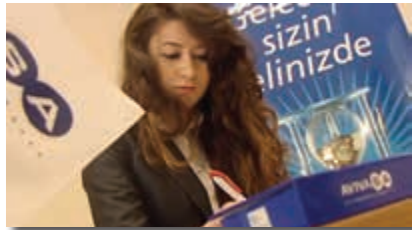
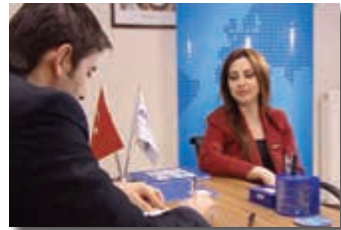


SİGORTACILIKTA AZ GİDİLEN YOLLARA DÜŞMEK



**Başarılı finansal
danışmanlar
kendi işinin
patronu oluyor**



**Sigortacıların Allah'a emanet
ettiği yerlerde gezen
AZİZ ÇELEBİ**

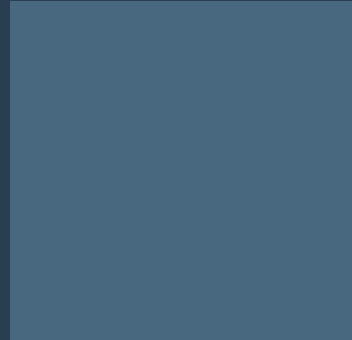
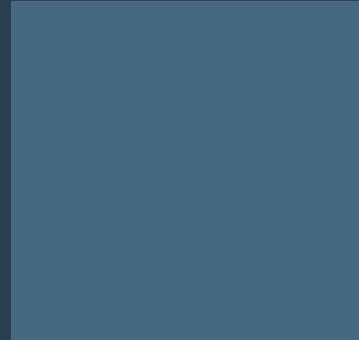
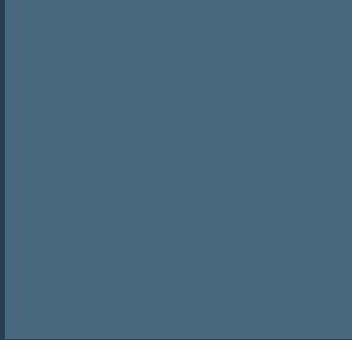


SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI



**Seyahat Sağlık Sigortası ile
hem yurt içi hem yurt dışı
seyahatleriniz Groupama
güvencesinde!**

- 7/24 Asistans Hizmeti
- Acil durumlarda yurt içi ve yurt dışı
Tıbbi Tedavi Teminatı
- Kayıp Bagaj Teminatı
- Ücretsiz Ambulans
- Tıbbi Bilgi Danışmanlık





Hangisi önemli: Poliçe almak mı poliçeyi bilmek mi?

Sigortanın, sigorta yaptıranın önemi tartışılmaz. Ancak yaptırdığınız poliçenin nelere teminat verdiğini, hangi durumların teminat dışında kaldığını ve daha birçok sorunun cevabını bilmeniz de kesinlikle yararınıza olacaktır. Örneğin hayat sigortası alırsanız, uçak kazalarına karşı teminat verir ama bunun için uçakta yolcu olmanız gerekir. Tabii uçağı siz kullanıyorsanız ve uçmak gibi özel zevklerin varsa durum değişir...

Yine hayat sigortası aldığınızda, hayatınızı kaybetmeniz halinde sigorta şirketi varislerinize toplu para ödemesi yapar. Ancak ölümünüzde varislerinizin parmağı olduğu ispatlanırsa sigorta şirketi para ödemez. Bu tür ölümleri kapsam dışında tutar.

Aracınız için kasko poliçesi aldığında onu normal bir şekilde kullanmanız gerekir. Örneğin, alkollü olarak araç kullanırsanız sigorta şirketi hasarınızı ödemez. Çünkü sigorta bir koruma ürünüdür. Beklenmedik riskleri teminat altına almak için yapılır. Haksız kazanç sağlama aracı olarak görülemez.

Son günlerde Türkiye’de kuş gribi salgını yaşanıyor. Balıkesir’de ortaya çıktı. İstanbul’un sınırlarına kadar dayandı. Binlerce tavuk imha edildi. Tavuklara sigorta yapılıyor mu? Evet yapılıyor. Bu yüzden gözler TARSİM’e çevrildi. Çünkü bu tür sigortalar TARSİM’in konusuna giriyor.

Tavuklara sigorta yapılıyor ama kuş gribi nedeniyle tavuk çiftliklerinde yaşanan hasarlar sigorta kapsamında değil. Çünkü kuş gribi salgın hastalık sayılıyor. Böyle olunca da devlet destekli tarım sigortasının kapsamına girmiyor. Yani ölen tavuklar nedeniyle sigortalı işletme sahiplerine tazminat ödenmiyor. TARSİM’den alınan bilgiye göre, kümes hayvanları için hayat sigortası yapılıyor ve primin yarısını da devlet ödüyor. Fakat sigorta kapsamına ihbarı mecburi olan bulaşıcı hastalıklar girmiyor.

Aslında tavuklar için yapılan sigortanın kapsamı geniş. Sigorta kapsamına her türlü kaza, zehirlenme, doğal afetler, yangın ve infilak sebebiyle meydana gelen ölüm, itlaf ve mecburi kesim riskleri giriyor. Ama kuş gribi nedeniyle itlaf edilen tavuklar girmiyor. Çünkü kuş gribi salgın hastalık...

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@akilliyaşamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Hüsnüye Güngör
hgungor@akilliyaşamdergisi.com

Görsel Yönetmen
Halil Günüş
hgunuc@akilliyaşamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyaşamdergisi.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 Eiser 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.





24



18



28



34

50



18

Başarılı finansal danışmanlar kendi işinin patronu oluyor
Direkt satışta Türkiye'yi "finansal danışmanlık" kavramıyla tanıstıran AvivaSA, "Genç Girişimci" ve "4 Renk Gelişim" programlarıyla da acente kanalında fark yaratıyor...

24

Sigortacılıkta az gidilen yollara düşmek
Sırt çantasıyla dünyayı keşfe çıkan bir gezginin, kendisi gibi yollara tutkun insanları bir arada tutmak için geliştirdiği web sitesi, gezginlerin en çok tercih ettiği sigorta şirketi haline geldi.

28

"Sorun şirketlerde, acentelerde değil pazarlamada"
Özser Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı H. Necmi Üze'ye göre, acentelerin sorunları çözülsürse sektörün sorunları da çözülür...

32

Bilinç değil para eksik!
Türk insanı sigortayı "kendini ve sevdiklerini olası kayıplardan koruma"; BES'i ise "geleceğini güvence altına alma" amacıyla yaptırıyor...

34

Sompo Japan dijital sigortacılığa hazırlanıyor
Geçen yıl yeni hasar sistemi I-CAP'i ve yeni "acente satış platformu"nu devreye sokan Sompo Japan Sigorta, hizmet süreçlerinde, acenteleri ve müşterileriyle ilişkilerinde teknolojinin nimetlerinden fazlasıyla yararlanıyor...

50

Evliya Çelebi'nin milenyumdaki torunu
Fotoğrafçı, reklamcı, tekneci, dalgıç, basketbol kaçı, işletmecisi, gezgin, çiftçi... Patagonya'dan Kuzey Atlantik'e, Gana'dan Kızıldeniz'e... Aziz Çelebi'nin maceralarını dinlemeye saatler, anlatmaya sayfalar yetmez...

56

İnşaat varsa risk de var!
Hummalı bir şekilde ürettiği yeni inşaat projeleriyle büyümesini sürdüren inşaat sektörünün riskleri de artıyor. Peki sigorta sistemi, proje sahibi şirket ve tüketici için farklılık gösteren bu risklerin ne kadarını güvence altına alıyor?

yazarlar

48

Av. Yıldırım Erzan
Azınlık pay sahiplerinin ortaklığı haklı sebeple fesih hakkı

60

Musa Günaydın
Tespit ve talep

62

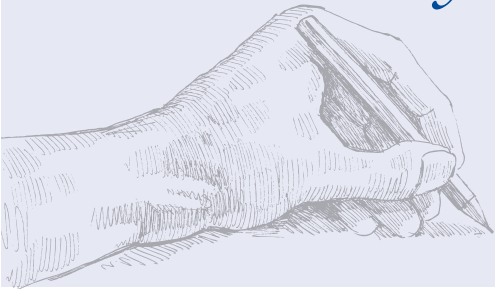
Sinan Metin
Bireysel emeklilik aracısının dikkatine!

22

Dalkan Delican
SPL şart oldu!

36

Zeynep Turan Stefan
Rusya'da neler oluyor?



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.ergoville.org



 /ERGOTurkiye

 /ERGOTurkiye

ERGO

TEMA



HAYTAP
HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU
Yasam ellerimizde.

Anadolu Sigorta trafik sigortasında sınırları kaldırdı



Musa Ülken

Anadolu Sigorta, araç sahiplerinin yaptırmak zorunda olduğu ve hasar anında karşı tarafa verilebilecek bedeni ve maddi zararları güvence altına alan trafik sigortasında bir ilke imza attı. Trafik sigortasıyla artan mali sorumluluk sigortasını tek polişte birleştiren Anadolu Sigorta, Sınırsız Trafik Poliçesi ile kaza halinde, diğer aracın yanı sıra üçüncü şahıslara verilen zararları da sınırsız olarak karşılamaya başladı. Sınırsız Trafik Sigortası ile manevi tazminat talepleri de 500 bin liraya kadar teminat altına alınıyor. Trafik sigortası bulunan araç sahipleri, olası bir hasar halinde kişi başına sağlık gideri, sakatlanma ve vefat teminatlarını 290 bin liraya kadar trafik sigortasından karşılarlarken, aşan tutarı kendisi ödemek zorunda kalıyordu. Aynı şekilde, karşı tarafa verilen araç başına maddi hasar teminatı 29 bin liraya kadar trafik sigortası tarafından tazmin edilirken, bunun üzerindeki tutarı araç sahibinin ödemesi gerekiyordu. Yüksek maliyetli kazalar karşısında yeterli koruma sağlayamayan trafik sigortası, ilk kez Anadolu Sigorta tarafından satışa sunulan Sınırsız Trafik Sigortası, artık karşı tarafa verilen maddi ve bedeni tüm zararları sınırsız olarak karşılayacak. Ayrıca trafik sigortası teminat kapsamında karşılanmayan ve araç sahipleri için önemli bir risk oluşturan manevi tazminat talepleri de 500 bin liraya kadar karşılanacak.

Manevi tazminat taleplerinde de limit artıyor

Trafik sigortasının genelde kasko sigortasıyla karıştırıldığına dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Trafik sigortasının kasko sigortasından farkı, bu zorunlu sigortayı yaptıranın aracı ve bedeninde ortaya çıkan zararları değil, karşı tarafın hasar gören aracı ve diğer zararlarının karşılanmasında devreye girmesidir" diyor. Trafik sigortasının araç sahiplerinin

ANADOLU SİGORTA

yaptırmak zorunda olduğu ve hasar anında karşı tarafa verilebilecek bedeni ve maddi zararları Hazine

Müşteralığı tarafından belirlenen limitler çerçevesinde güvence altına alan bir poliçe olduğunu hatırlatan Ülken, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Sınırsız Trafik Sigortası, trafik sigortası teminatıyla birlikte, artan mali sorumluluk (İMM), koltuk ferdi kaza (KFK) ve Anadolu Hizmet Trafik teminatlarını bir arada sunduğumuz bir poliçe. Bu poliçeyle karşı tarafın aracında oluşan maddi zararın 29 bin liralık üst limitin üzerinde kalan kısmını da karşılıyoruz. Ayrıca kişinin bedeni zararları için belirlenen 290 bin liralık limiti aşan kısmı da Sınırsız Trafik Sigortası Poliçesi kapsamında karşılanarak sigortalının yaşadığı sıkıntının daha da büyümesi engellenmiş oluyor. Kamyon ve otobüs haricindeki araçlar için sunulan Sınırsız Trafik Sigortası ayrıca, 500 bin liraya kadar manevi tazminat taleplerini de karşılıyor."





EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

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



Anadolu Hayat Emeklilik gençleri de emekli ediyor



M. Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik, üniversite öğrencileri ve çalışma hayatına yeni başlamış 18-25 yaşları arasındaki gençler için özel bir emeklilik planı hazırladı. 18-25 yaş grubuna yönelik tasarlanan “Genç Emeklilik Planı” düşük katkı paylarıyla gençlere erken yaşta birikim yapmaya başlama imkanı sunuyor. Katkı payının düşük olmasıyla gençlerin kolaylıkla dahil olabileceği bu ürün, bireysel emeklilik sisteminde bu yaş grubundaki gençlere özel ilk ve tek plan olan olma özelliğini taşıyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, genç yaşta bireysel emeklilik sistemine girerek düşük katkı paylarıyla birikim yapmaya imkan veren Genç Emeklilik Planı’yla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Bu plan sadece gençlere özel. Sisteme ne kadar erken girilirse birikim de o kadar yüksek oluyor. Gençler, önlerinde uzun yıllar olduğu için katkı payı tutarını diğer bireysel planlara göre daha düşük seviyede tutulabiliyor. Amacımız, geleceğimizin güvencesi olan gençlerimizin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetler geliştirebilmek ve en önemlisi de gelecek kaygısı yaşamadan bugünden kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak. Eğitim hayatlarını, geleceklerine yön verme azmiyle geçiren gençlerimize, geleceklerine güvenle bakarken aynı zamanda öğrencilik yıllarının keyfini yaşama fırsatı sunuyoruz.”

Ziraat Emeklilik’ten genç sigortacılara destek

Ziraat Emeklilik ailesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulu’nda genç sigortacılarla buluştu. Şirket, 13 Mayıs 2015 tarihinde Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulunda 5’inci düzenlenen “BES’li Günler” etkinliklerine davetliydi.

Sektörde faaliyet gösteren birçok şirketin katılımı ile düzenlenen organizasyon, öğrenciler ile sigortacıları bir araya getirdi. Sultandağı Meslek Yüksek Okulu yöneticileri ve öğretim görevlilerinin de yer aldığı sunumlarda genç sigortacılar, sormuş oldukları sorular ile sektör temsilcilerini etkiledi.

Ziraat Emeklilik adına İnsan Kaynakları ve Eğitim Yöneticisi Barış Fesliyen, Eskişehir Bölge Satış Yöneticisi Nurdan Ceviz Kiremitçi ve Satış Yöneticisi Nazmiye Ergüner’in katılım sağladığı sunum büyük ilgi gördü.

Üniversite öğrencilerine yönelik sunumunda sektör ve sektördeki kariyer imkânları hakkında bilgi veren Ziraat Emeklilik’e öğrenciler yoğun ilgi gösterdi. Fesliyen, “Başarılarımız sürdürülebilir bir şekilde devam ettiren Ziraat Emeklilik ailesi, birçok alanda olduğu gibi bu alanda da farkını göstererek öğrencilerin tam desteğini aldı” dedi.





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

Groupama, 650 kişiyle Antalya'ya çıkarma yaptı



Groupama bu yılki acente toplantısını, 26-29 Nisan tarihleri arasında Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleriyle birlikte Antalya Rixos Premium Otel'de yaptı. Toplantıda Groupama'nın 2014 sonuçları değerlendirilip 2015 yılı hedefleri paylaşıldı. Açılış konuşmasını yapan Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, bugüne kadar ulaşılan başarılar ve tamamlanan projeler hakkında bilgi verdi, 2015 yılı hedeflerinden bahsetti. Ülger, "Başarıyla kapattığımız 2014 yılının ardından sağlam adımlarla yola devam ediyoruz. 2015'in Groupama için çok güzel bir yıl olacağına, sizlerden aldığımız güçle bu yıl da yeni başarılarla imza atacağımıza inanıyorum" dedi.

Toplantının ikinci gününde konuşan Groupama Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Uluslararası Genel Müdürü Dominique Uzel

ise Türk sigorta sektörünün ve dolayısıyla Groupama'nın da hızla büyüdüğünü vurguladı. Uzel, özetle şu mesajı verdi: "Siz değerli acentelerimizden aldığımız güçle bu yıl da Türkiye sigorta sektöründe öncü bir şirket olmaya devam edeceğiz. 2015 yılında düzenleyeceğimiz kampanyalar ve yapacağımız yatırımlarla Groupama olarak biz de sizleri desteklemeyi sürdüreceğiz."

Groupama'nın acente toplantısına esprili sunumuyla renk katan Kadir Çöpdemir, ödül töreninin de moderatörlüğünü yaptı. Belli kategorilerde başarılı olan ve yıllardır Groupama ile çalışan acentelere plaket verildi. Törenin ardından katılımcılar Işın Karaca'nın performansı eşliğinde gala yemeğinde keyifli vakit geçirdi.



Aksigorta, suiistimalleri önleyerek 13 milyon TL tasarruf etti



Aksigorta, 2011 yılında "Hasar Dönüşüm Projesi" kapsamında suiistimal önleme çalışması başlatmıştı. 2013 yılında da bir Suiistimal Önleme Birimi kurulmuştu. Aksigorta Hasar, Sağlık ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, bu doğrultuda şirket ve saha organizasyonunun yeniden yapılandırıldığını söylüyor. Dayoğlu, Aksigorta'nın bu yıl da Suiistimal Yönetimi Projesi'yle dünya sigortacılık sektöründe var olan en gelişmiş analiz ve inceleme tekniklerini hayata geçireceğini açıklıyor.

Aksigorta'da yürütülen farkındalık faaliyetleri ve vaka çalışmaları sayesinde, 2014 yılında oto branşındaki suiistimal vakalarının tespitinde yüzde 40 oranında artış kaydedilmiş. Suiistimallerin tespitinde sağlanan bu başarının şirket kaynaklarının gerçek hak sahiplerine aktarılmasını sağladığını vurgulayan Ayhan Dayoğlu, "Yoğun çalışmalar sonucunda 2014 yılında toplam 13 milyon TL tutarında hasar suiistimali tespit ettik. Yaptığımız çalışma ve incelemeler halen gelişim potansiyelinin sürdüğünü gösteriyor. TSB (Türkiye Sigorta Birliği) ve diğer uzman kuruluşların yaptığı sektör tahminleri de bunu doğruluyor. Aksigorta bünyesinde yaptığımız çalışmaların yanı sıra SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) bünyesinde hayata geçirilen ve oto branşında sektör datalarının analiz edilerek şüpheli dosyaların sigorta şirketine bildirilmesi esasına dayanan Suistimal Yönetim Modeli de bu alanda çok önemli katkı sağlıyor" diyor.

Siz hep
böyle kalın diye,
biz her zaman
yanınızdayız.

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

 **Garanti Emeklilik**
"Her Zaman Yanınızdayız"

ERGO Türkiye Kutup Yıldızlarını Toskana'da ağırladı



Acente ve müşteri odaklılık stratejisi kapsamında iş ortaklarına daha yakın olmak için farklı çalışmalara imza atan ERGO Türkiye, üç gün boyunca tarihin, doğanın,

yemek ve şarabın harmanlandığı Toskana'da Kutup Yıldızı acenteleriyle bir araya geldi. ERGO Türkiye yöneticileri ve Kutup Yıldızı acenteleri Bologna, Siena ve UNESCO tarafından Dünya Mirası listesine alınan iki şehirden biri olan San Gimignano'yu turlayıp, Montelcino ve Montepulciano'yu da klasik Fiat arabalarıyla gezme fırsatı buldu.

ERGO Türkiye ve acente temsilcileri, doğası, geçmişten bugüne korunmuş yapıları, her köşe başındaki eşsiz sanat eserleri, bölgeye özel yemekleri ve şaraplarıyla bir bütün olan Toskana'yı keşfetti. Bölgenin dağlar, tepeler, yemyeşil asırlık ağaçlar ve virajlı dar yollarında keyifli vakit geçiren acenteler, üzüm bağlarını ve şarap mahzenlerini inceleyerek bölgenin dünyaca ünlü şaraplarını tatma fırsatı da buldu. Üç gün boyunca bir arada olan ERGO yöneticileri ve Kutup Yıldızı acenteleri, Toskana gezisini biriktirdikleri güzel anılar ve fotoğraflarla noktaladı.

BNP Paribas Cardif “Sahanın Yıldızları”nı ödüllendirdi

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in banka sigortacılığı geleneksel yıllık satış toplantısında üst yönetim ile saha ekibiyle bir araya geldi. 2014 yılındaki satış başarısı dolayısıyla “Sahanın Yıldızları” temasında düzenlenen toplantıda, 2015 yılı ilk yarı değerlendirilmesi ve önümüzdeki dönem stratejileri paylaşıldı, 2014

yılında üstün başarı gösteren satış ekipleri ödüllendirildi. 8 Mayıs 2015 Cuma günü yapılan toplantıya başta Genel Müdür Cemal Kışmır olmak üzere BNP Paribas Cardif Emeklilik üst düzey yöneticileri ve bölge müdürlüklerinden 160 kişilik saha satış ekibi katıldı. Tüm gün süren toplantıda BNP Paribas



Cardif Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, 2014 yılı sonuçlarını değerlendirip 2015 hedeflerini paylaştı. Ödül töreniyle devam eden toplantıda, en başarılı emeklilik yaşam danışmanları ve bölge müdürlükleri plaketlerin yanı sıra özel hediyelerle ödüllendirildi.

BNP Paribas Cardif Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, toplantıda yaptığı konuşmada, 2014 yılında ülke genelinde küçülen hayat sigortaları pazarında BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak kaydettikleri büyümenin öneminden bahsederek satış ekiplerini tebrik etti. Erkan, banka sigortacılığı kanalı olarak 2014'te elde edilen başarıların ardından sürdürülebilir büyüme stratejisinin devamı olarak 2015 yılında ulaşılması hedeflenen rakamları ekiplerle paylaştı.

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 kalmayacak. 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

Yenilenen RayPortal artık daha interaktif

Ray Sigorta'nın iç iletişim platformu RayPortal'in tasarımı ve altyapısı, daha iyi hizmet ve iletişim sunmak amacıyla yenilendi. Türkiye genelindeki yaklaşık bin 200 acentesinin hizmet kalitesini sürekli olarak artırmayı amaçlayan Ray Sigorta'nın iç iletişim uygulaması RayPortal, şirketin hem dağıtım kanalıyla hem de personeliyle iletişimine hız kazandırıyor.

Ray Sigorta, kurum kimliğine uygun olarak kolay erişilebilirlik, kullanılabilirlik ve yenilikçilik prensipleriyle hem tasarımı hem de altyapısı yenilenen RayPortal ile hızlı haberleşmenin yanı sıra RayAkademi eğitim faaliyetlerine de yenilik getirildi. Ray Sigorta çalışanlarını ve tüm iş ortaklarını tek bir sanal çatı altında birleştiren RayPortal aracılığıyla şirketin bütün paydaşları arasındaki iletişim daha etkin ve düzenli bir biçimde sağlanırken, şirket bilgilendirmelerine, kişi ve acente bazlı raporlara online olarak erişilebiliyor.

Ray Sigorta Pazarlama Direktörü Feridun Art, gelişen sosyal platformlar göz önüne alınarak yenilenen RayPortal'in artık çok daha interaktif olduğunu vurguluyor. Ardından da portalin işlevi ve yeniliklerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Modern tasarımı ve kullanım kolaylığıyla dikkat çeken Rayportal, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın şirketle ilgili tüm güncel gelişmelere, haberlere, kampanyalara ve duyurulara hızlı bir şekilde ulaşabilecekleri bir platform. Ray Sigorta çalışanlarının ve iş ortaklarının profillerini oluştura-



Feridun Art



rak Ray Sigortalılarla iletişime geçtiği, forum alanında özgürce sektör, ürünler, uygulamalar hakkında fikir beyan ettiği RayPortal, bir eğitim arenası olarak da görev yapıyor. Personel ve acentelerimize yönelik olarak düzenlediğimiz eğitimler ve sınavlar RayPortal üzerinden gerçekleştiriliyor."

RayPortal'in performans yönetiminde, eğitimde ve iletişimde etkin bir araç olan olduğunun da altını çizen Art, "RayPortal yaşayan bir platform. İş ortaklarımızdan ve personelimizden gelen geri bildirimler ile beslenerek ihtiyaca göre sürekli olarak geliştiriliyor" diyor.

Ray Sigorta, portalin yenilenmesi projesinde, iş ortaklarını birden fazla şifre zorunluluğundan kurtarmak amacıyla şirketin diğer platformlarında kullanılan şifreyle giriş imkanı da sağladı. Ray Sigorta'nın e-egitimleri acentelerden gelen talepler doğrultusunda daha akılda kalıcı, harekete geçiren, yeni bilgiler kazandıran ve motive eden bir tarzda tasarlandı. Yenilenen RayPortal, günümüz iletişiminde en önemli yeri tutan akıllı telefonlara da uyarlandı. AppStore veya GooglePlay üzerinde yer alan mobil uygulamalarla yeni RayPortal'e artık birçok kanaldan ulaşılabilir.



Şampiyon acenteler Şampiyonlar Ligi'nde

Türk Nippon Sigorta, 2014 yılında en fazla üretim yapan acentelerini İspanya'nın turistik şehirlerinden Barcelona'ya düzenlenen özel bir seyahatle ödüllendirdi. Acenteler, seyahat esnasında Şampiyonlar Ligi kapsamındaki Barcelona-Manchester City maçını izleme şansına da erişti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu ve Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz de acentelere eşlik etti. Gezinin ilk günü panoramik şehir turuna çıkan grubun ilk durağı, ünlü mimar Gaudi'nin bitmemiş büyük eseri La Sagrada Familia Katedrali oldu. Daha sonra gezilen yerler arasında Gothic Quarter, Exiample, şehrin can damarı La Ramblas Caddesi, Colomn Anıtı, Eski Şehir ve Montjuic Tepesi vardı. Akşam dünyaca ünlü Camp Nou Stadyumu'na hareket eden acenteler, Barcelona-Manchester City maçında Şampiyonlar Ligi coşkusuyla doyuya yaşadılar.



İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSEÑİZ BİLE



YENİ
BULANAI

BİR İŞ
KADAR

ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR

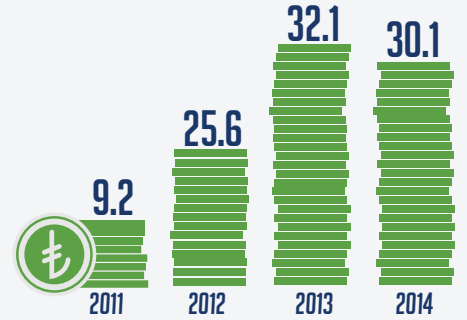
SON 4 YILDA

40 BİN
KİŞİYE

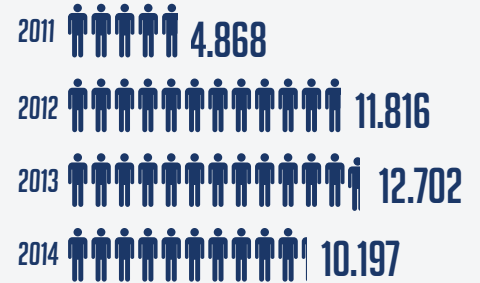
İŞSİZLİK
SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL
ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN
TAZMİNAT
TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN
TAZMİNAT
ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği



Mehmet Yetgin, ERGO'dan ayrıldı

ERGO Türkiye'nin finanstan sorumlu icra kurulu üyesi olarak görev yapan Mehmet Yetgin, şirketle yollarını ayırdı. Finans ve sigorta sektöründe geniş ve uluslararası tecrübesi olan Mehmet Yetgin, 7 Nisan 2014 itibarıyla ERGO Türkiye'deki bu görevine atanmıştı. Yetgin, Mayıs ayı sonu itibarıyla bu görevi bıraktı.

Murat Yetgin, 2000 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Mezuniyetinin ardından

PwC'de (PricewaterhouseCoopers) işe başladı ve bu kurumun Türkiye ve ABD'deki birimlerinde 2000-2010 yılları arasında farklı görev ve fonksiyonlarda görev aldı. Ardından geçtiği Yapı Kredi Sigorta'da, 2010-2013 yılları arasında planlama, kontrol, raporlama ve muhasebeden sorumlu grup müdürlüğünü yürüttü. Murat Yetgin'in ERGO Türkiye'ye katılmadan önceki son görevi ise 2013-2014 yılları arasında yaptığı Zurich Sigorta'da CFO'luğu.



Fisun Koç Doğan, AvivaSA'da

AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın Strateji ve İş Geliştirme Direktörlüğü'ne Fisun Koç Doğan getirildi. Profesyonel iş yaşamına 1999 yılında Yapı Kredi'de yönetici aday olarak başlayan ve kurumsal pazarlama pazar analisti, ürün ve nakit yönetimi uzmanı olarak devam eden Fisun Koç Doğan, 2002 yılında AvivaSA ailesine katıldı. 8 yıl boyunca Ak Emeklilik ve AvivaSA'da stratejik planlama, iş süreçleri, CRM uygulamaları ve IT dönüşümü, proje yönetimi, aktüerya, şirket birleşmesi, birleşme sonrası süreç

entegrasyonu ve yapılanması alanlarında çeşitli seviyelerde yönetici olarak çalıştı. 2010 yılından bu yana strateji ve değişim yönetimi grup yöneticisi ve icra kurulu üyesi olarak görev yapan Doğan; stratejik planlama, transformasyon, değişim yönetimi ve halka arz proje yönetiminden sorumluydu. 1977 doğumlu Doğan, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra Bahçeşehir Üniversitesi'nde lisansüstü aktüerya eğitimi aldı.

Sunay Koray iş başı yaptı

Sunay Koray, Generali Sigorta CFO'su olarak göreve başladı. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme Bölümü'nden 2000 yılında mezun olan Koray, Marmara Üniversitesi'nde Uluslararası Ekonomi üzerine yüksek lisans yaptı. Halen İstanbul Üniversitesi'nde "Makro Ekonomik Göstergelerin Şirket Değerlemesine Etkileri" doktora tezine devam etmekte olan Koray, 2004-2008 yılları arasında BDO Türkiye'de kıdemli denetçi olarak görev aldı. 2008-2015 yılları arasında Aviva Sigorta'da sırasıyla mali kontrol ve raporlama müdür yardımcısı, mali kontrol ve raporlama müdürü, finans ve yatırımcı ilişkileri bölümü başkanı görevlerini yürüttü. Sunay Koray, Şubat 2015 itibarıyla Generali Sigorta CFO'luğuna atandı.



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 ödemiıyor.

- 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**

Başarılı finansal danışmanlar kendi işinin patronu oluyor

AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 2009 yılının nisan ayında hayata geçirdiği “Genç Girişimci” projesiyle kariyerine yeni başlayan ve başarılı olan genç finansal danışmanlarına kendi işinin patronu olma fırsatı sunuyor. Şirketin yine acente ağını güçlendirmek üzere başlattığı “4 Renk Gelişim” programı da sektörde bir ilk olma özelliği taşıyor.

AvivaSA Emeklilik ve Hayat Direkt Satış ve Acentelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selim Avar ile bu projelerin çıkış noktasını, geldiği noktayı ve şirketin gelecek planlarını konuştuk...

Önce kısaca AvivaSA'nın nasıl bir dağıtım kanalı yapısına sahip olduğunu anlatabilir misiniz?

2007 ve 2008 yıllarını kapsayan Aviva ve Ak Emeklilik birleşme sürecini takriben en temel stratejimiz, çoklu dağıtım kanallarının tamamına yatırım yaparak büyümek olmuştur. Nitekim sektörde bize rekabet avantajı getiren de bu çoklu dağıtım kanalı yapımız oldu. Dağıtım kanalınız ne kadar güçlü ve yaygın olursa rekabetin yüksek olduğu bir ortamda o kadar avantajlı hale geliyorsunuz. Direkt satış, acenteler, bankasürans, tele marketing ve kurumsal olmak üzere beş dağıtım kanalımızın

Direkt satışta Türkiye'yi “finansal danışmanlık” kavramıyla tanıştıran AvivaSA, “Genç Girişimci” ve “4 Renk Gelişim” programlarıyla da acente kanalında fark yaratıyor. Acentelerin toplam fon büyüklüğündeki payı henüz yüzde 5 olsa da bu kanalda yüzde 200'leri bulan büyüme hızı dikkat çekiyor...



tamamı için hızlı büyüme planlarımız ve bu doğrultuda yaptığımız yatırımlar var.

Önce en güçlü olduğunuz direkt satış kanalından başlayalım isterseniz...

19 yılı bulan geçmişle Türkiye'nin en köklü direkt satış kanalına sahip şirketiz. 1996 yılında direkt satış

kanalı için finansal danışmanlık mesleğini ve müşteri odaklı hizmet konseptini biz başlatmıştık. Türkiye'ye finansal danışmanlık mesleğini AvivaSA'nın getirdiğini söyleyebilirim.

Şu anda 600'ün üzerinde finansal danışmanımız var. Bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı için en yaygın ve en büyük direkt satış örgütü



bizde. 17 ilde faaliyet gösteriyoruz. Bu iller Türkiye'nin ekonomik potansiyelinin yüzde 75'ini oluşturuyor. Direkt satış kanalımızın, yıllardır artarak devam eden BES katkı payı üretimi doğrultusunda toplam şirket fon büyüklüğündeki payı yaklaşık yüzde 30'a ulaştı. 2014 yıl kapanışına baktığımızda, bu kanalımızın hayat üretiminde de yüzde 153 büyümeyle büyük bir sıçrama yaptığını görüyoruz. Böylece hedeflenen tutarın yüzde 73 üzerinde bir performans sergilemiş olduk.

Direkt satış kanalımız gücünü, kendi referansını kendi yaratan, genç ve dinamik bir ekip olarak çalışmasından alıyor. Direkt satış kanalımız kendi içinden yetiştirdiği tecrübeli ve yetkin yönetici ve finansal danışman kadrosuyla müşterilerine yüksek standartlarda hizmet veriyor, sağladığı memnuniyete paralel olarak elde ettiği referanslarla başarılı üretim grafiğini sürdürüyor.

Peki AvivaSa "Genç Girişimci" programıyla neyi amaçlıyor? Bugüne kadar kaç genç girişimciye ulaştınız?

Bu projeyle bir yandan yeni finansal danışmanları insan kaynağına katarken, bir yandan da mevcut finansal danışmanlarımızı iş sahibi olmaları için destekliyor, kendi acentelerini kurmalarını sağlayarak sektöre kazandırıyoruz. Genç Girişimci programını 2009 yılının nisan ayında başlatmıştık. O tarihte 5 kişiyle başladığımız bu programda 2014 sonu itibarıyla 69 genç girişimciye ulaştık. Girişimci ruha sahip finansal danışmanlarımız kendi acentelerini kurmak istediklerinde, ilk bir yıllık geçiş süreçlerinde onlara destek olmak için ofis mobilyalarından kiraya, çalışan yardımından yakıta ve araç desteğine kadar birçok teşvik paketiyle maddi destek sağlıyoruz. Aynı zamanda bu danışmanların AvivaSA bünyesinde edindikleri portföyleriyle birlikte kendi şirketlerini kurmalarına izin verildiğin-

"Genç Girişimci programını 2009 yılının nisan ayında başlatmıştık. O tarihte 5 kişiyle başladığımız bu programda 2014 sonu itibarıyla 69 genç girişimciye ulaştık."



Selim Avşar



den, acentesini açan finansal danışman, daha ilk günden itibaren kazanmaya da başlıyor.

Genç Girişimci projesiyle AvivaSA direkt satış kadrolarındaki yüksek tecrübeye ve istikrarlı başarı grafiğine sahip finansal danışman kadrolarımızın kendi acentelerini kurmalarını sağlıyoruz. Bir başka deyişle kendi işlerinin patronu olmaları için imkân sunuyoruz. Dolayısıyla bu projeyi, direkt satış kadromuz için yeni bir kariyer yolu olarak niteleyebiliriz. Aynı zamanda acente kanalımızın güçlenmesinde önemli bir rol oynuyor.

Genç girişimci acenteler hangi illerde hizmet veriyor?

Genç girişimcilerimizin faaliyet gösterdiği iller Adana, Ankara, Bursa, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Malatya, Muğla ve Tekirdağ olarak sıralanıyor.

AvivaSA Hayat ve Emeklilik için acente kanalı ne derece önemli? Acente dağılımı ve bu kanalın performansı ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Her geçen yıl faaliyet alanını ve üretim hacmini büyüten acentelerimiz şu anda 24 ilde faaliyet gösteriyor. 2008 yılında kurulan acente kanalımızın AvivaSA Hayat ve Emeklilik toplam fon büyüklüğündeki payı geçen yıla göre yüzde 71 büyüyerek yaklaşık yüzde 5'e ulaştı.



Acente kanalımız, yine 2014 yıl kapanışına göre BES'te gösterdiği büyümeye paralel olarak hayat sigortası üretiminde de beklenenin üzerinde performans sergiledi. Acentelerimiz toplamda önceki yıla göre yüzde 209 büyümeye elde etti. Bu da hedeflenenin yüzde 196 üzerinde bir performansa işaret ediyor.

Biraz da "4 Renk Gelişim" programı hakkında bilgi alabilir miyiz? Bu proje acente kanalının hızlı büyümesinde ne gibi bir rol oynadı?

Acente ağımızı güçlendirmek üzere başlattığımız "4 Renk Gelişim" programımız sektörümüzde bir ilk olma özelliği taşıyor. Bu programla bir yandan acentelerimizin kariyer ve performans gelişimlerini desteklerken, diğer yandan sunduğumuz teşviklerle daha fazla kazanmalarını sağlıyoruz. Program kapsamında acentelerimizi

"beyaz", "sarı", "turuncu" ve "kırmızı" olmak üzere segmentlere ayırdık. Her segmentin bir satış ve kariyer hedefi var. Acentelerimiz performans kriterlerini sağladıkça bir üst segmente geçerek gelirini arttırabiliyor. Bu süreçte tüm segmentlerdeki acentelerimizin çalışan, ofis kirası, araç ve yakıt gibi sabit giderlerine destek oluyor; eğitim programlarıyla verimliliklerini artırıyoruz. Acentelerimiz ayrıca satış hedeflerine bağlı olarak teşvikler ve tablet bilgisayar, telefon gibi birçok hediyeye de sahip olma imkânı yakalıyor.

Programımız sektöre yeni girmek isteyen girişimcilerden en yüksek üretime sahip acentelere kadar tüm sigorta oyuncularına hitap ediyor. Emeklilik ve sigorta sektörünü meslek olarak seçen tüm iş ortaklarımıza kariyer ve gelişim programı belirliyor; AvivaSA olarak bu gelişim süreçlerini insan kaynakları uygulamalarımız ve teşvik sistemlerimizle destekliyoruz. Böylece acentelerimizin daha fazla kazanmalarını sağlarken, biz de acente ağımızda istikrarlı bir büyüme yakalıyoruz.

"4 Renk Gelişim" projesi bütün acenteler için geçerli mi?

Evet, bütün acentelerimiz için geçerli. Dışarıdan aldığımız acenteler için özellikle daha da önemli. Diyelim ki sektördeki herhangi bir acenteyi transfer ediyoruz. Başlangıçta öncelikle üretim düzeyine göre bir seviyeden sistemimize giriyor. Bu seviye illa ki "beyaz" olmak durumunda değil. Daha yukarı bir seviyeden de başlayabiliyor. Ama bu işe yeni giren bir acente, özellikle BES tarafında "beyaz"dan başlıyor. Her yılın sonunda bir değerlendirme yapıyoruz. Eğer hedeflerini tutturduysa bir üst segmente geçiyor ve bu sayede işini büyütme

imkânına sahip olabiliyor. Segmentler arası geçişler de başarıya göre birkaç basamak birden atlamaya, en yüksek seviye olan “kırmızı”ya kadar ulaşmaya imkan veriyor. Aslında bizim için önemli olan bir kültür transferi yapmak. Başarılı bir satış süreci için tüm acentelerimize ciddi bir eğitim veriyoruz. Sektörde bu işi iyi bilen acen-te sayısının artmasını istiyoruz.

AvivaSA’da acente kanalının yönetimi açısından nasıl bir yapılanma söz konusu?

Bu konuda 2015 yılının başında “hibrid” bir modeli devreye soktuk. Şu anda sektördeki en büyük acente yönetim kadrosunu oluşturmuş durumdayız. Direkt satıştaki yönetici arkadaşlarımızı aynı zamanda acente bulma, geliştirme, eğitme, yönetme anlamında ikili görev şeklinde yönlendirmeye başladık. Türkiye’nin dört bir tarafına yayılmış 17 ilde 70’e yakın yönetici ve acenteye hizmet veren bir yönetim kadromuz oluştu. Bu projenin bizi ciddi anlamda hızlandıracağına düşünüyoruz. Etkinliğini her geçen gün artan acentelerimizle çok daha yaygın bir coğrafi alanda, çok daha geniş kitlelere dokunma imkanına kavuşuyoruz.

Genel olarak acentelere neler önerirsiniz?

Bence acentelerin şu anda kullanamadıkları bir fırsat var. Elementer tarafta çok sayıda acente faaliyet gösteriyor ve bunlar arasında ciddi müşteri kitlesi oluşmuş olanlar var. Fakat neredeyse tamamının BES ve hayat sigortasındaki fırsatlardan yararlandığı söylenemez. Hâlbuki kullanılmayan bir hazine onları orada bekliyor. 3-4 bin müşterisi olan acente de var, 1000 müşterisi olan da. Ancak bu acentelerin müşterilerine başka acenteler veya banka kanalları gidip satış yapıyor. Aslında kendilerinin bu ürünleri satma imkânı var. Artık bu potansiyeli görmeleri lazım. Bir diğer önemli konu da müşteriye



kaç ürün sattığınız. Çünkü bu müşterinin bağlılığını ve kalıcılığını çok etkiliyor. Bir ürün sattığınız müşteriyle 4 üründen fazla sattığınız müşterinin arasındaki fark yüzde 80-90 olabiliyor. Çünkü bir ürün sattığınız müşteri çok kolaylıkla sizden kopabiliyor. Ancak uzun vadeli BES ve hayat sigortaları gibi ürünleri de satarsanız o müşterinin kalıcılığı daha fazla artıyor.

AvivaSA olarak acentelerimize işlerini büyütmeleri ve uzun vadeli yatırım yapmaları için çok önemli bir know how sağlıyoruz. Verdiğimiz eğitimlerle bilgi ve tecrübemizi paylaşıyoruz. Elbette komisyon sistemimiz de oldukça cazip ama bu bilgi ve tecrübeyle fark yaratıyorsunuz. Fark yaratınca da zaten komisyon ve başarı kendiliğinden geliyor.

SEKTÖRÜN VE AVIVASA’NIN BES KARNESİ

	Sektör toplamı	AvivaSA
Katılımcı sayısı	5.291.056	758.139
Fon büyüklüğü	36.49 milyar TL	6.95 milyar TL
Devlet katkısı	3.35 milyar TL	597.31 milyon TL

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi, 20 Mart 2015



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Katılımcıların BES'teki tasarrufları büyüdükçe, bu birikimlerin sermaye piyasalarındaki dalgalanmalardan olumsuz etkilenmemesi için doğru zamanda, doğru fon dağılımlarına yönelmesi gerekiyor. Bu da BES aracılarının yetkinliklerinin artırılmasını zorunlu kılıyor...

SPL şart oldu!

Yanlış anlaşılmasın, mevzuat açısından bir zorunluluktan bahsetmiyoruz. Ancak katılımcı sayısı 6 milyona yani aktif nüfusun yüzde 30'u kadar bir büyüklüğe ulaşmışken BES aracılığı yapanların niteliğini yükseltmemiz şart oldu. Bu yüzden sermaye piyasaları konusunda BES aracılarının yetkinlik kazanması artık çok daha önemli.

Neden daha önce değil de şimdi?

5 yıl kadar önce aylık 100 TL ile BES'e girenler için bu konu çok önemli değildi! Bugün o 100 TL'ler birikti ve katılımcı için önemli bir tutar haline geldi. Bu birikimin sermaye piyasalarındaki dalgalanmalardan olumsuz etkilenmemesi için doğru zamanda, doğru fon dağılımlarına yönelmeleri gerekiyor.

Katılımcıların bireysel emeklilik birikimleri için bilgi alabileceği en doğru adres BES aracıları olmalı. Katılımcının bu anlamda ihtiyacını karşılayabilmesi için de BES aracısının yetkin olması gerekir.

Bu durumda katılımcının birikimleri sermaye piyasalarının olumsuz etkilerine daha az maruz kalacağı gibi, yine sermaye piyasasındaki fırsatlardan daha fazla faydalanacaktır. BES fonları daha efektif büyüyecek, yapılan katkılarının hacmi de artacaktır. Tutundurma faaliyetleri için alınacak en önemli ve en etkin kararın bu olacağı düşüncesindeyiz.

Bu yüzden gerekli düzenlemelerin yapılarak, BES aracılarının yakın gelecekte en azından birinci düzey de olsa sermaye piyasası lisansı almaları gerekiyor. Sağlıcakla kalın...



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

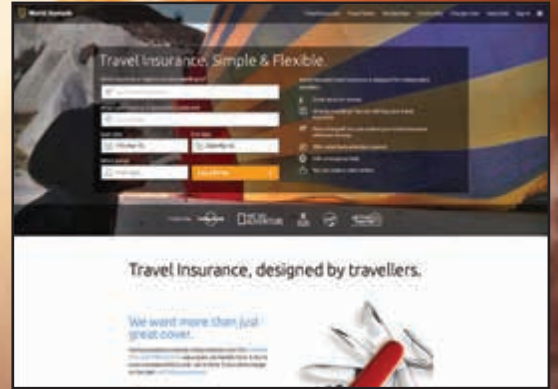


**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatemeklilik.com.tr

Sigortacılıkta az gidilen yollara düşmek

Sırt çantasıyla dünyayı keşfe çıkan bir gezginin, kendisi gibi yollara tutkun insanları bir arada tutmak için geliştirdiği web sitesi, gezginlerin en çok tercih ettiği sigorta şirketi haline geldi. World Nomads'ın amacı, her maceracı gezginin yolculuğunun parçası olmak...



Kabul edelim, eskisine göre daha çok ve daha sık seyahat ediyoruz. Artık birçokları için gidilecek yerler listesi öyle 2-3 saat mesafedeki Avrupa ülkelerinden öte, uzak memleketleri de içeriyor. Hatta işlerini ya da eğitimlerine uzun aralar vererek dünya seyahatine çıkan profesyoneller de var, kurumsal hayattan elini ayağını çekip uzak ülkelerdeki uzun süreli

yardım faaliyetlerine katılanlar da... İşte o çok seyahat eden ülkelerin insanları için yeni olmayan bu durum gezginlerin ihtiyaçlarına cevap veren bir sigorta şirketinin doğmasına neden oldu. "Dünya Göçebeleri" anlamına gelen World Nomads'tan bahsediyoruz. Kendileri de gezgin olan kurucularının dünyayı gezerken tamamen kendi deneyim ve ihtiyaçlarından yola çıkarak kurdukları World Nomads, sadece bir sigorta şirketi olmakla kalmıyor,

seyyahların deneyimlerini paylaştıkları bir platform sunuyor. Fark yaratmak mı demiştiniz? Öyle çok da "uzaklara" bakmaya gerek yok...

1989 Çin'inde sigortasız kalınca...

World Nomads'ın hikayesi, kurucusu Simon Monk'un 1989'da işi gücü bırakarak dünyayı keşfetmek için yollara düşmesiyle başlıyor. Artık istediği her yere gidebilecek, istediğini yapabilecek, kimseye değil ama

sadece kendine hesap vermekle yükümlü bir kişidir Monk. Kendi ifadesiyle “yolda olmadığınız zaman güçlkle hissedebileceğiniz saf bir özgürlük duygusu” hisseder ilk olarak. Hissettiği bu coşku başına gelen küçük bir kazayla kesintiye uğrar ve Avustralya’ya dönüş yolculuğu için kendisini birkaç aylığına teminat altına alacak bir seyahat sigortası poliçesi satın alır. Fakat bütün iyi seyahatlerde olduğu gibi planlar değişir ve Monk kendini fırtınalı bir 1989 yazında Çin’de bulur. Üstelik sigortası olmadan ve alma imkanı da bulamadan... İşte bu deneyim yıllar sonra World Nomads seyahat sigortasının en temel özelliklerinden biri olan ihtiyaç duyulan an ve şekilde poliçe uzatma özgürlüğü fikrine ilham verecektir. Ki bu da kendi alanında bir ilk olacaktır.

İlk seyahat blog’u

Seyahat ettiği sonraki yıllar içerisinde kendisi gibi macera ve o güçlü özgür olma duygusunu paylaşan pek çok seyyahla tanışan Monk, “aynı kafadaki” bu toplulukla bağlantıda kalmak ister. Tabii başlarda tüm bunlar internet öncesi zamanlara denk geldiği için mektuplaşarak... 1997’de www.worldnomads.com adresini satın alır. “Kendimi felsefi açıdan yansıtaçağı düşüncesiyle ‘blogging’ henüz icat edilmeden ilk seyahat bloglarından birini açmaya karar vermiştim” diyor Monk, “Tabii hala hikayeleri fakslayıp film rulolarını postalıyorduk. Ama dünya gezginlerinden oluşan bir topluluğu bir araya getirmenin ilk adımıydı bu.”

Özgürlük, güvenlik, bağlantı...

İkinci adımsa pazarlama ve halkla ilişkiler danışmanı Wayne Tregaskis ile sigorta uzmanı Michael McAuliffe’ten gelir. Kendi alanların da tanınan bu iki isim internette

“Gamlı seyyahlar da yaptırıyor, adrenalinin tutkunları da...”



Simon Monk
World Nomads Kurucusu

Kurulduğumuz andan itibaren sigortacılık sektöründe daha az gidilen yollara baş koyduk. Büyüdük ve giderek gezginlerinin maceralarını yaşarken güvenli seyahat edip iletişimde kalmalarını sağlayan daha fazla araç, ürün ve hizmeti eklemeye başladık. Dünya gezginlerinden oluşan topluluğumuz hızlanarak büyümeye başladı. Gamlı sırt çantalılardan uzun dönemli özgürlük ve adrenalin bağımlılarına kadar, Azerbaycan’dan Venezuela’ya 150’den fazla ülkenin pasaportuna sahip maceraperestler. Onların maceralarını paylaşmak en önemli motivasyonumuz oldu. Çünkü kendi deneyimlerimizden de öğrendiğimiz gibi seyahat limitleri zorlamak, statükoya ve kendi algılarınıza karşı koymak, yeni insanlar tanımak, dahil olmak ve paylaşmak anlamına geliyordu. Haliyle bu prensiplerin tümü bizim işimizin hammaddesi oldu. Bugün artık ailesiyle seyahat eden ya da örneğin National Geographic fotoğrafçılarından Jason Edwards’la iş için bir araya gelmek için seyahat eden biriyim. Buna rağmen ben ve şirketteki diğer arkadaşlarım hala seyahat tutkusuyla doluyuz. Seyahatle yaşıyor, onla nefes alıyor ve en iyi fikirlerimizi yollarda bizzat edindiğimiz deneyimlerden yaratıyoruz. Her maceracı seyyahın yolculuğunun parçası olmak istiyoruz.

projeler geliştiren Monk’a gelerek sırt çantalı gezginler için internet üzerinden sigorta satan bir web sitesi geliştirmek istediklerini söyler. Yıl artık 2000’dir ve World Nomads Group’un temelleri böylelikle atılmış olur. Monk, bu iş fikrinin o zaman için sahtekarlığa açık olduğundan insanların korkarak yaklaştığı bir

alan olduğunu belirtiyor. Bu alanda nasıl fark yaratabileceklerine odaklandıklarını söyleyen Monk, “Kendimiz de tutkulu birer gezgin olarak seyahat edenlerin ihtiyaç ve isteklerine dair fikrimiz vardı. Bunun üzerine üç temel konu üzerinde ısrarla durmaya karar verdik: Özgürlük, güvenlik ve bağlantı” diyor.



Gezginlerin icat ettiği seyahat sigortası

- ➔ Paketler esnek; yolculuğunuzu uzatmak istediğinizde poliçenizin kapsamını da genişletebiliyorsunuz.
- ➔ Yola çıktıktan sonra dahi seyahat sigortası poliçesi satın alabiliyorsunuz.
- ➔ iPad, laptop, fotoğraf makinesi gibi teçhizatları teminat altına alıyor.
- ➔ Seyahatiniz devam ederken online olarak hasar ya da tazminat talebinde bulunabiliyorsunuz.
- ➔ Yolda başınız derde girdiğinde tıbbi müdahale ve tahliyeyle ilgili giderleri kapsıyor.
- ➔ Beklenmedik bir sebeple seyahatinizin iptal olması durumlarını da kapsıyor.
- ➔ Poliçeler çok geniş kapsamlı adrenalin etkinliklerini teminat altına alıyor.
- ➔ Dünya çapında istisnai asistans hizmetleri bulunuyor.

2002 itibarıyla Avustralya Sidney'de faaliyetine başlayan World Nomads bugün 150'nin üzerinde ülkeden maceracı dünya gezgini için seyahat sigortası sağlıyor. Sigorta şartları ve planları sigorta poliçesinin satın alındığı ülkeye göre belirleniyor. Gezginlerin ihtiyacına odaklanıp, ihtiyaç duymayacağı alanları kapsam dışı bırakan World Nomads'ın fiyatları online sigorta poliçeleri arasında en iyilerden biri. En çok ihtiyaç duyduğunuz anda poliçe satın almak ya da kapsamını genişletmek gibi esneklikler yolculuk esnasından planları değişebilen gezginleri özgürleştiriyor. Yeni Zelenda'da kayak yapmaktan Colorado'da



rafting yapmaya kadar teminat altına aldığı adrenalin etkinlikleri gezginlerin seyahatlerinden maksimum faydalanmasına olanak tanıyor.

Seyahat bursları veriyor

Word Nomads sırt çantalı gezginler, iş ya da eğitim arası vererek dünya turuna çıkanlar tarafından tercih edilen sigorta şirketi olmasının yanında tüm bu insanları bir arada tutan bir platform olma özelliğini hiç bir zaman kaybetmiyor. Dolayısıyla www.worldnomads.com adresindeki web sitesi üzerinden sadece poliçe satılmıyor. iPhone için geliştirilmiş dil uygulamalarıyla gezginler gittikleri ülkenin dilini öğrenebiliyor, site üzerinden güncelleyebildikleri seyahat günlüğü ile yakınları ile iletişimde

kalabiliyor. 129 ülkeden 74 binin üzerinde seyyah gittikleri yerlerle ilgili bilgi ve deneyimlerini World Nomads topluluğu üzerinden paylaşıyor. Seyahat güvenliğiyle ilgili uyarılarda bulunan abonelik hizmeti bulunuyor. Seyahat sigorta poliçesi satın alırken mikro bağış yapılabilir. Bugüne kadar 900 binin üzerinde gezgin, 121 proje için 2 milyon doların üzerinde bağış toplamış. World Nomads verdiği seyahat burslarıyla da her yıl yetenekli hikaye anlatıcılarını para ile satın alınamayacak bir deneyim için dünyanın her yerine gönderiyor. Seyahat yazarları, belgesel filmciler ya da doğa fotoğrafçıları yetişmesine katkıda bulunuyor. Yine Monk'un ifadesiyle "her maceracı seyyahın yolculuğunun parçası olmaya" devam ediyor. 

"Lonely Planet tarafından tavsiye edilen tek sigorta"



Shannon O'Donnell
'A Little Adrift' blog'unun yazarı

Yıllardır yolculuklarım için yaptığım araştırmalar sonucunda dünya seyahatleri için Word Nomads'ın piyasadaki en iyisi olduğuna karar verdim. Bence piyasadaki bu güvenilirliğinin üç nedeni var. Birincisi Lonely Planet tarafından tavsiye edilen tek seyahat sigortası. İkincisi sigortanın sunulduğu 150 ülkenin hepsinde güçlü, güvenilir, tanınan lisanslı sigortacılar tarafından destekleniyor. Çoğu seyahat yazarı kullanıyor ve tavsiye ediyor.

Ben de son 6 yıl içinde yaptığım 5 seyahatimde bu sigortayı kullandım. 5 anahtar alan farklı seviyelerde teminat altında: Uluslararası tıbbi bakım, tıbbi tahliye, bagaj teslimi, bazı kişisel ve elektronik eşyalarınızın çalınması, yolculuk iptal teminatı gibi...

Benim için en önemli konulardan biri de tüm bu sürecin online olması. Online poliçe satın alabilmenin yanında seyahatiniz sürerken poliçenizin kapsamını genişletebilir ya da hiç almadıysanız yola çıkmış olsanız dahi bir tane alabilirsiniz.

VAKIFBANK WORLDCARD'DAN MASRAFSIZ, KOMİSYONSUZ, UYGUN FAİZLİ NAKİT TAKSİT

Nakite ihtiyacınız olduğu an 1200 TL, 3000 TL veya
5000 TL NakiteTaksit kullanın, 9 taksitte ödeyin.
Acele edin, 31 Temmuz'a kadar 9 taksit fırsatını
kaçırmayın!



ALİŞVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



**TAKSİTİ
ÖDE**

Aylık ~~%2,02~~ **%1,49**

5.000 TL

Aylık ~~%2,02~~ **%1,59**

3.000 TL

Aylık ~~%2,02~~ **%1,79**

1.200 TL

Kampanyamız 1 Mayıs - 31 Temmuz 2015 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanyadan asilsek kart sahipleri faydalanabilir. Kampanyadan, nakit çekim işlem kriterlerine uygun, kullanılabilir nakit limiti yeterli olan müşterilerimiz faydalanacaktır. Kampanyalı Taksitli Nakit Avans işlemlerimizden faydalanabilmek için ayrı bir sözleşme imzalamalarına veya ek bir protokole ihtiyaç duyulmamaktadır. 1.200 TL ve 3.000 TL Taksitli Nakit Avans işlemi, İnternet Bankacılığı, ATM, Şube, Telefon Bankacılığı kanallarından, 5.000 TL Taksitli Nakit Avans ise sadece Şube, İnternet Bankacılığı ve Telefon Bankacılığı'ndan kullanılabilir. Kampanya dahilinde gerçekleştirilecek nakit avans işlemlerinin, "Taksitli Nakit Avans" menüsü kullanılarak yapılması gerekmektedir. Bu menüden, belirtilen taksit ve tutar dışında yapılacak tüm işlemlere, ilgili dönemde geçerli olan Taksitli Nakit Avans faiz oranı (aylık %2,02) yansıtılacaktır. Kart sahipleri, ilgili dönem içerisinde her kampanyalı Taksitli Nakit Avans işleminden en fazla 2 kez faydalanabilir. Taksitli Nakit Avans işlemlerinde taksit tutarları ödeme planında belirtilen tarihlerde ekstrelere borç olarak yansıtılır. KKDF ve BSMV dahil 1.200 TL için aylık maliyet oranı %2,15, yıllık maliyet oranı ise %25,77, KKDF ve BSMV dahil 3.000 TL için aylık maliyet oranı %1,91, yıllık maliyet oranı ise %22,90, KKDF ve BSMV dahil 5.000 TL için aylık maliyet oranı %1,79, yıllık maliyet oranı ise %21,46'dır. Kampanyada SMS katılım şartı bulunmamaktadır.



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

444 0 724 | vakifkart.com.tr

Sorun şirketlerde acentelerde değil pazarlamada

Özser Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı H. Necmi Üze'ye göre acentelerin sorunları çözülürse sektörün sorunları da çözülür. Üze, "Acenteler güçlendikçe fiyatlar olması gereken yere daha çabuk gelecek; acentelerin tanıtım ve sigorta bilincinin artmasına sağladığı katkı üretimdeki branş dağılımını dengeleyecektir" diyor...

Türkiye sigortayı tabana yaymakta zorlanan ülkelerden biri. Gerçi son yıllarda gerek ihtiyaç kredilerinin gerekse kredi kartlarının toplumun geniş bir kesimine yayılması sigortayla tanışan insanların sayısını artırdı. Türk sigorta sektörünün tamamına yakınının yabancı sermayenin eline geçmesi, tanıtım ve reklam faaliyetlerinin artması, bireysel emeklilik sisteminin yaygınlaşması da bu gelişmeyi hızlandırdı. Sigorta ürün ve hizmetlerinin yaygınlaşmasında, yukarıdaki gelişmelere paralel olarak bankaların önemli rolü oldu. Çünkü krediyle birlikte zorunlu veya gönüllü sigorta talebi büyük ölçüde artış kaydetti. Üstüne bir de online yani internet üzerinden sigorta pazarlama trendi çıkınca sektörde taşlar deyim yerindeyse daha hızlı oynamaya başladı. Peki sigorta satışı deyince ilk akla gelen kanal olan acenteler bu gelişmelerden nasıl etkileniyor? Türkiye'de, adı üzerinde sigorta

aracılığı yapan, sigorta pazarlayan acentelerin sayısı 15 binin üzerinde. Bunların büyük bir bölümünü ortalama 2-3 çalışanından oluşan küçük şirketler oluşturuyor. Ancak gerek çalışan sayısı gerekse prim üretimi açısından hatırı sayılır büyüklükte olan acenteler de var. Bunlardan biri de Özser Group Sigorta... Bünyesinde 150 kişi çalıştıran, yılda yaklaşık 50 milyon liralık prim üreten Özser Group Sigorta'nın Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Üze'ye sektörün ve acentelerin durumunu, sorunlarını, istek ve beklentilerini sorduk. Tabii bu büyük acente hakkında bilgiler de aldık...

Önce Özser Group Sigorta'yı kısaca tanıyabilir miyiz? Ne zaman kuruldu, hangi alanlarda faaliyet gösteriyor? Kaç kişi çalışıyor? Kaç sigorta şirketiyle çalışıyorsunuz?

Özser Group Sigorta, Hasan Necmi Üze Acenteliği ve Üzmez Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin devamı niteliğinde 2007 yılında kuruldu. Hasan Necmi Üze Acenteliği 1993

yılında kurulsun da sigortacılık faaliyetine 1981 yılında başlamıştı. Özser Group Sigorta'da merkezde 40, şubelerde 110 olmak üzere yaklaşık 150 kişi çalışıyor. Halen 20 sigorta şirketinin acenteliğini yapıyoruz.

2014 ve bu yılın ilk üç ayı şirketiniz açısından nasıl geçti?

2014, teknolojimizi yenileme ve büyüme yılı oldu. Dijital platform çalışmalarımızın sonuna yaklaştık. Verimli bir yıl diyebileceğimiz 2014'te şirketlerimizin toplam prim üretimi 46 milyon TL civarında gerçekleşti. Bu yılın ilk üç ayında da poliçe sayısı artsa da üretim geçen yılın aynı dönemine göre biraz düştü. İlk çeyrek prim üretimimizin 10 milyon TL civarında olduğunu söyleyebilirim. Ancak bugünlerde dijital satış platformu ve yeni pazarlama ekibimizin devreye girmesiyle biraz daha hareketleneceğimizi umuyorum.

2015 yılı hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Özser Group Sigorta'nın genel politikası temiz bir portföy yapısıyla

çalışmaktır. Elbette her yıl üretim artışı hedefleriz. Ancak bizim asıl önceliğimiz dengeli bir branş dağılımı ve hasar/pirim oranı, istikrarlı ve kârlı bir üretim. Her yıl olduğu gibi bu yıl da portföyümüzdeki olumsuz unsurları temizleyerek yolumuza devam edeceğiz.

Özser Group Sigorta, son iki yıldır devam etmekte olan çalışmalarını tamamladı ve dijital satış platformunu devreye aldı. Sigortacılık deneyimi-mizle başarılı bir satış sistemi kurmak ve üretimi şubelerimiz üzerinden geçirerek yapımızı daha da güçlendirmek amacındayız.

Sigorta sektöründeki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce acentelerin en büyük sorunu nedir?

Sigortacılık 2007 yılından bu yana kabuk değiştiriyor. Sektördeki tüm oyuncuların yapılarını yeni şartlara adapte etmeleri yaşamsal önem taşıyor. Sigorta şirketleri bu konuda kendilerini yeniden yapılandırmayı tamamlamış görünüyor. Ayrıca politikalarını ve çalışma sistemlerini de yenilediler. Bence sektörün en önemli sorunu, güçlü bir pazarlama sisteminin halen oluşturulamaması. Aslında sistemin kurulabilmesi için her şey hazır. Sadece sigorta acentelerinin önlerinin açılarak kendilerini yenileme ve büyüme imkânı bulabilecekleri bir zeminin oluşturulması gerekiyor. Acentelerin bireysel ya da kurumsal her tipine sektörün ihtiyacı var. Adil sözleşmelerle gelinmesi ve çalışma güvenliklerinin sağlanması, daraltılan çalışma alanlarının genişletilmesi, KOBİ kapsamına alınarak kredilerden faydalanmaları, ürün bilgisi, pazarlama, teknoloji kullanma eğitimleri ve yazılım desteğiyle rehabilite edilmeleri halinde güçlü bir pazarlama sistemi kendiliğinden oluşacaktır. Kurumsal acente sayısının giderek artacağına inanıyorum. Bireysel acenteler de sistemlerini ve organizasyon yapılarını yenileyerek



H. Necmi Üze

üretimlerini artıracılabilecektir. Acentelerin sorunlarının çözülmesi, sektörün sorunlarının da çözülmesi anlamına geliyor aslında. Acenteler güçlendikçe fiyatlar olması gereken yere daha çabuk gelecek; tanıtım ve sigorta bilincinin artırılmasına verdikleri katkı üretimdeki branş dağılımını dengeleyecektir. Her iş alanında olduğu gibi sigorta sektöründe de iş

uzmanlarına bırakılmalıdır. Sigorta şirketleriyle diyalog halinde çalışma ve dayanışmanın sağlanması, güçlü bir pazarlama sisteminin kısa zamanda ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Tabii bu konuda hangi satış kanalıyla çalışacağına karar verememiş bazı sigorta şirketlerinin kararına göre yasal düzenlemelere de ihtiyaç olduğunu belirtmek lazım.

YENİ VE POTANSİYELİ YÜKSEK BİR ALAN: ORTAK ALANLAR SİGORTASI

Özser Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı H. Necmi Üze, önümüzdeki dönemde "ortak alanlar sigortası"nın öneminin hızla artacağını öngörüyor. Üze, modern kentlerdeki apartman ve site tarzı yaşam alanlarının farklı ihtiyaçlarına cevap verebilecek bu tek sigorta ürünüyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"İnsanlar, ortak yaşam alanlarında her gün birçok riskle karşı karşıya kalıyor. Ortak alanlar sigortasıyla apartman veya sitelerin ortak kullanılan alanlarında meydana gelebilecek maddi zararlar, üçüncü şahıslara kullanılabilecek maddi ya da bedeni zararlar ve bu alanların hizmetinde Sosyal Güvenlik Kurumu'na tabi olarak çalışan işçilere karşı 'işveren sorumluluğu' teminat altına alınıyor. Ortak alanların sigortalanmaması ve olumsuzluklar yaşanması halinde sorumluluk yöneticiye ait oluyor. Bu poliseyle yangın teminatının yanı sıra isteğe bağlı ek teminatlar da verilebiliyor. Ortak alanlar sigortası policesine yangın, yıldırım, infilak gibi ana teminatların yanı sıra dahi su, fırtına, duman, kara taşıtları, hava taşıtları, yer kayması, kar ağırlığı, dolu, yakıt sızması, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve kötü niyetli hareketler, terör, en kaz kaldırma masrafları, komşuluk mali sorumluluk, geçici barınma giderleri, yeni yatırımlar, enflasyon koruma kızı, eksik sigorta kızı, izolasyon hasarları, cam kırılması teminatları da eklenebiliyor. Kat Mülkiyet Kanunu kapsamında ele alınan ortak alanlar sigortasının bilinirliğinin artırılması gerekiyor. Zorunlu olan bu sigorta henüz yeterince bilinmiyor, yapılmıyor."

Türkiye'deki acente sayısı fazla mı? Önümüzdeki yıllarda azalma bekliyor musunuz?

Bence Türkiye'deki acente sayısı çok değil. Nüfusumuz 80 milyona dayandı. Ekonomimiz hızla geliyor. Mesleğe saygınlık kazandırılması için acente sayısının azalması gerektiği yönünde bazı görüşler olsa da ben katılmıyorum. Saygınlık kazanmanın acente sayısı ile ilgisi yok. Ayrıca acenteler ülkenin sigortacılık konusundaki yetişmiş insan kaynağıdır. Bu kaynak ülke için de çok değerlidir. Saygınlığın mesleki örgütlenmedeki yanlışlıklarla ilgisi var.

Yine de mevcut sistemde acente sayısının azalması kaçınılmaz görünüyor. Bu meslek mensuplarının ayakta kalabilmesi için tedbir alınmalı. Acenteler çalışma sistemlerine ve tercihlerine göre yeniden yapılandırılarak, rekabetçi ortamda ayakta kalmaları sağlanmalı.

Son dönemde hem sektörü hem de acenteleri etkileyen yasal düzenlemeleri nasıl buluyorsunuz?

Düzenlemeler yapılırken sistemin komple kurgulanması ve bu doğrultuda yasaların belli zamanlamayla çıkarılması gerektiğini düşünüyorum. Son yönetmelik değişiklikleriyle yasa dışı çalışan sigorta aracıları hedef alındı ama yasal çerçevede çalışan ve mevcut mevzuata göre yatırım yapan geleceğin büyük satış kanalları vuruldu. Hâlbuki yasa dışı çalışanlar denetlenerek cezalandırılmalı, yasal çalışma sistemi korunmalıydı. Sisteme daha ciddi bir düzen getirilecekse de bugüne kadar yasal çerçeve içinde yapılan yatırımların göz önünde bulundurulması gerekiyordu. Ayrıca ülkemiz

"Türkiye'de acente sayısı fazla değil. Ancak mevcut sistemde azalması kaçınılmaz görünüyor. Bu meslek mensuplarının ayakta kalabilmesi için tedbirler alınmalı, çalışma sistemlerine ve tercihlerine göre yeniden yapılandırılarak rekabetçi ortamda ayakta kalmaları sağlanmalı."

için çok ciddi bir alan olan sigortacılık sisteminde bu kadar sık yasal değişiklik yapılmasının da doğru olmadığı inancındayım.

Türkiye'de şirketlerin acentelerle, acentelerin de müşterilerle temel sorunları nedir?

Acente iki tarafın arasında yer alıyor. Acentelerin müşterileriyle ilgili pek bir sorunu olmaz. Sigorta şirketleriyle ilişkileri önemli. Adil bir çalışma sistemi maalesef halen oluşturulabilmiş değil. Bir de satış politikaları nedeniyle ortaya çıkan bir kamaşa var ki bu da başta sigorta şirketleri olmak üzere ilgili taraflara gerçekten çok zarar veriyor. Bugün sigorta poliçesinin nereden alınacağı konusunda başta müşteri olmak üzere herkesin kafası karışık. Bazı sigorta şirketleri günü kurtarmak amacıyla birçok kanaldan satış yapmayı deniyor. Hâlbuki sistemin gelişmesi, sigorta şirketlerinin kâr edebilmesi ve sektörün ekonomiye destek verebilecek seviyeye gelebilmesi için güçlü bir pazarlama sisteminin oluşmasına ihtiyaç var. Bu sistemi kurabilecek tek kanal ise acentedir. Güçlü bir pazarlama sisteminin oluşabilmesi için tekliyle çoklu-

suyla, bireyseliyle kurumsaliyla her tip sigorta acentesine ihtiyaç var. Sigorta şirketleri öncelikle hangi kanalı ana satış kanalı olarak kabul edeceğine karar vermeli, hangi kanallarla hangi işleri yapacağını netleştirmeli. Bugün pek çok sigorta şirketinin bu konuda kafası karışık ve deneme yanılma metoduyla çalışıyorlar. Bu da satış tarafında bir karmaşa ve sistemsizlik doğuruyor. Bence bir sigorta şirketi acente ve banka kanalıyla ilerlemek istiyorsa internetten kendisi direkt satış yapmamalı, bu işi profesyonelce çalışan acentelere bırakmalı. Ya da bir sigorta şirketi internetten direkt satış yaparak ve kendi satış kadrolarıyla ilerlemek istiyorsa acente ve bankayla çalışmamalı.

Hepimizin bildiği gibi bazı sigorta şirketleri, kendi internet sitelerinden aynı ürünü acentelerinden daha ucuza satıyor, kendi acentesine rakip oluyor. Bazıları da satışı çok olan ürünlerinden acentelerine komisyon vermeyerek bu ürünleri kendi sistemlerinden satmaya çalışıyor. Bu da ortaya bir güvensizlik ve karmaşa çıkardığı gibi güçlü bir pazarlama ağının kurulmasını da engelliyor.



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.

Bilinç değil para eksik!

Türk insanı sigortayı “kendini ve sevdiklerini olası kayıplardan koruma”; BES’i ise “geleceğini güvence altına alma” amacıyla yaptırıyor. Konut ve işyeri sigortalarında bilgi eksikliği dikkat çekiyor. Konut sigortasına eşle birlikte karar veriliyor...

Türkiye Sigorta Birliği adına IPSOS araştırma şirketi tarafından yapılan “Sigorta/ BES Segmentasyon Araştırması 2015”in sonuçları açıklandı. Türkiye’de mevcut sigorta ve BES algısını daha olumluya çevirebilmeyi, uzun vadede sigorta ve BES sahipliğinin daha fazla benimsenmesine yönelik tüketici davranışlarını yönlendirebilecek iletişim içeriklerinin belirlenmesine katkı sağlamayı amaçlayan araştırmayla, sigorta ve BES (bireysel emeklilik sistemi) ürünleri satın alırken hangi eğilimlerle hareket edildiği, satın alma sürecinde hangi motivasyonların etkili olduğunu belirlendi. BES ve sigortanın iki proje olarak ele alındığı, kalitatif ve kantitatif iki aşamadan oluşan motivasyon bazlı segmentasyon çalışmaları 12 ilde, 12 fokus grupta yapıldı. BES için 917, sigorta içinse 844 ürün sahibi veya satın almayı reddetmeyen kişiyle görüşüldü. Censydam segmentasyon modelinin uygulandığı araştırmada; tüketicilerin tüketim ve tercihlerini belirle-



yen 8 motivasyon tanımlandı. Sigortada “kendini ve sevdiklerini olası kayıplardan koruma”; BES’te ise “geleceğini güvence altına alma” ortak ve en güçlü motivasyonlar olarak ortaya çıktı. Sigorta ve BES’te ortaya çıkan 5’er segmentin tümünde “aile” ilk sırada çıkmaya da önem verilen bir konu. Sigorta ve BES için aile

dışında öne çıkan diğer motivasyonlar ve genel alışkanlıklarsa şöyle sıralanıyor:

Hiç hasar yaşamayanların oranı yüzde 11

➡ Sigorta reddetmeyenlerin yüzde 34’ü bugüne kadar herhangi bir sigorta yaptırmış, yüzde 31’i ise şu an en az bir



sigorta sahibi. Güvende hissetmek ve mağdur olmamak sigortalar için ortak ve en yüksek belirtilen sigorta yaptırma sebepleri...

➔ Sigorta türleri özelinde yaptırma nedenleri incelendiğinde ilk sırada maddi durum yetersizliğinin geldiği görülüyor. Ayrıca önlem almanın gerekli olmadığını düşünmek de diğer önemli bir sebep olarak görülüyor. Bununla birlikte, özellikle konut ve işyeri sigortası için bilgi eksikliği göze çarpıyor.

Sigortanın getirileri hasarı yaşamadan tam olarak gözlerinde canlanmadığı için bir ihtiyacı tam olarak anlayamama sorunu yaşıyorlar.

➔ Bırakanların, bırakma nedeni en çok maddi durumun elvermemesi ve prim ödemelerinin artması; bunları teminat kapsamının yetersiz gelmesi ve aracidan memnuniyetsizlik takip ediyor.

➔ Katılımcıların yüzde 68'i sigortayı aracidan, yüzde 27'si ise banka şubesinden alıyor. Genelde tüm sigortalar için sigorta yaptırma kararı kişinin kendisi tarafından veriliyor. Konut sigortasında eşle beraber karar verme diğerlerinden daha yüksek.

➔ Bugüne kadar sigorta sahibi olanların yüzde 11'i herhangi bir hasar/kayıp yaşamış. Bu oran sağlık ve kaskoda konut ve işyeri sigortasına göre daha yüksek.

Tüketimden BES'e fırsat kalmıyor

➔ BES'i reddetmeyenlerin yarıya yakını yeterince veya hiç birikim yapamıyor. Yatırım yapamayanların, yatırım yapamamasındaki temel sebep, kazançlarının tüketimlerine ancak yetmesi. Türkiye'de henüz gelişmekte olan ve duygusal tüketime odaklanmış orta sınıf için, bugünü yaşamak ve tüketime tadını çıkarmak daha cazip görünüyor.

➔ Yatırım yapanlar arasında, bankada para biriktirme en yaygın yatırım şekli, bunu altın/döviz alımı



ve BES takip ediyor.

➔ BES ile ilgili sahip olunan bilgi düzeyi ise düşük. BES'in gerçekleşmesi ve birikimini kesintisiz almak için sistemde 10 yıl kalıp 56 yaşını doldurması gerektiğini bilenlerin oranı yüzde 20. Yarıya ise sistemde 10 yıl kalmanın yeterli olduğunu belirtiyor.

➔ Katılımcıların yarıya yakını devlet katkısı olduğunu biliyor ve devlet katkısına duyulan güven yüksek bir seviyede. BES sahibi olanların ise çoğunluğu devlet katkısını biliyor. Görüşmecilerin yarıdan fazlası devlet katkısının yüzde 25 olduğunu biliyor ama faydalanmak için ne yapılması gerektiğini bilenlerin oranı oldukça düşük. Bu oranlar BES sahiplerinde biraz artıyor.

➔ Şu an BES sahibi olanların yüzde 48'i emeklilik birikimini aylık maaş olarak almayı isterken, yüzde 52'si toplu olarak almayı planlıyor. (Yüzde 28'lik kesim 10 yıl dolunca, yüzde 24 ise emekli

olunca toplu alacağını belirtiyor.)

Marka güvenilirliği fiyattan önce geliyor

Sigorta ve BES için ortak motivasyonlar ve genel alışkanlıklar ise şöyle ortaya çıkıyor:

➔ Bugüne kadar herhangi bir sigorta/BES sahibi olan kişiler için şirket tercihinde en önemli etkenler marka güvenilirliği (yüzde 65), uygun ödeme koşulları (yüzde 38) ve teminatın içeriği (yüzde 30) şeklinde sıralanıyor.

➔ BES/sigorta hakkında bilgi almak için en çok tercih edilen kanallar TV reklamları (yüzde 50), araçlar (yüzde 45), yakın çevre/tanıdıklar (yüzde 40) ve çalışılan banka (yüzde 29) olarak belirtiliyor.

➔ İnternette veya çağrı merkezinden sigorta/BES almayı düşünebileceğini belirtenlerin oranı ise henüz çok düşük seviyede.

Sompo Japan

dijital sigortacılığa hazırlanıyor

Geçen yıl yeni hasar sistemi I-CAP'i ve yeni "acente satış platformu"nu devreye sokan Sompo Japan Sigorta, hizmet süreçlerinde, acenteleri ve müşterileriyle ilişkilerinde teknolojinin nimetlerinden fazlasıyla yararlanıyor...

Son dönemde sigorta sektöründe artan teknoloji yatırımları dikkat çekiyor.

Sigorta şirketleri teknolojiye yatırım yaparak hizmet süreçlerini hızlandırmayı, acentelerle ilişkilerini geliştirmeyi, müşterilerine daha yakın olmayı, müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlıyor. Teknolojiye yaptığı yatırımlarla dikkat çeken şirketlerden biri de Sompo Japan Sigorta...

Sompo Japan Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, teknoloji ve teknolojinin sigortacılıktaki kullanımı konusunda yeni bir dönemin başladığını düşünüyor.

Beceren, "İnsanların kullandığı veya bağımsız çalışan tüm cihazlar (giyilebilir teknolojiler, saatler, binalar, yollar, kargo paketleri, ev elektronikleri, alarm cihazları ve arabalar gibi) artık birbirlerine veya internete bağlanabiliyor. Bu sayede tüm bu nesneler izlenebilir ve yönetilebilir hale geliyor. Nesnelerin sağladığı bu verilerin etkin bir şekilde analiz edilmesi sayesinde

Kemal Beceren



proaktif aksiyonlar alınabilecek, nesnelerin kullanım verimliliği ve etkinliği artacak, problemler henüz oluşmadan fark edilip önlenecek ve gelecek tahmin edilip iyileştirilebilecek” diyor.

“Telematik cihazlar buzdağının sadece görünen yüzü”

Kemal Beceren, “nesnelerin interneti” kavramının çok değil önümüzdeki 5-10 yıl içinde sigorta sektöründe de iş yapış şekillerini tamamen değiştireceğine inanıyor. Beceren, oto sigortaları açısından şu örneği veriyor: “Araçlarda kullanılan telematik cihazlar buzdağının sadece görünen yüzü. Gelecek yıllarda telematik cihazların her otomobilde standart olarak yer almasına paralel oto sigortalarında oyun tamamen değişecek. Araçlarda yıllardır gündemde olan telematik cihazlar, sigortalanan tüm nesnelerde, binalarda ve bireylerde yaygın bir şekilde kullanılmaya başladığında risk değerlendirme sadece geçmiş verilere değil gerçek zamanlı verilere bakarak da yapılabilecek.”

Yeni kuşak çalışanlar, yeni kuşak müşteriler

Gelişen teknoloji doğrultusunda kaçınılmaz olarak temel sigortacılık uygulamalarının da değiştirilmesi gündeme gelecek. Beceren’e göre gerek mobilitedeki olağanüstü hızlı gelişmeler gerekse yeni kuşak çalışanlar ve potansiyel müşterilerin yaşam alışkanlıkları şirketlerin ana sistemlerini değişime zorlayacak. Beceren, şirketlerin bu durumu öngörüp riski minimize ederek yumuşak bir geçiş planı oluşturdıklarına, hatta şimdiden uygulamaya başladıklarına dikkat çekiyor. Kemal Beceren, Sampo Japan Sigorta’nın da bu öngörü ve beklentiler doğrultusunda hız kesmeden teknoloji yatırımı

yaptığını vurguluyor. Örnek olarak da geçen yılın ortasında devreye aldıkları yeni hasar sistemleri I-CAP’i gösteriyor: “I-CAP’i etkin bir şekilde kullanarak hasar dosyası yönetim

sürecini hızlandırdık. Bu sayede sürecin kalitesine odaklanma fırsatı bulduk, şirket içi verimliliği artırdık. Müşteri memnuniyetinde de inanılmaz bir gelişim kaydettik.”



ACENTE SATIŞ PLATFORMU YENİLENDİ, GÜÇLENDİ

Sampo Japan Sigorta, yine geçen yıl devreye aldığı yeni “acente satış platformu” sayesinde acentelerinin operasyon sürecini kolaylaştırıp tamamen satışa odaklanmalarını sağlamış. Kemal Beceren, yeni platformun getirdiği avantajlara otomatik yenileme, çapraz-üst satış otomasyonu, sistem içi acentelere özelleştirilmiş duyurular gibi örnekler veriyor. Beceren, acentelerden aldıkları geri bildirimlerin kendilerini gururlandırdığını ve yeni geliştirmeler için de teşvik ettiğini sözlerine ekliyor.

Sampo Japan Sigorta, satış kadrosunun acentelere daha iyi hizmet verebilmesi için kapsamlı bir “satış yönetim sistemi” projesi de başlattı. Beceren, “Kısa bir süre sonra bölge bazlı risk yönetimi konusunda sektörün en kapsamlı uygulamasını da hayata geçiriyor olacağız. Bu sayede hem acentelerimize hem de müşterilerimize verdiğimiz polişe üretim hizmetimizde çok üst düzey bir gelişme kaydedeceğiz” diyor.

Rusya'da neler oluyor?



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Sigortacıların çok değil
2014 yılı ortalarına
kadar çekici bir pazar
olarak gördüğü
Rusya, Ukrayna'daki
karmaşanın ardından
S.O.S vermeye başladı.
Sektördeki sıkıntı sadece
Rusya piyasasında
faaliyet gösteren yerli
veya yabancı şirketleri
değil, Rusya'yla iş
ilişkisi yürüten bütün
tüzel kişileri olumsuz
etkiliyor...

Uluslararası sigortacılık gruplarının Rusya pazarı için yakın zamanda aldıkları kararlar dikkat çekiyor. Ülkedeki yatırımlarını, yıllık projeksiyonlarında olmamasına rağmen azaltan grupların aldıkları aksiyonların ardından gözler Rusya piyasasına çevrildi. Analistler tarafından 2014 yılının ortalarına kadar çekici, gelişmeye açık ve yatırım yapılması gerekli piyasalardan biri olarak görülen Rusya için akıntı terse dönmüş durumda. Ukrayna ile ortaya çıkan savaş riski ve sonrasında uluslararası politik camiadan gelen geniş yaptırımlarla ekonomik kriz yaşayan Rusya'nın, finansal sektörüyle birlikte sigorta sektöründe de daralma devam ediyor. Yatırımlarını şimdilik askıya alan ve nakit akışlarını piyasalardan aldıkları olumsuz geri bildirimler sonrası revize eden şirketler, şu anda "bekle-gör" sürecindeler.

Piyasada faaliyet gösteren yabancı sigorta şirketlerinin yanı sıra yerli şirketler de uluslararası sigorta pazarından reasürans desteği bulma konusunda, yaptırımların etkisiyle yetersiz kalıyorlar. Bu da devam eden ve sigorta desteğine ihtiyaç duyan faaliyetlerin yürütülememesine neden oluyor, ekonominin kırılganlığını artırıyor.

Özellikle reasürans ve sigorta şirketleri arasında yoğun bir işbirliği gerektiren ve Rusya ekonomisini besleyen ana damarlardan olan enerji ve lojistik projelerinde reasürans desteğinin olmaması sıkıntı yaratıyor. Bu da söz konusu projelerin sigorta desteği olmadan yapılması, dolayısıyla askıya alınması anlamına geliyor.

Pazar 4 milyar dolar, sigorta riski 15 milyar dolar

Sigortacıların Rusya piyasasında içinde bulundukları "bekle-gör" yaklaşımının diğer bir nedeni ise yaptırımlarla yükselişe geçen kredi riski. Türkiye piyasasında da kullanımı artan alacak sigortalarıyla sigorta şirketlerine transfer edilebilen kredi riski ülkede sürekli artışta. Şirketlerin bilançolarını alacaklarından kaynaklanan beklenmedik dalgalanmalara karşı sürdürülebilir bir yapıda tutma fonksiyonu olan bu sigorta, söz konusu alacak Rusya topraklarında ise sigorta şirketleri tarafından sigortalanamaz hale geliyor. Dolayısıyla sadece Rusya piyasasında faaliyet gösteren yerli veya yabancı şirketler değil, Rusya'yla iş ilişkisi yürüten bütün tüzel kişiler yaptırımlardan olumsuz etkileniyor.

Olumsuz durum sadece özel sektörde faaliyet gösteren şirketleri değil kamu operasyonlarını da etkilemiş durumda. Özellikle ekonominin bel kemiği olan enerji piyasasında arz mekanizmasının aksamaması için Kuzey Kutup bölgesindeki (Arctic Area) enerji operasyonlarını reasürans desteği olmadan devam ettirilmeye çalışılması, riskin gerçekleşmesi durumunda ekonominin bu sefer ülke içerisinden kaynaklanan bir baskıyla karşılaşması anlamına gelecek.

Genel hatlarıyla 4 milyar dolar büyüklüğünde bir sigorta piyasasına sahip olan Rusya'nın uluslararası oyuncular tarafından sigortalanan toplam riski ise 15 milyar doları geçmiş durumda. Bu noktada karşımıza yaptırımlardan

dolayı ortaya çıkan yoğunlaşma riski çıkıyor. Kredi riskini transfer edebilmek için sadece belli sigortacılarla çalışabilen Rus şirketlerden dolayı bazı sağlayıcıların portföylerindeki Rusya merkezli risklerinden elde ettikleri gelirler, toplam nakit akışlarının yüzde 20'sine ulaşmış durumda.

Yaptırımları aşabilmek için Çin'le sigortacılık alanında da işbirliğini artıran Rus sigorta şirketleri, batılı sigorta ve reasürans şirketlerinden bulamadığı desteği Çinli meslektaşlarından sağlamaya çalışıyor.

Yatırımlar Orta ve Doğu Avrupa'ya kayıyor

Rusya piyasasındaki faaliyetlerine sınırlama getiren Avrupalı sigortacıların yüzünü krizin ardından güldüren tek şey ise Solvency II sermaye yeterliliğinin de altını çizdiği gibi, portföylerinde riskli değerlendirilen Rusya operasyonlarının azalması dolayısıyla ayırmaları gereken karşılık oranlarının da azalması ve yatırıma yönlendirilebilecek finansal kaynakların ortaya çıkması oldu. Birçok uluslararası sigorta grubunun bu sayede oluşan kaynakları sigorta yatırımları açısından çekici bulunan Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan, Slovenya, Polonya ve Macaristan'ın içerisinde bulunduğu CEE (Orta ve Doğu Avrupa) bölgesine kaydığını görüyoruz.

Sermaye yeterliliği Rusya'da da sorun

Dışarıda bu gelişmeler yaşanırken içeride Rus sigortacıların gündeminde de sermaye yeterliliği var. Bank of Russia tarafından regüle edilen sigorta sektöründe lisans iptalleri gündemde. 1992 yılında SSCB'nin dağılmasının ardından sigorta sektöründe de ciddi değişimler yaşanmıştı. 2 bin 217

"Soft market" olarak adlandırabileceğimiz Rusya piyasasında fiyat odaklı rekabet hakim. Bu algı da sigortacıların Avrupa piyasası gibi hizmet kalitesini öne çıkararak rekabet etmelerinde önemli bir engel.

şirketin sigortacılık lisansına sahip olduğu 1995 yılından sonra sermaye yeterliliğiyle ilgili kontroller geliştirilmiş ve yetersiz sermayenin yarattığı sistemik risk azaltılmaya çalışılmıştı. Günümüzde de benzer bir faaliyeti yürüten düzenleyici kurum lisans iptallerine yeniden başladı.

Şu anda 604 şirketin lisans sahibi olduğu piyasada sermaye seviyesi elementer branş için minimum 3 milyon, hayat branşı için 6 milyon, reasürans branşı içinse minimum 12 milyon Euro seviyelerinde. Araştırmacılar, sigortayla birlikte bankacılık alanında da denetim yetkisi bulunan Bank of Russia'nın sigorta sektörüne olan mesaisinin artması durumunda 200'ün üstünde şirketin lisansını kaybedebileceği belirtiliyor.

Sovyetler Birliği döneminden gelen ve kamu sahipliği özelliklerini devam ettiren Rosgosstrakh, Sogaz ve Ingosstrakh şirketleri toplam prim üretimin yüzde 43'ünü gerçekleştiriyor. Piyasadaki toplam prim üretiminin yüzde 75'lik bölümü ise üretim sıralamasındaki ilk 20 şirket tarafından karşılanıyor. "Soft market" olarak adlandırabileceğimiz Rusya piyasasında fiyat odaklı rekabet hakim. Bu algı da sigortacıların Avrupa piyasası gibi hizmet kalitesini öne çıkararak rekabet etmelerinde önemli bir engel.

Konsolidasyon yaşanabilir

Sigorta bilinci olarak düşük bir algıya sahip, penetrasyon oranının yüzde 2.5 seviyesinde olduğu ve bireysel sigortalara olan güveni çok düşük olan ülkede sigortacılık, dünya genelinde gerçekleştirilen toplam sigortacılık faaliyetlerinin yaklaşık yüzde 1'ini (2014 sonu verilerine göre yüzde 0.986) oluşturuyor.

Alfa, Interros ve Lukoil gibi devlet yatırımı olmayan ancak piyasada tekel özellikleri gösteren kuruluşların sahip oldukları ve kendi faaliyetlerinin sigorta ihtiyaçlarını karşılamak için kurulan şirketlerin (captive acente özelliğinde) de bulunduğu piyasada, sermaye denetimlerinin sıklaştırılmasıyla birlikte yeni lisans iptalleri, birleşme ve satın alma faaliyetlerinin de artması bekleniyor. Hayat branşındaki düşük sigortalılık oranı yatırım grupları açısından halen fırsatlar barındırıyor. Tarım alanında, geniş topraklarının sunduğu fırsatı değerlendirerek verimliliği artırmak isteyen Rusya'da, tarım sigortaları da devlet desteğiyle birlikte artış eğiliminde. 





Exor ile Axis'in Partner RE savaşında ikinci perde



İtalyan grubu Exor, Bermuda merkezli reasürans şirketi Partner RE ile olan pazarlığını bitirmedi ve eski teklifini revize etti. Hisse başına 130 dolar olan teklifini 137.5 dolara çıkaran yeni teklifle Partner Re'nin toplam değeri 6.8 milyar dolara yükselmiş oldu. Exor'un yeni teklifi, en yakın teklife sahip Axis'in önerdiği 125.17 dolar/hisseden yüzde 10 daha yüksek. Partner RE yöneticileriyle anlaşmaya çok yakın olan Axis'in nasıl bir aksiyon alacağı bilinmiyor. Önceki dönemlerde yaptığı satın almayla 572 milyon dolar ödeyerek Partner RE'nin yüzde 9.32 hissesine sahip olan Exor, şirketin en yüksek paya sahip hissedarı konumunda. Exor Yönetim Kurulu Başkanı John Elkann'ın, Partner Re yöneticilerinin en doğru kararı vereceklerine olan inancı tam. Elkann, özellikle hissedarların şirketin gerçek değeri üzerinden işlem görmesini hak ettiklerini belirtiyor ve dolayısıyla Axis'in teklifinin reddedilmesi gerektiğini düşünüyor.

Niklas kasırgasının maliyeti 853 milyon Euro

Sigorta sektöründe veri madenciliği alanında İsviçre'de faaliyet gösteren Perils, Avrupada 29 Mart-1 Nisan 2015 tarihlerinde etkisini gösteren Mike Niklas kasırgası için ilk maliyet tahminlerini açıkladı. Buna göre, sigorta teminatı altındaki hasar toplamı 853 milyon Euro'ya ulaşabilir. Hasarın büyük bölümünün Almanya'da yaşandığı kasırgadan Avusturya, Belçika, Hollanda, İsviçre ve İngiltere de etkilenmişti.



AXA, Hindistan pazarındaki payını artırdı

Hindistan hükümeti, Fransız sigorta devi AXA'nın Baharti Enterprises'taki hissesini yüzde 26'dan 49'a çıkarması için izin verdi. Mart ayında onaylanan ve yabancı yatırımcıların dört gözle beklediği yasayla yabancı yatırımcıların Hint şirketlerindeki sahiplik oranının yüzde 49'a kadar çıkarılmasının önü açılmıştı. Elementer ve hayat branşlarında faaliyet gösteren Baharti AXA Life ve Baharti AXA General Insurance şirketleri için 135 milyon dolar ödeyecek olan AXA Group'un şirketlerde nasıl bir değişime gideceği merak konusu.



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

Atlantik bölgesi bu sezon sakin

Colorado State Üniversitesi tarafından yapılan açıklamada, Atlantik Okyanusu'nun düşük sıcaklıklar ve El Nino dolayısıyla son yılların en sakin dönemini geçireceği belirtildi. Yıllar itibarıyla ortalama 34 fırtına yaşanan bölgede bu sezon beklenen fırtına oranı sadece 12. Bunlardan sadece üçünün tayfun olarak adlandırılabilceği ve rüzgarın hızının saatte 74 ile 111 mph arasında değişeceği belirtildi.

2005 ve 2014 yılları arasında bölgede görülen fırtınalar doğal afet olarak adlandırılmış ve ciddi zarara yol açmıştı. 2015 yılı içerisinde ise bölgede meydana gelebilecek fırtınaların yüzde 45'inin normal değerlerde olması ve ortalama 60 gün olan fırtınalı gün sayısının 30'a inmesi bekleniyor. Bölgenin en son bu kadar sakin bir sezon geçirdiği yıl ise 1997'di.

Fırtınalarıyla ünlü Meksika Körfezi ve Florida, petrol araştırmalarının yanı sıra yoğun tarım faaliyetleriyle biliniyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde üretilen her birim gazın yüzde 4'ü ve çıkarılan her varil petrolün yüzde 17'si bu bölgeden elde ediliyor. Bununla birlikte ülke genelindeki petrol rafinerilerinin yüzde 45'i ve doğalgaz işleme santrallerinin yüzde 51'i Meksika Körfezi kıyılarında yer alıyor.

Florida, aynı zamanda Brezilya'dan sonra dünyanın en büyük portakal suyu üreticisi. Bölgede tarım ve enerji faaliyetlerinin bu şekilde yoğunlaşması sigortacılar açısından ayrı bir risk unsuruydu. Geçen yıllardaki yüksek zarar ve hasar frekansına rağmen 2015 yılını sakin geçirmesi beklenen bölgede, projeksiyonların ardından sigorta fiyatlarının da düşmesi bekleniyor.



EIOPA, Solvency II için ihtiyaçları belirledi



Avrupa Birliği ülkeleri düzenleyici kurumlar federasyonu EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Otoritesi), 2016 yılı ocak ayında uygulamaya geçecek olan Solvency II için gerekli insan kaynaklarının ve bu kaynakların nasıl planlanacağını açıkladığı raporunu yayınladı. Sigorta şirketlerinin Solvency II implementasyonu öncesinde yönetim kurulu ve yönetici seviyesindeki çalışanlarının sorumluluklarının açıklandığı rapor, EIOPA tarafından sigorta şirketlerinin acilen aksiyon almalarını beklediği süreç bileşenlerini de içeriyor. EIOPA tarafından yapılan incelemeler sonucunda, 2015 yılı içerisinde Solvency II sürecinde yer alan personel ve yetkinlikleri açısından şirket başına en az 10 personel ve 2 milyon Euro'luk maliyet açığı tespit edildi. Raporda bu açığın Solvency II sürecindeki gerekli ve zamanında değerlendirme zorunluluğunu olumsuz etkilediği, sermaye yeterliliği konusunda gerekli bilgi birikimine sahip olunmamasının kullanılan algoritmaların yanlış sonuçlar vermesine yol açabileceği belirtildi. Sigorta şirketlerinin konuyla ilgili alacağı aksiyonlar merakla bekleniyor.

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 5555555'i arayan yada web sitemizden polçe alan müşterilerdir. 17.02.2014 ile 31.12.2014 tarihleri arasında düzenlenen Trafik Sigortası polçeleri 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



Orta ve Doğu Avrupa pazarındaki potansiyel dikkat çekiyor

Reasürans devi Swiss RE, CEE (Orta ve Doğu Avrupa) ülkelerinde sigorta sektörünün gelişiminin iş planları açısından önemine dikkat çekti. Bu pazarın kendileri için halen önemini koruduğunu ve birçok fırsat barındırdığını belirten Swiss RE, ülkelerin ekonomik yapılarının gelişmesi, finansal ve politik istikrarın sağlanması halinde bölgede potansiyelin giderek artacağını öngörüyor.

Bölgede halen atıl kaynakların bulunduğuna dikkat çeken açıklamada, bu kaynakların değerlendirilebilmesi halinde sigortacılık alanında doyun

bir pazar görüntüsüne sahip Avrupa Birliği'nin de gelişim hızına katkıda bulunabileceği belirtildi. Uzmanlar ayrıca, bölgede sürdürülebilir büyüme ve hukuki yapının gelişime açık olduğuna ve bu alanda alınması gereken yolun uzunluğuna dikkat çekiyor. Sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu penetrasyonun sağlanabilmesi ve yeterli prim hacmine ulaşılabilmesi için hukuki yapının sağlamlığının bölgede önkoşul olduğu belirtilen araştırmada, özellikle motor branşında ve bedensel yaralanmalardaki uygulamaların önemine vurgu yapılıyor.

Tacikistan sigorta pazarının hali ipler acısı

Sigortacılık ve ekonomik yapının gelişimi açısından önemini tartışan Tacikistanlı sigortacılar, ülkede penetrasyon oranının sadece yüzde 0.44 olduğuna dikkat çekiyor. Kamu sahipliği olan iki sigorta şirketinin toplam yazılan primin (GWP) yüzde 51'ine ve toplam poliçe sayısının yüzde 97'sine sahip olması, sektörün ilerlemesi açısından olumsuz bir yapı olarak değerlendiriliyor. Ülkede 16 şirketin sigortacılık lisansı olmasına rağmen prim dağılımındaki uçurum yatırımcıları ülkeye gelmek açısından düşündürüyor.

Yetişkin nüfusta herhangi bir sigorta sahipliğinin yüzde 26 seviyesinde olduğunu gösteren araştırmalar, bu değer in yüzde 22'lik bölümünün zorunlu sigorta kapsamında olan motor branşından geldiğine işaret ediyor. Ülke genelinde motor branşı dışında bir sigorta poliçesi sahipliği yüzde 3, sağlık

sigortası sahipliği ise sadece yüzde 0.8 seviyesinde. Yatırımcıların ülkeye ilgisinin artırılmasını sağlayacak düzenlemelerle birlikte sigorta sektörünün de gelişme kaydedeceği belirtiliyor.



İtalyan Sace, Çin'le işbirliği anlaşması yaptı

Avrupa Birliği ülkelerinde reasürans ve brokerlik faaliyetleri yürüten İtalya merkezli Sace, Çin'de ihracat kredisi alanında faaliyet gösteren Çin İhracat ve Kredi Sigortası Ajanlığı (China Export & Credit Insurance Agency) ile prensip anlaşmasına vardı. Çin ile İtalya arasında faaliyet ortaklığı ve çıkar işbirliğini temel alan anlaşmaya göre, iki şirket arasındaki risk transferi, stratejik ortaklık ve coğrafi bölgelerden bağımsız sürekli işbirliği ilkeleri belirlendi.



SACE



VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



ACISELSAN
ADRIYAN BELÜZÜ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
Enerji ve Teknoloji Yatırımları

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

AIG baş stratejistini seçti

Yıllarca AIG bünyesinde çeşitli görevler alan Brian Schriber, CEO Peter Hancock tarafından CSO (Chief Strategy Officer) olarak atandı. AIG'nin uluslararası stratejisini belirlemek, satın alma ve birleşme fırsatlarını değerlendirmek ve dijital medyada şirketin yüzü olmak görevlerini yürütecek olan Schriber, CEO'ya bağlı olarak görev alacak. 18 yıllık AIG tecrübesi sırasında yatırım bölümü başkanlığı, hazine işlemlerinden sorumlu yöneticilik gibi çeşitli pozisyonlarda bulunan Schriber, yeni görevine haziran ayı içinde başlayacak.

Stratejiyle ilgili sorumluluğunun yönetim kurulu seviyesinde



temsiline önemine inanan AIG, önceki aylarda teknolojiye sorumlu yöneticisi Michael Brady'yi CTO (Chief Technology Officer) olarak atamıştı. AIG'deki yeni pozisyonlar, değişen dünyada önemi artan sorumlulukların yönetim kurulu seviyesinde temsiline amaçlıyor.

Sağlık verilerine yönelik siber saldırılar artıyor



Amerikan merkezli Ponemon Institute tarafından yapılan bir araştırmayla 2010 yılından bu yana kişilerin sağlık verilerinin yer aldığı merkezlere yapılan bilgi sızdırma amaçlı saldırıların yüzde 125 arttığı tespit edildi. Bu bilgiler özellikle sağlık poliçelerinin fiyatlaması ve olası tedavi hizmetlerinin ileriye dönük tahmin edilmesi sürecinde büyük önem taşıyor. Uluslararası hukuk gereği kesinlikle gizli bilgi olarak tanımlanan sağlık verilerinin ne şekilde korunması, siber saldırıları düzenleyen kişilerin nasıl tespit edilmesi ve yargılanması gerektiği gibi belirsizlik taşıyan birçok konu sigortacıların gündeminde.

IMF, Avrupalı hayat sigortacılarını uyardı

IMF (Uluslararası Para Fonu), Euro Bölgesi devlet tahvillerindeki düşük faiz oranlarının yarattığı tehlikeye dikkat çekti ve Avrupa Birliği bünyesinde hayat branşında faaliyet gösteren sigortacıların iş modellerinin mevcut haliyle sürdürülemez olduğu yönünde görüş bildirdi. Bu durumun özellikle Solvency II sürecinde daha da önem kazandığını belirten IMF analistleri, hayat şirketlerinin düzenlemeye hazırlık döneminde yaptığı dayanıklılık testlerini (stress test) daha zor bir çerçevede kullanılarak tamamlaması gerektiğinin altını çizdi. Özellikle uzun vadeli yükümlülüklerin nasıl yerine getirileceği konusunda ciddi endişeleri olan uzmanlar, sigortacıların iş modellerini bu anlamda güvenilmez buluyor. 2016 yılında uygulamaya girecek Solvency II'nin ayrılmaz bir parçası olan sermaye yeterlilik testlerinin mevcut durumu kesinlikle yansıtmadığı düşünülüyor. Uzun vadeli taahhütlerin en çok Almanya ve İsviçre'deki sigortacıların başını ağrıtaacağı ve yeterli vade ve değer ilişkisine sahip olmayan varlıkların orta vadede sigortacıların beklentilerini kesinlikle karşılamayacağı da IMF uzmanlarının altını çizdiği başlıklar arasında.



HADI YA!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr



Willis, Gras Savoye ile el sıkıştı

Dünyanın üçüncü büyük brokeri Willis Group Holdings Plc, Gras Savoye ile şirketin yüzde 70 hissesini 550 milyon Euro (590 milyon dolar) bedelle satın almak üzere anlaşmaya vardı. Anlaşma uyarınca Gras Savoye'nin üçüncü şahıslara olan henüz vadesi gelmemiş borçları da Willis tarafından üstlenildi. Willis CEO'su Dominic Casserley, satın alma işleminin tamamlanmasıyla Willis'in coğrafi etkinliğinin artacağını ve müşterilerine sahip oldukları risklere göre tasarlanmış daha iyi bir hizmet sunulacağını açıkladı. Satın alma faaliyetlerine hız veren ve bu konuda ciddi bir bütçeye sahip olan Willis, 2015 yılının ilk günlerinde de lojistik, enerji ve inşaat alanında uzmanlaşmış Miller Insurance Service'ci bünyesine katmıştı. Grup, Kuzey Avrupa bölgesindeki faaliyetleriyle öne çıkan Max Matthiessen'i de satın almıştı.



tik, enerji ve inşaat alanında uzmanlaşmış Miller Insurance Service'ci bünyesine katmıştı. Grup, Kuzey Avrupa bölgesindeki faaliyetleriyle öne çıkan Max Matthiessen'i de satın almıştı.

Nepal depreminin maliyeti 2 milyar doları buldu



Nepal'i yıkıp geçen ve binlerce kişinin ölümüne yol açan deprem sonrası yaralar sarılmaya çalışılıyor. Bir yandan da felaketin maddi faturası belirginleşiyor. Sigorta veri analiz hizmeti veren Kinetic Analysis Corp tarafından yapılan açıklamada, deprem sonrası ortaya çıkan yıkımın maliyetinin 2 milyar doları bulunduğu ve bu maliyetin sadece yüzde 1'inin sigortalı olduğu belirtildi. Deprem Hindistan sahil şeridinde yarattığı tahribatın bedeli ise 800 milyon dolar olarak öngörüldü. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sigorta sektörünün öneminin bu gibi büyük felaketlerde daha iyi anlaşıldığını belirten yetkililer, yıkımın büyüklüğünün ülke için yılların kaybı anlamına geldiğinin altını çizdi. Deprem öncesinde gayrisafi milli hasılası ABD'nin 50 eyaletin her birinden düşük olan ve 28 milyon kişinin açlık sınırında yaşadığı ülkede, deprem sonrası yardımlar özellikle yiyecek ihtiyacının karşılanması büyük önem taşıyor.

Pan American Life, Latin Amerika için yol arkadaşını seçti

ABD'nin önde gelen hayat sigortası şirketlerinden Pan American Life, Latin Amerika bölgesindeki faaliyetlerini Mutual Trust şirketiyle birlikte yürütme kararı aldı. İmzalanan işbirliği anlaşmasıyla 1 milyar dolar kârı ve toplamda 5.5 milyar dolar varlığı olan güçlü bir yapı ortaya çıktı. İşbirliğinin özellikle hayat, kaza ve sağlık branşlarında yoğunlaşacağını açıklayan yetkililer, Latin Amerika bölgesindeki potansiyeli en iyi şekilde değerlendirebilmek için bu işbirliğinin büyük bir fırsat olduğunu düşünüyor.





**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Azınlık pay sahiplerinin ortaklığı haklı sebeple fesih hakkı



Av. Yıldırım Erzan
Sigorta Hukuku Uzmanı

Küçük ortaklar da artık haklı sebepler oluşması halinde şirketin feshini isteyebiliyor ya da payını olarak ortaklıktan ayrılma hakkını kullanabiliyor. Ancak ekonomik değer taşıyan şirketin feshi yerine şirketi ayakta tutacak diğer çözüm yollarının mahkemece değerlendirilmesi zorunlu kılınıyor...

Yeni Türk Ticaret Kanunu'yla birlikte anonim şirketlerde azınlık pay sahiplerine tanınan en etkili ve önemli hak, ortaklığın haklı sebeple fesih hakkı ve bu hakka alternatif olarak ortaklıktan çıkma/çıkarılma yönünde karar verilmesi oldu.

6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile birlikte anonim ortaklıklar bakımından azınlık pay sahiplerine tanınan ortaklığın haklı sebeple feshini mahkemeden talep hakkını, Türk hukukunda bugüne kadar azlığa tanınan en etkili ve önemli hak olarak nitelendirebiliriz. Bu yargıyı güçlendiren en önemli gerekçe ise haklı fesih dışında kalan diğer azlık haklarının büyük bir bölümünün çoğunluk gücünün etkin bir şekilde sınırlandırılması konusunda yetersiz kaldığının zaman içerisinde tecrübe edilmesidir. Sigorta şirketlerindeki azınlık pay sahiplerinin de azlık haklarının ihlal edilmesi halinde, Türk hukukunda bugüne kadar kendilerine ilk defa tanınan ve çoğunluk gücünü etkili bir şekilde sınırlandıran bu haktan yararlanmak istemesi kaçınılmaz olacaktır. Diğer taraftan, söz konusu hakkın caydırıcı özelliği, çoğunluğun azlık üzerinde baskı kurmak suretiyle azlık haklarının ihlal edilmesine engel oluyor. Zira azlık haklarını ihlal etmeleri halinde fesih tehdidiyle karşılaşacak olan çoğunluk pay sahipleri, şirketten sağladıkları menfaatleri ve devamında konumlarını kaybetmemek adına sahip oldukları hakları kötüye kullanmaktan kaçınmayı tercih edeceklerdir. Kanun koyucu, bu düzenlemeyle sektördeki şirketler için de çoğunluk gücünün etkin bir şekilde sınırlandırılması amacına ulaşmış olacaktır.

TTK'nın azınlık pay sahiplerine tanınan ortaklığın haklı sebeple fesih hakkını düzenleyen 531'inci maddesi "(1) Haklı sebeplerin varlığında, sermayenin en az onda birini ve halka açık şirketlerde yirmide birini temsil eden payların sahipleri, şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden şirketin feshine karar verilmesini isteyebilirler. Mahkeme, fesih yerine, davacı pay sahiplerine, paylarının karar tarihine en yakın tarihteki gerçek değerlerinin ödenip davacı pay sahiplerinin şirketten çıkarılmalarına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme karar verebilir" hükmünü içeriyor.

Şirketin feshedilmesi riskine dikkat!

Söz konusu hüküm uyarınca, haklı sebeplerin varlığı halinde şirket sermayesinin en az onda birini ve halka açık şirketlerde yirmide birini temsil eden pay sahiplerinin, haklı sebeplerin varlığı halinde şirketin feshine karar verilmesini isteyebileceği; mahkemece, fesih yerine, davacı pay sahiplerine, pay bedellerinin karar tarihine en yakın tarihteki gerçek değerlerinin ödenmesi suretiyle davacı pay sahiplerinin şirketten çıkarılmalarına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme de karar verebileceği öngörülmüyor.

Şirketler hukuku bakımından şirketin devamlılığının sağlanması esastır. Düzenleme uyarınca, ekonomik değer taşıyan şirketin feshi yerine şirketi ayakta tutacak diğer çözüm yollarının mahkemece değerlendirilmesi zorunlu kılınıyor. Mahkemece uygun ve kabul edilebilir bir çözüm yolunun oluşturulmaması halinde ise ticaret mahkemesi heyeti, davacı pay sahiplerinin ortaklıktan çıkarılması ve anonim şirketin feshi arasında bir tercih yapmak zorunda kalacaktır. Kuşkusuz mahkeme, bu tercihi yaparken bütün menfaat sahiplerini dikkate alacak ve şirketin devamının ekonomik ve sosyal açıdan bir yararının bulunup bulunmadığını araştıracaktır. Bu doğrultuda şirketin devamı konusunda ekonomik ve sosyal bir fayda görmezse şirketin feshine karar verebilecektir. Şüphesiz şirketin feshine karar verilmesi, verilebilecek en ağır karar olacağı için başvurulabilecek en son çözüm yolu olmalıdır. 

ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr



DENGE

HOLDİNG

Evliya Çelebi'nin milenyumdaki torunu AZİZ ÇELEBİ



Aziz Çelebi

Fotoğrafçı, reklamcı, tekneci, dalgıç, basketbol koçu, işletmeci, gezgin, çiftçi... Patagonya'dan Kuzey Atlantik'e, Gana'dan Kızıldeniz'e... Aziz Çelebi'nin maceralarını dinlemeye saatler, anlatmaya sayfalar yetmez...



Reklamcıya reklamla başlayorum: Hayattan Aziz Çelebi'yi alın geri neyi kalır ki?..

Hakkında çok şey duydum, inanmadım ama görünce anladım, meğer hepsi de hakikatmiş.

Meğer fotoğrafçı, reklamcı, tekneci, dalgıç, basketbol koçu, işletmeci, gezgin ve çiftçi bir işadamını, sanatçıyı dinlemek ne kadar da keyifliymiş...

Neşeli, konuşkan, hareketli. Eller, kollar yerinde durmuyor. Türkçeyi tüm akıcılığıyla kullanıyor. Bir de gözlükleri var; çok havalı, yakışıyor.

Zorlu Center'de, açık, güneşli bir bahar günü, şık bir kafede buluşuyoruz. Konuğum, Evliya Çelebi'nin milenyumdaki torunu Aziz Çelebi. Kandan değil tabii, candan. Gezin. Maceracı, belli.



Bir okyanus geçişi var, dinlerken güler misin ağlar mısın bilmiyorsunuz. Sigortacıların bile sigorta yapmadığı o rotada, o havada, 20 metre dalgada, bir teknede, günlerce, gecelerce, sağa sola bağlı olarak kalmak, 17 saat kamaradan çıkamamak, bırakın yaşamayı ölümü bile unutmak kolay mı? Ya fırtınada denize düşen arkadaşları? Olay, olay... Ama anlatırken öyle bir mizah yapıyor ki tutamıyorsunuz kendini, koyuyorsun makaraları. Ya Kızıldeniz'deki hikaye; 18

metrede kaybolup, kuma oturup, "sağa mı gitsem, sola mı" diye kaç kişi düşünür acaba?

Peki derinde, en derinde, üst üste 3 kişiyi görseniz ne yaparsınız? Aziz Çelebi o dakikaları paylaşıırken düşünmeye vakit yok, çünkü kahkahadan gözyaşlarınızı tutamıyorsunuz...

Darwin'den sonra o geliyor!

Belki de Darwin'den sonra Patagonya'yı böylesine inceden keşfeden ikinci adam karşınızda oturuyor şu an! O "insanın sırrı"

dediği türlerin peşindeydi, Çelebi de “yaşamın sırrı” doğanın, insanın. Suyun içinde çıplak yaşayan kabileyi, granit dağları öyle bir ifade ediyor ki resmen o pozları beyninizde çekiyorsunuz.

Kurduğu cümlelerde, seçtiği kelimelerde “ben” vurgusu yok. İş Bankası’ndan Yapı Kredi’ye, Dışbank’tan Peugeot’a, Vestel’den Opet’e, Cengiz Holding’e hep devlerle çalışan birisi hiç böbürlenmez mi? Hayır, çok mütevazı. Elbette işleriyle gurur duyuyor ama ekip ruhuyla konuşmak daha hoşuna gidiyor. Sadece Ferzan Özpetek’i Türkiye’ye getiren adam olduğunu saklamıyor. Yani iki usta, aynı reklamda buluşuyor.

Usta diyorum çünkü, imza attığı işler bir yana belgeli; bir vakfa destek amacıyla Afrika’da çıktığı yolculukta o gözlerin, o deklanşöre basan parmakların yakaladığı kareler öyle bir kitap olmuş ki, Avrupadaki önemli bir yarışmada ilk 7’ye kalmış...

Fotoğraf sanatçılığı nereden geliyor dersiniz söyleyeyim, alaylı değil okullu. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Akademisi mezunu. Reklamcılıkla da öğrenciyken tanışmış. Sonra çalışmış, ardından kendi işyerini açmış. 20 yıldır Stüdyo Fotoğraf ve Film Yapım şirketiyle hizmet veriyor. Gençlik günlerinde Beyoğlu’nda bar işletmiş, basketbol koçluğu yapmış Aziz Çelebi. Ama artık sanatçı bir işadami. İş dünyasıyla, sanat alemiyle sıkı fıkı. Büyük dostlukları var. İsim isim sayarken gözlerim fal taşı gibi açılıyor. “Onu da mı tanıyorsunuz” demekten yoruluyorum. O ise sadece gülümsüyor.

“Ben bir ceviz ağacıym Gördes’te”

Zorlu Center birden buram buram Anadolu kokuyor. Çelebi tepeden iniyor, “Benim Manisa Gördes’te 3 bin 750 cevizim var” diyor. 200 dönüm arazide yetiştirdiği ağaçları çocuk şefkatiyle anlatıyor. “Ben bir ceviz ağacıym...” Kalbimden Nazım geçiyor... Sohbetin finalini reklama ayırıyoruz.



Haklı olarak kendi dünyasına toz kondurmuyor Aziz Çelebi. Türkiye’de ona göre film teknolojisi ve reklam dünyasını yakalayacak sektör yok gibi. Üstelik Avrupa’nın en kaliteli. Tek üzüntüsü reklamverenler. Çünkü kurumları aşırı müdahaleci buluyor. Tasarımcının ve senaristin yaratıcılığına darbe vurulduğunu savunuyor. Veda vakti. Telefonu çalıyor, büyük bir markanın reklamıyla ilgili konuşma yapıyor. Artık yola çıkmaya hazır. 3 bin 750 evladı onu bekliyor...

Modern bir gezginsiniz. Son gezinizden başlasak...

Vakit buldukça geziyorum aslında. Sondan başlamak gerekirse, motor turu yapan arkadaşımın peşine takılıp Latin Amerika’ya gittim. Motorcu değilim ama yüzde 85 off-road bir turdu, arkada giden Land Rover’lardan birini kullandım. Patagonya çok enteresan bir bölge. Darwin’in türlerin kökeni araştırmasına başladığı yer. 30 yıl yaşamış orada. Dünyanın dibi, “El Mundo” diyorlar. Jeolojik olarak da ilk oluşumunu tamamlayan bölgeymiş burası.

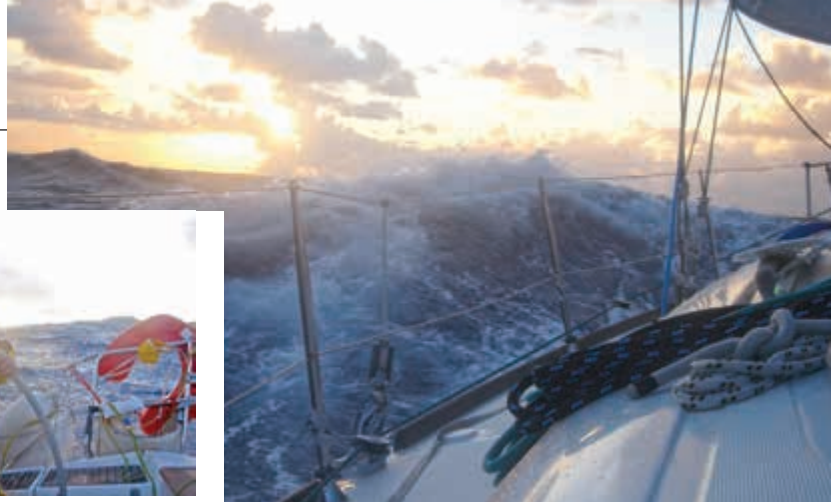
Enteresan yer dediniz, dikkatinizi neler çekti?

İnsanları ilginç, tipleri hafif Asyalıya benziyor. Mapuche diye bir kabile varmış orada, yüzyılın başında neredeyse yok olmuşlar. Az da olsa ırktan gelen bir topluluk var. Mapuche’ler suyun içinde çıplak

yaşayan bir kabile. Her taraf buzul, onlar çırlıçıplak yaşıyorlar. Balina yağı sürüyorlarmış vücutlarına. Ateş Toprakları’nın karşı kıyısında, Punta Arenas diye bir bölge var, Şili’ye bağlı. Caddelerde zaman zaman direklerin arasına halat geriliyor. Niye? Çünkü rüzgar zaman zaman 130 km ile esiyor burada. Sokakta yürürken iplere tutunmazsan uçuyorsun. Üç büyük dağ var; 2 bin 300 ile 2 bin 600 metre arasında. İnanabiliyor musunuz, dağlar granit. Patagonya nüfusu çok az tabii. 60’ların, 70’lerin Türkiye’si gibi bir yer. Fotoğraflar çektim. Belgesel film yapacağım, hazırlıklarım sürüyor.

Rotanızda Afrika da var mı?

Elbette. Geçen yıl Cape Town’daydım. Uzun süre kaldım. Denize girmek sorun; dışarı 30 derece, su 6 derece. Ayağımı iki dakika tutamazsın, buz. Bir de “Köpekbalığı acaba neremden yer?” diye düşünüyorsun. Sahiller köpekbalığı kaynıyor. Dünyanın en iyi sörfçüleri yarışmalar yapıyor köpekbalıklarının arasında. Anlamak mümkün değil. Ama yine de söylüyorum, bence dünyada yaşanabilecek iki üç yer varsa biri de Cape Town. Doğası muhteşem. Gana’ya gittim. O geziyi tetikleyen de bir vakıf oldu. Adı Kibele. Vakıf tamamen doktorlardan oluşuyor. Kibele, az gelişmiş ülkelere doğumla ilgili eğitimler veriyor. Bir gün sohbette Gana’ya gideceklerini öğrendim. “Ben de geleyim, orada çekimler yapayım” dedim. Hikâye





böyle başladı. Manzara, insanlar, yaşam çok etkileyici. Fotoğrafladım. O anlar kitap oldu. Ve o kitap yarışmaya girdi. Avrupada da ilk yediye kaldı.

Gelelim büyük maceraya... Okyanusta neler yaşadınız ?

Mart 2006. 5 kişi Kuzey Atlantik'i geçtik. Bermudadan Portekiz'e kadar geldik. Bu dünyada çok az insanın cesaret edebileceği bir rota. Bizim de çok bildiğimizden değildi aslında, neredeyse ölüyorduk. Bir arkadaşımız okyanusun ortasında suya düştü. Zar zor aldık sudan. Okyanusu 15 günde geçtik. O 15 günde 6 defa yemek yiyebildik. Hava ortalaması 65 knot, dalga yüksekliği 18-20 metre. Gerçekten mucize eseri yaşıyoruz. 2 bin 100 mil geldik. Okyanusta üç dört gün sonra zaman ve mekan kavramı yok oluyor. 360 derece deniz, 360 derece gökyüzü. Leke yok. Hiçbir şey hissetmiyorsun. Başlangıçta biraz endişe, korku oluyor ama kısa sürede kayboluyor. Çünkü

yapacak bir şey yok. Hava raporu aldığımızda Bermudada, 40. Paralelde fırtına gözüküyordu. Bir arkadaşımız "38. Paralelde gidelim" dedi. Bize zaten rüzgâr lazımdı ve hava dört gün sert gözüküyor, dördüncü günün sonunda normale dönüyordu. Ama öyle olmadı, aksine sertleşti. Fırtınanın göbeği güneşe kayd. Arkadaş da rotayı değiştirmede. Bu arada telsiz menzili dışına çıktık. O 15 günün 12 günü kesintisiz yağmur yağdı. Çok kötüydü. Kendini fare gibi hissediyorsun. Üstünde kat kat kıyafet var ve hepsi ıslak, kamara ıslak.

Otomatik pilota da gidemiyorsun, çünkü onun için motor çalışırman lazım. 2 bin 100 mil yol gidiyorsun, yolda benzinci yok ki. Günde bir saat motorları çalıştırıyorduk, o da aküler şarj olsun, navigasyon çalışsın diye. Türkiyede bu rotayı kullanan, deneyimi olan başka kimse yok. Biz de acayip denizciler değiliz. Ancak tüm o zorluklara rağmen hiçbirimiz denizden soğumadı.

Arkadaşınız nasıl düştü denize, dev dalgalardan nasıl kurtardınız peki?

Nöbet değişiyorduk, giyinip çıktım. Dümendeyim. Arif de navigasyona bakmak için çıkmış ama o sırada can yeleğini çıkarmış, üzerinde off-shore elbise varmış. Makara sisteminin halatı çarptı. Dört kaburgası kırılmış. Arif'i denize düşerken gördüm. Bağırıp çağırıyorum. Tekneden biri düştüğünde

kuraldır, kim görürse elindeki her şeyi bırakıp gözünü ondan ayırmaz. Eğer bir saniye bile gözünü kırparsan nerede olduğunu bulamazsın. Ben "Düştü" diye bağıyorum ama kamara arka tarafında, rüzgâr çok kötü, sesimi duyuramıyorum. Mecburen döndüm ve "Arif düştü" dedim. Bir baktım Arif yok. Dalga o sırada 8-10 metreye inmişti. Herkes dışarı çıktı. Hava çok kötüydü ama bir şekilde Arif'i bulup çıkardık sudan. 5 dakika sonra da hava kararmıştı zaten...

Karaya çıktığınızda ne yaptınız?

Zar zor bağladık tekneyi marinaya. Çıktık ama anlamıyorsun hiçbir şey. İlk gün yürüyemedik. Oteldeki ilk gece kalktım, duvara vurdum kendimi. Yaşamamız gerçekten mucizeydi. Teknede bir gün 17 saat kamaradan dışarı çıkamamıştık. Tam bir felaketti kısacası.

Hobileriniz arasında başka neler var? Başka ne gibi maceralar yaşadınız?

Dalgıçlık... Kızıldeniz'de başıma öyle bir olay geldi ki! Dalışta suyun altında kayboldum. Şarm El-Şeyh'te oldu bu. Mısırlı rehber gençle çift çift dalyorduk. Sevgilisi gelince rehber dalışta benimle ilgilenmedi tabii. Maskem su alıyordu, ben de dibe dalıp içindek suyu tahliye edeyim istedim. Oturdum dibe, maskeyi temizledim, bir baktım kimse yok! Rehber de uyarmamış



LİDERLİK YOLUNDA ETİK DEĞERLERDEN ASLA VAZGEÇME.

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



grubu, gitmişler. 18 metre suyun altındayım ve sağa mı gideyim sola mı bilemedim. Hâlbuki kural belli; direkt suyun üstüne çıkacaksın. Ama o an bunu düşünemedim. Tam aksine denizin dibinde oturmuş, nereye gideceğime bakıyordum. Sonra biraz gittim ama neredeyse kalp krizi geçiriyordum. Koluma bir şey yaptırı. Baktım bir el. Kanyon geçişi dalışını tamamlayan grubun rehberi görmüş beni. “Ne yapıyorsun burada” dedi, “İyiym, gözlüğümü bağlıyorum” dedim. Adamın yüzündeki ifade çok komikti. Böyle bir şey olabilir mi? O sırada denizin içinde yine bir baktım Fehim diye bir arkadaşım var, yüzüyor ama sırtındaki tüp de başka bir yerde yüzüyor! Yanına gittim ve “Tüpün açılmış, bağlayayım” dedim. Fehim’i bacaklarımın arasına aldım üstündeyim, tüpü takıyorum, bir baktım benim sırtımda da Ercan. Bu kez ben “Ne yapıyorsun” dedim, “Tüpün açılmış” dedi. Fehim’in üstünde ben, benim üstümde Ercan; çok enteresan, gülünç bir kareydi suyun altında.

Peki okyanus gibi tehlikeli bir maceraya girmeden önce hiç sigorta yaptırmayı düşündünüz mü? Çekimlerde sigorta yaptırıyor musunuz? Sigortayla aranız nasıl?

Şöyle yanıt vereyim; o mevsimde ticari ya da başka bir gemi olsa ve başına bir şey gelse dünyadaki bütün sigorta anlaşmaları iptal oluyor. Çünkü rota ya da mevsim ters. Başka bir menzilden gitmesi lazım. Hiçbir iletişim olmuyor ki! “Ne işin vardı orada” diyor sigorta şirketi. Ama benim özel sağlık sigortam var Allianz’dan. Çok gerekli olduğuna da inanıyorum zaten. Ayrıca sigortasız hiçbir şeyim yoktur. Evim, arabam, stüdyom, her şeyim sigortalı. Bireysel emekliliğim vardı ama çıkacağım. Çünkü inancım kalmadı. Biz iş çekimlerinde herkese sigorta yaptırırız. Ancak son süreçte şöyle bir sorun yaşadık: Kamera, kamera ekipmanı gibi teknik malzemeleri sigortalatacak şirketi çok zor bulduk. Zaten sadece Axa Sigorta yapıyor bu. Halbuki dünyanın filmi çekiliyor. Bu başlı başına bir pazar bence.

Bankalar ve reklam... Biraz da bu dünyayı anlatır mısınız?

Ferzan Özpetek’le Fortise (Dışbank) reklam filmi çektim. Hatırlarsanız Orhan Gencebay ve Türkan Şoray’ın rol aldığı reklam... Yönetmeni de yine Türkiye’de ilk defa reklam çeken Ferzan Özpetek’ti. Ferzan’ı İtalya’dan

ben getirdim. Tanışmıyorduk ama bu proje için getirdim. Çünkü oyuncular gibi yönetmenin de ünlü olmasını istediler. Serra Yılmaz iyi arkadaşımıdır. Onunla konuşuyorduk. O da Ferzan’ın çok yakın arkadaşımı. Serra, “Ferzan ilk reklam filmini çekiyor İtalya’da, bir posta şirketi adına galiba” diye anlatıyordu. 15 gün sonra da banka projesi geldi karşıma. Serra’yı aradım ve projeyi anlattım, “Bir konuşalım” dedim. Konuştuk İtalya’dan Ferzan’la. Ferzan titiz adam, iyice araştırdıktan sonra geldi bana ve “Ya Aziz, senin hakkında negatif konuşan hiç kimse yok” dedi. Birlikte üç film çektik. Bunlar Ferzan’ın Türkiye’deki ilk reklam filmleri oldu. İş Bankası ve Yapı Kredi’nin reklam filmlerini çektim. Sadece bankalar değil Banvit, Şen Piliç, Peugeot, UNO, Komşu Fırın, Vestel gibi şirketlerle de çalıştım. Erol Aksoy’un faktoring şirketinin halka arzı için reklam filmi yaptım. Koça geçmeden önce Opet’e de bir film yaptık. Büyük bir operasyondur. Fransadan bir animatör ekip geldi. 8 kamerayla çektik filmi. Haliç Köprüsü açıkken üzerinden bir sürücü Toyota ile atladı.

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



İnşaat varsa 'risk de var!



Hummalı bir şekilde ürettiği yeni inşaat projeleriyle büyümesini sürdüren inşaat sektörünün riskleri de artıyor. Peki sigorta sistemi, proje sahibi şirket ve tüketici için farklılık gösteren bu risklerin ne kadarını güvence altına alıyor?

Gerek nüfus artışına bağlı konut ihtiyacı gerekse kiralama veya değer artışlarından yararlanma

amaçlı yatırım aracı olarak öne çıkması inşaat sektörünü büyütmeye devam ediyor. Buna kentsel dönüşüm gibi ucu açık bir yeniden yapılanma hamlesi de eklendiğinde karşımıza ülke ekonomisinde lokomotif konuma gelen büyük bir sektör çıkıyor.

Ancak on binlerce kişinin çalışmasıyla üretilen ve pazarlanan yapıların alıcıları da düşünüldüğünde ortaya çıkan bu muazzam ekonomi bir o kadar da risk taşıyor. Peki inşaatın



temeline kazma vurulmasından anahtar teslimine kadarki bu süreçte ortaya çıkabilecek riskler neler ve bunları minimuma indirmek mümkün mü?

İnşaat projeleri başlangıcından tamamlanmasına kadar çok sayıda risk barındırıyor. Projeye uygun arsa seçiminden alıcı kitlesinin doğru analizine, dünya ve ülke çapında yaşanan ekonomik gelişmelerden yasal izinlerde çıkabilecek sorunlara

kadar birçok unsur inşaat sürecini tehlikeye sokabiliyor. Çalışanların başına gelebilecek sağlık problemleri ya da pazardan kaynaklanan risklerin tümü her inşaatın başlangıcından tüketiciye teslimine kadar geçen sürede farklılık gösteriyor. Risklerin çeşitliliği göz önüne alındığında tümten risksiz bir inşaat projesinden bahsedemeyiz. Ancak sigorta sistemi içinde yaralarak bu riskleri minimuma indirmek elbette mümkün.

Bazı riskler kontrol edilebiliyor

İnşaat yüksek mühendisi ve konut değerlendirme eksperti Murat Ergin, yeterli sermaye olmadan başlanılan projelerde, maketten satıp nakit akışı sağlayarak inşaatı bitirmeye çalışan şirketlerin çok çeşitli risklere maruz kalabildiğini belirtiyor. Satışların azaldığı dönemde inşaat sektörü yavaşlayıp durma noktasına gelebiliyor. Hatta bu gibi durumlar inşaat şirketlerini batma noktasına kadar götürebiliyor. İnşaat aşamasında finansal kurumlardan kredi kullanılarak alınan gayrimenkullerde riski azaltmaya

yönelik yapılan sigorta türleri bulunuyor.

Bu ve bunun gibi proje ilerledikçe oluşabilecek risklerden bazıları kontrol edilebilirken bazı riskler şirket ve müşteriden bağımsız olarak kontrol edilemiyor. Ergin, dünya ve Türkiye piyasasındaki ekonomik değişikliklerin projelerde meydana getirebileceği risklerin değişkenlik gösterdiğini hatırlatıyor ve risklere şöyle dikkat çekiyor:

“Örneğin döviz kurlarındaki yükseliş inşaat malzemesi fiyatlarında artışa neden olur. Buna bağlı olarak gayrimenkul fiyatları da artar. Ancak müşterinin sermayesi aynı ölçüde artmadığında sektörde bir kısır döngüye girilmesine neden olabilir. Diğer yandan, proje bölgenin ihtiyaçlarına uygun olarak geliştirilmediğinde talebin azalması da yatırımcı için risk unsuru oluşturur.”
Bunlara ek olarak, ruhsat ve projelendirme aşamasında çıkabilecek sorunlar da özellikle maket aşamasında gayrimenkul alan yatırımcılar açısından büyük riskler içeriyor.

“TÜKETİCİ SAHİP OLDUĞU HAKKIN KAPSAMINI İYİ BİLMELİ”

Murat Ergin

İnşaat Yüksek Mühendisi ve Konut Değerleme Eksperti

- ➔ Tüketicilerin öncelikle güçlü mali yapıya sahip inşaat şirketlerini tercih etmeleri gerekiyor. Bunu tespit etmenin yollarından biri de firmanın daha önceki projelerini analiz etmek ve şirketten hizmet almış tüketicilerin geri bildirimlerine bakarak şirketle ilgili şikayet olup olmadığını araştırmak.
- ➔ Ekonomik gelişmeler projelerin konseptlerinde ve satış fiyatlarında değişikliğe gidilmesine neden olabiliyor. Mali sistemin güçlü olabilmesi için sigorta fon sisteminin desteklenerek tüketici ve üreticinin risklerinin azaltılması gerekiyor.
- ➔ Piyasa çıkarılacak yeni sigorta türleriyle de oluşabilecek diğer risklerin önüne geçilmesi sağlanacaktır.
- ➔ Tüketicinin sahip olduğu hakkın kapsamını bilmesi ve oluşabilecek risklere karşı sigorta sisteminde yerini alması da çok önemli. Tüketiciler gayrimenkul edinme sürecinde oluşabilecek riskleri minimuma indirmek için kendilerine sunulan sigorta türlerinden mutlaka yararlanmalı. Bu sayede anahtar teslimine kadar karşılaşılabilecek olumsuz durumlardan kaynaklanan zararları minimuma indirmek mümkün.



Murat Ergin

Projeye özgü poliçe yapılıyor

Peki bu risklerin ne kadarı sigorta kapsamına alınabiliyor? Ergin, sigorta kapsamındaki inşaat projelerinde deprem, hırsızlık, yangın, yıldırım, sel, su baskını, grev, toprak kayması, araç çarpması, terör saldırıları gibi risklerin poliçe kapsamına girebildiğini söylüyor. Tabii poliçelerin kapsamı yapılan projenin niteliğine ve büyüklüğüne göre değişiyor. Son zamanlarda büyük inşaat projelerinde meydana gelen işçi kazaları, üçüncü kişilerin canlarına ve mallarına gelebilecek hasarlar da poliçelerde yer alabiliyor. Proje devam ederken inşaat malzeme, alet, ekipman ve teçhizatlarında meydana

gelebilecek hasarlar da sigorta kapsamına alınabiliyor. Ergin, bu süreçte inşaat şirketlerinin risklerini belirleyerek meydana gelebilecek olumsuzluklara karşı sigorta poliçelerini kendilerine özgü bir şekilde hazırlatmalarının önemine dikkat çekiyor. Örneğin, standart sözleşmelerde belirtilmeyen ve firmaların kontrolü dışı gelişen plan veya ruhsat iptali gibi durumlarda karşılaşılabilecek riskler sözleşmeye eklenerek minimuma indirilebiliyor.

Bütün riskleri içeren sigorta türleri revaçta

Proje sahibi şirketler, inşaat sırasında oluşabilecek risklere karşı farklı sigorta türleri kullanıyor. Bunların ilki, çalışanların sağlık hizmeti alabilmesi için sosyal güvenlik kurumu tarafından yapılan genel sağlık sigortası. Ayrıca mesken, işyeri, otel, fabrika, toplu konut, hastane, okul ve diğer binalar sigortayla teminat kapsamına alınabiliyor. Biten yapılarda ise zorunlu deprem sigortası (DASK) yapılıyor. Yaşadığınız binada depremin meydana getirdiği maddi zararları karşılamaya yönelik bir teminat sistemi olan DASK sayesinde yaşamın deprem öncesindeki temel standartlarında devam edebilmesi amaçlanıyor. Bunlara ek olarak, inşaat projelerinde 'all risks' diye tabir edilen ve bütün riskleri içeren bir sigorta türü bulunuyor. Bu sigortanın kapsamına, teminat süresi

içinde ve inşaat sahasında bulunduğu sırada, mevcut poliçede gösterilen istisnalar dışında kalan, önceden bilinmeyen bir sebeple ani meydana gelen hasarlar da giriyor.

Gelişen inşaat sektörünün sigorta ihtiyaçlarının da genişlediğine dikkat çeken Murat Engin, "Bu tür 'all risks' sigortaların poliçe içeriğini teminat kapsamında ve dışında kalan haller, teminatın süresi, sigortanın başlangıcı ve sonu, hasar halinde sigortalının yükümlülükleri, hasarın tespiti uygulaması, hasar ve tazminatın sonuçları başlıkları oluşturur. Bunun gibi tüm riskleri kapsayan poliçeler inşaat sektöründe çok olumlu karşılanıyor. Sektörün ihtiyacına yönelik olarak bu sigorta türünün çeşitlenerek artması gerekiyor" diyor.

Proje sahibinin kusurları da sigortalanabiliyor

İnşaat projeleri devam ederken tüketicilerin inşaat şirketleri tarafından yapılan kusur ve hatalar nedeniyle zarara uğradığı durumlar da oluyor. Böylesi durumlarda tüketici, zararlarının karşılanması için hukuki yollara başvuruyor. Bu tür davaların sayısı her geçen gün artınca bu durum inşaat şirketlerini ekonomik açıdan zorlamaya başlıyor, hatta bazen projeler





durma aşamasına geliyor. İşte Murat Ergin, inşaat şirketlerinin bu tür risklerden korunma adına “mesleki sorumluluk sigortası”nı tercih ettiğini belirtiyor. Bu ürünle, meydana gelen bir olay nedeniyle, sadece sözleşme süresi içinde, sigortalıya karşı ileri sürülebilecek taleplere karşı makul giderleri de içerecek şekilde poliçede belirtilen miktara kadar teminat verilebiliyor. Söz konusu sigorta eğer sigortalının proje işletmesiyle ilgili sorumluluğu için yaptırıl-

DİKKAT! İNŞAAT ALANI...

- Arsa seçimi projeye uygun yapılmamış olabilir.
- İnşaat şirketi alıcı kitlesini doğru analiz etmemiş olabilir.
- Her proje kendine has özelliklerine dair riskler taşır.
- Dünya ve ülke çapında yaşanan ekonomik gelişmeler masrafları artırabilir.
- Şirketin sektördeki deneyimi değişen koşullara uyumu zorlaştırabilir.
- Proje devam ederken çıkabilecek anlaşmazlıklardan dolayı işçiler greve gidebilir.
- Farklı alanlarda proje üretiminde çevresel faktörler göz ardı edilmiş olabilir.
- Projenin teslim tarihinde gecikmeler yaşanabilir.
- Tüketici ile inşaat firması arasında çıkabilecek sorunlardan doğan hukuki süreç sıkıntı yaratabilir.
- İnşaat şirketinin projeye ayırdığı bütçe iyi dengelenmemiş olabilir.
- Yasal izinlerde sorunlar çıkabilir.
- Proje tüketicisi beklentilerini karşılamamış olabilir.
- Olası iş kazalarıyla çalışanlarda can kaybı ve sağlık problemleri yaşanabilir...

mışsa, sigortalının temsilcisiyle işletmenin yönetiminde, denetiminde olan ya da işletmede çalıştırılan kişilerin sorumluluğunu da karşılıyor. Böylece projede karşılaşılabilecek risklerin minimuma indirilmesi amaçlanıyor. Ergin, proje sahibi şirketlerin kendi kullandıkları krediler için müşterilerine hayat sigortası yaptırdıklarına da değiniyor. Bu

sayede sistemin güvenle devamı sağlanarak daha büyük projelere imza atılmasının önünün açıldığını düşünen Ergin, “Bu ve bunun gibi sigorta türleri karşılaşılabilecek risklere göre çeşitlendirilerek sektörün mali açıdan güçlenmesini sağlayacaktır. Böylece riskleri yüklenen tarafların psikolojik olarak güven duyguları da artacaktır” diyor.





Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

İthal ettiğiniz CNC tezgahının kaportası nakliye sırasında çökerse tamir mi ettirirsiniz, perte ayrılmasını mı istersiniz?

Tezgahı kullanamama nedeniyle yaşayacağınız iş kaybı da sigorta kapsamına girer mi? Tek ayakkabı hasarlıysa diğerinin sigorta açısından durumu nedir?

Tespit ve talep

Toplumun sigorta anlayışının sigorta türüne göre farklılık gösterebildiği durumlarla oldukça sık karşılaşıyoruz. Aynı temel mantık ve sistem üzerine kurulu farklı sigortalardan, işlevselliği açısından bir farklılık bulunmamasına karşın sigortalıların beklentileri farklı olabiliyor. Evimizi su bastığında hasarlı emtianın tutarı kadar hasar talebinde bulunurken, evin hasar görmemiş olan eşyaları için bir hasar talebinde bulunmuyoruz. Ya da otomobilimizle bir trafik kazasına karıştığımızda hasarlı motor kaputunun boyanması veya değişimiyle sorunu giderebiliyorken bu boyutta bir hasar için otomobilin perte ayrılmasını istemiyoruz. Yani hasar talebimizi sigorta bedelinin tamamı üzerinden değil karşılaştığımız hasar bedeli üzerinden yapıyoruz.

Ancak nakliyat sigortalarında durum biraz daha farklılaşabiliyor. Özellikle uluslararası ticarete konu emtiada meydana gelen hasarlarda sigortalıların, emtianın onarımı değil tam ziya kabul edilmesi gerektiği istekleriyle karşılaşılabiliyor.

Örneğin, ithal edilen bir CNC tezgahının nakliye aracının kasasına çarpması sonucu kaportasında oluşan göçük nedeniyle tam ziya kabul edilip perte ayrılması istenebiliyor. Sigortalılar buna gerekçe olarak da makineden verim alamama riski olduğu gibi nedenler ileri sürebiliyor.

Emtianın yurtdışındaki üreticisinde tamiri de dahil olmak üzere masaya konan çözüm önerilerinden sonra bu sefer ticari kaygılar dile getiriliyor. Örneğin, makinenin yurtdışına gönderimi ve tamirde geçecek sürenin ticari faaliyetlerini olumsuz etkileyeceği yönünde sızlanmalardan tutun da emtianın satışının yapıldığını, hatta kaparo alındığını ve bu nedenle elde etmeyi düşündükleri ancak mahrum kaldıkları karın sigorta kapsamında karşılanmaması gerektiği gibi taleplerle karşılaşılabiliyor.

Ticari riskler teminat altında değil

Oysa yukarıda verdiğimiz konut ve otomobil örneğinden yola çıkıp aynı mantıkla hareket edecek olursak, sigorta sisteminin yapılan ekspertiz çerçevesinde ve tespit edilen boyutuyla hasarı tazmin etmesinde bir sıkıntı bulunmuyor. Burada dikkatleri çekmek istediğim iki nokta var...

Birincisi sigorta ticari riskleri teminat altına almıyor. Yani örneğimizde belirttiğimiz CNC tezgahının kullanılamamasından dolayı oluşabilecek iş kaybı sonucu karşılaşılan maddi zararlar sigorta kapsamında bulunmuyor. İkincisi ise bir emtianın tam ziya kabul edilebilmesi için, yapılması öngörülen kurtarma, tamir ve onarım masraflarının emtia bedelinden, dolayısıyla sigorta bedelinden yüksek olması gerekiyor. Bunun kararını da somut verilere dayalı olarak sigorta eksperleri veriyor.

Tabii ki nakliyat esnasında karşılaşılan hasar tipi ve hasara konu emtia çok farklı olabiliyor. Örneğin, özellikle ayakkabı ve tekstil sektörlerinde karşılaştığımız seri ve asorti bozulmalarında çözüm yolları farklılık gösterebiliyor. Yani bir çift ayakkabının teki hasarlı ise hasar bedeli sadece onun için değil ikisi üzerinden hesaplanabiliyor.

Sözünü ettiğim uygulamalar sadece bize özgü değil. Dünyanın neresine giderseniz gidin aynı şekilde uygulanıyor. Örneklerden de görüleceği üzere, sigortayı günlük hayatımızda bu kadar yaygın olarak kullanıyor olsak da farklı branşlarda farklı yorumlar yapılabiliyor.

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

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



Bireysel emeklilik aracısının dikkatine!



Sinan Metin
BES Uzmanı

Biz insanlara zamanla, maddiyatla, insan olmakla ilgili zorluklarda teşhiste bulunan ve reçete yazan insanlarız. Tedavimiz ise sunduğumuz hizmetler. Sigorta ve BES işte burada işe yarıyor...

BES'İN AVANTAJLARI

- ➔ İkinci sözleşmeye giriş aidatı yok.
- ➔ Yönetim gideri kesintisini sıfırlamak mümkün.
- ➔ Aktarım yaparak ek fayda sağlamak mümkün.
- ➔ BES yaptın diye üste para alabiliyorsun: Kapsam müşterisi BES hesabına aylık 200 TL yatırarak ilk yıl için yıllık 168 liralık maliyetle kendine 3 bin liralık bir hesap oluşturabilir.
- ➔ Sistemde 10 yıl kalan bir kişi yatırdığı paranın (limitler içinde) en az yüzde 15'ini devlet katkısı olarak banko alır.
- ➔ Zamanla azalan vergi yükü daha fazla birikim demektir.
- ➔ Kısmi haciz uygulaması birikimlere haciz ve iflas durumunda sınırlı güvence verir.
- ➔ Paranın tamamının devlet güvencesinde(!) olması tasarruf sahipleri için önemli ve diğer yatırım araçlarında olmayan bir durum.
- ➔ BES'e giriş zordu, çıkış daha zordu. Giriş kolaylaştı, çıkış ondan da kolay.

Bu yazımda bireysel emeklilik sisteminin (BES) katılımcıya faydalarını farklı açılardan ele aldım. Böylece aracılara, katılımcılar ve katılımcı adaylarıyla yaptıkları görüşmelerde ipuçları olacak bilgiler vermek istedim. Yorumlamak ve satış gömleğinize uydurmak size kaldı...

İki sebep

BES yaptırmak için iki sebebiniz olmalı. Birincisi “iyi”, ikincisi “gerçek” sebep. Sizin gerçek sebebiniz ne?

Fiyat mı kazanç mı?

Fiyatla mı kazançla mı ilgileniyorsunuz? BES yaptırıyorsunuz çünkü kazançla ilgileniyorsunuz.

“Daha fazla öde” mi?

BES'te “daha fazla öde” diyoruz. Herkes eşit öderse finalde herkesin birikimlerinin aynı olacağını varsayıyoruz. Ödemeden sonrasında ilgilenmiyoruz. Bu durumda fon değiştirmeyi ve farklı fon getirilerini yok sayıyoruz. Daha az katkı payı ödeyerek getirisi yüksek fonlarda katkısını değerlendiren katılımcı ile daha çok katkı ödeyen birinin muhafazakâr fonlarla elde edeceği birikimi yakalamak hatta onu geçmek ihtimalini göz ardı etmiş oluyoruz. İş doğru yapmak gerekmez mi? Neden bunu ihmal ediyoruz?

Aile olmak ve kötü gün dostu BES

Aile olmak ve aile kalabilmek ailenin ekonomik yapısıyla yakından ilgili. Aile ekonomisi evliliklerin ömrünü belirliyor. BES ekonomik olarak aile birliğini destekler. O halde BES için “kötü gün dostudur” diyebiliriz. Zor günlerin birikimi yalnızca emeklilik değildir. Zor gün bugün de başınıza gelebilir. Siz bu zor güne (zamana) maddi olarak ne kadar hazırsınız? İşte asıl mesele budur. Maddi zorluklarda BES reçete olmaktan çok tedavidir. BES tedavisi...

Biz insanlara zamanla, maddiyatla, insan olmakla ilgili zorluklarda teşhiste bulunan ve reçete yazan insanlarız. Tedavimiz ise sunduğumuz hizmetler. Sigorta ve BES işte burada işe yarıyor: Tedavi etmek ve bu tedavi işe yarıyor.

Değişimin neresindesin?

Anais Nin'in güzel bir sözü var: “Her şeyi olduğu gibi görmeyiz, olduğumuz gibi görürüz.”

Değişimin ne kadar farkındasınız? BES'te çok şey değişti. Bu değişimin avantaj ve risklerini ne kadar biliyorsunuz? Faydalandınız mı?

Anılma yaşı: “Hoş bir seda bırakın!”

İşimizi yaparken anılma yaşımızı unutmayalım. Osman Müftüoğlu'nun yazısından alıntı yaptım:

“...Gelecek nesillere hoş bir şey bırakmak yani ‘Baki kalan gök kubbede hoş bir seda olmaya çalışmak’ iyi ve güzel bir hayatın ve daha uzun yıllar hatırlanmanın en önemli sırrıdır. Ben bunu ‘anılma-akılda kalma yaşı’ diye tanımlıyorum. Biyolojik yaşımdan da kronolojik yaşımdan da siz ‘yaşarken’ lazımdır. Anılma yaşımdan ise sizden sonra.”



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Sağlıklı yaşamın sırrı: Önce hareket

Gençliğimizde hiçbir çaba sarf etmesek de iyi olan kemik-kas kitlemiz ve vücut performansımız yaşlanma süreciyle azalma dönemine girer. Vücut kas-kemik kitlemizi ve performansımızı aynı düzeyde tutmak için çaba sarf etmemiz şart hale gelir. Siz de sağlıklı, özgürce ve kimseye bağımlı olmadan yaşamak istiyorsanız hemen “hareket”e geçin...



Doç. Dr. Neslihan Aksu
Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Ortopedi Bölümü

Sağlıklı, uzun ömürlü ve kimseye bağımlı olmadan yaşamak hepimizin temel isteği. Hepimiz iyi veya kötü genetik bir mirasla doğarız. Sahip olduğumuz genetik miras bizi diğer insanlara göre şanslı veya şanssız kılar. Genetik miras çok önemli olsa da yaşam tarzımızın da sağlığını etkisi büyüktür. Çoğumuz hareketin, sadece kilo vermek veya forma girmek ya da form da kalmak için yapılması gerektiğini düşünürüz. Oysa hareket etmek daha önemli sebepler nedeniyle yaşamın vazgeçilmezidir. Vücudumuz hareket etmeye, ayakta durmaya göre organize olmuştur. Kalp, damar, kas, kemik ve diğer tüm doku ve organlarımız, hareket edebilmemiz için özel bir denge ve düzen içindedir..

Kas-iskelet sistemini korumak elinizde

Hareketsiz kalmak eklemlerde hareket kısıtlılığı ve sertliklere neden olur. Bu daha çok elimizle saçların taranması için boyuna veya sırta uzanabilmeye zorluk, belden eğilme yeteneğinin bozulması, çorap giyememe, parmakların ince işlerde kullanılabilmesinde azalma ile düğme iliklemede güçlükler, yeterince dik duramamak, kalça ve diz eklemlerini düz hale getirmede ve katlamada zorlanma, harekete başlarken ve sabah uyanmasında eklem sertliği şeklinde kendini belli eder. Ayrıca kas zayıflığı ve erimesi, kemiklerde zayıflama (osteoporoz), kırıldak yıpranması (kireçlenme), eklemlerde ve kemiklerde şekil bozukluğu (en çok eller ve dizlerde), vücut duruşunda bozukluklar, kamburluk, boyda kısalma, karın kaslarında gevşeme eğilimine sebep olur.

Kalp sağlığına dikkat!

Kan ve plazma miktarında azalma, kalp ve damar sisteminin performansında azalma ve kondisyonsuzluk, damarlarda pıhtı oluşma eğilimi ve tıkanmaların getirdiği sorunları yaşamamak için hareketi yaşamınızın odak noktasına alın.

Hareketsizliğin nefes almada zorlanma, öksürme mekanizmalarında bozulma, hava yollarını temizleyen süpürgeciklerin hareketliliğinde bozulma, akciğer hastalıklarında artmalara yol açacağını asla unutmayın.

Sinir sistemi üzerindeki etkilerini de atlamayın. Sersemlik, dalgınlık, depresyon gibi duygulanım bozuklukları, entelektüel kapasitede azalma, hareketlerimizin denge ve düzeninde bozulma, duyu bozuklukları gibi...

Erkeklik hormonlarında ve sperm oluşumunda azalmalara yol açar! Hareketsizlik, kan şekerimizi düzenleyen insülin etkileşimi ve büyüme hormonunun etkileşiminde bozulmaya neden olabilir. Dokuların yenilenmesinde görev alan büyüme hormonu yaşlandığımızda da etkilidir. İdrar birikmesi ve idrar yapmada zorlanma, taş ve iltihaplanmaya kadar süreci hızlandırır. Yine hareketsiz kaldığımız takdirde kabızlık, iştah azalması sorunlarını yaşamaya başlarsınız.

Güzellik için de önce hareket gerekiyor. Derideki incelmeleri, esneklik kayıplarını, ödem ve şişmeleri düzenli hareketle yenebileceğinizi biliyor musunuz?

Hareketin kazandıracaklarını göz ardı etmeyin!..

Kimseye bağımlı olmadan sağlıklı ve daha uzun bir yaşam, daha güçlü olmak ve daha yüksek bir moddur. Düzenli olarak her gün yapacağımız 1 saat egzersiz uzun yaşama şansımızı artıracaktır. Yapılan araştırmalar göstermiştir ki en basit egzersizleri bile düzenli olarak her gün yapmak diyabet, kanser ve diğer kronik rahatsızlıklara yakalanma riskinizi azaltıyor. Hepimiz yaptığımız işle ilgili bazı vücut bölgelerimizi daha fazla ve uygunsuz kullanmamızdan dolayı belirli ağrılar çekeriz. Masa başı iş yapanlar sırt boyun ağrıları, bilgisayar kullananlar el, el bileği, dirsek ağrıları, ağırlık kaldıranlar bel, omuz ağrıları gibi. Yaptığınız iş çok ağır olmasa da ufak belirli hareketleri gün boyu tekrarlamak da ağrılara sebep olabilir. Bu nedenle

BU HAREKETLERİ YAPIN

- 1- Her gün en az yarım saat tempolu yürüyün (arkadaşlarla grup olarak veya müzik dinleyerek).
- 2- Bütün eklemlerinizi yavaşça son sınırlarına kadar açıp kapatacak esneme hareketlerini 40-45 kez yapın ve zamanla tolere ettiğiniz kadar artırın.
- 3- Sırtüstü yatarken bacağınızı düz durumda düz bacak kaldırıp indirme hareketini en az 40-45 kez yapın (bu hareket uyluk ön kasınızı güçlendirir -ki bu kas yürümenizi, oturduğunuz yerden kalkmanızı ve merdiven inip çıkmanızı sağlayan temel kastır) ve zamanla tolere ettiğimiz kadar sayıyı artırın.
- 4- Yukardaki hareketlere ek olarak diğer bölge kaslarını çalıştıran hareketler de yapılmalı.

her ne iş yaparsanız yapın, ara sıra işin başından kalkıp 10-15 dakika esneme hareketleri yapmanız sizi bu ağrılardan kurtaracaktır.

Egzersiz denilince aklınıza zor, yorucu koşular değil, daha az yorucu ve zahmetsiz uğraşlar ve hareketler gelmeli. Egzersiz ve harekete başlamak hepimiz için zor gelebilir, o nedenle bunu bir görev veya mecburiyet değil de zevkli hale getirmek şarttır. Egzersizleri arkadaşlarla grup halinde yaparak, yaparken müzik dinleyerek veya televizyon karşısında yaparak ve sevdiğiniz mekanları tercih ederek kendinizi motive edebilirsiniz.

Sadece mükemmel vücuda sahip olmak isteyenler değil, aynı zamanda sağlıklı ve kimseye bağımlı olmadan bir yaşam sürmek isteyenlerin de güçlü kaslara sahip olması gerekir. Sağlıklı kasların en basit olarak yürümemiz, rahat merdiven inip çıkmamız, gündelik ihtiyaçlarımızı karşılamamız için bile bize gerekli olduğunu aklımızdan çıkarmayalım.

Egzersiz ve hareket en basit olarak kan dolaşımınızı artırarak vücut dokularınızın beslenmesini ve oksijenlenmesini sağlar. Beyninize daha fazla kan gitmesi ve bir müddet de olsa yaptığınız egzersize odaklanarak gündelik yaşamdaki streslerden uzaklaşmanızı sağlar. Aktif olmak mutluluk hormonu denilen endorfin salgılamasını artırarak modunuzu yükseltir.





Bir Gece Vakti

Katherine Mansfield

Timaş Yayınları - 374 sayfa

"...İtiraf etmeliyim ki bana hep hayatta hüznü bir şey varmış gibi geldi. Ne olduğunu söylemek zor. Hepimizin bildiği, ölümün, hastalığın, fakirliğin hüznünden bahsetmiyorum. Hayır, bu farklı bir şey. Derinde, çok derinde, insanın bir parçası, aldığı nefes gibi... Ne kadar çok çalışıp kendimi yorsam da durduğum anda orada olduğunu, beklediğini biliyorum. Herkes mi böyle hissediyor diye merak ediyorum. Hiçbir zaman bilemeyeceğiz. Ama o güzel mutlu şarkılarının altında belki de sadece bunun, bu hüznün olabileceğini düşünmek çok ilginç değil mi?"

Virginia Woolf'un "Kıskandığım tek yazar" dediği Katherine Mansfield, modern öykücülüğün en önemli temsilcilerinden biri olarak kabul ediliyor. Derin bir gözlem gücüyle kahramanlarının iç çatışmalarına odaklanan Mansfield'in incelikle işlenmiş öykülerinde Anton Çehov'un izlerini görmek mümkün.

Yeni Zelanda'dan geçen çocukluğu, Londra'daki okul yılları, hastalığı ve tedavi süreci... Mansfield'in yaşamındaki tüm önemli dönemeçler; öykülerin kronolojik sıralandığı bu seçkinin berrak karakterleri üzerinden okunabilir.



Çıplak Ekonomi

Charles Wheelan

Pegasus Yayınları - 336 sayfa

Ekonomi baktığınız her yerdedir; benzin istasyonunda, bakkalda, e-posta kutunuzda ve kumbaranızda. Beş yaşındayken satın aldığınız lolipoplardan 35 yaşındayken yaptığınız konut kredisi ödemelerine kadar, Thomas Carlyle'in tabiriyle "kasvetli bilim" sizi kuşatmıştır. Ekonominin kasvetli olduğu söyleniyor. Ancak Charles Wheelan, Çıplak Ekonomi kitabında bu vazgeçilmez bilimin çok eğlenceli olabileceğini bize gösteriyor. Wheelan, ekonominin üzerindeki "örtüyü" kaldırarak, yani onu tüm diyaframlardan, denklemlerden ve terimlerden sıyrarak ve ona bir miktar mizah ekleyerek sıklıkla gözden kaçmış olan konuları ele alıyor. Sahra Altı Afrika'sı kadar uzak yörelerden ve yazarın kendi arka bahçesi kadar yakın yerlerden bilgece anekdotlar ve mantıklı örnekler veren bu kitap, bizi hepimizi çevreleyen bu ekonomi dünyasında hoş ve eğlenceli bir gezintiye çıkarıyor. Anahtar kavramların gizemini çözüyor, sayıların ardındaki gerçekleri tüm çıplaklığıyla gözler önüne seriyor ve hep sormaktan çekindiğimiz "saçma" soruları yanıtlıyor.



Konstantiniyye Otel'i

Zülfü Livaneli

Doğan Kitap - 480

2014 yılı aralık ayının son günleri... Yedi yıldızlı Konstantiniyye Otel'i'nin açılış günü ve erken bir yılbaşı kutlaması... İstanbul'un seçkin, kalburüstü simaları, Sultanahmet'teki eski Bizans sarayının kalıntıları üzerine yapılan otelde bir araya geliyor. Aralarında kimler yok ki? Politikacılar, belediye başkanları, Amerikan büyükelçisi, Fener Rum patriği, ünlü gazeteciler, gazete patronları, televizyon "yıldızları", eski ve yeni zenginler, büyük işadamları... İstanbul'un yüzlerce yıldır yeraltında yatan ölüleri de davete çağırılmadıkları halde arzi endam etmekte sakınca görmeyip bu cümbüşe dahil oluyorlar. Ve elbette, bir otelin olmazsa olmaz çalışanları, garsonları, komileri, güvenlik görevlileri... Velhasıl Konstantiniyye Otel'i, aslında binlerce yıllık koskoca bir şehir olarak çıkıyor karşımıza. Değişen, dönüşen, ama barındırdığı şiddet nedense aynı kalan bir şehir...

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



Bütçenizi zorlamadan sağlığınızı 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"



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



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

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.