

Eğitimde sigorta zamanı

Artan özel okullar sigortalanmaya zorluyor

Eğitim sigortalarında her keseye uygun ürünler

Kesintisiz eğitim için ayda 16 TL yeterli



Mehmet Bostan: "BES'te uzun vadeli düşünenler hisse fonlarını tercih etsin"

'Hızlı Hasar Uygulaması' ile Konut Sigortalarında Hızlı Çözüm!

2.500 TL ve altı hasarlar, belge talep edilmeksizin; eksper ile sigortalı mutabakatını takiben 3 iş günü içinde ödeniyor.*

*Hırsızlık ve cam kırılması hariç



MOBİL BANKACILIĞA

YENİ BİR

PENCEREDEN

BAKIN



Akbank Direkt Mobil uygulaması şimdi Windows 8'de.

Akbank Direkt Mobil uygulaması; kişiselleştirilmiş ana sayfası, Semantic Zoom, Düğmeler Mönüsü, Uygulama Komutları ve daha pek çok özelliğiyle, kullanıcı dostu bir deneyim için tasarlandı. Üstelik, bu özelliklere sahip Türkiye'nin ilk bankacılık uygulaması. Akbank, üstün teknolojilerle hayatı kolaylaştırmaya devam ediyor.

/Akbank

AKBANKLI
MOBİL
BANKACILIKTA DA
FARKLI



Download from
Windows Store

Windows Store'a girin,
Akbank Direkt Mobil'i ücretsiz indirin.



EDİTÖR

Eğitim şart! Peki ya sigorta...

Türk milleti olarak en klişe sözlerimizden biridir "eğitim şart"... Sokağa rastgele çöp mü atmışlar; eğitim şart... Ana arterlere iki sıra halinde araba mı park etmişler; eğitim şart... Tinerçiler yol kesip haraç istemeye mi kalkmış; eğitim şart... Hemen her toplumsal sorunun kaynağını eğitimsizliğe bağlar ve anında bu klişeyi yapıstırırız.

Haksız da sayılmayız hani. Elbette eğitim şart. Ama pahalı. Zaten yeni okul dönemi de başta servis ücretleri olmak üzere maliyet tartışmaları eşliğinde açıldı. 16-17 milyon çocuk geçen ay okula gitmeye başladı...

Aslında artık sadece eğitim değil sigortası da şart. Nitekim eğitim sigortaları çoğu ailenin gündemine girmiş durumda. Ayda 30 lira gibi düşük primlerle sunulan eğitim sigortaları, başta vergi olmak üzere birçok avantajı beraberinde getiriyor.

Çocuklarının eğitimini risklere karşı korumak isteyen anne-babalar, okul giderlerini ve dolayısıyla çocuklarının eğitimlerini teminat altına alan sigortalara yöneliyor.

Eğitim sigortalarının sunduğu en önemli teminat, elbette ebeveynlerin başına gelebilecek vefat, işsizlik ya da sakat kalma gibi istenmeyen durumlarda çocukların eğitim masraflarının karşılanması. Tercihe göre üniversiteleri de kapsayabilen sigortalara, birikimli eğitim sigortası şeklinde çocuğun okurken maaş almasına da olanak sağlıyor.

Çocuklara yönelik eğitim sigortaları, başta vergi indirimi olmak üzere ailelere de birtakım avantajlar da sunuyor. Ücretli çalışanlar ya da vergi mükellefleri, ödedikleri primleri aylık gelirlerin yüzde 5'ine kadar vergi matrahından düşebiliyor.

Diğer yandan, tüm eğitim sigortalarında primler TL'nin yanı sıra enflasyondan korunmak için dolar ya da euro cinsinden de belirlenebiliyor. Ödemeler aylık, yıllık, tek seferde ya da çocuğun eğitim süresine göre 10 yıla kadar yayılarak yapılabilir.

Birikimli hayat sigortası özelliği olan poliçeler ise çocukların ileriki öğretimlerini garantiye alarak, maaş ödemeleri şeklinde çocuklara geri dönüyor. Tüm bu ödeme kolaylıkları ve vergi avantajlarına ek olarak eğitim sigortalarının en önemli özelliklerinden biri de primlerinin diğer sigorta ürünleriyle karşılaştırıldığında çok daha makul olması.

Eğitim sigortası primleri hesaplanırken, diğer risk sigortası ürünlerinden farklı olarak çocuğun eğitim süresinin tamamında oluşacak maliyet dikkate alınıyor. Velinin yaşı gibi kriterler ile okulun ve geri kalan eğitimin devam etmesi için her dönemde karşılanması gereken masraflar da göz önüne alınıyor. Örneğin, 8 yılda 40 bin liralık teminat, aylık 10 dolar primlerle alınabiliyor. Ya da 7 yıllık bir üniversite öğrencisi için her yıl 5 bin liralık teminatı tek primle 250 liraya almak mümkün...

Nasıl daha sağlıklı bir toplum için eğitim şartsa; çocuklarımızın gelecek kaygısı duymadan eğitim görebilmesi için de sigorta şart...

Akıllı Yaşayın, Akıllı Yaşanm

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozuturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Emel Coşkun
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Grafik Tasarım
Gökhan Taşyakan
gtasyakan@akilliyasamdergisi.com

Editörler
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Abdullah Çetin, Serap Sürmeli, Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (fotoğraf)

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.

Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

Baskı: Promat Basın Yayın San. Tic. A.Ş.
Sanayi Mah. 1673 sok. No: 34 Esenyurt
34510 Büyükdere / İstanbul

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

Haberler

28

Şimdi eğitimde sigorta zamanı

Her geçen yıl daha fazla aile çocuğunu özel okula gönderiyor. Özel ya da kamuda okuyan çocukların eğitimini garantilemek için ayda 16 TL yeterli.

38

Tarladan markete sigorta var, talep yok!

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sevhan Gök Kahya

44

Hassas kargo, hassas sigorta

Sürat Kargo, hassas teknoloji ürünlerinin tümünü özel sigorta garantisi ile taşıyor

Söyleşi

50

Göbek adı 'risk' ama sağlıkta risk almıyor

Türkiye'de girişimci deyince akla gelen ilk isimlerden olan Emin Hitay'ın hayatından herkes için çıkarılabilecek dersler var...



40

"Sigortacılar ralliden uzak duruyor"

25 yıllık yarış kariyerini parlak zaferlerle taçlandıran Volkan Işık aynı zamanda bir sigortacı...

Dünya

20

İnsanlar hazır ama ya devletler?

Almanya'daki selin faturası ağır oldu

Tren yollarına zorunlu sigorta

Yeni zenginler fide sigortalarını büyüttü

Zurich'te kriz derinleşiyor

İlk yarı hasarı 56 milyar dolar

Yazarlar

16

Temeli birlikte atıp ortak oldular

Kayhan Öztürk'le Sigorta Kulisi

26

Zeigarnik Etkisi müşteri sürekliliğini sağlar mı?

Ali Savaşman

46

Eğitimde dağıtım kanalı etkin olan öne çıkacak

Zeynep Turan

54

Cari açığı BES fonları ile çözelim!

Sinan Metin

56

Kurtarma masraflarında makul çözüm nedir?

Musa Günaydın

62

Kalitesiz uyku işyerinde verimi düşürüyor

Uzm. Dr. Ferah Ece

Life Style

64

Sompo'nun paparazzi Genel Müdürü!

Sompo Japan Genel Müdürü Recai Dalas

**Dört dörtlük güvence
yenilenen Güneş sağlık
sigortalarında!**



Yenilenen **Okyanus** ve **Yakamoz** sağlık sigortaları ile her ihtiyacınızda yanınızdayız. Üstelik 2 yıl gibi kısa sürede ömür boyu yenileme garantisi fırsatı ile! Detaylı bilgi acentelerimizde.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Dördüncü yılında 5 mesleği daha kucaklıyor

Anadolu Sigorta'nın 85. yılında Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklere ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta Projesi'nin dördüncü yıl eğitimleri Rize'yle başladı. Anadolu Sigorta'nın Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığıyla yürüttüğü Bir Usta Bin Usta projesi kapsamında 20 kursiyer, bölgede yıllardır varlığını koruyan geleneksel el sanatı olan sepetçiliği yaşatmak ve geleceğe taşımak amacıyla Rize'de başlatılan kursta üç ay boyunca eğitim görecektir. Eğitim sonunda başarılı kursiyerlere Milli Eğitim Bakanlığı'yla Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından sertifika verilecek. Sertifikalar; bakanlık, halk eğitim merkezleri ve diğer kamu kuruluşlarının el sanatları konusunda açacağı kurslarda "öğreticilik" yapmak için referans belgesi olarak kabul edilecek.

Bir Usta Bin Usta'nın dördüncü yılında, Rize sepet örücülüğü dışında Kahramanmaraş'ta Ahşap Oyma, Manisa E Tipi Cezaevi'nde Gördes Halıcılığı, Mersin'de Namrun İğne Oyacılığı ve

Tekirdağ'da Karacakılavuz El Dokumacılığı ile ilgili mesleki eğitimler veriliyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Anadolu Sigorta Genel Müdür

Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Rize Valisi Nurullah Çakır, Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Yener Altuntaş ve basın mensupları, İsmail Kahraman Kültür Merkezi'nde devam eden ve projenin 18. kursu olan sepet örücülüğü kursunu ziyaret etti. Ziyaret sırasında kurs ve proje hakkında bilgi veren Musa Ülken, Rize'de Ekim ayı sonuna kadar devam edecek olan sepet örücülüğü kursunda 20 kursiyerin üç ay boyunca haftada üç gün eğitim göreceğini söyledi. Sepetlerin kullanım amacına göre farklılıklar gösterdiğini ve farklı teknik-



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Rize Valisi Nurullah Çakır ile birlikte Rize'deki "sepet örücülüğü kursu"nu ziyaret etti.

lerle örüldüğünü belirten Ülken, "Bir Usta Bin Usta sepetçilik kursunda ihtiyaçlara göre farklı boyut ve tasarımda sepet yapımı ve değişik teknikler kursiyerlerimize öğretiliyor. Özellikle son dönemde bölgede başlatılan organik çay tarımıyla sepetin önemi de gittikçe artıyor. Günümüzde çay taşımak için kullanılan çuvalar organik çay taşımacılığında sakıncalı bulunuyor ve sepet tercih ediliyor. Bu durum da sepetçiliği yeniden gündeme getiriyor. Anadolu Sigorta olarak biz de kursumuzla ustalar yetiştirerek sepetçiliği geliştirmeyi ve ileriye taşımayı hedefliyoruz" dedi.



Ray Sigorta, sigorta sektöründe 55 yılı geride bırakmanın gururunu tüm şirket

Ray Sigorta 55 yaşında

çalışanlarının katıldığı 55'inci yıl partisiyle kutladı. Ray Sigorta ailesi, 23 Ağustos 2013 tarihinde "Rotaya Girdik, Tam Yol İleri" konseptiyle Keyif Style teknesinde bir araya geldi. Sigorta sektörünün uzun yol koşucusu Ray Sigorta, başarı ve özverili geçen 55 yılı, 'İstanblue Band Orkestrası'nın şarkıları eşliğinde keyifle kutladı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, icra kurulu ve tüm personelin katılımıyla gerçekleşen 55. yıl gecesine,

Ray Sigorta eski genel müdürlerinden Çetin Alanya da katıldı. 55. yıl pastasını kesen Levent Şişmanoğlu, "Yarım asırı geride bırakan bu başarı, Ray Sigorta çalışanlarının büyük emeği ve güveninin eseridir. 55 yılda pek çok değerli çalışan ve yöneticinin katkısıyla güçlenen ve büyüyen Ray Sigorta, önümüzdeki yıllarda da büyümeye ve gelişmeye devam edecektir. Son 3 yılda yakaladığımız başarılarımızı hep birlikte daha da yukarıya taşıyacağız; Rotaya Girdik, Tam Yol İleri" dedi.

**BU KADAR
KAZANDIRANA
BES DENİR**

**HER 100 LİRAYA
25 LİRA
DEVLET KATKISI**

Ziraat'e gelin, **Bireysel Emeklilik Sistemi**'ne yatırım yapın,
yatırdığınız tutarın %25'i kadar devlet katkısı kazanın.
Bugünkü hayat standardınızı emekliliğinizde de koruyun,
rahat bir emeklilik yaşayın.

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatemeklilik.com.tr



Ziraat Emeklilik

Yurtdışına çıkacaklara iki farklı seçenek



Noyan Güvenç

Eureko Sigorta, Kurban Bayramı'nı yurtdışında geçirmeyi planlayan müşterilerinin karşılaşabileceği riskleri seyahat sağlık sigortasıyla teminat altına alıyor. Seyahatlerde ortaya çıkabilecek acil sağlık problemleri için iki farklı seçeneği bulunan seyahat sağlık sigortasının birinci alternatifi ana teminatları kapsarken ikinci alternatif ise zengin asistans hizmeti içeriyor. Eureko Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Noyan Güvenç, "Yurtdışı seyahatlerde sigorta pasaport kadar gerekli ve vazgeçilmez bir ihtiyaç. Eureko Sigorta'nın sunduğu seyahat sağlık sigortası ise dünyayı gezmeyi sevenlerin ve ailelerinin içini rahatlatacak son derece kapsamlı bir ürün. Herkese, yabancı bir ülkede karşılaşabileceği sağlık sorunlarına karşı kendini seyahat sağlık sigortasıyla güvenceye alarak tatil ya da iş gezisini endişe ve stresten uzak

geçirmesini tavsiye ediyoruz" dedi. Seyahat süresine göre farklı dönemler için düzenlenebilen Eureko Sigorta seyahat sağlık sigortası poliçesinin teminat limiti de gidilen bölgeye göre belirleniyor. Seyahat sağlık sigortası, seyahatin uzaması halinde, poliçe geçerlilik süresini aşan ilk 15 gün içinde ortaya çıkabilecek riskleri de güvence altına alıyor. Poliçe sahipleri, Sigorta Bilgi Merkezi üzerinden kimlik ve poliçe numaralarıyla yapacakları sorgulama ile poliçe bilgilerine ulaşabiliyor. Eureko Sigorta, seyahat sağlık sigortasıyla ayakta tedavi olarak gerçekleşen acil tanı, muayeneler ve tedavi için gerekli olan ilaçlardan, kaza veya ani hastalık sonucu yatarak tedaviye, tıbbi nedenlerle hasta nakil ve seyahatine kadar geniş teminatlar veriyor. Zengin asistan paketinde ise yurtdışında nakit avans hukuki yardıma kadar birçok hizmet bir arada sunuluyor.

Masal şehrini gezdiler

Sompo Japan Sigorta acenteleri "365 gün mil kampanyası" kapsamındaki gezilerine devam ediyor. 2013 yılında Yunan Adaları turuyla başlayıp, Brüksel-Paris gezisiyle devam eden seyahatlerin üçüncü durağı "masal şehri" Prag oldu. 22-25 Ağustos tarihleri arasında 35 kişinin katılımıyla gerçekleşen Prag seyahati 3 gece 4 gün sürdü. Seyahatin ilk gününde panoramik şehir turu yaparak bu masalsi şehri keşfeden acenteler, özellikle Kraliyet Sarayı'na hayran kaldıklarını dile getirdiler. Seyahatin ikinci gününde kaplıcalarıyla ünlü Karlovy Vary şehrini gezen acenteler, akşam Vлта Nehri'nde tekne

turnu esnasında akşam yemeklerini yiyerek keyifli bir gün geçirdiler. Organizasyonun üçüncü gününde ise herkesien ilgisini çeken Terezin Kampı'nı ziyaret eden acenteler, akşam ortaçağ gecesinde çeşitli şovlar ve müzikler eşliğinde eğlenceli bir akşam yemeği yediler.



Kadınlar için "Pembe Kasko"

Sigortafili.com, internet üzerinden verdiği sigortacılık hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. "Pembe Kasko" hizmet paketiyle, kadınların kendi araçlarının kasko ve trafik sigortalarını kendilerinin takip edebilmeleri amaçlanıyor. Sigortafili'nin yönetici ortağı Berna Kırk-bir Yüksel, kadınlara özel tasarlanan bu yeni ürünle ilgili şu bilgileri verdi: "Özellikle kadın sürücülerin trafik ve kasko gibi sigorta ihtiyaçlarını genellikle eşleri vasıtasıyla karşıladıklarını görüyoruz. Bu durumda kadın müşterilerimiz sigorta danışmanlığı hizmetini aslında eşlerinden alıyorlar. Aslında bu biraz da mevcut alışkanlıklardan kaynaklanabiliyor. Tüm hasar ve servis süreçlerinde onların yanında biz olmak istiyoruz" dedi.



Size de bir şey olmasın, işinize de...

İşyerinizde her şey sular altında kalabilir, raflar devrilebilir ya da soğutucunuzun camı kırılıp ürünleriniz bozulabilir. Bu saydıklarımızın hiçbirini dert etmenize gerek yok. Çünkü her türlü beklenmedik durumda, Liberty Sigorta daima yanınızda.

Liberty Sigorta'nın her iş koluna özel paketleriyle size de bir şey olmasın, işyerinize de.

www.libertysigorta.com.tr

Liberty Sigorta A.Ş.

Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdenez Cad. No:13 Kat:3 34768 Ümraniye - İstanbul / Tel: (216) 636 57 57 Faks: (216) 586 60 00



Liberty
Sigorta.

Vakıf Emeklilik, mobilden BES'leyecek!

Vakıf Emeklilik, bireysel emeklilik sistemini, hayatın vazgeçilmez bir parçası haline gelen akıllı telefonlarla anlatıyor. BES ile ilgili tüm merak edilenleri kolay ve hızlı olarak kişilere ulaştıran Vakıf Emeklilik'in mobil uygulaması iOS ve Android platformlarında yerini aldı. Vakıf Emeklilik'in BES'e dair tüm merak edilenleri



Mehmet Bostan

bulabileceğiniz BES portalı, emekli olduğunuzda sahip olacağınız tahmini muhtemel birikiminizi hesaplayan getiri hesaplama sayfasını içeren mobil uygulamasıyla iOS ve Android raflarına taşındı.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "Bilgilere kısa sürede, en kolay ve hızlı yoldan ulaşmak isteyen bireylerin ihtiyaçlarına ve beklentilerine çözüm üretebilmek için mobil uygulamamızı geliştirdik. Hayata geçtiği günden beri ilgiyle karşılanan uygulamamızın sektöre de yeni bir soluk getirdiğini düşünüyoruz." dedi. Bostan, mobil uygulamalara ek olarak yeni web sitesi ve sosyal medya hesaplarını şirketin kurumsal kimlik ve değerlerine uygun bir şekilde tasarladıklarını da belirtti.

App Store ve Play Store'dan kolaylıkla indirilebilen Vakıf Emeklilik BES Portalı uygulamasıyla BES'e dair merak

edilen tüm bilgilere ulaşılabilir. Getiri hesaplama modülüyle de bireylerin yaş ve aylık tasarruf

miktarı bilgilerine yüzde 25 devlet katkısı eklenerek emeklilik dönemlerinde sahip olacakları muhtemel birikimleri hesaplanabiliyor. Mobil uygulamalarını Facebook ve web uygulamasıyla da destekleyen Vakıf Emeklilik, HemenBESlen uygulamasıyla BES'e katılmak ya da bilgi almak için iletişim bilgilerini ileten kullanıcılara, satış danışmanlarıyla ulaşarak sistem hakkında detaylı bilgilendirilmelerini sağlıyor.



AIG, HSBC şubelerinde...

AIG ile HSBC Türkiye arasındaki stratejik işbirliği 11 Eylül 2013 tarihinde İstanbul Beşiktaş'taki Çırağan Sarayı'nda düzenlenen imza töreni ile hayata geçti.

AIG Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi CEO ve Başkanı Nicholas Walsh, AIG Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Tüketici Sigortaları Başkanı Dan Doherty, AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, HSBC Grup Genel Müdürü ve HSBC Türkiye Genel Müdürü Martin Spurling, HSBC Grubu Sigorta Başkanı Marcelo Teixeira ile HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Taylan Turan'ın katılımıyla duyurulan işbirliği kapsamında AIG, HSBC Türkiye müşterileri için elementer (bireysel emeklilik ve hayat

sigortası dışındaki) sigorta ürünlerinin münhasır tedarikçisi olacak.

AIG'nin global ölçekteki yapısı ve Türkiye'deki faaliyetlerine dair bilgiler aktaran AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, AIG'nin 90 yılı aşkın tecrübesiyle 90'dan fazla ülkede faaliyet gösterdiğini, 60 binin üzerinde çalışanıyla farklı dağıtım kanallarında bireysel ve ticari sigorta ürünleri sunduğunu söyledi. AIG olarak 1976 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösterdiklerini belirten Sağıroğlu; "Son yıllarda özellikle teknoloji ve insan kaynaklarına yaptığımız yatırımlar ile müşteri deneyimini en üst seviyeye yükselterek hedeflediğimiz alanlarda ilk tercih edilen sigorta şirketi olmayı istiyoruz" dedi.

AXA Sigorta, Palladium'da

AXA Sigorta, İstanbul Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nü, Tahincioğlu Gayrimenkul'ün İstanbul Ataşehir'de hayata geçirdiği ofis projesi Palladium Tower'da aldığı yeni yere taşınacak. Müdürlük, inşaat tamamlandıktan sonra yeni yerinde hizmet vermeye başlayacak. Palladium Tower, 55 bin metrekarelik toplam kiralanabilir alana sahip. 180 metre yükseklikte 43 katta, 180 ile 1350 metrekare arasında farklı alanlarda ofis seçenekleri sunuluyor. Palladium Tower'daki ofisler, tam kat ya da 6 ofise kadar bölünebilen modüler yapıda kullanılabiliyor. Palladium Tower ofis katlarının satış fiyatı 890 bin dolar ile 1.5 milyon dolar arasında değişiyor.

**Neye değer verdięinizi,
niye değer verdięinizi
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

**Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.**

ERGO

ERGO Sigorta Müşteri Hizmetleri: **444 0 466**

ERGO Emeklilik ve Hayat Müşteri Hizmetleri: **444 37 46**

www.ergoturkiye.com



/ergoturkiye

TSB Başkanı acentelere moral verdi

İSAD'ın (İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği) düzenlediği, sponsorluğunu Anadolu Hayat Emeklilik, Otoanaliz, Demos Fuarcılık ve Millenicom'un üstlendiği 9. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi, 24 Ağustos'ta İstanbul Dedeman Otel'de gerçekleşti. "Acentelerin Geleceğine Bakış" konulu zirveye sektörün ilgisi büyüktü. Açılış konuşmasını yapan İSAD Yönetim Kurulu Başkanı Turusan Bağcı, zirvenin amacının, önceki toplantılardan farklı olarak, aynı şeyleri konuşmadan, tartışmaları bir kenara bırakarak ortaya bir strateji, plan ve vizyon çıkarmak olduğunu vurguladı.

Bağcı, "Tüm acenteler birleşerek mesleği için birlikte hareket eder ve acentelerle ilgili sivil toplum kuruluşları desteklenirse acentelerin gelişerek zamanla hak ettikleri konuma ulaşacağı" mesajını verdi. Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu

(TÜSAF) Yönetim Kurulu Üyesi Eyyup Çelik ise sektörün yeni bir plana ihtiyacı olduğunu belirterek, böyle bir planın da sadece acentelerle değil, sektörün içindeki tüm kurumlarla birlikte hazırlanabileceğini kaydetti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı ve Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, son 15 yılda sigortacılıkta çok önemli gelişmeler yaşandığına değindi. DASK, TARSİM, Sigorta Gözetim Merkezi gibi kuruluşlarla Türk sigorta sektörünün bölgede örnek gösterilir bir hale geldiğini aktaran Koçak, acen-



telerin durumundan da bahsetti. "Acenteler hâlâ dağıtım kanalları arasında lider konumda. Gelecekte de böyle olacaktır. Bu da onların sektör için vazgeçilmez olduğunu gösteriyor" diyen Koçak, acentelerin çapraz satış yöntemleri doğrultusunda sigortalıları en iyi şekilde yönlendirmesi gerektiğini ifade etti.

SBN Sigorta kâr açıkladı

2012 yılı başından itibaren yeni bir kadro ve anlayışla SBN Sigorta'da "yeniden yapılanma" çalışmaları başlatan Genel Müdür Recep Duray, uyguladıkları stratejilerin olumlu sonuçlarını geçen yıldan itibaren görmeye başladıklarını açıkladı. 2012 yılında zararını en çok azaltan şirket olan SBN Sigorta, 2013 yılının iki çeyreğinde de kâr açıkladı.

SBN Sigorta Genel Müdürü Duray, "Şirketimiz iki bilanço üst üste kâr açıkladı. İlk yarıyı 1 milyon TL'nin üzerinde bir kârla kapattık ve yıl sonu kâr hedefimizi yukarıya doğru revize ettik. Birçok şirketin aksine şirketimizin mali gelirinin çok az olduğu düşünüldüğünde bu kârın öneminin daha



Recep Duray

da arttığını düşünüyoruz. Sigortacılık teknik kârı sonucunda oluşan bu kâr, ekibimizin doğru risk seçimi ve fiyatlandırma yapmasının bir sonucudur" dedi. Büyüme strateji-

lerini, önceki yıllardan farklı olarak 'banka kanalı' olarak belirlediklerinin altını çizen Duray, banka sigortacılığını en etkin şekilde kullanmaya çalışırken, performanslarını da iş kollarına özel olarak hazırladıkları ürünlerle sürekli canlı tuttuklarını belirtti. Duray, SBN Sigorta'nın banka sigortacılığı dağıtım kanalını en etkin kullanan şirketlerden

biri olduğunu ve 2013 Haziran sonu bankasürans üretim paylarının yüzde 64 olarak gerçekleştiğini söyledi.

Serginin geliri Darüşşafaka'ya gidecek

Mahmure Özçelik'in seçkin eserlerinden oluşan resim sergisi, Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde sanatseverlerle buluşuyor. Açılışı, 9 Eylül Pazartesi günü gerçekleştirilen sergi, 25 Ekim'e kadar, Pazar hariç her gün 10:00 - 18:00 saatleri arasında Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde, sanatseverlerin ziyaretine açık olacak. Mahmure Özçelik sergiden elde edilen geliri, Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışlayacak. Özçelik, Güzel Sanatlar Birliği, Ressamlar Derneği, Ankara Kadın Sanatçılar Derneği ve A.B.D. Ulusal Kadın Sanatçılar Müzesi (The National Museum of Women the Arts) üyesi.



HAYATIN HER ANINDA, BNP PARIBAS CARDIF GÜVENİ VAR.



Uluslararası tecrübemiz ve yerel uzmanlığımızla 37 ülkede, 70 milyon müşterimizi ve onlar için değerli olanları güvence altına alıyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla bireysel emeklilik, hayat ve koruma sigortacılığı alanlarında özel çözümler sunan Türkiye'nin global sigorta platformuyuz.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

| Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

Kasko ve trafik sigortası aynı poliçede

Liberty Sigorta Teknik ve Hasar'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Arışan, her ihtiyaca uygun kasko ürünü sunduklarını belirterek, tüketicileri Liberty Kasko dünyasıyla tanışmaya davet etti. Arışan, "Araçlarımız günümüzde vazgeçilmezlerimiz. Vazgeçilmezlerimizi de koruma altına almamız en doğal ihtiyacımız. Araçlarımız için gereken koruma konusunda değişen ihtiyaçlarımızı artık birbirinden farklı kasko ürünleriyle giderebiliyoruz. Liberty Sigorta olarak müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarını ve beklentilerini kasko sigortalarındaki artan ürün çeşitliliğiyle karşılamayı hedefliyoruz" dedi.

Sigorta sektöründe müşteri ihtiyaçları devamlı değişiyor. Bu doğrultuda tüketicilere gelişen ve farklılaşan gereksinimlere uygun teminatlar sunulması gerekiyor. Yenilikçi, geniş kapsamlı, kolay anlaşılır ve avantajlar sunan ürünler sunduklarını ve bu ürünlerle

hem değişen ihtiyaçlara cevap verdiklerini hem de Liberty Sigorta farkını hissettirdiklerini belirten Arışan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Beş farklı kasko ürünüyle beş farklı ihtiyacı karşılıyoruz. Sunduğumuz

ürün çeşitliliği ve geniş kapsamlı teminat yapımızla kasko ürünlerinde iddialıyız." Ayşegül Arışan, öncelikle sektörde bir ilk olma özelliğini taşıyan; trafik ve kasko sigortasını tek bir poliçede sundukları "Liberty



Genişletilmiş 'TrafikKasko' ürününe dikkat çekiyor. Arışan, bu ürünle tek bir poliçede iki ürünün teminatlarına sahip olduğunu, müşterilerin ödeme ve takip işlemlerinin kolaylaştığını vurguladı.

BES hesaplarına haciz yolu açıldı!

Kişilerin borçlarından dolayı özel emeklilik hesaplarına el konulmasının yolu açıldı. Emekliliğe hak kazanmayanların birikmiş paralarına da haciz gelebilecek...

Bireysel emeklilik hesaplarındaki birikimlere nafaka alacaklılarının hakları saklı kalmak üzere haciz uygulanabilmesine ilişkin tebliğ Resmi Gazete'de yayımlandı.

Tebliğe göre, Bireysel Emeklilik ve Yatırım Sistemi Kanunu kapsamındaki bireysel emeklilik hesaplarındaki birikimlere, nafaka alacaklılarının hakları saklı kalmak üzere haciz uygulanabilecek. Haciz işlemi, henüz emeklilik hakkı kazanmamış olanların sistemde bulundukları ay sayısı ile haciz tarihinde geçerli brüt asgari ücret tutarının çarpımına karşılık gelen birikim tutarının



üzerindeki kısmına; emeklilik hakkı kazanarak yıllık gelir sigortası çerçevesinde kendilerine maaş bağlanan veya hazırlanan bir program çerçevesinde düzenli ödeme yapanların ise bu şekildeki ödemelerin aylık ödemeye isabet eden miktarının aylık brüt asgari ücret tutarını üzerinde kalan kısmına

uygulanacak. Katılımcıların bireysel emeklilik sisteminden ayrılmalari halinde, sistemden alacakları tutarın, haczini engelleyen bir düzenleme bulunmadığından, amme alacağını karşılayacak kadar kısmının haczedilmesi mümkün olmayacak.

Diğer taraftan, bireysel emeklilik sisteminden emeklilik hakkı kazananlar ile bu sistemden vefat veya maluliyet nedeniyle ayrılanların devlet katkısı hesabındaki, hesabın tamamına hak

kazanacağı, devlet katkısı hesabındaki tutarlardan hak kazanılan tutarlar sistemden ayrılma veya emeklilik durumunda katılımcıya ödeneceği dikkate alındığında, hak kazanılma tarihlerinden önce emeklilik hesabında yer alan devlet katkısı tutarları haczedilemeyecek.



Berrak
BERRAK

Bereketli
BEREKETLİ

Duyarlı
DUYARLI

Güvenli
GÜVENLİ

Huzurlu
HUZURLU

Faizsiz Emeklilik!

FAİSSİZ EMEKLİLİK

Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi
Asya Emeklilik'le tanışın, siz de damla damla biriktirdiğiniz
emeklerinizin karşılığını alacağınız
su gibi berrak bir geleceğe doğru adım atın.



ASYA EMEKLİLİK

*Devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin
%25'i ile sınırlıdır.

Emekliliğiniz hayırlı olsun

Bank Asya Şubeleri
0850 222 55 55
asyaemeklilik.com.tr



Temeli *birlikte* atıp, ortak oldular!

2012 yılı eylül ayında yapılan seçimin ardından yeni bir vizyonla yola çıkan Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yollarını ayırdığı eski ekip, çok konuşulacak bir ortaklığa adım attı. TSB'de görevleyen makamlarının gerektirdiği hareketlerin aksine tavırlarıyla dikkat çeken ve sektörde büyük tepki toplayan eski TSB Genel Sekreteri ile eski Basın ve Halkla İlişkiler Müdürü bir arada, yeni bir işte buluştu. Evet, yanlış duymadınız! İstifa dilekçeleri kurum yönetimi tarafından anında işleme konan TSB eski Genel Sekreteri Erhan Tunçay, eski Basın ve Halkla İlişkiler Müdürü Gamze Diler ve yardımcısı Özlem Ulubeyli ile birlikte yeni bir iş kurdu. Daha doğrusu, aynen Diler'in TSB'den giderken "Eminim yolumuz yine bir yerlerde kesişecektir" dediği gibi üçlü, 2012 yılında kurulan bir şirkete ortak oldular. Peki Tunçay ve arkadaşları nasıl bir iş yapacak? Erhan Tunçay, Gamze Diler ve Özlem Ulubeyli, 2012 yılında kurulan 'Bacchus' adlı şirkete ortak oldular. Akıllı Yaşam olarak şimdiden Tunçay ve çalışma arkadaşlarına başarılar diliyoruz. 'Birlik'te gösterdikleri başarılı iletişim çalışmalarını Bacchus çatısı

altında da göstereceklerinden hiç şüphemiz yok! Birliğin eski ekibine yeni işlerinde başarı diledikten sonra şimdi gelelim Bacchus yani 'Şarap Tanrısı'na... Eski Yunan'da 'Şarap Tanrısı' anlamına gelen Bacchus, eğlence dünyasındaki markalar için proje yönetimi yapmak amacıyla Ocak 2012'de Atilla Aslıhan tarafından kuruldu. Aslında Birlik'in "buraya kadar" diyerek yollarını ayırdığı Erhan Tunçay ve Gamze Diler'in yolu ilginçtir Atilla Aslıhan ile Bacchus'tan çok daha öncelerde kesişiyor. Atilla Aslıhan, 2012'de kendi şirketini kurmadan önce Beşiktaş Kültür Merkezi'nde Pazarlama Direktörü olarak çalışıyordu. Yaklaşık 10 yıl bu işi yapıyor. Erhan Tunçay ve Gamze Diler'le iş ilişkileri ise BKM dönemine rastlıyor. Nasıl mı? Hiç kimse hatırlamaz ama biz hatırlatalım. BKM, Türkiye Sigorta Birliği sponsorluğunda çocuk tiyatrosu yapmıştı. Büyükleğin sigortanın ne olduğunu anlamadığı bir dönemde TSB, her yıl yüklü miktarlarda para ödeyerek BKM'ye çocuklara sigortayı anlatmak için tiyatro oyunu hazırlatmıştı. Bu tiyatro oyunu da il il gezilerek oynatılmıştı.



İşte Gamze Diler ve Erhan Tunçay, BKM Pazarlama Müdürü Atilla Aslıhan ile o dönemlerde tanışmıştı. Bir taraf sponsorluk ücretini ödeyen, diğer taraf ise sponsorluk işini bağlayan pozisyondaydı. Birlik, BKM'ye sponsorluk ücretini her yıl ödedi ve tiyatro oyununu sürdürdü. Daha sonra ne mi oldu? Atilla Aslıhan ile BKM'nin yolları ayrıldı. Aslıhan da Bacchus adlı şirketi kurdu. Bunda ne var diyeceksiniz? Elbette hiçbir şey yok ve her şey normal. Ta ki Erhan Tunçay ve Gamze Diler'in birlikten yolu ayrılınca bu şirkete ortak olmalarına kadar... "Bu ortaklık da bir tesadüftür" diyorsanız biz daha ne diyelim ki? Başarı dileklerimizden başka...

Atilla Benli, Vakıf Emeklilik'te



Atilla Benli

Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı'na finans sektöründe 21 yıllık tecrübeye sahip bir isim, Atilla Benli atandı. Benli, Operasyon Grup Müdürlüğü, Fon Yönetimi Müdürlüğü, Finansal Kontrol ve Raporlama Müdürlüğü ile Teknik ve Reasürans Müdürlüğü'nden sorumlu olacak. Henüz 45 yaşında olan Atilla Benli, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi bölümünden mezun oldu. 1992 yılında kariyerine başladığı Garanti Bankası'nda çeşitli sorumluluklar aldı.

2003 yılında bankadan ayrıldığında müfettiş olarak çalışıyordu. Atilla Benli, 2003-2007 yılları arasında Garanti Sigorta'da Acente ve Broker Dağıtım Satış Kanalı Birim Müdürü, Tahsilat ve Operasyon Birim Müdürü, Muhasebe, Finans, Fon Yönetimi ve Raporlama Birim Müdürü görevlerinde bulundu. 2007-2010 yılları arasında Cardiff Hayat Sigorta ve Cardiff Sigorta'da, 2010-2012 yılları arasında ise Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik şirketlerinde Genel Müdür Yardımcılığı yapan Benli, 27 Eylül 2013 itibarıyla Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.

ZİRAAT SİGORTADAN YEPYENİ BİR ÜRÜN



Ailem Ziraat Güvencesinde

Yılda Sadece 118 TL'ye 10 Yıl Boyunca Sevdikleriniz Ziraat Güvencesinde

444 97 00

Müşteri İletişim Hattı
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

Trafikte serbest tarife dönemi ne getiriyor?

2014'ten itibaren sigorta şirketleri primleri serbestçe belirleyebilecek. Bu aydan itibaren şirketlere, primlerini internet sitelerinde açıklama zorunluluğu getirildi. Şirketler, belirledikleri bu primleri 1 ay boyunca değiştiremeyecek...

Trafik sigortalarında ki “yarı serbest tarife” uygulaması, 2014 yılından itibaren yerini “tam serbest tarife”ye bırakıyor. Böylece sigorta şirketleri primleri istedikleri gibi belirleyebilecek.

Hazine Müsteşarlığı, geçen temmuz ayında yayınladığı bir yönetmelikle, trafik sigortasının şartlarını değiştirdi. Bu değişikliklerin bir kısmı yönetmeliğin yayınlanmasıyla birlikte yürürlüğe girdi. Bir kısmı ekim ayında, bir kısmı da 2014'ün başında uygulanmaya başlayacak.

Trafik sigortalarında Hazine tarafından yapılan değişikliklerin en önemlisi ise sigorta şirketlerinin primleri serbestçe kendilerinin belirleyebilmesi oldu...

Gerçek rekabet başlayacak

Evet, Hazine'nin yeni düzenlemesi, 1 Ocak 2014 tarihi itibarıyla sigorta şirketleri trafik sigortası tarifelerini serbestçe belirleyebilecek ve bu tarifeyi her ay revize edebilecek.

Bir diğer önemli değişiklik da tarifelerle ilgili... Şirketlerin tespit ettikleri primleri 6 aydan önce değiştiremeyeceklerine yönelik kural, yeni yönetme-



liğe göre 1 ay olarak belirlendi. Halen trafik sigortasında şirketler açısından “yarı serbest tarife” uygulaması hakim. Sürücülere uygulanacak hasarsızlık indirimini, hasara göre prim artış oranını, il ve araç türü bazında temel sigorta primlerinin yapılacak en yüksek artırım ve ve indirim oranlarını Hazine tespit ediyor; sigorta şirketleri de bu kriterlere göre primleri belirliyor. İşte bu uygulama 1 Ocak 2014 itibarıyla son bulacak.

Bu tarihten itibaren hasarsızlık indirim oranı ile hasara göre prim artış oranı ve temel primlere uygulanabilecek artış

ve indirimleri Hazine değil şirketler istediği gibi belirleyecek. Şirketler, hangi sürücüyü hangi oranda indirim ve artırım yapacaklarını kendi tespit edecek; aynı şekilde hasar yapan sürücülere de istedikleri oranda prim artışı uygulayabilecek. Tüm bunlara Hazine karışmayacak. Ancak şirketler yapacakları indirim ve artırımların tüm gerekçelerini açıklayacak. Kısacası, 2014 başından itibaren trafik sigortası primlerinde şirketler açısından tam serbest dönem başlamış olacak. Hazine Müsteşarlığı ise ancak sigorta şirketinin mali durumunda sorun olduğunu gözlemler, şirketin

belirlediği primin haksız rekabete yol açtığına inanır ya da sigorta şirketinin sigorta yapmaktan kaçındığına kanaat getirirse trafik sigortası primine müdahale edecek.

Tarife değişikliği 1 ayda yapılabilir

Trafik sigortasında yapılan değişikliklerden biri de sigorta şirketlerinin primleri birer aylık sürelerle değiştirebilecek olması. Bugüne kadar şirketler 6 aylık periyotlarla revizyona gidiyor, yılda iki kez trafik sigortasında prim tarifelerini değiştiriyorlardı.

Temmuzda yayınlanan yeni yönetmeliğe göre, artık şirketler primleri aylık belirleyecek ve o ay içinde fiyatları değiştiremeyecekler. Bu değişiklik, yönetmeliğin yayınlanmasıyla birlikte uygulamaya girdi. Yani bugün sigorta şirketinin sürücüye verdiği prim teklifi, 3 iş gününden az olmamak kaydıyla teklifin verildiği ay sonuna kadar geçerli olacak ve şirket bu fiyatı değiştiremeyecek.

Primler online sorgulanabilir

Hazine'nin yeni düzenlemesiyle sigorta şirketlerinin kendi web sitelerinde sigorta adaylarının kolayca prim sorgulaması yapabileceği bir ekran tahsis etmesi de zorunlu hale getirildi. Böylece sigorta yaptırmak isteyenlere trafik sigortası primlerini kıyaslama ve hangi sigorta şirketini tercih edeceğini belirleme imkanı sağlanmış olacak. Bu kıyaslamanın doğru yapılabilmesi adına sorgulama sonuçlarında standart bir yapı kurulması için, Sigorta Bilgi Merkezi'nin sistem altyapısında gerekli düzenlemeleri yapması öngörülüyor. Trafik sigortalarında online prim

sorgulaması, şirketlerin web sitelerindeki ilgili menüden yapılabilir.

Ayrıca Sigorta Bilgi Merkezi bünyesinde, tüm şirketler için benzer asgari ve azami prim bilgileri görülebilecek.

Yapı Kredi Sigorta yetkililerine göre burada bildirilen primler bilgi amaçlı olup nihai prim olarak algılanmamalı. Nihai prim, risk profiline (sigortalının hasar geçmişine, aracın kullanım tarzına ve plaka koduna göre il trafik yoğunluğu vs) göre değişebilecek. Nihai primin öğrenilebilmesi için sigorta şirketlerine veya acentelerine başvurmak gerekiyor. Yine de bu yapılanma sayesinde sigortalı adayları, sektördeki ortalama trafik primlerini geniş bir yelpazede öğrenme imkanı bulacak.

Bu sistemin kurulmasındaki amaç, sigorta şirketlerine avantaj sağlamak-tan çok tüketicilerin bilgilendirilmesini sağlamaya yönelik. Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, "Ancak özellikle

Trafik tekliflerinde geçerlilik süresi

* Tekliflerin geçerlilik tarihi, genel olarak "teklif alınan ayın son günü" şeklinde tanımlanabilir. Ayın son günü alınan bir teklifte ise süre 3 iş günüdür.

* Teklifin düzenlendiği andaki tarife kriterleri teklif alan için esas olup, teklifin bağlayıcılığı teklifin ilişkili olduğu temel primi ve tarife kriterlerini kapsamaktadır.

* Bu aşamada dikkat edilmesi gereken husus; tekliflerin düzenlendiği tarihteki mevcut risk durumunun esas alındığı ve teklif geçerlilik tarihi içerisinde risk durumunda bir değişiklik olması halinde teklifin de değişebileceğidir.

trafik branşında büyümek isteyen şirketler için farkındalık yaratmak anlamında fayda sağlayacağı söylenebilir" diyor.





İnsanlar hazır ama ya devletler?

Swiss Re araştırması çarpıcı bir gerçeği ortaya çıkardı. Kuruluşunun 150'nci yılı vesilesiyle Swiss Re tarafından Gallup'a yaptırılan risk araştırması insanların gelecekteki risklerin farkında olduğunu ve siyasi liderlerin bu konularda daha fazla çaba göstermelerini istediklerini ortaya çıkardı. Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların yüzde 84'ü iklim değişikliğinin gelecekte daha büyük doğal afetlere yol açacağını düşünüyor. Önümüzdeki 20 yılda her 10 afetten birinin deprem ve sel gibi doğal afetlerden kaynaklanacağı tahmin ediliyor. Yine katılımcıların yüzde 75'i eğer mevcutsa yenilenebilir enerji kullanmaya hazır. Her 10 kişiden 9'u ise hükümetlerin enerji verimliliğini artırmak için daha fazla çalışması gerektiğini düşünüyor. Öte yandan gelecekteki en büyük risklerden

birisinin açık olduğu düşünülüyor. Katılımcıların yüzde 70'i kendi emeklilik maliyetleri için bireysel sorumluluk almaya hazırlıklı. Bir amacı da riskler ve farklı nesillerin risklerle mücadelede nasıl bir yol izleyeceğine dair bir diyalog geliştirmek olan araştırmanın ilginç sonuçlarından biri de farklı nesillerin çevre sorunlarıyla mücadelede hemfikir olması oldu. Genç, yaşlı tüm katılımcıların sorumluluk almaya hazır olduklarını söyleyen Swiss Re'nin Risk Yönetim Şefi David Cole, bulguların



hükümetler ve özel sektör arasında daha iyi bir işbirliğine çağrı niteliği taşıdığını söyledi. Araştırmaya 19 ülkeden 22 bin kişi katıldı. Nisan ve Mayıs aylarında yapılan araştırma "Açık zihinler-Nesilleri birleştirmek" mottosuyla yapıldı.

Tren yollarına zorunlu sigorta

Kanada Senatosu, tren yollarında büyük kazaların yol açabileceği hasarlara karşı yeterli sigorta kullanımını zorunlu kılmaya hazırlanıyor. Senato, geçen temmuz ayında Quebec eyaletinde meydana gelen tren kazasında 47 kişinin ölmesinin ardından böyle zorunlu bir uygulamaya gidiyor. Nitekim kazayı yapan MMA (Maine and Atlantic Railway) tren yolu işletmeciliği şirketi, kazanın ardından doğan tazminat ve

hasarı karşılamaya yetecek sigortası olmadığı için iflas etmiş ve olay hükümet tarafından kapatılmıştı. Kaza 200 milyon dolarlık hasara yol açmıştı. Bu kaza üzerine Federal Ulaştırma Bakanlığı, şirketlerin kazalara karşı minimum önlemleri alması gerektiğine karar verdi. Ulaştırma Bakanı Lisa Raitt, hazırlanan rapor sonucunda önlemler alınacağını açıkladı. Kanadadaki federal yasalara göre henüz tren yolu şirketlerine minimum ya da maksimum sigorta zorunluluğu yok. Sigorta kapsamı risk değerlendirilmesine göre hazırlanıyor. Kanada, yolcu trenleri dışında, trenle petrol ve enerji taşımacılığı alanında ABD'nin en büyük ithalatçısı konumunda.



Selin faturası ağır oldu

Temmuz ayının 28'inde Almanya'nın Aşağı Saksonya ve Baden-Wuerttemberg bölgelerini vuran dolu fırtınasının sigortacılara faturası ağır oldu. Reasüransçılar ve yerel bir sigorta şirketi SV SparkassenVersicherung'in yaptığı açıklamaya göre, sektör kapsamında hasardan kaynaklı tazminat taleplerinin çapı 600 milyon euroyu buldu. Alman federal hükümeti ise zararların karşılanması için 8 milyar dolardan fazla bütçe ayrılması gerektiğini öngörüyor. Bu tahminlerle fırtınanın dakikada 40 milyon euroluk hasara yol açtığı hesaplanıyor. Öte yandan, afet modelleme şirketi AIR Worldwide, dolunun verdiği zararın 2 milyar dolar olduğunu tahmin ediyor. Dolu nedeniyle yaklaşık 100 bin bina ve 50 bin araç hasar gördü.

Yeni zenginler fidye sigortalarını büyüttü

Kaçırma ve fidye sigortaları pazarının en büyük müşterileri artık yeni zenginler. The Economist'in haberine göre denizlerde korsanlık faaliyetlerinin azalması ile pazarın yeni potansiyeli Latin Amerika, Afrika ve Hindistanlı yeni zenginler oldu. Yaklaşık 30 yıldır sigortacıların kullandığı "Kidnap and Ransom" ya da kısaca K&R olarak bilinen bu sigorta pazarının 2006'da 250 milyon dolar iken 2011'de iki katı büyüdüğü tahmin ediliyor.

Kaçırma ve fidye poliçesi satan sigortacılar son yıllarda deniz korsanlığı faaliyetlerinin azalmasından 'olumsuz' etkilense de kendilerine yeni bir müşteri kitlesi buldular. Yükselen ekonomilerin yeni zenginleri bu



pazarı büyüten en önemli dinamik olarak görülüyor. Nitekim yeni orta sınıfı etkileyen insan kaçırma vakaları Nijerya'dan Nikaragua'ya kadar farklı ülkelerde artış gösterdi. Pazarın yeni müşterileri aynı zamanda

poliçelerin özelliklerini de değiştirdi. Örneğin 'ekspres' kaçırma olarak adlandırılan ve daha kısa süreli rehine tutmayı kapsayan yeni bir kaçırma yöntemi beraberinde yeni ve daha esnek koşulları da getirdi. Klasik kaçırma ve fidye poliçeleri temelde kaçırmaları, müzakereci kiralama, zararı ve diğer masrafları karşılıyor. Yeni yöntemlere uygun geliştirilen poliçeler ise teminatların yanı sıra güvenlik önlemleri ile ilgili eğitimlerin de alınmasını gerektiriyor. Bu pazarda Iraklı bir işadınının 3-6 bin dolar prim öderken, bir gemicilik firmasının filosunu tehlikeli sulara korumak için yıllık poliçe için birkaç milyon doları gözden çıkarması gerekiyor.

Zurich'te kriz derinleşiyor

Dünya sigorta devlerinden İsviçreli Zurich Insurance Group'ta yöneticiler arasındaki kriz derinleşiyor. Bilindiği gibi Zurich Insurance Group CFO'su Pierre Wauthier 26 Ağustos tarihinde evinde ölü bulunmuştu. Polis, 53 yaşındaki Wathier'in intihar ettiğinden şüphe ediyor. Wathier'in ölümünün ardından bu kez de şirket, Yönetim Kurulu Başkanı Josef Ackermann'ın istifası ile sarsıldı.

Şirket yöneticileri hissedarları yatıştırmak için, Ackermann'ın ani istifasından haberleri olmadığını açıkladı. Henüz 18 aydır görevde olan Ackermann, Pierre Wauthier'in ailesi tarafından Zurich CFO'sunu intihara sürüklemekle itham ediliyor. Nitekim Wathier'in ardında bıraktığı notta Ackermann'ın ismi zikrediliyor.

Reuters'e açıklama yapan Ackermann'ın yakın çevresinden bir kişinin verdiği bilgiye göre Ackermann, Zurich CFO'sunun ölümünü şirketi canlandırma planlarını gerileteceğini düşündüğü için istifa etliği söylüyor.

Zurich Insurance Group'un bir süredir özellikle ABD'deki operasyonlarında tasarruf tedbirleri uygulamaya çalıştığı ve yatırımlarından iyi sonuçlar almaya çalıştığı biliniyor. Bu ölüm ve istifa haberlerinin şimdiden Zurich'in itibarını lekelediği konuşuluyor.



Josef Ackermann

Reasürans kapasitesi arttı

Küresel reasürans sermayesi 510 milyar dolara ulaştı. Bu yılın ilk yarısında reasürans devlerinin finansal sonuçlarını inceleyen The Aon Benfield Aggregate (ABA) raporu, reasürans şirketlerinin sermayesinde net bir artış olduğunu açıkladı. Bunun sebebi ise sermaye piyasalarındaki yatırımcılardan sürekli fon akışı olması ile açıklandı. Dünyanın önde gelen reasürans aracı ve sermaye danışmanlığı şirketi Aon Benfield analizine göre küresel reasüransçıların sermayesi ilk yarı yılda yüzde 1 (5 milyar dolar) artışla 510 milyar dolara ulaştı. Aon Benfield analisti Mike Van Slooten reasüransçıların poliçe yenilemelerinde ilk yarıda olumlu sonuçlar yakaladıklarını ve faiz oranlarının artmaya başlamasının uzun vadede gelirlere olumlu yansıtacağını ifade etti.

Avusturyalı sigortacılar kredi verecek



Avusturya'nın Finansal Piyasa Otoritesi (FMA) sigortacıların iyi reytinge sahip şirketlere doğrudan kredi vermesini önerdi. Bu sayede faiz oranlarının düşük olduğu bir ortamda yatırım geri dönüşlerinin canlandırılması hedefleniyor. Eğer bu öneri kabul edilirse, yasadaki değişikliğin 4 milyar euro

Almanya'daki gibi verilecek kredilerin sigorta şirketinin teknik kapasitesinin yüzde 5'ini geçmemesi gerekiyor. Avusturya şirketleri genellikle sermaye piyasalarını değil kredi bulmak için bankalara başvuruyor. Avusturya, Avrupa'daki en düşük banka kredisi kullanma oranlarından birine sahip.

civarında bir fon yaratması bekleniyor. Komşusu Almanya'daki uygulamayı örnek olan Avusturya otoritesi, bu sayede Vienna Insurance ya da Uniqa gibi sigortacıların kredi notu iyi olan şirketlere uzun vadeli kredi vermesini hedefliyor. Öte yandan,

Sigorta devine yatırım dopingi

Çin'in en büyük hayat dışı sigortacısının ana şirketi People's Insurance Company of China (PICC), yılın ilk 6 ayında prim ve yatırım gelirlerini artırdı. Şirketin kârının da yüzde 53 arttığı açıklandı. Pekin merkezli grup, Hong Kong borsasına yaptığı açıklamada net kârının 1.23 milyar dolara yükseldiğini duyurdu. Hayat dışı alanda sigorta prim gelirlerini yüzde 14 artıran grup, hayat sigortası alanında gelirlerinde yüzde 12 düşüş yaşadı. Öte yandan, en büyük katkı ise yatırım gelirlerinden geldi. Grubun yatırım gelirleri 10 milyar yuandan 15 milyar yuana çıktı.



ING, borcunu ödemeye yaklaştı

ING Grubu, Asya'dan çıkış stratejisinin bir parçası olarak Güney Kore'deki sigorta birimi ING Life Korea'yı MBK Partners'a satıyor. Girişim sermayesi şirketi MBK Partners, ING Life Korea'nın yüzde 90 hissesi için 1.46 milyar dolar ödeyeceğini duyurdu.

Son 1.5 yıldır Asya'daki yatırımlarını elden çıkarma operasyonu yapan ING, geçen yıl Hong Kong, Macau ve Güneydoğu Asya'daki sigorta birimlerini toplam 3.87 milyar dolara satmıştı. Piyasa denetleme kurulunun onayına tabi olan satış anlaşmasına göre ING şirketin yüzde 10 hissesini elinde tutarken, MBK da beş yıl boyunca ING markasını kullanabilecek.

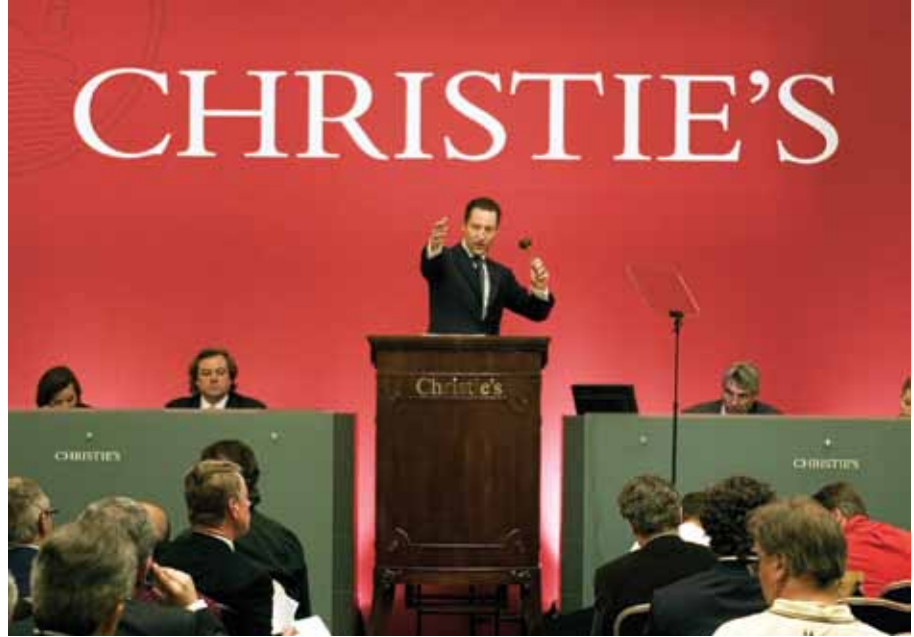
Güney Kore'deki bu satış sonrasında ING'nin elinde sadece Japonya birimi kalacak. Böylece ING, 2008 yılında Avrupalı finansal otoritelerden aldığı kurtarma kredisinin şartlarını yerine getirmeye bir adım daha yaklaşmış oldu. Söz konusu anlaşma, ING'nin Asya'daki operasyonlarının yüzde 50'den fazlasını elden çıkarmasını gerektiriyor. ING aldığı devlet kredisini ödemek için bu zamana kadar satışlar, işten çıkarmalar ve diğer varlıkların

satışından 31 milyar dolar biriktirdi. ING Life Korea, ülkenin en büyük beşinci sigorta şirketi. ING, Tayland TMB Bank'taki hissesini satmayı planlıyor.



AXA'dan sanat galerisine dava

AXA'nın sanat sigortaları şirketi Axa Art Insurance Corp, New Yorklu ünlü müzayedeci Christie's'e 1.5 milyon dolarlık tazminat davası açtı. Müzayede piyasasının iyi bilinen isimleri arasında yer alan Christie's, AXA tarafından 'ağır ihmal' ile suçlanıyor. Aynı zamanda sanat eserlerinin muhafaza edilmesi hizmeti de veren müzayede evi, AXA tarafından sigortalanan Piatigorsky Vakfı koleksiyonunu korumak için yeterince güvenli bir yer tutmamakla itham ediliyor. AXA tarafından açılan davada, Christie's'in eserleri muhafaza ettiği Brooklyn Red Hook'un, Sandy fırtınasından etkilenen sel bölgesinde bulunduğu belirtiliyor. AXA, müzayede şirketini, birinci sınıf koruma hizmeti verdiğini iddia etmesine rağmen bu hizmetin koşullarını sağlamamakla suçluyor.



Christie's'e yönelik ithamlar arasında, fırtınanın yol açtığı hasar konusunda

müşterileri doğru bilgilendirmemek de var.

Ters ipoteklere sınırlama

The Wall Street Journal'ın 25 Ağustos tarihli haberine göre, ABD'de ters ipotek için yasal düzenlemeler değişiyor. Yapılması öngörülen değişikliklerle daha az kredi kurumu olacak ve limitler

düşürülecek. Yeni düzenlemelerin temerrüt oranlarını düşürmeye yardım etmesi bekleniyor. Ters ipotekleri sigortalayan Federal Konut İdaresi'ne (Federal Housing Administration)

gerekli değişimleri yapma yetkisi verildi. Ekim ayında yürürlüğe girmesi beklenen yeni kurallar uygulanmaya başladığında çok az ev sahibi bu krediyi kullanmaya hak kazanacak. Öte yandan alabilecekleri kredilerin limitleri de düşürülecek. 62 yaş ve üstündeki ev sahipleri ev teminatlarını nakde çevirebilecekler. Banka da kredi limiti çerçevesinde para alan ev sahibine ödeme yapacak. Kredi limitleri Konut İdaresi tarafından belirlenecek. Piyasa düzenlemecileri ilk defa kredi verenlerden kredi alanların emlak vergisi ve sigorta faturalarını ödeyip ödeyemeyeceğini kontrol etmesini zorunlu kılabilir. Böylelikle kredi veren kurumların, borç alanlardan ilerideki vergi ve sigorta borçları için kenara para ayırması istenecek.



İlk yarı hasarı 56 milyar dolar

Swiss Re'nin ilk sigma çalışmasına göre, yılın ilk yarısında doğal afetler ve insanların yol açtığı ekonomik zararlar 56 milyar dolar oldu. Küresel sigorta şirketleri bu zararın 20 milyar dolarını karşıladı. Zararların 17 milyar dolarlık kısmı genel sel ve diğer doğal felaketlerden, 3 milyar doları ise insan hatalarından kaynaklandı. İlk yarıda bu olaylara bağlı olarak ölen insanların sayısı ise 7 bini buldu. İnsan hayatına paha biçilemeye de afetlerin yarattığı ekonomik hasar anlamında bu rakamlar 2012'nin ilk yarısına göre düşük kaldı. Geçen yıl ilk yarıda ekonomik hasar 67 milyar dolardı. Sigortalı hasar 21 milyar dolar oldu. Rapora göre bu yıl sigortalı hasarın büyük kısmı sel felaketinden kaynaklandı. Özellikle de Doğu Avrupa'daki ağır yağıştan kaynaklı sel ve Kanada'daki sel felaketi sigortalı hasarın büyük kısmını



oluşturdu. Swiss Re Başekonomisti Kurt Karl, 2013'ün şimdilik ortalama altında hasarla gittiğini açıkladı. Ancak Kuzey

Atlantik'teki kasırga sezonu ve Avrupa'nın kış fırtınalarının hasarı artırabileceğine de dikkat çekti.

Yedi milyon kişiye tazminat ödenecek

Britanya piyasa düzenleme kurumu, yanlış satılan koruma sigortalarıyla ilgili olarak müşterilere ödenecek tazminatlarda banka ve ilgili şirketlerle anlaştığını duyurdu. Anlaşmanın tarafları, hatalı satılan koruma sigortaları için müşterilerine 1.3 milyar sterlin ödemeyi kabul ettiler. Söz konusu skandal satışlardan dolayı büyük tazminatlarla karşılaşan bankalar, sermayelerini

artırmak zorunda kalmıştı... Anlaşmayla ilgili Financial Conduct Authority (FCA/Finansal Yürütme Otoritesi) tarafından yapılan açıklamaya göre, 7 milyon kişiye satın aldıkları ya da yeniledikleri 23 milyon poliçe üzerinden hak ettikleri tazminatlar ödenecek. Hali hazırda müşterilerine tazminat ödemeye devam eden bankaların ödediği tutar 10 milyar sterlini aştı. Bankalar müşterilerinden kart koruma sigortası için yılda 30 sterlin, kimlik koruma sigortası için ise 80 sterlin alıyorlardı. FCA, ödenen tazminatlara gerekçe olarak yanlış ve belirsiz bilgi verilerek ihtiyacı olmayan kişilere ürün satıldığını öne sürüyor. Bankalar, kredi kartı çıkaran şirketler ve sigorta şirketleri hasar taleplerini daha basit ve kolay yapmak üzere anlaştılar.



IAG gelirlerini artırdı

Avustralya'nın en büyük kasko ve konut sigortacısı Insurance Australia Group (IAG), 30 Temmuz'da biten mali yıl içinde net gelirlerini 3 kat artırdı. Sidney merkezli şirket, bu yıl net gelirini yaklaşık 700 milyon dolara çıkardı. Geçen yıl özellikle sel gibi doğal afetlerden ve tarlalardaki yangınlardan kaynaklanan yüksek tazminat talepleriyle karşılaşan IAG, bu yıl çok büyük doğal afet olmamasından ve Birleşik Krallık'taki operasyonları terk etmesinden olumlu etkilendi. Şirketin Çin, Hindistan, Malezya, Tayland ve Vietnam'da da operasyonları bulunuyor.

Türkiye'nin en güçlü 9. sosyal markası DenizBank!

Ekonomist'in İngiliz araştırma şirketi Brandwatch ile birlikte yaptığı en güçlü 100 sosyal marka araştırmasına göre Türkiye'de sosyal medyayı en iyi kullanan ve yöneten 100 marka arasında 9. olduk.
Tüm takipçilerimize teşekkür ederiz.





'Zeigarnik Etkisi' müşteri ilgisinin sürekliliğini sağlar mı?

Bilinçli olarak telefon görüşmesini yarım bırakın. Bir ya da birkaç ilave açıklama gerektirecek başlık seçin ve bunların bir sonraki görüşmede tamamlanacağını öne sürün. Ya da bir sonraki görüşmede paylaşacağınız bir fikriniz ya da görüşünüz olduğunu belirtin... İşte bir öneri...

Ali Savaşman / Sandler Training

Yaklaşık iki yıl önce İzmir'deki bir eğitimin akşamında, Alsancak'taki tarihi bir mekanda akşam yemeğine davet edildim. Yemekte bize hizmet eden orta yaşlı emektar garson, 8 kişilik masanın siparişlerini sadece dinlemiş ve not almamıştı. Yemeğin keyfini bozmamak ve davet sahibini rencide etmemek adına, o an içimden gelen eğitmen dürtülerimi frenleyip, garsona işini öğretme moduna girmedim. İnanın bu çok zor oldu. Garson yanımdan ayrıldıktan sonra ise siparişleri getirirken mutlaka hata yapacağına dair iddiaya girdim.

İddia nasıl mı sonuçlandı? Kaybettim...

Evet, itiraf ediyorum yanlışmışım. Doğal olarak yenilen pehlivan güreşe doymaz misali, hemen ertesi gün aynı lokantaya gidip aynı garsonu bulup bunu nasıl becerdiğini soracaktım ki, garsonun beni hatırlamadığını anladım. Nasıl oluyor da 8 kişinin siparişlerini ayrı ayrı akılda tutabilen o müthiş hafıza, bir önceki akşamın misafirini hatırlamıyordu?

O dönemlerde yeni yeni zihin, beyin, ikna, satışın psikolojisi gibi konulara kafayı takan bir satışı olarak hemen bununla ilgili bir araştırma yaptım. Şükürler olsun ki internette bununla ilgili pek çok şey bulabildim ve garsonlara kafayı takan ilk ve tek kişi olmadığımı keşfedince büyük bir rahatlama hissettim.

Efendim bu garsonlara ilk kafayı takıp bunu bilimsel bir araştırma haline getiren kişi Bluma Zeigarnik adında psikoloji öğrencisi bir hanımefendi imiş. Onun öyküsü İzmir'de değil Viyana'da geçiyor. Detaylarını internette bulabilirsiniz. Rus psikolog Bluma Zeigarnik'in bu araştırma ve

çalışmaları "Zeigarnik Etkisi" olarak adlandırılan bir fenomenin ortaya çıkmasına sebep olmuş. Ben de Zeigarnik Etkisi'ni kullanarak müşteri adaylarının ilgisini telefon görüşmeleri ve toplantılar arasında nasıl sürekli kılabileceğime dair bazı araştırmalar ve denemeler yapmaya karar verdim. Bu araştırma ve denemelerimi sizlerle paylaşmadan önce bir an için dikkatinizi "sıcak satış" ifadesine çekmek istiyorum.

Sıcak satış mı? Neden?

Her ne kadar müşteri adayını bizimle görüşmesi konusunda bağladığımız "sıcak satışların" yüzde 96'sında satış yapmayı başarsak da aslında bu durum en az hazırlıklı olduğumuz satış sürecidir. Bunun neden böyle olduğunu daha iyi aktarabilmek adına bir diğer kavramdan, "kavram karmaşası"ndan bahsetmek istiyorum.

Kavram karmaşası nedir?

Kavram karmaşası, genelde birbirleriyle çelişen iki farklı görüşü benimsememiz durumunda hissettiklerimizi tanımlamak için kullanılan bir kavramdır. Diğer taraftan davranışlarımızla tutumumuz arasında da bir ikilem olması durumunda da "davranış-tutum çelişkisi" denilen fenomenle karşı karşıya kalıyoruz.

Peki, davranış-tutum arasında çelişkiye sebep olan nedir?

İşte size Zeigarnik Etkisi!

VAOV!.. Zeigarnik Etkisi, sıcak satış, kavram karmaşası, davranış-tutum çelişkisi... Şu anda beyninizde metaforlar fırtınası dönüyor mu?

Arkası yarınların, pembe dizilerin bölümleri hep en heyecanlı yerde, küçük bir ipucu, büyük bir belirsizlik ve kocaman bir soru işaretiyle biter ki bir sonraki bölüme kadar aynı heyecanla bekleyip takip edesiniz...

Hâlâ merakla Zeigarnik Etkisi'ni anlatmamı bekliyor musunuz?

Birdenbire Zeigarnik Etkisi'ni anlatmayı bırakıp, sıcak satıştan bahsetmem sizi rahatsız etti mi?

Ya da kavram karmaşasına atlamam nasıl hissettirdi? Daha da rahatsız oldunuz mu?

Eğer öyleyse şu anda Zeigarnik Etkisi'nin bir bo-yutunu yaşamaktasınız.

İnsanların başladıkları işi tamamlamak ve bitirmek gibi bir ihtiyaçları vardır. Eğer yaptıkları iş bölünür ya da sonuçlanmadan bırakılırsa kendilerini huzursuz hisseder. Bu koşullar altında yarım kalmış, tamamlanmamış işin yarattığı stres ve endişe sonucu, hafızamızda tamamlanmamış işler arasında kendine yer bulur.

Peki tüm bunların satışla ne ilgisi var?

Bir müşteri adayı ile etraflıca telefonda konuşup, belli bir tarihte toplantı yapmayı kararlaştırıp, toplantıya gittiğinizde müşteri adayınızın ilk konuşmanızla ilgili pek fazla bir şey hatırlamaması durumuyla hiç karşılaştınız mı?

Evet. Benim de başıma çok geldi merak etmeyin.

Peki ama bu niye böyle oluyor?

Zeigarnik Etkisi, bir şeyin başlamasının, mutlaka bitirilmesi gerektiği düşüncesini yarattığını öne sürer.

Örneğin, başlayan bir görüşmenin mutlaka sonuçlandırılması ihtiyacı gibi... Bu ihtiyacın yarattığı stres ve endişe, görüşmenin sonuçlanana kadar hafızada yer etmesine yardımcı olur.

Diğer taraftan, görüşme sonuçlandırıldığında bu stres azalır ve görüşmenin detayları hafızadan silinir. Aynen garsonun siparişi aldığı anda hissettiği stresin siparişin teslimi ile son bularak siparişle ilgili bilgilerin hafızadan silinmesi gibi...

Bitirilmemiş işler, yarattığı stres ve endişeden dolayı unutulmazken, kapanmış dosyalar çoktan beynimizin derin arşivlerinde unutulmaya başlamıştır.

Aynen müşteri adayının toplantıda nihayetlenmiş görüşmeyle ilgili hatırladıklarının çok kısıtlı olması gibi...

“Arkası yarın” yaratın

Peki müşteri adayının, yaptığımız telefon görüşmesinden toplantıya kadar ilgisini canlı tutabilmek için bu kıymetli bilgiyi nasıl kullanabiliriz?

Bir çeşit “arkası yarın” yaratın.

Bilinçli olarak telefon görüşmesini tamamlanmamış olarak bırakın. Bir ya da birkaç tane ilave açıklama gerektirecek başlık seçin ve bunların bir sonraki görüşmede tamamlanacağını öne sürün. Ya da bir sonraki görüşmede paylaşacağınız bir fikriniz ya da görüşünüz olduğunu belirtin.

Ardından önemli bir adım daha atın ve müşteri adayına bir sonraki görüşmenin fragmanını izletin.

Unutmayın, arkası yarınların ve pembe dizilerin bölümleri hep en heyecanlı yerde, küçük bir ipucu, büyük bir belirsizlik ve kocaman bir soru işaretiyle biter ki bir sonraki bölüme kadar aynı heyecanla bekleyip takip edersiniz...

Sıcak satış, kavram karmaşası ve davranış-tutum çelişkisini hala merak ediyor musunuz?

Ben de merak ediyorum.

Belki bir sonraki yazıda da bu konulardan daha detaylı bahsedebilirim. Belki de etmem!





Şimdi eğitimde sigorta zamanı

Ebeveynin vefatı, maluliyeti, işsiz kalması gibi durumlarda öğrencinin eğitim masraflarını güvence altına alan sigortalara ilgi giderek artıyor. Dershaneler kapatılınca açılacak yeni özel okullar da hedef kitleyi genişletecek. İşte farklı seçenekler ve avantajlarıyla eğitim sigortaları... **Emel Coşkun** / ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Türkiye’de okullaşma oranı neredeyse yüzde 99’u buldu. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) verilerine göre geçen yıl okula başlama yaşının erkene çekilmesiyle ilkokullardaki öğrenci sayısı 5.6 milyona yaklaştı. Ortaöğretimdeki öğrencilerle beraber ilk ve orta öğrenimdeki toplam öğrenci sayısı 13 milyon 886 bine ulaştı.

Yine TÜİK verilerine göre 2012 sonu itibarıyla ilk ve orta öğrenimdeki öğrencilerin toplam Türkiye nüfusuna (75,6 milyon) oranı yaklaşık yüzde 30. Bu oran Avrupa Birliği ülkelerinde yüzde 19-20 civarında. Öğrenci nüfusu bu kadar çok olunca özel okullar da sistemin önemli bir parçası olmaya başladı. Hükümetin özel okulları

teşvik politikasıyla, önümüzdeki yıllarda özel okullarda okuyan öğrenci sayısının çok daha fazla olması bekleniyor. Nitekim Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) verileri de buna işaret ediyor. Son 1 yılda özel okul sayısı yüzde 10 artışla 18 bin 688’e, bu okullarda okuyan öğrenci sayısı da yüzde 14,5 artışla 613 bine yükseldi. Hem sayı hem de rekabetin artmasıyla,

önceden sadece ‘zengin’ çocuklarının gidebildiği özel okullar artık orta sınıfın da erişebildiği öğrenim kurumları haline dönüştü.

Eğitim sigortasına talep yüzde 40 arttı

Devlet ve özel okullar arasındaki ücret makası daralırken, çocuklarına iyi bir gelecek hazırlamak için koşullarını zorlayan ve özel okula gönderen ailelerin sayısı da bu gelişmelere paralel olarak daha da artması bekleniyor. Mahalledeki devlet okuluna gitmektense, öğretmenlerin daha fazla ilgi göstereceği ve en azından “dil öğreneceği” özel okulu tercih eden aileler, çocuklarının öğreniminin sürekliliğini garantiye almak için sigorta ürünlerine yönelmesi bekleniyor. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, özel eğitim kurumlarına yönelik talepteki artışa bağlı olarak eğitim harcamalarının arttığını vurguluyor. Onaran, çocukları için en iyisini isteyen ebeveynlerin eğitim masraflarını güvence altına alma taleplerinin de her geçen arttığına dikkat çekiyor. Buna kanıt olarak da TL bazlı eğitim sigortası ürünlerinin satışının bu yıl yaklaşık yüzde 40 artmasını gösteriyor.

Eğitim sigortalarının ebeveynlere ulaşmasında ve haberdar edilmelerinde ise başta acenteler olmak üzere şirketlerin dağıtım kanalları önemli rol oynuyor. Ancak Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, Türkiye’deki öğrenci sayısına göre eğitim sigortalarına talebin henüz arzu edilen düzeyde olmadığını düşünüyor. Altaner de eğitim sigortalarının satış kanalları aracılığıyla ulaştığı kişilerden oldukça yoğun ilgi gördüğünü söylüyor.

Güneş Sigorta’nın Eğitim Güvence Sigortası’nın özellikle gelir durumu ortanın üzerinde olan ve eğitilmiş kişiler

tarafından tercih edildiğini söyleyen Altaner, “İleride cazip prim ve teminat özellikleriyle her kesimin bu ürünümüzü alabileceğini düşünüyoruz” diyor. Birçok araştırma, ailelerin en büyük kaygısının “Bana bir şey olursa çocuğuma ne olacak” olduğunu ortaya koyuyor. Groupama Pazarlama Birimi Yöneticisi Nilay Gür de özellikle acenteler üzerinden uygulanan tanıtım ve kampanya çalışmalarının etkili olduğunu düşünüyor. Groupama’nın eğitim sigortası ürünlerinin tüm sigorta ve emeklilik kanallarında satışa açık olduğunu belirten Gür, “Bireysel olarak yapılan görüşmelerde velilerin ürüne ilgili ve algısının olumlu düzeyde olduğunu görüyoruz. Bir yandan da özel okullarla ürünümüzle ilgili farklı projeler ve işbirliği için görüşmeler yapıyoruz” diyor.

Hem kaza hem de gelir seçeneği var

Eğitim sigortalarının sunduğu en önemli teminat vefat ve kaza teminatı. Ebeveynlerin başına gelebilecek vefat ya da bir kazadan dolayı maluliyet gibi istenmeyen durumlarda çocukların eğitim masraflarını sigorta şirketi karşılıyor.

Bu poliçeyi çok daha basitleştiren sigortacılar, sadece bir defaya mahsus prim ödemesiyle velinin kaza sonucu yaşam kaybı ya da daimi sakatlık durumunda, çocuğun eğitimine devam etmesini garanti ediyor.

Hasan Altaner, Güneş Sigorta’nın Eğitim Güvence Sigortası’nın ebeveynleri, her yıl poliçe yenileme ya da yıllar boyunca her ay ödeme yapma durumundan kurtardığını vurguluyor. Altaner, “Sadece bir kez yapacakları prim ödemesiyle çocuklarının geleceğini garanti altına alma imkânı sunuyoruz” diyor.

Teminatlarından kaynaklı faydalarına ek

“Çocuğunun, torununun veya bir öğrencinin eğitiminden sorumlu olan ve halihazırda tüm eğitim süreci masraflarını karşılayacak toplu paraya sahip olmayan herkes için eğitim sigortası çok önemli bir gereksinimi karşılıyor. Ülkemizde hayat sigortası harcaması diğer ülkelere göre az olsa da mesele çocuklara ve onların eğitimine geldiğinde durum değişiyor.”

**Cemal Onaran /
Garanti Emeklilik Genel Müdürü**

olarak eğitim sigortaları, ailelere başta vergi avantajı olmak üzere birtakım avantajlar sunuyor. Ücretli çalışanlar ya da vergi mükellefleri, içinde bulundukları vergi dilimine göre aylık brüt kazancın yüzde 15’ini ve brüt asgari ücretin aylık tutarını aşmayan kısmı için vergi avantajından faydalanabiliyorlar. Diğer yandan, tüm eğitim sigortalarında primler, TL’nin yanı sıra enflasyondan korunmak için dolar ya da euro cinsinden belirlenebiliyor ve taksitle ödenebiliyor.

Eğitim sigortalarının en önemli özelliklerinden biri de primlerinin diğer sigorta ürünleriyle karşılaştırıldığında çok daha makul olması. Eğitim sigortası primleri hesaplanırken diğer risk sigorta ürünlerinden farklı olarak çocuğun eğitim süresinin tamamında oluşacak maliyetler dikkate alınıyor. Velinin yaşı, okulun süresi ve eğitimin devam etmesi için her dönemde karşılanması gereken masraflar

göz önüne alınıyor. Örneğin yıllık 5 bin TL teminatlı, anaokulundan liseye kadar toplam 9 yıllık bir eğitimi garantiye almak için bir defaya mahsus olmak üzere sadece 399 TL ödemek yeterli. Üstelik taksitle de ödenebiliyor. İşte sigorta şirketlerinin ailelerin farklı ihtiyaçlarına özel hazırladığı popüler eğitim poliçeleri...

Anadolu Hayat Emeklilik / Eğitim Sigortası

Anadolu Hayat Emeklilik'in sunduğu risk teminatlı Eğitim Sigortası ile sigortalının vefatı halinde çocuğuna veya varisine, sigortalının belirlediği tutarda ve sürede gelir ödemesi yapılıyor. Ödemelerin ABD Doları veya Euro'ya endeksli olarak yapılabilirdiği bu sigortayı sadece anne-baba değil teyze, hala, amca, dayı gibi yakın akrabalar da 65 yaş sınırı olmak kaydıyla eğitim gören çocuğu

lehtar göstererek sigorta yaptırabiliyor. Ölüm halinde sigortalının önceden belirlediği 3 aylık ya da yıllık gelir tutarı, belirlenen gelir alma süresince çocuğa ödeniyor. Örneğin, 30 yaşında bir anne ilkokulda okuyan çocuğunu 8 yıl boyunca her yıl 5.000 dolar teminatla sigortalatmak istediğinde aylık 8,7 dolar prim ödüyor. Aylık 8,7 dolar prim karşılığında 8 yılda çocuğuna ödenecek toplam teminat tutarı ise 40 bin dolar oluyor.

AvivaSA / Sürekli Eğitim Sigortası ve Çocuğumun Eğitim Güvencesi

AvivaSA, Sürekli Eğitim Sigortası ve Çocuğumun Eğitim Güvencesi adlı iki eğitim sigortası ürünü sunuyor. Sürekli Eğitim Sigortası, maddi durumu olumsuz etkileyecek bir durum karşısında çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gereken masrafları karşılıyor.

"Maruz kalabilecekleri çeşitli yaşamsal risklere karşı çocuklarının eğitimini kesintisiz sürdürmek isteyen her ailenin eğitim sigortasına sahip olması gerektiği kanaatindeyiz."

Mete Uğurlu / Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Çocuğumun Eğitim Güvencesi ise kaza sonucu vefat ve kaza sonucu daimi maluliyet risklerini 1 yıllık sürelerle teminat altına alıyor.

Bu ürünlerin farklı paketleriyle 5 bin liradan 30 bin liraya kadar teminat almak mümkün. Teminat tutarı, seçilen eğitim yılına ve bu eğitim yılı için gerekli olan tutara göre belirleniyor ve her yıl kalan eğitim süresiyle doğru orantılı olarak



"3 binden fazla kişi eğitim sigortası aldı"

Cemal Onaran
Garanti Emeklilik
Genel Müdürü

Ailelerin çocukları için büyük fedakarlıklarla yaptığı eğitim harcamalarının beklenmeyen bir vefat durumunda kesintiye uğrama olasılığı eğitim masraflarının sigortalınması ihtiyacını artırıyor. Eğitim Sigortası da bu ihtiyaçla birebir örtüşen bir ürün.

Ülkemizde hayat sigortası harcaması diğer ülkelere göre az olsa da mesele çocuklara ve onların eğitimine geldiğinde durum değişiyor. Bu bilinci daha da arttırmak amacıyla elbette okullarla veya doğum esnasında hastanelerle işbirliği içinde düzenlenecek farklı kampanyalarla ürünün tanıtımı desteklenebilir. Bizim de zaman zaman daha fazla sayıda veliye ulaşmak amacıyla planladığımız çeşitli kampanyalarımız oluyor.

Hedef kitlemizi evli ve çocuk bekleyen çiftler, yeni çocuk sahibi olanlar, çocukları anaokulu, ilkokul, lise veya üniversiteye girme aşamasında olanlar oluşturuyor. 2012 yılında 3 binden fazla kişi Garanti Emeklilik Eğitim Sigortası ile çocuklarının eğitimini güvence altına aldı.



"Eğitim süresi uzuyor"

Mete Uğurlu
Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Ülkemiz eğitim sisteminde okula başlama yaşının aşağıya çekilmesi ile birlikte eğitim süreleri uzadı. Uzayan eğitim süresine enflasyonun etkisi de eklendiğinde eğitim giderleri her geçen gün artmakta. Ülkemiz eğitim sisteminde yaşanan son gelişmeler neticesinde önümüzdeki dönemde eğitim sigortalarına yönelik yoğun talep olmasını bekliyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak müşterilerimize sunduğu Eğitim Sigortası ile çocuklar, ailesi ve yakınları yanında olamadığında da, eğitimine ara vermeden devam edebiliyor. Sigortalının vefatı halinde çocuğa veya vasisine, sigortalının belirlediği tutarda ve sürede gelir ödemesi yapan bu ürün, dövizde endeksli olması özelliği ile değerini koruması bakımından da avantajlı konumda bulunuyor. Üstelik sadece anne, baba kendi çocuklarını değil, teyze, hala, amca, dayı gibi yakınlar da eğitim gören çocuğu lehtar gösterip bu sigortayı yaptırabiliyor.



"Farkındalık için en büyük sorumluluk bizde"

Meral Eredenk
AvivaSA Emeklilik ve
Hayat CEO'su

Eğitim sigortalarının da içinde yer aldığı hayat sigortası ürünleri, hiçbirimizin düşünmek bile istemediği vefat ya da maluliyet gibi konularda kişilere veya sevdiklerine finansal destek sağlayan ürünler. Çocuklar söz konusu olduğunda, bireylerin hem hayatın risklerine karşı kendi hayatlarını hem de çocuklarının geleceklerini güvence altına almaları için hayat sigortalarına başvurması gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye'de eğitim sigortasına talebin henüz olması gereken düzeyde olmadığını söylemek durumundayız. Eğitim sigortaları konusunda yeterli bilinç ve farkındalık oluşmuş değil. Bu noktada eğitim sigortalarına dikkat çekmenin sigorta şirketleri kadar eğitim kurumlarının da sorumluluğunda olduğunu düşünüyoruz. Velilere henüz tanıtım ve kayıt aşamasında sunulacak grup eğitim sigortaları, hem bu kapsamdaki ürünlerin gelişmesi hem de kurumların prestiji açısından değerli katkılar sağlayacaktır.

azalıyor. Vefat, maluliyet gibi gelir kaybına yol açan durumlarda çocuğun kalan tüm eğitim masrafları karşılanıyor. Her iki ürün de temelde istenmeyen olaylarda çocuğun kalan eğitim masraflarının karşılanmasını teminat altına alıyor. Çocuğun eğitim süresine bağlı olarak oluşturulan poliçe dahilinde 5 yıldan 20 yıla kadar değişen süreler içinde, 18-70 yaş arası anne, baba veya çocuğun eğitim masraflarını üstlenen diğer şahıslar tarafından yaptırılabilir.

Garanti Emeklilik / Eğitim Sigortası

Garanti Emeklilik Eğitim Sigortası, eğitiminden sorumlu olunan öğrencinin sigortalatılmak istenen eğitim süresine ve yıllık eğitim masraflarına bağlı olarak esnek bir şekilde sigortalıya özel tasarlanabilen bir ürün. Temel olarak, öğrencinin eğitiminden sorumlu kişinin,

öğrencinin eğitim süresi içerisinde yaşamını yitirmesi durumunda, öğrencinin eğitiminin aynı koşullarda devam etmesini güvence altına alıyor. Sigortalı, eğitiminden sorumlu olduğu çocuğun en az 4, en çok 20 yılı kapsayacak şekilde ne kadarlık bir eğitim süresi olduğunu ve yapacağı yıllık ortalama eğitim harcamasını belirterek ürünü özelleştirebiliyor. Yatırılacak prim tutarı sigortalının ihtiyaçlarına, gelecek için beklentilerine ve ödeme gücüne göre değişiklik gösteriyor. Örneğin bir veli, 2 yıl anaokulu, 8 yıl ilköğretim, 4 yıl lise, 4 yıl üniversite, 2 yıl da yüksek lisans eğitimi ni kapsayacak şekilde çocuğunun tüm eğitim yaşamını güvence altına alabiliyor. İlk yıl en az 50 bin TL teminat sunan Eğitim Sigortası'nda, sonraki yıllar kalan sigorta süresiyle doğru orantılı olarak teminat tutarı azalıyor. İstenirse bu tutar 10 bin TL'ye kadar inebiliyor.

Eğitim sigortası özel ya da devlet okulu öğrencisi olmak gibi bir koşul olmaksızın eğitim masraflarını güvence altına almak isteyen herkesin yararlanabileceği bir sigorta ürünü. Primler hem TL hem de ABD Doları ve Euro bazlı ödenebilir.

Güneş Sigorta / Eğitim Güvence Sigortası

Güneş Sigorta'nın Eğitim Güvence Sigortası da çocuklarının eğitim sürecini beklenmedik durumlara karşı güvence altına almayı amaçlayan bir ürün. Ebeveynler, çocuklarının yaşını, öngörülen eğitim süresi ve giderlerini dikkate alarak, tüm eğitim masraflarını sigortalayabiliyor. Sadece 1 kez prim ödemesi yapılan poliçe kapsamında, velinin kaza sonucu yaşam kaybı ya da tam ve daimi sakatlık durumunda, çocuğun eğitim sürecinin yarım kalmaması ve okula devam etmesi



"Ebeveynlerin yanında yer alıyoruz"

Hasan Altaner
Güneş Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Her anne baba çocuğunun iyi bir eğitim alabilmesini ister ve bunun için hiçbir özveriden kaçınmaz. Ancak meydana gelebilecek kaza sonucu vefat veya daimi maluliyet halinde durum oldukça zorlaşır. Eğitim sigortaları da bu noktada aileleri destekleyen özelliklere sahip. Biz de Güneş Sigorta olarak Eğitim Güvence Sigortası ile ebeveynlerin yanında yer alıyoruz. Sektördeki diğer uygulamalardan farklı olarak ebeveynleri, her yıl poliçe yenileme ya da yıllar boyunca her ay ödeme yapma durumundan kurtarıyoruz. Yılda sadece 1 kez yapacakları prim ödemesiyle çocuklarının geleceğini garanti altına alma imkânı sunuyoruz. Bunun oldukça önemli bir avantaj sağladığını düşünüyorum. bu sigortanın, anne babaların endişelerini hafifletmek ve beklenmedik durumlarda çocuklarımızın eğitimlerini ara vermeden sürdürebilmelerini sağlamak açısından da önem taşıdığı görüşündeyim.



"Her seviyede eğitim alan öğrencileri kapsıyor"

Nilay Gür
Groupama Pazarlama
Birimi Yöneticisi

Çocukların insan hayatında en değerli varlıklar olduğundan yola çıktık ve Groupama Pazarlama Departmanı olarak sektörde optimum versiyonla her ihtiyaca uygun olan "Okula Devam Eğitim Sigortası" ürününü geliştirdik. İlgili anne babaların bireysel olarak poliçe satın almalarının yanı sıra yakın zamanlarda özellikle özel okullardan bu ürünümüzle ilgili çok talep alıyoruz. Eğitim sigortasında temel olan süreklilik. Dolayısıyla Groupama olarak ürünü yıllık poliçe mantığından ziyade uzun süreli güvence yapısında kurguladık. Okula Devam Eğitim Sigortası, her seviyede eğitim alan öğrencileri kapsıyor. Anaokulundan üniversiteye kadar geniş bir kesimin ihtiyacına karşılık veriyor. Bu ürünümüz tüm sigorta ve emeklilik kanallarımızdan satışa açık. Bireysel olarak yapılan görüşmelerde velilerin ürüne ilgili ve algısı olumlu düzeyde. Özellikle özel okullarla ilgili farklı projeler ve işbirliği için görüşmelerimiz devam ediyor.





sağlanıyor. Anne-babalar, çocuklarının geleceğini 1 yıldan 20 yıla kadar geniş vadelerde koruma altına alabiliyor. Eğitim Güvence Sigortası'ndan özel okulların yanı sıra devlet okullarında eğitim görenler de yararlanabiliyor.

Groupama / Okula Devam Eğitim Sigortası

Groupama'nın en yeni ürünlerinden biri olan Okula Devam Eğitim Sigortası da ebeveynlerin vefat ya da sürekli sakatlık durumunda ekonomik anlamda öğrencinin geleceğini güvence altına alıyor. Bu ürün, sigortalı öğrencinin eğitimiyle ilgili tüm okul, kitap, ulaşım, kurs gibi ihtiyaçları için finansal destek sağlayarak, masraflarının karşılanmasını sağlıyor. Okula Devam Eğitim Sigortası, hayat sigortası ve ferdi kaza sigortası teminatlarıyla alternatifli iki ürün seçeneği sunuyor. Bu üründe de her yıl yenileme yapmaya gerek kalmadan, tek seferde öğrencinin mevcut eğitim seviyesinden mezun olacağı döneme kadar teminat altına alınabiliyor. Poliçe kapsamında, çocuğun masrafları için mevcut yaşantısını devam ettirememesi durumunda kalan eğitim süresi boyunca ödeme yapılıyor.

24 yaşına kadar tüm çocuklar teminat kapsamına alınabiliyor. Teminat tutarı yıllık 2 bin 500 ile 30 bin lira arasında değişiyor ve Türk Lirası ya da ABD Doları/ Euro cinsinden ödenebiliyor. Her bir poliçe için 1 yıldan 3 yıla kadar değişik seçeneklerde ödeme imkanı sunuluyor.

Örneğin, 4 yıllık bir poliçeye, yıllık 15 bin TL teminatı için bir yıl boyunca 16 TL'den başlayan taksitlerle sahip olunabiliyor. Örneğin 38 yaşında bir baba, 7 yaşındaki çocuğunun eğitimi için güvence altına almak için 15 yıllık sigorta yaptırdığında ve 4'üncü yılında vefat etmesi durumunda, 12 yıl boyunca her yıl başlangıçta belirlenen tutar Groupama tarafından ödeniyor. Bu üründe deprem ve sel teminatı da riskler kapsamına alınıyor.

Işık Sigorta / Eğitim Güvence Sigortası

Işık Sigorta'nın Eğitim Güvence Sigortası risk teminatı içeren eğitim için tasarlanmış özel bir ürün. Beklenmedik bir kaza sonucu ebeveynin hayatını kaybetmesi veya kalıcı sakatlığa maruz kalması durumunda eğitim masraflarını karşılayan bir güvence sigortası. Bu eğitim

sigortasında da primler bir defaya mahsus ödeniyor ve öğrencinin tüm okul dönemini kapsayabiliyor. Sigortalının herhangi bir kaza sonucu vefatı veya daimi maluliyet durumunda ödemeler TÜFE artışı paralelinde hesaplanıyor ve eğitim ücreti olarak öğrenciye ya da reşit değilse kanuni velayet sahibine ödeniyor. Örneğin yıllık 5 bin TL teminatlı anaokulundan liseye kadar 9 yıllık bir eğitim için, yani her yıl için 5 bin TL teminat içeren bir poliçe için, veliler bir defaya mahsus olmak üzere 399 TL ödüyorlar. Teminat arttıkça prim de artıyor. Örneğin 4 yıllık bir lise öğrenimi için yıllık 10 bin TL teminatlı bir poliçenin primi 191 TL oluyor. Poliçeler sigortanın başladığı ilk yıl içinde 10 taksitle ödenebiliyor. Işık Sigorta'nın Eğitim Güvence Sigortası'ndan bugün 70 binden fazla öğrenci yararlanıyor.

Vakıf Emeklilik / Kesintisiz Eğitim Sigortası

Vakıf Emeklilik de Kesintisiz Eğitim Sigortası (KEP) ürünüyle ebeveynlerinin ölüm ve maluliyet riskine karşı çocukların eğitimi devam ettirme garantisi sunuyor. Kısaca KEP olarak adlandırılan sigorta, ebeveynlerin ya da çocukların vasilerinin vefatı, kaza sonucu vefatı veya kaza ve hastalık sonucu sürekli sakatlığına karşı azalan teminatlı eğitim güvencesi veriyor. Örneğin 30 yaşındaki bir baba yeni ilkokula başlayan çocuğu için eğitim sigortası yaptırdığında, yıllık 10 bin liralık harcama hesaplanarak 12 yıllık eğitim üzerinden ödeyeceği toplam prim 890 TL olarak belirleniyor. Öğrenciye ödenecek gelir yıllara göre azalıyor. Örneğin 45 yaşındaki bir anne, üniversiteye başlayan çocuğu için 4 yıllık sigorta yaptırmak isterse, yine 10 bin lira yıllık harcama üzerinden için yaklaşık 340 TL ödemesi gerekiyor.

VAKIFBANK WORLDCARD'LA UÇAK BİLETİ ALIRKEN WORLDPUANLARINIZ DAHA DEĞERLİ **3 KAT**

Seyahatlerinizde Worldpuanlarınız 3 ile çarpılıyor,
Worldcard'lılar 100 TL Worldpuan ile 300 TL'lik
bilet almanın keyfini yaşıyor.



Örnek Hesaplama Tablosu

Worldpuan	Uçak bileti
50 TL değerinde Worldpuan	150 TL değerinde uçak bileti
100 TL değerinde Worldpuan	300 TL değerinde uçak bileti
150 TL değerinde Worldpuan	450 TL değerinde uçak bileti

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

“Uzun vadeli düşünenler hisse fonlarını tercih etsin”

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, BES’te devlet katkısının yanı sıra azalan fon yönetimi ve yönetim gideri kesintilerine de dikkat çekiyor. Bostan, “Mevcut piyasa koşullarında bu kadar avantajlı başka bir yatırım enstrümanı yok” diyor...

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Vakıf Emeklilik, sektörün yeni ama en hızlı büyüyen oyuncu- larından biri... İki buçuk yılda aktif büyüklüğünü 2 milyar TL’ye ulaştır- dı. 9 Eylül 2013 tarihi itibarıyla 300 bine yaklaşan katılımcı sayısı ve 1 milyar 500 bine yaklaşan fon büyüklüğüyle ilk 5 şirket arasında yer alıyor.

Vakıf Emeklilik’in dümeninde Mehmet Bostan var. Bostan, çağın ve sektörün gerektirdikleriyle uyumlu olarak sürekli değişim ve gelişimi hedeflediklerini vurgu- luyor. Bireysel emeklilik sisteminde (BES) satışları artırmak kadar kârlı bir satış or- ganizasyon kurmanın da önemli olduğunu belirtiyor.

BES’in onuncu yılında Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, sektör ve şirketle ilgili değerlendirmelerini Akıllı Yaşam ile paylaştı. 2013 yılının ilk yarısında her branşta pazar paylarını artırdıklarını ifade eden Bostan, “Katkı payında pazar payımızı son 2.5 yılda yüz- de 5.76’dan 6.54’e çıkardık. Böylece ilk 6 arasında pazar payını en çok artıran şirket olduk” diyor...

Bireysel Emeklilik Sistemi 10’uncu yılını geride bıraktı. Geleceğe yönelik birikim imkânı sunan BES’in avantajları neler? BES, bugünlerde Türkiye ekonomisinin en çok konuşulan gündem maddelerinden biri. Ülkemizin en güvenli finansal yatırım araçlarından biri konumuna geldi. Yüzde 25 devlet katkısının etkisiyle sektör, içinde

bulduğumuz yıla çok hızlı başladı. Özel- likle ilk çeyrekte sisteme beklentilerin çok üstünde bir talep ve teveccüh gösterildi. BES, şu an başka hiçbir yatırım aracında bulunmayan devlet katkısıyla katılımcıla- rına büyük bir avantaj sağlıyor. Bankaya, altına/döviz ve borsaya parasını yatıran bir şahıs, yüzde 25’lik devlet katkısından faydalanamıyor. BES’e yatırılan birikimler yüzde 25 ekstra getiri kazandırıyor. Devlet katkısının yanı sıra sistem; katılımcılara stopaj, işverene de gelir vergisi istisnası gibi avantajlar da sunuyor. Uzun süreli bir yatırım aracı olan BES’te devlet getirisinin yanı sıra seçilen fonların performansı birikimler yıllar içinde katlanarak büyüyor. BES ayrıca yurtiçi tasarrufların artmasını teşvik ediyor; eko- nomik büyüme ve istikrar açısından çok büyük önem taşıyor.

BES’te fon tercihi yaparken nelere dikkat etmeli? Kimler hangi fonu seçmeli?

Öncelikle katılımcıların risk profillerine ve beklentilerine uygun seçim yapması gere- kiyor. Satış danışmanlarının katılımcıları yüksek getiri sunan fonlara yönlendirmesi, ancak katılımcıların risk iştahlarını da dikkate alması önem arz ediyor. Sisteme genç yaşlarda giren katılımcılar ilk zaman- larda hisse senedi gibi riskli enstrümanları tercih edebilir. BES uzun süreli bir yatırım aracı olduğundan, hisse fonlarını tercih eden katılımcıların, ani piyasa dalgalan- malarında hemen paniğe kapılmamaları

ve uzun vadeli düşünceleri faydalarına olacaktır.

Diğer yatırım araçlarıyla kıyaslandığında BES’in ne tür artıları ve eksileri bulunuyor?

Diğer yatırım araçlarıyla kıyaslandığın- da, yukarıda da bahsettiğimiz üzere en önemli artı devlet katkısı... Mevcut piyasa koşullarında BES dışında devlet katkısı imkânını sağlayan bir yatırım enstrümanı yok. Ayrıca yeni düzenlemelerle birlikte artık kıymetli madenlere de yatırım yapıla- biliyor olması emeklilik fonlarına çeşitlilik kattı. Faizsiz emeklilik yatırım fonu tercihi de birikimlerini faizsiz enstrümanlarda değerlendirmek isteyen katılımcılar için avantaj sağlıyor.

Yine yeni düzenlemelerle birlikte, sistemde fon yönetimi ve yönetim gideri gibi kesinti oranlarının düşürülmesi de katılımcı açı- sından önemli bir avantaj. Emeklilik fonla- rının kazançları, gelir vergisi ve kurumlar vergisi ödemesinden muaf. Bu sayede katı- lımcılar, diğer fonlara göre daha fazla gelir elde edebiliyor. Diğer yandan, sistemden ayrılma durumunda artık anapara üzerin- den stopaj alınmıyor. Dolayısıyla sadece getiri üzerinden stopaj kesintisi yapılması da sistemin esnekliğini artırdı.

BES fonları nasıl yönetiliyor?

Bireysel ve kurumsal olarak yatırılan katkı payları, katılımcının risk anlayışına göre tercih ettiği fonda değerlendiriliyor. Birey-

2012 başından itibaren en yüksek getiriye yine hisse senedi fonları getirdi. Sonrasında benzer şekilde dengeli fonlar yer alıyor. Bu yılki fon performanslarına bakılacak olursa, biraz farklı bir görüntü karşımıza çıkıyor. Bu yılbaşından itibaren en yüksek getiriye ise uluslararası karma/esnek fon grubu getirdi.

Mehmet Bostan

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü



sel emeklilik fonları profesyonel fon yöneticileri tarafından yönetiliyor. Önceden belirlenmiş stratejilere uygun olarak çeşitli yatırım enstrümanları sınıflandırılıyor. Bu dağılım çerçevesinde risk yönetimi ilkeleri göz önünde bulundurularak ve piyasadaki anlık gelişmeler takip edilerek alım satım işlemleri yapılıyor.

Alım satım kararları, fon kurulu kararları çerçevesinde ve fon strateji sınırlarına uygun olarak, siyasi ve ekonomik tüm risk senaryolarına karşı tedbir alınarak ve maksimum getiri hedeflenerek alınıyor. Portföyde bulunan hazine bonusu, devlet tahvili gibi sabit menkul kıymetlerin faiz gelirleri, hisse senetlerinin kâr payları, fonların portföyüne yapılan alım-satım işlemlerinin kârları, fonların gelirlerini oluşturuyor. Yine portföyde bulunan kıymetlerin piyasa değerlerinin yükselmesi de fonun değerinin artmasını sağlıyor. Faize

duyarlı katılımcılarımızın tercih ettiği faizsiz fonların getirisi ise daha çok kira sertifikalarından elde edilen kâr payına dayanıyor.

Kuruluşundan bugüne kadar en çok kazandıran BES fonları hangileri oldu?

Uzun vadede, genel olarak riski yüksek olan fonların getirisinin daha yüksek olması öngörülür. Bu sebeple uzun vadede hisse senedi fonları ve hisse senedi ağırlıklı fonların getirisinin diğer fon gruplarına göre daha yüksek olmasını bekleriz. Zaten kuruluşundan bugüne getirilere fon grubu bazında baktığımızda, en yüksek getiriye hisse senedi fonlarının getirdiğini görüyoruz. Sonrasında ise dengeli yatırım fonları ile kamu iç borçlanma yatırım fonlarının en yüksek getiriye sağladığını görüyoruz. Bu fonları sırasıyla likit ve kamu dış borçlanma araçları fonları takip ediyor.

Fon gruplarının 2012 ve 2013'teki performanslarına bakacak olursak da benzer bir tabloyla karşılaşıyoruz. 2012 başından itibaren en yüksek getiriye yine hisse senedi fonları getirdi. Sonrasında benzer şekilde dengeli fonlar yer alıyor. Bu yılki fon performanslarına bakılacak olursa, biraz farklı bir görüntü karşımıza çıkıyor. Bu yılbaşından itibaren en yüksek getiriye ise uluslararası karma/esnek fon grubu getirdi. Onu sırasıyla uluslararası borçlanma ve likit fon takip ediyor. Bu olağanüstü durumun sebebi ise bu yıl tüm global piyasalarda görülen, ABD Merkez Bankası (Fed) kaynaklı dalgalanmalar oldu.

BES katılımcılarına kaç çeşit fon sunuyor-sunuz? Bu fonların farkı nedir?

Vakıf Emeklilik olarak içeriği ve stratejisi birbirinden farklı 18 fonumuz bulunuyor. Bunların içeriği Türk devlet iç/dış borç-



“Gayrimenkul fonları da gelecek”

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, BES fonlarının katılımcılara risk/getiri tercihleri doğrultusunda geniş bir seçim imkânı tanıdığını belirtiyor. “BES portföylerinin doğası gereği riskler aşağı yönlü minimize edilirken; getiri de maksimize edilmeye çalışılıyor” diyen Bostan, fonlarla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Ülkemiz BES fonlarında yüzde 58 ile en yüksek payı devlet iç borçlanma senetleri alıyor. Bu durum dünya genelinde daha farklı. Ülkemizde emeklilik portföyündeki hisse senedi oranı yüzde 16 civarında. Dünya genelinde ise bu oran yüzde 38 civarında. Dolayısıyla ülkemizdeki emeklilik katılımcılarıyla yurtdışındakiler arasında fon seçimi, talep ve getiri beklentisi açısından ayrışma olduğunu görüyoruz.

Yurtdışında olup da henüz ülkemizde bulunmayan fonlara gayrimenkul fonlarını gösterebiliriz. Ülkemizde henüz bu fonların kurulmasına izin verilmiyor. Yurtdışında da özellikle 2008’deki gayrimenkul kaynaklı finansal çöküşü takiben bu fonlara ilgi azaldı. Yeni düzenlemelerle BES portföylerindeki limitleri revize edildi. Türkiye’de de BES’in yıllar içinde yeterli finansal derinliğe ulaşmasıyla birlikte farklı yatırım araçları içeren fonlar kurulabilir.”

lanma, Türk/yabancı hisse senetleri, ters repo, borsa para piyasası, gelire endeksli senetler, gelir ortaklığı senetleri, altın, Türk/yabancı özel sektör borçlanma, vade-li/vadesiz mevduat/katılma hesapları gibi çok çeşitli sermaye piyasası yatırım araçlarından oluşuyor.

Temel olarak fonlar içeriğindeki yatırım araçlarının oranı değişiyor. Örneğin, bazı

fonlarda hisse senetlerinin oranı yüksek; dolayısıyla risk/getiri potansiyeli fazladır. Bazılarında ise kamu borçlanma araçlarının oranı fazladır. Ki bu strateji de risk düzeyi düşük ortalama bir getiri sağlar. Katılımcılar geniş fon yelpazesinden kendi istekleri doğrultusunda ve yatırım danışmanlarının da tavsiyeleriyle portföylerini oluşturuyor. Burada önemli olan nokta,

fonların farkından ziyade, piyasa koşullarını göz önüne alarak optimum yüzdeyle çeşitlendirmeye sağlayıp en iyi getiriyi elde edebilmektir.

Vakıf Emeklilik olarak faiz hassasiyeti olan katılımcılarımız için katılım hesapları, gelire endeksli senetler, gelir ortaklığı senetleri gibi yatırım araçları bulunan fonlarımız da bulunuyor.

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



PCISELSAN
ACIKYAPIM BELİRLİLEŞTİRME VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

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

Tarladan markete sigorta var, talep yok!

Belki tam da ihtiyacınızı karşılayacak bir sigorta poliçesi var ama sizin haberiniz yok. İşte brokerler burada devreye giriyor. IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sevhan Gök Kahya “Bize ürün çeşitliliğini anlatma ve yayma görevi düşüyor” diyor.

Yaşam koşullarının iyiye gitmesinin göstergelerinden birisi hiç kuşkusuz sigorta kullanımının hacim olarak hem de çeşit olarak artması. Daha karmaşık riskleri sigortalayan ürünler ortaya çıkarken bir yandan da karmaşık süreçleri basitleştiren ürünler geliştiriliyor. Bu yeniliklerden ise brokerler aracılığıyla haberimiz oluyor. Müşterinin nabzını tutan, sigorta ihtiyaçlarını karşılayan brokerler hem ihtiyaç doğrultusunda yeni ürünler geliştirilmesine önayak oluyorlar hem de piyasayı yeni sigorta ürünleriyle tanıstırıyorlar. Türkiye’de henüz sayıları 100 civarında olan sigorta brokerleri bu işlevlerin hepsini üstleniyorlar, sigortacılar ile sigortalılar arasında bir köprü vazifesi görüyorlar. Bu brokerlerden biri de sigorta ve reasürans konularında sigortalılara danışmanlık hizmeti veren IBS Sigorta ve Reasürans Broker-

liği. Uzmanlaşmış bir brokerlik şirketi olan IBS, 16 yıldır sigortayla ilgili hemen hemen her alanda, ama özellikle de risk danışmanlığı alanında faaliyet gösteriyor. Yani mevcut riskleri belirliyor, bu risklere uygun sigortalar öneriyor ve hatta hasar sonrasında danışmanlık veriyor. Brokerliğin risk yönetiminin temel taşlarından birisi olduğunu söyleyen IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sevhan Gök Kahya risk yönetimi sürecini şöyle açıklıyor:

“Risk danışmanlığında ilk adım mevcut risklerin belirlenmesidir. Daha sonra sigortalı olabilir olan risklere uygun teminat yapılarını hazırlar bu teminatları sağlayabilecek sigorta/reasürans şirketleri ile çalışmalar yaparız. Düzenlenen poliçeleri kontrol eder, prim ve hasar ödemelerinin zamanında yapılması için takip ederiz. Hasar anında hasarın bildiriminden ödenmesine kadar

olan tüm süreçte danışmanlık yaparız.”

Düzenli risk analizleri ve teftişlerle hasarların önlenmesi için alınması gereken tedbirlerin belirlenmesini ve alınmasını takip ettiklerini söyleyen Gök Kahya, bunun da ötesinde sektördeki gelişmelerle ilgili müşterilerini bilgilendirdiklerini de söylüyor. Hatta sigortalı şirketin çalışanlarına sigorta ve risk önlemleri ile ilgili eğitimler de bu kapsamda veriliyor.

Yani, bir yandan potansiyel riskleri ve alınacak önlemleri belirleyen brokerler diğer yandan sektördeki gelişmelerle ve olası riskler ile ilgili de sigortalılarını bilgilendiriyor, onlara eğitim veriyorlar. Deyim yerindeyse 360 derece danışmanlık veriyorlar. Gök Kahya, risklerin belirlenmesi, doğru bir teminat yapısı ve gereken tedbirlerin önceden alınması, yani risk yönetiminin şirketlere avantajını “hem işinizin kesintiye uğramasını engelliyor hem de sigorta priminizde tasarruf sağlıyor” sözleriyle açıklıyor. Risk yönetiminin sigorta açısından müşterinin yatırımındaki risk faktörlerini belirlemeye yardım ettiğini söyleyen Sevhan Gök Kahya “Kritik bir üretim hattı, kritik yan sanayi girdileri, yetersiz önlemler gibi ileride sadece maddi hasar değil, iş akışınızın tümüne etki edecek faktörleri önceden görmenizi sağlıyor” diyor. Bu faktörler belirlendiğinde ise satın alınacak poliçe belirleniyor.

“Kapasite yeterli değilse yurtdışından buluyoruz”

Brokerlerin risk yönetimi sürecindeki önemli işlevlerinden birisi hiç şüphesiz risklere uygun sigortalar bulmak. Nitekim, müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda farklı kapasitelere ya da teminat yapısına ihtiyaç duyulan



lan tüm riskler için yurtdışından da sigorta teminatı bulduklarını söyleyen Sevhan Gök Kahya, “Lokal piyasada kapasitenin yeterli olmadığı ya da özellik gösteren sigorta teminatlarını yurtdışından buluyoruz” diyor. Bu sigortalara örnek olarak uçak, gemi gibi özel risklerin gövde ve sorumluluk sigortalarını gösteren Gök Kahya, havacılık sektörü ile ilgili neredeyse tüm teminatların yurtdışından temin ettiklerini söylüyor. Yanı sıra, işin başlamasının gecikmesi ya da başladıktan sonra iş durması (‘delay-in-startup’, ‘business interruption’), savaş rizikoları ve yüksek limitli sorumluluk teminatları gibi sigortalar da IBS’in yurtdışından bulduğu teminatlar arasında yer alıyor.

Müşterilerine en uygun risk teminatlarını belirleyen brokerler bu teminatları karşılayan ürünleri bulma, eğer mevcut değilse geliştirme ya da yurtdışından bulma misyonunu da üstleniyorlar. Piyasada oluşan ihtiyaçlar doğrultusunda değişik alanlarda ürünler de geliştirdiklerini söyleyen Sevhan Gök Kahya, broker olarak Türkiye piyasasında çok kullanılmayan ürünleri piyasa şartlarına uygun hale getirdiklerini vurguluyor.

Tarladan tüketiciye kadar...

Bazı ürünlerin teminat kapsamının ve bilinirliğinin yeterli düzeyde olmadığını, bu yüzden de talep edilmediğini söyleyen

Stock through put (STP) poliçesi nedir?

“Stock through put”, bir malın üretiminden başlayarak satışına kadar geçen süre içerisinde doğabilecek tüm riskleri teminat altına alan geniş kapsamlı bir sigorta ürünü. İhracat, ithalat ya da dağıtım yapan firmalar için geliştirilen bu ürün sigortalının ticaretine konu olan hammadde, işlenmiş madde gibi tüm taşınabilir mallar için imalattan depolamaya kadar geniş bir teminat veriyor.

Gök Kahya, “Burada bize ürün çeşitliliğini anlatma ve yayma görevi düşüyor” diyor. Bu ürünlere örnek olarak “stock-through put” poliçesini gösteren Gök Kahya bu poliçenin üretimle ilgili her sektöre uyarlanabilecek bir poliçe olduğunu söylüyor. Nitekim, hem nakliyat hem mal varlığı teminatları bir arada sunuluyor. Gök Kahya bu ürünü şöyle açıklıyor:

“Uçak yedek parçası üreten bir şirketten sigara üreten bir şirkete kadar her sektör bu poliçenin bütünleştirilmiş teminat yapısından yararlanabilir. Tütünü tarladan başlamak üzere teminat altına alıyorsunuz sigara paketi satış noktasına varıncaya kadar sigortalıyorsunuz. Burada ürününüzü satış fiyatı üzerinden sigortalatma imkanınız da var. Hasar halinde de bu bedelden tazminatınızı alıyorsunuz. Bu poliçe iş alanına göre ek klozlarla hemen hemen tüm üretim sektörüne uygun hale getirilebiliyor.”

Bu poliçenin avantajlarını, “tek bir poliçeniz olduğu için hem takibiniz kolaylaşıyor hem de eksik ya da mükerrer sigortalama yapmış oluyorsunuz” şeklinde açıklayan Gök Kahya, Türkiye’de bu ürünü kullanan müşterilerinin olduğunu söylüyor.

Sadece 100 broker var

Türkiye’de sigortanın bir risk transferi yöntemi olduğu algısının henüz tam olarak yerleşmediğini söyleyen Gök Kahya, yavaş da olsa sigorta bilincinin artmasının, politik ve ekonomik göstergeleri ile cazibesini koruyan Türkiye’nin hala yabancı brokerlerin/sigortacıların ilgi gösterdiği ülkeler arasında olduğunu söylüyor. Gök Kahya, gün geçtikçe brokerle çalışmanın avantajlarını gören şirket sayısının yavaş da olsa arttığını söylüyor. Türkiye’de bugün sayıları 100 civarında brokerler hayat, hayattışı, reasürans ve bireysel emeklilik olmak üzere sigortanın tüm branşlarında faaliyet gösteriyorlar. Peki hangi şirketler brokerlerle çalışmayı tercih ediyor?



IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği
Genel Müdürü Sevhan Gök Kahya

Başka kurumsallaşan şirketlerin brokerleri tercih ettiğini söyleyen Gök Kahya, “Müşterilerimizin büyük çoğunluğu kurumsal şirketler. Hem Türk hem de yabancı sermayeli bir sigorta ve reasürans brokerliği şirketi olarak, Türkiye’deki sigorta şirketlerinin imkanlarını yurtdışındaki teknoloji ve alternatiflerle değerlendirmek isteyen; dünya piyasasındaki çeşitli sigortalanabilme imkanlarını lokal dokunuş ve iş disiplini ile birleştiren değişik sektörlerden birçok şirket ile çalışıyoruz” diyor.

Piyasadaki ihtiyaçlara paralel olarak sigorta brokerlerinin uzmanlaşmalarının gerektiğine işaret eden Sevhan Gök Kahya, IBS’in özellikle enerji, havacılık, inşaat, nakliyat, finansal riskler ve sağlık sigortaları alanında uzmanlaşmış personeli olduğunu söylüyor.

IBS’in bundan sonra da uzmanlaşmaya devam edeceğini söyleyen Gök Kahya, “Özellikle enerji alanında pek çok projede çalıştık, çalışmaya devam ediyoruz. Enerjide, altyapı yatırımlarında, havacılık alanında, lojistik sektöründe ve finansal sigortalarda müşteri odaklılığımızdan ödün vermeden büyümeye devam edeceğiz” diyor.

Sigortacılar ralliden uzak duruyor

25 yıllık yarış kariyerini parlak zaferlerle taçlandıran Volkan Işık, hayatını adadığı motor sporlarındaki deneyimini iş hayatına da taşımış. Yarış otomobili üretiyor, ileri sürüş eğitimleri veriyor, yarışçı yetiştiriyor, yarış organize ediyor... Şimdi boyutunu küçültse de aynı zamanda sigortacı... **Berrin**

Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com



“Büyüyünce ne olmak istersin” diye sorduklarında siz hangi cevabı vermiştiniz? Doktor, avukat, hakim, kaymakam, vali, hemşire, mimar, mühendis... Oysa gerçekte hayallerinizi ünlü bir şarkıcı, film yıldızı ya da şampiyon bir sporcu olma fikri süslüyordu değil mi? Peki kaçınız bu hayallerini gerçekleştirebildi? İşte Volkan Işık, çocukluk hayalini gerçekleştirebilen nadir insanlardan biri... Çok küçük yaşlarda başlamış Işık'ın motor sporları aşkı. Çekirdekten başladığı otomobil yarışları adeta yaşama nedeni haline gelmiş. Tatmadığı başarı kalmamış. Dünya Ralli Şampiyonası'nda puan alan, Avrupada ralli kazanan tek Türk sporcu olmuş. 25 yıllık yarış kariyerinde Avrupa Ralli Şampiyonası ikincilik ve üçüncülükleri; Dünya Ralli Şampiyonası altıncılık, yedincilik, onunculukları; iki kez de Türkiye Ralli Şampiyonluğu bulunuyor...

Bugün 46 yaşındaki Volkan Işık, yarış hayatına resmi olarak nokta koymuş değil. “Heyecan verecek büyük bir proje olursa hiç düşünmeden kabul ederim” diyor... Türkiye'nin en başarılı sporcularından olan Volkan Işık, bu alanda edindiği tecrübelerini iş hayatına da aktarıyor. Yarış otomobili ve yarış lastiği tasarlayıp üretiyor, ileri sürüş eğitimleri veriyor, yarışlar organize ediyor, yarışçı yetiştirip takım yönetiyor... Bir başka çocukluk hayali oyunculugu da ihmal etmemiş. Bir yandan da tiyatro eğitimi alıyor. Bir de geçmişte ciddi olarak ilgilendiği, ancak sonradan küçülttüğü sigortacılık işi...

Kurduğunuz şirketlere bakınca, otomobil yarışlarındaki deneyiminizi iş hayatına aktardığınızı görüyoruz. Akademinizin bünyesinde neler yapıyorsunuz?

Volkan Işık Akademi, eğitimler ve organizasyon konusuna odaklanmış birimimiz.

Bu akademi bünyesinde bir de carting pistimiz var.

İlk kuruluşumuz Delta Spor bünyesinde bir yarış garajımız bulunuyor. Yarış otomobillerine servis hizmeti veriyor, yarış organizasyonları düzenliyor.

Yarış lastikleri, yarış malzemeleri, go-kart yarış malzemeleri, yarış ekipmanları pazarlayan şirketimizin adı Limit Car & Tyres. Bu şirketimiz aynı zamanda Volki-car araçlarımızı da satıyor.

Luce Halka İlişkiler şirketimiz, grubumuzun yanı sıra dışarıya da PR, pazarlama iletişimi, etkinlik danışmanlığı, sponsorluk yönetimi gibi hizmetler veriyor.

V Medya ise TV kanalları için otomobil programları da hazırlayan prodüksiyon birimimiz... İletişimden prodüksiyona, servisten üretim ve organizasyona bu şirketlerimizin hepsi birbirine bağımlı ve birbirini tamamlayan düzenler. Otomobil

kökenli özel işler yürütüyoruz. 30 civarında çalışanımız var.

Sürüş eğitimleri de veriyorsunuz.

Türkiye’de otomobil kullanımıyla ilgili alışkanlıkları nasıl buluyorsunuz? Sizce bu konuda yeterince bilinçlenme var mı?
Ülkemizde otomobil sayısındaki hızlı artışa bağlı olarak otomobil kullanımı konusundaki bilincin de artması gerekiyor. Otomobil satışlarındaki artışa bağlı olarak bilincin artması beklenir. Ancak daha yavaş ilerlediğini görüyoruz. Biz otomobil sporlarından edindiğimiz bilgileri, tecrübeleri günlük hayata aktarabilmek, insanlara fayda sağlamak amacıyla Volkan Işık Akademi organizasyonunu oluşturduk. Bireysel eğitimlerin yanı sıra kurumlara yönelik eğitimlerle daha geniş kitlelere ulaşma imkânı buluyoruz. Şimdiye kadar 20 bine yakın insana bilinçli otomobil kullanımıyla, sürüş incelik ve becerileriyle ilgili eğitimler verdik.

Yarış otomobili tasarlayıp üretiyorsunuz.

Volkicar projesi ne durumda?

Otomobil sporlarından edindiğimiz deneyimleri farklı alanlarda faydaya dönüştürmeyi amaçladık. Bunlardan biri de yerli bir spor otomobili tasarlayıp geliştirmekti. Sonuçta motoru dışında her şeyi Türk olan kopsept bir yarış otomobili tasarlayıp üretmeyi başardık. 2 yıl içinde 85 adet Volkicar ürettik. Bunların 60 tanesini sattık. 25 tanesini halen kendi bünyemizde kullanıyoruz. Moldova ve Türkmenistan’a da Volkicar ihraç ettik. Şu anda Dubai’ye de ihraç etmek üzere görüşmeler yürütüyoruz. Anlaşma aşamasındayız. Dünya çapında yarışabilecek ekonomik ve eğlenceli bir yarış otomobili üretmeyi amaçladık.

Volkicar’ın fiyatı nedir?

Mevcut yarış otomobillerine göre en makul maliyetli otomobili ortaya çıkardık. Satış

fiyatı 14.500 euro. Motoru Yamaha. Diğer bütün parçalarını Türkiye’deki yan sanayi sektöründen temin ediyoruz ve kendi bünyemizde montajını gerçekleştiriyoruz.

Peki herkes bu sporu yapabilir mi? “Cadde-lerde kapışan gençliği pistlere çekebilmek” için neler yapılması gerekiyor?

Öncelikle bu spor sanıldığı kadar pahalı değil. Uygun fiyata bir yarış otomobili aldıktan sonra ayda 500 lira gibi bir meblağ ayırarak bu sporu yapmak mümkün.

Dediğiniz gibi, özellikle gençler bazı caddeleri yarış pisti olarak görüp kendilerinin ve başkalarının hayatını riske atıyor. Ancak nedense gerek yarışçı gerekse izleyici olarak yarışlara ilgi göstermiyorlar.

İşte biz bu sporu sevdirmek ve yaygınlaştırmak için V1 Challenge adında bir organizasyon başlattık. Şimdiye kadar Tarsus’ta, Bursa’da, Körfez’de, Marmaris’te yarışlar düzenledik. Yarışmalara katılım ve izleyici

sayısı açısından son derece başarılı sonuçlar elde ettik. Önümüzdeki dönemde yine Körfez Pisti’nde, Aydın’da, İstanbul’da yarışlarımız devam edecek.

Dünya Ralli Şampiyonası (WCR) daha önce Antalya’da düzenlenmiş, hayli de ses getirmişti. WCR’nin yeniden Türkiye’de düzenlenebileceğini düşünüyor musunuz?

Türkiye’ye daha uzun bir süre Dünya Ralli Şampiyonası’nın geri geleceğini sanmıyorum. Aslında devlet bu konuda yeterli desteği vermişti. Ancak öncelikle Motorsporları Federasyonu’nun dünya otoritesiyle uyumu, ikincisi bütçe problemleri, üçüncüsü de seyirci azlığı ve yaratılan atmosferin dünyadaki diğer bütün örneklerle karşılaştırılabilir düzeyde olmaması Türkiye’nin organizasyondan çıkarılmasına neden oldu. Bütün şampiyonalarda başlanan hiçbir işin devamı getirilemedi. Formula 1, WCR, Le Mans, WTCC, DTM, Master Rally gibi dünya çapındaki, Avrupa

Köpeğine neden Punto adını koydu?

Hayatını motorsporlarına adan Volkan Işık’ın başka hobileri, merakları da var elbette. Vurmalı çalgılara ilgi duyuyor mesela. “Evde baterim var. Gerçi eskisi kadar sık çalmaya fırsat bulamıyorum ama arada sırada kulakların pasını siliyoruz” diyor...

Denizi, tekneleri, seyahat etmeyi çok seviyor. Sık sık Ege’de tekneyle açılıyor. Fırsat buldukça İstanbul’da, Adalar’da, Marmara Denizi’nde de tekne kullanıyor. Hayvanları, özellikle de köpekleri çok seviyor Volkan Işık. Punto adında bir köpeği var. “Neden Punto adını koydunuz” diye sorunca şöyle yanıtıyor: “2002 yılında Fiat ile

yarışıyordum. Grande Punto otomobiliyle şampiyon oldum. O dönemde 2 aylıkken bana gelen köpeğimin adını bu yüzden Punto koydum. Rottweiler cinsi köpeğimi çok seviyorum. Fırsat buldukça onunla vakit geçiriyorum.”





çapındaki bütün büyük organizasyonlar daha önce Türkiye'ye geldi ve gitti. Şu anda maalesef Türkiye'de hiçbir uluslararası organizasyon düzenlenmiyor.

Otomobil yarışları heyecanlı olduğu kadar riskli de bir spor dalı... Siz aynı zamanda yarışlar organize ediyorsunuz. Gerek yarışçılar gerekse yarış organizasyonları açısından sigortaya bakışınız nasıl?

Belki şaşıracaksınız ama sigortanın benim hayatımda önemli bir yeri var. Sigorta merakım hep vardı. Uzun süre sigortacılık yaptım. Boyutunu küçültsek de hala acentelik şeklinde sigortacılığı sürdürüyoruz. Uzun yıllar AXA ve Finans Sigorta ile çalıştık. Sigorta tecrübem var. AXA Oyak, 2000 yılında yarışlarda benim sponsorum olmuştu... Doğal olarak kendimin, ailemin, bütün şirketlerimizin, çalışanlarımızın gerekli tüm sigortaları var. Düzenlediğimiz organizasyonları (V1 Challenge gibi) ise üçüncü şahıslara karşı sorumluluk açısından sigortalatıyoruz. Yarışçılar da kendilerini ve otomobillerini sigortalatıyor.

Dünyada ve Türkiye'de yarış sigortacılığı ne durumda?

Yarış sigortacılığı dünyada çalışan, işleyen bir sistem. Türkiye'de ise henüz çalışmaya, işlemeye zorlanan bir sistem. Zamanın da yarış otomobilleri sigortacılığını hayat geçirmeye çalıştık. Ancak sigorta şirketlerinin bakış açısına göre farklı formüller geliştirmek ve o formüllere göre Türkiye'ye uyarlamak gerekiyor. Otomobil sporları kültürümüz farklı. Avrupada spor düzeni ve spor sigortacılığı çok daha farklı bir düzene göre ilerliyor. Bu yüzden Türkiye'de zorlandık. Ne yarışçı bu anlamda rahat etti ne de sigortacı istediği sonucu elde edebildi. Dolarısıyla gelişemedi. Sporun inişli çıkışlı trendi de gelişime müsaade etmedi.

Sigorta yaptırmakta zorlanıyor musunuz?

Evet, her şirket bu sigortaları yapmıyor. Çünkü yarış yüksek riskli olan bir organizasyon. Oldukça yüksek muafiyetler söz konusu. Hatta sigortacılar, bırakın yarış otomobillerini, artık sokaklardaki çok pahalı otomobillerden bile uzak duruyor.

Sahnelerde görürseniz şaşırmayın!

Gelelim Volkan Işık'ın bir başka çocukluk hayaline... En büyük çocukluk hayalinden biri otomobil yarışları ise de öteki de oyuncu olmakmış. Şimdi geç de olsa bu hayalini hayata geçirmeye çalışıyor. Müjdat Gezen Tiyatro Okulu'nda tiyatro eğitimi alan Işık, bu uğraşını şöyle anlatıyor: "Oyunculuk da tıpkı otomobil yarışları gibi çocukluk merakımdı. Tiyatroyu çok seviyorum. Ancak oyunculuk çok ilerisini düşündüğüm bir konu değil. Gerçi yarışlar da böyle başlamıştı ama...

Hayata, olaylara tiyatro gözüyle bakmak bana çok şey öğretiyor. Rallilerde de hayata bakış açısı anlamında çok şey öğrendim. Öyle ki lastik tasarlamaya, otomobil üretmeye kadar vardı bu iş. Tiyatroya da bu gözle bakıyorum. Kendimi daha da geliştirebileceğime inanıyorum."



Çalışanlarımızla 1'iz.

Great Place to Work® Enstitüsü tarafından Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin insan kaynakları uygulamaları ve bağımsız çalışan anketleri ışığında çalışanların memnuniyeti değerlendirildi ve Türkiye'nin en iyi işverenleri belirlendi. Araştırma sonucuna göre AXA SİGORTA ailesi olarak 501 ve üzeri çalışan sayısına sahip şirketler kategorisinde Türkiye'nin en iyi işverenleri arasında 1. şirket seçilmenin gururunu yaşıyoruz. Kocaman 1 aile, muhteşem 1 ekip ve 1. şirket AXA'ya güç veren tüm çalışanlarımıza sonsuz teşekkürler.



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Hassas kargoya hassas sigorta

A Milli Futbol Takımı'nın resmi kargo sponsoru Sürat Kargo, hassas teknoloji ürünlerinin tümünü özel koruma paketleri ve sigorta garantisiyle taşıyor. İkinci el ürünler de sigorta kapsamında... **Emel Coşkun/**
ecoskun@akilliyasamdergisi.com

Bir dönem televizyon kanallarında yayınlanan bir reklam vardı. Eminiz okuyunca siz de hatırlayacaksınız... Bir kargo şirketinin görevlisi, paketleri tasnif ederken içindekini anlamak için kulağına tutup çalkalıyor; sonra da aldığı sese göre diğer paket yığınlarının arasına atıyordu. Paketi yerine ulaştırarak görevli de benzer bir yöntemle paketi dinliyor, sonra ayağında top yaparak diğer paket yığınlarının arasına atıyordu. Sanırsız o reklamı izleyince siz de bizim gibi o paketin içindeki eşyanın kırıldığını, kırılmadıysa da büyük ihtimalle bozulduğunu düşünmüşsünüzdür...



Tabii kargo şirketlerinde işlerin nasıl yapılmaması gerektiğine dair çizilen bu karikatür eskide kaldı. En azından biz öyle umuyoruz...

Evet, artık hem kargo gönderenler hem de kargo şirketleri çok daha dikkatli davranıyor. Örneğin, internette ürün siparişi verirken satıcı şirket, siparişinizin kutusunu

kargo görevlisinin yanında açmanızı ve hasarlı çıkarsa tutanak tutmanızı tavsiye ediyor.

İşte Sürat Kargo, bunu bir adım daha öteye götürerek bazı hassas malları belirli bir teminatla sigortalama seçeneği sunuyor. A Milli Futbol Takımı ve Bursaspor'un resmi kargo sponsoru olan Sürat Kargo, hassas



Hassas kargolar nasıl paketleniyor?

Hassas ve önemli gönderiler öncelikle özel, yırtılmaz plastik malzemeden üretilmiş güvenli koruma bandının içine konuyor. Bu koruma bandı daha sonra katlanarak dayanıklı bir kutuya

dönüşüyor. Güvenli paketlenme sisteminde kutuların köşeleri ve yan yüzeyleri özel malzemesi ve üretimi sayesinde darbelerle karşı gönderinin korunmasını sağlıyor.

teknoloji ürünlerinin tümünü özel koruma paketi ve sigorta garantisiyle taşıyor.

Hasarlara karşı sigorta

Sürat Kargo Genel Müdürü Halis Sağırlı, SuitGuard olarak adlandırılan bu hizmetin sektörde bir ilk niteliği taşıdığını vurguluyor. Sağırlı, “Bu hizmetimiz, normalde kargoların taşımadığı ürünleri taşıma ihtiyacından ortaya çıktı” diyor.

Güvenli paketleme sistemiyle yollanan gönderilerin etrafı özel bir yırtılmaz güvenlik bandıyla sabitleniyor ve sarsıntılardan zarar görmesi engelleniyor. Yine de bir zarar durumunda ise yenileme teminatı veriliyor. Halis Sağırlı, bu hizmetin özellikle dizüstü bilgisayar, tablet, cep telefonu gibi hassas ve pahalı değerli gönderiler için tasarlandığını söylüyor.

SuitGuard hizmetiyle ikinci el ürünlere de 1.000 TL’ye kadar bedeller için sigorta yapılıyor. Sağırlı, sıfır ürünlerde ise taşınan ürünün bedeli kadar sigorta yaptıklarını vurguluyor.

Sigortanın özellikle müşteriler üzerindeki olumlu etkisine dikkat çeken Sağırlı, “Kargosunu bize teslim eden müşterilerimizin kargolarının teslim olacağı zamana kadar sigortalı olarak taşındığını bilerek güven içinde olması bizim için çok kıymetli” diyor.

Kargoları sigortalatmak da o kadar pahalı değil. Halis Sağırlı, ürünlerini sigortalı taşımak isteyenler fatura başına 1 TL’nin altında cüzi bir ücretlendirme yaptıklarını söylüyor.

Sürat Kargo’nun kardeş şirketi Sürat Sigorta, aynı zamanda Işık Sigorta’nın

acentesi konumunda. Sağırlı, bu şirketle müşterilerinin sigorta gereksinimlerini karşılamanın yanı sıra çalışanların da ferdi kaza gibi sigortalarını da yaptıklarını söylüyor.

Teknolojiyi iyi kullanıyor

Halis Sağırlı, Sürat Kargo’nun sektörünü birçok yenilikle tanıştırdığını vurguluyor. Sağırlı, “Kargo sektöründe yazılımı kendine ait online program kullanan tek firmayız. Tüm şubelerimiz online olarak genel müdürlüğümüze bağlı” diyor. Halis Sağırlı, teknolojiyi iyi kullanmalarına bir başka örneği de şöyle veriyor: “2006 yılında yine sektörümüzde bir ilke imza atarak, kargo teslim bilgisinin SMS yoluyla iletilmesi hizmetini Türkiye’ye kazandırdık.”

Sürat Kargo, hemen her sektörden kargoyla taşınması mümkün olan tüm eşyalar için kargo hizmeti veriyor. Şirketin müşterileri arasında KOBİ tarzı müşteriler de var internetten satış yapan firmalar da... Bu firmaların sektörel olarak dağılımında ise teknoloji, gıda ve hazır giyim ürünleri başı çekiyor.

250 kişiye iş imkanı sağlayacak

Sürat Kargo’nun önümüzdeki dönem hedeflerinden bahseden Sağırlı, yıl sonuna kadar yeni şubeler açmayı planladıklarını ve bu yolla 250 kişiye daha iş imkânı sağlayacaklarını vurguluyor. Sağırlı, diğer gelecek hedeflerini de şöyle anlatıyor: “Yatırımlarımız son hız devam ediyor. İstanbul’da bir aktarma merkezi yaptık. Ankara’da 8 bin metrekarelik aktarma



Sigortacılık da yapıyor

Sürat Kargo, Işık Sigorta’nın üçüncü acentesi ve “A” yetkili acentesi olarak hizmet veriyor. Sürat Kargo Genel Müdürü Halis Sağırlı, “İşyeri, yangın, ferdi kaza, konut, sağlık gibi birçok kalemde ister kurumsal ister bireysel olsun, müşterilerimizin sigorta gereksinimlerini Sürat Sigorta aracılığıyla karşılıyoruz” diyor.

merkezini satın alıp modernize ederek hizmete soktuk. Samsun, İstanbul (Sahmandıra ve Küçükköy), Afyon, Adana, Kayseri, Trabzon, Gaziantep, Konya ve Merzifon’da aktarma merkezleri aldık ya da modernize ettik. Şekerpınar’da da 13 bin raflı lojistik depoyu faaliyete soktuk. Sürat Lojistik büyümeye devam ediyor.” Son dönemde şubeleri modernize ettiklerini ve tüm araçlara raf ve file sistemi yaptıklarını anlatan Sağırlı, teknolojiye yatırıma devam ettiklerini ve bir Ar-Ge merkezi kurma çalışmalarını başlattıklarını da sözlerine ekliyor.



Rakamlarla Sürat Kargo

Kuruluş yılı: 2003

Faaliyet alanları: Lojistik, kargo, kurye, sigorta

Faaliyet bölgeleri: Türkiye ve yurtdışında 228 ülke

Filosundaki araç sayısı: 1.600

Çalışan sayısı: 5.000

Dağıtım ağı: 19 bölge müdürlüğü, 24 aktarma merkezi, 650 şube ve 1.100 mobil dağıtım alan

Aylık taşınan parça: 30 milyon adet



Eğitimde dağıtım kanalı etkin olan ön plana çıkacak

Kişi başına düşen gayrisafi milli hasılanın artması ile birlikte satın alma gücü ve hayat standartları yükseliyor. Eğitim sigortası ülkemizde halen talep edilen değil dağıtım kanalı tarafından müşteriye sunulan bir sigorta türü. **Zeynep Turan** / Assicurazioni Generali S.p.A. – Trieste Italya

Türkiye piyasasında eğitim sigortası, hayat sigortası branşı altında değerlendiriliyor ve hayat sigortası ile sunulan teminatlar ile birlikte müşterilere ulaştırılıyor. Sigorta süreleri üniversite eğitimi de kapsayabilen bir vadeye yayılabiliyor ve ödemeler para birimindeki olası bir değer kaybına karşılık tercih edilen yabancı para birimleri ile de gerçekleştirilebiliyor. Tasarruf etkisinden dolayı eğitim sigortası için ödenen tutarlar için yüzde 5'e ulaşan vergi avantajından da yararlanılabiliyor. Eğitim sigortasına olan talep Türkiye'de kişi başına düşen gayrisafi milli hasıladaki artışın ardından geliyor. Yani harcanabilen gelir artıyor ve bu durum beraberinde varlık sahipliğinde ve dolayısıyla sigorta ihtiyacını da getiriyor.

Gayrisafi milli hasıladaki artış trendine baktığımızda 2000 ve 2003 yılları arasında yaşanan ortalama yüzde 5'lik düşüşün dışında her sene artan bir gelir gücü görülmekte. Bu artış 2003 ve 2005 yıllarında yüzde 15'lere kadar da ulaşmış durumda. 2013 yıl sonu tahminin ise, 2012 artış trendini dikkate alarak hesaplarsak, 18 bin 800 dolar olarak gerçekleşmesini bekleyebiliriz. Rakamlar Türkiye'nin alım gücünün arttığını gösteriyor. Bu artış beraberinde eğitim harcamaları için ayrılan bütçenin de artışı getiriyor. 2011 yılında hanehalkı tüketiminin yüzde 2'sinin, 2012 yılında ise yüzde 2,3'ünün eğitim harcamaları için kullanıldığını görüyoruz. 2012 yılı artış trendi dikkate alarak 2013 yılı sonunda eğitim harcamalarının hanehalkı bütçesinin yüzde 2,5'unun üstünde gerçekleşeceğini öngörebiliriz. Bu da harcama tutarının yaklaşık 500 dolar olarak gerçekleşmesi anlamına geliyor. Eğitim harcamaları için kullanılabilir hanehalkı gelirinin çok az bir kısmı ayrılabilir olsa da ülkemizde iyi bir eğitim alabilmenin maliyeti

hane halkının alım gücünden daha hızlı bir şekilde artıyor. Bu durum çocuklarının sürekli artan eğitim masraflarının karşılanmasında olası kötü sürprizlerden korunmak için tüketicileri, Warren Buffet'ın deyiimiyle, en ucuz kredi çeşidi olan eğitim sigortalarına yönlendirmekte.

Avrupa'da eğitim sigortaları

Türkiye sigorta gündemine yeni yerleşse de eğitim sigortası uzun yıllardır Avrupalı şirketler tarafından tüketicilerle buluşturuluyor. Ülkemizde faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketlerden dolayı ürünün kullanım amacı ve yapısında sunulan teminatlar Avrupa'da sunulan eğitim sigortaları ile benzerlik gösteriyor. Sigorta ettirilen ve sigorta ettirenin (lehdar) poliçe kapsamında olan yaşamını teminat altına alınması, hayat sigortaları gibi eğitim sigortalarında da bulabileceğimiz ve ülkemizde de sunulan bir teminat türü.

Avrupa piyasası ile ülkemiz piyasasında sunulan eğitim sigortalarının önemli farklarından bir tanesi eğitim sigortasının hayat sigortasının sağladığı teminatların bazılarını içermesine rağmen Türk sigorta piyasasındaki gibi hayat branşı altında değil ayrı bir branş olarak değerlendirilmesi. Bu durum beraberinde ürünün gelişiminin kolaylıkla ölçülebilmesini ve şirket açısından bir performans göstergesi olabilmesini sağlıyor. Müşterilerin de eğitim sigortalarına yaklaşımı satış kanalı tarafından sunulmasından ziyade satış kanalından talep edilmesi şeklinde.

Diğer bir farklı nokta ise sigorta süreleri. Ülkemizde eğitim sigortalarının sigorta süresi 5 ila 20 yıl arasında değişirken Avrupa sigorta piyasasında bu süre, eğitim süresinin uzunluğunun da etkisiyle 25 veya 30 yıl arasında değişiyor. Eğitim süresi ülke-

Gelir artışı, yaygın sigorta türlerine olduğu kadar eğitim sigortası gibi özel ihtiyaçlara cevap veren sigortalara olan talebi de artırıyor.

mizdeki eğitim sigortalarında olduğu gibi sigorta ettirilen kişinin eğitim döneminin ilk yılından başlayarak yükseköğrenim dönemine kadar uzun bir dönemi kapsamakta.

Ülkemizde eğitim maliyetlerinde görülen yıllık artışlardan dolayı poliçe sahipleri Euro ve ABD Dolar'ı bazında poliçe oluşturmayı tercih ediyor. Dolayısıyla elde edilen fonların değerlendirilmesinde kur yatırımları öne çıkıyor. Avrupa piyasasında ise elde edilen prim bedellerinin değerlendirilmesinde kur yatırımlarından ziyade, poliçe sahibinin belirlediği risk iştahı çerçevesinde, ülke tahvillerinden emtia yatırım stratejilerine kadar geniş bir yatırım opsiyonu yelpazesi kullanılıyor. Taahhüd edilen gelir tutarına göre yatırım opsiyonlarında Avrupa ülkelerinin düşük risk ve düşük getiri vaad eden tahvilleri yerine sağladığı yüksek getiriden dolayı gelişmekte olan ülkelerdeki emtia piyasaları tercih ediliyor.

Bu aşamada karşımıza etkin ve iktisadi anlamda güçlü olan sigorta piyasalarının bir özelliği daha çıkıyor. Türkiye finansal piyasalarının aksine Avrupa sigorta şirketleri kendi bankalarına sahip. Bundan dolayı Avrupa finansal piyasalarında sigorta şirketleri bankalardan uzun yıllar önce faaliyetlerine başladı. Ticaretin yoğunlaştığı bölgelerde, örneğin Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nun ticaret merkezi Trieste'de, İtalya'nın ticari merkezi Venedik ve Cenevre'de veya Fransa'nın ticaret merkezi Marsilya'da, bankalardan önce sigorta şirketleri faaliyet göstermeye başlamış ve elde edilen çalışma sermayesi ile bankacılık faaliyetleri başlatılmış. Bu tarihten dolayı sigorta şirketlerinin yatırım birimleri ülkemizde bankalarda görmeye alışkın olduğumuz türden etkin ve şirket finansal başarısında söz sahibi.

Dağıtımda etkin olan eğitimde büyüyecek

Ülkemizde eğitim harcamaları halen gayrisafi yurtiçi hasılanın yüzde 2,3'ü. Bu oran, aile fertleri için kaliteli bir eğitim hedefleyen ebeveynler için çok düşük bir oran. Bu düşük harcama tutarından dolayı, kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi hasıla artışı ile eğitim harcamaları için ayrılabilen bütçe artışı arasındaki doğru orantının gelecekte eğitim harcamalarının lehine değişebileceğini öngörebiliriz. Eğitim bütçesindeki artış ilerleyen dönemlerde kişi başına düşen gelir tutarından daha hızlı artacaktır. Bu durum da beraberinde sürdürülebilir bir eğitim hayatı sunan eğitim sigortalarına olan talebi arttıracaktır. Bu noktada sigorta şirketlerinin, müşteriyle sigorta ürünlerini buluşturan dağıtım kanallarındaki etkinliği ön plana çıkıyor. Zira eğitim sigortası ülkemizde halen talep edilen değil dağıtım kanalı tarafından müşteriye sunulan bir sigorta türü. Dolayısıyla, müşteri tarafından talep edilmesi yerine müşterinin eğitim sigortasına ihtiyacını dağıtım kanalı etkinliğini birleştiren en hızlı şekilde birleştirebilen şirketler bu sigorta türünde piyasada öne geçecektir.



It's time for education insurance

There is an increase in education insurances. With the help of increasing numbers of private schools and per capita income, more parents are seeking to insure their children's education.

According to Turkish Statistic Institute (TÜİK) the number of students in primary education has increased to 13 million in 2012. The number of students studying in private schools has also increased by 14 per cent and reached 613.000 in 2012. By increasing numbers of private schools and competition, many middle class families also are able to send their children to private schools. Insurance experts believe that more parents will use education insurance in the future to guarantee their children's education. Education insurance products cover the school expenses against any risk related to permanent disability or death of policy

holder. In case of realization of the risk, the annual coverage identified in the policy is paid to the beneficiary each year until the end of the insurance period. Validity period of education insurance is based on education years of children and could be 1 year minimum. The amount of coverage can be determined freely in Turkish Liras or foreign currency by policy holders, taking into consideration the annual education costs of the student. The calculated premium is based on the age of the insurant and the insurance period. The

premium is usually paid once for all years, from primary education to the end of high school or university. There are also some advantages for education insurance such as tax deduction. Waged employees or a self-employed person can have tax deduction which equals to 15 per cent of the policy holder's monthly gross income.



Where the idea, capital and courage meet



Emin Hitay, the founder and Chairman of Hitay Investment Holdings, is one of the serial entrepreneurs of Turkey. He can be identified as a 'project person' as he often brings innovative ideas and capital together.

Emin Hitay started his career as a system expert when he was an undergraduate student at Ege University in his early 20s. He brought the first Barcode systems to the Turkish market with his first IT company, Exim, in 1988. In the following years, he established new ventu-

res in the IT industry, which has led to successful exits in some of them. In 1998 he established another company, Planet A.Ş., to operate in developing credit card sector and gathered IT companies under Teknoloji Holding. He invested in lottery companies, İddaa and Bilyoner, in 2000s. After his companies were affected by 2008 economic crises, he invested in his money into factoring business. In 2010, he had a franchising agreement with one of the luxury real estate agencies, Sotheby's International Realty which was followed by the

establishment of an online survey company, DORinsight. Now he looks for new investments and privatisation of the national lottery, Milli Piyango. There are good lessons to learn from Hitay's career. Emin Hitay has no intention to get retired, "I would be retired when soil covers my body, entrepreneurship is in my soul" he said. Regarding to insurance usage, Hitay believes that health services are expensive and everyone should have health insurance. Hitay Holding's staff has private health insurance for serious illnesses.

From field to market...

Insurance brokers basically the ones who feels the pulse of customers. They improve or advise to improve new products in accordance with the needs of customers while they also introduce new products to the market. There is 100 insurance brokers operate in Turkey, they bridge between customers and insurers.

IBS Insurance and Reinsurance Brokerage Inc. (IBS) is one of the specialised insurance brokerage companies in Turkey for the last 16 years. IBS provide brokerage services in almost every area of insurance such as construction, energy, marine, aviation, political risks and employee benefits. However, it mainly operates as a risk manager. It identifies potential risks, recommends appropriate insurance policies and even provides consulting services after a loss and manages claims. It also provides management training to its customers.

Sevhan Gök Kahya, General Manager of IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği, said that IBS provides client focused consulting and



brokerage services, and if necessary, insurance policies are provided from international markets. Gök Kahya points out the advantages of using brokerage services as it helps to prevent risks and business interruption as well as creates savings in insurance policy. As they provide new products in the market, Gök Kahya emphasises the low insurance awareness as a problem for growth. For example, she explains that there are simple products such

as Stock Throughput (STP) policies to meet customers' needs, but there is no demand for it. STP policies provide cover for all moveable goods including raw materials, semi-finished, and finished products. The goods are covered at all times whether in the field, transit, undergoing process or in storage at third party premises. An STP policy simplifies the process and substantially reduces time and effort required to administer several individual policies.



Insurance for fragile goods

Today, cargo companies are more careful than the past regarding transport of goods. Sürat Kargo is one of them that offer insurance for fragile goods with its SuitGuard services. While insured goods are packaged with special boxes and package, they are also insured against any accident. Halis Sağırılı, General Manager of Sürat Kargo, explains that SuitGuard product has been improved by the need of transportation of fragile goods. Second hand products are also insurable with the

coverage limit of 1.000 TRL by SuitGuard services. On the other hand the premiums of SuitGuard services are as low as 1 TRL. Sağırılı said that, customers feel secured with the new insurance product SuitGuard. Sürat Kargo offers service to customers through 650 branches all over Turkey and delivers cargo to 228 countries. The cargo company has a large fleet that consists of 1.600 vehicles and 5.000 employees. Sürat Kargo customers can follow their cargo either online or via SMS.

People are aware of risks in the future

A recent Swiss Re survey reveals a key result that people around the world say they're acutely aware of the risks they may face in the future, and are ready to shoulder the financial burden personally. Furthermore, people indicate that they want political leaders to step up mitigation against natural disasters and to promote energy efficiency.

The study, conducted by Gallup for Swiss Re's 150th anniversary, measures consumer perceptions of risk across issues such as ageing, climate change, natural disasters, energy and food supplies. The study questioned 22,000 people across 19 markets in April and May. Under the motto "Open minds – connecting generations", Swiss Re survey aims to foster a dialogue about risks and how society and generations are to tackle them in the future.

Key findings of the survey include: About 84% of respondents think that climate change will be responsible for

more natural disasters in the future. Nearly 8 in 10 people fear damage from an earthquake, flood or other natural disaster within the next 20 years. About 75% of people responded to the survey would use renewable energy if it were made available.

Plus, 91% of them want governments to do more to promote energy efficiency. On the other hand, hunger is seen as a major concern in the future, and not just in the developing world.

Swiss Re's Group Chief Risk Officer David Cole urges: "These findings show that individuals are willing to take as



much responsibility as their leaders. The findings are a call for better co-operation between government and the private sector. It's vital to prepare systematically for the future and make societies more resilient. That's where Swiss Re also plays a key role with its risk expertise."

Reinsurance capacity increases globally

Global reinsurance capacity has reached 510 billion dollars. The latest edition of

the Aon Benfield Aggregate (ABA) report, which analyses the financial

results of the world's leading reinsurers in the first half of 2013, has announced a net increase in reinsurers' capital. The reason is described as "a continuing influx of new funds from capital markets investors offsets the unwinding of unrealized invest-

ment gains".

Aon Benfield Analytics estimates that global reinsurer capital totalled 510 billion dollars as of June 30, an increase of 1 percent (5 billion dollars) relative to December 31, 2012. Mike Van Slooten, Head of Aon Benfield's International Market Analysis team, said: "Interest rates have begun to rise ahead of expected tapering of the Federal Reserve's quantitative easing program, which is negative for book values in the short-term but positive for earnings in the longer-term".



**Sigorta sektörünün
internetteki
buluşma adresi**



Kim nereye transfer oldu?

Sektörle ilgili son gelişmeler

Atamalar, terfiler...

Detaylı bilanço analizleri

**Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com**

**Alianz ile Yapı Kredi
Sigorta'nın birleşme
sürecini sektör
sigortagundem'den takip etti**

**Turcell'e atanan sigortacıyı
sektör sigortagundem'den öğrendi**

**TSB Genel Sekreteri Erhan Tuncay'ın
istifasını, yeni işini ve yeni ortağını
ilk kez sigortagundem yazdı**

**Zurich Sigorta'daki değişimi
sektör sigortagundem'den öğrendi**

**Sigorta sektöründeki son gelişmeler, yönetici transferleri,
atamalar, şirketlerin kapsamlı bilanço analizleri...
www.sigortagundem.com'da**

Sigorta Gündem

Gündem

Kulis

Sağlık/Seyahat

Dünya

BES/Hayat

Konut/DASK

Sigorta/Magazin

Sigorta Verileri



Onuncu yıl...

BES orijinli katılımcıların memnuniyeti için emeklilik şirketleri müşterek bir karar almalı! Bu tarihten sonra emekliliği gelenlerin memnuniyet düzeyini ölçmek adına anket yapsınlar, yüz yüze görüşsünler... **Dalkan Delican / BES Uzmanı**

Memnuniyetsiz müşteri en büyük sorundur. Memnun olduğunda üç kişiye söyler, memnuniyetsizliğini 100 kişiye anlatır. Üstelik abartarak...

Ekim 2003'te aktif olarak hizmet vermeye başlayan BES (bireysel emeklilik sistemi), bu ay itibarıyla onuncu yılını dolduruyor. BES orjinli ilk "emekliler"i artık görmeye başlayacağız. Bu tarihten önce BES'ten emekli olanlar, net olarak BES orjinli değildi. Tamamı hayat sigortasından BES'e aktaran sigortalılardı. Hayattan BES'e aktaranlardan sonra artık on yıl BES'te kalıp 56 yaşını tamamlayanlar da "emekli" kervanına katılmaya başlayacak. Burada kritik nokta, BES orjinli emeklilerin memnuniyet seviyesi olmalı. Kanaatimce en önemli reklamı bu kesim yapacak. "On yıl önce BES'e girmiştım. Ve bugün emekli oldum"

diyen katılımcılar devamla "İyi ki BES'e girmişim", "Paramı aldım ama memnun değilim", "Bence herkes yaptırmalı" mı diyecekler?.. Hangisi ön plana çıkarsa, BES'in geleceği açısından önemli bir gösterge olacak! Tabii "memnuniyetsizler" ancak fısıltıyla durumunu çevresine yayarken, memnun olanları belki reklamlarda izleyeceğiz! Fısıltı gazetesinin aslında ne kadar etkin olduğunu, BES aktörleri son derece iyi bilir! Geçmiş dönem hayat sigortası mağdurları bu konuda son derece yetkindi. Detaylarına girmeyelim. Ama BES'in geleceği açısından yeni emeklilerin memnun edilmesi bence son derece kritik...

Bu müşteriler daha doğrusu katılımcılar, memnuniyetsizlik emaresi gösterecek olurlarsa, BES'in yükselen ivmesine önemli bir ket vurulmasına neden olabilir. Özellikle de BES'i eleştirmeyi kendine vazife gören kesim, herhangi bir memnuniyetsizliği "Ben demiştım" eşliğinde duyurmaya başlar.

Bizden söylemesi; BES orjinli katılımcıların memnuniyeti için emeklilik şirketleri müşterek bir karar almalı!

Bu tarihten sonra emekliliği gelenlerin memnuniyet düzeyini ölçmek adına anket yapsınlar, yüz yüze görüşsünler. (Çok büyük bir kesim olduğunu düşünmüyorum. Yapılabilir.) Memnuniyetsizliği gidermek adına proaktif davranılsın.

Söylemedi demeyin, yoksa çok geç olur. Memnuniyetsiz müşteri en büyük sorundur. Memnun olduğunda üç kişiye söyler, memnuniyetsizliğini 100 kişiye anlatır. Üstelik abartarak... Sektörün onuncu yılı kutlu olsun.

Sağlıcakla kalın...



Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FİLO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr





Cari açığı BES fonları ile çözelim!

Bireysel emeklilik birikimleriyle rüzgar gülü ve güneş enerjisine yatırım yapalım. Cari açığı çözelim... Sinan Metin / BES Uzmanı

Ülke ekonomimizin zayıf noktası 'cari açık'. Pek çok ekonomist ve *ekobomistler* (bu terim iktisat konusunda uzman olmayan siyasi yandaş olan ya da olmayanlar için tarafımdan uydurulmuştur) cari açık konusunda fazlasıyla izahta bulundular. Kavramdan bahsetmek istemiyorum ama sektörümüzün ileri gelenlerinin de zaman zaman beyanatlarında BES fonlarının cari açık için çözüm olacağını dillendirdiğini duyuyorum ya da okuyorum. Hal böyle olunca aklıma hep şu soru geliyor: "İyi de nasıl olacak bu iş?"

"Ülkemizde iç tasarruf oranı az. BES bu konuda olumlu artış sağlayacak bir sistem. Tasarruf artınca cari açık düşecek" diye devam eden cümlelerle izah edilmeye çalışılıyor.

Bugün itibarıyla BES'teki fon büyüklüğü 11 milyar ABD Doları. Bizim cari açığımız bu kadar düştü mü yani? Bu paranın hepsi de ak pak iç tasarrufumuz... Yoksa cari açık rakamları açıklanırken yetkililer bu tasarruf tutarımızı atladılar mı?

Dış tasarruf olmadan ekonomimizi büyütemez miyiz? Onlu yılların verdiği ekonomik tecrübe diyor ki öyle ya da böyle dış tasarrufu ülkeneye çekersin. Bu para geldi.

Nereye harcadı? Kısa vade ihtiyacını gördün, SGK açığını yamadın, kamu binası yaptın, bankalara ucuz kredi olarak verdin, bankalar bu parayı tüketici kredisi olarak verdiler ve tüketici de adına yaraşanı yaptı ekonomiye can verdi, tüketti. Sonuçta cari açık vardı, bir de elinde oldu mu "tüketici açığı"...

Galiba mesele cari açık rakamının kendisi değil, sebep olan etmenler ve bizim tutumumuz. Kamu, özel ve hane olarak ülkeye getirdiğimiz dış tasarrufları nerede harcadığımız...

Şu başlıkları kabul edelim:

- * Ne yazık ki sermaye piyasasındaki yatırım enstrümanlarıyla tasarruf etmeyi seven bir millet değiliz. Yoksa 'yastık altı'na bu kadar takılıp kalmazdık.
- * Altını, arsayı, evi yatırım olarak görüyoruz.
- * Borçlanmayı pek sevdik. 2002 yılında aylık 1 birim borçlanırken 2008 yılında aylık 8 birim ve 2013 yılında

da aylık 22 birim borçlanmışız. Krediyle aldığımız para yatırıma değil tüketime gitmiş. Araba, TV, cep telefonu vb...

- * Düzenli tasarruf alışkanlığımız zayıf.
- * Ülkemizin yüzde 40'lık kesimi tasarruf edebiliyor. Yüzde 60'ı fakir. Yüzde 40'ın yaptığı tasarruf da yetmiyor.
- * Hal böyleyken tasarrufu nasıl arttıracamız da cari açığı azaltacağımız?

"Hayır"ları "Evet"e çevirmek için...

İğneyi kendime batırayım ve bazı soruları da kendime sorayım:

- * BES yastık altındaki parayı çekebilmiş midir? Hayır.
- * Asgari ücretli çalışan ücretliler BES'te yer almakta mıdır? Cevap, 'hayır'a yakın azlıkta.
- * Sandıklar, vakıflar ve işverenler BES tasarruflarının oluşumunda en az yüzde 20 payı yakalamışlar mıdır? Hayır.
- * BES fonlarının çeşitliliği yeterli midir? Olan fonlar katılımcılara iyi tanıtılmış mıdır? Hayır.
- * Emeklilik şirketleri bilinçli harcama konusunda katılımcılarını ya da katılımcı adaylarını finansal açıdan bilgilendirmekte midir? Hayır...

Cari açığı BES ile çözeceğini söyleyen kişi için; BES'in bir sermaye akımı etkisi yarattığını, yani tahvil, hisse senedi alımı gibi, bu varlıklar üzerindeki tasarrufların nasıl kullanılabildiğini bildiğini varsayıyoruz. Değil mi?

O zaman ben de diyorum ki; cari açığı çözmek istiyorsak bu açığın en önemli sebebi olan enerji ve ilgili malların ithalatını azaltmamız gerek.

Ülke olarak -tedarik konusunda - enerji bağımlılığımız yüzde 71. İkamesi rüzgar ve güneş enerjisi. Haydi o zaman BES fonlarımızı bu işe yatırım yapacak özel sektör tahvillerinde değerlendirelim. Bu iş için Ar-Ge yapan, teknoloji üreten, proje geliştiren ve marka oluşturan yatırımcıya kredi olarak verelim. Kısa vade değil orta ve uzun vadede çözümler için uğraşalım.

BES demek zaten kurumsal tasarruf ve sabırlı sermaye demek değil mi? En az 10 yıl ve 57 yaş, ferdi avantajdan ziyade toplumsal faydaya da hizmet etsin ve daha bir anlam kazansın. Cari açığı çözelim.

Eylül ayı itibarıyla BES'teki fon büyüklüğü 11 milyar ABD Doları.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Kurtarma masraflarında makul çözüm nedir?

Sorumluluk sigortalarında sigortacı sigorta limitiyle sorumlu. Emtia sigortalarında ise bu limit kurtarma faaliyeti kapsamında aşılabiliyor...

Musa Günaydin / Sigorta Eksperti / musagunaydin@gmail.com

Varlıklarımızı, sorumluluklarımızı, sağlığımızı sigorta ettirirken elbette karşılaşılabileceğimiz riskleri öngörerek poliçe düzenliyoruz. Bir hasar anında da bu sigorta poliçemiz devreye giriyor.

Peki hasar anında sigorta ettirenin veya sigortalının sorumlulukları bulunmuyor mu?

TTK'da (Türk Ticaret Kanunu) bu konuyla ilgili "sigorta ettiren sigortasını yaptırmış olsa bile ihmalkâr davranmamalı, rizikonun doğmaması veya doğmuşsa da zararın artmasını önleyici her türlü tedbiri almalıdır" deniliyor.

Nakliyat sigortası genel şartlarında ise hasar anında "her türlü muhafaza tedbirlerini almaya veya aldırma, sigortalı şeylerin kurtarılmasına nezaret veya kurtarma işine bilfiil girişmeye veya başlamaya sigortalı mecburdur" deniliyor.

Kanun hükmü ve genel şartta belirtilen zararın artmasını önleyici her türlü tedbirin alınmasına sigortacılığa "Dava Say" yani "Kurtarma" masrafları deniliyor.

Sigortalı malı kurtarmaya veya hasarı azaltmaya yönelik çalışma yaparken bu konuda hizmet de alabiliyor.

Peki bunun bir şartı var mı?

Bu sorunun cevabını da yine TTK 1426'da buluyoruz. Bu maddede özetle, "yapılacak kurtarma masraflarında asıl olanın iyi niyet olduğu ve sigortacı tarafından karşılanacak kurtarma masraflarının her türlü masraf değil makul görülen masraflar" olduğu belirtiliyor.

Yine bu maddede yapılan masraflar iyi niyetle yapılmışsa yapılan masrafların faydalı olup olmadığının bir önemi olmadığı belirtiliyor.

Peki makul ölçü nedir?

Prensip olarak makul ölçü, "hasarlı emtia için yapılacak kurtarma masraflarının hasarın üzerine çıkmamasıdır" diyebiliriz. Ancak iyi niyet çerçevesinde yapılmak kaydıyla hasarın üzerine çıkan masraflar da olabiliyor. Bu konuda bir örnek vermek gerekirse, kış mevsiminde Erzurum'a soğuk hava tertibatlı araçla yumurta

taşırken kaza oluyor ve bu nedenle aracın soğuk hava tertibatı bozuluyor. Sürücü, fiziksel hasar bulunmayan ancak donma riski bulunan yumurtaları kendi imkanlarıyla temin ettiği iki adet araçla yakındaki bir soğuk hava deposuna tahliye ediyor. Yapılan kontrollerde yumurtalarda hasar tespit edilmiyor. Yani hasar sıfır. Ancak yapılan kurtarma masrafları 1.000 TL civarında. Durum böyle olunca, bu kurtarma işlemi maliyetinin makul ölçülerde ve iyi niyet çerçevesinde yapıldığı değerlendirilebilir.

Sorumluluk sigortalarında sigortacı sigorta limitiyle sorumlu. Emtia sigortalarında ise bu limit kurtarma faaliyeti kapsamında aşılabiliyor. Yukarıda verilen örnekte yapılan kurtarma faaliyetinin taşıyıcı sorumluluk sigortası kapsamında değil de mal sahibinin emtia sigortası kapsamında yaptığını varsayacak olursak, emtia tam zayi olsaydı dahi yapılan kurtarma çalışması masrafları sigorta tazminatına eklenecek ve sigorta bedelinin üzerinde bir tazminat ödenebilecekti. Ancak şunu da hemen belirtmek gerekir ki, gerek kanunda gerekse sigorta genel şartlarında iyi niyetle yapılan kurtarma çalışmalarında makul ölçünün ne kadar olduğu hakkında herhangi bir kısıtlama bulunmuyor.



İyi niyetle yapılan kurtarma çalışmalarında makul ölçünün ne kadar olduğu hakkında herhangi bir kısıtlama bulunmuyor.

Güneş sağlık sigortaları yenilendi

Yenilediği sağlık sigortaları ürünleri ile sigortalılarını kapsamlı teminatlarla güvence altına alan Güneş Sigorta, ilk kez bireysel sağlık sigortası sahibi olacıklara da yüzde 20 indirimden yararlanma imkanı sunuyor.

Sağlık sigortalarına artan ilgi şirketlerin bu alandaki ürünlerini yenileyip çeşitlendirmesini sağlıyor. Son dönemlerde şirketler sürekli ya yeni ürün çıkarıyor ya da mevcut ürünlerini sigortalı ihtiyaçlarını daha kapsamlı karşılayacak şekilde yeniliyor.

Güneş Sigorta da sağlık sigortası ürünlerini müşteri beklentileri doğrultusunda yeniliyor. Şirket, “Okyanus Limitsiz”, “Okyanus Ekstra”, “Okyanus Avantaj”, “Yakamoz Maxi” ve “Yakamoz Mini” ile sigortalılarının farklılaşan ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyor.

Güneş Sigorta, bu yeni ürünleriyle sigortalılarını; yatarak ve ayakta tedavi, yurtdışı tedavi seçenekleri, doğum ve ileri tanı hizmetlerinin yanı sıra kayak, motosiklet kazası kaynaklı sağlık sorunları gibi farklı durumlarda da güvence altına alıyor. “Sadakat Paketi” gibi özel hizmetler de sunulan ürünlerde, sağlık sigortalarındaki yaygın uygulamaların aksine 2 yıl gibi kısa sürede ömür boyu yenileme garantisi veriliyor. Ayrıca kullanıma bağlı ek prim de uygulanmıyor.

Okyanus Ekstra ile ileri tanı yöntemleri

Güneş Sigorta, Okyanus Ekstra ile sigortalılarına ayakta tedavi teminatı almadan MR, tomografi, eforlu EKG, gastroskopi, kolonoskopi gibi yüksek maliyetli ileri tanı yöntemlerinden faydalanma imkanı sunuyor. Yatarak tedavi ve ileri tanı yöntemleri teminatıyla oluşturulan Okyanus Ekstra’da sigortalılar her iki teminat için de geniş

hizmet ağından yararlanabiliyor

Okyanus’a özel “Sadakat Paketi”

Güneş Sigorta, sunduğu kapsamlı teminatların yanı sıra sigortalılarının ayrıcalığı hissedecekleri özel hizmetlerle de ürünlerini destekliyor. Ömür boyu yenileme garantisi bulunan sigortalılar, Güneş Sigorta’da 5 yıllık sigortalılık sürelerini tamamlamalarının ardından “Okyanus Limitsiz”, “Okyanus Ekstra” ve “Okyanus Avantaj”

ürünleri için özel olarak geliştirilen “Sadakat Paketi”ne sahip oluyor. Bu paketle doğumsal rahatsızlıklar, septum deviasyonu, Alzheimer, epilepsi gibi teminat kapsamında olmayan hastalıklar için oluşacak giderler de güvence altına alınıyor.

“Güneş Bebekler” güvence gülümsüyor

Doğum masrafları Güneş Sigorta tarafından karşılanan yeni doğan bebekler, doğdukları tarih itibarıyla ömür boyu yenileme garantisiyle sigortalanıyor. “Okyanus Limitsiz” ve “Yakamoz Maxi”



ürünleri kapsamında verilen hizmette “Güneş Bebekler”e özel şartlarda belirtilen bekleme süreleri uygulanmıyor ve doğumsal hastalıkları kapsam içerisinde değerlendiriliyor.

Güneş Sigorta’nın sigortalılarına özel hizmetleri arasında, yılda bir kez ücretsiz olarak yararlanabilecekleri, meme kanserinin erken tanısının en etkili yöntemlerinden kontrol mamografisi de var.

Yine prostat kanserinin en önemli tanı yöntemlerinden kontrol PSA ile diyetisyen, psikolojik danışmanlık, diş paketi ve check-up de sunulan özel hizmetler arasında yer alıyor.

Göbek adı "risk", ama sağlıkta risk almıyor

Türkiye’de girişimci deyince akla gelen ilk isimlerden olan Emin Hitay’ın hayatından herkes için çıkarılabilecek dersler var. Yeni girişimlerle risk alan Hitay sağlık konusunda risk almıyor, çalışanlarına özel sağlık sigortası yaptırıyor... **Berrin Vildan Uyanık** / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Emin Hitay, Türkiye’nin en seri girişimcilerinden biri. Sık sık yenilikçi iş fikirleri ile sermayeyi buluşturan Hitay, deyim yerindeyse bir ‘proje insanı’. 1988’de bir BT şirketi olan Exim A.Ş. ile piyasaya ilk barkod sistemini getirdi. 1998’de gelişen kredi kartları pazarında faaliyet göstermek için Planet A.Ş.’yi kurdu. 1998’de teknoloji girişimlerini Teknoloji Holding çatısı altında topladı. 2000’lerde farklı sektörlerle geçerek önce İddaa, sonra Bilyoner.com’a yatırım yaptı. Embrio ile internet projelerine ağırlık verdi. 2008 krizinden sonra elindeki parayı değerlendirmek için Arena Faktoring’i kurdu. 2010’da dünya çapında lüks gayrimenkul danışmanlık hizmeti veren ABD merkezli Sotheby’s International Realty’yi Türkiye’ye getirdi, DORinsight adıyla coğrafi olarak online bir araştırma şirketi kurdu. Şimdi ise gündeminde yeni yatırımlar ve Milli Piyango ihalesi var...

İş hayatına üniversitedeyken bilgisayar programcılığıyla başlayan, sonra girişimciliği bir yaşam tarzı olarak benimseyen Hitay’ın girişim öykülerinden herkes için çıkarılacak dersler var. “Emekli olunca ne yapacaksınız” diye sordüğümüzda “Ben ancak üzerime toprak atıldığında emekli olurum. Çünkü girişimcilik ruhumda var” diyor. Ancak, hiç çekinmeden risk alan ünlü girişimci konu sağlık olunca riskten uzak durmayı tercih ediyor. Tüm Hitay Holding çalışanlarına özel sağlık sigortası yaptırıyor. “Çünkü sağlık gerçekten pahalı bir şey” diyor. Renkli sosyal hayatıyla da dikkat çeken Emin Hitay’la keyifli bir sohbet yaptık...

Hitay Yatırım Holding bu sıralar nelere yatırım yapıyor?

Emin Hitay: Şu anda grupta 8 şirketimiz var. Teknoser’de önemli bir dönüşüm gerçekleştiriyoruz. Buna üç dört yıl önce karar vermiştik. Teknoser sadece POS’lar için saha işlemleri yapan bir şirket olarak biliniyordu. Ama biz Teknoser’i Türkiye’de çok iyi bilinen ve ilk 3’e girebilecek bir sistem entegratörü haline getirmek istedik. Bu doğrultuda da çok ciddi adımlar attık. Nitekim bu değişim ve dönüşüm şimdiden meyvelerini vermeye başladı. Teknoser’in cirosu 2012’de 80 milyon TL’ye yükseldi. 2013 yılını da 140 milyon gibi bir ciroyla kapatacağız. Bu sonuçlar ve 2013 yılı beklentimiz dönüşümün ne kadar doğru planlandığının bir göstergesi aslında. Ankara’da önemli ihaleler de aldık. İş yapış şeklinizi değiştirdik ve yeni işleri bünyemize kattık.

Diğer iştiraklerinizde durum nasıl? Örneğin, bir faktoring şirketi kurmuşsunuz...

Faktöringe girme kararı aslında bir ihtiyattan kaynaklanmamıştı. Grupta kullanmadığımız nakit vardı ve bu parayı işletip değerlendirmek amacıyla 2009 yılında Arena Faktoring’i kurduk. Ancak Fed kararlarından sonra piyasalar karışınca biraz daha temkinli gitme kararı aldık. Ama diğer şirketlerde işler gayet güzel gidiyor. Mesela DORinsight, hedeflerimiz doğrultusunda büyümeye devam ediyor. Yine bir diğer iştirakimiz Bilyoner.com da gayet başarılı bir şekilde yoluna devam ediyor.

Milli Piyango ihalesinde bir gelişme var mı?

Milli piyango ihalesiyle ilgili bir toplantı yapıldı. Fakat henüz şartlar belli değil. Şartnamenin durumuna göre kararımızı kesinleştireceğiz. Aday olabilecek şirketleri çağırdılar. Bizden de bir arkadaş gitti. İhaleye Bilyoner.com olarak gireceğiz. Ancak yanımızda iki ortağımız daha olacak. Şu an görüşmeler devam ediyor. Şartname çıktığında çok hızlı bir şekilde ihaleye girip girmeme kararını vereceğiz.

2014’te de aynı hızda büyümeye devam edebilecek misiniz?

Hitay Yatırım Holding olarak 3 yıllık planımız çerçevesinde yapmak istediğimiz bütün yatırımları yaptık. Bu yüzden 2014’te ayrı bir yatırım söz konusu değil. Yaptığımız yatırımların meyvesini 2014’te toplamaya başlayacağız. 1000 kişinin istihdam edildiği, geçen yıl itibarıyla 418 milyon ciro yapan, 2013 yılında ise 505 milyon ciro hedefi olan ve o hedef doğrultusunda ilerleyen; 3 yıllık perspektife bakıldığında planladığı yatırımları yapmış, bundan sonra da meyvelerini toplamaya başlayacak olan bir gruptan söz edebiliriz.

Biraz da hayal kırıklıklarından söz edelim...

Embriyo adında bir şirketiniz vardı? Sonra kapatmak zorunda kaldınız. Nerede yanlış yaptığınızı düşünüyorsunuz?

Aslında Embriyo çok güzel bir düşünceyle başlamıştı. Elimizdeki nakit fazlasını değerlendirmek, internet projelerine yatırım yapmak amacıyla yola çıktık. Ancak sonra

stratejimiz değişti ve kendi içimizdeki, kendi geliştirdiğimiz projeleri geliştirmek için kullanmaya karar verdik. Bazı projelerde zarar edince de tamamen kapattık.

Embriyo ile kaç projeyi desteklediniz?

Toplamda 5 proje söz konusuydu. 2008 kriziyle birlikte bunlardan dördünü tasfiye etmek zorunda kaldık. Sadece DORinsight duruyor. Embriyo'da toplamda 4.5-5 milyon dolar gibi bir zararımız oldu. Sonuçta bu bir ticaret; kâr da edersiniz zarar da. Ben çok seri bir girişimciyim. Çok hızlı ve fazla sayıda girişimde bulunuyorum. Özellikle internet yatırımlarının birbir tutması diye bir şey söz konusu değildir.

Peki iş hayatınızda altın bir kuralınız var mı?

Benim için tek bir altın kural vardır: "Hayat hak edene veriyor, hak etmeyenden de alıyor." Hak ediyorsanız kazanıyorsunuz ve başarıyorsunuz. Hak etmiyorsanız, bir şekilde o tesadüfen kazandığınız elinizden gidiyor. En önemlisi de bir işe girdiğinizde sebat etmeniz. Bir işi sonuna kadar götürme kararlılığında olmak ve çok çalışmak şart. Temel olarak benim altın kuralım bu.

Endonezya'nın İstanbul Fahri Konsolosusunuz. Nedir bunun hikâyesi?

Aslında tamamen bir tesadüf eseri gelişti. 2006 yılında Mehmet Ali Şahin, spordan sorumlu devlet bakanıydı. DEİK'e üye işadamlarına bir duyuru yapıldı. Bir heyet oluşturulup Endonezya'ya ziyaret yapılacaktı. Bakanın başkanlığında ziyaretin yanı sıra iş görüşmeleri yapılacaktı. Daha önce Endonezya'ya hiç gitmemiştim. Bu ülkeyi tanımak, bir işadamı gözlüğüyle gidip görmek istedim. Heyetle birlikte Endonezya'yı gezerken oldukça samimi bir ortamla karşılaştık. Endonezya Dışişleri Bakanlığı'ndan üst düzey bir bürokratla adeta ahbap olduk. Bana İstanbul Fahri Konsolosluğu'nu teklif etti. Ancak zaten İstanbul'da bir Fahri Konsolos



Hitay Yatırım Holding Kurucusu ve Başkanı Emin Hitay aynı zamanda Türkiye'nin ticaret elçilerinden... Endonezya ile yakın ilişkileri ile bilinen Hitay şimdi İstanbul Fahri Konsolosu. Yakında ise tüm Akdeniz bölgesinin fahri konsolosu olmaya hazırlanıyor.

vardı ve 22 yıldır bu görevi yürütüyordu. Bürokrat bana "Artık bir işadamların Fahri Konsolosumuz olmasını istiyoruz. Çünkü iş ilişkilerimiz ve ticari ilişkilerimiz gelişiyor. İstanbul da bizim için önemli bir şehir" dedi. Ben de kabul ettim. 2008'in kasım ayında Endonezya Büyükelçiliği'nde yapılan bir törenle resmen İstanbul Fahri Konsolosu olarak atandım. Bu yıl Endonezya, İstanbul Başkonsolosluğu'nu açacak. Ancak henüz başkonsolos atanmadı. Başkonsolos atandığı

zaman benim fahri konsolosluğum düşüyor. Şimdi bana Akdeniz bölgesinin fahri konsolosluğunu vermeyi düşünüyorlar.

Yani artık Endonezya, Endonezyalılar ile güçlü bir gönül bağınız var...

Elbette. (Gömleğini sıyrıp sırtındaki dövmeyi göstererek) Hatta bu gönül bağımı ölümsüzleştirmek için sırtıma kazıttım. Gördüğünüz ejderha figürüne Endonezyalılar 'Garuda Pancasila' diyor. Garuda

mitolojik bir kuş ve üzerinde çeşitli şekiller var. Pancasila'nın beş ilkesi arasında tek tanrıcılık, demokrasi, Endonezya'nın bölünmez bütünlüğü gibi kurallar var. Onları simgeleyen birtakım işaretler var. Bunun benim sırtımda dövme olarak durması çok hoşlarına gidiyor.

Sadık Paşa Yalısı'nı 20 milyon dolara satın almanız hayli ses getirmişti. Sonra Zeki Paşa Yalısı'nı 120 milyon dolara satışa çıkardınız. Nereden geliyor bu yalı aşkınız?

Öncelikle bu konudaki bir kafa karışıklığını gidermek istiyorum. Daha önce "20 milyon dolara aldığı yalıyı 120 milyon dolara satıyor" şeklinde haberler çıkmıştı. Sadık Paşa Yalısı Bebek'te. Burası bizim evimiz ve aynı zamanda Endonezya Fahri Konsolosluğu olarak kullanıyorum. Zeki Paşa Yalısı ise Rumelihisarı'nda ve bana ait değil. Eşimle birlikte Sotheby's International gayrimenkul şirketinin Türkiye temsilciliğini yapıyoruz. İşin doğrusu emlakçılık yapıyoruz. İşte Zeki Paşa Yalısı da bu anlamda satışına aracılık yapmak istediğimiz bir mekan. Ancak henüz ciddi bir talip çıkmadı. Çünkü bu yalıyı ev olarak kullanmak çok zor. 3 bin metrekare kapalı alanı, dev bir bahçesi var. Ancak bir şirket kullanabilir ya da otel olabilir.

İş dışındaki hayatınız nasıl geçiyor? Golf ve kayakla ilgilendiğinizi biliyoruz.

2002 yılında geçirdiğim kaza sonrasında kayak yapmayı bıraktım. Oğlum istediği için onu birkaç kez kayak yapmaya götürdüm. Ancak o golfü daha çok sevdiği için o alanda desteklemeye karar verdim. Kerim (17) golfte çok çabuk ilerledi. 13 yaşındayken kategorisinde Türkiye şampiyonu oldu. Benim de kazandığım kupalar var ama bu sporla eskisi kadar sık ilgilenemiyorum.

Yani artık spor yapmıyor musunuz?

Olur mu öyle şey? Haftada 6 gün sabah sporu yapıyorum. Evde (koşu bandında) yarım



Dışarıdan bakıldığında cam boncuklardan ibaret gibi görünen bu heykelin içinde gerçek bir geyik var! Hitay bu heykeli Japom bir sanatçıdan satın almış...



Emin Hitay, sırtına yaptırdığı ejderha dövmesinin Endonezya ile arasındaki sıkı gönül bağının bir simgesi olduğunu söylüyor...

saat yürüyüşün ardından biraz ağırlık, mekik ve stretching yapıyorum. Bütün bunları evde hoca eşliğinde birlikte yapıyorum. Ben sporu hobi olarak değil ilaç olsun diye yapıyorum. Sağlık için hareket etmemiz gerekli.

Hobi olarak nelerle uğraşıyorsunuz?

Küçük bir koleksiyonum var. Türkiye'den ve yurtdışından sanat eserleri satın alıyorum. Ama bir tarzı var mı dersenez, evet var; çağdaş sanat diyebilirim. 300 civarında sanat eserim var. İlk eserimi 1986 yılında almıştım. Her yıl Art Basel'e gidiyorum. Hatta bu yıl Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi ile yaptığımız anlaşma çerçevesinde, tüm masraflarını karşılayarak 3 öğrenciyi Art Basel'e götürdüm. Umarım bu bir örnek teşkil eder ve diğer işadamları da öğrencilere sponsor olurlar. Onların eserleri için bir müzayede düzenlemek için de planlarım var.

Ne zaman emekli olmayı düşünüyorsunuz?

Ben ancak üzerime toprak atıldığında emek-

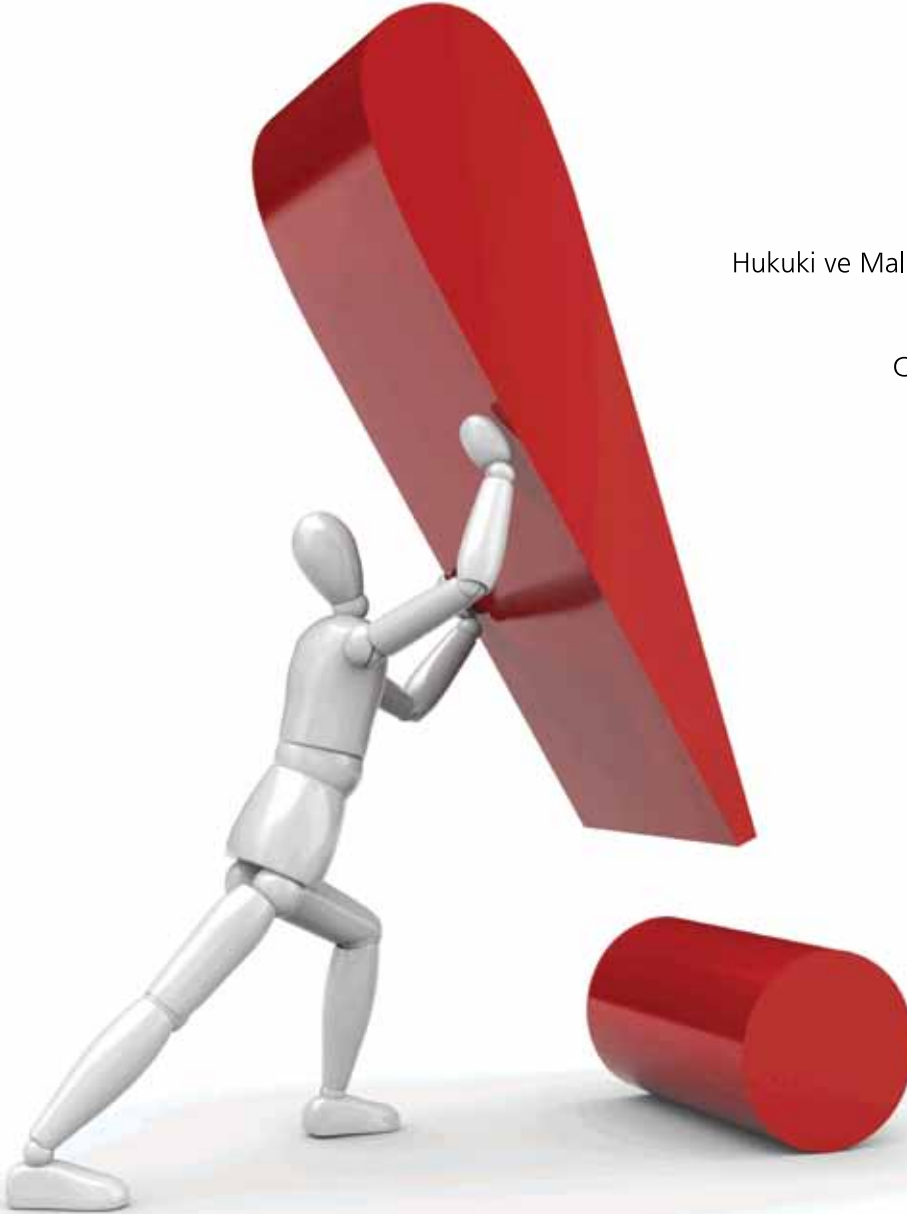
li olurum. Hem emekli olsam ne yapacağım? Tekneyle açılıp balık mı tutacağım? Hayır, gider orada ya balıkçı filosu kurarım, ya da tekne alıp satarım.

Sigortaya bakışınız nasıl? Çalışanlarınızın özel sağlık sigortası var mı?

Şirketimizin tüm çalışanlarının yatarak özel sağlık sigortası var. Burada amacımız, önemli bir rahatsızlık yaşandığında ya da ameliyatlık bir durum söz konusu olduğunda çok iyi bir kurumda tedavi görülmesini sağlamak, çalışanlarımızın zor durumda kalmasını engellemek. Çalışanlarımızın yüzde yüzü karşılanabilecek şekilde en iyi kurumlarda tedavi görebilmesi için özel sağlık sigortası yaptırдық. Ancak nezle oldum, ya da grip oldum gibi ayakta tedavi gerektirecek durumlar için sigorta yaptırmadık. Çünkü burada bizim için esas önemli olan, insanın bütçesine gerçekten zarar verecek boyutta bir yük getirecek durumlara karşı önlem almak. Çünkü sağlık gerçekten pahalı bir şey.

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 ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call-Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓
- Oto Cam Hizmetleri ✓

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.



Kalitesiz uyku işyerinde verimi düşürüyor

Kalitesiz bir uyku işte verimi düşürür, konsantrasyonu bozar, hatta kilo bile aldırır. Tüm bu sorunların önüne geçebilecek bazı önlemler almak mümkün. **Prof. Dr. Ferah Ece** / Liv Hospital Göğüs Hastalıkları Uzmanı

Kaliteli uyku sağlığımız için en az su içmek kadar büyük önem taşıyor. İyi bir uykunun başlıca ölçüsü kişinin sabah dinç uyanması ve kendisini gün içinde zinde hissetmesidir. Uyku bozuklukları solunum düzensizliklerine, bu düzensizlikler de kişinin gece boyunca bazen kısmi bazen de tamamen uyanmasına sebep olur. Bu yarı ya da tam uyanıklık durumları hastanın derin ve kesintisiz uyku uyumasını engeller ve uykunun kalitesini bozar. Kalitesiz bir uyku işte verimi düşürür, konsantrasyonu bozar, hatta kilo bile aldırır. Uykusuzluk dikkat gerektiren işlerde çalışan, özellikle de araç kullanan kişilerde kazalara yol açabilir.

Gece boyunca bölünmüş uyku ve uykuda oksijen düşmeleri unutkanlık, zihinsel yeteneklerde azalma yani algı kusurları, karar vermede zorlanma, dikkatte azalmaya neden olduğu için işyerinde de ciddi problemler yaşanabilir. Tüm bu sorunların önüne geçebilmek ve rahat bir uyku geçirmek için alınacak bazı önlemler bulunuyor.

Kilo verin

Rahat uyumak için alınacak en önemli tedbirlerden birisi kilo vermektir. Kilo verince uyku sırasındaki solunum düzelecek ve uyku daha dinlendirici olacak, gündüz uykululuk hali azalacaktır.

Alkol ve uyku ilaçlarından kaçının

Yatmadan en az dört saat önce alkol alımı kesilmelidir. Aşırı alkol tüketimi solunumu baskılar ve uykuda solunum durmalarının sıklığını ve ağırlığını artırır. Alkol kullanımı ve uyku ilaçları, kas gevşetici, anksiyete önleyici, ağrı kesici gibi ilaçlar, üst solunum yolu kaslarında gevşemeye yol açıp hava yolu tıkanmasına neden olabilirler.

Sigarayı bırakın

Sigaranın neden olduğu tahrişin, horlama ve apne ağırlığını arttırdığı düşünülür. Sigaranın bırakılması uykuda solunumun düzelmesinde çok yardımcıdır.

Sırt üstü yatmayın

Sırt üstü yatma boyun ve boğazdaki yumuşak dokuların arkaya doğru kaymasına ve bunun sonucu olarak hava yolunun daralmasına ya da tam tıkanmasına yol açar. Hastanın sırtına yerleştirilecek yastıklar ya da pijamasının arkasına dikilecek bir cebe yerleştirilen tenis topu hastanın unutkanlıkla sırt üstü yatmasını engelleyebilir.

Hassasiyetiniz yoksa yatak odanızda klima kullanın

Sıcağa hassas kişilerin genel kanının aksine yatak odalarında dikkatli kullanılan klimalar uyku kalitesini artırır ve hastalıklara yol açmaz. Ancak filtrelerin sık temizlenmesi veya değiştirilmesi ve nem oranının çok düşürülmemesine dikkat edilmelidir.

Rahat ve ortopedik yastık seçin

Özellikle yaşlılar eklem problemleri olanlar, artrozu bulunanlar kalp ve akciğer hastalığı olanların vücuda destek sağlayan rahat yatak ve yastıklarla yatmaları uyku kalitesini artırır. Kemik, kas ve eklem hastalığı olanların mutlaka ortopedik yatak ve yastık kullanması gerekir.

Pamuklu nevresim kullanın

Çarşaf, nevresim kılıfı ve yastık kılıfınız pamuklu olsun. Hava akımına izin veren bir madde olması sebebiyle pamuklu kumaş önerilir.

Erken yemek yiyin

Yemeğinizi yatmadan en az 3 saat önce yiyin. Mide-

Kemik, kas ve eklem hastalığı olanların mutlaka ortopedik yatak ve yastık kullanması gerekir.

nin boşalmasına izin vermek, yatınca solunumun ve kalp üstünde basınç oluşmasını azaltmak için gereklidir.

Yağlı, kızartmalı ve baharatlı yemeklerden kaçının

Akşam yemeklerinde yenilen yağlı, kızartmalı ve baharatlı yiyecekler reflüye de yol açabildiklerinden uykuya dalmayı güçleştirip uyku kalitesini bozacaktır.

Uyku kalitenizi ölçtürün

Polisomnografi denen tüm gece boyunca devam eden uyku testi ile uykunuzun kalitesini ölçtürebilirsiniz. Bu test süresince uykusu ölçülecek olan hasta evinde uyuduğu gibi tüm gece uyku laboratuvarında uyur. İnceleme sabah sonlandırılır ve hasta evine ya da işine gidebilir. Beynimizin farklı bölümleri uykuyu kontrol eder ve uykuya dalış, yüzeysel uyku, derin uyku ve rüya uykusu (REM uykusu) gibi değişik uyku evrelerinin oluşmasını sağlar. Beyin ve vücudun değişik aktivitelerini ölçerek kişilerin hangi uyku evresinde uyumakta olduğunu saptamak mümkündür. Uyku testi süresince vücutta uykuda devam eden aktiviteler (beyin dalgaları, kas hareketleri, göz hareket-

leri, ağız ve burundan solunum, horlama, kalp hızı ve bacak hareketleri) elektrot denilen, cilde yapıştırılan küçük metal diskler ile kaydedilir. Göğüs duvarına ve karnın etrafına takılan kemerler solunum çabası hakkında bilgi verir. Kandaki oksijen düzeyi parmağa takılan bir alıcı ile sürekli ölçülür, bir video kamera aracılığı ile de uyku süresince görüntü kaydedilir. Uyku testinden sonra göğüs hastalıkları doktoru kayıtları inceleyerek ve yorumlayarak herhangi bir hastalığın var olup olmadığını raporlar.

Kadınlarda menopozdan sonrası horlama görülebilir

Horlama, uykuda başlıca nefes alımı sırasında yumuşak damak ve dil kökü kaynaklı titreşimler sonucunda oluşan sestir. Her 100 kişiden 42'si horlar. Yaş ilerledikçe horlamanın görülme sıklığı da artar. Ortalama 60 yaşındaki erkeklerin yüzde 60'ı, kadınların ise yüzde 40'ında horlama görülür. Erkeklerde yağlanmanın boyun ve karında yoğunlaşması nedeniyle horlama kadınlara göre daha fazla görülür. Ancak menopoz dönemi sonrasında kadınlar, hormonal dengelerin değişmesi sonucu, özellikle kas yapılarının erkeklerinkine benzemesi ile erkeklere benzer şekil ve sıklıkta horlamaya başlarlar.

Uyku rahatsızlıkları sözlüğü

Apne: 10 saniyeden uzun süreli nefes durması durumudur.

Hipopne: Apne kriteri gibi 10 saniyeden uzun süreli olmayan, bununla beraber nefes alımında bozukluk yaratan, kandaki oksijenin azalmasına ya da uyanmaya sebep olan durumdur.

Horlama: Uykuda başlıca nefes alımı sırasında yumuşak damak ve dil kökü kaynaklı titreşimler sonucunda oluşan sestir.

Somnolans: Uykululuk hali veya uyanıklığın sağlanmasındaki güçlük olarak tariflenir.

Apne indeksi (AI): Oluşan apne sayısının uyku saatine bölünmesi ile bulunur.

Apne-hipopne indeksi (AHI): Apne ve hipopnelerin toplamının uyku saatine bölünmesi ile hesaplanır.

Basit horlama: AHI düzeyi 5'in altında olan horlayan hasta grubudur. Bu grupta, apne belirtisi olan gündüz aşırı uyku hali bulunmaz.

Üst havayolu direnç sendromu: AHI 5'in altında bulunmakla beraber, saat başına 5 defadan fazla uyanan hasta grubudur. Bu hastalar, gündüz uyku halinden şikâyet eder.

Obstruktif uyku apnesi: AHI 5'in üzerinde olan hastalardır.





Sompo'nun paparazzi Genel Müdürü!

Sompo Japan Genel Müdürü Recai Dalaş'ın egzotik bölgelere seyahat etme ve fotoğrafçılık merakı, tesadüfen çektiği Prens William ve Prenses Kate fotoğrafının ünlü Fransız dergisi Paris Match'a kapak olmasını sağlamış...

Dönem dönem dergimizde profesyonel yöneticilerin, işadamlarının iş dışındaki özel hayatlarına, hobilerine, ilgi alanlarına da yer veriyoruz. Hobi sahibi sigorta şirketi yöneticilerinin diğer sektörlerle göre daha fazla olduğu dikkatimizi çekiyor. Kuşkusuz bunda, sektördeki yabancı yönetici sayısının fazla olması, yabancı yöneticilerin de daha renkli özel hayatları olması önemli bir etken... Sigorta sektöründeki yabancı profesyonellerin hemen hepsi en az bir müzik enstrümanı kullanabiliyor. Yine mutlaka squashtan tenise, golften at binmeye en az bir spor dalıyla ilgileniyorlar. Kimi şarap koleksiyonu yapıyor, kimi de fotoğraf çekiyor... Tabii bunları anlatırken Türk

yöneticilerin de hakkını yemeyelim. "Hobi zengini" Türk genel müdürlerden biri de Recai Dalaş...

Kuşa niyet, Prenses'e kısımet!

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş'ın birçok hobisi var ama en önemlisi fotoğraf çekmek. 30 yıldır fotoğraf çekiyor. Egzotik ülkeleri gezip doğa ve kuş fotoğrafları çekmeyi seviyor. Özellikle kuşları saatlerce, sabırla bekleyip fotoğraflamaktan büyük keyif alıyor. İşte 2009 yılında yine egzotik bir turizm merkezi olan Seyşeller'de yaptığı tatil sırasında bu sabrının büyük ödülünü almış. Nasıl mı? İsterseniz bu ilginç hikâyeyi Recai Dalaş'ın kendisinden dinleyelim:

"Eşimle 2009 yılında Seyşeller'e, North Island diye bir adaya gitmiştik. Dört günlük tatil için kaldığımız yerde 11 tane villa vardı. Aynı tarihte Prens William ve Prenses Kate de balayılarını bu adada geçiriyorlardı. Yani bilmeden komşu olmuşuz. Adada 3 tane plaj vardı. İnsanlar zaman zaman komşu adalara gidiyor, bizim plaj bomboş kalıyordu. Eşimle sahilde dolaşmaya çıkmıştık. Uzaktan birileri geliyordu. Bu arada Prens ve Prenses'in balayı tüm dünyada gizli tutulmuş ve herkes nerede olduklarını konuşuyordu. Yaklaştıklarında bir de baktık ki Prens William ve Kate. Daha sonra kaldığımız villaya gittik. Orada tripotu kurdum ve fotoğraflarını çektim. Belki kuş çekerim diye 500 milimetrelik bir lens



götürmüştüm. Kuş çekemedim ama Prens Willam ve Prenses Kate'in fotoğraflarını çektim. Bana 'Bu fotoğrafı 1-2 milyon dolara satarsın' dediler. Ama ben bu işleri beceremiyorum. Bu gördüğünüz fotoğraf da yaklaşık bir yıl sonra Paris Match dergisinde yayınlandı."

Hikâyeden de anlaşılacağı gibi Recai Dalaş'ın en büyük hobisi egzotik bölgeleri gezmek ve fotoğraf çekmek. Ama ilgi alanları bununla sınırlı değil elbette. Blu-ray ve DVD film ile müzik CD'si arşivi yapıyor, eski plakları biriktiriyor...

30 yıldır fotoğraf çekiyor

Recai Dalaş, başta da söylediğimiz gibi 30 yıldır amatör olarak fotoğraf çekiyor. Her

uğraşın olduğu gibi fotoğrafçılığın da bazı çileleri olduğunu, ama buna sevak katlandığını anlatıyor. Örnek olarak da sırtında taşıdığı 10 kiloluk fotoğraf makinesi çantasını gösteriyor...

Medyatik olmayı sevmeyen Dalaş, fotoğrafçılığı konusunda da mütevazı. "Bu işte iddiam yok. Amatörüm ve 30 senedir çekiyorum. Fotoğraf çekmek bir yetenektir, ben de bu işin tekniğini biliyorum" diyor. Son yıllarda biraz daha doğa fotoğraflarına ağırlık veren Recai Dalaş, bir dönem kuşlar üzerine yoğunlaşmış. Afrika'da, Alaska'da bu tarz doğa ve kuş fotoğrafları çok çekmiş. Bu konuda katlandığı zahmetleri ise şöyle anlatıyor: "Bir ağacın dibine gidiyorsunuz ve sabırla kartalın o ağaçtan uçuşmasını

bekliyorsunuz. Bu çoğu için gereksiz görünen, yorucu bir uğraş olabilir. Ama benim için büyük bir keyif."

Papua Yeni Gine'ye de gitmiş

Recai Dalaş'ın egzotik seyahat rotası güvenli bir turizm bölgeleriyle sınırlı değil elbette. "Egzotik bölgelere gitmeyi seviyorum ama şehirleri değil el değmemiş, vahşi yerleri tercih ediyorum. Mesela bir dönem Papua Yeni Gine'ye gittim. Geçenlerde Etiyopya'nın Omo Vadisi'ni gezdim. Günümüz şartlarıyla kıyaslandığında insanların son derece ilkel şartlarda yaşadığı bir yer" diyor. Hint mutfağına özel ilgi gösteren Dalaş, dünya mutfağının farklı tatlarını keşfetmeyi de ihmal etmiyor.



Çakma Anne

L. Kilmartin, K.
Moline, A. Ybarbo,
M. A. Zoellner
Çeviri: Irmak Ertuna
Howison
Domingo Yayınevi
176 sayfa

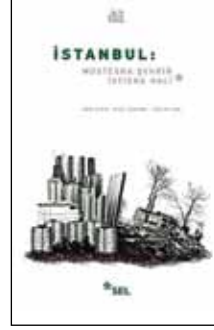
Roseanne'in "Çocuklarım günün sonunda hâlâ hayatta iseler, görevimi yerine getirmişim demektir" sözüyle başlayan bir kitaptan beklendiği gibi bu kitap klasik annelik rolüne tersten bir bakışa sahip. Hepsi kendince birer Çakma Anne (örnekse hepsinin çocuğuyla evcilik oynarken kendini camdan atmak istemişliği var) ve hepsi komik (örnekse içlerinden biri Conan O'Brien'in metin yazarı) dört kadın bir araya gelerek "modern zamanlar ebeveynlik rehberi" olarak nitelendirilebilecek kitabı kaleme aldılar. Kitapta her annenin bir gün tadacağı kaçınılmaz kriz anlarını sıralayıp, mümkün olan en az emekle bunların üstesinden gelmenin, yarım yamalak iş çıkartıp bunu kimseye fark ettirmemenin püf noktalarını paylaşıyorlar. Örneğin her hafta sonu saat 9'a kadar yatakta kalmanın yolları ya da pazarda, markette alışverişteki krizlerle baş etmenin yolları kitapta ele alına konulardan sadece birkaçı.



Flores Geceleri

Cesar Aira
Çeviri: Emrah
İmre
Can Yayınları
128 sayfa

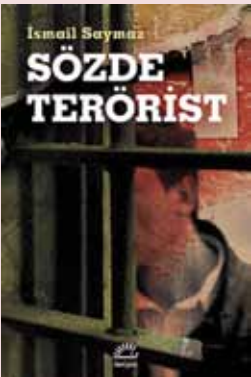
Çağdaş Arjantin edebiyatının en iyi yazarları arasında gösterdiği César Aira, 2004 yılında kaleme aldığı romanında Arjantin'in başkenti Buenos Aires'in Flores semtindeki bir grup pizza dağıtıcısının hayatına ve çevresinde yaşanan olaylara odaklanıyor. Ekonomik kriz nedeniyle pizza dağıtıcılığı yapmak zorunda kalan ihtiyar Aldo ile Rosa Peyró çifti, her gece Buenos Aires'in Flores semtinin sokaklarını arşınlamaktadır. Çiftin genç bir meslektaşının kaçırılıp öldürülmesiyle sahneye çıkan Başsavcı Zenón Mamaní de, gerçekle kurgunun kördüğüm olduğu Flores gecelerinde esrarengiz bir davanın peşine düşer. Kendisi de Flores semtinde yaşayan César Aira, akıcı bir dille kaleme aldığı kalıplara sığmayan bu romanında kriz sonrası değişen toplumsal örüntülerle gerçeküstüyle acı gerçekler arasında mekik dokuyor.



İstanbul: Müstesna Şehrin İstisna Hali

Ayşe Çavdar,
Pelin Tan
Sel Yayıncılık
240 sayfa

Devlet-birey ilişkilerinin en gözle görünür alan olduğu kentte atılan bir adım, yıkılan bir bina, mahalle, park, yapılan ya da yeniden yapılandırılan her mekân bizim onunla ve birbirimizle ilişkimizi de belirlemez mi? Özellikle İstanbul'da deprem korkusu kullanılarak tartışılmaz kılınan "kentsel dönüşüm" projesinin temel amaç ve sonuçlarından biri rant olduğu kadar kendi bekasını da ilgilendiren bu yeni ilişkileri tanzim etmektir. İstanbul: Müstesna Şehrin İstisna Hali'ndeki makaleler "kentsel dönüşüm" olgusunu, sermaye ve emeğin üretim süreçlerinin yeniden şekillendirilmesini; hukuksal çerçeveden dünya ölçeğindeki yerine, TOKİ'nin doğuşu ve bugün aldığı halden özellikle orta sınıfa pompalanan risk ve güvence eksenine, mevcut ve "yeni orta sınıf"ın site tipi yaşam deneyiminden farklı disiplinlerden bir araya gelişlerin yarattığı mücadele dinamiklerine kadar çok yönlü ve bütünlüklü olarak ele alıyor.



Sözde Terörist

İsmail Saymaz
İletişim
Yayınevi
264 sayfa

Türkiye'de son yedi yılda "terör suçu", iktidar bloğuna karşı her eylemi, her muhalif kimliği içine alacak şekilde genişletildi. Polis fevkaleleri adeta yasaların yerine geçerken; özel yetkili mahkemeler, "düşman" ilan edilen kesimlere karşı kahredici bir mekanizma olarak kullanılıyor.

Sonuç ortada: ÖYM'lerde yargılanan sekiz bini tutuklu yetmiş bin sanıkla Türkiye, 12 Eylül mahkemelerinin rekorunu bile geride bıraktı. Özellikle insan hakları ihlallerine konu olan davaları takibiyle bilinen Radikal yazarı İsmail

Saymaz, 30 ayrı dava dosyasını incelediği bu kitaptaki; annesiyle beraber cezaevinde volta atan iki yaşındaki Şana'nın, taş atan çocuk Berivan'ın, "parasız eğitim" pankartı açan Berna ve Ferhat'ın, oğlunu andığı için yargılanan Ayşe Karakaya'nın, Kürt sanılıp linç edilen Balgün Ailesi'nin, katılmadığı cinayetten müebbet alan yazar Doğan Akhanlı'nın, İbrahim Tatlıses'i vurdurmakla suçlanan avukatın, askeri casusluk örgütünün lideri denilen bir genç kadının ve daha onlarca "sözde terörist" in hikâyesine ışık tutuyor.

SEN UNUTSAN DA ASYA MESAJ HATIRLATIR

TÜRKİYE'DE
BİR İLK



App Store'dan
yükleyebilirsiniz.



Android Market'ten
yükleyebilirsiniz.

Hesabınızla ilgili her hatırlatma Asya Mesaj'da.

Siz de Bank Asya müşterisiyseniz akıllı telefonunuza **Asya Mesaj** uygulamasını yükleyin, hesabınızla ilgili hatırlatmalar, ödeme bilgileri ve talimatlar anında cebinize gelsin.

www.bankasya.com.tr | 0850 222 4 888



BANK ASYA

BU ÖDÜL USTALARA SAYGI, YARINLARA MİRAS!

Anadolu Sigorta'nın meslek ustalarının deneyimlerini geleceğe taşıyan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi, Altın Pusula Büyük Ödülü'nü kazandı.

Bizi bu ödüle layık gören Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'ne teşekkür ederiz.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.