara araçları sorumluluk branşlarında elde ettik. Bu branşları sırasıyla 503 milyon lirayla yangın ve doğal afetler, 280 milyon lirayla hastalık/sağlık, 239 milyon lirayla genel zararlar ve 105 milyon lirayla genel sorumluluk branşı takip ediyor."

Cumhuriyet Türkiye'sinin ilk sigorta şirketi olarak bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da Türkiye'nin tüm değerlerinin sigorta güvencesi olma anlayışını sürdürmeye devam edeceklerini vurgulayan Ülken, Anadolu Sigorta'nın 100'üncü yaşını kutlayacağı 2025'e kadar Türkiye'de her hanede en az bir adet Anadolu Sigorta poliçesi olmasını hedeflediklerini sözlerine ekledi.



TÜRKİYE'NİN TÜM DEĞERLERİNE GÜVENCE VERİYOR



Anadolu Sigorta, 90'ıncı kuruluş yılına özel yeni reklam filmini de izleyenlerin beğenisine sundu. En büyüğünden en küçüğüne Türkiye'nin tüm değerlerinin Anadolu Sigorta güvencesi altına alındığı vurgulanan reklam filminde, küçük de olsa insanların hayatına dokunan bireysel sigortalardan ülkeye değer katan dev projelere kadar Anadolu Sigorta ürün ve hizmetleri etkileyici bir kurguyla anlatılıyor. Farklı tekniklerle tamamlanan ve dikkat çekici bir görsel anlatıma sahip reklam filminin çekimleri İzmir ile İstanbul'da gerçekleştirildi. Prodüksiyonunu DEPO Film'in üstlendiği reklam filminin yönetmen koltuğunda Gönenc Yayanık yer aldı.

Beynimizdeki elektrik akımının da sigortaya ihtiyacı var!

Ekonomik krizlerin nedenleri arasında dikkat hataları önemli bir yer tutuyor. Ekonomistler hata yaptığında doğal olarak finans krizleri ortaya çıkabiliyor. Yaptığımız işe dikkatimizi kalıcı olarak vermemiz ve dış dünyadan etkilenmememiz gerekiyor. Bu dikkati verense vücudumuz ve en önemlisi beynimiz. Beynin düzgün çalışıyor olması lazım ki o insan dış etkenlerden etkilense bile üzerinde oluşturduğu işi sonuna kadar yüksek performansta tamamlayabilsin. Bu hep söylenen bir şey ama bazen mümkün olamayabiliyor...” Dinlerken bir an nefesim kesiliyor sanki. Anı yaşıyor, yaşıyor. Karşımdaki uzman birden CEO’lar dünyasına geçiş yapıyor. Dikkat kesiliyorum: “Özellikle finans dünyasında çok stresli bir değişim var ve birçok faktör etkiliyor. Üst düzey CEO’lar üstün başarıları sayesinde bu noktalara gelebilir bile onlarda da birtakım dikkatle ilgili sorunlar, zamanla çevresel faktörler ve stresle ilgili değişiklikler oluşabiliyor.”

Burada uzmanımız durmasa da ben duruyorum. Ekonomistler,

Beyne yeni bir yazılım yüklüyorlar, vücut elektrik akımını değiştirmeyi öğreniyor, stres kontrol altına alınıyor; depresyondan alzheimer’a, şeker kadar birçok rahatsızlık ortadan kalkıyor. Ünlü Psikiyatrist Dr. Tanju Sürmeli, yeni ve ilaçsız tedavi yöntemi Neurofeedback’in sigorta kapsamına girmesi için devletten iyi haber bekliyor...

CEO’lar, stres, hata, finansal krizler... İçimden çığlık atar gibi geçiyor o kelimeler... Evet, dünyaca ünlü Psikiyatrist Dr. Tanju Sürmeli’nin karşımdayım. Yurtiçinde bir belediyeden diğerine, o üniversiteden bu üniversiteye koşan, TV’lere çıkan; yurtdışında

bir konferanstan diğerine katılan, adı ve değeri tartışılmaz Harvard’da “bilim adamı araştırma” programında çalışan Dr. Tanju Sürmeli’nin bize ayırdığı vaktin kıymetini daha iyi anlıyorum. Bir tıp adamı, bir bilim adamı olarak; çocuk, genç, büyük, kadın,



erkek, işadami, sporcu, finansçı herkesin performans artırmaya ihtiyacı olduğunu ısrarla vurguluyor Sürmeli. Çözüm olarak ne hap ne de iğne öneriyor. Onun ilacının adı Neurofeedback...

Dr. Sürmeli, Neurofeedback'i "Aslında bir vücut eğitimi bu. Vücudun beyinle koordineli, yani uyumlu çalışmasını sağlıyoruz" diye kısaca özetliyor. İşin sırrı ise beyindeki elektrik akımının düzenli hale getirilmesi. Böylece strese de değişiklikler oluyor, insanoğlu daha duyarlı hale geliyor.

"Stres çok önemli bir faktör"

Stresi kontrol altına alarak yaşam kalitesini yükselten Dr. Tanju Sürmeli, ilginçtir herkesin yaka silktiği stresi seviyor. Ama günlük hayatımızda koşturmamıza yarayan, orta düzeyli stresi. Zaten fazlası onun müdahale sahasına giriyor:

"Burada stres çok önemli bir faktör. Kişinin kendi genetik yapısı, o an yaşadığı ortamdaki ailesel sorunlar, iş dünyasındaki sorunlar ve hatta bir de buna siyasi konjonktürler eklenirse yalnızca lokal değil, o zaman bütün vücutta bir gerilime sebep olabilir. Bu stres ve gerilimin sonucunda da kişi uyku bozukluğu, güne yorgun başlama ve enerjisinde bir düşüş yaşayabiliyor. İşte hepsini vücudumuzda hissettiğimiz bu olaylar geliştiğinde performansımızda olumsuz etkilenmeye başlıyor. Performansımızı en yüksek düzeyde kullanabilmemiz için de işe biraz önce bahsettiğimiz düzeni, koordinasyonu sağlamamız, kontrol altına almamız gerekiyor."

Şekeri bile engelleyebiliyor!

Neurofeedback'in mucizeleri bununla kalmıyor elbette. Anlaşılan o ki bu yöntem, (özellikle çocuklarda) dikkat eksikliği, öğrenme zorluğu, depresyon, anksiyete bozukluğu, panik atak, hatta alzheimer'ın tedavisinde kullanılıyor. Peki siz, şeker gibi korkutucu, milyonlarca insanın mustarip olduğu

"Şeker hastalığı genetikdir. Ancak yüzde 30-40 stresle doğru yönetmeyi, doğru beslenmeyi öğrenirsek engelleyebiliriz."



Tanju Sürmeli

hastalığın genetik de olsa engellenebildiğini biliyor muydunuz? Şok gerçeği Dr. Tanju Sürmeli bakın nasıl anlatıyor:

"Okuduğumuz kitaplar veya diğer yöntemler daha çok bilinçsel sistemlerimize yani yüzde 1 veya 5 ile kullandığımız sistemlere hitap ettiği için beynin yüzde 95'lik kısmını değiştirmemize yardımcı olamayabiliyor. Ya da değiştirsek bile kalıcı olarak bu değişimi sağlamayabiliyoruz. Çünkü beynin diğer yüzde 95'lik kısmı bizim kontrolümüz dışında çalışan

sistemler. Mesela şeker hastalığı genetikdir. Ancak yüzde 30-40 stresle doğru yönetmeyi, doğru beslenmeyi öğrenirsek engelleyebiliriz. Genetik faktörleri değiştirmek elimizde. Bu yöntemi insan vücuduna edimsel koşullanmayla ve bazı sensörler yardımıyla uyguladığımızda olumlu sonuçlar alıyoruz."

"Beynimize yeniden bir yazılım yüklüyoruz"

Ve kritik soru geliyor: Performansa kimin ihtiyacı yok ki? Hem

bedenen hem ruhen “yaşam sevincimiz”, enerjimiz olan performansın ise beynimize yüklenen yeni bir yazılımla arttığını anlatıyor Sürmeli. Sadece “Vay canına” diyebiliyorum ve ünlü psikiyatristi dinliyorum:

“Beyindeki elektrik akımını düzenli hale getirirsek strese de değişiklikler oluyor; daha duyarlı oluyoruz ve bizi daha az etkiliyor. Bunları düzenli hale getirdiğimiz zaman bilinçaltını da kontrol edip otomatik pilotta kalıcı hale dönmesini sağlıyoruz. İşte biz bu kalıcı öğrenme sistemini haftada birkaç kere sensörler yardımıyla uyguladığımızda beynimize yeniden bir yazılım yüklemiş oluyoruz. Bu durumda performansımız artıyor, uykumuz düzene giriyor, daha enerjik hissediyoruz, ağrılarımız varsa azalıyor. Neurofeedback aslında bir vücut eğitimi. Vücudun beyin ile koordineli yani uyumlu çalışmasını sağlıyoruz.”

Peki performans için bu yöntemi kullananlar arasında tanıdık isimler var mı? Hiç olmaz mı? Hatta yanıtın sorudan daha önemli olduğu orta çıkıyor. Çünkü olimpiyat oyuncularının, Andrea Pirlò’nun da aralarında bulunduğu dünya kupasını kazanan İtalyan Milli Takımı’nın performans eğitimi aldığını anlatıyor Sürmeli. Tenis şampiyonu Mary Pierce, altın madalyalı kayakçı Hermann Maier Peak da kadroya ekleniyor.

Peki ya Türkler? Kimlik açıklamıyor ama saydıkları bana yetiyor: Bankacılar, sigortacılar, sanayiciler, armatörler...

Sürmeli’nin daha anlatacak o kadar çok şeyi var ki... Ama zamanı çok kıymetli ve sohbeti burada kesip soru-cevap turuna geçiyoruz...

Beyni nasıl eğitiyorsunuz?

Birtakım sensörler var ve bunlar insan vücuduna bağlandığında bilgisayar ekranına kendisiyle ilgili anında fizyolojik bilgi geçmeye başlıyor. Bu da sayısal rakamlara dönüşebiliyor. Yarım

saat kendi parametrelerini görüp normale getirmeyi öğretmeye başlıyor. 10-20 kez bu çalışmayı yaparsak -ki bu kişiden kişiye değişiyor; bazısında 30, bazısında 40 kerede öğreniyor- vücut otomatik pilotta öğrendiklerini kendiliğinden kullanmaya başlıyor. Beynimizde bütün işlemlerimizi yapan bir elektrik akımı var. Kaslarımızda da var. Ama beynimizdeki elektrik akımı bütün bölgenin düzenli çalışması, bazı atlamalar yapması ya da düzensiz çalışmasına sebep olabiliyor. Bazen sizin kişisel farklılığınızdan dolayı, yanlış yerde istenmeyen elektrik akımı çok daha fazla olabiliyor. Bu

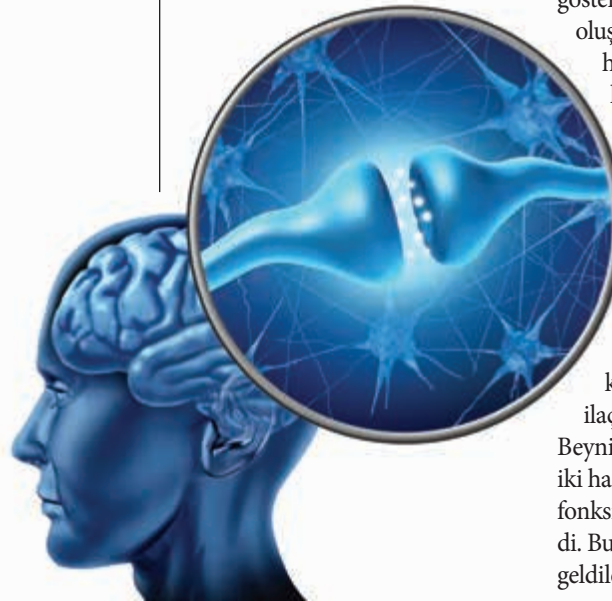
elektriksel akımı bilgisayara yansıtırsak kişinin onu o bölgede değiştirmesini öğretebiliyoruz. Elektrik akımı yavaştan hızlıya doğru delta, tetha, alfa, beta diye adlandırılıyor. Hatta bu yöntemleri bazı hastalıklarda da kullanabiliyoruz.

Hangi hastalıklarda kullanıyorsunuz?

Mesela çocuklarda dikkat eksikliği, öğrenme zorluğu, depresyon, anksiyete bozukluğu, panik atak, hatta alzheimer hastalığı için de kullanıyoruz. Şu an önemli bir çalışmamız var. Bilimsel çalışmalar da var. 20 hastada ilaçların gösterdiği etkiden daha fazla etki oluşturduk. Bu alzheimer hastalarımız ağır dereceden hafif dereceye kadar olan bir grup.

Ne düzeyde bir iyileşme oluyor?

Bu hastalıkta oran vermek çok zor. Alzheimer ilaçları hastaların yüzde 40 ya da 50’sine iyi geliyor. O da 6 ay kullandığımızda. Ve bu ilaçların bir sürü yan etkisi var. Beyni daha fazla baskılıyor. Mesela iki hastamız vardı ve hiçbir fonksiyonu yapamayacak haldelerdi. Bu tedaviyle daha iyi hale geldiler. Alzheimer hastaları için



“ORTA DÜZEY STRES İYİDİR”

Uzmanını bulmuşken, herkes gibi biz de en çok merak edilen soruyu yöneltiyoruz: Stresle nasıl baş edebiliriz? Dr. Tanju Sürmeli’nin yanıtı şöyle:

“Stresten kaçmak diye bir şey yok. Sadece ona hazırlıklı olabiliriz. Strese hazırlıklı olmak için de sağlıklı beslenmemiz, spor yapmamız, uykumuzu iyi almamız gerekiyor. Bölünmeden 5-7 saat bir uyku yeterlidir. İstikrarlı olmak önemli. O ana ve yaptığımız işe konsantre olmamız gerekir. Bir de işten çıkıp yolda giderken iş dünyasındaki stresi bırakıp daha iyi şeyler düşünmek gerekiyor. Ancak orta düzeyde bir stres de gerekiyor ki günlük hayatımızda koşturabilelim. Aşırı düzeyde strese girenlere ise kendi başlarına içinden çıkmayı denemek yerine mutlaka yardım almalarını tavsiye ederim. Bu yardım genelde ilaç almak gibi algılanıyor. Ancak böyle bir ortamda ilaçsız, Neurofeedback yöntemlerini öneriyoruz. Elbette bu yardım da konunun uzmanı, ehil kişilerden almak şartıyla tercih edilmeli.”

ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr



zor bir durum. Burada hastalığı tamamen ortadan kaldırmak değil ama en azından başka bir hastalığı yoksa mental kapasitesini biraz daha fazla kullanabilmesini sağlamakta faydalı olabiliyoruz. Sonuçta Neurofeedback yöntemiyle bu hastalarda ilaç kullanmayı kestik. Yani ilaçsız olarak bu olumlu sonuçları aldık.

İş dünyasından müşteri profiliniz kimler?

Türkiye'nin sanayicileri ile büyük şirketlerin üst düzey yöneticileri, tekstilciler, armatörler, banka ve sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileriyle çalışmalar yaptık. Bunların büyük bir kısmı da stres altında antidepressan ilaçlar kullanıyor.

Bu yöntemin bilinirliği ne durumda?

Neurofeedback'i herkes bilmiyor. Duyurulup, araştırılması lazım. En önemlisi doktorların da bu tür yeni tedavi yöntemlerini öğrenmeye meraklı olması ve ellerini taşın altına koyup hastalarında denemeleri lazım. Neurofeedback'in tanınması için Amerika'dan döndüğümünden beri çalışmalar yapıyorum. İTÜ, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi'nin yüksek spor okullarına davet edildim ve sunumlar yaptım. Önümüzdeki günlerde de bir tıp fakültesinde sunum yapacağım. Aynı zamanda Harvard'ın "Bilim Adamı Araştırma" programındayım. Bu kanıtlanmış bir bilim dalı. Amerika'da, Avrupa'da bu yöntemle yapılan tedavilerin bedelini sigorta ödüyor. 10 hastalık grubunda Amerika'da sigorta kapsamında.

Hangi hastalıklar bunlar?

Uyku bozuklukları, dikkat ve öğrenme



bozuklukları, kabızlık, yüksek tansiyon, migren...

Sizce Türkiye'de de Neurofeedback tedavisi sigorta kapsamına girer mi?

Bu konuyu SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) ile birkaç kere görüştüm. Neurofeedback birçok alanda etkili olan bir yöntem. Çocuklarda dikkat eksikliğinden sara hastalığına kadar birçok alanda kanıtlanmış bir yöntem. Amerika'daki

Nöroloji Akademisi migren tedavisinde tedavi kriterleri içine yazmış ve "Uygulayabilirsiniz" diyor. Çünkü tedavi kriterlerinin içine yazılınca ödeme kolaylığı olduğu için devlet daha kolay ödüyor. Mesela anksiyete ve depresyonla ilgili birlikler var; anksiyete ve depresyonda tedavi kriterleri rehberlerinin içine yazmışlar. Hipertansiyon, kabızlık, idrar kaçırma, bunların hepsi için ödenmesi gerekirken ne yazık ki SGK toplantılarında birkaç psikiyatrist akademisyen bu olaya

karşı çıkıyor. Üstelik bu olayla ilgili hiçbir bilimsel veri incelenmeden engelleniyor.

Konuyu Sağlık Bakanlığı'na da ilettim. Orayla da görüşmeler yapıyorum çünkü sistemin içinde ödenmesi lazım. SGK fizik tedavi masraflarını ödüyor ama Neurofeedback tedavisini ödemiyor. Ancak anayasaya göre böyle bir ayırım olamaz. Çünkü kas ağrıları psikolojik de olabilir. İnsanlar ağrı tedavileri için de psikiyatriye geliyor. Spastik bir çocuğu ben de bu yöntemle tedavi edebiliyorum. Mesela inme hastalığında kanıtlanmış derecede yayın var. Yurtdışında ödeniyor. Kafa travmasında birçok psikiyatrik hastalık çıkıyor, sonrasında ise ilaçların etkisinin kısıtlı olduğunu biliyoruz. Mesela Teksas eyaleti, "Kesinlikle zorunluluk vardır, sigorta ödemek zorundadır" diyor. Türkiye'de ise bütün bu verileri oturup inceleyen bir akademik heyet var. 5-6 kez başvursanız bile aynı heyet sizi geri çeviriyor. Oysa Amerika'da özel sağlık sigortacıları BlueCross, BlueShields gibi birçok şirket ödüyor. Burada birkaç sigorta şirketiyle görüştüm. Ancak onlar da önce devletten bir adım bekliyor. 🗣️



**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

İŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Sosyal medya ve sigorta



Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

Sosyal medya, tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta için de en etkili iletişim alanlarından biri haline geldi. Ancak belki de milyonlarca lira harcadığınız bu kanal, süreci doğru kurgulayıp doğru yönetemediğiniz takdirde geri tepen bir silah haline gelebilir...



Sigortacılığın hızla değişen süreçlerinden birini de mecrası ve önemi günümüzde çok farklı bir hale gelen iletişim kanalları oluşturuyor. Özellikle sosyal medya (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube...) bu iletişim kanalları içerisinde hem en popülerleri hem de yazılı ve basılı iletişim kanallarıyla kıyaslandığında halen en az maliyetlisi. Yürütülme sürecinin basitliği, etkinliği ve henüz diğer iletişim kanalları kadar regüle edilmiyor olması da diğer avantajları. Bu basitliğin getirdiği dezavantajlar ise kolay hata yapılabilmesi ve etki alanının çok geniş ve hızlı olmasından dolayı kontrolünün zor olması.

Sosyal medya hesaplarını aktif olarak kullanan mevcut veya potansiyel müşterilerinin dikkatlerini resmi sayfalarına çekebilmek, kendileriyle ilgili güncel bilgilere kolayca ulaşılabilmelerini sağlamak birçok sektörle birlikte sigorta oyuncularının da önem vermesi gereken faaliyetler arasında. Akıllı telefonlar için geliştirilen uygulamalar ve müşteriye yönelik eğitim niteliği taşıyan aktiviteler sıkça tercih ediyor.

10 şirketten 6'sı sosyal medya eğitimi aldırıyor

Araştırmalar, günümüzde sigorta sektöründe faaliyet gösteren her on şirketten altısının, üst yönetim kademeleri de dahil olmak üzere iletişim departmanlarına sosyal medya kullanımı konusunda danışmanlık hizmeti aldığını gösteriyor. Kişisel hesaplarından yapılsa bile çalıştıkları şirketlerle özdeşleşen veya kamu nezdinde tanınırlığa sahip yöneticilerin sosyal medya kullanımı dahi şirket adı üzerinde etkili olabiliyor. Şirketlerin danışmanlardan talepleri, daha çok sosyal medya üzerinden sunulacak içerik ve ilgili sayfanın birçok kullanıcı tarafından ziyaret edilmesini sağlayacak oyunlar yönünde. Amaç, şirketin bilinirliğini olumlu yönde artırmak ve sanal ortamda takipçilerden oluşan bir kamuoyu yaratmak.

Sosyal medyada başarının üç önemli kriteri

Konunun uzmanları, sigorta şirketlerinin sosyal medya başarılarını şu üç önemli kriterle bağlıyor: Kullanılan platform üzerinden ayrıca satış olanağı tanınması, şirketin sosyal medya faaliyetlerini yürütecek ekibe (kendi personeline) yeterli ve güncel teknik eğitimin verilmiş olması ve gerçekleştirilen faaliyetlerin ortaya çıkabilecek sonuçlarıyla ilgili farkındalığın yaratılması.

Sadece iletişim departmanlarının değil finans, uyum ve satış kanallarının da sosyal medya hesaplarının yönetiminde aktif olmaları bekleniyor. Bunun nedeni de ortak akıl, birçok yönden doğrulanmış bilgi ve tek sesliliğin gerekliliği. En önemlisi de şirketin bütün personelinin yürütülen sosyal medya faaliyetlerinin olası etkileri konusunda düzenli olarak bilgilendiriliyor olması. Böylece şirket genelinde asgari bir bilgi seviyesi sağlanması...

Başarıyı ölçmek için kullanılan dört değişken

Sosyal medya alanında sigorta şirketlerinin başarısını ölçmek için uzmanların tanımladığı dört değişken var. Bunlardan ilki, sosyal medya ve şirket yapısının adaptasyonunun sağlanması. Bunun için şirket içerisinde yetkilendirme ve görev dağılımı yapılmalı, yönetim kurulu tarafından onaylanacak bir aksiyon stratejisi belirlenmeli. Bu adaptasyonla olası çatışmaların engellenmesi, tutarlı ve sürdürülebilir bir yapıda holistik bir bakış açısına sahip olunması amaçlanıyor.

Değişkenlerden bir diğeri, daha çok sayıda iz bırakılması (footprints). Böylece içeriği ve kanalları sıklıkla değişebilen sosyal medyada, kullanıcılar tarafından yapılan aramalarda şirketin sağladığı içeriklerin daha çok sonuç içerisinde yer alması amaçlanıyor. Bu noktada içeriğin önemi karşımıza çıkıyor. Doğru, çeşitli ve sürekli yenilenen içerik, sosyal medya hesaplarıyla sağlanacak başarının anahtarı. Konsolidasyon, şirketlerin kullandığı farklı sosyal medya araçlarının içerik, süreç yönetimi ve çıktı kalitesi olarak aynılaştırılması... Günümüzde ise her kanal kendi yönetimine sahip ve bu durum beraberinde farklı ve birbiriyle çelişebilen içerikleri getirebiliyor. Şirketler genelde dış kaynak kullanımını tercih ediyor. Dış kaynak kullanımı (outsourcing) konsolidasyonu kolaylaştırırsa da kontrolün şirket tarafından yapılması ve azami kalite gereksinimlerini şirketin belirlemesi çok önemli.

Ortak bir bilincin oluşturulması ve şirket çalışanlarının azami şekilde sürece dahil edilebilmesi tek bir ortak strateji doğrultusunda ilerleme açısından önemli. Herkesin aynı zamanda kişisel sosyal medya

“Sosyal medya hesaplarının kim tarafından yönetileceği” genel başlığı altında, bilgi taleplerinin nasıl cevaplanacağı, kimlerin onayıyla yayınlanacağı, cevaplanma süresi gibi önemli risk bileşenlerinin şirketlerin acil durum planlarının ayrılmaz parçaları olmalı.

hesaplarını da yönettiği günümüzde olası bir kriz durumunda bilgi taleplerinin sadece şirketin resmi hesabına değil çalışanlarına da yöneltilmesi söz konusu. Bilgi kaynakları arasındaki bu çeşitlilik beraberinde bilgi kirliliğini de getiriyor. Aniden gelişen bir durumda yetkili merci olmayan kişi veya birimler bilgi kaynağı olabiliyor. Bu kontrolsüzlük beraberinde şirket repütasyonunun ciddi şekilde zarar göreceği durumları da getirebiliyor.

Bahsettiğimiz risklerin diğer bir etkisi de şirketlerin iş sürekliliği planlarında görülüyor. Kriz öncesi oluşturulan senaryolara göre belirlenen aksiyon planlarında her birimin ayrı bir görevi bulunuyor. Bahsedilen planların dışına çıkıldığı her an, örneğin çalışanların kendi sosyal medya hesapları üzerinden birçok ve kendi içerisinde tutarsız açıklamalar yapması gibi, ciddi finansal ve itibari kayıplar olarak şirkete dönebiliyor. Dolayısıyla “sosyal medya hesaplarının kim tarafından yönetileceği” genel başlığı altında, bilgi taleplerinin nasıl cevaplanacağı, kimlerin onayıyla yayınlanacağı, cevaplanma süresi gibi önemli risk bileşenlerinin şirketlerin acil durum planlarının ayrılmaz parçaları olmalı.

Güven, en kolay kaybedilebilen değer

Günümüzde sosyal medya, şirketlerin hedef kitlelerine en kolay ulaşabildikleri ve en kolay bir araya getirebildikleri iletişim kanalı. Özellikle sigortacılık gibi sosyal etkisi yüksek ve zarar karşılama gibi önemli bir fonksiyonu olan bir sektörde yukarıda bahsedilen durumlardan birinde alınması gereken aksiyonlar, etki alanlarının genişliği dolayısıyla daha fazla önem taşıyor. Güven, en kolay kaybedilebilen değer haline gelmiş durumda. Milyon liralara harcanan stratejilerin ufak hatalar dolayısıyla çöpe atılması işten bile değil. Bunun engellenebilmesi ve bütün bu çabalar sonucunda şirket için önemli katma değerler yaratılması, sigortacılarla birlikte sosyal medyada faaliyet gösteren bütün şirketlerin nihai amacı.



ERGO Türkiye'den dijital yatırım atağı

ERGO Türkiye; Asya, Avrupa ve kurumsal bölge acenteleriyle bir araya geldiği toplantıda, InSyst ve iMonitor uygulamalarını tanıttı. Toplantıda, başta acenteler ve müşteriler olmak üzere tüm paydaşlara sunulan hizmetin kalitesini artırmak için teknoloji yatırımlarının devam edeceği açıklandı...

ERGÖ Türkiye "İstanbul Acenteler Toplantısı"nda Asya, Avrupa ve kurumsal bölge acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıya ERGO Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Theo Kokkalas, İcra Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe, Mert Ekitmen, Christos Pappas ve ERGO Türkiye Satış Direktörü Murat



Theo Kokkalas



Beköz katıldı. ERGO Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Theo Kokkalas, sürdürülebilir kârlı büyüyen öncü bir sigorta şirketi olmak için uyguladıkları stratejileri değerlendiren 2014 yılı sonuçlarını değerlendirdikten sonra, acente ve müşteri odaklılık stratejisiyle en iyi hizmeti sunmak adına yaptıkları teknolojik yatırımları da acentelerle paylaştı. Kokkalas, sözlerine "2014'ün sürdürülebilir kârlı büyüme stratejimiz doğrultusunda çok başarılı bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Yılı hem kârlılık hem de büyüme anlamında hedeflerimizin üzerinde başarılı bir şekilde

kapattık. 2015 yılı boyunca da kârlılığımızı koruyarak büyümeye ve siz değerli iş ortaklarımıza sunduğumuz hizmet seviyemizi daha da artırmak için yoğun çaba göstermeye devam etmeyi hedefliyoruz" diyerek başladı.

"Dijitalleşme acenteler için tehdit değil"

ERGO Türkiye, stratejisini "müşteri ve satış ortaklarına uygun fiyatla en iyi hizmeti sunmak", "teknik açıdan üstün bilgi birikimine sahip olmak" ve "operasyonel mükemmellik" olmak üzere üç ana temele dayandırıyor. Şirket, bu strateji paralelinde teknolojik alanda



önemli yatırımlar yapıyor. Theo Kokkalas, toplantıda teknolojinin önemi ve söz konusu yatırımlarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Yaşadığımız yüzyılda teknolojinin hayatımıza getirdiği farkları biliyor ve ERGO olarak bu alanda hızla yatırım yapmaya, kendimizi geliştirmeye özen gösteriyoruz. Dijitalleşme ve teknoloji hayatın her alanını olduğu gibi sigorta sektörünü de yoğun bir şekilde etkiliyor ve ileride daha da güçlü bir şekilde etkilemeye devam edecek. ERGO Grubu olarak teknolojinin ve dijitalleşmenin öneminin farkındayız. Acente odaklı ve daima acenteleriyle büyümeyi hedefleyen bir şirket olarak dijitalleşmeyi dağıtım kanallarımız için asla bir tehdit olarak görmüyoruz. Tam tersine onlara sunduğumuz hizmetin kalitesini artırmak ve süreçlerimizi daha verimli hale getirebilmek için teknolojinin imkanlarından sonuna kadar yararlanmak istiyoruz. Biz, acentelerimize daima yakın olacak, onları bu sürece hazırlamak ve teknolojinin tüm imkanlarından azami ölçüde yararlanmalarını sağlamak için elimizden gelen her şeyi yapmaya devam edeceğiz.”

“20 bini aşkın ziyaret yaptık”

Kokkalas'ın ardından söz alan ERGO Türkiye Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe ise 2014 yılında

ERGO Türkiye.
“İstanbul Acenteler
Toplantısı”
öncesinde ERGO
ailesine yeni
katılan acentelerle
de bir toplantı
yapmıştı...

acentelerle yapılan toplantı ve etkinlikler hakkında şu bilgileri verdi:
“ERGO olarak, Türkiye'nin müşteri ve acente odaklı en beğenilen şirketi olmak istiyoruz. Acentelerimizle yakın ve bir arada olabileceğimiz her fırsatı değerlendiriyoruz. Önceliğimiz ve odağımızda iş ortaklarımız var. 2014'ün oldukça verimli sonuçlar elde ettiğimiz bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Üst yönetim ve bölge satış ekipleri olarak, iş ortaklarımıza 20 binden fazla ziyaret gerçekleştirdik. Ayrıca onların ihtiyaçlarını ve önceliklerini tespit ederek pazardaki farklı uygulamaları belirlemek için Hizmet Kalitesi Araştırması yaptırarak. Bölge müdürlerimiz de düzenli olarak acentelerimizle bir araya gelerek belirli konular hakkında odak grup toplantıları düzenledik. Tüm acentelerimizi davet ederek bölgesel acenteler toplantılarımızı yaptık. Tabii geleneksel yıllık acente toplantımızda da iş ortaklarımızla yine bir aradaydık. 2015 yılında da toplantılarımızı yapmaya, acentelerimizin görüşlerini almaya, yanlarında yer alarak satış ağıımızı güçlendirmeye devam edeceğiz. Acentelerimizle



Yıldırım Türe

yaptığımız işbirlikleri ve yarattığımız sinerjiden son derece memnunuz.”
ERGO Türkiye yöneticilerinin konuşmalarının ardından, acentelerin hayatını kolaylaştıracak InSyst ve iMonitor uygulamalarıyla ilgili detaylı bilgiler verildi. Acenteler, Kıdem Teşvik Ödül Töreni'nin ardından düzenlenen kokteyle keyifli vakit geçirdiler. 🍷

ERGO'NUN ACENTE DOSTU DİJİTAL YENİLİKLERİ

iMonitor, ERGO sistemiyle direkt olarak bağlantılı çalışan, acentelerin prim üretim, hedef gerçekleştirme, yenilemesi gelen poliçe adetleri, hasar prim oranı gibi üretim ve karlılık kalemlerini doğrudan ilgilendiren bilgilerine anlık olarak ulaşmasını sağlayan bir raporlama aracı. Tabletler ve web üzerinden çalışan iMonitor, ERGO sisteminde kesilen her poliçeyi anlık olarak sisteme aktarıyor ve böylece acentenin üretimini, hedef gerçekleşmesini takip edebilmesini sağlıyor.
InSyst ise ERGO'nun yeni teknoloji ve kullanıcı deneyimleri ışığında yeniden oluşturduğu bir bilgi sistemleri altyapısı. Bu yeni altyapıyla kullanıcılara daha hızlı ve kesintisiz hizmet sunulması hedefleniyor. Acentelerin BT alanındaki ihtiyaçlarını temel olarak kurgulanan yeni sistemde kolay arayüzler ve sadeleştirilmiş iş süreçleri kullanıcıları bekliyor. Yenilenen BT sistemiyle birlikte mobil teknolojilere daha kolay uyum sağlanması amaçlanıyor. InSyst, acente odaklılığı iş yapış modelinin merkezine alan ERGO için teknolojik anlamda stratejik öneme sahip bir yatırım olarak öne çıkıyor.

Satabilmek mi? Satmak mı?



Ali Savaşman
Sandler Training

Ekibinizde daha fazla satış yapabileceğini tahmin ettiğiniz ancak bir şeylerin onları bunu yapmaktan alıkoyduğunu düşündüğünüz kişiler var mı? Bu sık sık yaşadığınız bir durum mu? Kapasitesinin altında performans gösteren pek çok satıcı tanıyor musunuz?..

Yandaki spotta yer alan sorularla karşılaşıldığında genelde iki şey yapılır; önce satıcılar motivasyonları artsın diye bir seminere gönderilir, sonra da yönetici performansı yeterli olmayanlarla destekleyici başlayan performansını artırmazsa başına gelecekle devam eden bir konuşma yapar. Kısa süreli sıçramalar elde edilse de bu çabaların çoğu uzun soluklu olmaz. Bu neden böyle oluyor? Bunu çözmek mümkün mü? Dilerseniz birlikte bir göz atalım. Bir kısım satıcı, dört kritik yetkinlikten bir ya da bir kaçına sahip olmadığı için çok iyi satabilecek olsalar da satmazlar. Nedir bu dört kritik yetkinlik: Hırs, dürtü, öngörü ve sorumluluk.

Önce satıcının içinden gelecek...

Bu dört özelliği barındıranlar satış yapmak için yanıp tutuşurken, barındırmayanları seminerlere gönderip gaz verimiz. Yeterli hırsa ve dürtüye sahip olmayanlar karşılaştıkları ilk zorlukta yeniden pes ederler. Tekrar seminer tekrar gaz vermek gerekir. 20 yılı aşkın profesyonel yaşantımda motivasyonun kişinin içinden gelmedikçe sürdürülemediğini pek çok vesileyle gözlemledim. Aynı zamanda iki günlük seminerlerin motive edici etkisinin sadece ilk iş günü boyunca sürdüğünü de gördüm. Diğer taraftan sorumluluk sahibi olmayan satıcıların, hep dışsal faktörleri dile getirerek mazeret bulduklarını ve başarısızlığın baş sorumlusunu, yani kendilerini, izole etmelerini de defalarca şahit oldum. Sonunda şuna karar verdim: Motivasyon artırıcı eğitimlerle bu tarz kişileri değiştirmek imkansız. Dört kritik yetkinliği geliştirmek ancak ve ancak satıcının içinden geldiği zaman mümkün. Ekibinizde bu tarz çalışanlar varsa çok iyi bir referans mektubu yazmanızı ve hemen rakibinizde işe başlamasına yardımcı olmanızı tavsiye ederim.





“Bir satış görüşmesinde hangisi daha önemlidir: Müşteriyle ilişkiyi korumak mı? Yoksa satışı kapatmak mı?”

Para istemeyi öğrenmesi gerekenler

Bir diğer grup satıcı ilk gruba göre biraz daha umut vericidir. Satmak isteyip de satamayanlara “hoş geldiniz” diyelim lütfen. Bunlarda iç motivasyon çok güçlüdür. Satış hakkındaki tutumları ve sorumluluk düzeyleri kayda değer derecede olumludur. Ama gene de beklendiği kadar satış yapamazlar. Öğrendikleri teknikleri uygulamak konusunda kavramsal olarak bazı sıkıntılar yaşayan bu gruptakiler genelde, para hakkındaki olumsuz tavırları, yüksek onaylanma ihtiyacı, reddedilme korkusu ve satış görüşmelerinde karşısındakinin duygusal ihtiyaçlarına daha fazla önem verme (aşırı empati gösterme) yüzünden beklenen düzeye çıkamazlar. Size iyi bir haberim var: İkinci gruptakilerin sorunları çözülebilir. Ancak doğrudan çözüme geçmeden evvel isterseniz bu gruptakilerin neden daha fazla satamama konusunda sorun yaşadıklarına bir bakalım... Örneğin yüksek düzeyde onaylanma ihtiyacı duyan bir satıcı, satış sürecinde rahatsız edici bir durumda karşılaştığında, misal müşteriden para istemek, satışı kapatmaktan ziyade müşteri adayının kendisi hakkındaki görüşünün olumlu olması ve müşteri adayının kendini iyi hissetmesi için çabalar. Çoğu müşteri adayından para istemenin müşteri adayının keyfini

kaçıracağını varsaydığı için para istemekten kaçınıyor. Halbuki bu satıcılara müşteriyi memnun etmek mi yoksa satışı kapatmayı mı isterseniz diye sorduğumuzda, çoğu ikinci seçeneği seçiyor. Bu tarz satıcılara doğru teknik ve kelimeleri kullanarak müşteri adayından para istemeyi öğretebiliriz.

İlişkiyi korumak mı yoksa satışı kapatmak mı önemli?

Satıcılarınızın onaylanma ihtiyacı konusunda nerede olduklarını görebilmek adına onlara şu soruyu sorabilirsiniz: “Bir satış görüşmesinde hangisi daha önemlidir: Müşteriyle ilişkiyi korumak mı? Yoksa satışı kapatmak mı?”

İyi niyetli ve esaslı bir tartışma olacaktır. Sonuçta şunu göreceksiniz: Müşteriyle ilişkileri korumak gerektiğini tercih edenler onaylanma ihtiyacı olan satıcılarınızdır. (Geçmişte bu konuyu tartıştığım pek çok işyeri sahibi, satışta en önemli olanın müşteriyle ilişkiyi korumak olduğunu belirtmişlerdir. Görüşlerine saygı duymakla beraber, bunu savunuların aylık raporlarında neden o ay içinde mutlu edilen müşteri sayısı yerine satış rakamlarına yer verdiklerini hep merak eder durumum.)

Pekiştirmeli ve aşamalı eğitim programları

Satışla ilgili pek çok kavramsal problem, onaylanma ihtiyacı veya reddedilme korkusu gibi ortadan kaldırılabilir. Ancak bu kavramlar uzun yıllar içinde birey tarafından geliştirildiğinden iki günlük seminerlerde bunlara çözüm bulamazsınız. Bu tarz problemler tutumların değiştirilmesini gerektirir. Belli bir zamana yayılan, pekiştirmeyle desteklenen ve aşama aşama ilerlenen programlar, satış hakkında yeni ve olumlu inançlar edindirecek tutumun değişmesine ve öğrenilen satış tekniklerinin etkin olarak uygulamasına yardımcı olur.

Sürekli ve pekiştirme esaslı bir eğitim programı, satıcıya prova yapma ya da müşteri adayı karşısında başarısız olma fırsatlarını da beraberinde sunacaktır. Yapılan her hata, ne kadar sinir bozucu olsa da, uygun güdü, hırs, tutum ve sorumluluğa sahip satıcılar için öğretici bir deneyimdir. Ve onlar bunu satabilen ve satan birer satıcı olmak için kullanırlar.

Sonuç olarak satışta sürekli başarıyı yakalamak için iki şey tavsiye ediyorum:

1. Önce kimlerin birinci grupta olduğunu öğrenin.
2. İkinci gruptakiler için sürekli pekiştirme eğitimleri verin...



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.*

Genç, iddialı, fark yaratan fikirler üreten ekibi ile yapılmayıp 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 istediklerini 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 pozitifte 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.



**POZİTİF YAŞAM
VE ALGI YÖNETİMİ
21-22 / 05 / 2015
FOUR SEASONS HOTEL
İSTANBUL AT THE BOSPHORUS
www.dbconference2015.com**



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. Mehpere 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?

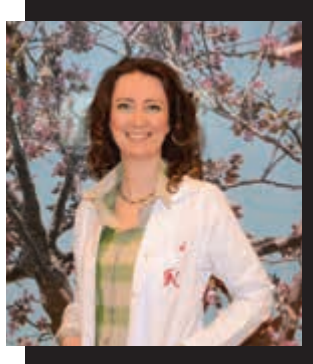
Geçen hafta katıldığım bir konferansta yer alan değerli konuşmacımız şöyle bir anekdotu bizimle paylaşmıştı: "İşe giriş sonrası çalışanlarımız ile gerçekleştirdiğimiz ilk mülakatta soruyorum: Beklentiniz nedir? Yüzde 84'ü mutlu olmak cevabını veriyor".

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 oluşturan 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

Stresi yok eden ve mutluluk veren besinler



Tuba Kayan Tapan

Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Beslenme ve Diyet Uzmanı

Stresle beraber hormonlar daha hızlı çalıştığı için, bireylerde duygusal açlık durumu ortaya çıkar. Buna bağlı olarak bireylerin tokluk hissi geç olur. Böylece sık sık beslenilir ve kalorisi yüksek besinler tüketilmeye başlanır. Fast-food ağırlıklı hazır ve kolay ulaşılabilen besinler, stres altında daha çok tercih edilir. Bu şekilde beslenmeye başlayan bireylerde oluşabilecek başlıca sağlık sorunları şöyledir:

- Hızla yemek yemeye bağlı ya da geç saatte yemeye bağlı reflü, gastrit ve ülser gibi mide şikayetleri oluşmaya başlar.
- Şeker ve şekerli besinlerin tüketilmesiyle doğru orantılı olarak obezite oluşmaya başlar.
- Sık sık hazır gıdalar tüketmek kan

Stresi yok edebilmek için ara öğünlü, fakat glisemik indeksi düşük besinler tüketmek gerekir. Özellikle troika kokulu, lifli, protein içeriği yüksek ve antioksidan kapasitesi yüksek besinler tercih edilmelidir. Böylece stresin vücutta yarattığı harabiyeti en aza indirmiş oluruz...

yağlarını etkiler ve kalp rahatsızlıklarının oluşmasına yol açar.

► Fazla tuzlu besinler tüketmek ve aynı zamanda obezitenin etkisiyle bireylerde hipertansiyon gözlenir...

Stresi yok edebilmek için ara öğünlü, fakat glisemik indeksi düşük besinler tüketmek gerekir. Özellikle troika kokulu, lifli, protein içeriği yüksek ve antioksidan kapasitesi yüksek besinler tercih edilmelidir. Böylece stresin vücutta yarattığı harabiyeti en aza indirmiş oluruz...

Ananas

Ananasın içindeki bromelin, selülitlerden korunmayı sağlar. Ayrıca yüksek oranda mangan içerir. Özellikle saç ve tırnak sağlığı üzerinde etkilidir. A, B ve C vitaminleri içerir. Bu vitaminlerden dolayı kanserden koruyucu etkisi vardır. Aromatik kokusuyla beraber oldukça lezzetli olması bireyler tarafından sevilerek yenmesini sağlar. Bir serçe parmak kalınlığındaki ananas, bir orta boy elmaya eşdeğer kalori sağlar.

Çilek

Çilek, iyi bir folikasit, C vitamini ve mangan kaynağıdır. Yüksek oranda lif içerir. Kokusu ve görünüşü itibarıyla sempatik bir meyvedir. 150 gram çilek 48 kaloridir. Kalori içeriği düşük olması sebebiyle kilo vermek isteyenler için iyi bir tercih olacaktır.

Muz

Kokusuyla bile sakinleştirici özelliğe sahip iyi bir potasyum kaynağıdır. Tok tutucu özelliğe sahip bir meyvedir. Sütle birlikte, sabah kahvaltısı sevmeyenler için iyi bir tercihtir. Aynı zamanda küçük bir muz ve iki adet ceviz, sağlıklı ve tok tutan bir ara



öğün olarak zayıflamaya yardımcı olur.

Yumurta

En kaliteli protein kaynağıdır. Biyoyararlılığı oldukça yüksektir. Ender D vitamin kaynağı olan yumurta, aynı zamanda demirden de zengindir. Yediden yetmişe oldukça pratik bir tüketimi vardır. Haşlanmış yumurta sabah kahvaltılarının vazgeçilmezidir. Geç acıktırdığından dolayı, diyet yapanlar tüketmekten oldukça mutlu olurlar. Akşam yemeğinde zeytinyağlı bir menemen, hem pratik yapılır hem de besleyici bir öğün oluşturur.

Ahudu/Frambuaz

C, E ve K vitamini, folikosit, potasyum, bakır, mangan mineralleri, lif açısından zengin bir meyvedir. Özütləri özellikle cilt ve kozmetik ürünlerinde kullanılır. Kadınlar için kozmetikte çok tercih edilir. [HYPERLINK "https://www.diyetkolik.com/antioksidanlar-nelerdir-ve-hangi-besinlerde-bulunurlar/"](https://www.diyetkolik.com/antioksidanlar-nelerdir-ve-hangi-besinlerde-bulunurlar/) Antioksidan özelliği sayesinde kansere karşı koruyucu etki gösterir. Kalp sağlığını koruyucu ve kan sulandırıcı özelliği vardır.

Balkabağı

Lif oranı oldukça yüksektir. Bağırsak hareketini artırır. Tatlı olarak yapıldığında, un ve şeker içermediğinden kalorisini daha düşüktür. Çorba olarak tercih edildiğinde, mineralden zengin ve lifli bir çorba olduğundan tok tutar.

Bitter çikolata

Yüzde 60 oranında kakao içerir. Flavanoidleri çok fazla içermesine bağlı olarak antioksidan özelliği fazladır. Glisemik indeksi diğer çikolatalara göre daha düşük olduğundan insülin duyarlılığını geliştirir. Polifenollerden zengin olduğundan, kalp damar sağlığı açısından önemlidir. Haftada üç kez 30 gram tüketmek yeterlidir.



Nar

Kanser hücrelerinin çoğalma ve damarlanmasını önleyerek yok olmasına yardımcı olur. Yapılan araştırmalarda antosiyanin bakımından zengin özütün, meme kanseri hücrelerini öldürdüğü ve bu etkisinin östrojen hormonundan bağımsız olarak gerçekleştiği ortaya çıkmıştır. Resveratrol ve demir içeriği yüksek olduğundan kansızlığa karşı koruyucudur. Lif içeriğinden dolayı zayıflama diyetlerinde iyi bir ara öğündür.

Yeşil çay/Yeşil kahve

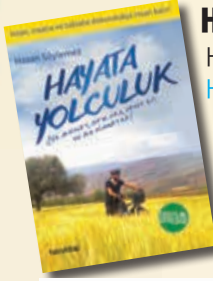
İçindeki polifenoller, antioksidan özelliğiyle kalp hastalıklarının engellenmesinde etkilidir. Aterosklerozu önler. Siyah çay ve kahve yerine yeşil çay tüketimi termogenezi artırarak obezitesi olan kalp hastalarının zayıflamasına yardımcı olacaktır. Ayrıca tümör oluşumunun önlenmesinde antioksidan özelliklerinden dolayı oldukça önemlidir.

Yoğurt

İyi bir protein ve kalsiyum-fosfor kaynağıdır. Her sabah kahvaltıda ya da kahvaltı sonrası yenen yoğurt sindirimi kolaylaştırır. Bağırsaklarda bulunan tehlikeli ve zararlı mikropların çoğalmalarına ve hatta yaşamlarına engel olur. Yoğun egzersiz çalışması sonrasında protein içeriği yüksek yoğurt iyi bir seçimdir. Protein, kasların kendini toparlaması için gereklidir. Yüksek kalsiyum içeriği karın bölgesi yağlanmasını azaltmada etkilidir. Meyveyle beraber hazırlanan ara öğünlerde, hem glisemik indeksi düşürür hem de tok tutar.

Fıstık

E ve B grubu vitaminleri, sodyum, magnezyum, fosfor mineralleri açısından iyi bir kaynaktır. Ancak kalori değeri yüksek olduğu için küçük porsiyonlar halinde tercih edilmelidir. İçerdiği omega 3 sayesinde öğrenmeyi kolaylaştırır. Kalp sağlığını koruyucu, kan şekeri kontrol altına almada oldukça önemlidir. 1 çay bardağı tuzsuz fıstık iyi bir ara öğündür.



Hayata Yolculuk

Hasan Söylemez

Hayykitap - 206 sayfa

"Hakiki yolculuk, gittiğin yerlere harita üzerinde çarpı işareti atmak değil, o çarpı işaretlerini ruhundaki yaralara yara bandı yapmaktır."

O öyle yaptı. Gitti, hamdı, pişti! Hem iyileşti, hem iyileştirdi! İnsana dokunarak insan kaldı!

Hasan Söylemez, banka kartlarını kırdı, cebindeki son parayı çocuklara dağıttı, bisikletle 8 ayda 10



bin kilometre yaparak Türkiye'yi dolaştı. Herkes hayallerinde gider, o bedenini de yanına aldı. Herkes hayallerini gerçekleştirememeyi parasızlığa bağlar; o, kafalarda örülen para duvarını yıkarak önceliğin maddi olmadığını kanıtladı! Bazen yolları kaybetti ama kendini buldu! Ve şimdi film gibi bu yolculuk kitaplaştırdı...

Hayata Yolculuk sevgi, dayanışma, paylaşım, vefa ve umut üzerine bir 'iç' gezi kitabı. İnsanlığın ölmediği yerde, Anadolu'da geçiyor. Her şeyi bırakıp gitmek isteyenlere, gerçek hayatın gökdelenlerden uzakta olduğuna inananlara cesaret veriyor. Yolculara şöyle fısıldıyor: "Yolunuzu kaybetmemenin tek yolu ruha dokunmaktır; kendinizin, insanların ve tabiatın ruhuna..."

Yazar, İstanbul'dan yola çıkıp batı, orta ve doğu Karadeniz'i

kat edip Doğu Anadolu'ya ve Güneydoğu Anadolu'ya pedal vurup, oradan Akdeniz'i geçmiş ve Ege Bölgesi'nden geçerek Tekirdağ'dan İstanbul'a dönmüş. Bu yolculuk, bir roman yazmaya kalkışacak olsak ihtiyaç duyacağımız hemen bütün çatışma unsurlarını barındırıyor.

Türkiye'de Tahkim

Dr. İsmail Esin

Kluwer Law - 384 sayfa

"Türkiye'de Tahkim" kitabında, dünyanın en yüksek cirolu hukuk bürolarından Baker & McKenzie International'ın üye hukuk bürosu Esin Avukatlık'ın deneyimli tahkim kadrosunun imzası var. Dünyaca ünlü yayınevi Kluwer Law tarafından yayınlanan ve 20 deneyimli tahkim uzmanının çalışmalarını derleyen kitap,

yerli ve yabancı yatırımcılara yönelik örnekleriyle öne çıkıyor. Dr. İsmail Esin ve ekibinden Dr. Özgün Çelebi ile Demet Kaşarcıoğlu, kitaptaki "Birleşme & Devralma İhtilaflarının Tahkimi", Doğan Gültutan ise "Tahkim Prosedürü" bölümlerini kaleme almış. Esin Avukatlık Ortaklığı'nın kurucu ortağı ve 2014'te Best Lawyers tarafından Uluslararası Tahkim'de "Yılın Avukatı" seçilen Dr. İsmail Esin, tahkimin özellikle iki tarafı yatırım anlaşmalarında büyük rol oynadığını belirterek şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Türkiye'de yabancı yatırıma ilgi özellikle son 10 yılda gözle görülür şekilde arttı. Uluslararası Tahkim Divanı'na göre 2004'ten bu yana her yıl, taraflardan en az birinin Türk olduğu ortalama 47 tahkim davası açılıyor. Son 10 yıldır da yine Uluslararası Tahkim Divanı tarafından yürütülen 31 tahkim davası Türkiye'de görüldü. Bu durum, tahkimin Türkiye'de iş yapan şirketler tarafından alternatif uyuşmazlıkta çözüm mekanizması olarak kullanılmasıyla artışın açık kanıtı."

Esin Avukatlık Ortaklığı'ndan (info@esin.av.tr) temin edilebilen "Türkiye'de Tahkim" kitabını, www.kluwerlaw.com adresinden de satın almak mümkün.



Dr. İsmail Esin

**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"



KAPSAMA ALANI EN GENİŞ SİGORTA ŞİRKETİ

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

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

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

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

