

Son 5 yılda internet kullanıcı sayısı % 250,
akıllı telefon satışları yüzde 200 arttı
İnternette sigorta satışlarının payı ise
henüz % 1-2'lerde

İnternet sigortacılığı

TAKE OFF
için hazır

sigortadukkanim.com
sigortayeri.com
sigortam.net
sigortaci123.com



Türk Klasikleri 7 Yıldır Groupama İle Yenileniyor

Groupama, "Türk Klasikleri Yeniden" projesinde, Yavuz Turgul'un 1987 yılında beyaz perdeye taşıdığı, Türk sinemasının en önemli eserlerinden biri olan **Muhsin Bey**'i, kaybolmaya yüz tutmuş halinden her karesi temizlenmiş yepyeni haline uzanan zorlu bir restorasyon sürecinin ardından, **33. İstanbul Film Festivali**'nde seyirciyle buluşturuyor.



Vesikalı
Yarım
2013

Gurbet
Kuşları
2012

Üç
Arkadaş
2011

Selvi
Boğlum
Al Yazmalım
2010

Yurun
Rahpeze
2009

Bereketli
Topraklar
Üzerinde
2008



ÖZEL GÖSTERİM
SPONSORU



Groupama



Sanal ve banalden gerçekliğe...

Dünyada temeli 1962 yılında atılsa da biz Türkler interneti 1991 yılında TÜBİTAK aracılığıyla tanıdık. 2000'li yıllarda inanılmaz bir hızla yayıldı internet. Şimdi ise günlük hayatımızın vazgeçilmezleri arasında ilk sıralara yerleşmiş durumda.

İlk çıktığında bazı kesimler internet dünyasını "sanal ve banal" bir yaşam tarzı olarak tanımlamıştı. Şimdi ise sunduğu eğlencenin yanı sıra vazgeçilmez bir ihtiyaç haline geldi. Market alışverişinden giyime, bankacılık işlemlerinden yatırımların yönetimine, haberleşmeden görüntülü iletişime kadar her türlü ihtiyacımızı internet üzerinden giderebiliyoruz.

Günümüzde internetten sadece, ev, araba, yazlık alınmıyor. Hizmet sektöründe de kullanıyor. Tatil planlamaları yapıyor, ön ödemeleri gönderiliyor. Kısacası her türlü alışveriş artık internet üzerinden yapılabilir. Çünkü nüfus genç ve artık herkes akıllı...

"Akıllı" demişken, akıllı telefonlarla da internetten her türlü alışveriş yapmak mümkün. Türkiye'de 2007 ile 2013 yılı arasında 90 milyon telefon ithal edildiği ve bunların yüzde 70'inin akıllı telefonlardan olduğu verisi oldukça ilginç. Yine ilginç bir veri de Türkiye'de 70 milyon telefon hattı olduğu. Ve bu hatların yüzde 35'inde akıllı telefonların kullanıldığı... Bırakın bilgisayarı artık her gün 20 milyondan fazla kişi internete telefonlarıyla bağlanıyor.

İnternetin bu kadar yaygınlaştığı bir ortamda, sigorta poliçeleri de artık bu kanaldan satılacak gibi görünüyor. Henüz bu kanalla yapılan satışların toplam içindeki payı yok denecek kadar az. Ancak önümüzdeki yıllarda bu konuları kesinlikle daha çok konuşuyor olacağız. Şimdilik ağırlıklı olarak kasko, trafik, DASK, sağlık, seyahat sigortalarının satışı yapılırken önümüzdeki günlerde her türlü sigorta poliçesi internet yoluyla satılabilecek.

Her ne kadar acenteler bu tablodan rahatsız olsa da gelişmeler o yönde ve buna direnmek kimseye fayda sağlamayacak gibi görünüyor. Onun için bu işle uğraşan herkesin bu alana yatırım yapması ve şimdiden ona göre pozisyon alması gerekiyor.

Bizden söylemesi...

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü
Sibel Köklü
skoklu@akilliyasamdergisi.com

Art Direktör
Halil Günüş
hguncu@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taştçı, 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 Efsar 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.



Sigorta

46

20



56



34



38



Police



Kasko

26

18

Toplu parası olanlar için 3 farklı BES seçeneği
120 bin TL'lik birikiminiz, yüzde 25 devlet katkısı avantajıyla 10 yıl sonra 320 bin TL de olabilir, 597 bin TL de...

20

'Bir Usta Bin Usta' projesi 5 yaşında
Türkiye'nin dört bir yanında yeni ustalar yetiştirmeye devam edecek olan proje, beş yeni ilde geleneksel mesleklerle hayat verecek...

26

İnternet için erken mi geç mi?
Türkiye'de internet kanalıyla sigorta satışlarının oranı henüz yüzde 1-2'lerde ama kısa sürede yüzde 15'lere çıkması bekleniyor...

32

Sigorta primi ve katkı payını dijital cüzdanla öde!
BKM Express, AXA Sigorta'yı da üye işyeri listesine dahil etti. Artık sigorta primi ve katkı payları da BKM Express ile ödenebilecek...

34

"Sektörün sorunu police azlığı şirketlerinki sürdürülebilir kârlılık"
Duayen Muzaffer Aktaş'a göre Türk sigorta sektörünün ana problemi police azlığı. Sigorta şirketleri açısından en önemli konu ise sürdürülebilir kârlılık...

38

"Sigorta suistimali yüzde 20'leri bulabiliyor"
Sampo Japan Sigorta Hasar Grup Müdürü Volkan Altun, Türkiye'deki sigorta suistimal oranının yüzde 20'lere ulaşabildiğini dikkat çekiyor...

46

"Bize her yer tiyatro"
Süheyl-Behzat kardeşler bile yüksek kira bedelleri nedeniyle soğuk düğün salonlarında prova yapmak zorunda kalıyor...

56

Kendiniz için de işçiniz için de sorumluluk sigortanızı yaptırın!
Özellikle iş kazaları sonucu yaralanma, maluliyet, ölüm gibi durumlarda önemi ortaya çıkan işveren sorumluluk sigortalarına ilgi yok denecek kadar az...

60

İhracatçıya 'Yeşil Hat' fırsatları
Rusya, bavul ticaretini önleyip ithalatı kayıt altına almak amacıyla 'Basitleştirilmiş Gümrük Hattı' (BGH) uygulamasını başlattı.

yazarlar

36

Zeynep Turan
Amazon etkisi

48

Dalkan Delican
Hayatı ıskalamayın!

54

Musa Günaydın
Hep menfaat, hep menfaat!

58

Alp Keler
Emeklilik fonları
sabit getiriden şaşmıyor!

62

Ali Savaşman
Sürdürülebilir kârlılık



Nasıl mı 1 numara oldum? Bizimki yakında geliyor... Tek muhabbetim, geleceğim, mutluluğum artık o benim. Haliyle bireysel emeklilik şirketimi seçerken de ilk olarak onun mutluluğunu düşündüm. Türkiye'nin 1 numaralı tercihi* Garanti Emeklilik'e katıldım. Gelecekte ailece 1 numara olmayı garantiye aldım.

Şifa Selda Taşangil, Anne Adayı

Anadolu Sigorta'nın yeni viral filmi dünya gündeminde

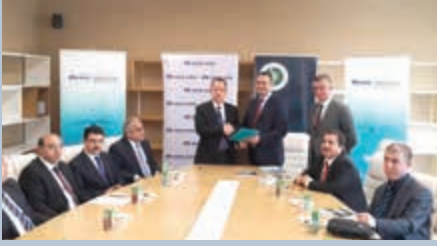
Anadolu Sigorta'nın yeni viral filmi dünya çapında büyük ilgi görüyor. Bir sokak röportajıyla başlayan filmde "Bana bir şey olmaz" diyen bir sürücünün başına gerçekten olmayacak bir iş geliyor ve Street Fighter oyununun meşhur karakteri RYU, aduketler eşliğinde sürücünün arabasını parçalıyor. Yayına alındıktan sonra, dünyaca ünlü oyun blogu Kotaku ve Street Fighter'in resmi Facebook hesabından da paylaşılan film, kısa sürede dünya çapında popülerliği yakaladı. Film, ilk yayını takip eden 4 gün içerisinde, farklı video platformlarında toplam 1 milyon izleme sayısını geçmeyi başardı. İspanya, Fransa, Amerika, Peru, Yunanistan ve Japonya dahil olmak üzere birçok ülkede



onlarca haber sitesi ve blog filmi paylaştı. Anadolu Sigorta, filmle eş zamanlı olarak sosyal medya kanallarını desteklemek amacıyla bir kampanya daha başlattı. Anadolu Sigorta'nın YouTube'taki kanalından (www.youtube.com/user/AnadoluSigortaOnline) viral filmi izleyenler, sonrasında yayınlanan linke tıklayarak Anadolu Sigorta'nın Facebook sayfasına (www.facebook.com/anadolusigorta) ulaşabiliyor. Facebook sitesini beğenen ve çekilişe katılanları ise sürpriz hediyeler bekliyor. Filme ayrıca www.anadolusigorta.com.tr adresinden ulaşılabilir.

ANADOLU SİGORTA

BES'e aidatsız girme fırsatı



Türkiye'nin ilk ve tek faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik, bireysel emeklilik kapsamında sunduğu avantajlar ve yaptığı işbirlikleriyle büyümeye devam ediyor. Asya Emeklilik, 1 yıl önce kurulan ve 25 bin üyeye ulaşan Aktif

Eğitimciler Sendikası ile 'Bireysel Emekliliğe Avantajlı Katılım' protokolü imzaladı. Aktif Eğitimciler Sendikası'nın tüm üyelerine sigorta ürünleri sunmak ve dileyen üyelerin Bireysel Emeklilik Sistemine (BES) avantajlı katılımına katkı sunmak üzere hazırlanan protokol, Aktif Eğitimciler Sendikası (Aktif Eğitim-Sen) ve Cihan Sendikalar Konfederasyonu (Cihan-Sen) Genel Başkanı Osman Bahçe ile Asya Emeklilik Satış Direktörü Hüseyin Celal Coşkun tarafından imzalandı.

Yapılan protokol ile Aktif Eğitim-Sen üyeleri, Bank Asya şubelerinden bireysel emeklilik sözleşmesi yaptırmak istediklerinde, peşin giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi ödemeyecekleri gibi bunun yanında sadece Aktif Eğitim-Sen üyelerine sağlanan pek çok avantajdan faydalanabilecekler. Üyelere sağlanan bu avantajlardan eş ve çocukları da faydalanabilecek.

Kids Camp'14 başlıyor

Ray Sigorta'nın ana sermayedarı Vienna Insurance Group (VIG), grup çalışanlarının çocuklarını VIG Kids Camp'14 ile



Viyana'ya davet ediyor. 24 ülkede faaliyet gösteren VIG içerisinde görev yapan kişilerin çocuklarının, 'Memleketim' temalı resimleriyle katılacakları yarışmayı kazanan 9-13 yaşları arasındaki yetenekli ressamlar, eğlenceli ve bol aktiviteli bir yaz geçirecek.

En yaratıcı 500 sanatçıyı, 27 Temmuz ile 9 Ağustos 2014 tarihleri arasında Avusturya'da (Viyana, Wagrain ve Mariazell) gerçekleştirilen üç çocuk

tatil kampında çok yönlü aktivite kampları bekliyor. VIG Kids Camp'14 ile çocuklar; şehir kampı, orman kampı ve dağ kampı seçeneklerinden birini tercih ederek Viyana'da farklı kültürlerle sahip, farklı dil konuşan çocuklarla bol eğlence, unutulmayacak anlar, yeni arkadaşlıklar ve ilginç deneyimler kazanacak.

Beslenme ve konaklama hizmetlerinin planlandığı kampta tüm çocuklara kendi ana dillerindeki danışmanlar tüm gün boyunca eşlik edecek ve spor, oyun, eğlence, günlük gezilerin yer aldığı programla çocuklar dolu dolu bir tatil geçirme fırsatı yakalayacak.

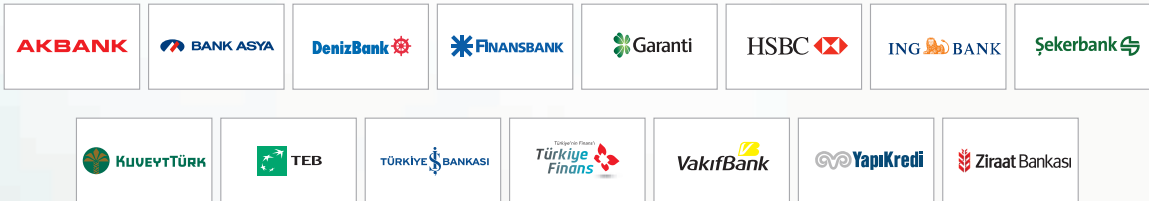
BKM Express

Türkiye’de büyüyor, dünya ödüllendiriyor.



Kolay, hızlı ve güvenli ödeme sistemi BKM Express, kazandığı uluslararası ödüllere bir yenisini daha ekledi.

Berlin’de düzenlenen **Merchant Payments Ecosystem Ödülleri’nde “Emerging Payments”** kategorisinde birincilik BKM Express’in oldu. Bankalararası Kart Merkezi olarak, bu başarımıza destek veren tüm paydaşlarımıza ve BKM Express’i kullanan herkese gönülden teşekkür ederiz.



World Finance'tan Zurich Sigorta'ya ödül



Yılmaz Yıldız

Zurich Sigorta, Londra merkezli uluslararası saygın finans dergisi World Finance tarafından “Türkiye’nin En İyi Sigorta Şirketi” seçildi. Kurumsal sosyal sorumluluk projesi, müşteri ilişkileri organizasyonu, risk yönetimindeki uluslararası tecrübenin Türkiye pazarında değerlendirilmesi, iş ortaklarına yüksek kaliteli hizmet ve destek uygulamalarıyla dikkat çeken ve 2008’den beri bulunduğu Türkiye’deki varlığını giderek güç-

lendiren Zurich Sigorta, Türk sigorta sektörünün güven veren bir oyuncusu olarak takdir edildi.

Zurich Sigorta CEO’su Yılmaz Yıldız, Zurich Sigorta Grubu’nun Türkiye’yi yatırım yapacağı beş stratejik pazardan biri olarak belirlediğini aktardı. Yıldız, “Zurich Sigorta olarak Türkiye’de ekonomiye ve topluma destek olmak arzusuyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Zurich Sigorta’da toplumun refahına katkıda bulunmak üzere, kurumsal sosyal sorumluluk anlayışını, temel yetkinliklerimiz olan sigorta ve risk yönetimi uzmanlığımızın merkezine yerleştirmiş durumdayız” diye konuştu.

Zurich Sigorta’nın 2013 yılı içinde Bolluca Çocuk Köyü’ne verdiği destek ve Zurich Sigorta çalışanlarının monte ettikleri bisikletleri birer mektupla birlikte çocuklara hediye ettikleri özel çalışma, sosyal sorumluluk uygulaması kapsamında dikkat çekti. Şirketin sigorta müşterisi tüm araç sahiplerine açık HelpPoint Hasar Merkezi’nde sunduğu ayrıcalıklı hizmetler ve Kültür Bakanlığı ile işbirliğinde Müzekart sahiplerinin otomatik olarak ferdi kaza sigortası sahibi olması uygulamaları da içerdiği yenilikçi yaklaşımla öne çıktı.

Tutku Haritası



Sigortacılığın “değer verilenleri tutkuyla korumak” olduğundan hareket eden Zurich Sigorta, Türkiye’nin ‘Tutku Haritası’nı çıkardı. Şirketin

resmi Facebook sayfası üzerinden yürütülen yarışmada katılımcılar tutkuyla korudukları şeyleri ve onları koruma yöntemlerini paylaştı. Katılımcıların yüzde 24’ü en büyük tutkularının teknoloji olduğunu ifade ederken yüzde 15’i aile, yüzde 9’u araba dedi. Yaklaşık 2 bin kişinin katıldığı yarışmada, eşi ve oğluyla birlikte bisikletle dünya turu yapmanın en büyük tutkusu olduğunu belirten Soner Sarıhan, yarışmanın birincisi olarak 4 bin TL’lik hediye çeki kazandı.

Aksigorta, sigortacılık hizmetlerini mobile taşıdı



Son dönemde dijital alanda çalışmalarına hız kazandıran Aksigorta, yenilediği online yüzü www.aksigorta.com.tr’yi mobile taşıdı. Dijital dünyadaki varlığına ve dijital kanallarına büyük önem veren Aksigorta, yepyeni özelliklerle geliştirdiği www.aksigorta.com.tr’yi mobile uyumlu hale getirdi. Akıllı telefonları aracılığıyla Aksigorta.

[com.tr](http://www.aksigorta.com.tr)’ye giren herkes otomatik olarak mobil siteye yönlendirilecek ve mobile özel yeni tasarımıyla karşılaşacak. Kullanıcılar, araç sigortalarından konut sigortalarına, işyeri sigortalarından sağlık sigortalarına kadar tüm ürünler hakkında kolayca bilgi alabilecek, “Sizi Arayalım” bölümüne tıklayarak istedikleri ürünle ilgili teklif

isteyebilecekler. En yakın acente, anlaşmalı servis ve sağlık kuruluşlarının bilgisine de tek dokunuşla kolayca ulaşabilecek ve e-posta gönderebilecek kullanıcılar, hasar anında ne yapılması gerektiğinden dosya görüntülemeye, gerekli belgelerden ek hizmetlere kadar kolayca bilgi edinebilecekler.

Müşterilerin artık bilgiye anında ve bulunduğu yerden ulaşma isteğinde olduğunu belirten Aksigorta Pazarlama Direktörü Gürsal Gürarda, “Müşterilerimiz, artan sıklıkta sigorta ihtiyaçları hakkında araştırma yapmak, sigorta şirketleriyle iletişime geçmek ve ürün satın almak için hem interneti hem de mobil araçları kullanıyorlar. Bu nedenle ihtiyacın doğduğu noktada bireysel kullanıcılara doğru bilgiyi ve kaliteli hizmeti sunmak bir zorunluluk halini alıyor. Biz de sigortacılık hizmetlerimizi mobile taşıdık” dedi.



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

| Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

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



Allianz satış ekibinin Bolu çıkarması



Allianz Sigorta, 3. Satış Ekibi Çalıştayı'nı Bolu'da düzenledi. Satış ekibi ve yöneticilerini bir araya getiren çalıştayda sektörel değerlendirmeler yapıldı ve 2014 yılına ilişkin beklentiler paylaşıldı. İstanbul'dan 51 ve İstanbul dışından 57 olmak üzere toplam 108 kişinin katıldığı çalıştayda, satış ekibine Allianz dünyası ve sektörel sonuçların yanı sıra entegras-

yon süreci, 2014 stratejileri ve projeleri, sektörel düzenlemeler ve acente temsilcilerine yönelik yeni teşvik uygulamaları hakkında bilgi verildi. İki gün süren 3. Satış Ekibi Çalıştayı'na katılanlar, ilk günkü toplantıların ardından Abant Gölü kenarında düzenlenen etkinliklere katılarak üst yönetimle bir araya gelme fırsatı da yakaladı.

Karanlıkta Diyalog

Bugüne kadar 130 şehirde 7 milyon kişi tarafından ziyaret edilen "Dialogue in The Dark" (Karanlıkta Diyalog) sergisi İstanbul'da devam ediyor. Gayrettepe Metro istasyonundaki 1500 metrekairelik alanda yer alan serginin eğitim merkezi sponsorluğunu ve isim hakkını engelli hayata gösterdiği duyarlılığıyla tanınan Allianz Türkiye üstleniyor. Tamamen karanlık ve hayatın farklı kesitlerinin yaşatıldığı bir ortamda görme engelli rehberler, ziyaretçileri dokunarak, koklayarak ve duyarak yeni ve farklı bir biçimde görmeye davet ediyor.



Groupama, Yeşilçam'a hayat veriyor



Groupama yedi yıl önce yaklaşık 150 bine ulaşan takipçisiyle Türkiye'nin en büyük sinema etkinliği olan İstanbul Film Festivali işbirliğiyle başlattığı "Türk Klasikleri Yeniden" projesi kapsamında klasikleşen filmleri restore ediyor. Groupama, İstanbul Film Festivali kapsamında bu yıl "Muhsin Bey" filmini restore ediyor. "Muhsin Bey", Türkiye'nin sinema alanındaki ilk bilim-sanat-kültür kurumu olan Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Prof. Sami Şekeroğlu Sinema-Televizyon Merkezi işbirliğiyle restore edilecek.

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Türk Sinemasının 100'üncü yılını kutladığımız bu önemli yılda herkes tarafından

sevilen 'Muhsin Bey' filmini restore ederek Türk sinemasına tekrar kazandıracağımız için çok mutluyuz. Groupama olarak bu yıl yedincisini gerçekleştireceğimiz 'Türk Klasikleri Yeniden' projemizle milli kültür mirasımızın korunmasına önümüzdeki yıllarda da destek vereceğiz" dedi.

2008 yılında Erden Kıral'ın "Bereketli Topraklar Üzerinde" (1979) filmiyle "Türk Klasikleri Yeniden" projesine başlayan Groupama, 2009 yılında Ömer Lütfi Akad'ın "Vurun Kahpeye" (1949), 2010 yılında Atıf Yılmaz'ın "Selvi Boylum Al Yazmalım" (1978), 2011 yılında Memduh Ün'ün "Üç Arkadaş" (1958), 2012 yılında Halit Refiğ'in "Gurbet Kuşları" (1964) ve 2013 yılında Lütfi Ö. Akad'ın "Vesikalı Yarım" (1968) filmlerinin restorasyonlarını üstlenmişti.

AVIVA SA
... Emeklilik ve Hayat ...

900 eleman alacak

2013 yılında 880 kişiyi işe alan AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 2014 yılında satış kadrolarında 765, idari kadrolarda 135 kişi olmak üzere toplam 900 kişilik istihdam yaratacak. AvivaSA böylelikle satış kanallarında 1350, Genel Müdürlük kadrolarında 420 kişi olmak üzere toplam 1770 çalışan sayısına ulaşmış olacak. 2014'te yapacağı işe alımlarla "geleceğin mesleği" olarak tanımlanan Finansal Danışman sayısını 725'e yükseltecek olan AvivaSA, banka sigortacılığı kanalındaki şubeler sigorta yöneticisi sayısını ise 400 kişiye çıkaracak.

Adaylar açık pozisyonlara www.avivasa.com.tr ve

facebook.com/AvivaSAIKariyer adresinden başvurabilecek.

Arge Finans'tan projenize destek!



Projeniz bizim için teminattır!

Aktif Bank'ın sunduğu Arge Finans Programı ile TÜBİTAK / TEYDEB onaylı projelerinizin ön ödemeleri için teminat mektubu almak artık çok kolay!

TÜBİTAK / TEYDEB tarafından onaylanmış, değerlendirme süreci devam eden veya henüz başvurusu yapılmamış tüm projelerinizin, ön ödeme için teminat mektubu almaya uygun olup olmadığını öğrenmek için argefinans.com'u ziyaret edin, kayıt olarak firmanızı ve projenizi tanıttın,

Arge Finans Programı'ndan
hemen yararlanmaya başlayın.



Ön Ödeme Alabileceğiniz TÜBİTAK / TEYDEB Hibe Programları

1501  TÜBİTAK SANAYİ AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI	1507  TÜBİTAK KOBİ AR-GE BAŞLANGIÇ DESTEK PROGRAMI	1509  TÜBİTAK ULUSLARARASI SANAYİ AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI	1511  TÜBİTAK ÖNCELİKLİ ALANLAR AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI	1512  BİREYSEL GİRİŞİMCİLİK AŞAMALI DESTEK PROGRAMI
--	---	---	--	--

Güneş Sigorta'da hedef yüzde 33 büyüme



Serhat
Süreyya Çetin

Güneş Sigorta, en önemli büyüme alanlarından biri olarak gördüğü banka sigortacılığında 2013 yılında ulaştığı başarıyı, 2014 yılında da sürdürmeyi ve yüzde 33 oranında büyümeyi planlıyor. Güneş Sigorta, operasyonel açıdan altyapısını güçlendirerek, yalnızca banka

GÜNEŞ SİGORTA

sigortacılığı alanında faaliyet gösteren Finansal Bölge Müdürlüğü sayısını 9'a çıkaracak.

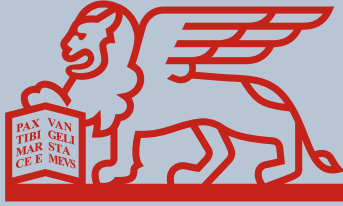
2013 yılında kurdukları 6 Finansal Bölge Müdürlüğü'nün önemli başarılarına imza attığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Sadece banka sigortacılığı alanında ve

satıştan operasyona, hasardan tahsilata kadar tüm süreçte faaliyet gösterecek Finansal Bölge Müdürlükleri ile amacımız kısa vadede prim üretimimizi büyütmekten çok doğru yapıları kurmaktır. Ancak biz her ikisini de başardık, hem doğru yapıları kurduk hem de hedeflerimizi gerçekleştirdik. Vakıfbank'ın Türkiye geneline yayılmış 776 şubesi bulunuyor. Buradan hareketle Finansal Bölge

Müdürlüklerimizin sayısını artırma kararı aldık. Yeni bölgelerimiz ile yapılanmamızı

daha da güçlendireceğiz. Sigortalılarımızın kolay işlem yapabilmesi için çeşitli projelerimiz var. Prim ödemelerini Vakıfbank'ın tüm Türkiye'ye yayılan Bankomatlarından kolaylıkla gerçekleştirebilecekler. Ayrıca Vakıfbank maaş müşterileri Güneş Sigorta ürünlerine ayrıcalıklı fiyatlarla sahip olabilecekler" dedi.

Acente sayısını 3'e katlayacak



GENERALI

Yeni acente yapılması çerçevesinde yatırımlar gerçekleştiren Generali, Türkiye'deki acente ağını daha da genişletmeyi planlıyor. Projelerine 2013 yılında başlayan ve 2014

stratejisi doğrultusunda acentelerinin modernizasyon ve altyapı çalışmalarına hız veren Generali, sağladığı farklı olanaklarla en önemli iş ortaklarının daha da verimli çalışmasını amaçlıyor. Var olan projeleri ve ana satış kanalı olan acenteleri için tüm gelecek planlarını Türkiye'nin 7 bölgesini tek tek yöneticileriyle gezerek anlatan Generali, yatırım ve projelere devam edecek. Bu kapsamda en önemli adım olarak zorunlu trafik sigortasında yepyeni bir fiyat tarifi sunan ve bu şekilde acentelerinin satışına önemli destek sağlayan Generali, üç farklı grupta topladığı kasko ürünüyle ayrıcalık yaratıyor. Acentelerinin daha da gelişmesi için desteğini sürdüren Generali, aynı zamanda Generali Akademi ile Türkiye'de tüm bölgelere ulaşarak eğitimlerini sürdürüyor. İnovasyon ve teknolojiyi odağında barındıran Generali, acentelerinin yeniden yapılanması için geçtiğimiz günlerde "Yeni Jenerasyon Acente" temasıyla 5 fazlı yatırımlarına başlamıştı. Generali, önümüzdeki 3 yıl içerisinde var olan acente sayısını 3 katına çıkararak, 1200 acenteye ulaşmayı hedefliyor.



Marmara depreminden sonra uygulanmaya başlanan zorunlu deprem sigortası ve bu sigortayı sunan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), afet sigortalarını geliştirmek isteyen ülkeler için ilgi odağı olmaya devam ediyor. The Economist dergisinin Londra'da düzenlediği Sigorta Zirvesi'ne davet edilen DASK, geniş kitlelere düşük fiyatla deprem sigortası sağlamadaki deneyimlerini paylaştı. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, "Bugüne kadar İtalya'dan Çin'e, İran'dan Meksika'ya kadar 20'ye yakın ülkeyle afet sigortası konusundaki deneyimlerimizi paylaştık. Doğal afetlerin yıkıcı etkilerine maruz kalan bazı ülkeler, kendi sistemlerini geliştirmek için zorunlu deprem sigortasındaki deneyimlerimizden yararlanmak istiyor. Biz de tecrübelerimizi severek paylaşıyoruz. DASK özellikle, afet zararlarının finansmanındaki rolü, sigortacılığın göreceli olarak çok gelişmemiş olduğu bir piyasada sigortalılık oranlarındaki başarısı, düşük fiyatlarla sigorta teminatı sunabilmesi, reasüransı ve afet bonosunu da içeren yüksek hasar ödeme kapasitesi ve kamu-özel sektör işbirliğini içeren başarılı iş modeli ile dikkat çekiyor. Bu ilgi hem ülkemiz hem de kurumumuz açısından son derece gurur verici" dedi.



**Hasarsızlığa
devam!**

**500 TL'ye
kadar küçük
hasarlarda...**

**Ebat limiti
yok!**



**ERGO Başka Kasko
Hasar varsa engel yok.**

**ERGO Acentelerine gelin
ya da TC Kimlik ••✉▶▶6700**

444 0 466 [f t /ergoturkiye](https://www.ergoturkiye.com) - www.ergoturkiye.com

Turkcell harici operatörler için 0532 752 6700

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 500 TL'dir. Bilgi: www.ergoturkiye.com.

ERGO

Sigortalamak anlamaktır.

TÜSİAD'dan AXA Başkanı'na ödül

TÜSİAD'ın Bosphorus Prize for European Understanding / Dış Politika Ödülü, AXA Yönetim Kurulu Başkanı ve Institut du Bosphore Bilim Kurulu Eşbaşkanı Henri de Castries'e verildi. TÜSİAD Bosphorus Prize for European Understanding ödülü, 2003 yılında TÜSİAD'ın tesis ettiği ve Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne entegrasyonu sırasında karşılaştığı siyasal, diplomatik, ekonomik, sosyal ve kültürel engellerin aşılmasında yapılan çalışmalara, Türkiye ile AB arasındaki iş birliğinin, karşılıklı anlayışın ve ortak değerlerin gelişmesine katkıda bulunduğu inanan kişi veya kuruluşlara veriliyor.



ING Emeklilik'e yeni GMY



Başak Bebeli

Başak Bebeli, ING Emeklilik İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Türkiye Yönetim Ekibi Üyesi olarak atandı. Bebeli, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 1996 yılında mezun olduktan sonra, kariyerine aynı yıl Procter & Gamble'da Finansal Analist olarak başladı. Aynı şirkette 2005 yılına kadar sırasıyla finans müdürü ve finans grup müdürlüğü görevlerinde bulundu.

Başak Bebeli, 2008 yılında Cadbury Türkiye'de İnsan Kaynakları Müdürü olarak göreve başladı ve bu görevi 2010 yılına kadar sürdürdü. Son olarak Kraft Foods Türkiye'de İnsan Kaynakları İş Lideri ve Yetenek & Organizasyonel Etkinlik Müdürü olarak görev yapıyordu.

Sigorta sektörü lider oldu

PWC Türkiye, "Türkiye Finans Sektöründeki Birleşme ve Satın Almalar 2013" raporunu yayınladı. Sigorta sektörü, 2013 finans sektöründe işlem değeri açısından birleşme ve satın almaların lideri oldu. Açıklanan rakamlara göre, finansal hizmetler sektöründeki 12 işlemden dördü, sektördeki birleşme ve satın alma (M&A) aktivitelerinin değerinin yaklaşık yüzde 70'ini oluşturan sigorta sektörüne ait.

2013 yılının en büyük sigorta işlemi, Allianz SE'nin Yapı Kredi Emeklilik ve Yapı Kredi Sigorta hisselerinin yüzde 94'ünü 684 milyon euro'ya satın alması oldu. Allianz SE'nin Yapı Kredi Sigorta'daki hissesi, şirketin geri kalan ve azınlık hissesi sahipleri tarafından tutulan hisseleri için yapılan ve satın almayı takip eden zorunlu ihale teklifinden sonra yüzde 99.78'e ulaştı.

2013 yılında yine sektörde Acıbadem Sigorta'nın yüzde 90 hissesi Malezyalı Avicennia Capital'e 189.5 milyon euro'ya satıldı. Yıl içinde Demir Sigorta'nın yüzde 90 oranında hissesi de Lübnanlı Hariri Ailesine satıldı. Henüz bu satışla ilgili bir tutar açıklanmadı.

Liberty Sigorta'da iki yeni atama



Hulki Muradi

Sürdürülebilir ve karlı büyümeyi hedefleyen, acentelerini ve müşteri memnuniyetini her zaman en ön planda tutan Liberty Sigorta, bu çerçevede üst yönetim kadrosuna yeni isimler kattı. Liberty Sigorta, Hasar Direktörlüğüne Hulki Muradi'nin, Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörlüğüne Yaşar Fıstıkçı'nın atandığını duyurdu. 1986 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Hulki Muradi, 1996 yılında si-



Yaşar Fıstıkçı

gorta sektörüne giriş yaptı. 18 yıllık sektör tecrübesine sahip olan Muradi, 2009 yılından bu yana Liberty Sigorta Güney Anadolu Bölge Müdürü görevini yürütüyordu. 2003 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Yaşar Fıstıkçı ise iş hayatına 2003 yılında Eureka Sigorta'da başladı. 2009 yılından bu yana Liberty Sigorta Ticari U/W Müdürü görevini yürütüyordu.

**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

Kaptanın seyir defterinden...

Milyon TL	31.12.2012	31.12.2013	Değişim
Toplam Aktifler	56.495	79.668	%41
Nakit Krediler	38.801	56.466	%46
Gayrinakdi Krediler	12.381	18.416	%49
Mevduat	34.985	49.702	%42
Net Kâr	720	1.011	%40
Özkaynak*	6.552	8.442	%29
Özkaynak Getirisi	%14,0	%17,2	—
Şube Sayısı**	624	713	%14

Bağımsız denetimden geçmiş konsolide verilerden oluşmaktadır.

* Sermaye benzeri krediler dahil.

** Yurtdışı iştirak şubeleri dahil.



SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

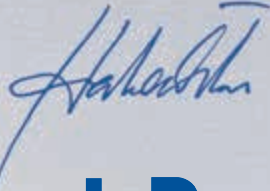
81 ilde, 713 şube ve 14.413 denizcimizle siz neredesiniz biz de oradayız!

- Citibank bireysel bankacılık bölümünün satın alımıyla aramıza katılan 1.340 arkadaşımıza ek olarak 3.400 işe alım gerçekleştirdik. Toplam 4.740 yeni denizcimizle Türkiye'nin istihdama en fazla katkı sağlayan bankası olduk.
- Her yıl olduğu gibi bu yıl da
 - Tarımın finansmanında 3,1 milyar TL kredi hacmi ve %23,5 pazar payıyla,
 - Kamu finansmanında 600'ün üzerinde belediyeye sağladığımız 1,2 milyar TL kredi hacmi ve %39 pazar payıyla özel bankalar arasında liderliğimizi açık ara sürdürüyoruz;
 - Ülkemizin geleceği turizm sektöründe 4,8 milyar TL kredi hacmi ve %16,3 pazar payıyla,
 - Türk sporunun finansmanında 641 milyon TL kredi hacmiyle,
 - Ticari kartlar pazarında 653 bin kartla sektör liderliğini koruyoruz.
- 2013'te aktif, kredi ve mevduatını en fazla artıran bankalardan biri olduk. Nakdi kredide %46, mevduatta %42, aktifte %41 büyümeye sağladık.
- Bankacılık hizmetlerimiz, mobil uygulamalarımız ve insan kaynakları yönetimimizle ulusal ve uluslararası seçkin kuruluşlar tarafından aşağıda bir kısmını paylaştığımız tam 17 ödüle layık görüldük:
 - Banking Technology Awards 2013 - fastPay - Yılın En İyi Ödeme Sistemi
 - The Banker - fastPay - Turuncu 24 - Mobil Bankacılıkta İnovasyon
 - Stevie Awards - Mobil Deniz - Gümüş Madalya
 - Global Financial Market Review - En İyi Bireysel Bankacılık Ödülü
 - Capital - En Beğenilen İlk Üç Bankadan Biri
 - MasterCard Worldwide - İşletme Kart - Türkiye'nin En İyi Ticari Kart Programı
 - Amerikan Eğitim ve Geliştirme Derneği (ASTD) - Deniz Akademi - The Best Ödülü
 - Brandon Hall Mükemmellik Ödülleri: En İyi Eğitim Takımı (Gümüş), En İyi Liderlik Programı (Bronz)
 - Brandwatch - En Güçlü 9. Sosyal Marka
 - QM Awards - Turizm Sektörüne En Fazla Destek Veren Banka
- Finansal başarılarımızın yanında sosyal sorumluluklarımızı da unutmuyoruz. İstanbul Devlet Senfoni Orkestrası'nı, Uluslararası Bodrum Bale Festivali'ni ve Uluslararası İstanbul Opera Festivali'ni destekliyor, Avrupa CEV Voleybol Şampiyonlar Ligi'ne adımızı veriyoruz.

80 milyar TL konsolide aktif büyüklükle Türkiye'nin ilk 5 özel bankasından biri olmamızı sağlayan ve bu cesur yolculuğumuzda bizi 17 yıldır yalnız bırakmayan 7,1 milyon müşterimize teşekkür ederiz. Şimdi hissedarımız, dünyanın önde gelen finans devlerinden Sberbank'ın rüzgârıyla hayatınızda fark yaratmaya devam edeceğiz.

Çünkü hayat Deniz'de güzel...

Hakan ATEŞ



DenizBank 
FİNANSAL HİZMETLER GRUBU

denizbank.com / 444 0 800

Toplu parası olanlar için 3 farklı BES seçeneği

120 bin TL birikiminiz var ve bunu yüzde 25 devlet katkısı avantajıyla BES'te değerlendirmek istiyorsunuz. 10 yıl sonra bu paranız 320 bin TL de olabilir, 597 bin TL de...

Yüzde 25 devlet katkısı, bireysel emeklilik sistemi-ne ilgiyi çığ gibi artırıyor. Deyim yerindeyse son zamanlarda "BES ile yatıp BES ile kalkıyoruz"... Peki yüzde 25'lik devlet desteğinden azami ölçülerde yararlanabilmek, aynı zamanda risk tercihimize göre yatırımlarımızı doğru şekilde yönlendirip yönettirebilmek için ne yapmalıyız? BES'e toplu para yatırmak gerçekten de kârlı mı değil mi?

Bu soruyu BES uzmanlarına yönelttik ve 120 bin TL'lik birikim için üç farklı alternatifle 10 yıl sonra ne kadar getiri sağlayabileceklerini hesaplattık...

Yüzde 359 getiri için

120 bin TL'nin tamamı herhangi bir yatırım aracına yatırılabilir. Bu durumda 10 yıl süresince getirisinin her yıl için yüzde 10 olacağı varsayımıyla 120 bin TL onuncu yılın sonunda yüzde 359 artışla 311 bin 300 TL olacaktır.

Yüzde 366 getiri için

120 bin TL'nin tamamı BES'e yatırılır ve 10 yıl boyunca bir daha katkı payı ödenmez. Buna toplu ödeme deniyor. Bu durumda katılımcı, yatırdığı 120 bin TL'nin asgari ücret yıllık tutarı kadar kısmından (2013 yılı için 12 bin TL) yüzde 25 devlet katkı payı desteğini hak eder, kalan 108 bin TL



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

ödeme için devlet katkı payı desteği söz konusu olamaz. 10 yıl süresince getirilerin her yıl için yüzde 10 olacağı varsayılırsa, 120 bin TL onuncu yılın sonunda yüzde 366 artışla 319 bin 81 TL olacaktır.

Yüzde 596 getiri için

120 bin TL'nin 12 bin TL'si BES fonuna, kalan 108 bin TL de a) şıkında açıklanan herhangi bir

yatırım aracına, örneğin banka fonuna yatırılır. Her yıl banka fonlarından asgari ücret yıllık tutarı kadar bozularak BES fonlarına katkı payı olarak ödenir. 10 yıl süresince gerek BES fonlarının gerek banka fonlarının getirisinin her yıl için yüzde 10 olacağı ve asgari ücret tutarının da her yıl yüzde 10 artacağı varsayılırsa 120 bin TL onuncu yılın sonunda yüzde 596 artışla 597 bin 31 TL olacaktır. Bu büyük farkın nedeni ise ödenecek katkı payının yüzde 25'i kadar devlet katkı payı desteğidir. 

EMEKLİLİK GÜNLERİNİZ İÇİN MUTLULUK BİRİKTİRİN

Siz de gelin Türkiye'nin ilk ve tek
faizsiz emeklilik şirketi Asya Emeklilik'e katılın.
Rahat bir emeklilik için %25 Devlet Katkısı ile
mutluluğunuzu biriktirmeye bugünden başlayın.



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



Emekliliğiniz hayırlı olsun

Asya Emeklilik,  BANK ASYA iştirakidir.

'Bir Usta Bin Usta' 5 yaşımda

Anadolu'nun kaybolmaya yüz tutan mesleklerine dikkat çekmek amacıyla hayata geçirilen Bir Usta Bin Usta Projesi 4 yılı geride bıraktı. Türkiye'nin dört bir yanında yeni ustalar yetiştirmeye devam edecek olan proje, beş yeni ilde geleneksel mesleklere hayat verecek...

Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta' projesi, 4 yılda 20 geleneksel meslek için eğitimler düzenlenmesini, yeni ustalar yetişmesini sağladı. Projenin beşinci yılında ise Çanakkale'de 'Çini İşlemeciliği', Erzurum'da 'Oltu Taşı İşlemeciliği', Isparta'da 'Deri Aksesuar Yapımı', İzmir'de 'Keçe Aksesuar Yapımı' ve Şanlıurfa'da 'Kehribar Taşı İşlemeciliği' kursları düzenlenecek. Ulusal ve uluslararası alanda birçok ödüle layık görülen 'Bir Usta Bin Usta' projesi kapsamında bugüne kadar 382 kişi eğitim aldı. Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü'nün teknik danışmanlığında yürütülen proje kapsamında her yıl 5 ilde, 3 ila 6 ay arasında değişen eğitim programları sonucunda 5 mesleki kurs düzenleniyor. Projeye 10 yıl boyunca 50 mesleğin ve toplam 1.000 usta adayının desteklenmesi hedefleniyor.

Çanakkale - Çini İşlemeciliği

Çanakkale, 18'inci yüzyılın ortasından 20'nci yüzyılın başlarına kadar



Oltu Taşı



Kehribar Taşı

önemli bir seramik merkeziydi.

Kırmızı ve ender olarak bej hamur kullanılarak sır altı tekniğiyle işlenen Çanakkale seramikle-

ri, sıra dışı desenleriyle dikkat çekiyor. 19'uncu yüzyılın ikinci yarısı ile 20'nci yüzyıl örneklerinde ise daha çok sır üstü boyama kullanılmıştır.

Erzurum - Oltu Taşı İşlemeciliği

Erzurum'un Oltu ilçesinin kuzeydoğusundan çıkarılan ve yarı değerli bir taş olan Oltu taşının diğer bir adı da Karakehribar'dır. Erzurum, Oltu taşından yapılan ürünler için en önemli merkez konumundadır. Genellikle süs eşyası yapımında kullanılan bu taştan, günümüzde geleneksel formların yanı sıra farklı tasarımların uygulandığı takılar da üretiliyor.

Isparta - Deri Aksesuar Yapımı

Anadolu topraklarında çok çeşitli alanlarda kullanılan deri işçiliği; kitap ciltlerinden çadır süslemelerine, koşum takımlarından süs eşyalarına, Gölge Oyunu tasvirlerinden cami kapılarına kadar farklı tekniklerde karşımıza çıkıyor. Önce derinin tasarımı yapılarak kesim, baskı, boya, montaj ve dikim aşamaları gerçekleştiriliyor.



İzmir - Keçe Aksesuar Yapımı

Geleneksel malzemelerden biri olan keçe, giyim kuşamın yanı sıra yaygı, kapı perdeleri, sikkeler, kühah, kepenek, seccade, hayvan koşumları gibi çeşitli şekillerde kullanılıyor. İzmir'de keçe üretimi devam ederken, geleneksel ürün çeşitlerinin yanı sıra günümüzde keçeden bardak-tabak altlıkları, dekoratif süs eşyaları da yapılıyor.

Şanlıurfa - Kehribar Taşı İşlemeciliği

İlk çağlardan bu yana var olan kehribar taşı işlemeciliği, bugün Anadolu'da birkaç küçük atölye haricinde yok olmaya yüz tutmuş



durumda. Sağaltma özelliğinden dolayı Anadolu'da takı ve tespih yapımında en çok tercih edilen taşlardan biri. 



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP



TSB'ye iki aday



Recep Koçak'ın istifasıyla boşalan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) başkanlığı için adaylığını ilk açıklayan Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger oldu. Ülger'in rakibi, Allianz Türkiye'nin CEO'su Solmaz Altın...

Bilindiği gibi birliğin seçimli olağan genel kurul toplantısı, 11 Nisan 2014 tarihinde yapılacaktır. Böylece 62'si aktif toplam 68 üyesi bulunan Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni başkanı da belirlenmiş olacak. Sigorta sektörünün deneyimli genel müdürlerinden Ramazan Ülger, Groupama Türkiye ekibine 2009 yılında dahil oldu. Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik'te acenteler, böl-



Ramazan
Ülger

geler ve tarım satıştan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak göreve başladı. 2012 yılından bu yana ise genel müdür olarak görev yapıyor.

Ülger, sektörün sigortacılıktan yetişme genel müdürleri arasında yer alan bir isim. Yüksek lisansını Ankara Gazi

Üniversitesi'nde tamamlayan Ülger, 2000-2004 yılları arasında Güven Sigorta ve Güven Hayat'ta genel müdür yardımcısı, 2004-2009 arasında ise genel müdür olarak görev yaptı. Bir diğer aday Solmaz Altın ise 2009 yılından beri Allianz'ın Türkiye üst yönetiminde görev alıyor. Temmuz 2013 tarihinden beri Allianz Türkiye



Solmaz
Altın

CEO'su ve 1 Ocak 2014 itibarıyla Allianz Grubu'nun Uluslararası İcra Komitesi üyesi olarak görev yapıyor. Allianz kariyeri öncesinde Almanya'da banka ve danışmanlık sektöründe, Dresdner Bank ve KPMG firmaları da dahil olmak üzere birçok şirkette çalışan Altın, Almanya'daki Gerhard-Mercator Üniversitesi'nin ve Avustralya'nın Sidney kentindeki University of Technology'nin İşletme ve Ekonomi bölümlerinden mezun. Altın, iyi derecede Almanca ve İngilizce biliyor.

Tecrübeli isim Allianz'da



Fatmanur Erdoğan

Allianz Türkiye'nin Kurumsal İletişim Başkanlığı'na iletişim sektörünün tecrübeli isimlerinden Fatmanur Erdoğan getirildi. Erdoğan, Allianz çatısı altında faaliyet gösteren Allianz Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik, Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Yapı Kredi Sigorta şirketlerinin kurumsal iletişim çalışmalarına yön verecek.

Kariyerine Norveç'te Norsk Hydro Agri International'da başlayan Erdoğan, Singapur'da FMCG (hızlı tüketim ürünleri) sektöründe çalıştıktan sonra, uzun yıllar ABD'de, Kaliforniya Üniversitesi bünyesindeki Santa Barbara Extension'in global pazarlama stratejilerine yön verdi. Pazarlama alanındaki çalışmalarıyla Ventura County, California Addy Awards (Gümüş Ödül) layık görüldü. Pacific Coast Business Times tarafından '40Under40' genç girişimci lider ödülüne layık bulundu.

Yurtdışında 10 yıl yaşadından sonra BSH Ev Aletleri'nin kurumsal iletişim departmanını kuran ve

yöneten Erdoğan, Abdi İbrahim İlaç Sanayi'nin kurumsal sosyal sorumluluk süreç tasarımı çalışmalarını başlatan isim oldu. Coca-Cola Company'nin 91 ülkeden oluşan Coca-Cola Avrasya ve Afrika Grubu'nun kurumsal ilişkiler ve sürdürülebilir gelişim stratejilerinin oluşturulmasında etkin rol aldı.

Murat Atay:

"Görevimin başındayım"

Garanti Mortgage, geçen ayki sayımızda yer alan haber üzerine şu açıklamayı yaptı:

Fortune dergisinin Mart 2014 sayısı ile birlikte dağıtılan Akıllı Yaşam ekinde yer alan "Eureko'ya Atay mı geliyor?" başlıklı haberde, Garanti Mortgage Genel Müdürü Murat Atay'ın, Eureko'nun yeni Genel Müdürü olacağı bilgisine yer verildiğini gördük.

Garanti Mortgage Genel Müdürü Murat Atay'ın halen görevine devam ettiğini ve ayrılmasının söz konusu olmadığını belirtir, kamuoyunun doğru bilgilendirilmesi amacıyla yanlışlığın düzeltilmesini rica ederiz.

Saygılarımızla,
Garanti Mortgage

İyi olan kazansın



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

AXA SİGORTA iyi sürücünün değerini biliyor.
Tam kapsamlı koruma sunan kaskosuyla
iyi sürücüyü kazandırıyor. Siz de AXA SİGORTA'ya gelin,
kötü sürücülerden farklı olarak daha az prim ödeyin.
İyi sürücüyü iyi fiyat AXA SİGORTA'da.



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

99 TL'den başlayan fiyatlarla trafik sigortası

Trafik sigortasındaki yarı serbest tarife uygulaması yerini tam serbestliğe bıraktı. Artık daha az hasar yapan araç sahipleri, Allianz Sigorta'dan çok daha uygun koşullarla trafik sigortası satın alabilecek...

Türkiye'de zorunlu sigorta deyince ilk akla gelen trafik oluyor. Trafik sigortasının kaskodan farkı, kendi aracınıza verdiğiniz hasarları değil karşı tarafa verdiğiniz hasarlara karşı teminat sunması. Daha basit bir anlatımla trafik sigortası, herhangi bir kazada diğer araç veya üçüncü şahısların başına gelebilecek ölüm ve maddi kayıplara karşı güvence sunan zorunlu sigorta olarak tanımlanabilir.

Sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında, bir kimsenin ölümüne veya maddi

Allianz Sigorta, risk profiline bağlı olarak, dikkatli sürücüler için trafik sigortasını 99 TL'den başlayan fiyatlarla sunuyor.



"Bilinçli sürücülerin sayısı artacak"



Arif Aytekin
Allianz Sigorta Genel Müdürü

Allianz olarak Türkiye'deki geçmişimizin 90 yıl öncesine dayanıyor olmasının avantajıyla ve global tecrübemizle, sigortalılarına sunduğumuz hizmet kalitesiyle tercih ediliyoruz. Trafik sigortasında serbest fiyat uygulamasının uzun vadede sigortalılara büyük avantaj sağlayacağını düşünüyoruz. Bilinçli sürücü sayısının artmasına katkıda bulunacak olması da bizi ayrıca sevindiriyor.

zarara uğramasına sebebiyet verdiği durumlarda, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre işletene düşen hukuki sorumluluğu, zorunlu sigorta limitlerine kadar temin ediyor. Araca bağlı olarak çekilmekte olan römork, yarı römork (hafif römorklar dahil) veya çekilen bir aracın sebebiyet vereceği zararlar çekicinin sigortası kapsamında. Ancak, insan taşımada kullanılan römorklar bunlar için poliçede özel şartları belirtilerek ek bir sorumluluk sigortası sağlanmış olması kaydıyla teminata dahil oluyor. Aksi takdirde kapsam dışında tutuluyor. Meydana gelen bir kazada zararın önlenmesi veya azaltılması amacıyla, sigorta ettirenin yapacağı makul ve zorunlu masraflar sigortacı

tarafından karşılanıyor. Bu sigorta işletenin (sigorta ettirenin) haksız taleplere karşı savunmasını da temin ediyor. Bu noktada, trafik sigortasının Türkiye sınırları içinde geçerli olduğunu belirtelim.

Serbest tarife başladı

Trafik sigortalarında 2014 yılıyla birlikte yeni bir dönem başladı. Daha önce uygulanan yarı serbest tarifenin yerini serbestlik aldı. Yani daha önce trafik sigortalarına uygulanacak primler, alt ve üst limitler Hazine tarafından belirleniyor, şirketler de bu rakamlar arasında müşterisine fiyat veriyordu. Artık sigorta şirketleri kaskoda olduğu gibi müşterilerine istedikleri oranda sigorta primi uygulayabiliyor. Yeni sistemle

birlikte sigorta şirketleri, aracını hasarsız kullanan sürücülere indirim yapıyor. Aynı şekilde sık kaza yapan sürücülerin de ödedikleri prim miktarı artabiliyor.

Hazine teminatları belirleyecek

Peki bu yeni uygulamada neler değişecek? Trafik sigortasında 2014 yılına kadar yarı serbest uygulama varken 1 Ocak'tan itibaren neden tam serbest tarifeye geçildi? Elbette bu uygulamanın en önemli etkisini sigortacıların tarifiyle "iyi müşteriler" hissedecek. Yani iyi müşteriler düşük prim avantajı sağlarken, çok hasar yapan müşteriler de daha yüksek prim ödemek zorunda kalacak. Artık Hazine'nin trafik sigortaları üzerindeki kontrolü ise fiyat belirlemek değil, sadece tarifiedeki teminatları belirlemekle sınırlı olacak. Onun dışında sigorta şirketleri sürücü bazında fiyatlarını kendileri belirleyebilecek. Yeni dönemle birlikte sigorta şirketleri, dikkatli sürücülere sınırlama olmaksızın prim indirimi uygulayabilecek. Sık kaza yapan sürücülerden ise daha fazla prim alınabilecek. Önceki uygulamaya göre dikkatli sürücüler yüzde 20'ye kadar indirim alabiliyordu. Yeni sistemle birlikte daha düşük primlerle poliçe satın alınabilecek. Dikkatsiz sürücülerde ise sigorta şirketleri yüzde 60'a kadar prim artışı uygulayabiliyordu. Yeni düzenlemeyle bu oran yüzde 300-400'e kadar yükselebilecek. Yeni uygulamaya göre Hazine Müsteşarlığı, sadece sigorta şirketinin mali durumunda sorun olduğunda, haksız rekabete yol açıldığında ya da şirketlerin sigorta yapmaktan kaçındığı durumlarda sisteme müdahalede bulunacak. Trafik sigortalarında serbest tarife uygulamasıyla birlikte şirketler, daha az hasar yapan müşterilerine yönelik

Daha önce sigorta şirketleri, dikkatsiz sürücüler için yüzde 60'a kadar prim artışı uygulayabiliyordu. Yeni düzenlemeyle bu oran yüzde 300-400'e kadar yükselebilecek.



yenin ürünler geliştirmeye başladı. Yılda 8-10 kez kaza yapan ve sigorta şirketinden hasar temin eden müşteriler daha yüksek prim ödeyerek trafik sigortası yaptırmak zorunda kalırken, hasar yapmayan ya da daha az hasar yapan araç kullanıcıları daha düşük primler ödeyerek trafik sigortası yaptırabilecek. Örneğin Allianz Sigorta, sürekli trafik sigortası yaptırdığı halde hasarı olmayan müşterileri için çok uygun fiyata trafik sigortası sunuyor.

99 TL'ye trafik sigortası

Allianz Sigorta, risk profiline

bağlı olarak, dikkatli sürücüler için trafik sigortasını 99 TL'den başlayan fiyatlarla sunuyor. Daha önce trafik sigortası bedelinde araç türü ve il bazında belirlenen fiyatlar üzerinden belirli bir band aralığında oynama yapılabiliyordu. Yeni uygulamayla birlikte fiyatlandırma, pazarın gerekleri doğrultusunda serbestçe ve sınırlandırma olmaksızın yapılabiliyor. Bu da trafikte daha dikkatli olan ve daha az kazaya karışan müşterilerin trafik sigortası için daha uygun ücret ödemesine olanak tanıyor. Allianz Sigorta da bu kapsamda müşterilerine 99 TL'den başlayan avantajlı fiyatlar sunabiliyor. 



İnternet için erken mi geç mi?

Henüz dağıtım kanallarındaki payı düşük olsa da internet sigortacılığının büyüme hızı dikkat çekiyor. Türkiye’de bu kanalla yapılan satışların oranı henüz yüzde 1-2’lerde ama kısa sürede yüzde 15’lere çıkması bekleniyor...

Sigorta

Türkiye’de internet kullanıcılarının sayısı son 5 yıl içerisinde yüzde 250 arttı. Benzer şekilde internete her yerden erişim sağlayan akıllı telefon sayısının da son dört yıl içerisinde yüzde 200 arttığı söyleniyor. Bir başka ilginç veri ise internet kullanıcılarının günde ortalama 5 saatini internette geçirmeleri. Bu oran Almanya, Fransa ve İtalya gibi birçok gelişmiş Avrupa ülkesinden daha yüksek. Türkiye’de 36 milyon kayıtlı Facebook kullanıcısı olduğu ve bu sayıyla dünyada altıncı sırada olduğumuzu belirtelim.

Elbette siz de merak ediyorsunuz bir sigorta dergisinde internetle ilgili bu verileri neden paylaştığımızı... İnternette ev, araba, arsa, yazlık, ikinci el eşya hatta evcil hayvan satılır da sigorta poliçesi satılmaz mı? Elbette satılır, satılıyor da zaten. Henüz sigorta dağıtım kanalları arasında oldukça düşük bir yer tutsa da internet sigortacılığının büyüme hızı oldukça yüksek.

Malum Türkiye’de sigorta poliçeleri acenteler, banka şubeleri, doğrudan ve brokerlerce olmak üzere dört ana dağıtım kanalında satılıyor. Beşinci dağıtım kanalı ise henüz resmi kayıtlardaki yerini almasa da önemini her geçen gün artırıyor. İnternette yapılan satışların oranına ilişkin sağlıklı veriler henüz yok. Ama kayıt dışı branşlarda yıllık 20 ila 25

Police

Kasko

milyon liralık bir satış yapıldığı tahmin ediliyor.

Genç nüfusun da etkisiyle internetten yapılan satışların tutarı küçük olsa da büyüme oranı sürekli artıyor. Bu tablo da bu alana sürekli yeni yatırımlar yapılmasını sağlıyor. Türk insanının 2001 yılında sigortam.net ile tanıştığı internet sigortacılığında bugün birçok marka hizmet veriyor. Sigortadukkanım.com, Sigortayeri.com, Sigortaci123.com, Kirkbirsigorta.com gibi birçok internet sitesi poliçe satışına aracılık ediyor.

Avrupa'da yaygın



Henüz Türkiye'de istenilen seviyelerde olmasa da internet sigortacılığı Avrupa'da oldukça yaygın.

Sigortam.net CEO'su Serdar Dinçalan, İngiltere gibi gelişmiş ülkelerde özellikle kasko sigortalarının yüzde 70'inin internet aracılığıyla satıldığını vurguluyor. Türkiye'de ise teknolojik yapının henüz istenilen seviyelerde olmaması, ağırlıklı olarak geleneksel kanallara yatırım yapılması gibi nedenlerle internet sigortacılığının çok fazla büyüdüğünü söylemek mümkün değil. Ancak büyüme hızı dikkat çekiyor. Çünkü her geçen gün bu alana yeni bir grup yatırım yapıyor. Geleceğe yatırım yapan girişimciler, kısa vadede çok fazla kar

beklentisi olmadan önümüzdeki 5 yılı düşünerek bir pozisyon almayı tercih ediyor.

Türkiye'de 2001'de başladı

Türkiye'de internetten poliçe satışı 2001 yılında başladı. Sigortam.net, 2001 yılından itibaren her gün online teklif veriyor. Sigortam.net CEO'su Serdar Dinçalan, bu işin Türkiye'de çok büyüyeceğine inanıyor. Sigortam.net'in 20'ye yakın sigorta şirketiyle entegrasyonu var. Bu şekilde müşteriye ürünleri ve fiyatları kıyaslama imkanı verdiklerini söyleyen Dinçalan, "Müşterinin istediği ürün için bize entegrasyonu olan sigorta şirketi fiyat veriyorsa biz bütün fiyatları gösteriyoruz. Böylece müşterinin kıyaslama yapmasını sağlıyoruz. Bütün şirketler sigorta ürünü talep eden herkese fiyat vermeyebiliyor. O yüzden bir müşteri bazen 4-6 teklif görebiliyor. Bazen de teklif sayısı 7-8'e çıkabiliyor. Bu durum müşteri profiliyle ilgili" diyor.

En çok kasko ürünü satılıyor

Türkiye'de internet üzerinden en



"SİGORTACAYI TÜRKÇEYE ÇEVİREBİLEN BAŞARIR"



Ahmet Yaşar
Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü

Bir "sigortaca" dili var ve bu dili vatandaş maalesef henüz anlayamıyor. Anlayamadığı için de zorlanıyor ve karışık gelen işlerden uzak durmak istiyor. Ayrıca Türkiye'de insanlar sorumluluğu emanet edecek bir insan arıyor ve "Ben seni bilirim" demek istiyorlar. O yüzden sigorta acenteleri başta olmak üzere yüz yüze yapılan satışlar çok önem arz ediyor.

Online sigorta satışlarında da başarıyı yakalayabilmek için üzerinde durulması ve çözülmesi gereken en önemli konu bu. Yoksa internetten ayakkabı, pantolon, buzdolabı, telefon alan insanların yazılı bir metin almamalarının bir anlamı olamaz.

Biz "sigortaca" ile Türkçe arasında bir çevirmen olmak istiyoruz. İddiamız, hedefimiz bu. "Sigortaca"nın Türkçeye çevrilmesini başaran ve iletişimini bu şekilde kuran aynı zamanda sigortalısının dilediği an kendisine dokunmasını başararak "Sen beni bil" diyebilecek yapılar mutlaka online sigortacılıkta da başarılı olacaktır.



çok kasko poliçesi satılıyor. Kaskoyu trafik sigortası izliyor. Üçüncü sırada ise sağlık sigortası var. Dinçaslan, Sigortam.net'in bugüne kadar 1 milyon 700 bin kişiye poliçe sunduğunu, 100 binden fazla müşteriye de poliçe sattığını anlatıyor. Dinçaslan, internetten yapılan satışların yenileme oranının da yüksek olduğunu belirtiyor. Yüzde 80-85'e kadar çıkan yenileme grupları olduğunu söyleyen Dinçaslan, "İnternet müşterisi sadık" diyor. Türkiye'de internetten sigorta satışının son 4-5 yıldır çok daha hızlı geliştiği bir gerçek. Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında bu alan henüz emekleme aşamasında. Çünkü İngiltere'de kasko ve trafik sigortalılarının neredeyse yüzde 70'i internet kanalıyla satılıyor. Türkiye'ye baktığınızda ise pazarın henüz yüzde 1 yada 2'sinin online satışlardan oluştuğu gözleniyor. Buna rağmen Türkiye; Hollanda, İtalya gibi bu alanda hızlı büyüyen pazarlar arasında gösteriliyor. Bu ülkelerde de internetten yapılan sigorta satışlarının toplam içindeki payının yüzde 15'lere ulaştığı görülüyor.

Acenteler hâlâ etkin

Türkiye'de sigorta ürünü satışında acentelerin açık ara liderliği var. Hayat dışı branşlarda toplam satışın yüzde 70'i acenteler kanalıyla yapılıyor. Banka kanalıyla yapılan satışların oranı yüzde 15 civarında. Türkiye'de acentelerin çok eski ve köklü bir kültüre sahip olduğunu hatırlatan Serdar Dinçaslan, acente sayısının 16 binin üzerinde olduğunu söylüyor. Acentelerin müşterileriyle birebir ilişkileri olduğunu vurgulayan Dinçaslan, bu konuda şunları söylüyor:

"Online satış sisteminde de müşteriler birebir ilgi bekliyor. Biz 13 yıllık bir şirket olduğumuz için artık markamızın bilinirliği hayli yüksek. Uzman kadromuzla müşteriyle 24 saat konuşan bir ekibe sahibiz.

"İBRE İNTERNETİ GÖSTERİYOR"



Petar Dobric
Generali Sigorta Strateji ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye teknolojik gelişmelere hızla adapte olabilen bir ülke. Cep telefonu kullanım oranı yüzde 100'lere dayandı. Asıl dikkat çekici olan, akıllı telefon kullanım oranının da yüzde 56 gibi yüksek bir seviyeye ulaşması. Facebook profil sayıysındaysa Türkiye dünya

sıralamasında 6'ncı sırada yer alıyor. Sigorta yaptırانların yüzde 25'i telefon ve internet kanallarını bilgi almak için kullanıyor. Yüzde 17'si ise satın alma aracı olarak tercih ediyor. Yine müşterilerin yüzde 30'u, telefon ve internet kanallarını hasarla ilgili işlemleri için kullanıyor. Biz de bu gelişmelerden yola çıkarak internete yatırım yapmayı uygun bulduk.

Türkiye'deki acente kültürü güçlü olduğu için online sistemin gelişmesi zaman alacaktır ama biz geliştiğini görüyoruz. Bugün biz de küçümsenemeyecek bir büyüklüğe geldik. Sonuçta 250 kişilik bir şirketsek bu alanda ciddi bir büyüme var demektir. Yılda birkaç yüz bin müşteriyle bir şekilde kontak halindeyiz. Yıllardır sadece biz vardık. Yavaş yavaş yeni oyuncular pazara girmeye başladı. Bunların bazıları da aynı entegrasyonu yapmaya çalışıyor. Bence sigorta şirketleri çok değişti. Direkt sigortacılığa girmek isteyen birkaç sigorta şirketi var. Direkt acente dışında kendi satış kanalı olsun isteyen sigorta şirketleri de var. Örneğin, İngiltere ya da Avrupa

ile Türkiye'yi kıyasladığınızda en büyük fark bu aslında. Direkt sigortacılık yapan sigorta şirketi yok. Türkiye'de de bence alternatif artacaktır."

Kimler kullanıyor?

Türkiye'de henüz yeni olsa da internetten sigorta poliçesini daha çok kimler alıyor? Sigortam.net'in ilk kurulduğu yıllarda ürün alanlarının daha çok 35-44 yaş gurubu, araç sahibi, eğitilmiş ve beyaz yakalılardan oluştuğunu söyleyen Dinçaslan, son birkaç yılda bu trendin değiştiğini söylüyor. 35-44 yaş grubunu hâlâ önemli bir kitle olarak gören Dinçaslan, "Bizden ürün alanlar arasında 25-34 yaş grubu da önemli bir hale geldi. Türkiye zenginleştikçe araç



sigortam.net

sigortayeri.com
hangiacente.com

sigortamjet.com.tr

2012 yılında yüzde 14
olan internetten teklif
alma oranının 2016
yılında yüzde 32'ye
çıkması bekleniyor.

almasıyla birlikte nihai tüketicinin satın almak istediği sigorta ürünüyle ilgili olarak internette daha çok araştırma yaptığını belirtiyor. İnternet ve mobil cihaz penetrasyonu sürekli artarken internet sigortacılığıyla ilgili müşterilerin sayısının da sürekli arttığını vurgulayan Yaşar, "Avrupa genelinde yapılan bir araştırmaya göre, 2012 yılı itibarıyla müşterilerin yüzde 33'ü almak istediği ürünle ilgili internette inceleme yapmış. Bu oranın 2016 yılında yüzde 52'ye çıkması bekleniyor" diyor. Yine aynı araştırmada, 2012 yılında yüzde 14 olan internetten teklif alma oranının 2016 yılında yüzde 32'ye çıkması bekleniyor. Yaşar, acentelerin yine ana satış noktası olarak ağırlığını sürdüreceğini, ancak internetin de yükselmeye devam edeceğini öngörüyor. İnternet kanalından yapılan



satışların Avrupa genelinde 2012 yılında toplam satışların yüzde 3'ünü oluşturduğunu ifade eden Ahmet Yaşar, 2016 yılında bu oranın da yüzde 10'a yükselmesinin beklendiğini söylüyor. İnternet kanalıyla, müşterilerin zihninde yer etmiş, sürekli aşına oldukları ürünler daha kolay satılıyor. Türkiye özelinde DASK, seyahat, trafik ve kasko sigortaları bu ürünlerin başında geliyor. Tabii bunların yanı sıra sigortalıya niş birtakım ürünlerin de sunulduğunu söylemek mümkün. İnternette sigorta ürünü almanın avantajlarına gelince... En önemlisinin hızlı ve kolay bir şekilde çok sayıda şirketin ürününü karşılaştırabilme olanağı olduğu söylenebilir. Ahmet Yaşar, "Sistemimizin müşteri dostu tasarımı sayesinde"

almak genç nüfus için de cazip hale geliyor. Sigortam.net'e gelenlerin yüzde 40'ı 25-34, yüzde 38'i ise 35-44 yaş aralığında" diyor.

Sigortam.net, kurulduğu 2001 yılından 2008 yılına kadar internet üzerinden kurumsal sigorta satışları da yapılmıştı. Sonra kurumsaldan çıkarak tamamen bireysele odaklandıklarını vurgulayan Dinçaslan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kurumsal alandaki faaliyetlerimiz azaldı. Asıl odaklandığımız bireysel ürünler. Dünyada da bu tablo böyle, büyük oyuncular hep bireysele ağırlık veriyor."

Sigortam.net'in hayat sigortalarında da lisansı var. Ancak bu alanda biraz daha hacmin ve ortamın gelişmesi bekleniyor. Her yıl internetten sigorta ürünü alanların sayısı yüzde 30 artıyor.

İnternette daha mı ucuz?

Peki internet üzerinden alınan ürünler acenteye göre daha mı ucuz? Serdar Dinçaslan, internetten alınan ürünlerin ucuzluktan ziyade uygun olduğunu belirtiyor. Ardından da bu noktada sundukları avantajı şöyle anlatıyor:

"Biz şu an tek fiyat gösteriyoruz ve daha çok ürün gösterdiğimiz için daha ucuz oluyoruz. Biz müşteri için hangi ürün daha iyi ve fiyatı daha uygunsa müşteriye onu satıyoruz. Bizim platform ve şirket olarak şöyle bir şansımız yok. 10 tane fiyat gösterip şunu almalısınız diyemeyiz. Zaten piyasanın yüzde 90'ını temsil eden şirketlerle çalışıyoruz. Bu yüzden bütün bunları görebileceği için daha düşükten almış oluyor."

"İlgi artacak"

Sigortayeri.com Genel Müdürü Ahmet Yaşar da Türkiye'de tüm dünyada olduğu gibi tüketicilerin internetle olan ilişkisinin giderek arttığını hatırlatıyor. Yaşar, akıllı telefon ve tabletlerin hayatımızda yer



de en az bilgiyle en çok sayıda şirket ve ürünü karşılaştırmalarına olanak sağlıyoruz. Böylece müşterilerimiz kendileri için en uygun ürün ve teminat yapısını seçip istedikleri şirketten poliçelerini alabiliyor” diyor. Sigortayeri.com’dan istediğiniz zaman seçtiğiniz sigorta şirketinin ürünlerini hangi ürüne ihtiyacınız varsa karşılaştırıp satın alabiliyorsunuz. Sigortayeri.com, kaskodan tamamlayıcı sağlığa, seyahatten DASK’a, trafikten aile güvence paketine 10 üründe 16 farklı markayla anında online sigortacılık hizmeti veriyor.

Dünya devi de internete yatırım yaptı

Acentelerin tepkisini çekse de son dönemlerde Generali Sigorta da internet sigortacılığına yatırım yaptı. Generali Sigorta Strateji ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, bu yatırımın nedenini ve amaçlarını şöyle açıklıyor:

“İnovatif bir sigorta şirketi olarak, müşterilerimizi hedeflerimizin merkezine koyduk. Her zaman kolay, hızlı ve uygun hizmetler üretme gayretinde olduk. Türkiye teknolojik gelişmelere hızla adapte olabilen bir ülke. Cep telefonu kullanım oranı yüzde 100, akıllı telefon kullanım oranı ise yüzde 56. Bunlar önemli ve dikkat çekici oranlar. Facebook profil sayısında dünya sıralamasında 6’ncı sırada yer alıyoruz. Bütün bu gelişmeleri göz önünde bulundurarak ‘Kişisel Sigorta Danışmanı’ hizmetimiz ve Generali.com.tr ile bu iki dünyayı birleştirdik ve her zaman müşterilerimiz tarafından ulaşılabilen bir şirket olmayı hedefledik.”

Generali Sigorta, telefonla ulaşarak Kişisel Sigorta Danışmanları aracılığıyla veya Generali.com.tr üzerinden 1 dakikada teklif veriyor, 3 dakika içerisinde de poliçe sunuyor. Söz konusu hizmetler için Generali.com.tr adresi kullanılabiliyor. Müşteri poliçeyi satın aldıktan sonra ödeme-

“ACENTEYLE DERTLERİ NEYSE AÇIKÇA SÖYLESİNLER”



Turusan Bağcı
İSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Acenteler şirketlerin internet yatırımlarından rahatsız. Bu durumu da sürekli dile getiriyorlar. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Turusan Bağcı, son dönemlerde şirketlerin acentelere karşı tavrını ilginç buluyor. Şirketlerin acentelerine yatırım yapmak yerine alternatif kanallara yöneldiğini düşünen Bağcı, bu durumun acenteleri rahatsız ettiğini belirtiyor. Bağcı, örnek de vererek bu gelişmeyi

şöyle değerlendiriyor:

“Örneğin Aviva Sigorta, Londra’da internet sigortacılığında hızla büyüyor. Türkiye’de de internet sigortacılığına ağırlık verme kararı aldılar. Tamam da acentenin 100 liraya sattığı ürünü internette acentenden yüzde 30 aşağıya satarsan olmaz. Acentelik harcını alarak Türkiye’de internet sigortacılığında büyüme şansın yok. Türkiye’de internete evet, teknolojiye evet, yaygın kullanılıyor mu evet. Ama hâlâ sigorta deyince müşteri neyi istiyor? Karşılıklı, dokunma mesafesinde olmayı seviyor. Seni göreceğim, poliçeyi elde tutacak, sorularını soracak, 24 saat aradığında karşısında bir muhatap istiyor. Benim yeğenlerim de deli gibi internet kullanıyor. Girip iki dakikada internetten fiyat alıyorlar. Ama yine bana gelip ‘Amca, dayı arabam aldım, bana bir fiyat versene’ diyorlar. ‘Girin internete fiyatlara, şartlara bakın’ diyorum. Sonra yine bana gelip benden alıyorlar.”

Turusan Bağcı, Türkiye’yi büyük şehirlerden ibaret düşünmemek gerektiğini de belirtiyor. “Örneğin, Hakkari’nin bir ilçesindeki Ayşe teyzemin konutu için internetten kim sigorta yapacak? Bazı insanlar da bilse, yapabilse bile internete girmek istemiyor, hoşuna gitmiyor. Türkiye’nin gerçeği bu: Sigortacılık acenteye büyür, acenteye de devam eder. Şu anda acentesine yatırım yapan şirket kazanır” diyor.

Bağcı’ya göre sigorta işinde doğrudan satış da tutmuyor. Nedenini de şöyle açıklıyor: “Sigorta şirketi 1.500, 2 bin satış elemanı alıyor. Bu elemanlar geçici bir süre için iyi ama ya sonra? Adamın umurunda değil ki, orayı basamak olarak kullanıyor. Biraz tecrübe yaptıktan sonra ilk iş teklifinde gidiyor. Kariyer olarak görmüyor. Ama acente kira ödemek, elektrik, su faturaları, maaş, vergi ödemek zorunda. Düzenli çalışmak zorunda. Bu yüzden şirketlerin acentenin değerini iyi bilmesi gerekiyor. Bir de nankörlük yapıyorlar. Karaköy’de küçücük binalardaki sigorta şirketleri bugün plazalarda faaliyet gösteriyor. Koskoca plaza sahibi oldular. Eskiden böyle miydi? Bu binaları acentelerinden kazandıkları paralarla aldılar. Bu noktaya kim getirdi şirketleri? Acentenle büyümüşsün, acentenden bugüne kadar para kazanmışsın, nedir bu acentelerle alıp veremediğiniz? Sorunuz nedir? Açık açık söyleyin; bize gıcığınız mı var? Çok para mı alıyoruz? Neyse derdiniz bilelim.”

sini kolayca banka havalesi veya kredi kartıyla gerçekleştirebiliyor. Sigortalı da aldığı çıktıyla birlikte poliçeyi kolayca kullanmaya başlayabiliyor.

Kasko123, Trafik123...

İnternet sigortacılığına yatırım yapanlardan biri de Brokers’ House Sigorta ve Reasürans Brokerliği oldu. Bu şirketin kurduğu Sigortacı123.com portalının şemsiyesi altında, bireysel müşterilere online olarak Kasko123 ve Trafik123 markalarıyla hizmet veriliyor. Brokers’ House, önümüzdeki dönemde diğer sigorta dallarında da Sağlık123, DASK123 gibi siteler aracılığıyla hizmet vermeyi planlıyor.



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

Sigorta primini, katkı payını dijital cüzdanıyla öde

Uçak biletinden giyime, yiyecekten elektroniğe hemen her sektörde internetten güvenli ödeme sağlayan BKM Express, AXA Sigorta'yı da üye işyeri listesine dahil etti. Artık sigorta primi ve katkı payları da BKM Express ile ödenebilecek...

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, internetten kartla yapılan ödemeler 2013'te önceki yıla göre yüzde 37 artarak 35 milyar TL'ye ulaştı. Hızlı büyümenin bu yıl da artarak sürmesi bekleniyor. Birçok sektörün yakalayamadığı bu büyüme oranı, internet üzerinden alışveriş imkânı sunan şirketlerin iştahını kabartıyor. Pazara her geçen gün yeni şirketler katılıyor. Sürekli büyüyen hacim ise e-ticarette güvenliğin önemini daha da artırıyor.

Şirketlerin önemli bir kısmı bu noktada, 15 bankanın banka ve kredi kartlarıyla, kart bilgisine ihtiyaç duymadan internetten alışveriş yapma imkânı sunan, Türkiye'nin ulusal dijital cüzdanı BKM Express'i tercih ediyor. Halen perakendeden havayolu ulaşımına, yiyecekten çiçeğe 600'ü aşkın e-ticaret sitesi; güvenlik,

BKM Express,
15 banka, 600 üye
işyeri ve 250 bin
kullanıcıyla cepten
ödeme ve para
transferi imkânı
sağlıyor.

kolaylık ve hız avantajlarına sahip BKM Express'i ödeme seçenekleri arasında sunuyor. 2012 yılında BKM tarafından geliştirilen ve 2013'te mobil uygulamalarıyla hızla büyüyen BKM Express, halen 15 banka, 600 üye işyeri ve 250 bin kullanıcıyla cepten ödeme ve para transferi imkânı sağlıyor. Banka, GSM operatörü ve üye işyeri bağımsız ödeme imkânı sunan BKM Express, üye işyerlerini her geçen gün çeşitlendiriyor. BKM Express'in sektör portföyüne son olarak sigorta eklendi. AXA Sigorta, BKM Express üye işyerleri arasına katıldı. AXA Sigorta'nın BKM Express ile yaptığı işbirliği sayesinde artık dijital cüzdan üzerinden prim ve katkı ödemeleri yapılabilecek.

"BKM Express dünyaya örnek oluyor"

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, AXA Sigorta'nın üye işyerleri arasına katılmasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Öncelikle AXA Sigorta'yı tebrik ediyorum. Müşterilerine, BKM Express ile ödeme imkânı sağlayan AXA Sigorta, sektöründe bir ilke imza atmış oldu. BKM



Express'in üye işyeri profili her geçen gün çeşitleniyor. Bugün kart kullanıcıları, internetten ve mobil uygulamamız sayesinde pek çok noktada ödeme ihtiyacını BKM Express ile karşılayabilir hale geldi. BKM Express 15 banka, 600 üye işyeri ve 250 bin kullanıcı ile bugün dünyanın örnek aldığı bir ödeme platformu haline geldi. Birçok ülkeye dijital cüzdanımız BKM Express ve mobil uygulamalarımızı anlatıyoruz."

Tahsilat alanında yenilikçi çözümler geliştirdiklerini belirten AXA Sigorta Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Hülya Gülendağ ise "Bu işbirliği sayesinde müşterilerimiz, prim ve katkı payı ödemelerini BKM Express aracılığıyla AXA Sigorta'nın internet sitesi üzerinden güvenle ve pratik şekilde yapabilecek" diyor.



Soner Canko





**Değer verdiğiniz
herşey bize emanet!**

7/24 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr

IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Sektörün sorunu poliçe azlığı şirketlerinki sürdürülebilir kârlılık

Küresel reasürans ve sigorta brokerlik şirketi Willis Group'un Ortadoğu ve Afrika bölgesinden sorumlu yöneticisi Muzaffer Aktaş, Akıllı Yaşam'a konuştu. Aktaş'a göre Türk sigorta sektörünün ana problemi poliçe azlığı. Sigorta şirketleri açısından en önemli konu ise sürdürülebilir kârlılık...

Sigorta sektöründe çalışıp da Muzaffer Aktaş'ı tanımayan yoktur. Her ne kadar yıllardır Avrupada görev yapsa da Türk sigortacılığının duayen isimlerinden biri sayılır. Türkiye pazarına girmek isteyen sigorta devlerinden tutun da Türkiye pazarı için yönetici arayanlara kadar birçok yabancı şirketin gizli danışmanıdır Muzaffer Aktaş. Londra'ya giden herkesin "Muzaffer abi" diye kapısını çaldığı, çayını kahvesini içmeden Türkiye'ye dönmediği Aktaş, küresel reasürans ve sigorta brokerlik şirketi Willis Group'ta Ortadoğu ve Afrika bölgesinden sorumlu yönetici olarak görev yapıyor. Kısa bir tatil için Türkiye'ye geldiğinde İstanbul'da yakaladığımız Muzaffer Aktaş, Akıllı Yaşam'a önemli açıklamalarda bulundu. Aktaş, Türkiye piyasasında gerçekten büyük bir potansiyel olduğunu, ancak bu potansiyelin nasıl harekete geçirileceği konusunda kimsenin gerekli adımı atmadığını düşünüyor. "Bu potansiyelin ilk adımı bence öncelikle mevcut ürünlerin geliştirilmesi ve sonrasında yeni ürün arayışlarına girilmesi olmalı. Bununla birlikte sigortanın vazgeçilmez bir gereksinim olduğu anlatılmalı" diyor...

Öncelikle 2013 yılını değerlendirir misiniz? Geçen yıl sektör açısından nasıl geçti?

2013 yılı kısaca kâr yılıydı. Sigortayla ilgili bütün kuruluşlar kârli bir yıl

Muzaffer Aktaş, Türkiye pazarına girmek isteyen sigorta devlerinden tutun da Türkiye pazarı için yönetici arayanlara kadar birçok yabancı şirketin gizli danışmanı konumunda...



geçirdi. Bütün iş kollarında kâr edebilmek çok önemlidir. Ancak sigorta fon yaratan bir iş kuruluşu olduğundan, kâr edebilmek daha da önem kazanıyor. Sektör elde ettiği kârı kullanarak kaynak da yaratabilmeli. Sigorta şirketlerinin kârıyla birlikte reasürans şirketleri, hizmet alımı yapılan hasar ve teknik hizmet sağlayan diğer kuruluşlar da kâr elde ediyor. Dolayısıyla 2013, sigorta şirketleri ve iş ilişkisinde oldukları bütün şirketler için iyi bir yıl oldu. Sigortanın kârli olmasının diğer bir önemi de rezerv ayırma imkânı sunması. Rezerv ancak kâr elde edilmesi durumunda gerçekleştirilebiliyor. Zaten bu durum bizi sigortacılığın temeli olan mali güçlüğü çıkarıyor. Mali bakımdan güçlü olmadıkları sürece sigortacılığa bağlı bütün şirketlerin menfaatleri azalır. Dolayısıyla

2013, hem dünya hem Türkiye sigorta sektörü için güzel bir yıl oldu.

2014 beklentileriniz de bu şekilde iyimser olacak mı?

2014 beklentilerim de yine iyi bir yıl olacağı yönünde. En azından yılın ilk aylık verileri bunu gösteriyor. Ancak 2013'ü tekrar etmeyecektir. Çünkü 2013 yılındaki iyi durum 2014 için prim indirimlerini de gündeme getirecektir. Dolayısıyla özellikle 2013 yılında çok kâr elde eden reasürans şirketleri, 2014 yenilemeleri için indirim talepleriyle karşılaşacaktır. 2014 beklentilerimin iyi olmasının diğer bir nedeni de özellikle Orta Asya'da ortaya çıkan yeni sermayeler. Bu sermayelerin değerlendirilmesinde düşen faizlerden dolayı bankalar yerine

reasürans piyasalarının yatırım fonları (ILS - Insurance Linked Securities) kullanılacaktır. Türkiye'de bu yatırım fonları çok az değerlendirildi. Belirtmekte yarar var ki Türkiye reasürans piyasası, ülke deprem riski taşımaya rağmen çok kârlı.

Neden karlı?

Bunun en önemli nedeni, büyüyen ekonomiden dolayı geri ödemelerin sektör içerisinde çok kolaylıkla yapılması. Diğer nedenleri ise artan sigortalı sayısı ve fiyat konusunda tutucu olmamaları. Hâlbuki diğer ülkelerde bu özellikleri göremiyoruz. Burada Yeni Zelanda örneğini vermek isterim. Ülke ekonomisi gerçekten çok iyi durumda ve bir doyum sürecinde. Büyüme ne yazık ki çok yavaş. Sigorta penetrasyonu çok fazla ve yeni sigortalı sayısındaki artış çok az. Bununla birlikte deprem kuşağındalar ve hasar olduğu zaman çok büyük bir maliyet ortaya çıkıyor. Bu sebepten dolayı bizdeki DASK kurumunun benzerini 1946 yılında kurdular.

Sizce şu an Türk sigorta sektörünün en büyük problemi nedir?

Police azlığı. Deprem gibi zorlayıcı bir neden olmasına rağmen halen daha sektörün gelişmemesi gerçekten çok acı bir durum. Sektöre giren birçok yabancı ve büyük oyuncu için ekonominin ve nüfusun büyümesi ve artan eğitim seviyesi sahip olduğumuz güçlü özellikler. Ancak burada belirtmeliyiz ki sektörümüzde yabancı sermayenin ağırlığı dikkat çekici düzeyde. Sektörde mutlaka yerli oyuncular da güçlü bir şekilde yer almalı.

Büyük ve çokuluslu aktörlere rağmen Türk sigorta sektörünün gelişimi sizce tatmin edici mi?

Kesinlikle değil. Sonuçta ulusal veya uluslararası bütün sigorta şirketleri Türkiye piyasasına mevcut ve artabilecek bir potansiyel beklentisiyle geliyorlar. Türkiye piyasasında gerçekten büyük bir potansiyel söz konusu. Ancak



"2014 için prim indirimleri gündeme gelebilir. 2013 yılında çok kâr eden reasürans şirketleri, 2014 yenilemeleri için indirim talepleriyle karşılaşacaktır."

"Bu potansiyeli nasıl harekete geçiririz" konusunda kimse adım atamıyor.

Nasıl bir adım atılmalı?

Bu potansiyelin ilk adımı bence öncelikle mevcut ürünlerin geliştirilmesi ve sonrasında yeni ürün arayışlarına girilmesi olmalı. Bununla birlikte sigortanın vazgeçilmez bir gereksinim olduğu anlatılmalı. Sektördeki şirketlerin bu bilgilendirmeyi tek başlarına yapmaları zor. Bu yüzden şirketler bu amaç etrafında birleşmeli ve ortak hareket etmeli. Sigortanın çok güzel anlatılması ve müşterinin ikna edilmesi gerekiyor. Örneğin DASK polisi olmayan ev kalmamalı. Konunun yüksek önemine rağmen şu andaki sigortalı oranı sadece yüzde 30'larda...

Neden sigortaya ilgi artmıyor?

Bu konuda altını çizmek istediğim önemli bir nokta, sigorta ürünlerinin Türkiye pazarında halen daha satın alınan bir ürün değil satılan bir ürün olması. Dolayısıyla müşterilerin kendisine gelmesi yerine sigorta şirketlerinin potansiyel müşterilerine gitmesi gerekiyor. Bu aşamada öncelikle sigorta şirketlerinin üst yönetimine görev düşüyor. Kâr beklentisinin ve bilinç gelişiminin tepeden başlaması gibi sigorta sektörünü dönüştürecek adımlar da yine sigorta şirketlerinin üst yönetiminden gelecektir.

Bu aşamada sigorta şirketlerine ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Bilgilendirme faaliyetlerinin yanında sigorta şirketlerinin yatırım ve teknik gelirlerini de iyi yönetmeleri gerekiyor. Bir sigorta şirketinde yatırım gelirinin olmaması, etkin bir yatırım fonksiyonunun yönetilmemesi düşünülemez. Bunun dışında

sigortacılık faaliyetlerinden mutlaka sürdürülebilir kâr edilmesi gerekiyor. Bu konu çok önemli.

2014 yılında sigorta sektörünü bekleyen sıkıntılar olacak mı?

2014'ü bekleyen en büyük sıkıntı iklim kaynaklı olabilir. İklimsel felaketler ve bunların artan maliyeti sigorta şirketlerinin 2014 yılında da önemli gündem maddelerinden biri olmaya devam edecek. Öncelikle maliyetler çok değişik sebeplerle artıyor. Teknolojideki değişimler ve sigortalanan ürünlerin daha elektronik olması gibi nedenler maliyetleri artırıcı önemli etkenlerden biri.

Şirketler ne gibi önlemler alabilir?

Bu artışa paralel olarak sigorta şirketleri de fiyatlama politikalarını geliştirmeli. Bununla birlikte, iklimsel felaketler engellenemese bile etki alanının ve maliyetinin azaltılabilmesi için yürütülmesi gereken projelerde ülke yönetiminin de önemli katkıları olabiliyor. Umman Sultanlığı'nda yapılan altyapı çalışmaları buna güzel bir örnek. Ülkede gerçekleşen şiddetli yağışlar ve yarattığı sel felaketleri için kanallar yaptılar ve yağmur suyunu tasfiye edecekleri yapılar inşa ettiler. Aynı uygulamayı İngiltere de maruz kaldığı sel felaketinin ardından gündeme aldı. Böyle bir sel felaketinin Türkiye'de gerçekleşmesi durumunda sigortalı sayısı az olduğu için muhtemelen çok sayıda hasar ödemesi olmayacaktır. Ancak tam da bu sebepten dolayı, hasarların sigortalı tabanı dar olduğu için yapılan ödemeler sigorta şirketlerini zorlar seviyede olabiliyor. Kısaca her adımızda karşımıza sigorta tabanını büyütme zorunluluğumuz çıkıyor.



Zeynep Turan
znptrn@gmail.com

İnternet devleri sigorta sektöründe taşları yerinden oynatacak gibi. Özellikle Amazon.com'un sigorta teminatlarının ve klotzlarının farklı ürünlerden temin edilerek birleştirilip çeşitlendirilmesini, sonra da dağıtım kanalıyla müşterilere "terzi işi" poliçe olarak sunulmasını içeren stratejisi dikkat çekiyor...



Amazon etkisi

Sigorta şirketlerinin gündeminde bu aralar dağıtım kanallarını çeşitlendirme stratejileri var. Değişen nesiller ve değişen tüketim alışkanlıklarıyla birlikte ürüne veya hizmete ulaşım yolları da değişiyor. Bu bağlamda Accenture tarafından yapılan araştırma dikkat çekici. Sigorta ürünlerini satın alma davranışlarını değerlendiren araştırmaya göre her üç sigorta müşterisinden ikisi poliçesini internetten, her beş müşteriden ikisi ise içerik sağlayıcı (Amazon veya Google) aracılığıyla almayı tercih ediyor. Sigorta şirketleri için değişen nesille birlikte değişen hedef kitle X kuşağı ve "millennial" denen Y kuşağı olacak. Bu iki kuşağın tüketim alışkanlıkları ise önceki nesillerden çok farklı. Öncelikle ürüne kolay ve istedikleri anda ulaşmayı ve "self-servis" hizmet almayı tercih ediyorlar. Ürünlerin taleplerine göre özelleştirilebilmesini, şirketlerin ürün seçiminde kendilerine yardımcı olmalarını ve kendilerini özel hissettirmelerini bekliyorlar. Öne çıkan diğer bir husus da ürününü kullanacakları şirketle aralarındaki iletişimin şeffaf olmasını istiyorlar. Bir sürprizle karşılaşmak istemiyor, samimiyeti olmazsa olmaz olarak görüyorlar.

İçerik sağlayıcılar

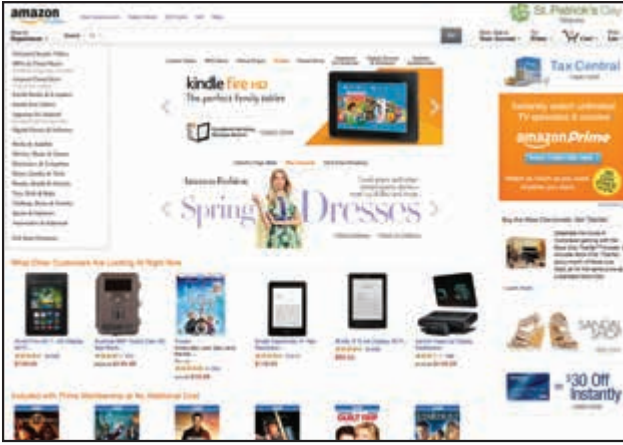


İnternet dünyasındaki içerik sağlayıcılar arasında öne çıkan iki kurum Google ve Amazon.com. Sigortalanma sürecine Google'ın katkısı şimdilik İngiltere piyasasında faaliyet gösteren beatthatquote.com sitesini alması ve fiyat karşılaştırması yoluyla müşteriyi en ucuz sigorta

şirketinin internet sitesine aktarmasından ibaret. Bu site şu anda sigorta talebini çeşidine göre Google'ın dizayn ettiği altı farklı siteye yönlendiriyor. Müşterinin talep ettiği sigorta hizmetiyle ilgili verileri girmesinin ardından Google talebi veri havuzunda bulunan şirketlerin teminatlarıyla karşılaştırıyor ve müşteriyi beklentilerine en yakın ürünün sahibi olan sigorta şirketinin sitesine aktarıyor. Ancak günümüzde birçok sigorta acentesi veya broker sahip oldukları internet siteleri aracılığıyla da aynı hizmeti zaten sunabiliyor.

Ve Amazon...

Amazon'un ise bambaşka bir vizyonu var. Şirket, müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi sunan, onların satın alma alışkanlıklarını tespit edebilen etkili bir veritabanına sahip. Satış stratejileri sayesinde yer aldığı ürün piyasalarını yönlendiren ve rakiplerini ölçeğiyle iş yapamaz duruma getiren bir dev. Aslında şu anda Amazon'un



sigortacılıkla ilgili başvuru kaynakları ve portföyünde bulunan elektronik ürünler için genişletilmiş garantiler satmak veya iş ortağı olan sigorta şirketlerinin reklamlarını sunmak dışında sigortayla ilgili bir faaliyeti bulunmuyor.

Amazon'un sigorta sektöründeki stratejisi, ürünlerin müşteri isteklerine göre filtrelenebilir veya sadece fiyatın karşılaştırılmasından öte, oluşturacağı bir yazılımla farklı şirket ve sigorta ürünlerinden gelen teminatlarla bir ürün bileşimi yaratma ve sürekli devrim içerisinde olacak bir dağıtım yapısı kurma şeklinde. Bu stratejinin mevcut koşullarda olmasa bile çok yakın bir zamanda gerçekleşeceğini öngörebiliriz.

Sigorta teminatlarının ve kloslarının farklı ürünlerden temin edilerek birleştirildiği ve çeşitlendirildiği, sonrasında dağıtım kanalıyla müşterilere "terzi işi" (tailor-made) sigorta poliçesi olarak sunulduğu bir dağıtım kanalı yeni nesil sigorta müşterilerinin de aradığı hizmet olacak.

Amazon'un diğer avantajları ise müşteriye sunduğu basit satın alma opsiyonları, güvenilirliği ve web veya mobil birçok kanalda yer alabilmesi. Ancak bence asıl farklılığı, müşteri satın alma davranışlarını çok iyi analiz edebilmesi, ihtiyaçlarını belirlemesi ve bu bilgilerin sonucunda alışveriş

Araştırmalara göre her üç sigorta müşterisinden ikisi poliçesini internetten, her beş müşteriden ikisi ise içerik sağlayıcı (Amazon veya Google) aracılığıyla almayı tercih ediyor.

trendlerini tahmin edebilmesi. Örneğin "Bu sigorta ürününü satın alan müşteri aynı zamanda şu ürünü de satın aldı", "Satın aldığınız sigorta ürününün teminatı şu özelliği kapsamadığından lütfen ihtiyacınızı tam olarak karşılayan bu ürüne de bakın" veya "Amazon müşterileri aynı zamanda bu ürünü de inceledi" gibi...

Bütün bu satın alma verilerinin ışığında Amazon.com'u herhangi bir ürün alımı için kullanacak bir müşteri, satın aldığı ürünle veya başka bir özelliğiyle ilintili olan bir sigorta teminatına sahip olmaya da ilk adımını atmış olacak. Yine de dikkat çekecek en önemli unsur, Amazon.com'un faaliyet gösterdiği bütün alanlarda bilindiği gibi, ne satılırsa satılsın online satış içerisindeyseniz her zaman rakibinizin Amazon.com olacağıdır.

Sigorta şirketleri ne yapmalı?

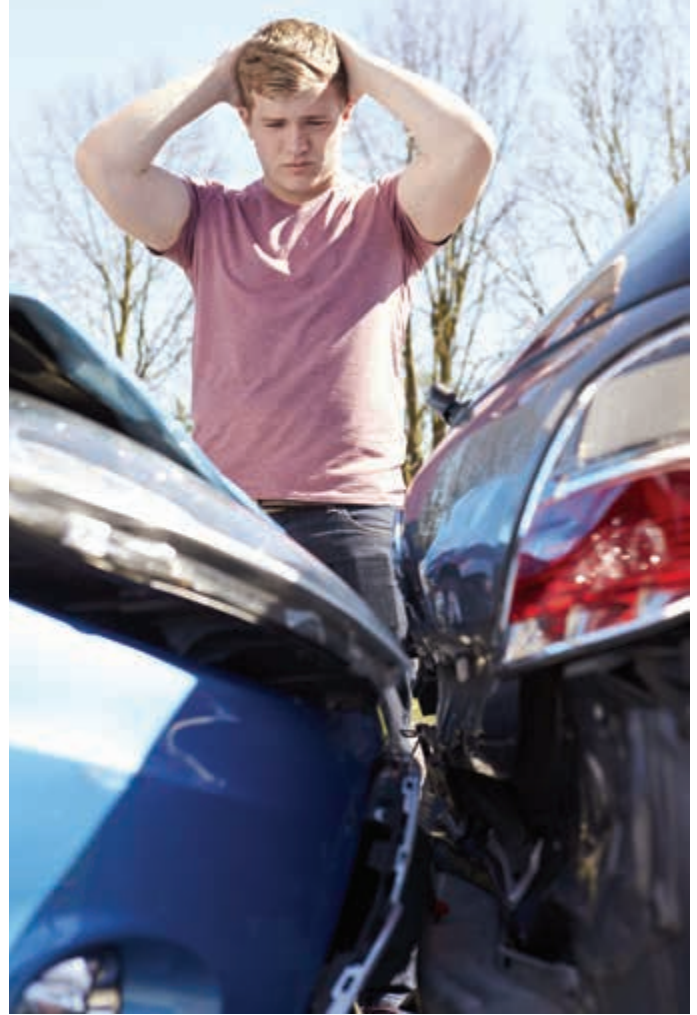
Sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları çeşitleniyor, dijital pazarlama ve direkt satış yöntemleri çoğalıyor. Peki sigorta şirketleri bu sürecin neresinde ve ne şekilde etkilenecekler? Belki de sorulması gereken asıl soru, sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarını çeşitlendirme stratejileri aslında ürün gamlarını yeteri kadar çeşitlendir(e) memelerinin bir sonucu mu? Bu soruya benim cevabım evet. Özellikle fiyat ve şimdilerdeki dağıtım kanalları rekabeti Türk sigorta sektörünün asıl ihtiyacı olan ürün ve teminat çeşitliliğini ikinci plana itiyor. Sigorta güvencesiyle tanışmamış kişilerin sigortacılık sistemine kazandırılması için dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesi bir yöntem olmakla birlikte, sektörde herkesin beklediği hızlı büyüme çeşitlendirilmiş ve zenginleştirilmiş teminat yelpazesıyla mümkün olacaktır. 📌



“Sigorta suiistimali yüzde 20’leri bulabiliyor,,

Bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de sigorta suiistimalleri yaşanıyor. Özellikle de oto kaza branşında... Sompo Japan Sigorta Hasar Grup Müdürü Volkan Altun, dünya genelinde ortalama yüzde 10-15 arasında hesaplanan sigorta suiistimal oranının Türkiye’de yüzde 20’lere ulaşabildiğine dikkat çekiyor...

Sigorta suiistimali aslında çok geniş bir konu. Sadece Türkiye’de değil dünyanın birçok ülkesinde yaşanıyor. Sigorta şirketleri bu tür olayları fırsatçılık suiistimali, kasıtlı suiistimaller ve organize suiistimaller gibi farklı kategorilere ayırıyor. Fırsatçılık suiistimallerinin toplumun ahlak yapısı ve kişinin etik değerleriyle de ilgisi var. Sompo Japan Sigorta Hasar Grup Müdürü Volkan Altun, bazen sigortalının etik değerlerinin hatta dini inanışının çok sağlam olmasına rağmen, sigorta suiistimali girişiminde bulunmakta bir sakınca görmediğine şahit olduklarını ve bunun şaşkınlığını yaşadıklarını söylüyor. Özellikle oto kaza branşında, tarafların kendi aralarında tutanak tanzimi uygulamasından sonra suiistimallerin daha da arttığı biliniyor. Volkan Altun, sigorta suiistimallerini önlemek için Hazine Müsteşarlığı Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) bünyesinde kurulan Sigorta Suiistimalleri Bilgi Sistemi’nde (SİSBİS) sadece bildirim yapılan suiistimallerin kaydının tutulduğunu belirtiyor. Sompo Japan Sigorta Hasar Grup



Müdürü Volkan Altun ile sektörün bu önemli sorununu konuştuk; bu konuda yapılan çalışmaları, alınan önlemleri öğrendik...

Türkiye’de sigorta suiistimalleri hangi düzeyde yaşanıyor?

Her ülkede olduğu gibi Türkiye’de de sigorta suiistimallerine her dönemde rastlanıyor. Çeşitli kaynaklarda dünya

genelinde sigorta suiistimal oranının yüzde 10-15 oranında seyrettiği ifade ediliyor. Türkiye için net bir veri olmamakla beraber, asgari hasar ödemelerinin yüzde 10-20 oranında suiistimal olduğu tahmin ediliyor.

Zaten oluşmuş bir hasarda, ilgili policeden yararlanan kişilerin maliyeti artırmakla ilgili girişimlerini “fırsatçılık suiisti-

mali” ve “ortalama suiistimal” olarak nitelendirebiliriz. Maliyet artırımı girişimlerini düzenli oyuncuların yapması ve fiktif hasarlar yaratılması-na ise “kasıtlı suiistimaller” olarak bakılıyor. Bir de içine birden fazla sigorta tarafının da girdiği suiistimaller var ki bunları da “organize suiistimaller” olarak nitelendirmek mümkün.

Suiistimaller daha çok hangi branşlarda yaşanıyor?

Tartışmasız en fazla suiistimal oto sigortalarında gerçekleşiyor. Özellikle tarafların kendi aralarında anlaşmalı tutanak tanzimi uygulamasından sonra bu alandaki suiistimaller daha da arttı. Aslında sigorta sahteciliğiyle ilgili ciddi cezalar olmasına rağmen, kamu gücü olamayan sigortacının bu konudaki ispat yükünü yerine getirmesi son derece güç olduğundan, bu konuda ülkemizde yeteri kadar caydırıcılık sağlanamamış durumda. Yine ispat yükü sorunu nedeniyle, yargı kararlarında sıklıkla aleyhte kararlar çıkması da suiistimal yapanları cesaretlendiriyor. Oto kaza branşını, yangın ve sağlık sigortaları izliyor. Son dönemde özellikle trafik branşındaki bedeni hasarlarda da özellikle hiçbir denetime tabi olmayan aracı kurumların da yönlendirmesiyle, sakatlık oranının abartılması veya gerçeğe aykırı raporlarla tazminat alma girişimleri de sektörün önemli sorunlarından biri haline gelmiş durumda.

Suiistimalleri önlemek için sigorta şirketlerinde özel bir birim var mı? Bu birimin suiistimal yakalama performansını ölçümleyebiliyor musunuz?

Hemen her şirkette suiistimal hasarlarıyla mücadele edebilmek için özel birimler kuruluyor veya bu konuyla ilgili kişiler çalıştırılıyor. Bu birimlerin suiistimal yakalama performansı sigorta şirketlerinin önemli performans göstergelerinden

Türkiye için net bir veri olmamakla beraber, asgari hasar ödemelerinin yüzde 10-20 oranında suiistimal olduğu tahmin ediliyor.



Volkan Altun

biri haline geldi. Her şirket kendi yöntemlerine göre bu performansı ölçümlüyor. Araştırma yoluyla tasarruf edilen hasarın, toplam hasara oranı en çok kullanılan ölçüm yöntemlerinden biri olarak görülüyor.

Suiistimalleri önlemek amacıyla çalıştığınız dış partner var mı? Bu kişileri neye göre seçiyorsunuz? Bu kişilerin başarı performansını ölçümleyebiliyor musunuz?

Biz Somp Japan Sigorta olarak özellikle oto branşında, hem frekansın sıklığı, hem hızlı sonuç almak hem de tecrübe-
rimiz daha verimli olduğuna gösterdiğinden, suiistimallerle mücadele konusunda çoğunlukla araştırmacı olarak iç kaynak kullanıyoruz. Zaman zaman dosyanın özelliğine göre konunun uzmanı bir dış araştırmacıyla da çalışılması mümkün. Bunların da performansı, dosya başına aldıkları sonuca göre ölçülüyor.

Hazine Müsteşarlığı'na bağlı, suiistimalleri önlemek için kurulan SİSBİS uygulaması sigorta şirketlerine nasıl destek veriyor? Beklentileri-

nizi karşılıyor mu?

Suiistimalde gözlenen artışın, dürüst sigortalıların ve sigorta sektörünün katlandığı maliyeti fazlasıyla büyütmesinin önüne geçmek isteyen Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezinin (SBM) bünyesinde 2009 yılında, Sigorta Suiistimalleri Bilgi Sistemi (SİSBİS) projesini hayata geçirdi. SİSBİS mevcut durumda sadece tespit edilen suiistimaller arasından sadece bildirimi yapılanların kaydını tuttuğu için gerçek suiistimal oranlarının küçük bir bölümünü yansıtıyor. Aslında SİSBİS sadece sigorta şirketlerinin değil bireylerin, özel ve tüzel kuruluşların da suiistimal vakalarının bildiriminde bulunabilmesine imkan veren bir veri tabanı olarak tasarlandı. Poliçelendirme aşamasında da birçok şirket bu verilerden etkin olarak yararlanıyor.

Daha çok hangi yöntemleri kullanıyorlar?

Suiistimali organize olarak yapanların kullandıkları yöntemler zamana göre değişiyor. KTT çıktığından bu yana gerçeğe aykırı kaza tutanağının taraflar arasında

tanzim edilmesiyle gelen suiistimal hasarlar önemli oranda arttı. Bununla mücadelede en önemli sorun, kazanın gerçeğe uygun olmadığını ortaya koysanız bile yargı sürecinde kazanın ispat edilmesi külfetinin sigortacıya yüklenmesi. Bu neredeyse imkansız olan durumun ispat edilmesi bir çok kez mümkün olmadığından, suiistimal olduğu açık olan dosyalarda da yargılama sonucu hasar ödemek zorunda kalınabiliyor.

Sigorta suiistimallerinin yoğunlaştığı bir bölge var mı?

Police ve hasar adetlerine bağlı olarak en fazla suiistimal adedi yine İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerde gerçekleşiyor.

Sigorta suiistimalleri, TCK'nın "Nitelikli Dolandırıcılık" başlıklı 158'inci maddesi kapsamında suç olarak değerlendiriliyor ve 2 yıldan 7 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılıyor.



Sigorta suiistimallerini meslek haline getirmiş bir kişi ya da gruba rastlandığında sektörel bir koordinasyon kuruluyor mu?

Özellikle organize suiistimal çetelerine karşı sektörün bir işbirliği içinde olduğunu söylemek mümkün. Belki de sektörde rekabetin olmadığı, şirketlerin birbirleri ile dayanışma ve işbirliği içinde olduğu yegâne alan suiistimalle mücadele diyebiliriz. Fakat bu daha çok bilgi ve tecrübe paylaşımı şeklinde. Birden fazla şirketi ilgilendiren vakalarda kimi zaman ortak çalışma yapıldığı durumlar da olabiliyor. Ancak bu ve benzeri takiplerin Merkezi Suiistimal Mücadele Yapılanması'na geçilmesi ve bu kuruluş tarafından yapılması halinde daha etkili olacağı görüşündeyim. Sektörün özellikle organize suçla mücadelesinde koordinasyon ve liderlik yapacak, bu konuda emniyet teşkilatı ve adli makamlarla işbirliği içinde olacak ve sigorta suiistimalleriyle ülke çapında mücadele yürütecek bir Merkezi Suiistimal Mücadele Yapılanması'na geçilmesi konusundaki çalışmalar devam ediyor.

Sigorta suiistimallerinin kanundaki cezai müeyyidesi nedir?

Türk Ceza Kanunu'nun "Nitelikli Dolandırıcılık" başlıklı 158'inci maddesi kapsamında suç olarak değerlendiriliyor ve 2 yıldan 7 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılıyor. Ancak burada asıl sorun cezaların uygulanamaması. Ne yazık ki çoğu kez bu suiistimalleri sigortacının kendi imkanlarıyla ispatlayabilmesi

mümkün olmuyor ve bu sigorta şirketlerinin kendi sorunları gibi algılanıyor. Bu sebeple kanunda yer alan cezai müeyyideler çoğu kez uygulanamıyor.

Police düzenlenirken suiistimal şüphesiyle police yapılmasının reddedildiği durumlar olabiliyor mu?

Her şirketin kendi risk kabul kriterlerine göre, suiistimal potansiyeli taşıyan sigortalılara karşı fiyatlandırma ve policelen-dirme konusunda farklı bir tutumu olabiliyor. Zaten sigorta şirketinde düzenleme aşamasında bir suiistimal olduğu bilgisi varsa, basiretli hiç bir sigorta şirketince police yapılması mümkün olmaz.

Sektörün dolandırılmasını engellemek ve caydırıcılık için önerileriniz neler?

Öncelikle toplumsal algının değiştirilmesi ve sigorta sahtekârlığının da önemli bir suç olduğunun tüm toplum tarafından algılanması lazım. Ancak mevcut durumda sigortacı suiistimal olduğunu bilse bile bunu ispatı ve delillerin toplanması son derece zor. Ayrıca ülkemizde suç delillerinin toplanması ve incelenmesini sağlayacak uzmanlaşma ve kriminal laboratuvarı da yetersiz. Bunun için emniyet birimlerinde ve yargıda sigorta suiistimalleriyle ilgilenen ihtisaslaşma olması gerekiyor. Birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi ülkemizde de Sigorta Suçlarıyla Mücadele Bürosu benzeri bir yapının kurulması çok faydalı olacaktır. Bu konuda, TSB ve Hazine tarafında bazı çalışmalar yapıyor, yakın gelecekte bu konuda önemli ilerlemeler kaydedileceğini düşünüyorum.

VAKIFBANK WORLDCARD'DAN BİR SÖZÜNLE 200 TL'YE VARAN İNDİRİM

VakıfBank Worldcard'ınızla 12 ay boyunca aylık harcama sözü verin, ilk ekstrenizde 200 TL'ye varan indirimler kazanma fırsatını kaçırmayın.

SÖZÜNLE KAZAN



Harcama Sözü	Ekstre İndirimi
500 TL	50 TL
1.000 TL	100 TL
1.500 TL	150 TL
2.000 TL	200 TL

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz



AXA'nın elementer performansı göz kamaştırdı



Fransız sigorta devi AXA da kârını artıranlar kervanına katıldı. Net kârın yaklaşık yüzde 10 artışla 4.06 milyar Euro'dan 4.48 milyar Euro'ya yükselmesinde 2013 yılında elementer branşlarda sağlanan yüksek performans etkili oldu. Böylece Asya'daki ekonomik yavaşlamanın etkisi de absorbe edilmiş oldu. Avrupalı diğer sigorta şirketleri gibi belirsiz piyasa ko-

şulları ve Euro bölgesindeki düşük faiz oranları AXA'nın varlık yönetimini ve yatırım performansını olumsuz etkilemişti. 2011 yılında yeni stratejik planını açıklayan ve hisse başı kârını yüzde 10 artırmayı ve 1.7 milyar Euro tasarruf etmeyi planlayan AXA, Avrupa ve Amerika kıtalarındaki yatırımlarıyla birlikte gelişen pazarlarda da yatırımlarını hızlandırdı. Ciro su 90.13 milyar Euro'dan 91.25 milyar Euro'ya ulaşan grup, hayat branşında yüzde 0.5 artışla 55.3 milyar, sorumluluk branşında yüzde 1.8 artışla 38.8 milyar, varlık yönetiminde yüzde 3.5 artışla 3.46 milyar Euro satış geliri elde etti. Operasyonel kâr yüzde 18 artışla 4.7 milyar Euro olarak gerçekleşti.

Hisse başına kâr payı getirisinin yüzde 13 artışla 0.81 Euro'ya ulaştığını vurgulayan AXA CEO'su Henri de Castries, son üç yılda belirledikleri stratejik plan çerçevesinde kârlılığı artırdıklarını, Çin ve Kolombiya gibi piyasalarda pazar paylarını pekiştirdiklerini vurguladı. De Castries, nihai hedeflerinin operasyonel verimliliğin artırılması olduğunu sözlerine ekledi.

Katar Sigorta, Lloyd pazarında

Katar Sigorta (Qatar Insurance), Antares Holding ve iştiraklerini satın alarak Lloyd's pazarında faaliyet göstermeye başladı. Söz konusu satın alma, Katar Sigorta şirketine ve aracılara Londra sigorta piyasasına, 1274 Sendikası aracılığıyla doğrudan ulaşma imkânı sağlayacak. Ayrıca Bermudâda bulunan reasürans piyasalarına da erişim mümkün olacak. Söz konusu satın almayla ilgili herhangi bir fiyat açıklanmadı. İşlemlerin 2014 yılının ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor.



BNP Paribas için sigorta stratejik önemde

2013 yılı sonuçlarını açıklayan BNP Paribas grubunda sigortacılık gelirlerinin önemi bir kez daha ortaya çıktı. Bankacılık faaliyetlerinden elde gelirleri bir miktar azalışla 38.8 milyar Euro'ya gerileyen banka, asıl dramatik düşüşü net kârında yaşadı. BNP Paribas'ın net kârı yüzde 26.4 düşüşle 4.8 milyar Euro oldu. BNP Paribas CEO'su François Villeroy de Galhau, Fransa'da çapraz satış yöntemiyle sigorta ürünleri pazarlanmasının kendileri için stratejik önemde olduğunu vurguladı. Dijital acentelik ağına dâhil olarak yeni bir satış modeli geliştirmek isteyen bankanın amacı müşterilerine sigortacılık alanında danışmanlık, satış ve projelendirme hizmetlerini de sunabilmek.



Swiss Re dedikoduları yalanladı

Swiss Re, Agnelli ailesi tarafından yönetilen bir fonun reasürans grubundan belli büyüklükte bir hisse alımı yapacağı yönünde piyasada çıkan dedikoduları yalanladı. Dünya çapında en önemli reasürans gruplarından biri olan Swiss Re'nin Zürih'te bulunan yönetim merkezinden yapılan açıklamada, piyasada sıkça dile getirilen satın alma iddialarının aksine Agnelli ailesi veya ailenin sahip olduğu şirketlerle herhangi bir satın alma faaliyeti içerisinde olunmadığı belirtildi.

Liberty'nin 2013 yılı net kârı 1.74 milyar dolar



Liberty, 2013 yılının son çeyreğinde 496 milyon dolar kâr açıkladı. Şirket, 2012 yılının aynı periyodunda 234 milyon dolar zarar etmişti. 2013 yılının tamamını 1 milyar 743 milyon dolar kârla kapatan Liberty, 2012 yılına göre yüzde 110 artış sağlamış oldu.

Liberty Mutual Insurance CEO'su David H. Long,

2013 yılında elde edilen finansal sonuçları kendileri için ciddi bir büyümenin işareti olarak değerlendirdi. Long, ilerleyen dönemlerde de belirledikleri alanlarda teknik kârlılık gözeterek büyümeye devam edeceklerini vurguladı.

Liberty, 2013 yılı son çeyreğinde prim üretimini ise 2012'nin aynı dönemine göre yüzde 5.3 artışla 8.78 milyar dolara yükseltti. 2013 yılının tamamında ise 35.22 milyar dolarlık net prim üretimine ulaşıldı.

Mapfre acentesine dolandırıcılık cezası



İspanya mahkemeleri, dolandırıcılık yaptığı belirlenen bir Mapfre acentesinin 15 bin Euro tazminat ödemesine karar verdi. Nisan 2013'te başlayan dolandırıcılık davasında acentenin bilgi

işlem uygulamalarını manipüle ettiği ve Mapfre'nin müşteriden tahsil edilmiş primi görüntüleyebilmesinin engellendiği ve dolayısıyla şirketin mali kayba uğratıldığı tespit edilmişti. Bu karar sektörde bir ilk olması ve emsal teşkil etmesi açısından büyük önem taşıyor.

Hannover Re, 2013 yılı hedeflerine ulaştı

Alman reasürans devi Hannover Re, 2013 yılının son çeyreğini 265.2 milyon Euro net kârla kapattı. Bu rakam, 2012 yılndaki 178.3 milyon Euro'ya göre yüzde 48 oranında artışa işaret ediyor. 2013 yılında yaşanan Sandy kasırgası nedeniyle 257.5 milyon Euro hasar ödemesi yapan şirket, bu yüksek maliyete rağmen 2013 yılı genelindeki kârını yüzde 5.4 artışla 895.5 milyon Euro ile beklentilerin çok üstüne taşıdı. Hannover Re'nin 2013 yılı faaliyet gelirleri ise yüzde 1.4 artışla 13.96 milyar Euro olarak kaydedildi.

Alman reasürörün 2013 yılı için temettü dağıtımı, bir önceki yıla göre yüzde 40 oranında artışla hisse başına 3 Euro olacak. Bu başarılı tablonun yanında şirketin operasyonel kârı, enflasyonun olumsuz etkisi ve bir önceki yıldan gelen etkenler sebebiyle 1.39 milyar Euro'dan 1.22 milyar Euro'ya düştü. Elementer branşta prim üretimi yüzde 1.3 oranında artarak 7.8 milyar Euro olarak gerçekleşti. Hayat ve sağlık branşlarında ise sigorta prim üretimi yüzde 1.4 artışla 6.1 milyar Euro oldu.

Hannover Re için 2013 yılı, Kanada ve Almanya'da yaşanan iklimsel felaketler nedeniyle sıkıntılı geçti. Andrea kasırgası şirkete 99.3 milyon Euro'ya, özellikle Almanya olmak üzere Avrupada gerçekleşen sel felaketleri ise 92.5 milyon Euro'ya mal oldu. 2013 yılının toplam katastrofik maliyeti 577.6 milyon Euro'yu buldu.



Aviva, 2.2 milyar sterlin kâr açıkladı

Aviva'nın 2013 yılı operasyonel kârı, 2012 yılına göre yüzde 6 artışla 2.05 milyar sterlin (3.34 milyar dolar) oldu. Ocak 2014'te yüzde 19'luk hissesi satılan Delta Lloyd'dan elde edilen gelir ise yıl sonu hesaplamalarına dâhil edilmedi. 2012 yılında kaydedilen 2.9 milyar sterlinlik zararın ardından Aviva, 2013 yılını vergi sonrası 2.2 milyar sterlin kârla kapadı. Aviva Plc CEO'su Mark Wilson, Aviva'nın kurumsal dönüşümünün hız kesmeden devam edeceğini, operasyonel kâr ve büyümeye odaklanmayı sürdüreceklerini açıkladı. Yıllık stratejilerine uymayan veya düşük kâr marjına sahip iş birimlerinden çıkmasının Aviva'ya hız, odaklanma ve daha iyi yönetim becerisi kazandırdığını belirten Wilson, "Sermayemizi ve dolayısıyla likiditemizi yüksek oranda artırdık. Yönetim kademelerimizi de güçlendirdik" dedi.



Reasürör payları düşmeye devam ediyor



Reasürans piyasasında 2014 yılı yenilemeleriyle ilgili süreç ve dolayısıyla şirketler arasındaki pazarlıklar hızlı başladı. Piyasa analizlerine göre reasürans piyasasında fiyatlar son 90 yılın en düşük seviyesinde gerçekleşecek ve Munich Re, Swiss Re, Hannover Re gibi büyük ve prim üretim kanallarını zenginleştirmiş reasürörler sektördeki ufak ölçekli diğer reasürans şirketlerden, prim ve kârlı üretim açısından daha avantajlı durumda olacaklar.

Özellikle son iki yılda sıklıkla gerçekleşen tayfun, sel ve deprem gibi doğal afetler reasürans sektöründe müşterileri daha düşük prim sunan şirketlerle çalışmaya itiyor ve yine özellikle emeklilik fonlarının getirdiği yatırım rekabeti fiyatlar üzerindeki baskıyı

artırıyor. Reasürans şirketleriyle anlaşma arayışındaki sigortacılar ise global risk yönetim faaliyetlerini iyileştirmeyi ve daha teknolojik modellemelerle reasürans stratejilerini pekiştirmeyi, böylece mali kaynak yönetimini ve sermaye yeterliliklerini daha etkin gerçekleştirerek, daha az reasürans ürünü kullanmayı amaçlıyorlar.

Reasürans firmalarının birçok sigorta branşında fiyatlama ve teknik kapasite sağladığına değinen Fransız reasürans şirketi Scor'un CEO'su Victor Peignete göre sektördeki kriz, sigorta şirketleri ve reasürans şirketleri arasında devam eden kontrat pazarlıklarından kaynaklanıyor. Sektörde reasürans fiyatlamalarının yüzde 25'e yaklaşan oranlarda düştüğünü belirten Peignete, büyük reasürans firmalarında bu oranın sadece yüzde 0.2 ile 1.5 arasında değiştiğine dikkat çekiyor. Willis Re Başkanı Paddy Jago ise küçük ölçekteki reasürans firmalarının bu fiyat dalgalanması sonucunda birleşme yoluna gideceklerini ve reasürans sektöründe büyük oyuncular olarak yollarına devam edeceklerini öngörüyor.

İngiltere'deki selin maliyeti 1.2 milyar sterlin



Güney ve Güneydoğu İngiltere'yi etkisi altına alan sel felaketlerinin maliyetinin 1.2 milyar sterline (pound) ulaşacağı açıklandı. Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, bu maliyetin sigorta şirketlerinin birleşik oranlarında yüzde 3-4 artışa yol açacağını ve şirket sermaye yeterliliklerini olumsuz etkileyeceğini öngörüyor. Fitch, sigortalı tabanını genişletmiş ve çeşitlendirmiş şirketler açısından bu finansal riskin çok ciddi boyutta olmayacağını düşünüyor. Ancak raporlanan hasarların yüksek tutarlarından dolayı sigorta şirketlerinin kârlılıklarının baskı altına gireceği, şirket alacaklarında riskin artacağı ve rekabetten dolayı düşen motor branşı primlerinin sektörü bekleyen diğer sorunlar olduğunu belirtiyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Allianz ciro rekoru kırdı



Dünya sigortacılık devi Allianz, 2013 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Grubun cirosu 110.8 milyar Euro ile rekor kırdı. Bu rakam aynı zamanda 2012 yılındaki 106.4 milyar

Euro'luk ciroya göre yüzde 4.1 artış anlamına geliyor. Allianz müşterilerinin sayısı ise dünya çapında 5 milyon kişi artarak 83 milyona ulaştı. Grubun operasyonel kârlılığı, şirket tarihinde görülen en iyi sonuçlardan biri olarak yüzde 7.8 artışla 10.1 milyar Euro'ya, net kârı da yüzde 14.6 artışla 6 milyar Euro'ya yükseldi. Hisse başına temettü dağıtımının 2013 yılı için yüzde 18 artışla 5.3 Euro olması bekleniyor.

Allianz SE CEO'su Michael Diekmann, zorlu politik ve ekonomik koşullara rağmen Allianz'ın 2013 yılında mükemmel sonuçlar elde ettiğini ve gelecek stratejilerini pekiştirdiğini açıkladı. 2013 yılında yaşanan iklimsel felaketlerden dolayı konsolide edilmiş gelirleri yüzde 0.7 azalışla 46.6 milyar Euro'ya düşen Allianz'ın operasyonel kârlılığı ise yüzde 14.2 artarak 5.3 milyar Euro oldu. Grubun hayat branşı prim gelirleri de yüzde 8.5 artışla 56.8 milyar Euro olarak kaydedildi.

Marsh & Mc Lennan Kaliforniya piyasasında



Marsh'ın iştiraklerinden Marsh & Mc Lennan Agency (MMA), Kaliforniya'da faaliyet gösteren broker Barney & Barney'i satın almak için anlaşmaya vardı. 1909 yılında faaliyet gösteremeye başlayan, bireysel ve kurumsal müşterilerine sigortacılık, risk yönetimi ve çalışan menfaatlerinin düzenlenmesi konusunda hizmet veren firma, 100 milyon dolarlık bir portföyün sahibi. 500 kişilik personel kadrosuyla MMA markası altında faaliyetlerini sürdürecek olan şirket, ABD güneybatı operasyonlarının yönetim merkezi olarak konumlandırılacak ve Barney & Barney CEO'su Paul Hering yönetiminde olacak. Marsh CEO'su Peter Zaffino, Barney & Barney'in Marsh bünyesine katılmasının bölgedeki stratejileri doğrultusunda MMA'yı hedeflerine daha da yaklaştıracığını düşünüyor. 2008 yılında kurulan MMA, bu tür satın almalarla kısa zamanda ABD'de faaliyet gösteren önemli brokerlar arasına girmişti.

Mapfre, uluslararası pazarlara duacı



İspanyol sigorta grubu Mapfre, 2013 yılını 790.5 milyon Euro net kârla kapattı. Bu rakam, 2012 yılına göre 18.7 artışa işaret ediyor. Bu olumlu sonucun özellikle uluslararası pazarlarda elde edilen başarılarından beslendiği belirtildi. Şirketin toplam cirosu yüzde

2.3 artışla 25.9 milyar, prim üretimi ise yüzde 1.2 artışla 21.8 milyar Euro olarak gerçekleşti. Uluslararası piyasalardaki sigortacılık faaliyetleri, Mapfre grubunun toplam prim üretiminin yüzde 72'sini, toplam gelirinin de yüzde 64'ünü oluşturdu. İspanya'da şirket varlıkları, piyasa ortalamasını ikiye katlayarak yüzde 6.2 büyüdü ve 27.9 milyar Euro seviyesinde oluştu. Mapfre CEO'su Antonio Huertas, kârlı büyümenin grubun çeşitlendirilmiş faaliyet yapısına ve uluslararası piyasalardaki varlığına dayandığını, bu özelliğinden dolayı İspanya piyasasında devam eden zorlayıcı koşulların Mapfre'nin kârlılığını olumsuz etkilemediğini açıkladı.

Çalışanları, AIG'nin sürpriz kârına sevinemedi



AIG, 2013 yılını beklentilerin üzerinde kârla kapattı. 2012 yılında 3.96 milyar dolar zarar eden ve 2013 yılındaki Sandy kasırgasından dolayı yüksek tutarda hasar ödemesi yapan grup, buna rağmen 1.98 milyar dolar net kâr açıklayarak herkesi şaşırttı. Ancak bu kâr haberinin ardından, Amerikan sigorta devi AIG'nin belirlediği stratejik planlar gereği dünya çapında personel istihdamının yüzde 3'üne karşılık gelen 1.500 kişinin iş akdini feshedeceği ve bu işten çıkarmaların genelde sorumluluk sigortaları biriminde olacağı açıklandı. 2008 yılında başlayan küresel kriz sonrasında faaliyetlerini ABD hükümetinden aldığı 200 milyar dolara yaklaşan yardımla devam ettirebilen AIG, bu yardımın büyük bir kısmını geri ödeyebilmişti. AIG CEO'su Robert Benmoshe, grup bünyesinde yürütülen yalınlaştırma çalışmaları sonucunda daha verimli, daha hızlı karar verebilen ve şeffaf bir yapıya kavuştuklarını, belirlenen stratejiler çerçevesinde ilerlemeye devam edeceklerini açıkladı.

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.

Hayatı ıskalamayın!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

BES'te yüzde 15 devlet katkısına ulaşmak için 10 yıl kalmanız gerekirken, hayat sigortasında eğer yüzde 35'lik vergi dilimindeyseniz her ödediğinizde yüzde 17.5 kazanıyorsunuz...

2013 tam anlamıyla BES'in yılıydı. 2013 öncesine göre üç yıllık performans sağladı; hem katılımcı sayısı açısından hem tahsil edilen tutarlar açısından... Ancak 2013'te hayat sigortasına haksızlık ettik. Ben de dahil... 17 Nisan kararlarıyla şekillenen süreçte değişen sadece BES değildi, aynı zamanda hayat sigortasında da ciddi bir revizyon yaşandı. Yüzde 25 devlet katkısı gündemi tek başına meşgul etti ki hayat sigortasının esamesini dahi görmedik, belki de görmek istemedik. Halbuki birçok açıdan hayat sigortası BES'e göre ilginç fırsatlarla geldi. Bir kere yüzde 5 olan vergi teşviki yüzde 15 gibi yüksek bir orana yükseldi. Tavan yine BES'teki gibi, yıllık brüt asgari ücret tutarını aşamıyor. Durum böyle olunca bazı açılardan hayat sigortası BES'ten daha avantajlı durumlar yaratabili-

yor. Nasıl mı? Şimdi isterseniz BES ile hayat sigortasını (birikimli) karşılaştıralım. Karşılaştırmaya teşviklerden başlayalım. Devlet BES'e yüzde 25 katkı veriyor tamam. Bunu artık sağır sultan da biliyor. İyi ama burada bir şey eksik. Devlet bu katkıyı en az 10 yıl sistemde kalan ve 57 yaşında sistemden ayrılanlara veriyor. Daha erken ayrılırsan daha az veriyor.

Gelin durumu netleştirmek için ödemeler (katkı payı/prim) üzerinden süreyi de baz alarak karşılaştıralım. Önceliği 2013'te olduğu gibi yine BES'e verelim:

Süre	Hak kazanılan gerçek oran (Azami)
0-3 yıl	Katkı payının % 0'ı
3-6 yıl	Katkı payının % 3.75'i
6-10 yıl	Katkı payının % 8.75'i
10 yıl, 56<	Katkı payının % 15'i
10 yıl, 56>	Katkı payının % 25'i

Görüldüğü üzere BES'ten erken ayrılanlar, örneğin üç yıl dolmadan ayrılanlar ödedikleri katkı payına ek bir devlet katkısı alamıyor. 3 ila 6 yıl arası kalanlar ancak alabiliyor ama o da yüzde 3.75... Süre uzadıkça, yaş kemale erince yüzde 25 gerçekten yüzde 25 olabiliyor.

Şimdi sıra hayat sigortasında. Tabi BES'e benzesin diye birikimli hayat sigortasında...

Hayat sigortasında vergi indirim usulü devam ediyor. Buna göre gelirin yüzde 15'ini aşmayan, yıllık brüt asgari ücret tutarına kadar olan bölüm gelir vergisi indiriminde kullanılabilir. Ancak ödenen primin yarısı vergi indirimi için kullanılıyor.

Buna göre yüksek vergi diliminde olanlar ödedikleri primin yarısı kadar avantajlı olabiliyor. Benzer tabloyu hayat sigortası için yapacak olursak durum şöyle gerçekleşiyor.

Bilindiği gibi vergi dilimleri yüzde 15, 20, 27 ve 35 şeklinde belirlenmiş durumda. Bu oranlar çerçevesinde süreden bağımsız olarak ödedikleri prime göre vergi indiriminden elde edecekleri avantaj;

% 15 için	% 7,5
% 20 için	% 10
% 27 için	% 13,5
% 35 için	% 17,5'e kadar yükselebiliyor.

Üstelik biraz önce dediğim gibi süreden bağımsız olarak.

BES'te yüzde 15 devlet katkısına ulaşmak için 10 yıl kalmanız gerekirken, hayat sigortasında eğer yüzde 35'lik vergi dilimindeyseniz her ödediğinizde yüzde 17.5 kazanıyorsunuz. Bekleme yok, ödüyorsunuz az vergi veriyorsunuz!

BES'e gösterdiğimiz ilgi, fırsatları ıskalamak adına dezavantajımız olmaya başladı. Bizden söylemesi!

Sağlıkla kalın



Güvenle sürdürülebilir hizmet.



BORLEASE

FILO YÖNETİMİ

www.borlease.com.tr



Belediyelerin sübvansiyonuyla ya da haftada bir kez oynandığı için tıklım tıklım dolan salonlara bakmayın, tiyatrodaki işler o kadar yolunda değil. Süheyl-Behzat kardeşler bile yüksek kira bedelleri nedeniyle soğuk düğün salonlarında prova yapmak zorunda kalıyor...



“Bize her yer tiyatro”

Türk tiyatrosunun büyük ustası, ünlü sanatçı Nejat Uygur’u kaybedeli yaklaşık dört ay oldu. “İnsanları güldürmek bende tutku oldu” diyen ve ömrünün 65 yılını sanata, tiyatroya adanmış Uygur, arkasında kendisi gibi tiyatroya gönlünü, emeğini veren oğulları Nejat ve Süheyl Uygur’u bıraktı. Baba Uygur’un deyişiyle “armut dibine düşmüştü” bir kere. 5 erkek kardeşten Süheyl-Behzat ikilisi öyle bir “perde” dediler ki kapatabilene aşk olsun. Ancak rolün kralını babadan öğrenen, sahnede büyüyen, seyirciyle bütünleşen, kalple oynayan Uygur kardeşleri sanat adına onurlu ama sanat dünyası

adına düşündürücü bir yerde bulduk. Çünkü gerektiğinde mangalda kül bırakmayan tiyatrocuların kapattığı kapıyı bir düğün salonu açmış onlara. İki kardeş prova yapabilmek için bildiğimiz düğün salonlarında çalışmaya başlamış; üşümek için üzerlerinde montları, ellerinde sıcak demlenmiş çayları, kalplerinde tiyatro aşkıyla... Bir ülkede tiyatroya bu kadar emek veren insanlar varken prova yapacak bir yerlerinin bile olmaması elbette insanı düşündürüyor ve üzüyor. Ama Uygur kardeşler her şeye rağmen “Tiyatro istenirse her yerde yapılabilir. Bu bir düğün

salonu olabilir, açık alan olabilir, her yer olabilir, yeter ki isteyin ve pes etmeyin” diyorlar. Akıllı Yaşam olarak bu sayımızda, saygıyla andığımız ve hepimizin gönlünde taht kurmuş usta oyuncu Nejat Uygur’un oğulları Behzat ve Süheyl Uygur’u konuk ettik...

Tiyatromuz hangi noktada? Neden tiyatro salonlarında değil de düğün salonunda prova yapıyorsunuz?

Behzat Uygur: Geldiğimiz noktaya bakın; sağ olsunlar tiyatro yapmamız için bize tiyatroyla alakası olmayan bir yeri açtılar. Artık biz provalarımızı bile turne şeklinde



Fotoğraf: Sinan Özel

yapıyoruz; bir gün burada bir gün başka yerdeyiz. Tiyatro adına belki olumlu hamleler var. Mesela tiyatro kültür merkezleri açılıyor ve bunların içinde gerçekten iyi olanları da var. Ancak bizde her şey maalesef yüzeysel oluyor. İçi dolmuyor. Bu, karni aç bir insana son moda, çok marka bir elbiseyi giydirmeye benziyor. Kültür merkezi yapmakla iş bitmiyor. Bazı istisnalar hariç 1970’li yıllardan bu yana tiyatro hep ihmal edildi. 1970’ler tiyatronun en sağlam olduğu dönemdi. 1980’den itibaren tiyatro maalesef biz tiyatrocuların ve tabii ki seyircilerin çabalarıyla ayakta kalmaya çalışıyor.

Prova için farklı yerlere kira mı



Nejat Uygur: “Bir gün tiyatronun ışıkları sönecek, zil sesleri susacak ve tiyatro perdesi sonsuza kadar üzerime kapanacak. İşte o zaman giderken tüm üzüntülerinizi yanımda götürerek size sadece kahkahaları bırakacağım.”

Ödüyorsunuz?

Behzat Uygur: Hayır kiralamıyoruz. Bir de provaya kira verirse işin içinden çıkamayız. Maalesef bazı tiyatrocu büyüklerimiz salonlarını kullanmak istediğimizde bizden çok yüksek kiraya bedelleri istediler. Bir düğün salonu sahibi ise “Gelin, istediğiniz gibi provanızı yapın” dedi. Tiyatro için prova her gün yapılır. Her

gün yüksek kiralar verirsiniz işin içinden çıkamazsınız. Ama içinde tiyatro aşkı varsa bir şekilde çözüm buluyorsunuz. Yeter ki tiyatro yapmayı isteyen ve gönüllü olun. Her yerde, her koşulda yapabilirsiniz.

Süheyl Uygur: Bu düğün salonunun sahibi gibi insanların olması çok güzel bir şey. Sonuçta bizim burada tiyatro yapmamıza izin vermeyebilir, o da belli bir kira bedeli isteyebilirdi. Hâlâ tiyatro sevdalısı, tiyatroyu seven insanların olması çok gurur verici. Onlar kültüre, sanata, sanatçıya hiçbir karşılık beklemeden destek veriyorlar. “1970’li yıllar tiyatronun en güzel dönemleriydi” dediniz. O

dönemle kıyaslarsanız olumlu ya da olumsuz neler değişti? Behzat Uygur: Olumlu değiştiğini söyleyemeyiz. Artık tiyatro seyircisi azaldı. Bu da belli bir tiyatro kültürümüzün olmamasından kaynaklanıyor. Biz biraz kolaycıyız ve bunu seviyoruz. Evde oturup bilgisayarın başında saatlerce vakit geçirmeyi sosyalleşme olarak kabul edenler var. Hâlbuki bu bir sosyallik değil aksine yalnızlık. Tabii bizim de içinde olduğumuz televizyon da tiyatro seyircisini azalttı. Kanallarda bitmek bilmeyen dizi furyası da... Yine de haftada bir gün oynadığınız bir oyunda salonu tıklım tıklım doldurabiliyorsunuz. Ama bu hiçbir zaman tiyatrunun iyi iş yaptığını göstermez. Hafta içi her gün oynadığınızda tiyatro salonunu doldurabiliyorsanız o zaman tiyatro iyi bir iş yapıyordur ve seyirci var demektir. Eskiden böyleydi. Her gün oynanır ve salonlar her gün dolardı.

Şu an doluluk oranı nedir?

Behzat Uygur: Haftada bir gün oynadığımızda tiyatro yine seyirciyle dolup taşıyor. Ama bu bizim için bir kriter değil. En fazla iki gün bu şekilde dolar. Üçüncü gün oynamaya kalksan aynı salon dolmayabiliyor. Hâlbuki istikrarlı olan aynı salonda oynayacaksınız ve haftanın 5 gününde 7 oyun bu salonun dolması lazım.

Süheyl Uygur: Aslında matine sureleriyle birlikte haftada 9 oyun bile olabilir.

Behzat Uygur: “Aman ne güzel doldurduk salonları” diye yazıyoruz ama haftada bir günü kriter alıyoruz. Yurtdışındaki örneklerine baktığımızda, havaalanından indiğiniz andan itibaren tiyatroyla karşılaşıyorsunuz. Panolarla, broşürlerle başlıyor oyun tanıtımları. Aynı şekilde biz de havaalanı-



Fotoğraf: Şinan Özel

na broşür koymaya kalksak canımızı okurlar. Bırakın havalimanını, Kadıköy'deki Süreyya Operası'nın binasına tiyatrunun afişini asmak istedik izin vermediler. Bu anlatılabilir bir durum

değil. Aslında bu konuda sadece siyasete, bürokrasiye yüklenmemek lazım. Biz millet olarak bir tuhafız. Aslında tiyatrocular olarak biz elimizden geleni yapıyoruz. Mesela kendi oyunumuza ya da sahnemize başka bir tiyatrunun afişini asabiliyoruz. Bunun bize hiçbir zararı olmaz. Kendimizi yüceltmek için de yapmıyoruz. Yeter ki tiyatroya seyirci gelsin; bizim ya da bir başkasının oyunu için fark etmez. Türkiye'nin her yerinde oynuyoruz. Yerel yönetimler tiyatro organizasyonları yaptıklarında, ücretsiz



Fotoğraf: Şinan Özel

YENİ PROJELERİ “DÜNYANIN SONU NOKTA NET”

Behzat Uygur, 1987 yılında Ankara'da babası Nejat Uygur'un “Hastane mi Kestane mi” oyunuyla profesyonel tiyatro hayatına adımını attı. Tiyatroculuktan önce 10 yıl kadar Galatasaray'ın genç ve amatör takımlarında futbol oynadı. Süheyl Uygur ise 15 yaşından itibaren tiyatrunun içinde. Onun hayatı hep tiyatro oldu. Aslında iki kardeş doğdukları andan itibaren Nejat Uygur Tiyatrosu'nda birçok oyunda yer aldılar. 22 yıl aralıksız tiyatro sahnelerinde boy gösterdiler.

“Şahane Pazar” adlı yarışma programını 8 yıl sürdüren Uygur kardeşler, bugüne kadar sunuculuk ve tiyatro alanında birçok ödül kazandılar. Hatta müzikle mizahı bir araya getiren “Abdülkadir” isimli bir de single çıkardılar. Bu single'ın satışları 100 bini aştı. Uygur kardeşler, önümüzdeki günlerde Nejat Uygur müzikali ve “Dünyanın Sonu Nokta Net” adlı bir oyunu sahnelemeyi düşünüyorlar.



olduğunda tıklım tıklım doluyor salonlar. Açık alanlarda oynadığımızda 10-15 bin kişinin geldiğini biliyoruz. Seyircinin merakı var. Yeter ki destek verilsin. Tabii yüzeysel destekten bahsetmiyorum. Para yardımı falan bütün bunlar hikâye. Bu başlı başına bir eğitim meselesi. Tiyatroların da kendilerini göstermesi için yeni alanların yaratılması lazım. Önümüzdeki günlerde seçimler var. Her yer partilerin afişleriyle dolu. Sıkıysa biz gidip bir yere tiyatro afişi asmaya kalkalım. Hemen kaldırıyorlar ve çok ciddi cezalar veriyorlar.

Süheyl Uygur: Evet, Behzat'ın da belirttiği gibi biz bir yere afiş asmaya kalksak, çok enteresandır deli gibi ceza veriyorlar. Bu gerçekten de bir eğitim meselesi. Biz yıllardır her fırsatta "ilkokuldan itibaren tiyatro dersleri verilsin" diye mücadele veriyoruz ama işte sonuç ortada...

Behzat Uygur: Eğitim çok önemli. Size bu konuda bir örnek vereyim. Geçenlerde Anadolu'daki bir üniversiteden öğrenciler geldi. Hocaları tiyatro söyleşisi yapmalarını istemiş. Fakat soruları o kadar kötü ve klişe ki. Gençlere sordum, "Bu soruları hocamız hazırladı" dediler. "Siz soru soramazsınız" demiş hocaları. Düşünsenize, gelenler ilkokul değil üniversite öğrencileri!

Süheyl Uygur: Madem soruları sen belirliyorsun, o zaman gel

"Şahane Pazar" adlı yarışma programını 8 yıl sürdüren Uygur kardeşler, bugüne kadar sunuculuk ve tiyatro alanında birçok ödül kazandılar.

kendin sor. Eline o kadar kötü soruları verip niye öğrencileri gönderiyorsun? Kısacası "eğitim şart" diyorsunuz. Peki bu işin eğitimini almayan biri tiyatro yapabilir mi? Eğitimsiz birçok insan dizilerde, sinema filmlerinde oynayabiliyor...

Behzat Uygur: Evet, herkesin tiyatro yapmaya hakkı vardır. Bakın tiyatro sahnesi çok misafirperverdir. Ama misafir de o sahnede ne kadar kalacağını bilmelidir. Tiyatro sahnesinde kimileri misafir, kimileri ev sahibidir. Biz sahnede yeteneği olmayan kişileri misafir olarak değerlendiririz. Çünkü tiyatro bir yetenek işidir. Onlar zaten bir süre sonra gitmelidir. Ev sahipleri ise tiyatronun gerçekten içinde olmalı ve tiyatrocuyu gibi yaşamalıdır. Bu işi her şeyiyle hissetmelidir. Çünkü tiyatro her şeye açıktır ve bunun kararını seyirci verir.

Süheyl Uygur: Evet, herkes tiyatro yapabilir. Bu meslek kimsenin tekelinde değildir. Ama çok zor ve meşakkatlidir.

Üç beş günde olacak bir iş değil. Yeni oyunculara şunu söyleyebilirim: Asla pes etmeyin. Biz babamızdan bunu öğrendik. Babam Nejat Uygur çok mücadele verdi, 65 yıl tiyatro yaptı. Bu kolay bir şey mi? 1930'lardan, 40'lardan itibaren bu ülkede çocuk oyunlarıyla başlayarak tiyatro yaptı. Bu işin en başlıca kuralı pes etmemektir.

Galatasaray'ın alt takımlarında futbol oynadığınızı, bir ara ağabeyinizle birlikte gazeteciliği de denediğinizi biliyoruz. Neden devamını getirmediniz?

Behzat Uygur: Evet, profesyonel tiyatroculuktan önce Galatasaray'ın genç ve amatör takımında futbol oynadım. Hatta amatörde şampiyonluk sevinci bile yaşadım. Sonra gazeteci de olmak istedim ama olmadı. Bir magazin gazetesinde başlayacaktım, çok istiyordum. Gittim görüştüm, onlar da istedi ama bir şekilde olmadı. Sonra Süheyl ve ben tanınmaya başladıktan sonra İzmir'deki Yeni Asır gazetesinde bir yaz boyunca tam sayfa verdiler bize. Güzel röportajlarımız oldu. Ancak İstanbul-İzmir arası gidip gelmek zor olduğu için devam ettiremedik. 📌

Hep menfaat, hep menfaat!



Musa Günaydin
Sigorta Eksperti
musagunaydin@gmail.com

Uluslararası Ticaret Odası'nın belirlediği sorumluluk sınır çizgileri ile sigorta poliçelerinin sağladığı himaye çizgilerinin başlama sınır noktası bazen ihtilaflara neden olabiliyor. Özellikle de FOB teslim şeklindeki sorumluluklarda...

Sigortanın temel prensiplerinden biri de hasar tazminatı alınacak sigortalı mal üzerinde menfaat sahibi olmaktır. Bu menfaatten faydalanılması içinse poliçe sahibi ile sigorta edilecek emtia veya sorumluluk arasında yasal bir bağ bulunması gerekiyor. Nakliyat sigortalarında gerek ithalat gerekse ihracata konu emtianın hasar görmesi durumunda, menfaat sahibinin

tespit edilmesi her zaman çok kolay olmuyor. Uluslararası Ticaret Odası'nın (ICC) yayımladığı ve uluslararası ticaretin belli bir standartta yapılmasını amaçlayan INCOTERMS'lerin sorumluluk sınır çizgileri ile sigorta poliçelerinin sağladığı himaye çizgilerinin başlama sınır noktası bazen ihtilafla konu olabiliyor. Özellikle çifte sigortanın söz konusu olduğu durumlarda menfaat sahibini tespit için bu iki kavramı birbirinden iyi ayırmak gerekiyor.

Sorumluluk alanı ve poliçe himaye çizgileri

Konuyu biraz daha netleştirmek gerekirse, diyelim ki Ankaradan Mersin Limanı'na nakledilecek emtianın burada gemiye yüklenerek Almanya'ya sevk edilmek isteniyor. Ancak Mersin'den Almanya'ya gemiyle yapılacak nihai seferine başlamadan önce yükü Ankaradan Mersin'e taşıyan kamyonun Ankara çıkışında kaza yapması sonucu emtia tamamen hasar görüyor.

Yapılan incelemede meydana gelen hasara konu malın FOB teslim olduğu, mal bedelinin alıcı tarafından peşin olarak ödendiği ve en geniş nakliyat sigortası olan ICC (A) Klot ile teminat altına alındığı görülüyor. Bu da demek oluyor ki emtia satıcının deposundan alıcının deposuna kadar sigorta poliçesiyle teminat altına alınmış durumda. Ancak FOB teslim şeklinde sorumluluk gemi küpeştesinden sonra başladığı için alıcının mal üzerindeki sorumluluğunun henüz başlamamış olduğu anlaşıyor. Peki bu durumda malın alıcısı, teslim şekline göre sorumluluk alanında olmayan fakat bedelini peşin ödediği emtianın hasar tazminatını alamayacak mı? İşte burada vurgulamak istediğim husus İNCO-TERMS sorumluluk alanı başlangıç çizgisi ile emtianın poliçe himayesi çizgisinin birbirinden farklı oluşu.

Konuyu FOB teslim şekli açısından yorumlayacak olursak, her ne kadar FOB teslim şeklinde sigorta dahil gözükmese de menfaat sahibi tarafların sigorta yapmasına engel bir durum yok. Bu teslim şekline göre emtia gemi küpeştesini (korkuluklarını) geçtikten sonra "sigortası olsun ya da olmasın" bütün sorumluluk alıcıya geçiyor. Yani bu noktadan sonra meydana gelecek her türlü hasar alıcının üzerinde kalıyor. Örneğimizdeki Ankara-Mersin arası 500 Kilometrelik mesafedeki hasarda sorumluluk FOB teslim şekline göre alıcıya geçmemiş olsa da ICC (A) Klot'a göre teminat başlangıç çizgisi Ankaradaki satıcının deposundan itibaren başlıyor. Alıcıdan ayrı olarak gönderici de Ankaradan Mersin'e kadar olan mesafeyi sigortalatmış ve bir çifte sigorta durumu olmuş olsaydı, hasar ödemelerinde yine menfaat hakkının kimde olduğu tespit edilecekti. Özellikle bir konuyu da belirtmekte fayda var ki taraflar arasında eğer anlaşma varsa, bir ihtilaf durumunda bu özel anlaşmalar menfaat sahibinin belirlenmesinde öncelik alabiliyor.



VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-elik, telekomunikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, glerine g katıyor.



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIęI



ACISELSAN
ACIPATAN SELLULÖZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM
ÇELİK



INNOTED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT



ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazaęa 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

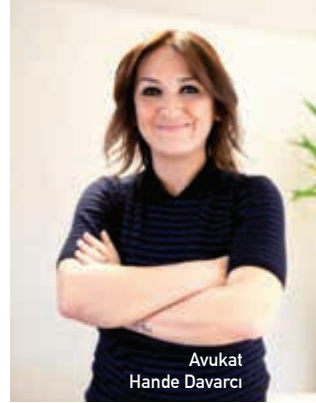
Kendiniz için de işçiniz için de sorumluluk sigortanızı yaptırın!

Özellikle iş kazaları sonucu yaralanma, maluliyet, ölüm gibi durumlarda önemi ortaya çıkan işveren sorumluluk sigortalarına ilgi yok denecek kadar az. Oysa primi küçük kapsamı büyük olan bu sigortalar, hem işveren hem de işçiler için hayati önem taşıyor...

Sigorta sektöründe son günlerin en çok konuşulan konularından biri de sorumluluk sigortaları... Sorumluluk sigortasını kısaca, işletmenizde meydana gelebilecek, bedeni ya da maddi zararlar sonucu talep edilecek tazminatlara ilişkin sorumluluklarınızı sizin adınıza üstlenerek, sizi sorumluluktan kurtaran gerçek ve çağdaş bir güvence olarak özetlemek mümkün. Bu poliçeyle işyerinde meydana gelebilecek iş kazaları sonucunda işverene düşecek yasal sorumluluk nedeniyle, işverenle bir hizmet sözleşmesi olan ve Sosyal Sigortalar Kanunu'na bağlı işçiler veya bunların hak sahipleri tarafından işverenden istenebilecek, Sosyal Sigortalar Kurumu'nun sağladığı yardımların üstündeki ve dışındaki tazminat talepleri poliçede yazılı teminat limitlerine kadar karşılanıyor. Ayrıca yine aynı kurum tarafından işverene karşı iş kazalarından dolayı açılacak rücu davaları sonunda ödenecek tazminat miktarı da bu poliçe kapsamında değerlendiriliyor.

Genel olarak işveren sorumluluk poliçeleri ne işe yarar, nerede devreye girer? İşte bu soruları avukat Hande Davarcı'ya yönelttik. İşçilerin uğramış oldukları iş kazaları neticesinde yaralanma, maluliyet, ölüm hallerinin bu poliçenin teminat tanımını oluşturduğunu söyleyen Davarcı, "Ölüm halinde mirasçıların hak kazanacakları destekten yoksun kalma zararları, maluliyet halinde

Avukat Hande Davarcı, sorumluluk sigortalarında henüz istatistiksel verilere yansiyacak düzeyde bir poliçeleşme oranı olmadığına dikkat çekiyor.



Avukat
Hande Davarcı

malul kalan işçinin hak kazanacağı maluliyet tazminatı ve tedavi giderleri de poliçe teminatından işverenin kusuru oranında karşılanıyor" diyor.

Sigortacılar sıcak bakmıyor

Peki sorumluluk sigortalarına ilgi ne düzeyde? Hande Davarcı, henüz istatistiksel verilere yansiyacak düzeyde bir poliçeleşme oranı olmadığına dikkat çekiyor. "Genel olarak şirketlerin teknik departmanlarıyla görüştüğümüzde sigortalanma oranının düşük olduğunu görüyoruz" diyor. Davarcı, işveren poliçelerinin sigorta şirketleri nezdinde primleri düşük ama hasar oranları

yüksek olduğu için tercih edilen ürünler olmadığını belirtiyor. İşveren

sorumluluk sigortaları Türkiye'de zorunlu değil. İlerleyen dönemlerde zorunlu poliçe haline getirileceği konuşuluyor. Ancak bu hususta netleşmiş bir bilgi de mevcut değil. Poliçenin zorunlu hale gelmesi, iş kazaları sonucunda mağdur kalan aileler ve işçiler adına olumlu bir gelişme olarak sayılacak.

En fazla iş kazası inşaatta

İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Meclisi tarafından yayınlanan verilere bakıldığında, ülkemizde en fazla iş kazasının meydana geldiği sektörün inşaat olduğu görülüyor. Büyüyen gayrimenkul pazarı bu artışı destekleyen en önemli veri... Altyapı ve konut inşaatlarındaki artış doğal olarak işçi sayısına da yansıyor. Bu istihdam açısından olumlu bir gelişme. Ancak ucuz işgücü yaratmak üzere planlanan bu yapılanma, beraberinde işçi sağlığı, iş güvenliği alanında gerekli tedbirlerin alınmamasını ve iş kazalarının oranının artmasını da getiriyor.

İş kazalarının en çok yaşandığı ikinci sektör taşımacılık. Ardından belediyeciliğin alt kolunda yer alan genel işler ve ağaç/kağıt sektörleri yer alıyor. Yine İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Meclisi verilerine göre sadece 2014 yılının ocak ayında 82 işçi hayatını kaybetti. Ölenlerin 5'i çocuk, 2'si kadın, 7'si de göçmen



işçiydi.

Tabii bunlar kayıt altına alınan ölümler. İnşaat sektöründeki işçi ölümlerinin yarısı yüksekte düşme sebebiyle yaşanıyor. 2013 yılında yaşanan toplam işçi ölümü ise oldukça çarpıcı. 1.235 işçi iş kazaları sonucunda hayatını kaybetti. Malul kalan işçilerin sayısı ise çok daha yüksek.

Hande Davarcı, ülkemizde işçi sağlığının sağlanması ve iş güvenliği için bir maliyet ayrılması gerektiğini vurguluyor. Davarcı, "İş güvenliğine ilişkin tedbirlerin alınıp alınmadığını denetlemek, iş kazalarında oranı düşürmek için alınan tedbirlerden biri. Bu da iş güvenliği denetim firmaları tarafından yapılıyor. Ancak bu denetim firmalarının atamaları de işveren tarafından yapılıyor" diyor. Davarcı, söz konusu atamanın yapılmasındaki serbestliğin firmalar nezdinde bağımsızlık ilkesine aykırı düşüğünü düşünüyor.

Sorumluluk sigortası şart

İş kazalarının ve işçi ölümlerinin oldukça yüksek olduğu Türkiye'de işveren sorumluluk sigortalarının bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor. Ancak Türkiye'de bu sigortaya talep olmaması, mağdur olanların sosyal güvenlik kurumlarına yönelmesine neden oluyor. Sosyal Güvenlik Kurumu, ölüm halinde işçi ailelerine gelir bağlıyor. Böyle durumlarda bağlanan gelirin toplam peşin sermaye değeri kusuru nispetinde işverene rücu edildiğini hatırlatan Hande Davarcı, bu noktada işveren sorumluluk poliçelerinin önemini şöyle anlatıyor: "Sigorta şirketleri nezdinde tanzim edilen işveren sorumluluk poliçeleri, gerek SGK tarafından yapılan rücu taleplerinde gerekse mağdur veya vefat eden işçinin ailelerine ödenen tazminatlar açısından işverenin kusuru oranında iştirak ediyor. Bu sebeple öncelikle meydana gelen bir iş kazasında işçi ve işverene ait kusur oranlarının tayin edilebilir olması önem taşıyor." 

ÖRNEK SORUMLULUK SİGORTALARI

İşveren sorumluluk sigortası: İşyerinde meydana gelebilecek iş kazaları sonucunda işverene düşecek yasal sorumluluk nedeniyle, işverenle bir hizmet sözleşmesi olan ve Sosyal Sigortalar Kanunu'na bağlı işçiler veya bunların hak sahipleri tarafından işverenden istenebilecek, Sosyal Sigortalar Kurumu'nun sağladığı yardımların üstündeki ve dışındaki tazminat talepleri poliçede yazılı teminat limitlerine kadar karşılanır.

Asansör kazalarında üçüncü kişilere karşı sorumluluk sigortası: Adresi poliçede



yazılı binada bulunan ve sözleşmeyle sürekli bakım altında tutulan asansörlerle ilgili asansör sahibi ya da işleticisini koruyan bu sigorta; meydana gelebilecek kazalar nedeniyle, üçüncü kişiler tarafından istenebilecek tazminatlara

ilişkin sorumlulukları poliçede yazılı teminat limitlerine kadar karşılar.

İşletme ve ürün sorumluluk sigortası:

Sigorta konusu işin yürütülmesi sırasında meydana gelen bir olay ve/veya sigortalı ürünün kullanılması sonucunda, sigortalıya, hatalı üretilen ürün dolayısıyla sorumlu tutulabileceği, bedensel veya parasal zararlardan kaynaklanabilecek tazminat taleplerine karşı güvence sağlar.

Mesleki sorumluluk sigortası: Mali müşavir, mühendis, mimar, avukat, hekim, gibi meslek sahibi kişilerin, mesleki faaliyetleri sırasında kusurlu ya da yetersiz işlemleri nedeniyle, üçüncü şahısların uğrayabilecekleri maddi veya bedeni zararlar sonucunda ödemekle yükümlü oldukları yasal tazminatlar bakımından koruma sağlar.

Üçüncü şahıs sorumluluk sigortası: Sigorta süresi içerisinde meydana gelen bir olay sonucunda, üçüncü kişilerin

ölmesi, yaralanması ya da sağlığının bozulması ve/veya üçüncü kişilere ait mallarda maddi zarar meydana gelmesi nedeniyle, üçüncü kişiler tarafından ileri sürülecek tazminat taleplerine karşı güvence sağlar.

Otel sorumluluk sigortası: Otel, motel



gibi tesislerin sahibi/ işletmecilerine, her türlü işletme faaliyetleri, işletmesi otel tarafından yapılmak kaydıyla spor aktiviteleri, animasyonlar ile çevre gezileri sırasında meydana gelebilecek kazalar

için güvence sağlar. Ayrıca asansör kazaları, gıda zehirlenmeleri, yangın, infilak dolayısıyla konaklayanların ve/veya diğer üçüncü kişilerin uğrayabileceği bedeni ve maddi zararlar nedeniyle yönetilebilecek yasal sorumlulukları güvence altına alır.



Reklam panoları sorumluluk sigortası:

Reklam, pano, levha, tabelalarının düşmesi, elektrik kaçırmaları gibi nedenlerle üçüncü kişilere verilebilecek maddi ve bedeni zararlara ilişkin sorumlular bakımından koruma sağlar.

Tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası:

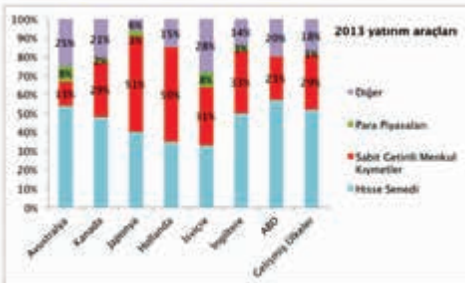
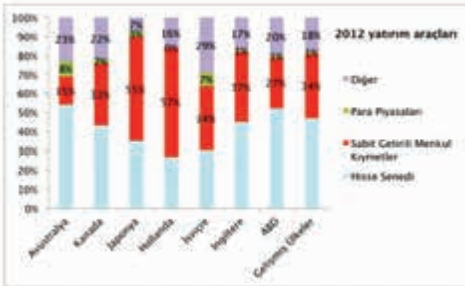
Yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanların, mesleki faaliyetleri nedeniyle, bu maddelerin doğrudan doğruya neden olduğu olaylar sonucu, üçüncü kişilere verilecek bedeni ve maddi zararlara karşı sorumluluklarını, poliçede yazılı sınırlara kadar güvence altına alır.

Emeklilik fonları sabit seviyor!



Alp Keler
Ak Portföy Genel Müdürü

Emeklilik fonları, 2013 yılında da ana yatırım aracı olarak tahvil, bono, eurobond gibi sabit getirili menkul kıymetleri tercih etti. 2012'de yüzde 66 olan bu enstrümanların payı geçen yıl yüzde 69'a yükseldi...



Türkiye emeklilik yatırım fonlarının tutarı 2013'te önceki yıla oranla yüzde 29 büyüdü. Geçen yıl, yüzde 25 devlet katkısının etkisiyle emeklilik sistemine yaklaşık 1 milyon yeni katılımcı dahil oldu ve BES'e dahil olanların sayısı 4 milyona ulaştı. Buna bağlı olarak, 2012 sonunda 20.4 milyar TL olan emeklilik yatırım fonlarının toplam büyüklüğü, devlet katkısı fonlarıyla birlikte 2013 sonunda 26.3 milyar TL'ye yükseldi.

2013, özellikle finansal piyasalarda dalgalanmanın arttığı ve gelişmekte olan ülkelerin global makro ekonomik dengelerden olumsuz etkilendiği bir yıl oldu. Buna rağmen devlet katkısı, BES'in beklenenin üzerinde büyümesini sağladı.

Bireysel emeklilik sistemi katılımcıları Türkiye'de geçmiş yıllara paralel muhafazakâr yatırım tercihlerini korudular. 2013 yılı hariç geçmiş dönemlerde hisse senedi yatırımlarının kademeli olarak artırıldığını gözlemliyoruz. Uzun vadeye odaklanan katılımcılar portföylerindeki kısa vadeli değer kayıplarına tahammül edebilirken, orta-uzun dönemde portföylerine daha fazla değer kattıklarını görüyoruz.

Hisse payı sadece bizde azalıyor

Towers Watson verilerine göre, 2012 sonu itibarıyla gelişmiş ülkelerde emeklilik yatırım fonlarında hisse senedi yatırımlarının payı ortalama yüzde 47 seviyesindeydi. 2013 sonunda bu oran yüzde 52 seviyesine çıktı. Bu artışta gelişmekte olan hisse senedi piyasalarında 2013 yılında yaşanan artışların (ortalama yüzde 24) da etkisi bulunuyor.

Türkiye'de ise aynı dönemde emeklilik fonları içerisindeki hisse senedi yatırımlarının payı yüzde 16'dan 14 seviyesine geriledi. Hisse senedi yatırım oranlarının bu değişiminde Mayıs 2013'te FED'in aldığı tahvil alımında azaltıma gideceği kararının ardından hisse senedi fonlarının değer kayıpları etkili oldu.

Tahvil, bono, eurobond gibi sabit getirili menkul kıymetlere yönelik yatırımlar 2013 yılında ülkemizde emeklilik fonlarının ana yatırım aracıydı. 2012'de yüzde 66 seviyesinde olan sabit getirili menkul kıymet yatırımları 2013 yılında yüzde 69'a yükseldi. Aynı yatırım araçlarının payı gelişmekte olan ülkelerde 2012 yılına göre 2013'te azalış gösterdi. 2012 yılında gelişmekte olan ülkelerde yüzde 34 olan sabit getirili menkul kıymet yatırımları oranı 2013 yılında yüzde 29 seviyesine geriledi.

Para piyasalarına yapılan yatırımlar geçen dönemde gerek gelişmekte olan ülke emeklilik fonlarında gerekse Türkiye'de ciddi bir değişiklik göstermedi. Gelişmekte olan ülkelerde 2012 yılında yüzde 1 seviyesindeki para piyasası yatırım araçlarının payı 2013 yılında da bu seviyeyi korudu. Türkiye'de de para piyasası yatırım araçlarının 2012'de yüzde 9 olan yatırım seviyesi 2013'te aynı kaldı.

Gelişmiş ülkelerde hisse senetleri, sabit getirili menkul kıymetler, para piyasaları haricinde kalan diğer yatırım araçları (kıymetli madenler, mevduat vb) 2013 yılında da 2012'deki yüzde 18 oranındaki yatırım seviyelerini korudu. Türkiye'de ise aynı yatırım araçlarının 2012'de yüzde 9 olan payı yüzde 8 seviyesine geriledi.

Yandaki tablolarda 2012 ve 2013 yıllarında gelişmiş ülkeler ve Türkiye arasındaki yatırım araçları dağılımındaki değişimi görebilirsiniz.

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



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



İhracatçıya 'Yeşil Hat' fırsatları

Rusya, bavul ticaretini önleyip ithalatı kayıt altına almak amacıyla 'Basitleştirilmiş Gümrük Hattı' (BGH) uygulamasını başlattı. Favor Trans Genel Müdürü Tamer Dinçşahin, Türkiye'de BGH konusunda tek yetkili şirket olarak önemli rekabet avantajı sağladıklarını vurguluyor...

Rusya, son yıllarda dış ticareti, özellikle de ithalatı kayıt altına alabilmek için mevzuatını sürekli yenileyip geliştiriyor. Bunun son adımlarından biri de "Basitleştirilmiş Gümrük Hattı" (BGH) oldu. "Yeşil Hat" olarak da adlandırılan bu uygulama, "bavul ticareti"ni, bir başka deyişle kayıt dışı ithalatı kayıt altına almayı amaçlıyor. Basitleştirilmiş Gümrük Hattı, Türk ihracatçılara yepyeni fırsatlar sunuyor. Vergi avantajından gümrük işlemlerine, bürokratik kolaylıktan zamanında ve güvenli sevkiyata kadar Türk



Tamer
Dinçşahin

ihracatçılara bir dizi kolaylık sağlayan Rusya, üç yeni gümrük kapısı açarak BGH sistemini teşvik ediyor.

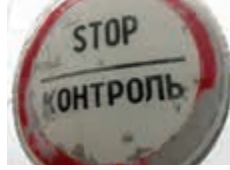
Türkiye ile Rusya arasındaki ticaretin güvenli ve yasal olması amacıyla geliştirilen BGH sistemiyle ilgili geçtiğimiz günlerde bir protokol imzalandı. Söz konusu protokolle Moskova Vnukovo Havalimanı'na ek olarak; denizyoluyla yapılan

ihracata Rusya'nın Karadeniz kıyısında bulunan Tuapse Limanı Gümrük Kapısı, karayoluyla batıdan ve doğudan gelecek mallar için Ukrayna sınırındaki Triyebortniye Sınır Kapısı ile Rusya-Gürcistan sınırındaki Yukarı Lars Sınır Kapısı 7 Şubat 2014 tarihinden itibaren ihracatçılara hizmet vermeye başladı.

Birçok kolaylık sağlanıyor

Basitleştirilmiş Gümrük Hattı sistemiyle Rusya, Türkiye'den bavul ticareti, yolcu beraberli vb isimler altında devam eden yaklaşık 8 milyar dolar civarındaki kayıt dışı ithalatını kayıt altına almayı amaçlıyor. Bu sistemi teşvik etmek için de bir dizi kolaylık sağlıyor. Öncelikle ticari bilgi ve belgeler, anlık olarak gümrük idareleri arasında paylaşılarak sistemin daha hızlı ve güvenilir olması sağlanıyor. Bu çerçevede, BGH kapsamındaki sevkiyatlarda güvenli paket (safe





Ukrayna sınırındaki Triyebortniye Sınır Kapısı ile Rusya-Gürcistan sınırındaki Yukarı Lars Sınır Kapısı 7 Şubat 2014 tarihinden itibaren ihracatçılara hizmet vermeye başladı.

package) adı altında talep edilen belge sunma uygulamasına da son veriliyor. Yine BGH kapsamında, “referans fiyat” uygulaması muafiyeti ve gümrük kontrollerinde muafiyet uygulaması da başladı. Bunun yanı sıra Rusya, Türk ihraç ürünlerine uyguladığı ‘asgari maktu gümrük vergisi’ni deri ürünlerinde kaldırdı. Ayrıca ortaya çıkabilecek sorunlara hızlı çözüm bulmak amacıyla, iki ülke gümrük idareleri temsilcilerinden oluşacak bir çalışma grubu kurulacak. Bu çalışma grubu sürekli temas halinde olacak ve BGH ile ilgili ihracatçılardan gelebilecek sorunlara hızlı bir şekilde çözüm üretecek.

Hedef 100 milyar dolar dış ticaret

Favor Trans Genel Müdürü Tamer Dinçşahin, Basitleştirilmiş Gümrük Hattı konusunda tek yetkili şirket olduklarını söylüyor. Dinçşahin, BGH sistemiyle önemli bir rekabet avantajı sağlandığını vurguluyor. Ardından da Türk ihracatçıları açısından hangi fırsatların oluştuğunu şöyle anlatıyor: “BGH deriden tekstile, kimyasaldan inşaat malzemesine, elektronikten gıdaya kadar bütün sektörlerde uygulanıyor. İki ülke arasında

BASİTLEŞTİRİLMİŞ GÜMRÜK HATTI’NIN AVANTAJLARI

- Gümrük noktalarında öncelik sağlıyor.
- Maddi avantajlarının yanı sıra pazarda rekabet şansını yükseltiyor.
- Gümrük muayenesinden muafiyet sağlıyor.
- Eximbank kredilerinden yararlanma imkanı sunuyor.
- Daha az bürokrasi, daha az belge, eksiklik halinde evrakların sonradan tamamlanabilmesi imkanı veriyor.
- Rusya gümrüğünde ‘referans fiyat’ uygulamasından muafiyet sağlıyor.
- Deri ürünleri, asgari maktu gümrük vergisinden muaf tutuluyor.
- Malların güvenli olarak ve zamanında teslim edilmesini sağlıyor.
- Kurulan veri giriş sistemi sayesinde malların nakliye sürecinin izlenmesi mümkün oluyor.
- Müşteriye teslimin zamanında ve şeffaf bir şekilde yapılabilmesini temin ediyor.

hedeflenen 100 milyar dolarlık dış ticaretin gerçekleştirilmesi için sistem basitleştirildi. Yeni gümrük kapılarının açılması ve ihracatı kolaylaştıran yeni uygulamalar Türk ihracatçısına yeni fırsatlar sunuyor. BGH sistemiyle yapılan ihracatta hem vergi avantajı hem de Eximbank’tan kredi imkanı sağlanıyor. Açılan yeni gümrük kapılarıyla ihracatçıya Rusya pazarına istediği bölgeden giriş imkanı sunuluyor. Birçok avantajlar rekabet gücü de artırılıyor.”

“Sigortasız iş yapmayız”

Peki Favor Trans’ın sigortaya ilgisi nasıl? Tamer Dinçşahin, günümüzde sigortanın faydalarının tartışılmaz olduğunu vurguluyor ve şirket olarak gerekli her türlü sigortayı yaptırdıklarını anlatıyor. Sigortasız iş yapmadıklarını söyleyen Tamer Dinçşahin, “İşyeri sigortalarından sorumluluk sigortalarına kadar her türlü sigorta teminatına sahibiz. Onun için gönülümüz rahat bir şekilde çalışıyoruz” diyor.



Sürdürebilir kârlılık



Ali Savaşman
Sandler Training

Mevcut müşterilerinizi
korumak için ne
yapıyorsunuz? Yılbaşında
ajanda, kalem;
bayramlarda tebrik
yetiyor mu?

Bir acente olarak hangisi size daha fazla para kazandırıyor? Mevcut müşterileriniz mi? Yoksa yeni müşteriler mi?

Beraber inceleyelim isterseniz...

1. Yeni bir müşteriyi kazanmak mevcut müşteriye hizmet vermekten 5 kat daha maliyetli.

2. Yeni bir müşteriden referans almak eski müşteriden referans almaktan daha zor.

3. Yeni müşteri sizle ufak ufak çalışmaya başlayacak, halbuki eski müşterinizin neredeyse tüm poliçeleri sizde.

Bu durumda maliyet ve gelir açısından eski müşteriniz daha kıymetli olmalı değil mi? Ve işte dürüstlük anı: Eski müşterilerimize bu değeri veriyor muyuz? Yoksa “nasılsa her şeyi yine benden yaptırarak” diye onun peşine düşmek yerine sürekli yeni müşteri adaylarının peşinden mi koşuyoruz?

Size bir şey sorabilir miyim? En yeni müşteriniz daha evvel hangi acentenden poliçelerini yaptıırıyordu? Peki onu nasıl kazandınız? Muhtemelen mevcut acentesinin ilgisizliğinden yakındı, sizin o sırada onun sıkıntılarıyla ilgilenmeniz onu mutlu etti ve “işte hak ettiğim muamele bu” diye hissettirdiniz.

Benzer bir durum sizin mevcut bir müşterinizle rakip acentelerden biri arasında gerçekleşebilir mi? Neden olmasın? Peki mevcut müşterilerinizi korumak için ne yapıyorsunuz? Yılbaşında ajanda, kalem vs yetiyor mu? Zira müşteriniz olmayanlara da bu hediyelerden gönderiyorsunuz değil mi? Bayramlarda tebrik? Onun için de aynı durum geçerli.

Beklemediği anlarda onları arayıp hallerini hatırlarını, memnuniyetlerini soruyor musunuz? Piyasalardaki herhangi bir gelişmeyi onları arayarak paylaşıyor musunuz? En basitinden yıllık poliçelerde makul bir süre öncesinde arayıp yeni dönemle ilgili sanki hiç müşteriniz değilmiş gibi, yeni bir müşteriyi kazanır gibi kendisiyle ilgileniyor musunuz? Siz yapmıyorsanız başkaları mutlaka yapıyor bilginiz olsun!

Müşteri takip programının önemi

Peki tüm bunlardan nasıl bir sonuç çıkarmalıyız? Güzel soru! Sorunuzu soruyla cevaplayabilir miyim? Satış ekibinize verdiğiniz önemi müşteri hizmetleri için veriyor musunuz? Yoksa müşteri hizmetleri sizce gereksiz, para harcamaktan başka işe yaramayan, aslında operasyon tarafından yapılabilecek bir iş mi?

Eğer ikinci şık seçtiyseniz devamını okuma zahmetine girmenize gerek yok! Size iyi bir ay dilerim.

İlk şık seçenler, bunun için bir müşteri takip programınız var mı?

Kimi ne zaman aradınız, ne konuştunuz, yeni ne teklif verdiniz, tekliflerin ne kadar satışa döndü, hangi sıklıkta ziyaretler yapıyorsunuz, bunların kaçını mevcut müşteri, kaçını müşteri adayı? Bu ve benzeri soruların cevaplarını internette bedava satılan ya da aylık küçük bir ücret karşılığı kiralayacağınız bulut CRM uygulamalarıyla verebilir hale geliyorsunuz. Lütfen bana “zaten sigorta şirketinin yazılımı var” demeyin. Acaba kaçınız o sisteme bilgileri tam olarak giriyor ya da güncelliyor? Biliyoruz ki müşteri mahremiyetini korumak için özellikle yapmıyoruz. O zaman size ait bir program olmalı ki müşterilerinizi düzenli takip edebilesiniz.

Müşteri takip programına (CRM) sahip olmak artık olmazsa olmaz. İnternetteki pek çok para kazandıran uygulama ya da sitelerin en önemli özelliği müşterilerin davranışlarını takip ederek onlara özel çözümler sunması.

Siz yapmasanız bile bilin ki birileri bunun için deli gibi çalışıyor. Sonradan “ben nerde yanlış yaptım” dememek için, bir uzmana danışıp bir an evvel müşteri hizmetlerine önem verin. Geciktığınız her saat bir müşterinizi kaybediyorsunuz!

Üzerinde düşünmenizi istediğim son bir soru: “En son ne zaman mevcut bir müşterinizden referans aldınız?”

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

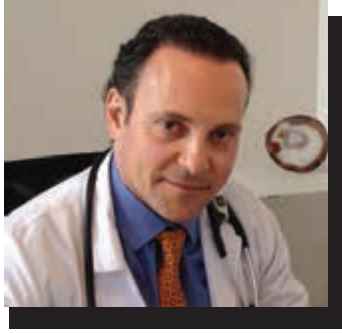
Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



Bahar alerjilerine nasıl hazırlanmalı?



Dr. Özgür Şamilgil

İstanbul Florence Nightingale Hastanesi Sağlıklı Yaşam Merkezi Direktörü

Ormanda 2 saatlik yürüyüş bağışıklık hücrelerinin kısa sürede artmasını, güçlenmesini sağlıyor. Bahar aylarında daha sık görülen soğuk algınlığı virüsleri, grip virüsleri kadar ağır hastalık yaratmıyor...



Bahar ayları alerji ataklarının en fazla olduğu dönemdir. Bulunduğunuz bölgenin bitki örtüsünü gezen arılar, size alerji yapan polen ve bitki tozlarına karşı koruyucu maddeler içeren bal üretiliyorlar. Bu nedenle araştırmalara göre polenlerden korunmak için yaşadığınız yörenin balı tercih edilmeli. Polen ve bitki tozları sabah öğle arası havaya daha fazla yayılıyor. Bunlara biraz alerjiniz varsa ve dışarıda spor yapacaksanız öğleden sonrası daha uygun oluyor. Büyüklerimizin yaptığı gibi kışın uzun süre kapalı kalan evimizde bahar temizliği yapmak gerekiyor, üstelik kışın alınan yağları yakmak için de egzersiz yerine geçebiliyor. Yastık ve yorganınızın 5 yıl kullanımdan sonra, ağırlığının 5'te 1'i akar, mayt, toz gibi alerjenlerden oluşuyor. Bu da bahar temizliğinin önemini açıkça ortaya koyuyor.



Yaşasın güneş açtı!

Güneş ışığına bağımlı D vitamini eksikliği, kas ve kemiklerde zayıflama, sinir sistemi bozukluğu, bağışıklık sisteminde önemli oranda zayıflamaya neden oluyor. Bu dönemde güneş ışığı hala yatay geldiğinden D vitamini üretimi için yetersiz kalıyor. Yine de güneş eksikliğine bağlanan, kış aylarında gelişen mevsimsel depresyon, parlak gün ışığına çıkılan bahar aylarında hızla düzelebiliyor. Bunun için güneş gözlüğü takmadan dolaşmak gerekiyor ki beynimiz daha çok mutluluk hormonu salgılayabilsin. D vitamini eksikliğinin öğrenilebilmesi ve gerekirse takviyesi için kan düzeyinin bilinmesi gerekiyor.

Canlanma(?) zamanı

Bahar, doğanın yenilenme, diğer bir deyişle üreme mevsimi, tüp bebek denemelerinde bahar aylarındaki olumlu hormonal değişim sayesinde daha başarılı sonuçlar alındığını gösteren çalışmalar var, gebelik şansınız yüzde 45 artıyor.

Soğuk algınlığı mı? Haydi, ormana koşmaya... Bahçeyle uğraşmaya...

Dış ortamlarda dolaşma ve egzersiz yapma şansınız artıyor, kışın hareketsizlik ve fazla beslenmeden aldığımız kiloları atmak için daha fazla kalori yakma fırsatını iyi değerlendirmek gerekiyor. Üstelik dışarıda, serin havada yapılan egzersizin, daha çok kalori yakmayı sağladığı gibi soğuğa dayanıklılığı artırdığı biliniyor. Japonya'dan bir araştırmaya göre, ormanda 2 saatlik yürüyüş bağışıklık hücrelerinin kısa sürede artmasını, güçlenmesini sağlıyor. Bahar aylarında daha sık görülen soğuk algınlığı virüsleri, grip virüsleri kadar ağır hastalık yaratmıyor. Ayrıca düzenli egzersiz yapanlar yüzde 50 daha seyrek yakalanıyor. Yakalandığında kendini



Fazla iştahla yeni gıdalara saldırmamak, azar azar tüketmek, kızartmadan yemek işe yarıyor. Fermente gıda olarak ev yapımı turşu, boza, kefir, yoğurt tüketimi de fayda sağlıyor.

yorgun hissetmiyorsa, egzersize devam etmekle yüzde 30 çok daha çabuk iyileşiyor. Mevsimsel ısı farkına uyum sağlamak için haftada en az 3 gün dışarıda 30-40 dakika yürüyüşe çıkmak gerekiyor. Bahçe işleriyle uğraşmak da benzer faydalar sağlıyor.

Bahar bazen de karın ağrıtıyor...

Bahar aylarında mide ülseri, reflü ve hazımsızlık şikayetleri bazı kişilerde artıyor. Buna değişen sebze ve meyvelere, sindirim sisteminin uyum sağlamakta zorlanmasının neden olduğu düşünülüyor. Fazla iştahla yeni gıdalara saldırmamak, azar azar tüketmek, kızartmadan yemek işe yarıyor. Fermente gıda olarak ev yapımı turşu, boza, kefir, yoğurt tüketimi de fayda sağlıyor. Üstelik sindirim sistemi, bağışıklık sisteminin çok önemli bir parçası olduğundan alerjik hastalıklardan korunmak için de probiyotik içeren bu gıdaları soframızdan ayırmamak gerekiyor. 🍌





Milliyetçilik: Türkiye'nin Çıkmazı

Erdoğan Aydın - Literatür Yayıncılık

333 sayfa

Milliyetçilik, işgal koşulları dışında sorun çözme yeteneğinden yoksun olup, dünyayı ve ülkeleri süren bir gerilime mahkûm etmektedir. Modern çağ tarihinin de gösterdiği gibi milliyetçilik, insanlığa ancak Ortaçağ'daki dinsel ideolojilerle kıyaslanacak denli büyük felaketler getirmiştir. Bütün savaşların yanı sıra sosyal bütçelerinin kısılması da, hep milliyetçilikle meşrulaştırılmıştır. Kısacası sorunlarımızı çözme bilinç ve sağduyumuzu tahrip ederek bizi öteki inanç ve halklara düşman eden bir ideoloji örneğidir milliyetçilik... İşte bu kitap, kâh tarihe gidip kâh günümüzde tartışılan sorunlara gelerek, milliyetçilikle şekillendirilmiş Türkiye'nin öyküsünü anlatıyor. "Egemenliğin kayıtsız şartsız millete ait" olduğunu bağırarak egemen söylemin ardında, gerçekte "milletin" nasıl güdüldüğü kontrol altında tutulduğunu gösteriyor. "Milletini ve ülkesini sevmek" sanısının aksine milliyetçiliğin, hak ve özgürlüklerimize yabancılaştırılmamızı sağlayan bir egemenlik ideolojisi olduğunu gösteriyor.



Ortaçağ (Barbarlar - Hristiyanlar - Müslümanlar)

Umberto Eco - Alfa Yayınları

960 sayfa

Dünya kamuoyunun gündemine Gülün Adı ve Foucault Sarkacı ile giren Umberto Eco'nun romanlarında ortaçağa sık sık yer verdiği biliniyor. Fakat ortaçağ üzerine sahip olduğu geniş bilgiyi kurgudan öteye taşıyan Eco bu sefer karşımıza ortaçağ tarihi uzmanı ve ansiklopedi yazarı olarak çıkıyor. Umberto Eco'nun danışmanlığında hazırlanan ve toplam dört ciltten oluşan Ortaçağ Ansiklopedisi'nin ilk cildi "Barbarlar, Hristiyanlar, Müslümanlar" adıyla Alfa Yayınları tarafından yayımlandı.

Umberto Eco bu kitapta, farklı disiplinlerde ortaçağ üzerine uzmanlaşmış isimlerle işbirliği yaparak; okuyucusunu sanat, tarih, edebiyat, müzik, felsefe, bilim ve teknik gibi başlıklar altında Avrupa uygarlığının söz konusu dönemdeki hikayesine doğru yolculuğa çıkarıyor. Kitap, Umberto Eco'nun ortaçağın ne olduğunu ya da kendi değişimiyle öncelikle ne olmadığını anlatan giriş yazısıyla başlıyor ve böylelikle kitaptan nasıl yararlanılması gerektiğinin ipuçlarını veriyor.



Devlet-i Aliyye - Osmanlı İmparatorluğu Üzerine Araştırmalar 2 (Tağayyür ve Fesad (1603 - 1656): Bozuluş ve Kargaşa Dönemi)

Halil İncalcık - İş Bankası Kültür Yayınları

544 sayfa

Halil İncalcık Devlet-i Aliyye'nin ilk cildinde, Osmanlı Devleti'nin bir beylikten güçlü ve köklü bir imparatorluğa dönüşümünün öyküsünü konu ederek geniş kitlelere ulaştı. Okuyucuların merakla beklediği ikinci cildin konusu, imparatorlukta padişahlık otoritesinin yok oluş sürecinde çeşitli odakların iktidarı ele geçirmek için verdiği mücadele... Halil İncalcık, dönemin tarihçilerinin "tağayyür ve fesad", yani bozuluş ve kargaşa olarak adlandırdıkları bu durumu, o çağın kaynaklarından ve az bilinen arşiv belgelerinden de yararlanarak günümüz okuyucusu için anlatıyor, yorumluyor.



Bize Umut Gerek

Başar Başarır - Can Yayınları

336 sayfa

O sırada, ayakkabısının altı delik, canı sıkkın, içinde büyük bir boşlukla caddeye yeni inmiş gazeteci cigarasını yakmak için durmuş, rüzgârı kolluyordu, siz görmediniz. Hemen önünüzde olup biten onca kepazeliğe durup bir an bile bakmazken görüyorsunuz. Ama siz görmediniz. Beşer, siz. Sizler. Beyaz bereli siyah teliği çektiğinde, canı uçmuş gazetecinin çelimsiz bedeni kuş gibi kaldırma düştüğünde, acemi bir işçinin döşediği çarpık taşlar üzerinde birikip gölgeşen o kan kıpırmızıydı, siz görmediniz. Beşer, siz. Hiçbiriniz. Hayatta üç şeye güven olmazmış. Bir tanesi şems-i şita, kış güneşi. Bize Umut Gerek, Başar Başarır'ın daha önce yayımlanmış üç kitabını buluşturuyor: Düzenboz (2012), Çıktığınız Hevesle İniniz (2004) ve 2004 yılında Sait Faik Hikâye Armağanı'na layık görüldüğü Getirin O Günleri Yakalım Bu Öyküleri (2003). Başar Başarır, yaşamın tüm rezil alışkanlıklarına, can sıkıcı değerlerine, dil-düzen takıntlarına sinir bozucu bir gülüşle yaklaşıyor; göz önünde bulunmayanı getirip okurun bir daha unutamayacağı bir biçimde masanın üzerine yerleştiriyor. Bize Umut Gerek, her okur için, Başarır'ı ciddi biçimde yeniden okumanın gerekliliğini kanıtlayan kırk öyküyü topluyor. Tam bir dil şenliği.

**Eğitim Güvence Sigortası ile
çocuğunuzun eğitimi
yarım kalmasın!**



Eğitim Güvence Sigortası ile çocuğunuzun geleceğini
1 yıldan 20 yıla istediğiniz vadelerde teminat altına
alabilir, beklenmedik durumlar karşısında eğitiminin
yarım kalmamasını sağlayabilirsiniz. Üstelik yalnızca bir
defa ödeme yaparak!

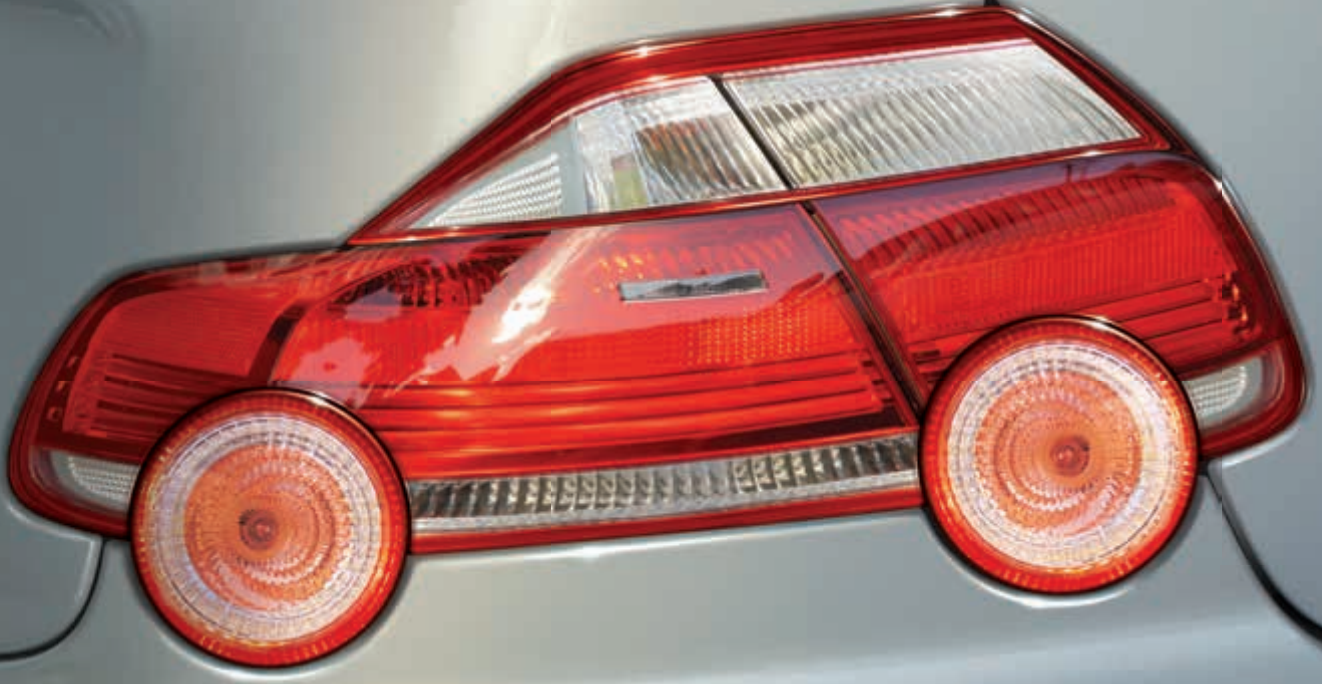
GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr