

Ege Sigorta olayının perde arkası!



**KASKO YENİLERKEN
UYULMASI GEREKEN
5 ALTIN KURAL**



**Av. Filiz Kutlu
MAHKEMEYE DEĞİL
ARABULUCUYA GİDİN**



**G-20'nin 3 önceliği ve
sigorta
sektörünün rolü**



**KRİZDE SATIŞ
EĞİTİMLERİNE DEVAM
ETMEK İÇİN 7 NEDEN**



**Tasarrufların yetersizliği
ve BES'in önemi**



**Serhat Süreyya Çetin
İKSİR TUTTU,
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
OLACAK**

OKULA DEVAM EĞİTİM SİGORTASI



Başlangıçtan Mezuniyete, Eğitim Güvencede...

Hayatta yaşanabilecek olumsuzlukların, çocuklarımız için büyük özenle oluşturduğumuz eğitim standardını aşağıya çekmesine izin vermeyelim. "Okula Devam" Eğitim Sigortası sayesinde, beklenmedik durumlarda ortaya çıkabilecek olumsuz koşullarda bile çocuklarımız eğitimlerine devam etsinler.





Güvence Hesabı'na güvenmek..?

Hür Sigorta'nın Güvence Hesabı'na devredilmesinden kısa bir süre sonra, üretim yaptığı tüm branşlardaki ruhsatları iptal edilen Ege Sigorta da aynı akıbeti yaşadı. 200'den fazla insanın çalıştığı Ege Sigorta'da göz göre bu süreç yaşandı. Güvence Hesabı'na güvenilerek süreç uzadıkça uzadı.

Muhtemelen Hazine, Ege Sigorta'ya yeni yönetim atadı ya da atayacak. Şirketlerin yönetimine doğrudan müdahale etme yetkisi olan Hazine'nin böyle bir durumda daha seçici olması bekleniyor. Bu süreç, şirketi bu hale getirenlere bırakılırsa olay daha vahim bir hal alabilir.

Dönelim Güvence Hesabı'na... Adı üzerinde Güvence Hesabı, bu tür beklenmedik gelişmeler de dahil olmak üzere, ağırlıklı olarak trafik kazası sonucunda zarara uğrayan insanların mağdur olmaması için kuruldu. "Kusuru olmaksızın zarar görenlerin, diğer bir ifadeyle mağdurların sigorta şirketlerinin sigortasının yapıldığı kurum" desek yanlışmış olmayız.

Sigorta şirketi ruhsatının iptali gibi durumlar söz konusu olmadığında Güvence Hesabı, sadece ölüm, tedavi ve sakatlık gibi bedensel zararları ödüyor. Örneğin, trafik sigortası olmayan bir araç ölüm, yaralanma veya benzeri kayıplara, zararlara neden olursa; Güvence Hesabı zarar gören kişinin ya da yakınlarının mağdur olmasına müsaade etmeyip tazminatı ilgili kişiye ödüyor, sonra da zorunlu sigortayı yaptırmayan araç sahibinden ödediği parayı gidip tahsil etmeye çalışıyordu. Bu fon oluşturulduğunda, başlangıçta sadece sigortasız kişilerin verdiği zararlar Güvence Hesabı'ndan karşılanıyordu. Ancak ne hikmetse 5684 sayılı kanunla, 2007 yılında iflas eden, ruhsatları iptal edilen sigorta şirketlerinin zorunlu sigortalılarla ilgili olarak ödeyeceği hasarlar da Güvence Hesabı'ndan ödenir hale geldi. Sonuçta geldiğimiz nokta ortada... Yaşananlara bakılırsa fonun içi boşaltılıyor, hem de göstere göstere. Diğer taraftan, bu kadar uzun süre bu gidişata seyirci kalınmasıydı, Ege Sigorta'nın Güvence Hesabı'na maliyeti çok daha az olacaktı. Bu maliyet artışı nedeniyle hesapta para kalmazsa, sonradan mağdur olacakların zararı giderilemeyecek. Bu endişe Hazine Müsteşarlığı'nda da olmalı ki 1 Temmuz 2015'te yürürlüğe giren bir düzenlemeyle Güvence Hesabı'na yapılan aktarımlar artırılmaya çalışıldı. Ki bazı uzmanlara göre bu düzenleme kanuna aykırıydı.

Önümüzdeki dönemde fondaki paralar bu tür zararları karşılamaya yetmezse ne olacak? Muhtemelen Güvence Hesabı'nı güçlendirmek için yapılan kesintiler artırılsın, bu da doğrudan tüketiciye yansısın. Yani primler artacak. Olan oldu, bu yıl iki şirket Güvence Hesabı'na aktarıldı. İşin maliyeti de doğal olarak işini düzgün yapan sigorta şirketleri ile sigorta yaptıranlara kaldı. Şimdi asıl tartışılması gereken konu Güvence Hesabı'na aktarılmayı bekleyen başka şirketler var mı?

Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Hüsnüye Güngör
hgungor@akilliyasamdergisi.com

Görsel Yönetmen
Halil Güneç
hguncu@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Fotoğraf
Gökhan Taşçı
gtasci@borsagundem.com

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

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Dağıtım: Yaysat A.Ş.





18

Karekodlu çeke selam, alacak sigortasına devam
Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özuner, tıkanan vadeli çek sistemine karşı alacak sigortasının tercih edilmesini öneriyor...

20

Sompo yeni fırsatlar kolluyor
Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobo Arimoto, sermayedarları Sompo Japan Nipponkoa için Türkiye'nin stratejik bir ülke olduğunu vurguluyor.

22

Ege Sigorta olayının perde arkası
Hisse satışıyla kasasındaki son parası da kardeş şirkete devredilen, bağımsız denetim raporunda teknik olarak iflası ilan edilen Ege Sigorta'nın ruhsat iptali için neden bu kadar gecikildi?

26

İksir tuttu, Güneşim tamamlayıcı olacak
Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünüyle yenileme garanti süresini 2 yıla indirdiklerine dikkat çekiyor...

34

G-20'nin 3 önceliği ve sigorta sektörünün rolü
Gelişmiş 20 ülke, yeni dönemin önceliklerini 'yatırım', 'uygulama' ve 'kapsayıcılık' olarak belirledi. "Sigorta ve G-20 Hedefleri" konferansında bu önceliklerde sigortanın oynayacağı rol masaya yatırıldı...

40

Müteahhitlerin 'yıldız' sigortacısı sorumlulukta da atağa geçti
İnşaat şirketlerine sunduğu sigorta ürünleriyle adını duyuran Dubai Starr Sigorta, sorumluluk sigortalarında da iddialı...

44

"Mahkemeye değil arabulucuya gidin"
Türkiye'nin ilk resmi arabulucularından, sigorta dünyasının tanınmış hukukçusu Filiz Kutlu'ya göre arabuluculuk, bu haliyle bile ihtilaflara hızlı ve "gizli" çözüm sağlıyor...

60

Evinizi sigortalatın, balayınızda rahat edin
Balaylarını yaz tatiliyle birleştirip uzun süre evlerinden uzak kalan çiftlerin hırsızlık riskinin çok daha fazla olduğunu biliyor muydunuz? Düşün takılarınızı, yeni dayayıp döşediğiniz sıcak yuvanızı sigortayla güvence altına alabilirsiniz...

62

Türkiye'de tasarrufların yetersizliği ve BES'in önemi
Gelişmiş ve gelişmekte olan 12 ülkede yapılan araştırmada "geçim koşulları en zor ülke" Türkiye çıktı. Emekli olduktan sonra tam zamanlı ve yarı zamanlı çalışan oranı en yüksek ülke de Türkiye...

yazarlar

32

Dalkan Delican
Marka yaratmak için emeklilik yatırım fonları

38

Ali Savaşman
Krizde satış eğitimlerine devam etmek için 7 önemli neden

48

Sinan Metin
BES ve sayıların dili

50

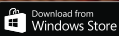
Zeynep Turan Stefan
Proje finansmanında sigorta sektörünün rolü

DÜNYANIN
1 NUMARASI*

AKBANK DİREKT

BANKACILIK İŞLEMLERİNİZ İÇİN HAYATINIZI BÖLMİYİN

Akbank Direkt Mobil'e hızlıca girin,
işinizi birkaç saniyede kolayca halledin.



*2014 Global Mobile Awards'a göre.

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

Anadolu Sigorta'nın faaliyet raporu ödüle doymuyor



Anadolu Sigorta, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından düzenlenen ve faaliyet raporlarının değerlendirildiği 2014 Vision Awards'un "Sigorta" kategorisinde "Platin Ödül" aldı. Bu yıl 13'üncüsü düzenlenen ve 20'nin üzerinde ülkeden 1.000'e yakın başvurunun yapıldığı LACP, dünyanın en saygın yarışmalarından biri olarak kabul ediliyor.

Anadolu Sigorta, "Finansal Hizmetler" kategorisinde de "Gümüş Ödül"e layık görüldü. Anadolu Sigorta'nın 2014 yılı faaliyet raporu aynı zamanda, yarışmaya katılan tüm raporlar arasında "En Yaratıcı" (Most Creative) kategorisinde "Altın Ödül"e; Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) Bölgesi'nde ise "Platin Ödül"e hak kazandı.

Tayburn tarafından çekilen Anadolu Sigorta'nın yeni ofisinin fotoğraflarıyla hazırlanan ve 90 yıllık tarihinden kilometre taşlarına yer veren 2014 yılı faaliyet raporu, yapılan değerlendirmede 100 üzerinden 99 puan aldı. Rapor, kendi sektöründe yarışmaya katılan en iyi faaliyet raporlarından birisi olarak değerlendirilirken; "Kapak Tasarımı", "Hissedarlara Mesaj", "Raporun Anlatımı", "Finansal Raporlar", "Yaratıcılık" ve "Mesajların Yalınlığı" başlıklarından 10 tam puan, "Verilere Erişilebilirlik" başlığından ise 10 üzerinden 9 puan aldı.

Anadolu Sigorta, 2013 yılı faaliyet raporuyla da Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nde "En Yaratıcı" (Most Creative) dalında "Onur Ödülü"ne; "Kendi Sektöründeki Mükemmelliği" dalında da "Gümüş Ödül"e layık görülmüştü. 2001 yılında kurulan Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi, iletişim sektöründe en iyi uygulamaların paylaşımını sağlamak ve örnek gösterilecek iletişim yeteneği gösterenleri ön plana çıkarmak amacıyla düzenleniyor.

Zurich Yat Sigortası ve Yat Asistans'la denizler daha güvenli

Zurich Sigorta Yat Sigortası, deniz araçlarını karada ve denizde, her türlü afet ve kazaya karşı korurken, yat sahiplerinin üçüncü şahıslara verebileceği zararlara karşı sorumluluğunu da teminat altına alıyor. Hırsızlık, karaya oturma, tekne içinde yapılan çalışmalar sırasında doğabilecek hasarlar, çarpma, korsanlık, enkaz çıkarma gibi geniş bir risk haritası çerçevesinde oluşturulan ürün, Yat Asistans hizmetleriyle deniz tutkunlarına ayrıca güven veriyor. Zurich Sigorta, Yat Asistans kapsamında yatta bulunan şahısların kaza, yaralanma ya da hastalık nedeniyle ihtiyaç duyabilecekleri hastane veya ikametgaha seyahatlerini, Avrupa dahil sınırsız olarak karşılıyor. Bu süreçte oluşabilecek konaklama masraflarına destek olunurken ihtiyaç duyulabilecek her türlü acil durumda ilgili kurumlarla temasın sağlanmasını üstleniyor. Yine sigortaya konu olan kişilerin ilaç ihtiyacı durumunda tedarik sağlanıyor ve ilacın sevki karşılanırken, aile üyelerinden birinin vefatı veya evde gerçekleşen bir hasar durumunda sigortalının transferi asistans hizmeti kapsamında yapılıyor. Zurich Yat Sigortası sahipleri, yat temizlik ve bakım hizmetlerinden yakıt ve su ikmal hizmetlerine, denizcilik resmi

işlemlerinden uçak bileti organizasyonuna kadar birçok farklı konuda destek alabiliyor. Yurtdışına yapılacak seyahatler içinse teknenin yurtdışı çıkış işlemleri Zurich Sigorta tarafından sağlanıyor. Asistans paketiyle ayrıca, yat sahiplerinin ihtiyaç duyabilecekleri pek çok konuda ilgili kurumlarla 7/24 bağlantı kurmaları sağlanıyor. Hukuki kefalet hizmetinin üstlenilmesi ve yine yurtdışında gerekebilecek nakit ihtiyacının 1.000 Euro'ya kadar karşılanması, Zurich Yat Asistans'ı farklılaştıran uygulamalar olarak öne çıkıyor.



AYY DEME , RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP



ERGOville oynayanlar gerçek dünya için fark yaratacak

ERGO Türkiye, internette vakit geçirirken aynı zamanda yaşadığı çevreye fayda sağlamak isteyen bireyler için ERGOville sosyal sorumluluk projesini yürütüyor. ERGOville, sosyal medyanın bilinen çiftlik oyunu uygulamalarını andıran ama oynadıkça gerçek dünyada çocukların eğitimi, fidan dikimi ve sahipsiz hayvanların mama gereksinimlerinin karşılanması alanlarında bağış imkanı sağlayan bir yardım oyunu. ERGOville'e giriş yapan kullanıcılar, sadece oyunu oynayarak bağış yapıyor ve yapılan bağışların tüm bedeli ERGO Türkiye tarafından karşılanıyor.

GEN Interactive tarafından ERGO için geliştirilen ERGOville oyununda, 3 temel alanı kullanarak 3 farklı bağış türü için hak kazanabiliyorsunuz. Fidanlık, Park ve Bakımevi alanlarına biraz yakından bakılınca projeye destek veren TEMA (Türkiye Erozyonla Mücadele Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı), TEGV (Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı) ve HAYTAP (Hayvan Hakları Federasyonu) tabelaları görünüyor. Oyunda bulunan bir diğer alan olan ERGO Yardım Evi ise oyundaki çabaların projeye destek veren STK'lar aracılığıyla yardıma dönüşmesini sağlıyor. Her alan için tek bağış hakkı var. Bu hakkını kullananlar ilgili STK'nın bağış sayfasına yönlendiriliyor ve isterlerse bedeli karşılığında ek yardımda bulunabiliyor. ERGOville projesiyle yaklaşık 500 öğrenciye 1 yıllık eğitim desteği, 5 bin fidandan oluşan bir hatıra ormanı ve hayvan barınaklarına 5 ton mama yardımı yapılması planlanıyor.



Güneş Sigorta çalışanları kök hücre bağışçısı oldu



Sağlık Bakanlığı ve Türk Kızılayı işbirliğiyle Ulusal Kemik İliği Bankası oluşturmak amacıyla yürütülen "Türkkök Projesi"ne Güneş Sigorta çalışanlarından destek geldi. Güneş Sigortalılar, 30 Temmuz Perşembe günü Genel Müdürlük binasında Kızılay yetkilileri tarafından düzenlenen bilgilendirme toplantısının ardından kök hücre bağışçısı olmak için sıraya girdi.

Ülkemizde her yıl 800'ü aşkın lösemi hastası uygun kemik iliği bulunamadığı için hayatını yitiriyor. Bu nedenle bir kemik iliği bankasına sahip olmak

ve bu bankalardaki kan örneklerini artırmak büyük önem taşıyor. Kök hücre nakillerinde alıcı ve verici arasındaki uyumu tespit etmek için doku antijenlerine bakılıyor. Doku antijenleri, özellikleri nedeniyle 10 binden fazla çeşitten oluşuyor. Uygun bir bağışçı bulunabilmesi için en az yüz binler hatta milyonlarca insanın taranması gerekiyor. Bu nedenle nakil bekleyen hastalara yardımcı olmak amacıyla, doku antijeni özellikleri bilinen ve kemik iliği/periferik kök hücre bağışçısı olmayı kabul eden çok sayıda gönüllüye gereksinim duyuluyor.

Assist Line yeni web sitesiyle çok daha kolay ve hızlı

Assist Line, iş ortaklarına ve sigortalılara daha iyi ve kaliteli hizmet verebilmek adına web sitesini yeniledi. Yenilenen site üzerinden aranan içeriğe ulaşılması çok daha kolay ve hızlı olacak. Yeniden tasarlanan dinamik içerik yönetimi sayesinde Assist Line'in hizmet ve projeleri hakkında her zaman en güncel bilgiye ulaşılırken yeni ürün ve hizmetler hakkında daha detaylı bilgi alınacak. Kurulan hizmet birimleri network ağı, bu network'e dâhil olan araç kiralama, kurtarıcı, ambulans, ev onarım, butik ve seyahat hizmetleri, oto cam hizmeti ve şirket grubuna ait diğer detaylı bilgilere artık çok daha rahat erişilecek.



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"



Garanti Emeklilik Müşteri Hizmetleri Takımı'na "Altın Ödül"



K. Çağlayan Bakaçan

Garanti Emeklilik iş dünyasının uluslararası alanda en prestijli ödül organizasyonlarından Stevie Ödülleri'nde "Yılın Müşteri Hizmetleri Takımı" kategorisinde "Altın Ödül"; "Yılın Müşteri Hizmetleri Birimi" kategorisinde de "Gümüş Ödül'e" layık görüldü. 2002'den bu yana düzenlenen organizasyonda bu yıl, 60'ın

üzerinde ülkenin farklı sektörlerinden 3 bin 700'ü aşkın aday yarıştı. Adaylar, dünyanın dört bir tarafından 200'ün üzerinde yöneticinin yer aldığı jürinin oylarıyla değerlendirildi. Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı K. Çağlayan Bakaçan,

ödüllere ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Stevie Ödülleri, uluslararası arenada iş dünyası tarafından büyük saygı gören, çok prestijli bir organizasyon. Müşteri memnuniyetini tüm faaliyetlerinin kalbine yerleştiren bir şirket olarak Stevie Ödülleri'nde 'Yılın Müşteri Hizmetleri Takımı' kategorisinde Altın Ödül'e ve 'Yılın Müşteri Hizmetleri Birimi' kategorisinde de Gümüş Ödül'e layık görülmekten büyük mutluluk ve gurur duyduk. Garanti Emeklilik olarak, Müşteri Hizmetleri ekibimizle beklenenin üzerinde müşteri memnuniyeti oluşturarak; eşsiz bir müşteri deneyimi yaşatmak için çalışıyoruz. Müşterilerimize her noktada temas etmeyi önemsiyoruz; onların beklentilerini en doğru şekilde anlamaya, talep ve geri bildirimlerini en hızlı şekilde karşılamaya, yenilikçi ve proaktif çözümler üretmeye odaklanıyoruz."

Sigortayeri.com'dan 1 dakikada 8 farklı teklif



Önde gelen sigorta şirketlerinin ürünlerinin sigortalılara ihtiyaca göre karşılaştırmalı olarak ulaşmasını sağlayan Sigortayeri, trafik ve kasko sigortası yaptırmak isteyenlere en kısa sürede en geniş seçeneği sunuyor. Sigortayeri'nin 3950 numaralı hattına T.C. kimlik numarasını ve plaka numarasını kısa mesaj olarak gönderenler, hem trafik ve/veya kasko sigortalarının vadesinin gelip gelmediğini öğreniyor, hem de vadesi gelmişse tam 60 saniye içerisinde 8 ayrı teklifle karşılaşıyor.

Sigortayeri, kısa mesaj gönderen müşterinin sigortasının vadesi geldiyse, sadece 1 dakika içinde 8 ayrı teklif sunarken, eğer müşterinin vadesi gelmediyse de bilgile-

rini otomatik vade havuzuna aktarıyor. Vade tarihi geldiğindeyse müşteri polise yenilemek için çağrı merkezi tarafından aranarak yine kendisine en uygun teklifler sunuluyor. Bu yolla sigorta yapan müşteriler ayrıca TTNNet, Shell, Lukoil gibi firmalardan hediyeler ve THY Miles & Smiles'tan bonus miller kazanıyor.

Groupama'nın acente memnuniyeti hızla artıyor

Groupama Türkiye, acente memnuniyeti oranını geçen yıla göre 3 puan daha artırarak yüzde 84'e ulaştı. Groupama, 1.706 kişinin katılımıyla GFK araştırma şirketi tarafından gerçekleştirilen anket sonucunda acentelerinin, sağlanan hizmetten duyduğu memnuniyeti ölçerek, onları Groupama'ya bağlayan ana faktörleri tespit etmiş oldu. Genel memnuniyet anketinde geçen yıla oranla yükselen bir grafik sergileyen Groupama, 2015'te, ürün ve hizmetlerle ilgili genel değerlendirmede de performans artışı sağlayarak yüksek memnuniyet oranı yakaladı. Acentelerin Groupama'yı tanıdıklara tavsiye etmesinde ve Groupama ile çalışmaya devam etme eğiliminde de genel memnuniyete paralel olarak Bursa, Trabzon, Adana, İzmir ve Samsun bölgelerinde skorlar yüksek oldu.



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
Yaşamın ellerinde



İstanbul'un üçüncü havalimanı Sompo Japan güvencesinde

Dünyanın en büyük projeleri arasında yer alan ve tamamlan-
dığında altı ayrı pistiyle yılda
150 milyon yolcuya hizmet
vermesi beklenen İstanbul'un
üçüncü havalimanı, Finans-
bank aracılığıyla Sompo Japan
Sigorta tarafından teminat altı-
na alındı. 1 Kasım 2018'e kadar
geçerli olacak poliçeyle 5.8 milyar dolar
değerindeki projenin üçüncü şahıs mali
sorumluluk sigortasıysa 11 milyon dolar
bedel üzerinden teminat altına alındı.



Üçüncü havalimanı inşaatının
ilk fazında yolcu, kargo ve ge-
nel havacılık terminalleri, taksi
yolları, yolcu köprüleri, teknik
yapılar, hava trafik kontrol mer-
kezi, rampa kontrol kuleleri,
yüzey rampaları, VIP tesisleri,
hastane ve tıbbi merkez, kong-
re alanı, cami ve çeşitli ibadet
alanları bulunuyor. Üçüncü havalimanının
2017 yılında tamamlanması beklenen ilk
fazı sonrasında 80 milyon yolcuya hizmet
verilebilecek.

“Tüm zorunlu sigortalarda DASK modeli uygulanmalı”

5 Ağustos'ta İstanbul Tuzla'daki bir fabrikada nitrik asit tankının
delinmesi sonucu kimyasal sızıntı oluşması, denetim yetersizliği
ve sorumluluk sigortaları konusunu bir kez daha gündeme getir-
di. Bu tür olayların önüne geçebilmek için denetlenen ve denetle-
yen kuruluşlara ciddi yaptırımlar uygulanması gerekiyor. Peki bu
konuda sigortacıların görevi ne zaman başlıyor ve ne gibi yü-
kümlülükleri var? Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E.
Baturalp Pamukçu, bu soruyu şöyle yanıtlıyor:

“Bu konuda sigortalılara düşen görev, uygulamada denetimin
sıkı bir takipçisi olmak. Ülkemizde mevcut zorunlu poliçe uygu-
lamalarında elde edilen deneyimler, zorunlu olsa bile cid-
di yaptırımları bulunmayan poliçelerin denetimleri-
nin çok da mümkün olmadığı yönünde. Örneğin,
Türkiyede binlerce dağıtıcı varken, tüpgaz zorunlu
sorumlulukta sadece 97 poliçe kesilmiş durumda.

Keza akaryakıt
istasyonlarıyla
ilgili tehlikeli
maddeler zorunlu
sorumluluk branşın-
da da sadece 36 bin
500 civarında poliçe var.
Bu da sistemin ne denli ye-
tersiz olduğunu gözler
önüne seriyor.”
Pamukçu, 2000 yılından
bu yana zorunlu olmasına
rağmen herhangi bir oto-
matik denetime tabi tutul-
mayan DASK poliçelerin-



de yapılan son uygulamaları ise başarılı buluyor. Pamukçu,
“DASK örneğinde olduğu gibi tüm zorunlu poliçelerin
sigortalılar için elektrik, su benzeri sigortalılar için el-
zem bir başka tüketim kalemine bağlanması, deneti-
min etkin bir şekilde yürütülmesi ve devamı baki-
mından önemli. Benzer uygulamaların diğer zorunlu
poliçeler için de yapılması gerektiğini düşünüyorum”
diyor.

Türkiyede 12 branşta zorunlu sigorta uygulaması ol-
duğunu hatırlatan Pamukçu, araçların yurtdışına çı-
karken almak zorunda oldukları “yeşil kart” sigorta-
sıyla birlikte bu sayının 13'e çıktığını, ancak denetim yetersizliği
yüzünden sigortalılık oranının bir türlü beklenen seviyelere ula-
şamadığını vurguluyor.

Türk Nippon Sigorta'nın daha çok oto dışı branşlarda aktif olma-
yı hedeflediğini belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, sorumluluk
poliçelerine verdikleri önemi de “Sektörde işyeri güvenlik uz-
manları sorumluluk poliçesini, yönetici ve çalışan sorumluluk
(D&O) teminatını, maden çalışanları zorunlu sorumluluk poli-
çesini ilk düzenleyen şirketlerden biriyiz” sözleriyle açıklıyor.



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

RİSKLER NE OLURSA OLSU

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ
SİGORTALARI



NAKLİYAT
SİGORTALARI



İNŞAAT
SİGORTALARI



FERDİ KAZA
SİGORTALARI

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



Liberty
Sigorta®

Kasko yenilerken uyulması gereken 5 altın kural

Kasko sigortanızı yenilerken ne kadar hasarsızlık indirimi alabileceksiniz? Kasko maliyetini düşürmek üzere sıklıkla tercih edilen “muafiyet indirimi” ne anlama geliyor? Sigorta şirketinizi değiştirirseniz hasarsızlık indiriminiz yanar mı? Sigortacınız 7 gün 24 saat size hizmet verebilecek ekip ve kapasiteye sahip mi?..

Sigortam.net, araç sahiplerinin hem daha kapsamlı hem de daha ekonomik hizmet alabilmek için, kasko sigortası yenileme dönemlerinde ne yapması gerektiğini araştırdı. İşte araç sahiplerinin göz önünde bulundurması gereken 5 önemli kural...

1) Hasarsızlık indirimi

Kaskonun yenilenmesi esnasında daha avantajlı bir fiyat alınmasını sağlayan etkenlerin başında hasarsızlık indirimi geliyor. Bir önceki kasko döneminiz esnasında sigortadan hasar talebinde bulunmamışsanız, sigorta prim ücretinizde yüzde 30 ile 60 arasında bir indirimine sahip olabilirsiniz. Burada dikkat edilmesi gereken nokta ise hasarsızlık indiriminin aracı değil, kişiyi kapsamasıdır. Yani daha önceki aracınızda hasar talebinde bulunmadıysanız yeni aracınızda da hasarsızlık indirimi avantajından yararlanabilirsiniz. Hasarsızlık indirimi için sigorta şirketlerinin belirlediği kasko yenileme süreleri ise farklılık gösterebilir. Bu nedenle söz konusu süreleri takip ve kontrol etmeniz gerekir.

2) Muafiyet

Kasko sigortasının maliyetini düşürmek üzere sıklıkla tercih

edilen “muafiyet indirimi” uygulaması, sigorta şirketiyle vardığınız anlaşma gereğince hasarınızın belli bir orana kadar ödeyeceğinize yönelik teminata bulunmanız anlamına gelir. Bu oran yüzde 1, 2, 3 gibi değişiklikler gösterebilir. Ayrıca kaskonuzu yenilerken muafiyet şartlarında bir değişiklik yapıp yapılmadığına da dikkat etmelisiniz. Muafiyetli bir kasko sigortası satın aldığınızda, hasar ödemesi durumunda bu oran kadar kesinti yapılacağını unutmayın.

3) Kişi ve araç bilgisi

Kasko sigortanızı yenilerken, kişisel bilgilerinizin doğru olmasına dikkat edin. Yeni poliçenizde araç veya kişisel bilgilerinizde bir hata fark etmeniz halinde durumu mutlaka sigorta şirketinize bildirin.

4) Prim artışı

Kaskonuzu yenilerken poliçenizde

beklediğinizden fazla prim artışı olması halinde, sebeplerini araştırın. Eğer tahmin ettiğinizden daha fazla bir artış yapıldığını düşünüyorsanız, başka sigorta şirketlerinden de mutlaka fiyat araştırması yapın ve ilk teklifi aldığınız şirketten yeni bir değerlendirme isteyin. Kasko sigortanızı yenilerken, sigorta şirketinizi değiştirirseniz bile hasarsızlık indirimi gibi avantajlarınızı kullanabileceğinizi unutmayın.

5) 7 gün 24 saat sigorta desteği

Sigorta satın alırken ya da yenileme döneminde herhangi bir ihtiyacınızda 7 gün 24 saat size destek verecek olan profesyonel bir ekip ile çalıştığınızdan emin olun. Kazanın ne zaman yaşanacağı belli olmaz; gece yarısı, bayram, yılbaşı tatili demeden hizmet veren bir sigorta aracı sigortaya gerçekten ihtiyaç duyduğunuz o anlarda yanınızda olacaktır.





Çocuklar, Avusturyalı yaşlılar için şarkı söyledi

VIG'nin (Vienna Insurance Group) ana hissedarı Wiener Städtische Versicherungsverein, bu yıl altıncısı düzenlenen "Kids Camp" etkinliğine ev sahipliği yaptı. 22 farklı ülkeden Avusturya'ya gelen yaklaşık 500 VIG çalışanının çocukları, eğlence dolu iki hafta geçirdi. Yürüyüşler, mağara keşfi, spor etkinlikleri, Viyana ve Salzburg'a turistik gezilerle Wiener Städtische Versicherungsverein, farklı jenerasyonların birbirlerini daha iyi anlamasını sağlayarak, sosyal sorumluluk konusundaki kararlılığını göstermiş oldu.

Wiener Städtische Versicherungsverein Yönetim Kurulu Başkanı Günter Geyer, "VIG Kids Camp, Avusturya'nın yanı sıra Orta ve Doğu Avrupa'daki Vienna Insurance Group'u temsilen gelen çocuklara, ebeveynlerinin uluslararası çalışma ortamı, çeşitlilik ve çok kültürlülük hakkında bilgi edinmek için büyük bir şans verdi" dedi.

Kids Camp etkinlikleri kapsamında düzenlenen huzurevi gezisi ise dayanışma ve toplumsal duyarlılığını artırmayı, farklı kuşakları birbirine yaklaştırmayı amaçlıyordu.



İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞİNİZİ KAYBETSEÑİZ BİLE



YENİ BULANAI BİR İŞ KADAR
ÖDEMELERİNİZİN
KARŞILANMASINI SAĞLAR

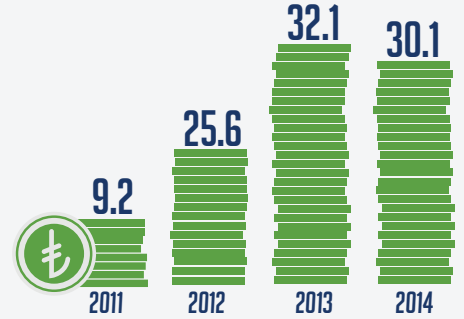
SON 4 YILDA

40 BİN KİŞİYE

İŞSİZLİK SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği



Ray'ın İcra Kurulu'ndan iki genel müdür yardımcısı çıktı



Eyüphan Daldal

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyeleri Eyüphan Daldal ve Anıl Rasih Gülcen, 1 Ağustos itibarıyla Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildiler. Daldal, yeni görevine atanmadan önce oto dışı teknik ve hasar, reasürans direktörü; Gülcen ise satış direktörü olarak görev yapıyordu. 28 yıldır iş hayatında aktif olarak çalışan Eyüphan Daldal, İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra yüksek lisans

eğitimini İstanbul Üniversitesi İnşaat İşletmeciliği Bölümü'nde tamamladı. Profesyonel iş yaşamına 1987 yılında arasında Anadolu Endüstri Holding'de başlayan Daldal, 1989'dan itibaren Halk Bankası'nda kontrol amiri olarak görev yaptı. 1993 yılında Ray Sigorta'ya katılan Daldal, 2007'de kurumsal riskler direktörü oldu. 2012 yılından itibaren İcra Kurulu'na üye olarak dahil oldu ve aynı zamanda oto dışı teknik ve hasar, reasürans direktörlüğünü üstlendi. Eyüphan Daldal, Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla yine daha önce direktörü olduğu Oto Teknik ve Hasar, Reasürans Bölümü'nden sorumlu olacak.

20 yıldır iş hayatında olan Anıl Rasih Gülcen ise İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Bölümü'nden mezun oldu. Profesyonel iş yaşamına 1995 yılında Oyak Sigorta Ankara Bölge Müdürlüğü'nün muhasebe ve finans departmanlarında başlayan Gülcen, 1997'de geçtiği Garanti Sigorta'nın İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde acenteler tahsilat, hasar, teknik ve satış departmanlarında çeşitli görev ve unvanlarda çalıştı, 2002'de de bölge müdürlüğünü üstlendi. 2005'te Garanti Sigorta satış birim müdürü olarak İstanbul'a gelen Gülcen, Garanti Sigorta'da (şimdiki Eureka Sigorta) acenteler-banka-direkt işler, Doğu Grubu ve bünyesel işlerden sorumlu birim müdürü ve son olarak Eureka Sigorta Garanti Bankası kurumsal-ticari-KOBİ bankasürans ve Doğu Grubu bünyesel işlerinden sorumlu direktör pozisyonunda çalıştı. Anıl Rasih Gülcen, Haziran 2010 itibarıyla da İcra Kurulu Üyesi ve satış direktörü olarak Ray Sigorta ailesine katıldı.



Anıl Rasih Gülcen

HDI Sigorta'ya deneyimli yönetici



Ali Doğdu

Ali Doğdu, Genel Müdür Yardımcısı olarak HDI Sigorta yönetim kadrosuna katıldı. 1987 yılında Ankara Üniversitesi SBF İşletme Bölümü'nden mezun olan Doğdu, daha önce Allianz Sigorta ve AXA Sigorta'da çalıştı. Son olarak Aksigorta'da genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu. İyi derecede İngilizce bi-

len Ali Doğdu, HDI Sigorta'da Hasar, Bilgi işlem, Aktüeryal Tarife ve Hukuk bölümlerinin yönetiminden sorumlu olacak.

Mehmet Yetgin, Zurich'e geri döndü

ERGO Türkiye'de finanstan sorumlu icra kurulu üyesi olarak görev yapan Mehmet Yetgin, Mayıs 2015 itibarıyla istifa ederek görevinden ayrılmıştı. Yetgin, ERGO Türkiye'ye katılmadan önce 2013-2014 yılları arasında Zurich Sigorta'da CFO (üst düzey finans yöneticisi) olarak görev yapmıştı. Şimdi Mehmet Yetgin, yine aynı görevle Zurich Sigorta'ya dönüş yaptı.

2000 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Mehmet Yetgin, mezuniye-



tinin 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. 2013'te de CFO olarak Zurich Sigorta'ya katıldı.

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

**BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİKLE
%25 DEVLET KATKISINDAN
SİZ DE FAYDALANIN**

BNP Paribas Cardif Emeklilik'e gelin,
%25 devlet katkısı avantajından yararlanın.
Yeni nesil emeklilikle tanışmak için sizi de
TEB şubeleri ve acentelerimize bekleriz.
bnpparibascardif.com.tr / 444 23 23



**BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK**

Değişen dünyanın
sigortacısı



Karekodlu çeke selam alacak sigortasına devam

Piyasadaki tahsilat riski alarm veriyor. Yılın ilk yarısında karşılıksız çek tutarı yüzde 32 arttı. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, tıkanan vadeli çek sistemine karşı alacak sigortasının tercih edilmesini öneriyor...

Tahsil edilemeyen alacak deyince akla hemen karşılıksız çekler geliyor. Türkiye, Avrupa hatta dünya üzerinde eşi benzeri olmayan bir çek sistemi uyguluyor. Çeki tıpkı senet gibi vadeli bir kredi aracı olarak kullanıyoruz. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, vadeli çek sistemine muadil olarak görülebilecek ticari alacak sigortasıyla şirketlerin alacaklarının yönetiminde önemli avantajlar elde ettiğini vurguluyor. Özüner, bu yolla sağlanabilecek çözümün ayrıntılarını ise şöyle anlatıyor: “Tahsilat konusunda Euler Hermes yaklaşık 44 ülkeyi bir endeks üzerinden inceliyor. Bu endekse baktığımızda en düşük performans gösteren ülkelerden biriyiz. Karşılıksız çeklerin artmasıyla birlikte de tahsilat oranı düşüyor, ticaretteki artan vadeler işletme sermayesi ihtiyacını artırıyor. Vadelerin uzaması ise ülkemizde işletmelerin sermayelerinin yetersiz olmasından kaynaklanıyor. Çözüm, ticari alacak sigortasıyla entegre çalışacak finansman seçeneklerinde yatıyor. Alacakları sigortalanmış firmaların ilgili alacaklarını ihtiyaçları çerçevesinde banka ve faktoring şirketleri nezdinde iskonto etmeleri hem sektörün



Özlem Özüner

sağlıklı büyümesine hem de ihtiyaçların en doğru yöntemle karşılanmasına olanak sağlıyor.”

“Çek kullanım mantığı değişmeli”

Özlem Özüner, son dönemde bankalarca duyurulan karekodlu (QR kodlu) çek uygulamasının tüm şirketler tarafından benimsenmesi halinde faydalı olacağını düşünüyor. Ancak Özüner, “Kısıtlı bir kullanım- sa beklenen faydayı yaratmayacaktır. Şirketlerin çek kullanım mantığını değiştirmesi gerekiyor. Çek, kredili bir ödeme aracı değildir. Bir işletmenin çek keşide etmesi, bu tutarın karşılığını hazır etmiş olması

demek. Oysa Türkiye’de işletmeler birbirlerini ileri vadede ödeme yapmak üzere kredilendiriyor. Bu, sigortanın görevi olmalı, işletmeler ciro ve stratejiye odaklanmalı” diyor. Avrupada ticaretin tamamen alacak sigortası üzerinden yapıldığını hatırlatan Özüner, çek sisteminin hemen ortadan kalkmasını ise öngörmüyor ve “Euler Hermes olarak sunduğumuz alacak sigortası gibi mekanizmalar, riskin üçüncü partiler tarafından değerlendirilmesine, daha etkin yönetimine ve sorun halinde tahsilatıyla desteği işletmelerin önüne getiriyor” değerlendirmesini yapıyor.

6 KAT BONUS MİL

SİGORTAYERİ'NDEN

tatil yerini seçmek sizden!

Miles&Smiles üyeleri Sigortayeri'nden yaptırdıkları
tüm sigortalarda 1 TL'ye 1 Mil Kazanıyor!



sigortayeri

TURKISH AIRLINES

Miles&Smiles



www.sigortayeri.com



facebook.com/sigortayeri



twitter.com/sigortayeri



444 10 50

Destek Hattı

Bu kampanya, 31.12.2015 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya dahilinde Seyahat Sigortası'na özel 1 TL'lik harcama 6 Mil'e, Seyahat Sigortası dışındaki tüm sigorta ürünlerinde 1 TL'lik harcama 1 Mil'e eşit olacaktır. Sigortayeri satış kanalları aracılığıyla yapılacak tüm işlemlerde Miles&Smiles kartına Mil yüklenebilecektir. Kampanyaya katılan herkes, kampanya şartlarını kabul etmiş sayılacaktır. Sigortayeri'nin diğer kampanyaları ile birleştirilemez. Her üyenin yalnızca bir kampanya seçme hakkı bulunmaktadır. Satın alma işlemini dilediğiniz herhangi bir kredi kartıyla yapabilirsiniz. Ayrıntılı bilgi için: www.sigortayeri.com

Sompo yeni fırsatlar kolluyor

Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, sermayedarları Sompo Japan Nipponkoa için Türkiye'nin stratejik bir ülke olduğunu vurguluyor. Arimoto, "Türkiye'de her zaman yeni fırsatlara açığız" diyor...

Türkiye sigorta sektörü büyük ölçüde yabancı sermayenin eline geçti. Hala da yabancı sermaye ilgisini sürdürdüğüne tanık oluyoruz. Bazı yatırımcılar bu pazarda aradığını bulamazken bazılarının tam gaz yatırım yapmaya devam ettiği dikkat çekiyor. Bunlardan biri de Sompo Japan Sigorta... Finans Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarına giren şirket, yeni fırsatlar kollamaya devam ediyor.

Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, sermayedarları Sompo Japan Nipponkoa'nın Türkiye'deki faaliyetlerden memnun olduğunu söylüyor. Sompo için Türkiye'nin önemli ve stratejik bir ülke olduğunu vurgulayan Arimoto, "Sompo Japan Nipponkoa, bizden Türkiye'deki lider şirketlerden biri olmamızı ve hem buradaki bireylere hem de Türk sigorta sektörüne daha fazla katkı sağlamamızı bekliyor" diyor. Türkiye'de her zaman yeni fırsatlara açık olduklarını vurgulayan Arimoto, kendisine verilen en önemli görevlerden birinin de iyi koşullar altında yeni fırsatlar bulmak olduğunu, Sompo'nun global pazarda yüksek hedefler gözettiğini belirtiyor. Sompo Japan Nipponkoa'nın Standard & Poor's ile A.M. Best'ten A+, Moody's'ten de A1 notuna sahip olduğunu hatırlatan Arimoto, "Grubumuzun toplam



Shinobu Arimoto



varlıkları 15 milyar dolar civarında. Ayrıca çok iyi bir underwriting bilgisi var. Sermayedarımızın bu avantajlarından yararlanarak, Mayıs 2015 itibarıyla oto dışı branşlarda yüzde 36 oranında büyüdük. Ayrıca, iyi bir kredi notu ve underwriting bilgisi gerektiren kamu-özel sektör ortaklığı projelerine ve İstanbul'daki üçüncü havalimanı projesine katılmayı başardık" diyor. Türk sigorta sektöründe beklediği değişimlere de değinen Arimoto, tüketicileri korumak için yapılacak düzenlemelerin katı olacağını öngörüyor. Sektörün daha şeffaf olması ve daha sorumlu davranması gerektiğini düşünen Arimoto, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Türk sigorta sektöründeki düzenlemelerin, uygulamaların Avrupa'yla

paralel olması gerekiyor. Solvency II buraya da uyarlandığı zaman, küçük sigorta şirketlerinin değişmeden piyasada tutunabilmesi oldukça zorlaşacak. Bu açıdan, acenteler önemli müşterilerinin gözündeki değerlerini gözden geçirmeli ve bu değeri artırmak için çalışmalı."

Kârlılığın anahtarı istikrarlı yönetim

İlk çeyrekte birçok şirket zarar ederken, Sompo Japan Sigorta hem büyümeyi hem de en kârlı beşinci şirket olmayı başardı. Arimoto, bu noktada sürdürülebilir kârlılığın önemi dikkat çekiyor:

"Hissedarlar ile şirket yönetimleri uzun vadeli bir vizyona ve hedefe sahip olmalı. Kısa vadeli sonuçlara göre bu amacı ve vizyonu sık sık değiştirmemeli. Bir başka deyişle, istikrarlı bir yönetim politikası izlenmeli. Türkiye çok dinamik ve sürekli dalgalanan bir pazar olduğundan sektör de uzun vadeli düşünmeli."

Türk sigorta sektörünün hâlâ büyüyen ve gelecek vaat eden bir pazar olduğuna inanan Shinobu Arimoto, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Swiss Re'nin Sigma raporuna göre, 2014 yılında gelişmiş ülkelerdeki hayat dışı sigorta sektörünün büyüme oranı sadece yüzde 1.8'di. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu oran yüzde 8. Artık gelişmiş pazarlardan yüksek büyüme oranları bekleyemiyoruz. Bu açıdan bakıldığında Türkiye hâlâ yabancı yatırımcılar için cazibesini koruyor."

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

Nakite ihtiyacınız olduğu an 1.200 TL, 3.000 TL veya
5.000 TL NakiteTaksit kullanın, 9 taksitte ödeyin.
Acele edin, 31 Ekim'e kadar 9 taksit fırsatını
kaçırmayın!



ALİŞVERİŞTEN
ANLAYAN
**cömert
kart**



Aylık ~~%2,02~~ **%1,49**
5.000 TL

Aylık ~~%2,02~~ **%1,59**
3.000 TL

Aylık ~~%2,02~~ **%1,79**
1.200 TL

**TAKSİTİ
ÖDE**

Kampanyamız 1 Ağustos - 31 Ekim 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 imzalanmasına 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 ekstrelerle 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.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Ege Sigorta olayının perde arkası

Ege Sigorta'nın batışının sektöre asgari 600 milyon TL'ye mal olacağı tahmin ediliyor. Şimdi konunun tek takipçisi yayın organı olarak soruyoruz: Hisse satışıyla kasasındaki son parası da kardeş şirkete devredilen, bağımsız denetim raporunda teknik olarak iflası ilan edilen Ege Sigorta'nın ruhsat iptali için neden bu kadar gecikildi?..

Beklenen oldu ve Hazine Müsteşarlığı, Ege Sigorta'nın faaliyet gösterdiği tüm branşlardaki ruhsatlarını iptal ederek şirketin Güvence Hesabı'na devredilmesine karar verdi. Hatırlanacağı gibi daha önce de Hür Sigorta, Güvence Hesabı'na devredilmişti. Adı üzerinde Güvence Hesabı, bu tür beklenmedik gelişmeler de dahil olmak üzere, ağırlıklı



olarak trafik kazası sonucunda
ülkemizde zarara uğrayan
insanların mağdur olmaması için
kuruldu. “Kusuru olmaksızın
zarar görenlerin, diğer bir
ifadeyle mağdurların sigortasının
yapıldığı kurum” desek yanlışmış
olmayız. Bu yüzden Ege
Sigorta’dan poliçe satın alanlar da
mağdur olmayacak.

Peki böyle bir fon neden oluşturuldu? Sigorta şirketi ruhsatının iptali gibi durumlar söz konusu olmadığında Güvence Hesabı, ölüm, tedavi ve sakatlık gibi sadece zorunlu sigortayı almayan kişilerin yol açtığı bedensel zararları ödüyor. Örneğin trafik sigortası olamayan bir araç bir kişiyi öldürür,

etmek için gerekli aksiyonları almayanlara da "ufak" bir fatura çıkarabilecektir.

Batacak şirkete hisse sattılar

Peki bu noktaya nasıl gelindi? Ege Sigorta'nın Kıbrıs'taki bir şirketten 78 milyon lira alacağı olduğu (muhtemelen patronun başka bir şirketi olduğu tahmin ediliyor), bu alacağın tahsili için hiç bir girişimde bulunmadığı şirketin bağımsız denetim raporunda yazıyordu. Biz de daha önce yazmıştık. Hatta Borsa İstanbul, Bu konuda KAP'ta bir duyuru bile yayınlamıştı.

İkinci bir konu da 10 Temmuz 2015'te Ege Sigorta'nın patronu Mustafa Şahin'in, Euro Yatırım Holding'deki 10 milyon adet hissesini beheri 2.60 liradan 26 milyon liraya Ege Sigorta'ya satması. Yani böylece şirketin kasasındaki 26 milyon lira da patronun başka bir şirketine aktarılmış oldu. Bu işlemi yapmadan önce kamuoyuna "Ege Sigorta'nın gerekli sermayeyi koymak için Hazine ile görüş birliğine vardığı" yönünde bir açıklama yapılıyor.

Bu açıklamanın etkisiyle, 25 Mart 2015'te 1 lira olan Euro Yatırım Holding hisseleri, tam hisse devri yapılmadan kısa bir süre önce 3 lira sınırına kadar yükseliyor. Mustafa Şahin elindeki hisseleri batmak üzere olan Ege Sigorta'ya 2.60 liradan devrettikten sonra da hisseler düşüşe geçiyor. Ağustos ayı başında 1.75 liraya kadar geriliyor.

2 yıl önce uyardıya başlamıştık...

Bu yazdıklarımızı bazıları şaka sanabilir ama gerçek. Peki bu sonuca nasıl gelindi? 2 yıl önce



Kadir Şimşek

üç şirketin yönetim kuruluna Hazine tarafından iki bağımsız üye atandığında, bunu haberleş-tiren tek yayın bizdik. Bu haberimizden dolayı yukarılar-dan uyarı almış, detaylara girmeye gerek yok ama kelime-nin tam anlamıyla "kulağımız bile çekilmişti"...

O zamanlar şirketin unvanı Euro Sigorta'ydı. Daha sonra "Bu isim yoruldu" denilerek değişikliğe gidildi ve unvan "Ege Sigorta" olarak değişti.

Şirket bu arada sürekli trafik sigortası kesmeye başladı. Hatta bu alanda ilk beşe bile girdi. Bazıları bu büyümeyi hayranlıkla izlerken, sektörün deneyimli isimleri hayretler içindeydi. Yine bu olayı haberleş-tiren tek basın organı biz olduk.

Sonra şirketin bağımsız denetim raporu yayınlandı. Bu raporda resmen şirketin teknik olarak iflas ettiği yazıyordu ve internet sitesinde yayınlandı. Bunu da yazan nedense sadece biz olduk. Bütün bunları yazarken Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek'in sitemlerini duyunca

ziyaretine gittik. "Biz soralım, siz anlatın" dedik. Aklımıza gelen şer şeyi sorduk ve "söz söyleyeni bağlar" diyerek kelimesine dokunmadan dediklerini yazdık. Evet, haberci olarak bunu yaptık.

Şirketi "yabancılar" satacaklardı...

Kadir Şimşek son aradığında bayram tatili için Tokat'taydım. "Şirketi satıyoruz. Yabancı ortak bulduk" dedi. Olumsuz haber yapmamamız için de ricada bulundu. "Kadir Bey bayramdır, rahat ol" diyerek telefonu kapattım. Meğer o arada kasadaki son kuruşu diğer şirketlerine aktarmakla meşgul-lermiş.

Sonuçta bir şirket daha battı. Basın kuruluşu olarak bizim içimiz rahat. Umarım bu süreçte yönetiminden denetimine görev alan herkesin içi rahattır. Çünkü olan sektöre oldu. Sektöre tahmini maliyetinin 600 milyon lira olduğu söyleniyor. Acaba ruhsat iptali 3-5 ay önce olsaydı bu rakam çok daha aşağılarda olabilir miydi?

Emeklilik gelirinizi nasıl alırsınız?

**Emeklilik günlerinizi düşünerek tasarruf yaptınız.
Şimdi rahat etme zamanı!**

Sizin için hazırladığımız düzenli gelir seçenekleri ile ister gelir almak istediğiniz süreyi, isterseniz de gelirinizin miktarını belirleyin, ödemelerinizi gerçekleştirelim. Üstelik birikiminiz, yatırım araçlarında değerlenmeye devam etsin.

Sürelili Emeklilik Gelir Planı



Tutara Bağlı Emeklilik Gelir Planı



Planlı Emeklilik Gelir Sigortası



İksir tuttu, Güneşim tamamlayıcı olacak

Güneş Sigorta'nın yeni sağlık sigortası ürünü "İksir" büyük ölçüde amacına ulaştı. Sıradaki tamamlayıcı sağlık var. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünüyle yenileme garanti süresini 2 yıla indirdiklerine dikkat çekiyor...

Güneş Sigorta, sağlık sigortalarındaki hızlı büyümesini sürdürüyor.

Hatırlanacağı gibi şirket, bu alanda yabancı uyruklular için ilk ürünü çıkararak dikkatleri üzerine çekmişti. Güneş Sigorta, yılın ilk yarısında "İksir" adını verdiği sağlık sigortası ürünüyle de ses getirdi. Bu ürün, ilk kez sağlık sigortası yaptıranlara günlük sadece 80 kuruş primle bu hizmeti alma imkanı sunuyor. 2015'in ilk yarısına bireysel sağlıkta yüzde 50 büyüyen Güneş Sigorta, 2013 yılında yüzde 65 kurumsal, yüzde 35 bireysel sağlık sigortası portföyüne sahipti. Şimdi bu oran tam tersine döndü.

İçinde bulunduğumuz eylül ayında tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü pazara sunacak olan Güneş Sigorta'nın Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ile hem sektörün durumunu hem de Güneş Sigorta'yı konuştuk...

Sektör yılın ilk altı ayını nasıl geçirdi?

Sigorta sektörü her şeye rağmen büyüdü. İlk yarı verilerine

GÜNEŞ SIGORTA



baktığımızda yüzde 13.9 ortalama büyüme görüyoruz. Hayat dışında da yüzde 13 büyüme var. Sektör daha hızlı büyüyebilirdi ama seçim öncesi belirsizlik ortamı ve oto sigortalarındaki fiyat rekabeti bunu engelledi. Büyüme ağırlıklı olarak yine oto sigortalarında oldu. Çünkü yeni araç satışları yüzde 50 arttı. Ancak oto sigortalarındaki fiyat rekabeti fazla olduğu için bu alanda araç satışlarına paralel bir büyüme sağlanamadı. Kasko tarafında daha düşük bir büyüme oldu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre ilk beş ayda trafik yüzde 8, sağlık ise yüzde 18 büyüdü.

Peki Güneş Sigorta aynı dönemi nasıl geçirdi?

Hedef branşlara odaklanmaya ve verimliliği artırmak için çalışmaya devam ediyoruz. Bizim için kârlı işler önemli ve o alanlarda büyümeye çalışıyoruz. Bu stratejimizi desteklemeyecek işleri, o branşlarda büyüme kaybı pahasına da olsa yazmıyoruz. Branşları kendi içinde bölümlere ayırarak değerlendiriyoruz.

Büyüme oranlarınız nasıl?

Yılın ilk altı ayında prim üretimimizi yüzde 7 artışla 657 milyon liraya çıkardık. Daha fazla büyüyebilirdik ama bizim için

önemli olan sürdürülebilirlik. Onun için kârlı alanlarda büyümeyi tercih ettik. Konut sigortalarında poliçe sayısı bazında yüzde 30, bireysel sağlık sigortalarında ise yüzde 50 büyüdük. Hedeflerimiz doğrultusunda nakliyat sigortalarında yüzde 35, ferdi kazada yüzde 30, kaskoda yüzde 28, tarım sigortalarında ise yüzde 25 büyüme kaydettik.

Banka sigortacılığına da çok yatırım yaptınız, sonuçlarını almaya başladınız mı?

Evet, her zaman iddialı olduğumuz banka sigortacılığında da iyi bir büyüme elde ettik. Bu alan büyük bir potansiyele sahibiz ve yanımızda VakıfBank gibi büyük bir güç var. Birlikte yürüttüğümüz banka sigortacılığı projesi için önemli adımlar attık. Amacımız daha etkin hizmet verebilmek. VakıfBank müşterilerinin de daha iyi sigorta ürünlerine sahip olmasını amaçlıyoruz. VakıfBank kanalıyla üretilen primlerimizi yüzde 30 artırdık.



Serhat Süreyya Çetin

Sağlık branşında da yeni ürünler çıkardınız. İksir ürününe ilgi nasıl?

Bireysel sağlık sigortasına daha fazla önem vermek hep gündemimizdeydi. Bu doğrultuda “İksir Sağlık Sigortası”nı geliştirdik. Bu ürünle ilk üç 3 ayda 2 bin poliçeye ulaştık. Amacımız sağlık sigortasının herkesin ulaşabileceği bir ürün olmasını sağlamaktır. Ekonomik nedenlerle sigorta sahibi olamayan kesimin de sisteme girmesini sağlarken ciddi teminatlar verdik. Laf olsun diye çıkarılan bir ürün değil; günde 80 kuruş gibi cazip fiyatlarla sigorta imkanı sunuyoruz. Bunun karşılığında A sınıfında yer alan iki hastane grubuyla anlaşma yaptık. Türkiye çapında hastaneleri bulunan bu sağlık gruplarında yüksek limitlerle çok geniş bir teminat kapsamı sunuyoruz. Primi düşük olduğu için belki çok ciro yapmıyor ama bizim için önemli olan oldukça geniş bir kitleyi sağlık sigortasıyla tanıştırmak. Bu ürünü alanlar,

hiçbir zaman istemeyiz ama, bir şekilde rahatsızlanıp kullandıklarında ömür boyu sağlık sigortasının önemini anlamış olacak. Ayrıca sağlık sigortalarındaki uzun süreçleri de kısaltmayı hedefledik. Acentemiz anında bu ürünün poliçesini kendisi kesip müşteriye verebiliyor.

Sağlık demişken, bir de yabancı uyruklulara sağlık sigortası ürününüz vardı...

Evet, geçen yıl nisan ayında, bu konuyla ilgili genelge yayınlanır yayınlanmaz aksiyon aldık ve hızlıca bu talebi karşılamaya başladık. Bu poliçeyi ilk çıkaran, acentesine ilk kestiren şirket olarak da rakiplerimizle arayı açacak şekilde bir atılım yaptık. Acentelerimizle birlikte bu performansı bu yıl da gösteriyoruz. Burada sadece poliçe satmak değil, ülkemizdeki yabancı misafirlerimize en iyi hizmeti vermeyi amaçlıyoruz. Poliçeleri ve ihtiyaç duyacakları tüm bilgilerin bulunduğu dokü-





manları üç dört farklı dilde hazırlattık. Hasar anında onlara hizmet veren bir çağrı merkezi-miz bile var. Kendi dillerinde onlara danışmanlık hizmeti de veriyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortasının biraz geç kalmadınız mı?

Bu konuda yasal düzenlemelerin tam olarak oturmasını bekliyoruz. Bu anlamda beklediğimiz bazı gelişmeler oldu. Beklenen bazı gelişmelerinse artık olmayacağını gördük. Mevcut şartlar altında en iyi tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü çıkarıyoruz. Rakiplerimize göre daha avantajlı bir poliçe hazırladık. 2 yıl bekleme süresiyle yenileme garantisi veriyoruz. Biz burada laf olsun diye bir iş yapmak istemiyoruz. Gerçekten iddialı olmak için giriyoruz. Çünkü tamamlayıcı sağlık ürününe inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde bu ürüne ihtiyaç artacak. SGK'nın katılım paylarını artırması, sigortalıların da artık istedikleri hastaneden hizmet alma alışkanlığını edinmesi bu ürüne ihtiyacı artırıyor.

Farkınız ne olacak?

"Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" adıyla sunacağımız bu üründe yenileme garanti süresini, sağlık sigortalarındaki yaygın uygulamaların aksine 2 yıl gibi kısa bir süreye indirdik. Kimsenin vermediği bir hediye olarak dış paketi koyduk. Ambulans hizmetimiz de olacak. Evet, biraz gecikmiş olabiliriz ama iddialı bir ürünle pazara giriyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası primleri beklentilerin üzerinde değil mi?

Açık konuşmak gerekirse çok ucuz ürünler değil. Fiyatların düşmesi için daha çok katılım olması lazım. Daha fazla satıldığı zaman bu ürünlerin fiyatları da daha aşağıya düşecektir. Ancak diğer taraftan, yatarak tedaviyi de kapsayan bir ürünle eşleştirildiğinde, tamamlayıcı sağlık sigortası önümüzdeki

dönemde bireysel sağlık sigortalılarının yerine geçebilir. Özellikle kurumsal şirketlerin verdiği paket poliçeler yerine tamamlayıcı sağlık ve bir de yatarak tedavi poliçesi sunulacaktır diye düşünüyorum. Çünkü bu tamamlayıcıdan çok destekleyici bir ürün olarak ön plana çıkacak. İki ürünü kombine ettiğinizde mevcut poliçelerin buna dönüşmesini sağlayacak.

Peki bu üründe sınırlama var mı?

Yatarak tedavi paketine ayakta tedaviyi de koyuyoruz. Ayakta tedaviyi yılda 8 kez ile sınırlandırıyoruz ki bu rakam da birçok rakibimize göre yüksek. Ama bir yatarak tedavi poliçesi üzerinden gittiğiniz için sınırlama koymamız gerekiyor. 2015'in ilk yarısına baktığımızda, hedefimiz doğrultusunda bireysel sağlıkta yüzde 50 büyüdük. 2013'te yüzde 65 kurumsal ve yüzde 35 bireysel

"SERBEST TARİFE İLE PRİMLERE ANINDA MÜDAHALE EDİLEBİLİR"

Serhat Süreyya Çetin, yeni genel şartlarda yer almayan ancak sigorta sektörünün beklenti içinde olduğu önemli konular olduğuna dikkat çekiyor. Çetin, bunlardan birinin "tam serbest tarife geçilmesi", diğerininse "doğrudan tazmin" sistemi olduğunu açıklıyor. Sektörde şu an trafik sigortası primlerinin yarı serbest tarife yöntemiyle belirlendiğini hatırlatan Çetin, "Fiyatlar, ayda bir kez Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi sistemine yükleniyor ve bu süre içinde üzerinde değişiklik yapılamıyor. Oysa tam serbest tarifeye geçerek primlere anında müdahale edilebilmesi rekabetin korunması açısından büyük önem taşıyor. Elbette burada sigortalıları mağdur etmeyecek bir yöntemin de kabul edilmesi önemli. Amacımız borsa gibi dakika dakika değişen, alınan bir teklifin bir saat sonra alınan teklifi tutmaması değil. Bu noktada endişelerin teklif sürelerinin 15 günlük geçerlilik süreleriyle giderilebileceğini düşünüyorum. Tam serbest tarifenin hem sigortalılar hem şirketler açısından yarar sağlayacağı bir gerçek" diyor.

"Doğrudan tazmin" ise trafik kazalarında zarar gören araç sahiplerinin hasarı, karşı tarafın sigorta şirketi yerine kendi şirketinden almasını sağlayacak bir uygulama. Çetin'in bu konudaki görüşleri de şöyle:

"Bu uygulamanın hasar ödemelerini hızlandıracağını ve özellikle sigortalı ile sigortacı anlaşmazlıklarını ve müşteri memnuniyetsizliklerini önemli ölçüde kaldıracığını düşünüyorum. Diğer taraftan, sigortalıların trafik sigortası için çalışacağı şirketi seçme aşamasında daha çok araştırma yapacağı ve kendisi için en uygun olanı seçmeyi tercih edeceği görüşündeyim. Sigortalılar mevcut uygulamada, trafik sigortasını aldıkları şirketle direkt muhatap olmayacakları, herhangi bir hasar anında karşı taraf bu şirketle irtibata geçeceği için en uygun fiyatı veren tercih ediyor, hizmeti pek önemsemiyor. İşte 'doğrudan tazmin' sistemiyle bunun değişeceği görüşündeyim. Sigortalı herhangi bir hasara uğradığında kendi sigorta şirketiyle temasa geçeceği için, alacağı hizmeti daha çok önemseyecek ve fiyat rekabeti eskisi kadar etkili olmayacak."

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



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

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

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

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

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



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

satarken, 2015'te yüzde 65 bireysel ve yüzde 35 kurumsala döndük. Bu da belirlediğimiz strateji ve geliştirdiğimiz uygulamaların bir sonucu.

Trafik sigortalarında yeni düzenlemelerin çok tartışılması'nın nedeni nedir?

Yıllardır trafik branşında, sektörü oldukça zorlayan, standartların yeterince belirlenemediği ve sınırları net olmayan genel şartlarla mücadele ediyorduk. Bu yüzden 1 Haziran'da yürürlüğe giren genel şartların; standartların şekillenmesi, kapsamın netleşmesi, sektörün daha rahat karar alabilmesi açısından son derece olumlu sonuçlar doğuracağını düşünüyorum. Bu değişiklikler, sektöre olduğu kadar tüketiciye de olumlu yansiyacak.

Trafik sigortasının en önemli sorunlarından biri, bedeni zararın hesaplanması konusuydu. Yeni düzenlemeyle bu bir standarda bağlanmış durumda. Bedeni tazminatın nasıl hesaplanacağı genel şartlarda açıkça belirtiliyor. Destekten yoksun kalma tazminatının tek bir hesap yöntemiyle, kim hesaplasa hesaplasın aynı sonucu vermesi büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda bütün sigorta şirketleri belirlenen kriterlere göre hesaplama ve ödeme yapabilecek. Aracıların devreye girip mağdur sigortalıları etkileyerek açtıkları davalarla elde ettiği tazminatın önemli bir bölümünden oluşan haksız kazanç son bulacak. Hepsinden önemlisi, destekten yoksun kalan mağdurlar, yıllar süren dava süreçlerini bekleme-



"İTERNETTE SATIŞIN KİMİN ÜZERİNDEN YAPILACĞI VE PORTFÖY MÜLKİYETİ ÖNEMLİ"



Son günlerin en çok tartışılan konularından biri de internetten sigorta satışı. Peki acentelerin karşı çıktığı, şirketlerinse yatırım yapmak için yarıştığı bir dönemde Güneş Sigorta internetten satışlara nasıl bakıyor? Serhat Süreyya Çetin, şöyle yanıtlıyor: "Direkt satış ve internet

satışı hayatımızın gerçeği, bundan kaçış yok. Her ürünün internetten satıldığı bir dönemde, bu gerçeği yok sayarak, acentenin kurtulma şansı yok. 'Türk insanı almaz' diyerek bu işten kurtulamayız. Biz bu kanallardan daha çok trafik, DASK gibi zorunlu ürünlerin satılacağını öngörüyoruz. Kasko bile aslında çok fazla satılacak bir ürün değil. Satılır ama hizmet alma aşamasında acentenin yaptığı işi kim yapacak? Burada asıl sorun, internetten ya da direkt, bu ürünlerin kimin üzerinden satılacağı? Bu konunun netleştirilmesi gerekiyor. Çünkü acenteler açısından sorun burada yatıyor. Sigortalının hasar talebinin alınması ve daha birçok konuda acentenin de çok ciddi bir katma değeri var. Bunu görmemek mümkün değil. Sigortayı internetten alanların da ne kadar kurumsal şirketlerde çalışırlarsa çalışsınlar, acentenin bu fonksiyonuna ihtiyaç duyacaklarını düşünüyorum. Acentenin bunu ön plana çıkarması gerekiyor.

Belki daha da önemli bir konu da portföy mülkiyeti. Bence asıl bunun tartışılması ve konuşulması lazım. Bu konuda bazı çalışmalar yapılıyor. Portföy mülkiyetinin kurallarının çok net bir şekilde belirlenmesi ve ilan edilmesi gerekiyor."

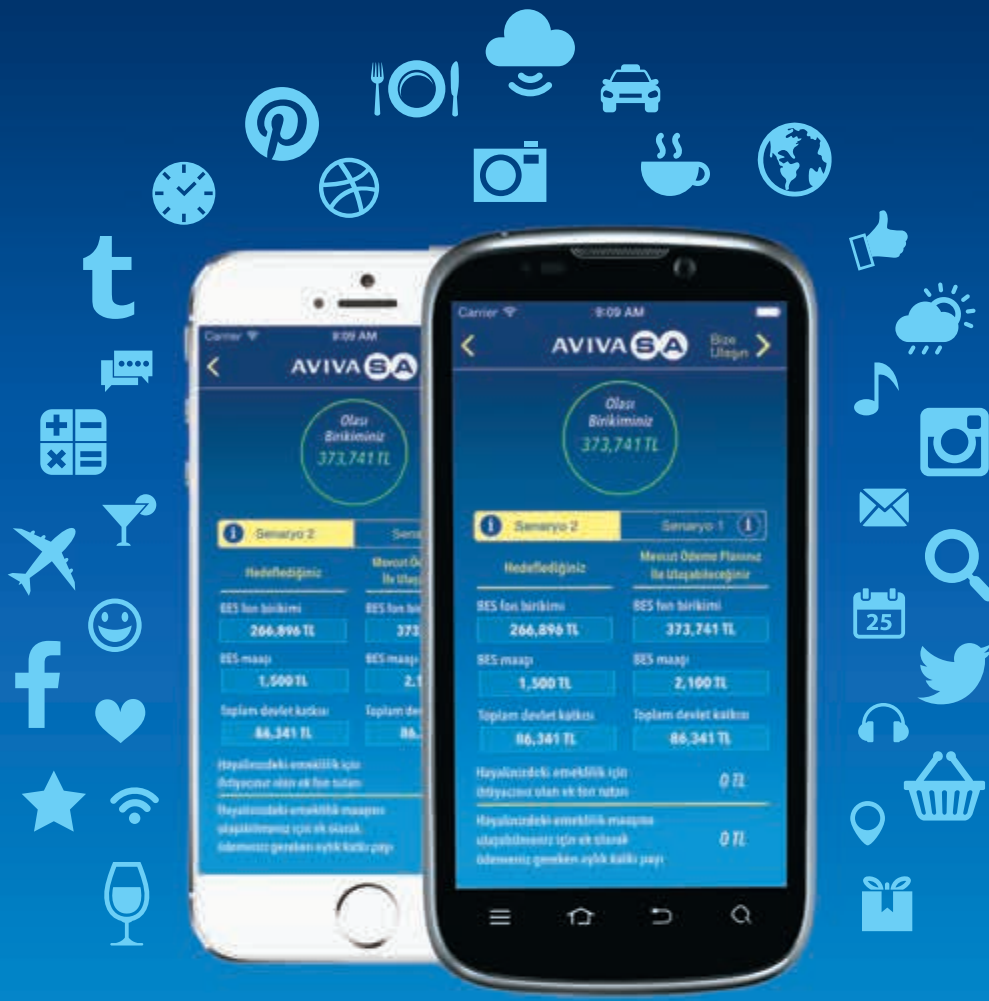


den, en kısa sürede tazminatlarını eksiksiz alabilecek. Sigorta şirketleri ise geleceğe yönelik hesaplamalarını daha rasyonel kriterlerle yapabilecek ve çok daha sağlıklı adımlar atabilecek.

Tedavi masraflarının nasıl karşılanacağı da net mi?

Bu da önemli sorundu. Kazaların ardından tedavi masraflarını kimin karşılayacağı konusundaki belirsizlik de yeni genel şartlarla ortadan kaldırıldı. Tedavi giderlerinin SGK

tarafından karşılanacağı, resmen sigortanın genel şartlarına yazıldı. 2011 yılında çıkan torba yasayla tedavi masrafları esasen SGK'ya devredilmişti. Ancak genel şartlarda değişiklik olmadığı için yaşanan belirsizlik ve "sigorta şirketleri mi SGK mı karşılayacak" sorusu birçok probleme ve birçok dava açılmasına neden oluyordu. Bundan böyle kaza nedeniyle mağdur olan kişinin tedavisine başlanmasından itibaren sürekli sakatlık raporu alana kadar tedavi süresince ortaya çıkan protez organ bedelleri de dahil; bakıcı giderleri, tedaviyle ilgili diğer giderler ile kaza nedeniyle çalışma gücünün kısmen veya tamamen azalmasına bağlı giderler SGK'nın sorumluluğunda olacak. Bunun da sigortalılar ile şirketler arasındaki sorunları ve müşteri memnuniyet-sizliklerini önemli ölçüde azaltacağı görüşündeyim.



avivasa.com.tr/tasarruf-olcer



AvivaSA Tasarruf Ölçer

Geleceğini Hesaplayan Uygulama!

Dilediğiniz her şeyi akıllı telefonunuza yüklediğiniz uygulamalarla paylaşıyor, öğreniyor, ölçüyor veya hesaplıyorsunuz.

Şimdi geleceğinizi hesaplamak için AvivaSA Tasarruf Ölçer var!

AvivaSA Tasarruf Ölçer ile hayalinizdeki bireysel emeklilik maaşı için gereken aylık birikimi anında hesaplayabilirsiniz.

444 11 11
avivasa.com.tr

AVIVA SA

Geleceğini biriktirir



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Türkiye neden global ölçekte markalar çıkaramıyor? Yeterli kaynağımız ve dolayısıyla sabredip bekleyecek zamanımız yok da ondan... İşte size kaynak için doğru adres: Emeklilik yatırım fonları...

Marka yaratmak için emeklilik yatırım fonları

Gelişmekte olan ülkelerin en önemli sorunu global ölçekte markalarının olamamasıdır. Türkiye özelinden de durum böyle. “Dünya ölçeğinde kaç markamız var” dediğimizde sayacağımız yerli markalar, gerçekten global ölçekte bilinen markalar mıdır?

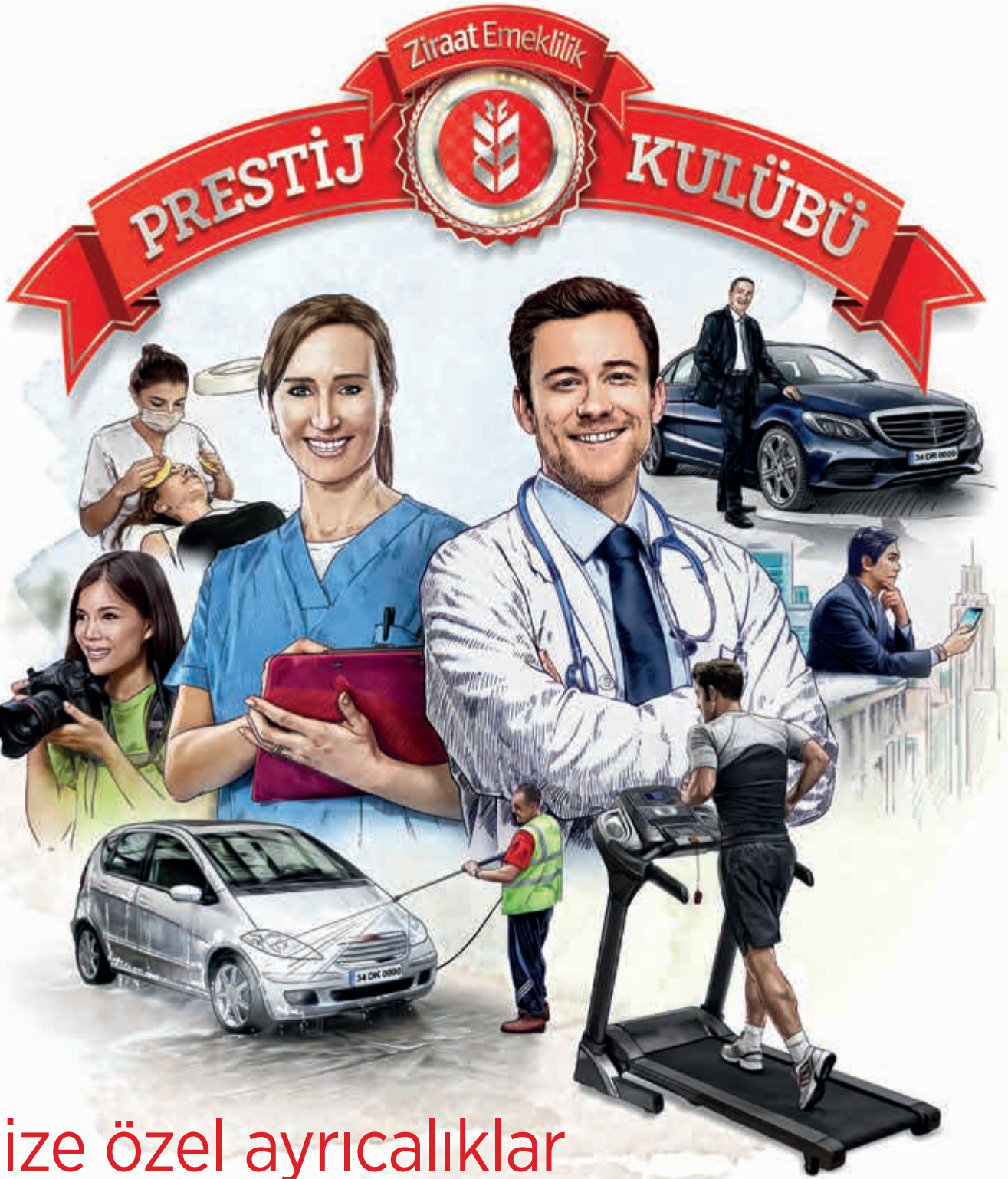
Fonların ölçeği de büyümeli

Herkesin kabul edeceği üzere, çok güçlü ve uzun vadeli Ar-Ge yatırımları yapılabiliyorsanız ancak o zaman global boyutta markalarınız olabilir. Bir işletmenin veya bir sermaye grubunun yapabileceği Ar-Ge yatırımı veya yaratabileceği inovatif değerler kısıtlıdır. Bu boyutta bir yatırım için sermayedarların uzun vadeli sabretmesi gerekir. Daha da önemlisi hiçbir sonuç alamayabilirsiniz! Türkiye gibi sermaye sorunu olan bir ülke için bu boyutta bir yatırım oldukça zordur.

Ancak tüm bunlara ilave olarak emeklilik yatırım fonları gibi uzun vadeli fonlarınız var ve bu fonlar ülke ekonomisi içerisinde önemli bir ölçeğe ulaşırsa, markayı oluşturacak işletmelerin finansal kaynağı emeklilik yatırım fonları olabilecektir.

Rekabet edebilir bir ekonomi için markaya, marka yaratmak için de uzun vadeli sermayeye ihtiyaç var. Sağlıkla kalın.





Size özel ayrıcalıklar Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü'nde

Ziraat Emeklilik'in Pırlanta Bireysel Emeklilik Planı'na
350 TL katkı payı ödeyip katılan tüm kamu hastanesi
kadrolu çalışanlarına, **Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü'nün**
tüm ayrıcalıkları bizden hediye.



**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

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

G-20'nin 3 önceliği ve sigorta sektörünün rolü

Gelişmiş 20 ülke (G-20), yeni dönemin önceliklerini 'yatırım', 'uygulama' ve 'kapsayıcılık' olarak belirledi. TSB ve Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu'nun düzenlediği "Sigorta ve G-20 Hedefleri" konferansında da sigorta sektörünün bu önceliklerde oynayacağı rol masaya yatırıldı...



Türkiye'nin G-20 Dönem Başkanlığı kapsamında, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFIA) işbirliğiyle "Sigorta ve G-20 Hedefleri" konferansı, 29 Temmuz 2015

Çarşamba günü İstanbul'daki Çırağan Sarayı'nda düzenlendi. G-20 gündeminde de yer alan "yatırım", "uygulama" ve "kapsayıcılık" gibi küresel sigortacılık piyasalarını yakından ilgilendiren konuların dört ana başlıkta ele alındığı konferansın açılış konuşmalarını Hazine Müsteşar

Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu Başkanı Dirk Kempthorne ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger yaptı. Ülger, konferanstaki sunumunda özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Ülkemizin dönem başkanlığında 2015 yılında G-20'nin



Ramazan
Ülger

öncelikleri 'yatırım', 'uygulama' ve 'kapsayıcılık' olarak özetleniyor. Sigorta sektörü olarak biz de bu üç önceliğin vazgeçilmez parçalarından biriyiz. Bu nedenle sigorta sektörünü yakından ilgilendiren yatırım, uygulama ve kapsayıcılık konularının ele alınacağı 'Sigorta ve G-20 Hedefleri' konferansını düzenledik. Sonuç olarak yerel ve küresel düzeyde sektörümüze vurgu yaparak sektörümüzün bu çerçevedeki rolüne değindik. Başta politika yapıcı kamu kesimi olmak üzere finans sektöründeki paydaşlar ve reel ekonominin temsilcilerini bir araya getiren konferansın çıktıları Türkiye'nin G-20 nihai raporunda da yer alacak."

EMEKLİLİK FONLARINDA OECD'NİN 16 KAT GERİSİNDEYİZ

Sigorta ve emeklilik sektörünün büyüklüğünün gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında yetersiz kaldığına dikkat çeken TSB Başkanı Ramazan Ülger, şu değerlendirmeyi yaptı: "Avrupa Birliği ve OECD ülkelerinde yüzde 8.5 olan sigorta primlerinin gayri safi milli hasılaya oranı, ülkemizde yüzde 1.5 seviyesinde. Benzer şekilde emeklilik fonlarının gayri safi milli hasıladaki payı OECD ülkelerinde ortalama yüzde 80'in üzerindeyken ülkemizde yüzde 5'in altında. Bu göstergeler alacak çok yolumuz olduğuna işaret etmekle birlikte, ülkemiz nüfusunu ve ekonomik büyüklüğünü dikkate aldığımızda potansiyelimizi de ortaya koyuyor. Uzun zamandır sigorta sektörünün en önemli konusu olan sağlıklı büyüme, ancak tüm paydaşların çabası ve katkısı sonucu gerçekleştirilebilir. Biz de Türkiye Sigorta Birliği olarak büyümenin önündeki engellerin kaldırılması ve büyümeye açık fırsatların ortaya konulması noktasında faaliyetlerimize devam etmekte olduğumuzu bu vesileyle bir kez daha belirtmek isteriz."

Ülger: "Türk sigorta sektörünün ülkemize verdiği teminat tutarı gayri safi milli hasılanın 44 katına kadar ulaştı. Yine sektörümüz sağlık ve emeklilik alanlarında da devletin maliyetlerine ortak olarak kamuya destek veriyor."

İstikrar ve güvenin anahtarı

Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu Başkanı Dirk Kempthorne, konferanstaki konuşmasında istikrar ve güvencenin anahtarı olan sigorta sektöründe uzun vadeli politikaların üretilmesi gerekliliğinin altını çizdi. Kempthorne, Türkiye'nin şu anda genç bir nüfusa sahip olduğunu, ancak ileride bugünün gelişmiş ülkeleri gibi emekli insan sayısının artacağını ve emekli-çalışan dengesinin hükümetlerce iyi sağlanamaması sebebiyle büyük sorunlar doğuracağını belirtti. Bireysel emeklilik sisteminin bu

noktada büyük önem taşıdığını ve zaman içinde hükümetlerin sırtındaki yükü azaltacağını söyleyen Kempthorne, bu vesileyle sağlam temeller üzerinde gelişen sigorta sektörünün, hükümetlerin, sektörün ve özellikle de vatandaşların yararına olduğunu altını çizdi. Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ise G-20'nin 2015 ajandasının üç ana unsuru olan uygulama, kapsayıcılık ve yatırımı irdelediği konuşmasında, sigorta sektörünün ülke ekonomilerindeki istikrar sağlayıcı unsur olarak önemini vurguladı. Kadınların,



Dr. Ahmet
Genç



Dirk Kempthorne

gençlerin ve göçmenlerin ekonomiye entegrasyonunun daha etkin bir şekilde sağlanmasının G-20 için önemli olduğunu sözlerine ekledi.

19 bin çalışan, 15 bin acente, 30 bin BES aracısı...

Ramazan Ülger, konferanstaki sunumunda sigorta sektörüyle ilgili bazı rakamları da paylaştı. Buna göre, 2014 yılı sonu itibarıyla sigorta sektöründe faaliyet gösteren sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinde çalışan sayısı yaklaşık 19 bin. Sektörde 15 bini aşkın acente, 1.305 eksper, 119 broker ve 30 binden fazla bireysel emeklilik aracısı faaliyet gösteriyor.

Sigorta sektörü, son 5 yılda toplam 22.6 milyar Euro tutarında tazminat ödemesi yaptı.

4 BAŞLIK, 4 ÖNERİ

1) Altyapı yatırımları: Fırsatlar ve zorluklar - Altyapı yatırımlarının finansmanı, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler için en önemli konulardan biri. Bu tür yatırımların uzun vadeli finansmanı, projelerin sağlıklı yürümesinin yanı sıra yaratacağı istihdamı da artırıcı etki yapacaktır. Altyapı yatırımlarının en kolay finansman yolu ise altyapı fonlarının oluşturulması ve yatırımcılara sunulması. Bu noktada sigorta ve emeklilik sektörleri, gerekli olan fonu yüksek miktarda ve uzun vadede sağlama kapasiteleriyle katkı sağlayabilecektir.

2) Felaketlerden korunma: Kırılgan kesimler için sigorta - Sigortanın kapsayıcılığının artırılması ve toplumun tüm kesimlerine ulaşması, düşük gelirli için oluşturulan sigorta ürünleri ile tekafül esaslı ürünlerin tasarlanarak sigortalılara sunulmasıyla mümkün.

3) Yaşlanan nüfusun sigortalanması: Çağımızda birçok ülke yaşlanan nüfus olgusuyla karşı karşıya. Şu anda genç nüfus sahibi ülkelerin de 20-30 yıllık dönemler içerisinde yaşlı bir nüfusa sahip olacağı tahmin ediliyor. Sosyal güvenlik sistemine aşırı yük getiren bu sorunun çözümü, sigorta ve emeklilik sektörlerinin sunduğu ürünler, kişilerin yaşlılıklarında da belirli bir standart sahibi olmalarına imkân tanıyacaktır.

4) G-20'ye yönelik B-20 tavsiyeleri: Sigorta ve emeklilik sektörleri faaliyetlerinin spesifik esaslar dahilinde yürütüldüğü, yürürlüğe girecek yeni düzenlemeler tasarlanırken dikkate alınmalı. Özellikle varlık ve yükümlülük değerlemesi ve sermaye yeterliliği gibi alanlarda sigorta ve emeklilik şirketlerinin, uzun dönemli yükümlülükler üstlendiği göz önünde tutularak diğer ticari şirketlerden farklı değerlendirilmesi yerinde olacaktır.

Ülger, 2014 yılında sektörün yaklaşık olarak 9 milyar Euro prim ürettiğini, bireysel emeklilik sisteminde (BES) ise katılımcı-

rın fon büyüklüğünün Haziran 2015 sonu itibarıyla 13 milyar Euro'ya, katılımcı sayısının da 5.5 milyona ulaştığını açıkladı.



YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL

tazminat

+

10 yıl boyunca

1.000 TL

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

1.000 TL

eğitim desteği

Krizde satış eğitimlerine devam etmek için 7 önemli neden



Ali Savaşman
Sandler Training

Ekonomik kriz sebebiyle uygulanan kemer sıkma politikalarından biri de bütçeden eğitime ayrılan payı kısmak hatta tamamen kaldırmaktır.

Satış eğitimlerine ayırdığınız bütçe payını kısımdan ya da tamamen iptal etmeden önce, bu davranışın sebep olacağı "fırsat maliyetleri"ni gözden geçirmenizde yarar var...

Rekabet gücünü artırmak isteyen her firmanın stratejilerinde satış eğitimleri vazgeçilmezdir. Özellikle kriz ortamında bu tip satış eğitimlerinin önemi daha da artmaktadır.

İş hayatında başarının temeli olan satabilme kabiliyetine sahip olabilmek için satış ekibinin düzenli çalışması esastır. Güvenlikçiden santral operatörüne kadar şirkette çalışan herkesin maaşı, ortakların kâr payları hep satış ekiplerinin kazandırdıkları paralarla ödenir. Eğer firma satış yapamıyorsa ne o maaşlar, ne o müthiş prim ve ikramiyeler ne de temettüleri ödenebilir. Birçok firma aslında tek bir sebepten batır: Satış yapamamak! Ekonomik kriz sebebiyle uygulanan kemer sıkma politikalarında genelde ilk yapılan eylemlerden biri de bütçeden eğitime ayrılan payı kısmak hatta tamamen kaldırmaktır. Bu uygulama kısa vadede firma için tasarruf olarak



görünse de orta vadede üretkenliğin azalmasına sebep oluyor.

Gelin isterseniz satış eğitimlerine ayırdığınız bütçe payını kısmadan ya da tamamen iptal etmeden önce, bu davranışın sebep olacağı “fırsat maliyetleri”ni beraberse gözden geçirelim.

Kriz ortamında satış eğitimlerine neden yatırım yapmanız gerektiğini anlatan 7 çok önemli sebebimiz var:

1. Artan satışlar ve üretkenlik:

Satış eğitimleri, satış profesyonellerinin hem kapasitelerini hem de üretkenliklerini artırmasına destek olur. Ayda 20 bin TL satış yapan ortalama bir satıcının satışlarını

Ekonomik kriz sebebiyle uygulanan kemer sıkma politikalarında genelde ilk yapılan eylemlerden biri de bütçeden eğitime ayrılan payı kısmak hatta tamamen kaldırmaktır. Bu uygulama kısa vadede firma için tasarruf olarak görünse de orta vadede üretkenliğin azalmasına sebep oluyor.

sadece yüzde 10 artırması, eğitim için yapılan yatırımın geri dönüşünü sağlamaya yetecektir.

2. Gelişen rekabet gücü: Çalışanlarına yatırım yapan firmalar, aynı zamanda sektördeki konumlarını da güçlendirirler. Ekonomik kriz ortamında rekabet gücü hayatta kalmakla yok olmak arasındaki konumu belirler. Satış eğitimlerinde edinilen yeni fikirler ve stratejiler rakiplerinize karşı elinizi güçlendirecektir. Elde edeceğinizi en ufak bir koz, satışı kapatmakla kapatamamak arasındaki farkı yaratacaktır.

3. Artan çalışan memnuniyeti: İnsanlar yaptığı işte olmak ve iyi hissetmek isterler. Satış eğitimleri, çalışanların becerilerini geliştirerek, kişiliklerini, sosyal becerilerini ve cazibelerini satış sürecinde daha fazla ve etkin kullanmaları yönünde teşvik eder. Bu şekilde hareket eden satıcılar, müşteri ilişkilerini pekiştirerek, tebessümle hatırlanan ortak deneyimler edinerek, satışı yapmak zorunda oldukları bir görev olarak değil, keyif aldıkları bir aktivite olarak algılayacaklardır.

4. Kendine güvenen satış ekibi: Özgüven, satıcının ihtiyaç duyduğu en temel özelliktir. En yalın haliyle özgüven, süreçleri kontrol edebilmek için gerekli olan becerilere sahip olmanın getirdiği doğal bir sonuçtur. Özgüven sahibi bir satıcı sunabileceği çözümlerden bahsederken kendini iyi hisseder, şirketin ürün ve hizmetlerini anlatırken takındığı kendinden emin, otoriter ve uzman tavrıyla da aynı güveni müşterisine yansıtabilir. Ki bu, birlikte iş yapabilmek için ihtiyaç duyulan tek gerçek sebeptir.

5. Yeni ilham ve fikirler: Satış eğitimlerinde öğrenilen yeni fikir ve stratejileri uygulamak, satışı heyecanlı kılar. Heyecan veren, günlük rekabetlere girdiğiniz müddetçe satış eğlenceli bir iştir. Satıcı gün içinde karşılaştığı farklı ve enteresan kişilerin her birinden yeni şeyler öğrenerek bu keyfi sürekli kılar.

6. Motive satış ekibi: Eylemlerinin pozitif sonuçlarını görmek, insanı her zaman daha fazla motive eder. Motivasyon ve kendine güvenme kombinasyonu, satış mesleğinde her zaman geçer akçedir.

7. Müşteri memnuniyeti: Walmart'ın kurucusu Sam Walton'ın da dediği gibi: “Bizim tek bir patronumuz var, o da müşteri! Ve o öyle bir patronudur ki, rakipten alışveriş yapmaya başladığında, yönetim kurulu başkanından başlayarak Walmart'ta çalışan herkesi işinden edebilir.”

Satış ekibiniz, iyi bir satış eğitimiyle satışta başarı için gerekli olan doğru davranış ve eylemleri öğrendiği gibi, onları günlük faaliyetleri kapsamında müşteri karşısında nasıl uygulayacağına da hakim olacaktır.



Müteahhitlerin 'yıldız' sigortacısı sorumlulukta da atağa geçti

Yurtdışında başarılı projelere imza atan inşaat şirketlerine sunduğu sigorta ürünleriyle adını duyuran Dubai Starr Sigorta, öncelikli olarak seçtiği diğer bir alan olan sorumluluk sigortalarında da iddialı...

Yabancı sermayenin Türk sigorta sektörüne ilgisi malum. Satın alma ve ortaklıklar açısından bu ilginin sektörde birçok başarılı sonucuna şahit oluyoruz. Aynı şekilde bazı hayal kırıklıklarına da... Ancak mevcut bir sigorta şirketine ortak ya da ana hissedar olarak katılımdan ziyade Türkiye'de yepyeni bir hayat dışı sigorta şirketinin oluşumunu ve işleyişini öngördüğü için kurulan bir şirket de var. Evet, faaliyetlerini sessiz sedasız sürdüren Dubai Starr Sigorta'dan bahsediyoruz. 2008'de Dubai Group Sigorta olarak kurulan, 2012'de değişen ortaklık yapısıyla bu adı alan şirket, sigorta sektörüne yepyeni bir özkaynak girişi sağlayarak ilave sigorta kapasitesi yaratıyor. Yüzde 51'i Oman Insurance Company, yüzde 49'u Starr Insurance & Reinsurance Limited'e ait olan Dubai Starr Sigorta'nın faaliyet gösterdiği branşlar arasında genel sorumluluk, finansal kayıplar ve hukuksal koruma branşları bulunuyor. Özellikle yurtdışı inşaat sigortalalarında ilk akla gelen şirketlerden biri haline gelen Dubai Starr Sigorta, PartnerRe ile yaptığı işbirliğiyle sorumluluk alanında sağlam adımlarla ilerliyor. Son yıllarda Türkiye'ye gelen ciddi miktardaki yabancı kaynaklı

Dubai Starr Sigorta toplam prim üretiminin yüzde 40'ını oto, yüzde 60'ını oto dışı branşlar oluşturuyor.



Göktuğ Gür



yatırımlardan faydalanan şirketleri hedefleyen Dubai Starr Sigorta'nın Genel Müdürü Göktuğ Gür'le şirketin geldiği noktayı ve gelecek hedeflerini konuştuk...

2015'in ilk 6 ayını nasıl değerlendiriyorsunuz? Siyasi belirsizlikler sektörü nasıl etkiliyor?

Türkiye Sigorta Birliği'nin ilke 5 ayı için açıkladığı verilere baktığımızda, sektörün reel büyümesinin yüzde 4.6 seviyesinde olduğunu görüyoruz. Haziran ayındaki gelişmelerin çok büyük bir değişikliğe yol açtığını sanmıyorum. Burada sevindirici olan, Türk sigorta sektörünün ana branşı

motor olmasına rağmen büyümenin oto dışı branşlarda gerçekleşmesi. Dolayısıyla bu, sektörün kalanı için büyüme adına olumlu bir gelişme. Türk sigorta sektörü gayri safi milli hasılamızla ihracatımızla ve yatırımlarımızla çok doğru orantılı bir sektör. Son 6 aydaki genel gelişmelerin sektöre de sirayet ettiğini düşünüyorum. Siyasi belirsizliklerin şu an için birebir bir etkisini görmüş değiliz. İkinci 6 ayda da bir etki beklemiyoruz. Baktığımızda dolar stabil bir hale geliyor yavaş yavaş. Ekonomik büyüme devam ettiği sürece sigorta sektöründe de doğru orantılı olarak büyüme devam edecektir.



Dubai Starr Sigorta açısından nasıl geçti ilk yılı?

Dubai Starr Sigorta, elementer branşlarda faaliyet gösteren, öncelikli branşları inşaat ve sorumluluk olan yabancı sermayeli bir sigorta şirketi. Şirketimizin üretimimizin yüzde 40'ını oto, yüzde 60'ını oto dışı branşlar oluşturuyor. Dolayısıyla oto ürünlerine de sahibiz, oto stratejilerimiz de var. Fakat farklılaşmaya çalıştığımız branşlar inşaat ve sorumluluk. İlk 6 aylık performansımız oransal olarak biraz farklı, yüzde 53 büyüme elde ettik. Rekabet etmeyi seçtiğimiz branşlarda istediğimiz yerlere geliyoruz. Şu anda şirketimizi inşaat sigortacılığında bir marka olarak, çözüm ortağı olarak konuşuluyor. Özellikle geçtiğimiz yıllarda Türkiye'nin en büyük ihracat kalemlerinden biri inşaat oldu. Türk müteahhitleri yurtdışında çok başarılı projelere imza attı. Biz de ortaklarımızın yurtdışındaki hizmet ağı yurtdışında iş yapan Türk müteahhitlerin emrine sunabildik, o bağlantıları çalıştırabildik. Dolayısıyla yurtdışı coğrafyalarda çözüm ürettik ve onlarla beraber büyüdük. İnşaat sigortacılığın-

da istediğimiz yere çok yaklaşıyoruz. İnşaat sigortalarında bir marka ve güvenilir şirketlerden biri olmak istiyoruz. Keza sorumlulukta da öyle. Türk Ticaret Kanunu'ndaki değişikliklerle ticari kurumların, özel ve tüzel kişiliklerin sorumlulukları değişiyor. Sorumluluk özellikle yurtdışında iş yapan şirketlerin ihtiyaç duyduğu bir sigorta haline geldi. Dolayısıyla bizim de öncelikli seçtiğimiz branşlar arasında. Burada da işler beklediğimiz gibi gidiyor.

Şirketin Türkiye'deki beklenti ve hedefleri neler?

Dubai Starr Sigorta yeni bir şirket. 2012 ağustos ayından beri Türkiye pazarında. Rekabet etmeyi seçtiğimiz branşlarda piyasa lideri olmak istiyoruz. Tercih edilen marka olmak istiyoruz. Hem şirket hem de vizyon olarak "her şeyi en iyi ben yaparım şirketi" değiliz. Bugünün sigorta sektöründe bu tür bir yaklaşımın çok mantıklı olduğunu düşünmüyoruz. Her şirketin çok iyi olduğu belli başlı branşlar var, herkes onlar üzerinde uzmanlaşmalı diye

düşünüyoruz. Biz arzu edilen, arz olan bütün ürünlere sahip olmakla beraber agresif olmayı, rekabet etmeyi seçtiğimiz branşlara yönelerek bunlar üzerinde daha fazla zaman ve yatırım yapmayı tercih ediyoruz. Bunlar da inşaat ve sorumluluk.

Şirketinizin inşaat sigortalarında nasıl bir stratejisi var?

İnşaat projelerine yoğunlaşıyoruz. Dolayısıyla müşterilerimiz müteahhitler ile inşaat şirketleri. İki ana grup var: Yurtdışında iş yapan büyük ve orta ölçekli müteahhitler ve yurtiçinde iş yapanlar. İhtiyaçlarına göre iki tarafa göre de hizmet sunabiliyoruz. İki taraftan da çok sayıda müşterimiz var. Bu yönde gitmeye, şirketin gelecek stratejisini ve vizyonunu belirlerken 2012'nin sonunda karar vermiştik. Herkesin yaptığını yaparak başarılı olmaya çalışmak çok mümkün değil. Sektörde ilk değilseniz, piyasadaki açıkların ya da dar alanların, değer sağlayabileceğiniz yerlerin peşinden gitmeniz gerekiyor. Biz de bu sektörde ilk



"Yurtdışı inşaat denince akla gelen bir iki markadan biriyiz şu anda. Bu alandaki üretimimizin yüzde 40'ını yurtiçi, yüzde 60'ını yurtdışı projeleri oluşturuyor."

değildik. Dolayısıyla belirlediğimiz üç ana stratejiden biriydi inşaat. Şu günkü üretim sıralamasına bakıldığında, 2 yıl gibi kısa bir zamanda da çok yol aldığımızı, piyasada iyi bir yere geldiğimizi düşünüyorum. Bize gelen taleplere bakıldığında doğru işlere imza atmışız. Buradaki en büyük şansımız Türk müteahhitlerin başarılı işadamları olması. Son 2 yıl içerisinde Türkiye'ye yakın coğrafyaların hemen hepsini ana yüklenici ya da taşeron olarak Türk müteahhitleri inşa etti. Bizim de stratejimiz yurtdışındaki projelerde çok aktif rol oynayarak onları özellikle yurtdışında yalnız bırakmamak oldu.

Özellikle hangi coğrafyalarda etkinsiniz?

Türk Cumhuriyetleri, Arap Yarımadası ve Afrika. Sermayesi- nin yüzde 51'i Dubaili bir şirket olarak tüm Arap yarımadasında çok rahat hizmet verebiliyoruz. Örneğin, bir müşterimiz Katar'da iş aldığında bizim orda zaten bir ofisimiz vardı. Ofislerimiz olduğu için Birleşik Arap Emirlikleri'nde iş alan şirketlerin her birine yerel poliçeler sunabildik. Suudi Arabistan'da çözümler sunduk. Türk Cumhuriyetleri'nde iş yapanlara oradaki bağlantılarımız

aracılığıyla fayda sağlayabildik. Türk müteahhitleri son zamanlarda gerek altyapı-üstyapı işleri gerekse ticari yapı olarak Kıta Afrikası'nda da çok aktifti. Oralarda da ortaklarımızın bağlantıları sayesinde yardımcı olmayı başardık. Birkaç kere art arda başarılı işler yaptığınız zaman tercih edilen çözüm ortağı olma yolunda emin adımlarla ilerliyorsunuz. Yurtdışı inşaat denince akla gelen bir iki markadan biriyiz şu anda. Bu alandaki üretimimizin yüzde 40'ını yurtiçi, yüzde 60'ını yurtdışı projeleri oluşturuyor. Yurtdışı daha ilginç ve heyecanlıydı, müteahhitlerimiz açısından daha az çözüm ortağı bulunan bir alandı. Bu yüzden üzerine düştük. Yoksa inşaat sigortalarına ilginiz yurtdışıyla sınırlı değil, yurtiçinde de çok aktifiz. İnşaat sigortalarının çeşitlenmesi inşaat sektörünün daha rahat hareket etmesini sağlayan bir unsur. Sigorta şirketleri olarak biz inşaat sektörünün ne kadar fazla riskini transfer edip üzerimize alabiliyorsa sektör o kadar rahat ediyor.

IBNR uygulamasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektöre maliyeti ne olacak?

Şirketlerin kendi hasar portföyü

tecrübelerine bakarak geçmişteki ve mevcuttaki poliçelerinden ileride alabilecekleri hasar bildirimlerini hesaplayan ve buna bir karşılık ayıran bir yöntem IBNR. Dolayısıyla sizin yaptığınız işin size maliyeti. Önemli olan bence şu günkü hukuki çerçevede sigortaladığınız risklerdeki poliçe bitse bile 10 yıl boyunca müşterilerin size hasar bildirme yükümlülüğü olması. Dolayısıyla şu an aldığınız hasarlar çok gerçekçi olmayabiliyor şirketinizin finansal yapısı anlamında. Yıllar sonra bile bitmiş poliçelere hasar alabiliyorsunuz. Mevcut hasar portföyünüze bakarak bunları doğru tahmin edebilirsiniz, buna doğru karşılık ayırırsanız, hem şirketinizin finansal yönü, teknik karlılığı konusunda daha doğru bilgiye sahip oluyorsunuz hem de şirketinizin finansal sağlığı açısından devletin denetleme kurumunu, sermayedarınızı, yatırımcınızı ve tüketicinizi daha doğru bilgilendirmiş oluyorsunuz. Dolayısıyla IBNR'in sektöre maliyetinden ziyade sizin yaptığınız işin size maliyetini doğru ölçmek adına önemli bir finansal enstrüman olduğunu düşünüyorum. 

SORUMLULUK SİGORTALARINDA PARTNERRE İLE BÜYÜYECEK

Türkiye'de 2012 yılında kabul edilen yeni Türk Ticaret Kanunu dahilinde kanunlaştırılan Kurumsal Yönetim İlkeleri'ndeki değişikliğe bağlı olarak yönetici sorumluluk sigortası alanının büyümesi bekleniyor. Şeffaflığın artırılması amacıyla uluslararası muhasebe ve denetleme standartlarının getirilmesi, yönetici sorumluluk poliçelerine olan talebi artırıyor. Dubai Starr Sigorta'nın da mart ayı itibarıyla A+ kredi notuna sahip bir reasürans şirketi olan PartnerRe ile uzun vadeli bir ortaklık anlaşması bulunuyor. PartnerRe'nin KOBİ'lere yönelik ticari yönetici sorumluluk (D&O) ve genel sorumluluk (GL) branşlarında sigorta teminatları sunan Wholesale bölümü, Dubai Starr Sigorta'nın yönetici sorumluluk sigortası portföyünün KOBİ'lere sunulması yoluyla büyümesine, reasürans kapasitesi sağlayarak destek oluyor. PartnerRe Wholesale'in farklı coğrafi bölgelerde yayılma stratejisine paralel olarak gündeme gelen işbirliği kapsamında PartnerRe, Dubai Starr Sigorta'ya kapasite, pazarlama, ürün geliştirme, fiyatlama ve iş hacmini büyütmesine destek olacak müşteri yönetim araçları sağlıyor. Dubai Starr Sigorta'nın seçtiği ikinci branşın sorumluluk olduğunu ve bu alandaki talebe bağlı olarak bu alanın büyüyeceğini söyleyen Göktuğ Gür, "PartnerRe ile yaptığımız ortaklık piyasaya daha rekabetçi ve daha dolu ürünler sunabildiğimizi düşünüyoruz. Burada da önümüzdeki zamanlarda şirketin ismini duyacağınızı garanti edebilirim" diyor.

HDI Sigorta
Daima Yanınızda
"1903'ten beri"

Dünyanın bin türlü **HALİ** varsa...
Yanınızda **HDI Sigorta** var!

Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizle daima yanınızdayız.
Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

HDI
Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr  [/hditurkiye](https://www.facebook.com/hditurkiye)

Mahkemeye değil arabulucuya gidin



Filiz Kutlu

“Gönüllülük” esasıyla kurulan arabuluculuk müessesesi yeterli ilgi görmeyince kanunla “zorunluluk” gündeme geldi. Oysa Türkiye’nin ilk resmi arabulucularından, sigorta dünyasının tanınmış hukukçusu Filiz Kutlu’ya göre arabuluculuk, bu haliyle bile ihtilaflara hızlı ve “gizli” çözüm sağlıyor...

Türk adalet sisteminin, adliyelerde bekleyen dosyalara yenilerinin eklenmesi, yargı yükünün azaltılması adına 2012’den bu yana işlerlik kazandırdığı ancak milyonlarca vatandaşın varlığından bihaber olduğu “gönüllü arabuluculuk” sistemi zorunlu hale geliyor. Peki çoğumuzun yabancı olduğu, ne hakim ne mahkeme ne de ifadeye ihtiyaç duyan bir uygulama nasıl zorunlu hale gelecek? Tabii ki Meclis açılır açılmaz çıkarılacak yeni bir yasayla... Ancak biz şimdi bunu bir kenara not edip, şimdiki zamana bakalım...

Avukatlar ‘hakim’ konuma geçiyor

Tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebildiği özel hukuk

uyuşmazlıklarıyla ilgili davaların mahkemeye gitmeden, üçüncü bir kişi yani “arabulucu” tarafından çözüme kavuşturulduğu “arabuluculuk” müessesesi yasal bir statü kazanırken epeyce tartışma yaşandı. Tepkisi ve etkisi hukuk dünyası içinde kalan, dışarı sızmayan eleştirilerin çoğu doğal olarak avukatlardan geldi. “Arabulucular bizim görevlerimizi, işimizi elimizden alacak” korkusuna kapılan avukatlar, tavır koyan barolar, daha sonra işin içyüzünü iyice araştırınca derin bir soluk aldılar. Çünkü asıl kendilerinin sistemin “hakimi” olduklarını anladılar.

Yargıca zaman, avukata para, davalı-davacı taraflara hak kaybettirmeyen aksine kazandıran bu sistemin basit şekliyle tarifi, bir arabulucu hakemliğinde dostane

çözüm yöntemi. Arabuluculuk yolunu seçtiğinizde dava boyunca yapmak zorunda kalacağınız bilirkişi, keşif, posta gideri gibi masraflardan kurtuluyorsunuz. İhtilaf mahkemeye göre daha kısa sürede hallediliyor. Süreç gizli olduğu için taraflar mahkeme önünde konuşamayacaklarını burada rahatlıkla konuşabiliyor. Gizlilik esas olduğundan şirketlerin ticari sırları da ifşa edilmemiş oluyor. Arabuluculuk yoluyla çözümün getirdiği kolaylıklarla her iki tarafın sonuçtan tatmini sağlandığı an anlaşmazlık da ortadan kalkıyor.

Avusturya'nın 'gönüllülük' modeli örnek alındı

ABD'de başlayıp 2008'den itibaren AB üyesi 14 ülkede yürürlüğe konan, Avustralya ve Asya'da hayata geçen arabuluculukta Türkiye'nin rol modeli, sisteme "gönüllülük" kaydıyla işlerlik kazandıran Avusturya oldu. Yani Türkiye'de yasal zorunluluk kazandırılması beklenen sistemde şimdilik isteyen taraflar gönüllü olarak arabulucuyu seçiyor. Dünyada arabuluculuk, genelde ticari ve idari uyuşmazlıklarda, banka, sigorta, sağlık, aile, iş, kiracı, kiralayan ve ceza uyuşmazlıkları ile yerel

SİGORTADA EN BÜYÜK UYUŞMAZLIK TRAFİKTE

Sigorta sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıkların daha hızlı çözülmesi amacıyla oluşturulan Sigorta Tahkim Komisyonu, geçen yıl yoğun bir mesai yaptı. Komisyona 2014'te, bir önceki yıla kıyasla yüzde 147 artışla 10 bin 692 başvuru yapıldı. En fazla başvuru 8 bin 137 ile trafik poliçeleri için geldi. Resmi verilere göre, aynı dönemde sigorta hakemlerince karara bağlanan uyuşmazlık sayısı yüzde 77.88 artışla 4 bin 913'e ulaştı. 1.737 dosyada başvuruda belirtilen tazminat talebi tamamen, 2 bin 20 dosyada kısmen kabul edildi. 1.156 dosyada ise talep edilen tazminat tutarı reddedildi. Bu da müracaatçıların ancak yüzde 30'unun sonuçtan tatmin olduğunu ortaya koyuyor. 2014'te maddi tutarı 5 bin TL altındaki uyuşmazlıkların oranı yüzde 64 olarak gerçekleşti. Bu da komisyonun geçen yıl ağırlıklı olarak miktarı düşük uyuşmazlıkları çözdüğünü gösteriyor.



yönetimlerin taraf oldukları uyuşmazlıklarda uygulanıyor. Ülkemizde ise alacak, tazminat, boşanmada mal rejimine ilişkin uyuşmazlıklar, fıkri mülkiyet hukukuna ilişkin ihtilaflar, kiracı mal sahibi arasındaki ilişkiler, işçi işveren arasındaki uyuşmazlıklar, tüketici hukuk ve ticari uyuşmazlıklarının çözümünde kullanılıyor. Özellikle sigorta davaları bu çözüm yoluyla kolay, hızlı ve adaletli bir şekilde sonlandırılabilir. Kısacası tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edecekleri bütün uyuşmazlıklar arabuluculuk yöntemiyle çözülebiliyor. Sadece tarafların sözleşme konusu yapamayacağı konularda, örneğin ceza davalarında, nüfus kaydına ilişkin davalarda ya da çocukların velayetine ilişkin davalarda arabuluculuk devreye giremiyor. Çünkü tapu iptali, boşanma, nüfus kayıtlarına ilişkin değişiklikler gibi bir mahkeme kararı gerektiren konularda karar verme yetkisi hakimde. Ancak boşanırken eşinizle anlaşma için protokol yapacak-

sanız bunun için arabulucuya gidebiliyorsunuz.

2 bin 17 arabulucumuz var

Sistemi tepeden tırnağa kontrol eden Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanlığı bünyesinde sicile kayıtlı 2 bin 17 arabulucu var. Bunlardan biri, hatta ilklerinden olan sigorta sektörünün ünlü ve usta avukatı Filiz Kutlu, "Arabulucu, sistematik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiriyor, iletişim sürecinin kurulmasını, birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlıyor. Arabulucu, bu süreçte karar veren kişi olamadığı gibi taraflara herhangi bir çözüm de önermiyor. Taraflar uyuşmazlığı ancak kendileri uzlaşarak çözebiliyor" diyor.

Hakemi değil ama arabulucuyu seçebilirsiniz

Sigorta uyuşmazlıklarının

mahkeme veya tahkim yoluyla çözüldüğünü hatırlatan Filiz Kutlu, bu alanda da arabuluculuk müessesesinin avantajlarına şöyle dikkat çekiyor:

“Sigorta uyuşmazlıklarında tahkime gidildiğinde, tarafların sigorta hakemini seçme hakkı yok. 5 bin TL’ye kadar hakem kararları kesin olduğundan temyiz yolunun kapalı olması da dezavantaj. Oysa tarafların arabulucuyu seçme özgürlüğü olduğu gibi, arabulucuya gittiğinizde süreci kendi iradenizle sonlandırabilirsiniz. Uyuşmazlığın arabuluculuk yoluyla çözülmesi halinde her iki tarafından sonuçtan memnun olacağı bir anlaşma sağlanacaktır. Sigorta şirketi müşterisini kaybetmeyecek, şirketin teknik bilgileri ve ticari sırları gizli kalacak ve uyuşmazlığın ekonomik ve hızlı çözümü sayesinde taraflar para, zaman ve emek tasarrufuna sahip olacak. Arabuluculuk, tarafları uzun yargılama sürecinin getirdiği faiz yükü, mahkeme ve icra vekâlet ücretleri, bilirkişi ücretleri, harç ve masraflardan kurtarıyor. Ayrıca arabuluculuk yoluyla ihtilafların süratle çözümlendiği

“SİGORTA HUKUKUNU VE HAYAT SİGORTACILIĞINI ÇOK SEVİYORUM”

Hukuk fakültesini bitirince İstanbul Barosu’na kayıtlı avukat olarak sigorta sektörüyle tanışan Filiz Kutlu, mesleğinde 33 yılı geride bıraktı. Genç yaşta dev bir grubun hukuk müşavirliğine atanan Kutlu, avukat olarak sigorta dünyasına 15 yıl hizmet ettikten sonra kendi ofisini kurmuş. O günden bu yana da sigorta sektörüne danışman olarak hizmet veriyor. Büyük bir titizlikle ve severek yaptığı avukatlıkta sigorta hukuku onun için “hayat” demek. Türkiye’de ilk Türk sermayeli hayat şirketinin kuruluşunda görev alan Kutlu, borsada işlem gören ilk iki şirketten biri olan Emek Sigorta’nın halka açılma prosedürünü de hazırlayarak genç yaşta sektörde önemli işleri imza atmış. Sigorta hukukunun deneyimli isimlerinden Filiz Kutlu ile bu sektöre bakışını da konuştuk...

Sigorta hukukçuluğunuz nasıl başladı, neler yaptınız?

Meslek hayatıma Halk Sigorta’da başladım. 15 yıl sigorta şirketlerinde çalıştım. Çukurova Grubu’ndan İktisat Grubu’na geçtim. 28 yaşında büyük bir sorumlulukla İktisat Grubu’na sigorta hukuk müşaviri oldum. Kurumsal olarak 15 yıl çalıştıktan sonra artık kendi ofisini açmak istedim. Çünkü ticari hukuk, şirketler hukuku, sigorta hukuku alanında kendimi bayağı yetkin hissettim. Ve 1998 yılında kendi ofisini açtım. 1983’te avukatlığa başlamıştım. 1998 yılında bu ofisi açtığımda da yine sigorta şirketlerine danışmanlıklarım devam ettim. Hem hayat hem elementler branşta danışmanlık yaptım. Hayat branşında bu yıla kadar danışmanlığım devam etti. 2014 yılının kasım ayında bitti ama sigorta sektöründe hep bir şekilde yer aldım. Bu ofisi açtıktan sonra da sigortalılar yanında sigorta şirketlerine karşı açtığım davalar oldu ve halen devam ediyor. Acenteler müvekkillerim oldu. Ofisin ağırlıklı çalışma alanı ticaret hukuku. Onun içinde sigorta hukuku önemli bir yer tutuyor. Sigorta hukukunu ve sigortayı çok seviyorum, özellikle de hayat sigortacılığını. Tabii hayat sigortacılığının teknik taraflarını iyi biliyorum, onun için de büyük keyif alıyorum.

Genç yaşta önemli sorumluluklar yüklenmek zor olmadı mı?

İktisat Grubu’na geçtiğimde Erol Aksoy oldukça zor bir yöneticiydi ama benim için bir okul gibiydi. O dönem “Bir hayat sigortası şirketi kuracağız” deyip bütün sorumluluğu da bana verdiler. Hazine Müsteşarlığı’na defalarca gittim geldim. İlk Türk sermayeli hayat şirketinin kuruluşunu yaptım. Emek Hayat Sigorta’da çalışırken de halka açılmak istediler. O dönem borsada sigorta şirketlerinin halka açılması çok yeniydi. Belki Güneş Sigorta halka açıldı. Emek Sigorta’nın halka açılma prosedürünü de ben yönettim. O da çok özel bir deneyimdi. O dönemde Mehmet Seven, Cemal Ererdi, Erhan Dumanlı, Gülgün Ünlüoğlu, Ömer Erül gibi usta ve ünlü sigortacılarla çalıştım. Bunlar Türk sigortacılığının gelişmesinde çok önemli insanlar.



için şirketler, bilançolardaki muallak tazminat karşılıklarını davanın devamı boyunca yıllarca taşıma yükünden de kurtuluyor.”

Tavsiye ya da empoze yok, diyalog var

Türk hukuk sisteminin iş yükü malum, ortalama bir dava 4 yıldan önce bitmiyor. Arabulucuya gitmeye karar verdiğinizde, bunu davalı olduğunuz tarafa da teklif edebiliyor ve “İhtilaflarımızı arabulucuyla çözelim” diyebiliyorsunuz. Eğer karşı taraf da kabul ederse arabuluculuk siciline kayıtlı

bir arabulucu üzerinde mutabık kalabiliyorsunuz. Filiz Kutlu, sürecin sonraki kısmını da şöyle özetliyor:

“Burada arabulucunun fonksiyonu, sizin adınıza karar vermek değil; karşılıklı olarak görüşürüp anlaşdırmak, iki tarafı da memnun edecek çözümü bulup el sıkışmayı sağlamak.

Adliyeye gittiğinizde ne oluyor? Genelde bir taraf kaybediyor ve mutsuz oluyor. Bazen iki taraf da sonuçtan memnun olmayabiliyor. Oysa arabulucuyla her iki taraf da sonuçtan memnun oluyor. Çünkü

memnun olacakları bir yerde uzlaşıyorlar. Size hiçbir zaman bir karar empoze etmiyor, sadece süreci yönetiyor ve karşı tarafla diyalogunuzu sağlıyor. Geline noktada artılarınızı eksilerinizi hatırlatacak sorular soruyor ve size anlaştırmak için elinden geleni yapıyor. Arabulucu hiçbir şekilde taraflara tavsiyede bulunamaz. Bu sistemin avantajı, orada konuşulan her şeyin gizli olması. Dışarıya hiçbir bilgi sızıyor.”

“Sigortacılar çok sıcak bakıyor”

Arabulucuların ileride iş alanlarına göre ihtisaslaşacaklarına işaret eden Filiz Kutlu, bu alanlardan birinin de sigortacılık olacağını belirtiyor. Sigorta şirketlerinin bu sisteme nasıl baktıklarını ise şöyle anlatıyor: “Önce idari anlamda Arabuluculuk Daire Başkanlığı, Türkiye Sigorta Birliği’ni ve Hazine Müsteşarlığı’ni ziyaret etti. Onlara bu konuda gerekli bilgiler verildi. Çok sıcak baktıklarını ifade ettiler. Mart ayında Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği’nde Arabuluculuk Daire Başkanı’yla toplantı yapıldı. Ardından birlikte, ‘Sigorta Uyuşmazlıkları ve Arabuluculuk’ paneli düzenlendi. Bu toplantıda sigorta sözleşmelerine öncelikle ‘arabuluculuk



yoluna gitme’ konusunda hükümler konulması önerileri de gündeme getirildi. Kendimce düşünüyorum, bir kere sigorta şirketleri artık bünyelerinde zaten çok kalabalık bir hukuk kadrosu bulundurmuyor. Genelde dosyaları dışarı veriyorlar. Özellikle rücu davalarını çok fazla dışarı veriyorlar. Bu onlar için önemli bir

maliyet. Oysa arabulucuya gitseler bu maliyetleri de düşürebilirler. Mesela hasar tazminatını alamayan biri bana gelse ve ‘X sigorta şirketini dava edelim’ dese ben önce şirketi ararım ve ‘Arabulucuya gidelim mi’ diye teklif ederim. Bir an önce bitirmeyi isterim. Çünkü bu yöntem hem daha ucuz hem de daha hızlı.”



KİMLER ARABULUCU OLABİLİR?

Hukuk fakültesi mezunu olmak şartıyla 5 yıl kıdeme sahip olan, kasten işlenmiş suçtan mahkûm edilmemiş, arabuluculuk eğitimi alan, yazılı sınavı ve mülakat sınavını geçmek suretiyle Arabuluculuk Daire Başkanlığı’nın siciline kayıtlı hukukçular arabuluculuk yapabiliyor. Yine Arabuluculuk Daire Başkanlığı’nın belirlediği bir arabuluculuk ücret tarifi var ve her yıl bu ücretler yeniden belirleniyor.





Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

BES ve sayıların dili

BES'te yüksek kazancın sihirli bir formülü yok. Ancak rakamları, istatistikleri doğru okumak sizi bir adım öne çıkarabilir...

İstatistikler, temel ve teknik analiz, kazançlı bir yatırım için olmazsa olmazlardır. Elbette rakamları, bilgileri, hatta dipnotları doğru ve dikkatli okumak kaydıyla...

Bireysel emeklilik fonlarında istatistiklere, temel ve teknik analize hisse senetleri kadar önem verilmiyor. Yıllardır BES'e katkı ödemesi yaptığı halde, bırakın fon değiştirmeyi, getirisini bile kontrol etmeyen çok sayıda katılımcı var. Elbette bu konuda en doğru yönlendirmeyi fon yöneticiniz yapacaktır. Ancak bu portföyünüze, yatırım yaptığımız enstrümana ilgisiz kalmanızı da gerektirmiyor. İşte bu ayki yazımda BES yatırımcıları için bazı rakamları derledim. Masanızın bir köşesinde bulundurup arada sırada göz atmanızı öneriyorum. Kaynak olarak EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) verilerini esas aldım. Tabloda, tarih belirtilmediyse veri tarihi 7 Ağustos 2015'tir. Sayılar ortaya çıkınca ilgi çekici bazı rakamlara ufak yorumlar da ekledim...



Yılbaşından 7 Ağustos'a kadar dakikada kaç sözleşme üretildi?	2.3 adet
Yılbaşından 7 Ağustos'a kadar günde kaç kişi emekli oldu?	33
Gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmesi sayısı	1.377.658
Bireysel emeklilik sözleşme sayısı	4.717.152
Devlet katkısı fon tutarı (TL)	4.154.937.605
Sözleşme başına devlet katkısı fon tutarı (TL)	682
Devlet katkısı başlayalı ne kadar oldu?	Üç yıldan beş ay eksik (31 ay)
31 ayda 682 TL devlet katkısı için ödenmiş katkı payı (Hiç fon getirisi olmadığı varsayılmıştır)	2.728
Yetkili BES aracı sayısı	34.155
BES'e en çok ilgi gösteren yaş grubu	35-44 arası (Katılımcıların % 34'ü 1.920.376 kişi)
Sözleşmelere ödemelerin aylık yapılma oranı	%95
Kaç emeklilik şirketi var?	19
Katılımcı sayısı 75 binin altında olan şirket sayısı	5
Fon büyüklüğü 5.5 milyar TL'nin üzerinde olan şirket sayısı	4
Fon büyüklüğünde 4'üncü olan şirketle 5'inci olan şirket arasındaki fark	3 milyar TL (5'incinin fon büyüklüğünden fazla)
2015'te mevzuatta yenilikler	3 adet yeni yönetmelik yayınlandı
Yılbaşından temmuz sonuna emeklilik yatırım fonları ortalama getirisi	
BES ortalaması	% 1,63
Devlet katkısı fonu	% 0,26
Likit fonlar	% 5,18
Kamu borçlanma Y.P.	% 13,92
Kıymetli madenler	% 7,24
TÜFE	% 4,85

VAKIF EMEKLİLİK İLE GELECEĞİNİZE BESBELLİ DESTEK!

Aileniz, sevdikleriniz ve değerli birikimlerinizin güvencesi için hep yanınızda olan BESBELLİ DESTEK Hayat Sigortası, başınıza gelebilecek en kötü durumlarda bile geride kalan yakınlarınız için ödeyemediğiniz birikimlerinizi sizin yerinize tamamlar ve BES birikimleriniz hiçbir zarar görmeden hedefine ulaşır.



BESBELLİ DESTEK HAYAT SİGORTASI

4449 **BES**
237



VakifEmeklilik



Vakif_Emeklilik

vakifemeklilik.com.tr



Vakıf Emeklilik
yarını bugün belirler



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Orta gelir tuzağından çıkıp gelişmiş ülkeler ligine çıkabilmenin yolu, başta altyapıya yönelik olmak üzere kamu-özel sektör işbirliğiyle geliştirilecek projelerden geçiyor. Söz konusu projelerin finansmanı ise bankalar yerine sigorta sistemi tarafından sağlanmak durumunda...

Proje finansmanı ve sigorta sektörü

İktisadi anlamda, gelişmekte olan ekonomik yapıya sahip ülkelerin önceliği, orta gelir tuzağına düşmeden gelişmiş ülke statüsüne terfi edebilmektir. Orta gelir tuzağı, bir ekonominin belli bir kişi başına gelir düzeyi bandında takılması ve bu aralığı aşamamasıdır. Bu aşamada ise devreye gelişmekte olan ülkenin finansal piyasaları girer. Finansal açıdan bağımsız, etkin bir değerlendirme ve denetim mekanizmasına sahip, yabancı yatırımcılara güven veren piyasalar, ihtiyacı olan kişi başına geliri artıracak dış yatırımı kolayca sağlayabiliyor.

Geçtiğimiz haftalarda sigorta sektörü, G-20 (en büyük 20 ekonomi) ve Türkiye'nin G-20 içerisindeki konumunu, bu perspektifte TSB (Türkiye Sigorta Birliği) ve GFIA'nın (Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu) organize ettiği konferansta tartıştı.

Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu G-20 ülkelerinin sigortacılık alanındaki hedeflerinin değerlendirildiği konferans, gelişmekte olan ülkelerle sigortacılık işbirliğini yatırım (infrastructure), uygulama (implementation) ve kapsayıcılık (inclusiveness) olarak üç ana bölümde değerlendiriyor. Ülkedeki finansal piyasaların gelişmişlik derecesine göre önce yatırım, sonrasında uygulama ve son olarak kapsayıcılık özelliğinin ön plana çıkacağını belirttiği konferansın en önemli maddesi ise dünya sigortacılık sektöründe de Solvency II ile birlikte önemini artıran kamu-özel sektör işbirliği yatırımlarıydı. Bu işbirliğine konu olan hizmet veya ürün çok çeşitli olmakla birlikte, özel kesim için asıl amaç düzenli ve uzun süreli nakit akışı sağlayabilecek bir yatırıma sahip olabilmek.

Solvency II ile birlikte bu tür düzenli ve uzun süreli nakit akışı sağlayabilen, görece düşük riskli yatırımlara talepte ciddi bir artış ortaya çıktı. Nedeni ise en temel prensibi "sürdürülebilirlik" olan Solvency II'de dönemler arası ciddi yatırım geliri farklılıklarının riski artırıcı bir etki olarak kabul edilmesi ve proje finansmanı sırasında bu değişkenliklerden dolayı daha yüksek sermaye yeterliliği zorunluluğu olması.

Hükümetlerin kamu-özel sektör işbirliği yatırım sürecine katılımı ise çok çeşitli olabiliyor. Vergi avantajı sağlanması, yatırım için uygun arazi sağlanması veya mevcut talebin bu işbirliğinin arzıyla buluşturulması gibi birçok fraksiyon söz konusu.

Özel amaçlı hisse senetleri

Kamu-özel sektör işbirliği yatırım süreçlerinde iki temel bileşen mevcut. İlki, kamunun pazar avantajı ile özel sektörün verimlilik avantajının birleştirilmesi, ikincisi ise bu modelde kamu kesiminin herhangi bir dış borçlanmaya gitmek zorunda kalmaması.

Aslında bu sistem, Türkiye'de daha önce de uygulanan yap-işlet-devret modeline benziyor. Kamu-özel sektör işbirliği projelerindeki fark ise genellikle özel sektör tarafından çıkarılan özel amaçlı hisse senetleri (SPV). Bu süreç aslında sigortacılığın temel kanunlarından birinin işletilmesi anlamına geliyor. Bu tür yatırımlarda ortaya çıkabilecek riskler, söz konusu hisselerin alıcıları arasında bölüştürülerek transfer edilmiş ve böylece büyük sayılar kanunu işletilmiş oluyor.

Katastrofik bonoların (CAT-Bonds) işleyiş tarzına da benzeyen bu hisse senetleriyle proje süresince ortaya çıkabilecek finansal dalgalanmalar da özel sektör lehine kontrol altına alınmış (hedging) oluyor.

Sigorta şirketlerinin uzun döneme yayılan ve sürekli gelir getiren projelerle nakit akışlarını düzenleme ihtiyacı, aslında değişen faiz yapısı ve düşen yatırım gelirleriyle birlikte ortaya çıktı. Özellikle hayat branşında, Euro Bölgesi krizi öncesi poliçelerle taahhüt edilen gelirlerin geleneksel yatırım araçlarıyla kesinlikle elde edilemeyeceğini gören sigorta şirketleri gözlerini altyapı yatırımlarına dikti.

Altyapı yatırımları ve sigortanın işlevi

Sağladığı faydaya baktığımızda, sigorta şirketleri ve altyapı yatırımları birbirinden uzak iki unsur değil. İkisi de düşük kullanım ücretleriyle, örneğin bir sigorta şirketi için poliçe bedeli ve bir otoban için giriş ücreti, büyük fayda ve tasarruflar sağlayabiliyor. İki hizmet için de öncelikle sosyal faydanın öne çıktığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Yukarıda bahsettiğimiz orta gelir tuzağına takılmadan “gelişmiş” statüsüne terfi etmek isteyen ülkelerin atması gereken ilk adım, altyapı yatırımlarının tamamlanması olacaktır. Kamu-özel sektör işbirliği projelerinin gelişmekte olan ülkelerde bu kadar popüler olmasının bir nedeni de bu yatırım zorunluluğunun proje için kaynak bulmakta sıkıntı çeken kamu kesiminden düzenli nakit akışı arayışındaki özel kesime transfer edilebilmesi.

Kamu-özel sektör işbirliği yatırımlarının “yap-işlet devret” modellerinden diğer bir farkı da proje öncesinde yoğun bir hazırlık dönemi gerektiren proje finansmanı evresi. Proje finansmanı, Avrupalı sigortacıların aşına olduğu bir durum. Güçlü finansal yapıları sayesinde proje finansmanı, sigorta şirketleri için doğal

Türkiye piyasasında sigorta primlerinin GSMH'ya oranı yüzde 2 civarında ve piyasanın fiyat bazlı yıkıcı rekabet özelliğinden dolayı kâr marjı ne yazık ki çok düşük. Bu düşük marjlarla uzun vadeli altyapı yatırımlarına girmek için yeterli finansal kaynağın sağlanması şimdilik imkansız görünüyor.

bir yatırım aracı olarak kendiliğinden ortaya çıkıyor. Allianz'ın yakın zamanda açılışını yaptığı ve şimdiden Münih'in simgelerinden biri olan veya Hannover'deki HDI Arena, sigorta şirketlerinin geniş kitlelerin ortak zevki futbolla sigortacılığı buluşturmuş, proje finansmanı alanındaki başarılı ve popüler iki örneği...

Bankalar yerini sigortacılara bırakacak

Türkiye örneğine baktığımızda ise proje finansmanının, finans sektörünün güçlü tarafı olan bankalar tarafından sağlandığını görüyoruz. Ancak Basel II ve gelecekte karşımıza çıkacak Basel III'le bankaların minimum 20 yıl sürecek altyapı yatırımları için proje finansmanı sağlama imkanları azalıyor. Burada ise karşımıza Basel II ve Solvency II arasındaki temel farklardan biri çıkıyor. Solvency II'nin sigorta şirketleri için önerisi yatırım opsiyonlarını, uzun vadeli taahhütleri nedeniyle uzun vadeli bir yapıya kavuşturmaları yönünde. Basel II'nin önerisi ise bankaların taahhütleri bu kadar uzun vadeli olmadığı için yatırımların da uzun vadeye yayılmaması, dolayısıyla varlık ve yükümlülük yönetiminde olası açıklara mahal verilmemesi yönünde.

Bu gereklilik, Avrupa piyasasında proje finansmanının neden sigorta şirketleri tarafından gerçekleştirildiğini özetliyor. Ancak Türkiye piyasasında sigorta primlerinin GSMH'ya oranı yüzde 2 civarında ve piyasanın fiyat bazlı yıkıcı rekabet özelliğinden dolayı kâr marjı ne yazık ki çok düşük. Bu düşük marjlarla uzun vadeli altyapı yatırımlarına girmek için yeterli finansal kaynağın sağlanması şimdilik imkansız görünüyor.

Burada ise karşımıza sigorta sektörünün gelişmekte olan bir ülke için ne

kadar önemli bir konuma sahip olduğu gerçeği çıkıyor. Gelişmiş ülke olarak adlandırılabilmemiz için politik istikrar ve yönetiminde standartla birlikte altyapı yatırımlarının çoğu tamamlanmış bir ülke olmamız gerekiyor. Ancak bunun sağlanabilmesi için ihtiyacımız olan kaynak bankalar tarafından uluslararası regülasyonlar gereği, sigorta şirketleri tarafından da finansal yetersizlikleri gereği sağlanamıyor.



Sigorta şirketlerinin sponsorluğuyla hayata geçen projelere iki örnek: Allianz Arena, HDI Arena...





Peter Hagen

VIG, Baltık ülkelerindeki büyümesini sürdürüyor

Vienna Insurance Group (VIG), Litvanya'da faaliyet gösteren Baltikums AAS şirketinin yüzde 100'ünü almak için anlaşmaya vardı. Satın alma süreci, satış işlemine Litvanya düzenleyici kurumunun vereceği onayın ardından tamamlanacak.

Son 5 yıldır Baltık ülkelerinde yüzde 30 gibi yüksek bir ortalama ile büyüyen VIG, yeni büyüme fırsatlarını da değerlendireceğini açıkladı. Vienna Insurance Group CEO'su Peter Hagen, Baltık ülkelerindeki sigortacılık potansiyeline güvendiklerini ve sektördeki konumlarını güçlendirmek istediklerini açıkladı.

Yüzde 8 pazar payıyla Litvanya'nın altıncı büyük sigorta şirketi olan Baltikums AAS, elementer branşta faaliyet gösteriyor. Litvanya dışında Estonya'da da operasyonları olan şirket, 2014 yılını 20 milyon Euro net prim üretimiyle kapattı.

Litvanya'da hayat branşında iddialı Compensa Life SE'nin de sahibi olan VIG, Baltikums AAS'yi bünyesine katarak ülkenin beşinci büyük sigorta şirketi konumuna yükseldi.

Küresel ısınma ve iklim değişikliği şehir efsanesi değil!

Dünya Bankası, dünyanın en büyük katastrofik modelleme şirketi RMS ve lider reasürans şirketlerinden Swiss Re tarafından organize edilen Uluslararası Katastrofik Risk Forumu (ICAR Forum), iklim değişikliği ve katastrofik etkilerinin yönetimi hakkında sigortacılara görüş alışverişi imkanı sağlayacak.

İklim değişiklikleri, giderek yıkıcı hale gelen etkileri ve artan frekansı ile sigortacıların gündemini uzun zamandır meşgul ediyor. Yakın gelecekte sigorta primlerine yüksek etkisi beklenen bu değişikliklere karşı ilgili ülke yönetimlerinin daha radikal önlemler alması öngörülüyor. Bu geniş perspektifle birlikte katastrofik hasarların tarım sigortalarına etkisinin de inceleneceği konferansa, uluslararası sigorta gruplarının yüksek katılımı bekleniyor.

Uluslararası camia tarafından henüz yeterince gerçeklik atfedilmeyen ve bazı kesimler tarafından "şehir efsanesi" olarak değerlendirilen iklim değişikliği ve küresel ısınma konusunda sigortacılar diğer sektörlere

kıyasla daha tedirgin. Sadece sigortacılık anlayışı değil yaşam tarzının da değişmesi gerektiğini düşünen uzmanlar, sosyal hayatta gerekli değişiklikler için yeterli zamana sahip olamayabileceğimizi vurguluyor. Finansal piyasaların olası değişiminden nasıl etkileneceği konusunda fikirlerin de tartışılacağı konferansta, sigorta ve reasürans piyasasının ger-

çekleştirmesi gereken yapısal değişiklikler de masaya yatırılacak. Özellikle yatırım fırsatlarına dikkat çekecek olan konferans, katastrofik bonolar (CAT-Bonds) ve finansal piyasalarla buluşabilecek diğer yatırım alternatifleri için de gereken hukuki altyapı tahsis süreçlerinin incelenmesinde katılımcılara yeni bakış açıları kazandırmayı amaçlıyor.



VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



RCISELSAN
AKARYAKIT İMULUZ SANATİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji

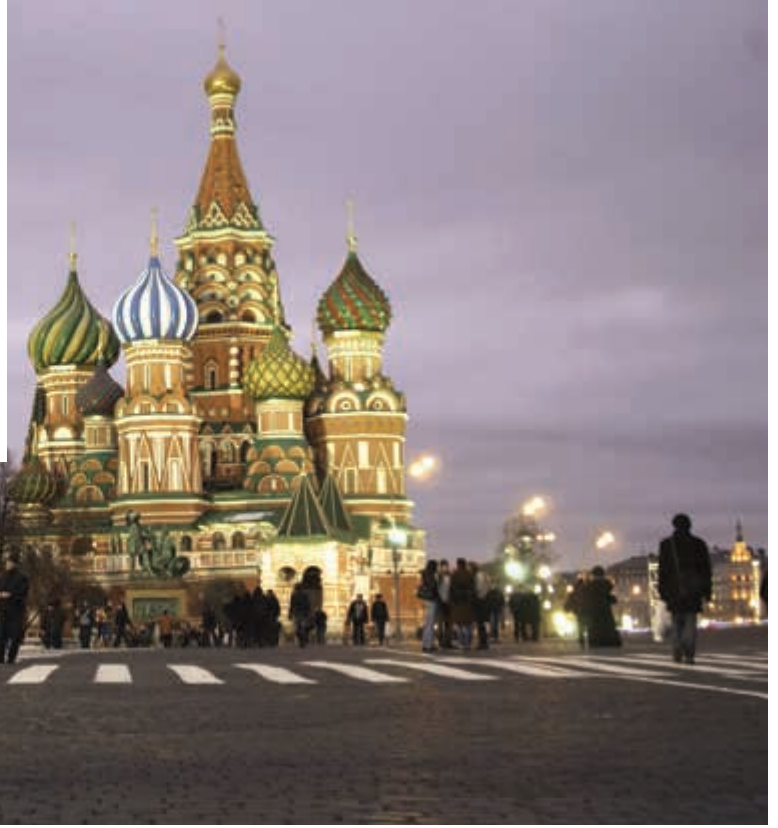


ALDEM
ÇELİK



INNATED
MÜHÜRLEME VE KUTU YAPIMCILIĞI

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



Rusya'nın ulusal reyting kurumu kredibilite sorununu çözebilecek mi?

Rusya Merkez Bankası geçen temmuz ayında uluslararası basına, 2015 yılının son çeyreğinde faaliyetlerine başlayacak bir reyting şirketinin kurulacağını açıklamıştı. 3 milyar Rus Rublesi sermayeye sahip olacak reyting şirketine ortak olmak isteyen yatırımcıların payının yüzde 5'le sınırlandırılması planlanıyor. Şirket hisselerinden pay almak isteyen yatırımcılara çağrının eylül ayı içerisinde yapılması bekleniyor. Kamu bankalarının yanı sıra sigortacılar, yatırım şirketleri, emeklilik fonları ve diğer ticari fonlar muhtemel ortaklar arasında yer alıyor.

Rus basınında yer alan haberlere göre VTB, Gazprombank, Rosgosstrakh, Alfa Bank, B&N Bank projeye katılımlarını şimdiden açıkladı. Öte yandan, uluslararası camia tarafından Rusya'ya yönelik yaptırımların 2016 yılının ocak ayına kadar uzatılacağı açıklandı.

Rusya'da yerel reyting şirketi oluşturma fikri, 2014 yılının son aylarından bu yana gündemde. Hatırlanacağı gibi, uluslararası reyting kuruluşları Moody's, Standard & Poor's ve Fitch, 2015 yılının ilk aylarında Rusya'nın kredi notunu düşürmüştü. BB+ ve BBB- reyting notlarıyla "yatırım yapılabilir ülke" grubundan çıkarılan Rusya, bu kararlara sert açıklamalarla cevap vermişti.

Bir ülkenin uluslararası yatırım camiasında reytinginin düşürülmesi öncelikle kamu borç senetlerinin değerini düşürüyor. Bu da söz konusu ülkeden sermaye kaçışını hızlandırıyor ve ekonomik büyümenin yavaşlaması anlamına geliyor. Ülke reytinginden daha yüksek olamayan yerel firmaların reytingleri de düşüş trendine giriyor. Finansal konjonktürden etkilenen kurumlarsa mevcut anlaşmalarını sonlandırma veya verilen kredileri vadesinden önce geri çağırma gibi yıkıcı etkilere sahip aksiyonlar almak zorunda kalabiliyor. Dolayısıyla uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları tarafından reyting notu düşürülen bir ülke hızlı bir şekilde daha borçlu hale geliyor.

Yerel reyting şirketine sahip olma fikri daha önce BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) grubunda yer alan Hindistan ve Çin tarafından hayata geçirilmişti. Hindistan'da Dagong, Çin'de de CIBIL kurulmuştu. Öte yandan Moody's, Standard & Poor's, Fitch gibi uluslararası kuruluşların yanı sıra Expert-RA Rating Agency, National Rating Agency, AC&M ve RusRating gibi yerel reyting değerlendirme şirketleri de Rusya'da faaliyetlerini sürdürüyor ve pazarın yüzde 45'ine hakim durumdalar.

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.

Global sigorta piyasası inceleme sonuçları açıklandı



Swiss Re tarafından yayınlanan ve sigorta sektörünün merakla beklediği SIGMA raporu ilginç tespitler içeriyor. Rapora göre,

doğal afetler ve insanların sebep olduğu felaketler sonucunda ortaya çıkan ekonomik kayıp 37 milyar dolara yükseldi. Bu kaybın sigortalıların yüzde 45'lik bölümü, sigorta şirketleri tarafından yapılan 16.5 milyar dolarlık ödemeye tazmin edilmiş oldu.

Afet silsilesinde yaşamını yitirenlerin sayısı da hızla artarak 18 bine yükseldi. Bu sayı 2014 yılında 4 bin 800'di. Nepal'deki depremin ardından Hindistan ve Pakistan'daki sıcak hava dalgası ölü sayısını trajik bir biçimde artıran afetler olarak tarihe geçti.

Sigorta sektörü açısından en yüksek maliyetlerse Kıta Avrupası ve ABD'deki sert kış şartlarının yol açtığı kayıplardan kaynaklandı. Swiss Re Başekonomisti Kurt Karl, bu noktada sigorta şirketleri tarafından yapılan ödemelerin mağdurların yaşadığı duygusal travmayı dindiremeyeceğini, ancak bu afetlerin yarattığı finansal yıkımdan koruyacağını ve mağdurlara hayatlarına devam etme şansı vereceğini hatırlatıyor.

2015 yılı içerisinde Hindistan ve Pakistan'da Mayıs ve Haziran ayları boyunca ortaya çıkan sıcak hava dalgasında sıcaklık 48 dereceye kadar ulaştı ve 1995'ten bu yana en sıcak yaz yaşandı. Hindistan'da 2 bin 500, Pakistan'da ise 1.500'den fazla kişi sıcak hava dalgasının yarattığı etkilerle hayatını kaybetti. Bu yıl doğal afetlerden etkilenen kişilerin sayısındaki yüksek artışın bir diğer nedeni de özellikle Kuzey Afrika bölgesinden Avrupa'ya kaçak yollarla geçmeye çalışan göçmenler oldu.

Japon Sumitomo Life, Amerikan Symetra'yı satın aldı

Japonya'nın dördüncü büyük sigorta şirketi Sumitomo Life Insurance, Symetra Financial Corp'u 3.73 milyar dolara satın aldı. ABD Washington-Bellevue merkezli Symetra, hayat ve emeklilik sigorta ürünlerinde uzmanlaşmış, toplamda 34 milyar dolarlık bir portföyü yöneten bir şirket. Symetra'nın 2014 yılı net karı ise 254 milyon dolar olarak açıklandı. Symetra Yönetim Kurulu tarafından onaylanan satın alma işleminin 2016 yılının ortalarına doğru tamamlaması bekleniyor.



Yatırım sihirbazı Buffet, satın alma rekorunu kırdı



Amerikalı lider yatırımcı Warren Buffet tarafından yönetilen yatırım fonu Berkshire Hathaway, Precision Castparts Corp'u 32 milyar dolara satın aldığını açıkladı. Şirketin devralınan borçlarıyla birlikte toplam satın alma işlemi 37.2 milyar dolara tamamlanmış oldu. Bunun Berkshire Hathaway'in şimdiye kadar imza attığı en büyük işlem olduğu belirtildi.

Uçaklar, borular, güç kaynakları, petrol ve doğalgaz üretimi için gerekli aksamaları üreten Precision Castparts, Berkshire Hathaway'in sigorta bölümüne bağlı olarak kendi kurumsal ismi ve genel merkeziyle Portland'da faaliyetlerine devam edecek. İlgili düzenleyici kurumların onayının ardından tamamlanacak satın alma işleminin 2016 yılının ilk çeyreğine kadar sürmesi bekleniyor.

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

Sigortacılar “dijital geleceğe” ne kadar hazır?



AIG Global'in ferdi kaza ve sorumluluk sigortalarından sorumlu Başkanı Alexander Baugh, dijital pazarlamanın AIG için önemine dikkat çekiyor. AIG'deki 30 yıllık kariyerinin ardından bu göreve atanan Baugh, dijital pazarlamanın özellikle sorumluluğu altında olan ferdi kaza ve sorumluluk sigortası türlerinde öne çıktığını, AIG'nin de uzman kadrosuyla müşterilerinin bu yeni satın alma alışkanlıklarına en iyi şekilde cevap vereceğini vurguluyor. CEA (Tüketici Elektronik Birliği) ile yaptığı çalışmalarla müşterilerine en iyi satın alma deneyimini yaşatmak isteyen AIG, bu süreci teknolojik bir devrim olarak niteliyor.

Baugh'a göre, günümüzde kullanılan elektronik aletlerle ulaşılan “büyük veri” (big data) önümüzdeki günlerde daha da önem kazanacak ve sigorta şirketlerinin bu veriyi daha iyi analiz etmesi gerekecek. Özellikle yakın gelecekte kullanımı artacak olan sürücüsüz araçlarla kasko ürünlerinde yeni bir dönemin başlayacağını öngören Baugh, “Sigortacıların da bu değişime hazır olması gerekiyor. Gelişen teknoloji sayesinde, sigortaya konu olan her türlü riskin engellenmesi, bu risklerin yarattığı hasarın ödenmesinden daha az maliyetli hale gelecek. Sigortacıları bekleyen asıl soru ise sektörün bu ‘dijital kader’e ne derece hazır olduğu ve bu değişimin yaşam biçiminde, çalışma koşullarında ve iletişimde yaratacağı değişikliğin boyutunun ne derece tahmin edilebileceği” diyor.

AXA, Portekiz pazarından çıkıyor

AXA, Portekiz'deki iştirakleri AXA Portugal Companhia de Seguros SA (elementer), AXA Portugal Companhia de Seguros de Vida SA (hayat ve emeklilik) ve AXA Global Direct Seguros y Reaseguros'u (direkt satış şirketi) Ageas'a satmak için anlaşmaya vardığını açıkladı. Söz konusu anlaşmayla AXA, Portekiz pazarından çıkmış olacak. Satış işleminin 197.5 milyon Euro'ya tamamlanması planlanıyor.

Fransız sigorta devi AXA, bu satışların ardından uzun vadede yüksek büyüme vaat eden piyasalara odaklanmak istediğini, Portekiz operasyonlarının satışıyla elde edilen kaynağın da buralarda değerlendireceğini açıkladı. Satış işleminin 2016 yılının ilk yarısında tamamlanması öngörüldü.



BaFin, foreks işlemlerindeki manipülasyon olasılığından rahatsız



Alman finansal piyasalar düzenleyici kurumu BaFin, aralarında Deutsche Bank'ın da olduğu büyük yerel bankaların döviz kurları üzerindeki manipülasyon ihtimalinden rahatsız olduğunu açıkladı. BaFin Bankacılık Birimi Direktörü Raimund Roesler, döviz kurlarındaki manipülasyon ihtimalinin Libor faiz oranlarına da etki edeceğinin altını çizdi. Roesler, bu konudaki geniş kapsamlı ve titiz çalışmaların 2016 yılı sonuna kadar devam edeceğini sözlerine ekledi. Hatırlanacağı gibi Deutsche Bank ve en yakın rakibi Commerzbank, ilgili birimlerde

“trader” olarak adlandırılan bazı çalışanların işine manipülasyon yaptıkları gerekçesiyle son vermişti. Düzenleyici kurum, söz konusu banka yetkililerinin inceleme sırasında gösterdiği yaklaşımı “yüzde 100 işbirliğine açık” olarak değerlendirdi.

Manipülasyon tartışmalarına konu edilen döviz piyasasının büyüklüğü 5.3 trilyon dolar civarında. Yine hatırlanacağı gibi, 2015 yılı nisan ayında Deutsche Bank, ABD ve İngiltere'yle, Libor oranlarının manipülasyonu davasının kapatılması için 2.5 milyar dolarlık tutar üzerinden pazarlık etmişti.

SELMA ŞENGEL
SİGORTA
Selma Şengel

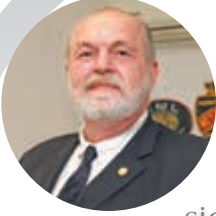


SEKTÖRDEKİ
AÇIKLARI GÖREN, YENİ
ÜRÜNLER HAZIRLAYAN
BİR ŞİRKET.

BERMANT SİGORTA
Şakir Bermant



SİGORTACILIĞI
BİLEN BİR YÖNETİM
TARAFINDAN
YÖNETİLİYOR.



DÖLER SİGORTA
Sinan Döler

SOMPO JAPAN
SİGORTA'DA HEM
TEKLİF HEM DE HASAR
SÜRECİ JAPON BİR DİJİTAL
ALET GİBİ, TIKIR TIKIR
İŞLİYOR.



BAHTİYAR
ÖZDEMİR
SİGORTA
Bahtiyar Özdemir

ACENTENİN
VE MÜŞTERİNİN
HAYATINI
KOLAYLAŞTIRIYOR.



SİGORTA FESTİVALİ
SİGORTA
Mustafa Köleoğlu

TEKNOLOJİ VE
ALTYAPI OLARAK
EN SON YENİLİKLERLE
DESTEK OLUYOR.

SARI SİGORTA
ACENTELİĞİ
Özgür Sarı



SOMPO JAPAN
SİGORTA, MÜŞTERİNİN
FARKINA VARMADIĞI
HASARLARI BİLE
ÖDÜYOR.

BAŞAK SİGORTA
Mehmet Hüviyetli



HEM PERSONELİ
HEM FİYAT VE HİZMETLERİ
İSTİKRARLI.

Evinizi sigortalatın balayınızda rahat edin

Balayını yaz tatiliyle birleştirip uzun süre evlerinden uzak kalan çiftlerin hırsızlık riskinin çok daha fazla olduğunu biliyor muydunuz? Düşün takılarınızı, yeni dayayıp döşediğiniz sıcak yuvarınızı sigortayla güvence altına alabilirsiniz...

Düğünler yaza denk gelince çiftler, yaz tatilleriyle birleştirip uzun süreli balayına çıkmayı tercih ediyor. Nikah, düğün, yeni ev heyecanı derken, keyifli telaşları arasında alınması gereken önlemleri es geçebiliyorlar. Dolayısıyla genelde evlerinde bıraktıkları düğün takıları, ziynet eşyaları, yeni aldıkları ev eşyaları daha çok hırsızlık riskine maruz kalabiliyor. Bu da balayı keyfinin kabusa dönüşmesine neden olabiliyor. Malum çiftlerin maddi birikimle-

1 DAKİKADA TEKLİF, 3 DAKİKADA POLİÇE

Generali Sigorta, çağrı merkezi ya da Generali.com.tr üzerinden 7/24 kişisel sigorta danışmanları aracılığıyla 1 dakikada teklif ve 3 dakika içerisinde ev sigortası poliçesi sunuyor. 45 TL'den başlayan fiyatlarla Mini Evim ve Mini Evim Ekstra konut sigorta ürünleriyle çiftlerin evlerini, altın ve gümüş gibi değerli madenler ile nakit para, ipek halı, antika ya da sanat eserleri gibi özel parçalar ve elektronik eşya hırsızlığına karşı güvence altına alıyor. Ayrıca konutlarda sel, su baskını ve dahili su, yangın, cam kırılması ve elektrik hasarlarına karşı teminatlar içeren konut sigorta poliçeleri, zengin asistans hizmetleriyle de yeni evli çiftlerin yaşayabileceği üzücü durumların etkisini hafifletiyor. Generali konut sigortası ürünleri, sadece ev sahipleri değil kiracılar için de güvence sağlıyor. Ev sahiplerinin kendilerine ait konut ve ev eşyaları teminat altına alınırken, kiracılar için de ev eşyası güvencesi sunuluyor. Üstelik konut sigortasına istendiği takdirde "aile ferdi kaza" teminatı eklenerek poliçe kapsamı genişletilebiliyor.

rini kullanarak ya da borçlanarak beyaz eşya, yeni mobilya ve çeşitli tasarım ürünlerle dekore ettikleri ve sevgiyle ruh kattıkları yeni evleri, onlar için aynı zamanda her türlü zarardan ve tehlikeli ellerden uzak kalması gereken kutsal bir mekan. Özellikle büyük kentlerde organize olarak çalışan hırsızlık şebekelerinin altın/takı kategorisinde ilk hedefi yeni evli çiftlerin evleri oluyor. Düğün gecesi takılan ziynet eşyaları, para, altın ve yeni eşyalar yüzünden bu evler, hırsızlar tarafından yoklanacak stratejik noktalar arasında yer alıyor. Bunların yanı sıra sel, su baskını, yangın gibi çeşitli ani ve beklenmedik durumlar da çiftlerin hayatlarının en özel ve güzel hatıralarına kaynaklık eden balayı tatillerini zehir edebiliyor. İşte son dönemlerde sunduğu yenilikçi, pratik sigorta ürün ve hizmetleriyle dikkat çeken Generali Sigorta, çiftlerin yeni ev ve balayı

keyiflerini de güvence altına alıyor. Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, "Sektörün inovasyonda öncü sigorta şirketi olarak, müşterilerimizi hedeflerimizin merkezine koyduk. Her zaman kolay, hızlı ve uygun hizmetler sunmak gayretinde olduk. 'Sigortanın Kolay Hali' söylemimize uygun olarak amacımız; müşterilerimizin sigorta ürün ve hizmetlerimize acentelerimiz, web sitemiz, 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı ile 'Kolayla' mobil uygulamamız üzerinden kolaylıkla ulaşabilmesi. Uygun fiyatlı özel paketler halinde sunduğumuz ev sigortasının herkes tarafından ulaşılabilir olmasını amaçlarken, çiftlerin özel anlarının telaşı arasında çoğu zaman unuttukları ya da göz ardı ettikleri varlıklarını koruma altına almalarını kolaylaştırıyoruz" diyor.



ENERJİMİZE ORTAK OLUN

www.dengeholding.com.tr



DENGE
HOLDING

Türkiye’de tasarrufların yetersizliği ve BES’in önemi



Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı
ses@ludens.com.tr

Gelişmiş ve gelişmekte olan 12 ülkede yapılan araştırmada “geçim koşulları en zor ülke” Türkiye çıktı. Emekli olduktan sonra tam zamanlı ve yarı zamanlı çalışan oranı en yüksek ülke de Türkiye. Bu konuda geleceğini düşünen genç nüfus ve devletin katkısıyla cazibesi artan BES’e önemli rol düşüyor. Ancak yeni itici güçlere ihtiyaç var...

Ülkemizde tasarrufların yetersiz olduğu bilinen ve birçok mecrada dile getirilen bir gerçek. Bu gerçeği rakamlarla ifade edebilmek ve ayrıntılı olarak ortaya koyabilmek için yapılan bir araştırmanın sonuçları geçtiğimiz günlerde açıklandı. Türkiye’nin de içinde bulunduğu 12 ülkede 13 bin tüketiciyle yapılan görüşmelerde, tasarruf ürünü sahipliği oranı Türkiye’de yüzde 29 gibi oldukça düşük bir seviyede çıktı. Ancak, bireysel emeklilik sisteminden (BES) emekli olma beklentisinin yükselmesi ve gençlerin de geleceği düşündüğünün gözlemlenmesi araştırmanın önemli bir tespiti.

Tasarruf oranında dipteyiz

ABD, Çin, Endonezya, Fransa, İngiltere, İrlanda, İspanya, İtalya, Kanada, Polonya, Singapur ve Türkiye’de yapılan araştırmaya hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler dâhil edilmiş. Araştırmaya göre Türkiye, geçim koşulları en zor ülke olarak öne çıkmış. Türk halkının yüzde 23’ü finansal sıkıntı çektiğini beyan etmiş. Önümüzdeki bir yılda Türkiye’de genel ekonomik durumun kötüye gideceğini düşünenlerin oranı oldukça yüksek: Yüzde 45. Türk halkının yüzde 34’ünün hiçbir tasarrufu bulunmuyor. Bu oran, Türkiye’nin 12 ülke arasında tasarruf açısından en alt sırada yer almasına neden oluyor.

Emeklilerin yüzde 70’i ek gelir peşinde

Araştırmaya göre, Türkiye’de emeklilerin yaklaşık yüzde 70’i ek gelir elde etmek için çalışıyor. Türkiye, 12 ülke arasında, emekli olduktan sonra tam zamanlı ve yarı zamanlı çalışan oranı en yüksek ülke. Türk halkının yüzde 53’ü emekli olduğunda geçinebilmek için çalışmak zorunda kalacağını düşünüyor. Şubat 2013’te yapılan ankette bu oran yüzde 47 çıkmıştı. Geçen bir buçuk yılın kötümserliği artırdığını söylemek mümkün. Türklerin yüzde 62’si emekliliğinde yeterli bir yaşam standardı sağlamaya yetecek kadar parası olmayacağını düşünüyor. Bu oranla Türkiye, Polonya’nın (yüzde 65) ardından ikinci sırada yer alıyor. Emeklilikte yeterli gelir elde etmek için şimdiden önlem alanların oranı ise sadece yüzde 46. Başka bir deyişle, Türkiye’de her 6 kişiden biri emeklilik dönemi için endişeli olmasına rağmen yeterli önlem almıyor/alamıyor. Buna ek olarak, Türkiye nüfusunun üçte biri emekliliğinde ne kadar gelire ihtiyacı olacağını dahi bilemiyor.

Gençler geleceğini düşünüyor

Henüz emekli olmamış Türklerin ilk beklentisi, devletten maaş alarak yaşamak. Araştırmaya katılanların yüzde 17’si emekliliğinde “bireysel emeklilik planı” ile geçimini sağlayacağını belirtmiş. Türkiye’de genç çalışanların yüzde 65’i parasını uzun vadede değerlendirmeyi tercih ediyor. Bir başka deyişle, sanıldığının aksine Türk gençleri geleceği düşünerek yaşıyor. Bu tespit, bireysel emeklilik sistemi açısından oldukça ümit verici görünüyor. Emeklilik Gözetim Merkezi’nin (EGM) 2015 yılı ilk 6 ayı için açıkladığı veriler de bu ümitleri destekleyici nitelikte.

BES TEMEL GÖSTERGELER	31.12.2014	19.06.2015	Değişim (%)
Katılımcı sayısı	5.062.659	5.526.126	9.2
Sözleşme sayısı	5.767.312	6.361.335	10.3
Yatırıma yönlendirilen toplam tutar (TL)	27.610.282.164	31.293.801.782	13.3
Katkı payı tutarı (TL)	28.112.842.156	31.818.621.642	13.2
Emekli olan katılımcı sayısı	15.350	21.427	39.6

Yeni itici güçlere ihtiyaç var

2013 yılında getirilen yüzde 25 devlet katkısıyla hızlı bir büyüme dönemine giren BES, 2015 yılının ilk altı ayında da büyüme trendine devam etti. Sisteme yaklaşık 500 bin yeni katılımcı girdi ve toplam katılımcı

sayısı 5.5 milyon kişiyi aştı. Katılımcıların fon tutarı yüzde 13.3 artarak 31 milyar 294 milyon TL'ye ulaştı ve sisteme aktardığı katkı payı tutarı ise 31 milyar 819 milyon TL oldu. EGM'nin açıkladığı bireysel emeklilik sistemi 2015 yılı ilk 6 aylık verilerini,

yukarıda paylaştığımız araştırma sonuçlarıyla birlikte değerlendirdiğimizde, Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminin büyük bir potansiyel barındırdığı söylenebilir. Ancak bir noktayı da muhakkak belirtmek gerekir ki, büyük oranda devlet katkısının sağladığı bu büyüme hız kaybediyor. Örneğin, 2013 yılında katılımcı ve fon tutarları yaklaşık yüzde 16 düzeyinde artarken, 2015'te artış hızı yüzde 10 civarlarına düştü. Devletin teşviği kendisinden beklenen görevi yerine getirdi. Ancak sistemin ilerleyebilmesi ve potansiyeli kullanabilmesi için artık başka itici güçlere ihtiyaç var.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31.07.2015 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldız	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Hisse Emeklilik Fonları					
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★	7,1	20.866.668	25.034
GHH	Garanti Emeklilik ve Hayat Hisse Senedi EYF	★★★★★	4,1	92.219.667	21.394
GEH	Garanti Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★	3,9	183.039.315	32.166
IEH	ING Emeklilik Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★	2,3	109.441.540	50.883
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Katılım Hisse Senedi EYF	★★★★★	14,3	71.871.949	144.784
Dengeli Emeklilik Fonları					
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	10,4	25.501.335	22.070
AGE	Anadolu Hayat Emeklilik Gelir Amaçlı Alternatif Esnek EYF	★★★★★	8,6	159.835.749	57.607
IEK	ING Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	6,0	251.110.297	166.725
MHE	MetLife Deniz Emeklilik ve Hayat Esnek EYF	★★★★★	4,8	204.378.809	106.473
AGB	Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	★★★★★	10,4	63.364.263	72.652
VEB	Vakıf Emeklilik Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	★★★★★	8,1	109.080.662	41.195
HHE	Halk Hayat ve Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	4,5	261.697.343	188.293
ZHE	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek EYF	★★★★★	3,5	180.291.633	254.433
Kamu İç Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları					
EIG	ERGO Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araç. EYF	★★★★★	6,7	64.043.333	35.234
AE2	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araç. EYF	★★★★★	5,4	2.478.191.759	807.246
AVK	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5,3	328.045.613	26.563
Kamu Dış Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları					
AMG	Allianz Yaşam ve Emeklilik Gelir Amaçlı Birinci Kamu Dış Borç. Araç EYF	★★★★★	30,6	476.375.299	51.987
AVB	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	20,7	212.888.455	50.275
AVG	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Dış Borç. Araç. EYF	★★★★★	19,9	372.943.417	64.533

Not: Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer beş yıldızlı ise bunun anlamı, fonun içerisinde yer aldığı fon kategorisinde en başarılı fonlar arasında olduğudur. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başansı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen  ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız sayısı



Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı
Çok iyi
iyi

Yıldız sayısı



Anlamı

Vasat
Kötü
Çok kötü

Neden hep yorgunum?



Dr. Özgür Şamilgil
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Sağlıklı Yaşam Merkezi Direktörü

Coğumuz zaman zaman hafif veya ağır derecede yorgunluk hissettiğimiz dönemler yaşıyoruz.

Peki bazen kısa bazen de zaman uzun süren bu halsizliklerin nedenleri neler olabilir? Belki de bazıları kolaylıkla düzeltilebilir...

Uyku

6-8 saatlik iyi bir gece uykusunun sağlık için önemi tartışılmaz. Bölünmüş, kalitesiz, eksik ya da fazla uyku şu sorunlara yol açabiliyor:

- Bağışıklık sistemini ciddi derecede bozuyor.
 - Hafızayı önemli ölçüde zayıflatıyor, dikkat dağınıklığı yaratıyor.
 - Zihinsel ve fiziksel performansı düşürüp problem çözüme yetisini azaltıyor.
 - Şeker hastalığına yatkınlığa, tokken bile sık acıkmaya (gece nöbeti tutanlarda) kilo artışına neden oluyor.
 - Hayvan deneylerinde tümör gelişimini 2-3 kat artırıyor.
 - Biyolojik iç saate bağlı (uyku hormonu ve antioksidan olan) melatonin gibi hormonların dengesini bozup kansere neden olan oksidasyon yapıcı maddelere karşı dayanıksızlığa yol açıyor.
 - Stresle ilişkili kalp, tansiyon, mide, bağırsak, psikişik hastalıkları artırabiliyor.
- Yatmadan önce kafanızı yoracak film, kitap

veya mail takip etmeyin. Yatış ve kalkış saatlerinizi fazla değiştirmeyin.

Alkol

Alkol uyuklama yapsa da zamansız gece uyanmalarına neden olduğundan kısıtlı kullanılmalı. Normal şartlarda karanlıkta uyku hormonu salgılanması artınca uykumuz gelir ve uyuruz. Alkol zamansız uyuklama ve etkisi geçince gece uyanmaya neden olur. Bölünmüş uyku, enerji eksikliği yaratır. Bedenin dinlenmesi için 2 saat, beynin dinlenmesi içinse 6 saat kesintisiz uykuya ihtiyaç var.

Kahvaltı

Bazı insanlar kahvaltı yapmayınca enerji eksikliği hisseder. Bazıları ise tam tersi rahatsızlık duymaz, hatta kahvaltı yemediğinde öğle yemeği gelmeden açlık veya halsizlik hissetmez. Unutmayın, hepimiz benzer olsak da farklıyız, vücudunuz sesini dinleyin. Kararı kendiniz verin. Bazı insanlar sabah, bazıları ise öğleden sonra dinç ve enerjiktir. Mümkünse çalışma düzeninizi buna göre ayarlayın.

Su

Birçoğumuz sağlığımız için günde 3 litre kadar su içmemiz gerektiğini duymuşuzdur. Bunun çok da bilimsel bir temeli bulunmuyor. Sağlıklı bireylerin terle kaybettiği su ve tuz miktarı, yaptığı fiziksel aktivite, bulunduğu ortamın ısısı, tükettiği gıda cinsleri ve miktarları, metabolizma hızı, böbreklerinin çalışma düzeyi, birbirinden farklıdır. Bu nedenle su ihtiyacımız günden güne ve hatta gün içinde bile değişkenlik gösterebilir. Susama duyusu en önemli belirleyicidir. Genelde koyu renk idrar, dilde ve ciltte kuruma su eksikliğini gösterir; idrar uçuk sarı renkte olmalıdır. Yaşlılarda susama duyusuna güvenmek zordur, günlük idrarın yaklaşık 1.5 litre olmasına dikkat edilmelidir. Suyun yüzde 2-5 civarında azalması bile



damardaki kan basıncının düşmesine, dokulara yeterli besin ve oksijen ulaştırılmasında eksikliğe neden olur; halsizlik, baş ağrısı, kas ağrısı, enerji eksikliği yaratır.

Şekerli gıda, fast food beslenme

Özellikle kahvaltıda karbonhidrat ağırlıklı beslenme (bal, reçel, beyaz unlu gıdalar, meyve, meyve suyu) 2 saat sonra ani şeker düşmesi, enerji eksikliği yaratabilir. Bu durumda peynir, yumurta, domates, salatalık yemek sorunu çözecektir.

Demir

Sadece kan yapımı için değil, beyin, sinir, kas, iskelet sistemi fonksiyonları için de önemli olan demir, besinlerle yeterli alınmaz veya adet kanaması, mide, basur kanaması gibi nedenlerle azalıyorsa takviye edilmesi gerekir. C vitaminiyle beraber alınması mideden emilimini artıracaktır. Bitkisel demir, hayvansal demirden kimyasal açıdan farklıdır; hayvansal demir daha kolay ve hızlı emildiğinden ilk seçenek kırmızı ettir.

Kahve

Birçok faydasının yanında kahve, eğer akşam geç saatlerde içilirse uyku hormonu melatoninin etkisini azaltıyor. Biyolojik iç saatinizi şaşırtmamak için yatmadan 4 saat önce kahve tüketiminden vazgeçin. Su kaybına da neden olacağından öncesinde bir bardak su için.

Hafta sonları uyanma saati

Hafta içi yoğun çalışıp cumartesi ve veya pazar sabahları 1 saatten daha fazla geç kalmak biyolojik iç saatinizi bozacaktır. Cuma ve cumartesi gece geç yatsanız da uyanma saatinizi fazla değiştirmeyin, uykunuz yetmezse öğleden sonra 20 dakikalık şekerlemeyle yetinin. Bu bile dinçlik

sağlayacaktır.

Enerji verici ve organik besinler

Badem, ceviz, fındık, kabuklu deniz mahsulleri, koyu kırmızı meyveler, siyah çikolata, halsizlik hissedildiğinde ilk tercih edilecek seçenekler. Kırmızı et az pişirilerek tüketildiğinde içerdiği vitamin benzeri koenzim-Q-10, B12 vitamini ve mineraller sayesinde kendinizi iyi hissetmenize yardımcı olacaktır. Organik besinlerin antioksidan ve mineral içeriğinin daha yüksek olduğu düşünülüyor.

Güneş vitamini

D vitamini, besinler yoluyla günlük ihtiyacın yüzde 5-10'undan fazla alınamayan, kas kemik beyin-sinir sistemi, metabolizma tiroit bağışıklık yumurtalık sindirim prostat fonksiyonlarıyla çok yakından ilişkili. Yaz güneşi dışında vücudumuzda üretilmediğinden en fazla eksiliği duyulan vitamin. Enerji eksikliği ve bağışıklık sisteminde zayıflamaya neden olmamak için yazın sağlıklı güneşlenerek, kışın kan düzeyi eksikse dışarıdan takviye olarak normal seviyede tutulması gerekiyor.

Spor

Hareketsiz yaşam birçok müzmin hastalığa zemin hazırlıyor. Düzenli egzersiz, dinçlik verici etkisi yanında, yaşlanmayı geciktirici büyüme hormonu, depresyonu engelleyen ağrı kesici ve mutluluk hissi veren morfin benzeri bir madde salgılatarak, kan basıncını düzenleyen damar genişletici kimyasallar üretilmesine yardım ederek, beyin ve sinir sistemini geliştirerek sizi sürekli enerjik hissettirecektir. Bu faydaları hissetmek için haftada 3 gün veya daha fazla sıklıkta spor yapılması gerekiyor.

C vitamini eksikliği

C vitamini vücutta birçok kimyasal tepkimede önemli rol oynuyor, cildin, eklem ve bağ dokularının, kemiklerin, damarların dayanıklılığı ve elastikiyetini sağlayan molekülün üretimini sağlıyor, vücutta yıpranma ve yaşlanmayı önüyor, yağdan enerji üretimi için gereken carnitene oluşumunu, mücadele hormonu noradrenalinin üretimini sağlıyor. Memeli hayvanlardan insan ve birkaçı dışında hepsi vücudunda C vitamini üretebiliyor. Üretme ve depolama yeteneğimiz olmadığından dışarıdan sürekli almamız gerekiyor.

Tiroit hastalığı

Metabolizmamızın ana hormonlarından olan tiroit hormonu, besinlerle alınan iyot ve selenyum yetersizliği durumunda ciddi derecede halsizliğe neden olabiliyor. Özellikle deniz mahsullerini haftada 2-3 porsiyon tüketmek sorunu çözebilir. Eksikliği gibi fazla miktarda iyotlu tuz tüketimi ise yine farklı bir tiroit hastalığına neden olabiliyor.

Sözün özü: Her şeyde ölçülü olmayı unutmamak gerekiyor.





Tarih Tıbbı Konuşturdu - 2

Talha Uğurluel, B. Muammer Kayatekin

Timaş Yayınları - 216 sayfa

Tarihte yaşanmış birçok gizemli olayı tıp bilimiyle açıklamak amacıyla yola çıkan "Tarih Tıbbı Konuşturdu" serüveni, ikinci cildiyle hız kesmeden devam ediyor.

"Tarihi sevdiren adam" Talha Uğurluel ve tıp doktoru

Muammer Kayatekin, yüzyıllardır neden ve sonuçları merak edilen birçok tarihi olayı, tıbbi arka planlarıyla anlatıyor.

➔ Semud kavminin başına gelenler! Yüksek ses insan öldürür mü?

➔ İlkçağdan günümüze Maraton; çatlayınca kadar koşmak ölüm sebebi midir?

➔ Zehir insan vücudunu nasıl etkiler?

➔ Seyit Onbaşı, Çanakkale'de 215 kiloluk mermiyi nasıl kaldırdı?

➔ Kılıçlardaki kan oluklarının sırrı nedir?

➔ Tarihten bugüne maden kazalarında insanlar neden ölüyor?

➔ Osmanlı Delileri; insan eli silah haline gelebilir mi?

➔ Sultan Abdülaziz intihar mı etti, öldürüldü mü?

➔ Mustafa Kemal Atatürk zehirlendi mi?

➔ Hitler'in tıbbi savaş hileleri nelerdi?

İşte tüm bu sorulara yanıt verme iddiasındaki kitap, birçok esrarengiz olayın ve sırlı ölümün ardındaki sır perdesini ilk defa aralıyor.



İşverenin Sosyal Sigorta Yükümlülükleri

Yrd. Doç. Dr. Fuat Bayram

Beta Basım Yayım - 218 sayfa

İşverenin sosyal sigorta yükümlülükleri oldukça ayrıntılı ve geniş bir mevzuatla düzenlenmiş durumda. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ekseninde gelişen ve önemli bir kısmı "ikinci mevzuat" olarak nitelendirilen

yönetmelik, genelge ve tebliğlerden oluşan bu mevzuatın ortaya koyduğu hukuki yapının netleştirilmesi ve işveren yükümlülüklerinin sistematik bir bakış açısıyla tam olarak aktarılabilmesi bu kitabın temel amacını teşkil ediyor. Kitabın yazarı Yrd. Doç. Dr. Fuat Bayram, sunuşunda "En hızlı değişen mevzuat olması hasebi ile bu alanda eser yazmak, yine bu alanın duayenleri tarafından 'deniz kenarında kumdan kale yapmaya' benzetilir. Bu kitabın hazırlanma sürecinde de mevzuatta önemli değişiklikler olmuş; bu değişiklikler kitaba işlenmeye çalışılmıştır. Kitap konusu gereği sosyal sigorta ilişkisine işveren odaklı bir yaklaşımla bakmıştır" diyor.

"İşverenin Sosyal Sigorta Yükümlülükleri" kitabında şu başlıklar yer alıyor:

➔ Sigortalı İşe Giriş Bildirgesi Verme Yükümlülüğü

➔ Sigortalılığın Sona Ermesini Bildirim Yükümlülüğü

➔ İşyerinin Bildirilmesi

➔ İş Kazası, Meslek Hastalığı ve Hastalık Hallerinde İşveren Yükümlülükleri

➔ Vazife Malullüğünün Bildirilmesi

➔ Prime Esas Kazançlarını Belirlenmesine İlişkin Yükümlülükleri

➔ Prim Belgelerini Verme ve Prim Ödeme Yükümlülüğü

➔ Asgari İşçilik Uygulamasında ve Uzlaşma Süreçlerinde İşveren Yükümlülükleri

➔ Sosyal Güvenlik Kurumu'nun Kontrol ve Denetim Yetkisi Kapsamında İşveren Yükümlülükleri

➔ İdari Para Cezaları



Kelime Avcısı

Alena Graedon

Timaş Yayınları - 528 sayfa

Kitapların tükendiği, el yazısının yavaş yavaş unutulduğu, kütüphanelerin kapandığı, gazetelerin artık hükmünün kalmadığı ve tüm iletişimin "Mem" adı verilen gelişmiş tabletler üzerinden yürüdüğü bir dünya...

Peki insanların konuşmak için bile bu cihazlara ihtiyaç duyduğu ve artık kelimelerin parayla satıldığı yakın bir gelecekte, dünya üzerindeki son sözlüğün editörü bir gece ansızın ortadan kaybolursa ne olur?

Peki ya siz birine âşık olduğunuzu ona anlatmak için artık kelimelere para ödemek zorunda kalacağınız bir dünyada nasıl yaşardınız?

İşte bu sıra dışı roman için yapılan değerlendirmelerden birkaçı:

"İnanılmaz sürükleyici, beklenmedik gelişmelerle okuru sarsan bir roman! Alice Harikalar Diyarında'yı seven okurlar için tam bir alternatif gelecek kurgusu..."

The Daily Beast

"Kesinlikle harika... Türünün ilk örneği! Yazı, kelimeler ve edebiyat üzerine kurulu bir macera romanı!"

Booklist

"Teknolojiye ne kadar esir olduğumuzu ve bu esaretin yazıya, felsefeye ve dile vurduğu baltanın keskinliğini gösteren sarsıcı bir roman..."

The Washington Post

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



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

**BAŞINIZA
NE GELİRSE GELSİN
TATİL KEYFİNİZ
DEVAM ETSİN**



Anadolu Sigorta Yurtdışı Seyahat Sigortası'yla
sağlık giderlerinizden bagajınızın kaybolmasına,
tarifeli bagajlarınızın zarar görmesinden çalınması veya
gecikmesine kadar pek çok aksiliğe karşı
tatil keyfiniz güvence altında.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.