SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Aktüel Yaşam

Sigortalı hayat güvenli gelecek

KASIM 2014 SAYI: 43

BES



İKINCİ MAAŞ GERÇEK OLDU

KARAR ZAMANI

Düzenli maaş almak mı

Toplu para alarak sistemden çıkmak mı

Sistemde kalıp devlet katkısı almaya devam etmek mi



BES acenteye, acente BES'e muhtaç

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu: "Sektör bireysel ürünlerle büyüyecek"

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Siz olumsuzlukları kafanıza takmayın, hayatın tadını doyasıya çıkarın!

Gerisini bize bırakın.

Kafana takma sigortan Groupama!

0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr

Groupama

Barış Bekar bbekar@akilliyasamdergisi.com

AKILLI YAŞAM Kasım 2014



20 bin emekli

Türkiye'nin "ikinci emeklilik" kavramıyla tanışması aslında 2003 yılının sonunda başlamadı, çok daha eskilere dayanıyor. Bankalar, sigorta şirketleri ya da OYAK gibi kurumlarda çalışanlarının ikinci emeklilik planları vardı.

Hiç unutmam, bir sigorta şirketinin genel müdürü 40 yıl çalışıp da emekli olduğunda, görev yaptığı şirketin emekli sandığından 1 milyon liraya yakın para almıştı. Bu bir kamu şirketi olunca, olayın detaylarını bilmeyen muhalefet partili milletvekilleri tarafından meclis gündemine taşınan konu uzunca bir süre tartılmıştı.

Benzer tartışmalar, OYAK'tan emekli olan üst rütbeli subaylar için de yapılıyordu. Çünkü emekli olduklarında bağlı oldukları sandıklardan yüklü tutarlarda toplu para alıyorlar, bu da kamuoyunun dikkatini çekiyordu.

Peki bu paralar nasıl alınıyordu? 20 yaşında göreve başlayanlar kurumları tarafından kurulan yardım sandıklarına üye oluyor ve çalıştıkları süre boyunca maaşlarından belirli bir tutar (aylık ücretlerinin yaklaşık yüzde 10'u) kesiliyordu. Bu kesintiler o kişi emekli olana kadar sandık yönetimi tarafından değerlendiriliyor ve sonuçta da hatırı sayılı bir büyüklüğe ulaşıyordu.

İşte şimdi bu sistem BES'te uygulanıyor. Sadece katılım zorunlu değil. Ama anlaşılan o da olacak. Pilot uygulamaları başladı bile. Önümüzdeki dönemde BES'e katılım zorunlu, çıkış ise serbest olacak. BES şirketleri, enerjilerini insanları sisteme sokmaktan ziyade sistemde tutmak için harcayacak.

BES hem avantajlı hem de devlet destekli. Yüzde 25 devlet desteği veriliyor. Örneğin 26 yaşında 3 bin TL ücretle işe başlayan bir beyaz yakalı, aylık 300 lira tasarrufla BES'e dahil olursa 56 yaşına geldiğinde 250 bin liraya yakın para biriktirebilecek. Aynı şekilde 5 bin lira ücretle çalışan biri, aylık 500 lirayla sisteme girerse, yapılan projeksiyonlara göre 56 yaşına kadar 400 bin liraya yakın birikim yapabiliyor. Bunun da 150 bin liraya yakın kısmı devletin katkısından oluşuyor.

Sizce de bu sisteme girilmez mi? Bugüne kadar 5 milyona yakın kişi BES'e dahil olup toplam 26 milyar liralık birikim yaptı. Bu yılın sonu itibariyle sistemde 10 yılını doldurup 56 yaşına gelen 20 bin kişi emekli olacak. Kimi toplu para alacak, kimi emekli maaşı; kimi de sistemde kalıp devlet katkısından yararlanmayı sürdürecek.

İleride "keşke" dememek için düşünmeyi bırakın da kendinize uygun bir şirket aramaya başlayın...

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

Görsel Yönetmen
Halil Günüç
hgunuc@akilliyasamdergisi.com

Editör
Berrin Vildan Uyanık
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli, Burak Taşçı, Murat Soral, Sinan Özel (Fotoğraf)

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı Şirket
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Fax: 0212.238.72.07

Baskı: Bilnet Matbaacılık Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş. Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No. 16 Ümraniye / İstanbul Tel: 444 44 03
Dağıtım: Yaysat A.Ş







18



36



24



32



40



16

64

14 Tekafül umut vaat ediyor
58 milyar dolarlık İslami finans hacmiyle Suudi Arabistan, Malezya ve BAE'nin ardından üçüncü sırada yer alan Türkiye, İslami sigortacılıkta da iddialı...

36 Motoru kıstı, hayat dışında en hızlı büyüyen şirket oldu
Geçen yıl yüzde 40, bu yılın ilk 8 ayında da yüzde 80 büyüyen Türk Nippon Sigorta, motor branşının prim üretimindeki payını ise yarı yarıya azalttı...

18 "Sektör bireysel ürünlerle büyüyecek"
Ray Sigorta, kurumsal tarafı ihmal etmeden bireysel ürünlere ağırlık veriyor. Levent Şişmanoğlu, "Sektörü orta ve alt gelir grubunun ihtiyacına yönelik ürünler büyütecek" diyor...

40 9 soruda yangın sigortaları
Yangın sigortaları neleri kapsıyor, neleri kapsamıyor? Yangın sigortalarına ek sözleşmelerle terörle birlikte hangi riskler teminat altına alınabilir?..

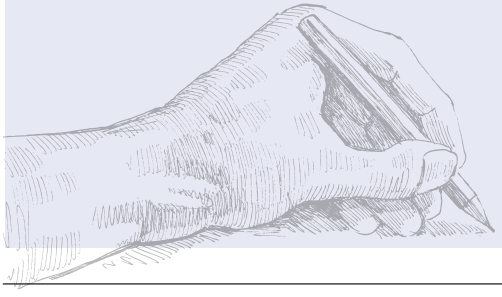
24 İkinci maaş gerçek oldu
2014 sonuna kadar BES'ten emekli olanların sayısı 20 bini geçecek. Katılımcılardan bazıları toplu para alıp çıkacak, bazıları belirli sürelerde maaş almayı tercih edecek, bazıları ise sistemde kalıp devlet katkısından faydalanmaya devam edecek...

56 Siber risklere karşı 300 Marshlı
Dünyanın en büyük sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh, yeni geliştirdiği Siber Risk Finansmanı Optimizasyon Modeli'ni Türk şirketlerinin de hizmetine sundu...

32 BES acenteye, acente BES'e muhtaç
Sayıları 17 bine dayanan sigorta acenteleri neden mutsuz? Banka kanalının rekabetinden bunalan acentelerin kazancı nasıl artırılabilir? BES, acenteler için nasıl ve hangi koşullarda avantajlı bir alternatif olabilir?

62 ERGO acenteleriyle büyüyecek
ERGO Türkiye, şu anda 1377 olan acente sayısının 2015 yılı sonunda 1560'a ulaşmasını hedefliyor. CEO Theo Kokkalas, "ERGO Türkiye olarak hedefimiz acentelerimizle birlikte büyüyen öncü bir sigorta şirketi olmak" dedi...

yazarlar



22 Dalkan Delican
Hepsi Burada Emeklilik Şirketi

44 Zeynep Turan Stefan
Amerika'nın kasırgası, Japonya'nın tsunamisi senin primini de etkileyecek!

58 Sinan Metin
Sektör otomatik katılım için heyecan duymuyor

60 Musa Günaydın
Müşterek avarya ya da ortak hasar


Esnaf Kardeşliği
GÖNLÜNE GÖRE ÖDE ESNAFIM
Akbank'tan 6 farklı ödeme seçeneğiyle her esnafın hesabına uyan bir kredi.
Siz de hemen bir Akbank şubesine uğrayın, ödemelerinizi gönlünüze göre yapın.
3 ay sonra ödemeye başla
6 ay sonra ödemeye başla
Taksit taksit öde
1 ay öde 1 ay ödeme
6 ayda bir öde
Son taksitte daha fazla öde
hızlı başvuru için
GONLUNEGOREODE yaz boşluk bırak T.C. kimlik numaranı 4425'e gönder.
Kredi, 50.000 TL ve 36 ay vadeye kadar olan taksitli ticari kredi başvuruları için geçerlidir. Kredi ödemeleri aylık eşit taksitler halinde, 2 ya da 6 ayda bir ödemeli, 3 ya da 6 ay ödemesiz dönemli ve kredi kullandırım tutarının %20'si son taksitte ödenecek şekilde eşit taksitli olabilecektir. Kredi talebi, tüm evrakların tamamlanmasının ardından başvuru değerlendirilerek olumlu bulunursa karşılanacaktır. Akbank, ürünün koşullarında değişiklik yapma, durdurma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi: www.akbank.com
www.akbank.com
AKBANK
sizin için

Anadolu acenteleri Kıbrıs'ta buluştu



Anadolu Sigorta'nın başarılı iş sonuçlarına ulaşan acenteleri ve Türkiye İş Bankası şubesi çalışanları, 9-14 Eylül tarihleri arasında Kıbrıs Bafra'daki Nuh'un Gemisi Oteli'nde bir araya geldi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in ev sahipliğinde düzenlenen etkinlikte acenteler, ortak bir platformda bir araya gelip karşılıklı görüş alışverişi yapma, öneri ve beklentilerini paylaşma imkanına sahip oldu. Bir hafta süren etkinlik ve toplantılar süresince yapılan değerlendirmelerin yanı sıra acentelerin Anadolu Sigorta ürünleriyle ilgili soru ve düşüncelerini doğrudan ilgili teknik müdürler ve üst yönetime iletme fırsatını yakaladıkları workshop'lar da yapıldı. Futbol, plaj voleybolu, tavla gibi spor karşılaşmaları ve çeşitli sosyal aktivitelerle zenginleştirilen programın gala gecesinde ünlü şarkıcı Ziynet Sali'nin hareketli şarkılarıyla eğlenen misafirler, yorgunluklarını atıp müzik dolu keyifli saatler yaşadılar.

Gala gecesinde ayrıca, performans ve kârlılık gibi çeşitli kategorilerde dereceye giren acente ve Türkiye İş Bankası şubelerine ödülleri sunuldu. Yine toplantılar esnasında düzenlenen etkinliklerde başarı gösteren katılımcılara hatıra niteliğinde hediyeler, plaketler ve madalyalar verildi.



Aduket filmine iki Kristal Elma düştü







Anadolu Sigorta, yayınlandığı dönemde büyük ilgi gören "Kaskosuz Sürücüye Aduket Şoku" viral reklam filmiyle 26. Kristal Elma Ödülleri'nde 2 Kristal Elma'nın sahibi oldu. Film, "Viral Proje" ve "En Yaratıcı Dijital Kökenli Kampanya" kategorilerinde ödüle layık görüldü. Ödül töreni Santral İstanbul'da yapıldı. Kristal Elma kazanan film, bir sokak röportajıyla başlıyor. Filmde "Bana bir şey olmaz!" diyen bir sürücünün başına gerçekten olmayacak bir iş geliyor ve Street Fighter oyununun meşhur karakteri RYU, aduketler (Street Fighter oyununda yapılan meşhur itme hareketi) eşliğinde sürücünün arabasını parçalıyor. Yayına alındıktan sonra dünyaca ünlü oyun blogu Kotaku ve Street Fighter'ın resmi Facebook hesabından da paylaşılan film, kısa sürede dünya çapında popülerlik yakaladı. Rabarba ajansı tarafından hazırlanan film, ilk yayınını takip eden birkaç 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.

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.

Ziraat Emeklilik 'koç' gibi yöneticiler yetiştiriyor



Ziraat Emeklilik, en önemli yatırımın insana yapılan olduğu noktasından yola çıkarak "Bir Yöneticiden Daha Fazlası Gelişim ve Koçluk" projesi yürütüyor. Bu sayede yönetici ve yönetici adaylarının tasarruf oluşturan veya gelir artıran projeler üretmesi amaçlanıyor. Ziraat Emeklilik İnsan Kaynakları ve İç Operasyonlar Bölümü Yöneticisi Ferhat Bozkır ile Eğitim Sorumlusu Barış Fesliyen yönetiminde, yönetici ve liderlerin şirket içinden yetiştirilmesi hedefi doğrultusunda ciddi çalışmalar yürütülüyor. Bozkır, eğitim projesinin Ziraat Emeklilik yönetici ve yönetici adaylarının liderlik becerilerini geliştirdiğini, şirkete katkı sağlayacak proje üretmelerine yardımcı olduğunu vurguluyor.

"Bir Yöneticiden Daha Fazlası Gelişim ve Koçluk" projesi üç aşamalı olarak yürütülüyor. İlk aşamada, kişilerin kendi gelişimlerini kendilerinin yönetebilmesi, değiştirebilmesi ve farkındalık yaratabilmesiyle ilgili çalışmalar yürütülüyor. İkinci aşamada, işin boyutuyla ilgili süreçler ele alınıyor. "Takım halinde problem nasıl çözülür?", "Nasıl işbirliği sağlanır?", "Nasıl iyileştirme yapılabilir?" gibi sorularla mevcut durum analizi yapılarak teorik ve uygulamalı vaka çalışmaları yapılıyor.

Üçüncü aşamada ise "Ekibimi nasıl yönetirim?" teması uygulamalı olarak işleniyor. Koçluk, toplantı yönetimi ve performans yönetimi gibi konular üzerinde durulurken, örnek olay ve rollerle somut ve ölçülebilir argümanlar oluşturuluyor. Bu aşamada ayrıca, tüm yönetici ve yönetici adaylarının bölümlerinde birlikte çalıştıkları çalışanlara koçluk yapabilmesi amacıyla koçluk eğitimlerine de tabi tutuluyorlar. Birebir koçluk seanslarıyla şirket çalışanlarına yöneticilerinden, etkin ve verimli bir şekilde nasıl çalışarak şirket kârlılığına katkıda bulunabilecekleri hususlarında koçluk verilmesine imkân tanınıyor.

Ferhat Bozkır ve Barış Fesliyen, bu üç aşamalı çalışma sonucunda geliştirilen projeler sayesinde, yönetici ve yönetici adaylarının koçluk seanslarıyla önyargılarından arınarak nasıl proaktif hale gelebileceklerini kendilerinin bulmasına yardımcı olunduğunu belirtiyorlar. Bu sayede Ziraat Emeklilik yönetici ve yönetici adaylarının kendi farkındalıklarını görerek, gelişim yolculuklarında ortak kurumsal paydada buluşmalarına katkı sağlandığını vurguluyorlar.

Liberty Sigorta oto dışında da iddialı



Yaşar Fıstıkçı

Gerek dünya gerekse Türkiye'de ağırlıklı olarak bireysel ve KOBİ müşterilerine hizmet veren Liberty Sigorta, yeni ürün gruplarını da bu hedef kitlelere göre geliştiriyor. Liberty Sigorta Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, "Sigorta sektöründe esas olan müşteri memnuniyetidir. Müşteri memnuniyetinin sağlanması ise doğru ihtiyaca doğru önlemin alınmasında gizlidir. Doğru ihtiyaçlara dokunabilmek için de şirketin ürün yelpazesini genişletmesi gerekir. Liberty Sigorta olarak biz de bu doğrultuda oto grubu ürün yelpazemizde yarattığımız ivmeyi, özellikle 2013 yılının son çeyreğinden itibaren oto dışı branşlardaki ürünlerimizle daha da hızlandırmak için ürünlerimizi sil baştan oluşturup, bununla birlikte iş süreçlerimizi kolay iş modellerine göre yeniden tasarladık. Buna bağlı geniş kapsamlı işyeri, konut ve diğer branşlarda; süreç, teminat ve komisyon farklılığını da gözeterek yeni paketler piyasaya sunduk" dedi.

Liberty Sigorta, ürünlerin geliştirilme sürecinde acente ve müşterilere yönelik pazar araştırmaları da yapıyor. Fıstıkçı, bu araştırmalar sonucunda sigorta ihtiyaçlarını belirlediklerini ve bu ihtiyaçlara uygun teminat çözümleri oluşturduklarını belirtti.

sigortayeri.com

En kolay sigorta
parmağının ucunda!



EN BOL SEÇENEK

EN UYGUN FİYAT

EN KOLAY SİGORTA

12/13 03.020.B645-00

Sigorta şirketlerinin karşılaştırmalı fiyatlarına ulaşın,
size en uygun olanı seçin, 3 dakikada sigortalanın.

Sigortayeri'nden alınır!

/sigortayeri /sigortayeri | www.sigortayeri.com | 444 10 50

Sigortanın adresi sigortayeri

AXA'nın 3 çevreci silahşörü sahaya çıktı



AXA Araştırma Fonu, National Geographic ile bir işbirliği başlattı. Söz konusu işbirliği, insanları çevre risklerine karşı bilinçlendirmeyi amaçlıyor. AXA Araştırma Fonu tarafından desteklenen üç araştırmacı, insanları olağanüstü hava koşullarına karşı daha iyi korumak için yaptıkları araştırmaları National Geographic'ten Jonathan Waterman'la birlikte bir programda paylaşıyorlar. Bu öğretici yayınlarda araştırmacılar, iklim değişikliklerinden kaynaklanan doğal afetlerden bireysel ve toplumsal olarak en iyi şekilde korunmak için gözlemlerini ve bilgilerini anlatıyorlar.

İklim değişikliklerine bağlı olağanüstü hava olayları gün geçtikçe dünyamızın geleceğinde daha önemli bir rol oynuyor. AXA Araştırma Fonu tarafından desteklenen araştırmacılar, bu etkileri önceden nasıl tahmin edebileceğimizi, toplumları nasıl daha hazırlıklı hale getirebileceğimizi ve yetkili makamların olası sel felaketlerini daha iyi kontrol edebilmesi için altyapıyı nasıl iyileştirebileceği gibi konulara cevap arıyor.

AXA Araştırma Fonu, 2007 yılından beri her yıl öncelikli olarak yaşam riski, sosyo-ekonomik riskler ve çevresel riskler konularındaki araştırma projeleri yürütüyor. Fon, bilimsel araştırmaların katkısıyla bu tür riskleri anlamayı ve azaltmayı hedefliyor. 30 ülkedeki 227 akademik eğitim kuruluşunda 410 araştırmacı bu fondan faydalanıyor. Fonun destek olduğu araştırmalar arasında 2013 yılında da 2012'de olduğu gibi Türkiye'den de bir araştırma yer alıyor.

ERGO Türkiye'ye iki ödül birden



ERGO Türkiye, Türkiye Araştırmacılar Derneği'nin düzenlediği Baykuş Ödülleri'nin "Meraklı Baykuş" kategorisinde "Gümüş Baykuş", Reklamcılar Derneği tarafından düzenlenen 26. Kristal Elma Yaratıcılık Festivali En İyi Açıkhava Uygulaması kategorisinde de "Gümüş Elma" ödüllerinin sahibi oldu.

ERGO Türkiye, Meraklı Baykuş kategorisinde "Acente Verimlilik Araştırması" ile ödüle layık bulundu. ERGO Türkiye, VERA işbirliğiyle acentelere daha yakın olmak, geri bildirim toplamak, ERGO ile çalışma kriterlerini, ihtiyaçlarını ve daha iyi koşullarda nasıl çalışılabileceğini istatistiksel anlamda ortaya koymak amacıyla bu araştırmayı yapmıştı.

ERGO Türkiye, Turkcell işbirliğiyle ise Akıllı Kadınlar Kulübü üyelerine özel "Ev Sigortası ve Ev Destek Hizmetleri" kampanyası düzenlemişti. Bu kampanyanın tanıtımı için kadınların gündelik hayatlarında önem verdikleri ve zarar görmesini istemedikleri şeyleri korumak için kullanılan "paketlemek" yönteminden yola çıkılmıştı. İstanbul Beşiktaş'ta müstakil bir ev, tamamen hava kabarcıklı ambalajla sarılarak "Evinizi korumanın daha akıllıca bir yolu var" mesajını içeren dev bir sticker ile ve 1 ay boyunca teşhirde kalmıştı. İşte bu kampanya da 26. Kristal Elma Yaratıcılık Festivali'nde "Gümüş Elma" ödülüne layık görüldü.

BNP Paribas Cardif'in dijitali C-Section'a emanet



"Değişen Dünyanın Sigortası" vizyonuyla katılımcılarına fark yaratan ürün ve hizmetler sunmayı amaçlayan BNP Paribas Cardif Türkiye, dijital pazarlama ve sosyal medya hizmetleri için Türkiye'nin önde gelen dijital ajanslarından C-Section ile anlaştı.

Dijital faaliyetlerine geçen yıl itibarıyla hız veren ve katılımcılarıyla dijital platformdaki kampanya ve tanıtım faaliyetleriyle daha çok buluşmayı hedefleyen BNP Paribas Cardif Türkiye, C-Section ile yaratıcı ve etkileyici projeler geliştirmeyi amaçlıyor. 2004 yılında kurulan ve 2013'te dünyanın en büyük reklam gruplarından WPP'ye katılan C-Section'ın müşterileri arasında Coca-Cola, Vodafone, Arçelik, Türkiye Ekonomi Bankası, Efes Pilsen gibi markalar bulunuyor.



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

Liberty Sigorta®

"9-6 çalışan insanlar sigortayı internetten alacak"

Aktif Bank Genel Müdürü ve Sigortayeri Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir, sigortacılığın online satışlarla daha hızlı yaygınlaşacağına inanıyor. Halisdemir, "Teknolojinin geliştiği günümüz koşullarında, dijitalleşme konusunda geç kalan sigorta sektörü bu eksikliği hızla kapatarak geniş kitlelere kolaylıkla ulaşacaktır" diyor.

Önder Halisdemir, Türkiye'de online sigortacılığın henüz yeteri kadar gelişmediğinden hareketle ve bunu kabul edilemez buldukları için Aktif Bank olarak bu konuda Sigortayeri yatırımını yaptıklarını hatırlatıyor. Ardından da sektörün durumu ve Sigortayeri'nin hedeflerini şöyle anlatıyor:


Önder Halisdemir

"Türkiye'nin en büyük yatırım bankası olarak Türkiye'nin değerlerine yatırım yapmayı bir görev olarak gördük ve Sigortayeri'ni kurduk. Hedefimiz Türkiye'nin değerlerine sahip çıkıp sigortacılık konusunda bir dünya markası yaratmak. Online sigortacılık Türkiye'de yeteri kadar kullanılmıyor. Bu alanda hizmet veren birkaç şirket vardı ama gerek vatandaş gerekse sigortacılar açısından yeterli hizmet verilemiyor, katma değer yaratılamıyordu. Online sigortacılık, sigorta anlayışı Sigortayeri ile değişip gelişecek. Önümüzdeki dönemde TV, yazılı ve görsel basın ile sosyal medyayı çok aktif bir şekilde kullanacağız. Sigortayeri'nin çalışmalarından, verdiği hizmetlerden sigorta şirketleri ve vatandaşlar menfaat sağlayacak."

Halisdemir, sigortacılığın sadece acenteler üzerinden gelişemeyeceğine de değiniyor ve "Bu yapı günümüz insanın ihtiyaçlarını yeterince karşılayamıyor. Şehirli insan sabah 9'dan akşam 6'ya bir işyerinde çalışıyor. Mesai saatleri içinde fırsat bulamadığı için sigorta ve benzeri ihtiyaçlarını online, internetten karşılamak istiyor. Tabii acenteler yine önemli olmaya devam edecek, ileride sigorta dışında başka birçok iş de yapacaklar" diyor.

İlk Hızlı Destek İstasyonu Ümraniye'de açıldı



HDI Sigorta, kaza sonrası araçla ilgili bütün işlemlerin uzman kadrolar tarafından yürütüldüğü Hızlı Destek İstasyonu zincirinin ilk halkasını, acente ve brokerlerinin de katılımıyla İstanbul Ümraniye'de açtı. Müşteri memnuniyetinin ancak hasar sonrası sigortalıların yanında olarak sağlanabileceğine inanan şirket, bu istasyonları önümüzdeki yıldan itibaren başta İstanbul olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaştıracak.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, açılış konuşmasında Hızlı Destek İstasyonu projesinin müşteri memnuniyetinin artırılmasına hizmet edecek bir uygulama olduğunu, müşteri memnuniyeti arttıkça aracıların memnuniyetinin de artacağını vurguladı. Hancıoğlu,



başarısızlığa tahammülü olmayan, genç ama tecrübeli bir ekip olduklarının altını çizerken HDI Sigorta acentelerine de şu mesajları verdi:

"Çok net söylüyorum, burada sizlere, acentelerimizin katkılarına ihtiyacımız var. Projenin başarıya ulaşması ancak acentelerimizin gönülden desteğiyle olacaktır. Başarılı olabilmemiz için bu işe önce sizler inanacak ve destek olacaksınız. Bu proje daha başlangıç; kısa bir süre sonra ilgi çekici, ses getirecek yeni projelerimizi de duyuracağız."

Hızlı Destek İstasyonu'nda uzmanlar tarafından aracın hasar tespiti yapılırken müşteriye sınırsız süreli ikame araç veriliyor. Hasar tespiti yapılan araç, müşteriyle mutabakata varıldıktan sonra ilgili özel anlaşmalı servislere yönlendiriliyor ve en hızlı biçimde tamirat yapılıyor.

Ödüllerimizle başarımızı koruyoruz!

26. Kristal Elma Yaratıcılık Festivali
En İyi Açıkhava Uygulaması kategorisinde
“Gümüş Elma”
ve Türkiye Araştırmacılar Derneği’nin düzenlediği
Baykuş Ödülleri Meraklı Baykuş kategorisinde
“Gümüş Baykuş”
ödüllerinin sahibi olduk.

Bize güvendiğiniz için teşekkür ederiz.

ERGO



Tekafül umut vaat ediyor

58 milyar dolarlık İslami finans hacmiyle Suudi Arabistan, Malezya ve BAE'nin ardından dördüncü sırada yer alan Türkiye, İslami sigortacılıkta da iddialı. Kamu bankalarının İslami finans girişimlerinin tekafül pazarını da hızla büyütmesi bekleniyor...

Bu yıl İslami sigorta (tekafül) pazarının, 2013'e oranla yüzde 14 büyüyerek 14 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Ernst & Young'ın (EY) "İslami Sigorta Öngörüleri 2014" raporuna göre Türkiye, genç nüfusu ve hızlı gelişen ekonomisinin yanı sıra katılım bankalarının sağladığı altyapıyla tekafül için ciddi bir potansiyele sahip. Kamu bankalarının da İslami finans sektörüne girme planları bulunduğu belirtilen raporda, bu girişimin sektörün önünü açmada önemli bir dönemeç olacağı belirtiliyor.

Denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin söz konusu raporu, İslami finans sektörüne ilişkin önemli bulguları ortaya koyuyor. Rapora göre devam eden ekonomik canlılıkla beraber İslami finans sektörünün 2014 yılında 2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. İslami finans varlıklarının ülkesel dağılımına bakıldığında Suudi Arabistan, 337 milyar dolarla ilk sırada yer alıyor. Suudi Arabistan'ı 154 milyar dolarla Malezya, 97 milyar dolarla Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), 58 milyar dolarla Türkiye, 37 milyar dolarla da Endonezya takip ediyor. Şimdilik İslami finansın içinde küçük bir paya sahip olsa da tekafül pazarı da istikrarlı ve çift haneli büyümesiyle dikkat çekiyor.



2017'de 20 milyar dolar olacak

Rapora göre tekafül pazarı 2007-2011 döneminde yıllık birleşik ortalamada yüzde 22 büyüdü. Büyüme hızında nispi bir yavaşlama söz konusu olsa da hala çift haneli rakamların korunduğu sektörde 2012-2014 yılları arasındaki birleşik ortalama büyüme oranı yüzde 14 olarak gerçekleşti. Yıl sonu itibariyle 14 milyar dolara, 2017 sonunda ise 20 milyar doları aşması beklenen tekafül pazarında genel İslami finansman sektöründe olduğu gibi Suudi Arabistan yaklaşık yüzde 50 payla lider.

Genç nüfusu ve büyüyen ekonomisiyle Türkiye'nin gelecekte pazarın önemli oyuncularından biri olacağına dikkat çekilen raporda, tekafülün başlaması için gerekli yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerektiği kaydediliyor.

Rapora ilişkin bir değerlendirme yapan EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri ve Finansal Hizmetler sektör Lideri Selim Elhadef, Türkiye'de tekafül pazarının oluşması durumunda uygulamanın daha çok katılım bankaları eliyle yürütüleceğini söyledi. Yakın gelecekte tekafül pazarını etkileyen gelişmeler olabileceğine değinen Elhadef, şu bilgileri verdi:


Selim Elhadef

"Ziraat Bankası, VakıfBank ve Halkbank'ın katılım bankası kurmak suretiyle İslami finans sektörüne girmeleri bekleniyor. Halen Türkiye'de Bank Asya, Türkiye Finans, Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün dahil olduğu dört katılım bankası bulunuyor. Bu kurumlar Türk bankacılık sektörünün toplam aktifler bazında yüzde 5.5'ini oluşturuyor."

Hükümetin 2023 yılında İslami bankacılık varlıklarını 3 katına çıkarmayı hedeflediğini hatırlatan Elhadef, "Cumhuriyetin 100'üncü yılında kamuya ait katılım bankaları ve pazara yeni giren oyuncularla beraber Türkiye'de tekafül pazarı önemli bir noktaya gelecek" değerlendirmesini yaptı.

Bir markayı lider yapan mutlu çalışanlardır.



Üst üste ikinci kez Türkiye'nin en iyi işvereni AXA SİGORTA

AXA SİGORTA, 2013'te olduğu gibi bu yıl da
Great Place To Work ödüllerinde büyük işletmeler kategorisinde
"Türkiye'nin En İyi İşvereni" seçildi.*
Bize bu ödülü kazandıran çalışanlarımız gururumuzdur.

GREAT PLACE TO WORK® TÜRKİYE'NİN EN İYİ İŞVERENLERİ 2014

*501 ve üzeri şirketler kategorisinde "Türkiye'nin En İyi İşvereni".

AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor



Kayhan Öztürk / finansgundem@gmail.com

Tekne alıp hayatını yaşayacaktı, ayrılığa 3 ay dayanabildi

Tam 12 yıl 7 ay Aon Benfield Türkiye'de görev yapıp CEO iken geçen temmuz ayında emekli olan Servet Gürkan, kısa bir aranın ardından sektöre geri dönüyor. Aslında Gürkan'ın ara verdiği de söylenemezdi. Çünkü Aon Benfield'dan ayrıldıktan hemen sonra Koru Sigorta Kooperatifi'nde Yönetim Danışmanı olarak göreve başlamıştı...



Servet Gürkan

Yıllarca broker olarak çalışan Gürkan, sigorta sektörünün yakından tanıdığı, deneyimli ve istikrarlı bir yönetici. Aon Benfield Türkiye'deki uzun süreli kariyerinin yanı sıra sektörle ilgili derneklerde görev aldı, sosyal yönüyle dikkat çekti.

Bu arada, 1978 yılında ODTÜ İdari İlimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu Servet Gürkan'ın, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde işletme ve insan kaynakları yönetimi konusunda mastır yaptığını da belirtelim.

Sigorta sektörü Servet Gürkan'ı sadece Aon Benfield'daki yöneticiliği ve borekerlik geçmişiyle tanımıyor. Resmiyette Koru Sigorta'nın Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görünse de şirketin arkasındaki aslı yöneticinin o olduğu belirtiliyor.

Türkiye'de kooperatif sigortacılığının geleceğine inanan Gürkan, aynı zamanda Ankara Sigorta'nın küçük ortaklarından biri. Peki bu ortaklık nereden geliyor?

Servet Gürkan, Ankara Sigorta Özelleştirme İdaresi tarafından satışı çıkarıldığında şirkete danışmanlık hizmeti veriyordu. Ankara Sigorta'nın Polis Bakım ve Yardım Sandığı'na satılmasında etkin rol oynamıştı. O dönemde şirketten sembolik de olsa bir hisse almıştı. Servet Gürkan'ın Kıbrıs'ta SEGÜR isimli bir brokerlik şirketi olduğu da söyleniyor.

Kısacası 12 yıl görev yaptıktan sonra Aon Benfield Türkiye'den emekli olan Gürkan'ın emekliliğinde de sektörden kopamadığı görülüyor. Peki Servet Gürkan şimdi ne yapacak?

Akıllı Yaşam'a gelen bilgilere göre önce Koru Sigorta'nın emeklilik şirketi kurması için bir iki girişimde bulunan Gürkan, şimdilik bu fikrinden vazgeçmiş. Bunun nedeni olarak da banka kanalıyla satış yapamayan bireysel emeklilik şirketlerinin yaşama şansının düşük olması gösteriliyor. BES'te aradığını bulamayan Gürkan'ın şimdi sektöre yine bir brokerlik şirketiyle döneceği konuşuluyor. Hatta bunun için gerekli anlaşmalar yapılmış, ofis bile tutulmuş. Merak edenler için hemen söyleyelim; Servet Gürkan, İngiltere'nin en büyük brokerlik şirketlerinden biri olan CLT'yi Türkiye'ye gelmeye ikna etmiş.

Ne diyelim, bir dönem "yoruldum" diyerek tekne alacağını ve hayatın tadını çıkaracağını anlatan Gürkan, sektörden fazla uzak duramadı. Bize de Akıllı Yaşam olarak yeni işinde başarılar dilemek düşüyor.

Hanzade Aytaçlı da Liberty'den ayrıldı



Hanzade Aytaçlı

Liberty Sigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin'in istifasının ardından Hanzade Aytaçlı da geçen ay şirketle yollarını ayırdı. 5.5 yıl Liberty Sigorta'da görev yapan Aytaçlı, şirkete 2009 yılında pazarlama müdürü olarak katılmıştı. Hanzade Aytaçlı, 31 ülkede, 45 bin çalışanı ve 900'den fazla ofisiyle dünyanın önde gelen sigorta gruplarından Liberty Mutual'ın bir üyesi olan Liberty Sigorta'nın tüm pazarlama stratejilerinden ve uygulamalarından sorumluydu. Aytaçlı, son bir yıldır ise Liberty International Avrupa Bölge Ofisi'nde görevliydi.

1993'te Kadıköy Anadolu Lisesi'nden, 1997'de de Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Hanzade Aytaçlı, iş hayatına Borusan Holding'de "yönetici yetiştirme programı" kapsamında ürün müdür yardımcısı olarak başladı. Ardından sırasıyla Arena Bilgisayar, Transteknik Teknoloji, KVK, Office 1 Superstore, Sanko Holding ile AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta yönetici olarak görev yaptı.

dijitaldeniz.com'a girin, kredi kapınıza gelsin!

www.dijitaldeniz.com'dan Dijital Kredi'ye başvurun, krediniz onaylandığında imza için şubeye gitmeyin. Dilediğiniz adrese gelelim, **%1,05** faizli kredinizi hemen verelim. **Unutmayın, son başvuru tarihi 31 Ekim.**

Dijital Kredi ile hayat Deniz'de güzel!

Kredi Tutarı	Vade (Ay)	Aylık Faiz Oranı	Taksit Tutarı	Kredi Tahsis Ücreti	Toplam Masraf	Aylık Toplam Maliyet Oranı	Yıllık Toplam Maliyet Oranı
5.000 TL	0-12	%1,05	451,57 TL	0 TL	0 TL	%1,26	%15,12
5.000 TL	13-24	%1,05	242,72 TL	0 TL	0 TL	%1,26	%15,12
5.000 TL	25-36	%1,05	173,62 TL	0 TL	0 TL	%1,26	%15,12

DOSYA MASRAFSIZ VE SİGORTASIZ



SBERBANK
DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank
www.denizbank.com | 444 0 800

Örnek ödeme tablosu, 5.000 TL baz alınarak oluşturulmuştur. Kampanya üst limiti 30.000 TL'dir. Kredi vadesi en fazla 36 aydır. Aylık / yıllık maliyet oranlarına vergiler dahil edilmiştir. Banka, onaylanan kredinin kullanımı için son kararı verme, kefil ve ek belge isteme, faiz oranını değiştirme, kampanyayı durdurma hakkına sahiptir. Krediye ilişkin ilgili belgeleri imzalamadan önce alınan tüm ücret ve komisyonlar ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır. Kampanya, 31 Ekim 2014 tarihine kadar geçerlidir.

"Sektör bireysel ürünlerle büyüyecek"

RAY SİGORTA

Ray Sigorta, kurumsal tarafı ihmal etmeden bireysel ürünlere ağırlık veriyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, "Sektörü orta ve alt gelir grubunun ihtiyacına yönelik ürünler büyütecek" diyor...


Levent Şişmanoğlu

Ray Sigorta, sektörün Pazar payı küçük ama önemli şirketlerinden. Son dönemde çıkardığı yeni ürünlerle dikkat çeken şirket, kârlı büyümesini bu yıl da sürdürecek gibi görünüyor. Ancak elbette her branşta kâr etmek mümkün olmuyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, özellikle trafik sigortalarının sektöre faturasının ağır olduğunu vurguluyor. "Zorunlu trafik sigortasında geçmişin birikimiyle oluşan bir sorunlar silsilesi söz konusu. Kaskoda ise kârlılık düşük de olsa sürüyor. Kurlardaki artış yedek parça fiyatlarına yansımaya başlarsa kaskoda da tablo tersine dönebilir" diyor.
Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu ile hem sektör hem de Ray Sigorta'daki gelişmeleri konuştuk...

2014 yılı sigorta sektörü açısından nasıl geçiyor?

Bu yıl sektör hayat dışı alanlarda eylül soru verilerine göre yüzde 9 civarında büyüdü. Ancak şuna açıklık getirmek gerekiyor; büyümeyi sağlayan branşlar kasko ve trafik değil. Kasko sigortaları yaklaşık yüzde 2-3 küçülürken, trafik yüzde 1-2 büyüdü. Toplamına bakıldığında ise üretim geçen yılla aynı seviyelerde. Sektör bu yıl yangın, mühendislik, sağlık, nakliyat, tarım sigortaları gibi branşlarda büyüyor.

Peki sizde durum nasıl?

Ray Sigorta olarak kasko prim üretiminde yüzde 10 küçüldük. Trafikte ise yüzde 17-18 civarında büyüyoruz. Yılın sonunda motor dışı alanlarda yüzde 19 civarında büyüme sağlarız. Yılın ilk 9 ayında genel olarak yüzde 12 büyüdük. Sektörün ortalama büyüme oranı ise yüzde 9 civarında. Poliçe sayısına bakıldığında kasko sigortalarında azalma, trafikte ise bir miktar artış var. Konut ve işyeri sigortalarında, ferdi kaza poliçelerinde müşteri sayımız artıyor. Bir taraftan da kurumsal müşteri sayımızı artırdık. Bu yıl özellikle inşaat projelerinde konsorsiyum şeklinde yer aldık. Yüzde 12 büyüyoruz ama enflasyonun yüzde 9, ekonomik büyümenin de yüzde 3 olduğunu hesap ettiğimizde ciddi bir artış yok aslında.

Sizce bunun nedeni nedir?

Bana göre asıl neden, kasko ve

trafik sigortalarında fiyatların 2013 yılına göre daha düşük seviyelerde olması. Kasko tarafındaki kârlılık geçen yıla göre devam ediyor. Bu yıl yedek parça fiyatlarında artış çok yüksek olmadı. Ancak kurlardaki artış yedek parça fiyatlarına yansırsa bizi zor günler bekliyor olabilir. Araç satışları da düştü. Böyle bir ortamda primlerin artırılması kolay bir iş değil.

Trafikte durum nasıl?

Bu yıl trafik sigortaları biraz sorunlu. Geçmiş yıllardan gelen birkaç sorun var. Poliçe yaparken 365 gün ileriye doğru taahhüt veriyoruz. Müşteriye "Bir yıl boyunca başına bir iş gelirse şu riskleri teminat altına alırız" diyoruz. Bu riskleri fiyatlarken de ileriye yönelik enflasyon beklentisi, kaç tane hasar alacağımıza ilişkin bilgilere bakıp bir fiyat çıkarıyoruz. "Kaç poliçede ne kadar hasar olur" diye tahminde bulunuyoruz. Ancak daha önce trafik sigortalarında iyi hesaplayamadığımız bazı maliyetler varmış. Bunu şimdi anlıyoruz ve bedelini ödüyoruz. Bir yandan da "sürücü işleten kusuru" diye hukuki bir konu var. Sürücü düz duvara çarpıyor ve mirasçılarına para ödemek zorunda kalıyoruz. Oysa hiç kimse kendi hatasından dolayı sigortacılardan faydalanamaz. Ama yasada "maddi hasarlardan dolayı faydalanamaz" diye bir ibare var. Söz konusu ibare "maddi ve bedeni" şeklinde düzeltilse bundan muaf olacağız. Bunun sadece bizim şirkete maliyeti ağustos ayı sonuna kadar 11 milyon lirayı buldu. Sektöre maliyeti ise 30-40 mislidir. Kısacası 300 milyon liranın üzerindedir. Örneğin, bir motosiklet sürücüsü düz yolda tarlaya uçar ve ölürse mirasçılarına destekten yoksun kalma tazminatı ödüyoruz. Ancak bunun maliyeti geçmişte hesaplanmamış yani fiyatlara dahil edilmemiş. Geriye yönelik 10 yıl uygulanıyor. Hatta bunun için özel organizasyon şirketleri oluşmuş durumda.

"GERÇEKLEŞME İHTİMALİ YÜZDE 100 OLAN RİSK SİGORTALANMAZ"

Son günlerin en çok konuşulan konularından biri de sigorta şirketlerinin Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nde teröre karşı teminat verip vermediği. Biz de bu soruyu Levent Şişmanoğlu'na soruyoruz. Şişmanoğlu, önce terör sigortasının yangın poliçelerinde verilen ek bir teminat olduğunu hatırlatıyor. "İsterseniz konut isterseniz kasko sigortasında bu teminat verilebilir. Yangın sigortaların içerisinde grev, lokavt, kötü niyetli hareketler ve terör teminatı olarak veriliyor" diyor. Ardından da sorumuzu şöyle cevaplıyor:
"Bir yerde sürekli aynı, benzer olaylar yaşanıyorsa orada sigorta olmaz. Çünkü gerçekleşme ihtimali yüzde 100 olan riskler sigortalanmaz. Bu sigortanın mantığına aykırıdır. Bizim için her risk sigortalanabilir. Yeter ki bir istatistik oluşacak ölçüde veri olsun. Şu anda riskli görülen illerde değil Türkiye'nin her yerinde bir temkinlilik var. Ancak sigorta yapılıyor. Sadece teminatı vermeden önce daha temkinli davranıyoruz."

Tamamlayıcı sağlık konusunda neler düşünüyorsunuz?

Tamamlayıcı sağlık sigortalarının sektör için önemli bir konu olduğuna inanıyoruz. Ama hala hukuki altyapısı tamamlanabilmiş değil. Biz sigortacılar bu konuda sürecin nasıl işleyeceğini görme hakkına sahip değiliz. SGK hastanelerde neleri kapsar neleri kapsamaz bunları bilmiyoruz. Bunları görmemiz lazım ki kapsanmayanları kapsam altına alabilelim. Primleri bile deneme yanılma yöntemiyle hesaplıyoruz. Tamamlayıcı sağlık bizim için kasko, trafik, konut, işyeri, ferdi kaza, sorumluluk sigortaları kadar önemli bir ürün. Bu ürünlerle müşterilerimizi daha rahat elde tutacağımıza inanıyoruz. Bu düşünceden hareketle Tamamlayan Sağlık Sigorta ürünümüzü 1 ekim itibariyle satışa sunduk.

Anlaşmalı servislerle ilgili çok tartışmalar vardı. Ray Sigorta olarak bu konudaki tutumunuz nedir?

Ray Sigorta olarak yurt genelinde anlaşmalı servis konusuna çok dikkat ediyoruz. Her araca kaliteli şekilde hizmet verebilen, yetki belgeleri bulunan servislerimiz var. Sektörün bu konuda titiz olması önümüzdeki dönemde sigortacılığın gelişmesine katkı yapacaktır.

Sektör BSMV'den de çok çekti, bu konunun aslı nedir?

Evet, sovtaj gelirlerine BSMV (banka sigorta muamele vergisi) uygulaması da sektörün çok tartıştığı bir konu. Bu sorun bütün şirketler gibi bizi de





etkiliyor. Sektöre 250-300 milyon liradan daha fazla maliyeti var. Bu konuda GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) ile görüşmeler yapılıyor. Sovtaj gelirlerine BSMV uygulanmaması gerektiği konusunda herkes bize hak veriyor. Çünkü sovtaj kâra yazılan bir gelir değil. Müşterinin hasarının tamamının tazmin edilmesinden sonra hasarlı parçanın alınıp satılmasıyla ilgili bir gelirdir. Evet, hasarlı bir parçanın değerini 1.000 lira olarak kabul ettiğimiz halde 1.100 liraya satarsak aradaki 100 liranın vergisini verelim. Buna kimsenin itirazı yok zaten. Ama 1.000 lira olarak hesaplanan ve hasardan sonra 1.000 lira gelir elde etme durumu eksi hasardır. Biz bunu özellikle yabancı hissedarlarımıza anlatmakta zorlanıyoruz.

Bu sorun nereden kaynaklanıyor?

Kanunda "Sigorta şirketlerinin lehe tahsil ettiği paralar BSMV'ye tabidir" diye bir ibare var. Gelir İdaresi, Hazine Müsteşarlığı'na "Gelir getirici bir işlem midir" diye sormuş. Onlar da "Evet" demiş. Burada hem lehe tahsil edilmiş bir para hem de gelir var. Ama kâra yansıyan bir gelir değil.

Sigorta şirketi açısından gelirin tanımı nedir?

Biz yüzde 1 kâra razıyız. Ama gelir nedir? Ciro mu, kâr mı, eksi hasar mı? Bir de şunu vurgulamak lazım: Sovtaj gelirlerini eksi hasar olarak düşünmezsek kasko fiyatları o kadar yüksek olur ki, bu alanda ürün satılamaz hale gelir. Fiyatlar en az yüzde 20 artar. Biz sigortacılar sovtajları tekrar ekonomiye kazandırıp, sigortalılarımızın ödediği primden düşüyoruz. Bizde rekabet onlar düştükten sonra oluşan fiyatlarla yapılıyor.

Yabancı uyruklu çalışanların sağlık sigortası yaptırması zorunluluğu gibi uygulamalar sektöre katkı sağlar mı?

Türkiye'de çalışan yabancılara zorunlu sağlık sigortası yaptırma zorunluluğu sektörde büyük bir pasta olarak algılandı. Türkiye'de oturma ya da oturma ve çalışma müsaadesi alan yabancı ülke vatandaşları için bir uygulama çıktı. Zaten oturma izni varsa mecburen genel sağlık sigortası şartlarına tabiler. Oturma ve çalışma izinleri varsa yine mecburen SGK'lı oluyorlar. Bu ikisinin de tamamlayıcı sağlık sigortası alması valilikler tarafından zorunlu hale getirildi. Bu da primlere canlılık getirdi. Birçok kişi kayıtlara girdi. Biz ürünlerini yenileyebildiğimiz, benimseyebildiğimiz ve müşteri olarak kabul edebileceğimiz insanlarla sigorta sözleşmesi yapmak istiyoruz. Tek poliçesi olan, "doldur boşalt" işlerin peşinde koşmak istemiyoruz. Bu insanların sadece sağlıklarını değil evlerini, arabalarını da sigortalamak isteriz.

Ray Sigorta eskiye oranla bireysel ürünlere daha mı ağırlık veriyor?

Öncelikle kurumsal tarafı aksatmadığımızı belirteyim. O alanda üretim yapmaya ve çok büyük işlerde var olmaya devam ediyoruz. Konsorsiyumların içerisinde yer alıyoruz. Büyük inşaat projelerinde varız. Karayolları ve demiryollarıyla çalışıyoruz. Hala sigortalı gemilerimiz var. Ama şuna dikkat ediyoruz: Bir ülkede sigortacılık nasıl büyüyorsa o alanlara ağırlık veriyoruz. Kurumsal işlerle büyüme geri kalmış ülkelerde ve geri kalmış ekonomilerde oluyor. Daha rafine ekonomilere bakıldığında ise -kişi başına geliri daha iyi dağıtılmış ülkelerden bahsediyorum- sigorta bireylerle büyüyor. Çünkü sigortanın hedef kitlesi orta ve alt gelir grubu insanlardır. Sigortacılık orta ve alt gelir grubun insanların risklerini sigortalayarak büyüyecek. Biz de bu yapıya şimdiden hazırlık yapıyoruz.

5 YIL İÇİNDE 1.500 ACENTEYE ULAŞACAK

Ray Sigorta, halen Türkiye genelinde 1.100 acenteyle hizmet veriyor. Levent Şişmanoğlu, yıl sonuna kadar acente sayısını 1.200'e, 5 yıl içerisinde de 1.500'e ulaştıracaklarını söylüyor. Şişmanoğlu, "Karadeniz sahil kesiminde bazı ilçelerde eksik kaldığımızı düşünüyoruz. Ama Doğu ve Güneydoğu Anadolu da dahil olmak üzere Türkiye'nin her yerinde varız. Doğuda çok etkin bir şirketiz. Hükümetin son açıkladığı yatırım teşvik programından yüksek oranda faydalanan bütün illerde varız. Türkiye'nin ekonomik olarak en geride kalmış illerinde bile faaliyet gösteren bir sigorta şirketiyiz" diyor.

VakıfBank'tan

sonbaharda masrafları

sonlandırma kredisi





FAİZ MALİYETİ TABLOSU

SONBAHAR KREDİSİ				ALINACAK ÜCRETLER (TL)*		MALİYET ORANLARI (%)***	
Kredi Tutarı	Vade	Faiz Oranı (Aylık)	Taksit Tutarı	Kredi Tahsis Ücreti*	Diğer Ücretler*	Aylık Toplam**	Yıllık Toplam**
5.000.-TL	12 Ay	%0,95	448,18.-TL	26,25.-TL	8,53.-TL	%1,25	%15,01

* Kredi Tahsis Ücreti'ne %5 Banka Sigorta ve Muamele Vergisi (BSMV) dahil edilmiştir.
Diğer Ücretler: Hayat Sigortası prim tutarı, 35 yaşındaki erkek müşteri için hesaplanmış olup kredi tutarına, vadesine ve müşterinin yaşına göre değişiklik göstermektedir.

** Aylık ve yıllık toplam maliyet oranlarına kredi için tahsil edilen tüm faiz, ücret ve vergiler dahildir.

*** Toplam maliyet oranları örnek vade ve örnek tutar üzerinden hesaplanmıştır.

VakıfBank kampanya süresini ve kampanya süresince; kredi tahsis ücretini ve faiz oranını değiştirme hakkına sahiptir. Başvurular için kefil ön şartı aranmamakla birlikte şubelerimiz, gerekli durumlarda kefil talep edebilirler. Detaylı bilgiyi **www.vakifbank.com.tr** adresinden veya şubelerimizden öğrenebilirsiniz.

Uygun faiz oranları ve vade seçenekleriyle halinizden anlayan **Sonbahar Kredisi VakıfBank'ta.**

Sonbahar Kredisi

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

Hepsi Burada Emeklilik Şirketi



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Geçen yıldan itibaren emeklilik şirketlerine, rakiplerinin emeklilik yatırım fonlarını planlarına dahil edebilme hakkı tanındı. Mevzuat açısından, yeni bir emeklilik şirketi kurup sektördeki tüm şirketlerin fonlarını satmanın önünde engel yok...

Başlığa bakıp da yeni bir emeklilik şirketinin kurulduğunu düşünebilirsiniz. Hayır, amacım sizi yanıltmak değil, sadece bir fırsat olduğu kanaatindeyim ve bunu sizlerle paylaşmak istedim.

Bugün itibariyle bireysel emeklilik sektöründe 19 şirket faaliyet gösteriyor. Kimileri için 19 şirket mevcut pazar için abartılı! Bununla birlikte genç bir nüfusa sahip olmamız, 2080'lerde 100 milyon nüfusa ulaşacağımız beklentisini göz önüne alırsak bu sayı abartılı değil. Ancak tüm bunların dışında sektörde bir aktörün eksik olduğunu düşünüyorum. 2013 yılındaki gelişmelerin dikkatlice incelenmesi durumunda mevzuatta yapılan değişiklik ilginç bir uygulamayı olanaklı kılıyor! Hatırlatacak olursak, bir emeklilik şirketi başka bir emeklilik şirketinin emeklilik yatırım fonlarını emeklilik planlarına dahil edip satabilecek. Gerçi şimdiye kadar uygulandığına dair bir duyum almadım. Ancak böyle bir uygulamanın önü açık.

Buradan hareketle yeni kurulacak bir emeklilik şirketi veya faaliyetine devam eden mevcut emeklilik şirketlerinden herhangi birinin, diğer emeklilik şirketleriyle anlaşarak 19 şirketin tüm emeklilik yatırım fonlarını emeklilik planlarına dahil etmesi teorik olarak mümkün.

Bu durumda farklı emeklilik şirketlerinin fonlarından karma bir fon dağılımıyla katılımcıya emeklilik planı sunulabilir. Böylece katılımcı, "hangi şirketi seçeyim" derdinden kurtulacaktır! "Sözleşmemi hangi şirkete aktarırsam daha iyi olur" diye de düşünmez. Yapması gereken sadece emeklilik yatırım fonu havuzundan seçim yapmak olacaktır. Öte yandan, "Hepsi Burada Emeklilik Şirketi" de fon performansıyla ilgili bir endişe taşımayacaktır. Kanunen kurması gereken 3 fon dışında bir yükümlülüğü üstlenmeyecektir. Hepsi Burada Emeklilik Şirketi'nin aracıları, sahada diğer şirketlerin aracılarına göre tüm donanımı elinde bulundurmuş olacaktır. Giriş aidatı ve yönetim gider kesintileri dışında emeklilik planlarında kesinti anlamında fark da kalmayacaktır. Fon toplam gider kesintisi açısından emeklilik yatırım fonu, fonu kuran emeklilik şirketinden de alınsa, Hepsi Burada Emeklilik Şirketi'nden de alınsa bir farkı olmayacak.

Ne dersiniz?

Sağlıcakla kalın

Not: "Hepsi Burada Emeklilik Şirketi" ismi tüm emeklilik yatırım fonlarını satabilecek olması nedeniyle kullanılmıştır. Başka bir amaç güdülmemiştir.

Sadece Öğretmenler Günü'nde değil, her gün yanınızdayız!

5 Kasım-31 Aralık 2014 tarihleri arasında **faizli** ve **faizsiz** fon seçenekleriyle Yakut Emeklilik Planları'na katılan öğretmenlerimize 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri Ferdi Kaza Sigortası* hediye.

Üstelik

Peşin giriş aidatı ve çıkışa ertelenmiş giriş aidatı yok!

Yönetim gider kesintisi yok!

Ferdi Kaza Sigortası Hediye!

444 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

*Ferdi Kaza Sigortası; 10.000 TL Kaza Sonucu Vefat ve 10.000 TL Kaza Sonucu Maluliyet Teminatları'nı içermekte olup, asgari 120 TL katkı payı ödemesi yapılması zorunludur.

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

İkinci maaş gerçek oldu



2014 sonuna kadar BES'ten emekli olanların sayısı 20 bini geçecek. Katılımcılardan bazıları toplu para alıp çıkacak, bazıları belirli sürelerde maaş almayı tercih edecek, bazıları ise sistemde kalıp devlet katkısından faydalanmaya devam edecek. Kısacası BES'te her ihtiyaca göre bir seçenek var...

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) 10 yılını doldurup 56 yaşını geride bırakanlar ikinci bir emeklilik maaşı almaya başladı. Son verilere göre sistemden emeklilik hakkı kazananların sayısı 14 bine yaklaştı. Yıl sonunda bu sayınını 20 binin üzerine çıkması bekleniyor. Yani ocak ayından itibaren 20 bin kişi BES emeklisi olacak.

Sistemde en az 10 yıl kalıp 56 yaşını dolduranların bir kısmı parasının tamamını almayı tercih etse de bazıları da belirli süreler

(10, 15 ya da 20 yıl) ile emekli maaşı alabiliyor. BES'te şimdilik ömür boyu maaş seçeneği sunulmuyor. Bu hakkı kazananların bazıları ise sistemde kalmaya yani katkı payı ödemeye devam ederek birikimlerini daha da artırmayı, yüzde 25 devlet katkısından faydalanmayı tercih ediyor. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, 30 yaşında sisteme giren bir katılımcının 56 yaşında emekli olmak yerine 5 yıl daha katkı payı ödemeye devam etmesi durumunda birikimini yaklaşık yüzde 55 artırabileceğine dikkat çekiyor.

Seçenek çok

Cemal Onaran, "Emeklilik hakkı kazanan katılımcılarımızın yaklaşık yüzde 55'i birikimlerini artırmak için sistemde kalıp katkı payı ödemeye devam ediyor. Çünkü yüzde 25 devlet katkısı avantajı emeklilik döneminde de devam ediyor" diyor.
Onaran, BES katılımcılarına birçok seçenek sunulduğunu hatırlatıyor. Birikimlerini kısmi olarak kullanmak isteyen katılımcıların, bir kısmını toplu para olarak, kalanını da aylık gelir planına bağlı olarak alma seçeneği var. Sistemden ayrılmak isteyenlerse genel olarak birikimlerinin tamamını almayı tercih ediyor.
Garanti Emeklilik'in müşterilerine sunduğu programlı geri ödeme üç şekilde olabiliyor. Birinci seçenekte, katılımcıların maaş almayı istediği süre belirleniyor ve alacakları maaş bu süreye göre birikimleri üzerinden hesaplanıyor. İkinci seçenekte, katılımcıların maaş olarak almak istediği tutar belirleniyor. Katılımcılara sunulan bir diğer seçenek de beklenen ömür süresine bağlı olarak maaş tutarlarının her yıl yeniden hesaplandığı maaş programı.
Planların katılımcıların emekliliklerini kendi isteklerine göre planlayabilmeleri için esnek bir şekilde tasarlandığına dikkat çeken Onaran, "Katılımcılarımızın seçtikleri ödeme programını yılda iki kez değiştirme hakkı var. Dilerlerse kendi belirleyecekleri oranda her yıl maaşlarında artış/azalış talep edebilirler. Ayrıca planlarımızın esnekliği sayesinde katılımcılar, yılda dört


Cemal Onaran

"DOĞRU BİLGİLENDİRME ÖNEMLİ"



Uğur Erkan
Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Katılımcılarımızın emeklilik tarihindeki yaş, birikim tutarı, düzenli gelir beklentisi gibi parametrelerine uygun olarak kişiye özel tavsiyelerde bulunuyoruz. Emeklilik hakkı kazanan katılımcılarımızın birikimlerini alıp sistemden çıkmalarının nedenlerini, bu konudaki farkındalık eksikliği ve ödeme güçlüğü yaşandığı zamanlardaki toplu para ihtiyacı olarak yorumluyoruz. Sektör genelinde emeklilik dönemine ilişkin ürünlerin geliştirilmesi, tanıtımının daha iyi yapılması ve farkındalığın yayılmasının akabinde, birikimlerini emeklilik gelir planlarına aktarıp, düzenli maaş almayı tercih eden müşterilerin sayısının daha da yükseleceği görüşündeyiz.
Emeklilik birikimi belirli bir tutarın üzerinde bulunan ve düzenli gelire ihtiyacı olan katılımcıların tamamının, benzersiz bir vergi avantajı sunan emeklilik gelir planı ve gelir sigortası ürünlerini tercih edeceğini öngörüyoruz.



kez ikramiye şeklinde ara ödemeler alabilme seçeneğine de sahip" diyor.

"Ömür boyu" tercihi yok

Sistemde henüz ömür boyu maaş terci bulunmuyor. Emeklilik döneminde gündeme gelecek bir diğer ürün olan irat (gelir) sigortasının detayları üzerinde çalışmalar hala sürüyor. Hazine Müsteşarlığı öncülüğünde, katılımcıların emeklilik döneminde ihtiyaç duyacağı maaş seçeneklerinin sağlanması; şirketlerin uzun vadeli olan bu ürünleri doğru fiyatlandırması ve mevcut aktüeryal risklerinin ölçümlenebilmesi ve önlenmesi için çalışmalar yürütülüyor.

Bilindiği gibi BES'te birikimin artmasını sağlayan en önemli faktör zaman. Çünkü sistemde kalmaya/katkı payı ödemeye devam ettiğiniz sürece birikiminiz katlanarak büyüyor. O yüzden, daha önce de belirttiğimiz gibi emekli olmak için gereken asgari şartları sağlayan katılımcılara, günümüz koşullarında halen iş hayatında aktif ve üretken olabilecekleri 56 yaşında emekli olmak yerine sistemde kalarak katkı payı ödemeye ve yüzde 25 devlet katkısından faydalanmaya devam etmeleri öneriliyor.

Ne kadar maaş alırsınız?

Katılımcıların bu sistemden ne kadar emekli maaşı alacağını biriktirdikleri para belirliyor. Yapılan hesaplamalara göre 150 bin TL birikimi olan bir katılımcının 10 yıl boyunca muhtemel maaşı net 1.370 TL oluyor. 300 bin TL birikimi olan bir katılımcının ise 20 yıl boyunca net 1.570 TL maaş alması bekleniyor.

Cemal Onaran, katılımcılara birikimleriyle ilgili her detayı öğrenebilecekleri bu şeffaf sistemde, emekliliklerinde ulaşacakları birikimleri ve alacakları maaş tutarlarını hesaplamalarını tavsiye ediyor: "Böylece ulaşacakları birikimi ya da alacakları maaşı yetersiz bulanlar, henüz biriktirme dönemindeyken katkı payı tutarlarını yükselterek emekliliklerinde ulaşacakları birikimlerini artırabilir, bugünkü yaşam standartlarını emekliliklerinde de devam ettirebilmelerini sağlayacak tutarlara ulaşmak için planlamalarını yapabilirler."

5 bin emeklisi olacak

Anadolu Hayat ve Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Uğur Erkan, şimdiye kadar emeklilik hakkı kazananların yüzde 34'ünün AHE katılımcısı olduğunu vurguluyor. "2014 yılı sonunda sistemden yaklaşık 15 bin katılımcının emekli olması bekleniyor" diyen Erkan, AHE'den emekli olanların sayısının ise 5 bine yaklaşacağını öngörüyor.

Erkan, BES'ten emeklilik hakkı kazanan AHE katılımcılarının ciddi bir bölümünün kendilerine sağlanan devlet katkısı avantajından daha uzun süre faydalanmak amacıyla sistemde kalmaya devam ettiğini belirtiyor. Diğer taraftan, emekli olan BES katılımcılarının bir kısmı birikimlerini alıp çıkarken, emeklilik iradı ürünüyle düzenli maaş almayı tercih edenlerin



Emeklilik Gelir Planı çeşitliliğiyle sektörde bir ilk!

VAKIF EMEKLİLİK İLE BİREYSEL EMEKLİLİK MAAŞINIZA SİZ YÖN VERİN!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olduktan sonra;
birbirinden özel Emeklilik Gelir Planı seçeneklerimizle birikimlerinize değer katabilir, emekli maaşınızın sıklığını ve miktarını siz belirleyebilirsiniz.

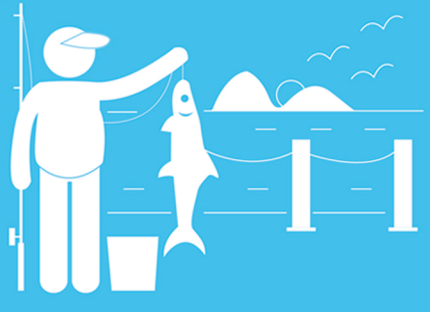
EMEKLİLİK GELİR PLANLARI



KEYİFLİ EMEKLİLİK GELİR PLANI



İKRAMİYELİ EMEKLİLİK GELİR PLANI



GÜVENCELİ EMEKLİLİK GELİR PLANI



4449 BES 237

VakifEmeklilik Vakif_Emeklilik vakifemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik
yarını bugün belirler

sayısı da giderek artıyor.
EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) verilerine göre, 2013 sonu itibariyle sistemden emeklilik hakkını kazananların yaklaşık yüzde 52'si birikimlerini düzenli ödeme ya da toplu para olarak aldı. Uğur Erkan, kalan yüzde 48'lik kesiminse emeklilik hakkını elde etmesine rağmen sistemde birikim yapmaya devam ettiğini vurguluyor.

Fonlar değerlenmeye devam ediyor

Katılımcılara sunulan emeklilik gelir planlarındaki birikimler fonlarda değerlenmeye devam ederken, katılımcı ihtiyaç duyduğu düzenli gelir süre veya tutarını belirleyerek programlı bir geri ödeme planı oluşturabiliyor. Söz konusu ürünler, emeklilik hakkı kazanan müşterilere, sistem içinde kalarak, tespit edilecek geri ödeme programı çerçevesinde birikimini geri alabilme imkânı sağlıyor ve birikimler emeklilik yatırım fonlarında değerlenmeye devam ediyor.
Plan dahilinde katılımcılara iki farklı geri ödeme seçeneği sunulduğunu belirten Uğur Erkan, ayrıntılarını şöyle anlatıyor:
"Süreli programda katılımcı, düzenli gelire ihtiyaç duyacağı süreyi kendisi belirleyerek bu süre boyunca sahip olabileceği düzenli gelir tutarını alabiliyor. Tutara bağlı programda ise katılımcı ihtiyaç duyduğu düzenli gelir tutarını belirleyerek sahip olduğu emeklilik birikiminin kendisine ne kadar süre yeteceği doğrultusunda bilgilendiriliyor. Şirketimiz tarafından sunulan ve birikimlerini programlı geri ödeme şeklinde almak isteyen müşterilerimiz için oluşturulan emeklilik gelir planları aracılığıyla müşterilerimizin birikimlerini belirli bir süre içinde ve belirledikleri tutarlarla almalarını sağlıyoruz."
Bu üründe gelir alma sıklığına müşteriler karar veriyor ve birikimleri vergi avantajlarıyla emeklilik yatırım fonlarında değerlenmeye devam ediyor. Planın sunduğu avantajlardan bir diğeri de katılımcıların fon tercihlerini yapmakta özgür olmaları.

BES'ten emeklilik hakkı

kazanan katılımcıların ömür boyu düzenli gelir alabilmesine imkân verecek ürünlerin geliştirilmesi konusunda yürütülen mevzuat çalışmaları tamamlanmış durumda. Erkan, bu kapsamda katılımcılara ömür boyu maaş ödenmesini sağlayan emeklilik iradı ürünlerinin sunulabildiğini vurguluyor.
Peki irat yani gelir sigortası nedir? Gelir sigortaları, tek ya da taksitli prim ödemeleri karşılığında, hemen veya belirli bir süre sonra başlayan, sigortalıya/sigortalılara veya sigortalının ölümü halinde hak sahiplerine belirli tutarlarda veya bir varlığa ya da varlık grubuna endeksli olarak ömür boyu veya belirli bir süre için düzenli irat ödemesi yapmayı öngörüyor.
AHE'nin sunduğu gelir sigortasında geri ödemeler 3 aylık periyotlarla yapılıyor. Sigortalı, ürün kapsamında

"YILLIK GELİR SİGORTASI ÖNEMLİ BİR ALTERNATİF OLACAK"



Cemal Kişmir
BNP Paribas Cardif Emeklilik Genel Müdürü

Emeklilik gelir planı kapsamında, katılımcının birikimine göre 30 yıla kadar maaş alma imkanı sağlıyoruz. Katılımcılarımıza emeklilik döneminde anlamlı bir birikim ve maaşa hak kazanabilmek için biriktirme döneminde tasarruf edebilecekleri azami katkı payını düzenli olarak ödemelerini öneriyoruz. Katılımcımızın tercihine göre talep ettiği maaş alma süresi ya da düzenli almak istediği maaş tutarına bağlı olarak maaş dönemi ve tutarını belirliyoruz. Maaş alma sıklığını da yine tercihe göre aylık, 3 veya 6 aylık ya da yıllık düzenleyebiliyoruz.
İyi ve kötü senaryolar kapsamında ilgili süreler için hesaplanan değerler farklılık gösterebilir. Emeklilik gelir planına aktarılacak olan birikimin yüksek olması alınacak olan maaş tutarını direkt olarak etkiliyor. Basit bir ifadeyle, iyi senaryoya göre 50 bin TL'si olan bir katılımcı 10 yıllık dönemde 471 TL, 300 bin TL'si olan bir katılımcı ise 2 bin 826 TL maaş alabilir.
Bireysel emeklilik sisteminden emeklilik hakkı elde etmiş veya edecek olan katılımcılar için önemli bir diğer alternatif de hayat sigortaları kapsamında yeniden düzenlenen yıllık gelir sigortası. Yıllık gelir sigortasının ömür boyu geri ödeme özelliği ve asgari bir teknik faiz oranı kullanımıyla emeklilik dönemindeki fon bazlı sistemlerdeki olası dalgalanmalardan kaçınmak isteyen katılımcıların tercihi olacağını düşünüyoruz.
BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak emeklilik hakkı kazanan katılımcılarımıza sunduğumuz emeklilik gelir planımıza ek olarak, önümüzdeki dönemde yıllık gelir sigortası kapsamında yeni bir ürün sunmayı planlıyoruz. Yıllık gelir sigortaları için hem düzenleyici kurumlar hem de sektör oyuncuları tarafında çalışmalar devam ediyor. Bu çalışmalar bir tarafta bu ürünle ilgili yasal bir altyapının oluşturulması, diğer taraftan da sunulacak ürünlerin özelliklerinin tespit edilmesi amacıyla ortak platformlarda sürdürülüyor. Bu doğrultuda yapılan çalışmaların içinde yer alıyor ve gelişmeleri yakından takip ediyoruz.

sunulan farklı gelir seçeneğinden birini tercih etme veya gelir almayarak bu tutarın kapitaline eklenmesini talep etme olanağına sahip. Uğur Erkan, sigortalının kapitalinin ise AHE tarafından yüksek getirili yatırım alanlarında değerlendirilmeye devam ettiğini sözlerine ekliyor.

"Emekli olmak şart değil"

AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın 700 bini aşkın katılımcısından 2 bin 544'ü BES'ten emekli olmuş durumda. AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, gerekli şartları yerine getirmelerine rağmen önemli sayıda katılımcının emekli olmayı tercih etmeyebildiğine dikkat çekiyor. Kurdaş, "Özellikle halen aktif olarak çalışmakta olan ve/veya emekliliğinde daha yüksek gelir elde etmek isteyen katılımcılarımız sistemde kalmaya devam ediyor" diyor.

Meral Eredenk Kurdaş, BES'ten emekliliğe hak kazanan katılımcıların ise ağırlıklı olarak sistemde biriken toplu paralarını alarak ayrılmayı tercih ettiğini belirtiyor ve şöyle ekliyor: "Emekli maaşı verilmesini talep eden katılımcılarımızın da bireysel emeklilik planlarından emeklilik gelir planlarına geçiş yapmalarını sağlıyoruz. Böylece isterlerse birikimlerini tercihlerine göre maaş şeklinde alabiliyor; isterlerse bir kısmını toplu para olarak, diğer kısmını emeklilik gelir planına aktararak maaş alabiliyorlar."

AvivaSA'nın emeklilik gelir planıyla sunduğu programlı geri ödeme planı çerçevesinde birikimler "belirli süre" veya "belirli tutar" alternatifleriyle değerlendirilebiliyor. Belirli süre seçeneğinde katılımcı, düzenli gelire ihtiyaç duyduğu süreyi belirterek bu süre boyunca, birikimi bitene kadar düzenli gelir elde ediyor. Bu süre maksimum 30 yıl olabiliyor.

Belirli tutarda ise katılımcı, ihtiyaç duyduğu düzenli gelir tutarını belirterek mevcut birikimi bitene kadar düzenli gelir elde etmeye devam ediyor.



Emeklilik gelir planında katılımcılara sunulan bir diğer avantaj da yılda en fazla iki defa olmak kaydıyla istedikleri anda, periyodik gelirlerinden bağımsız olarak ara ödeme alabilmeleri.

Hem maaş hem getiri

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in Eylül 2014 itibarıyla emekli sayısı, emeklilik maaşı alan katılımcılarla birlikte yaklaşık 400'e ulaştı. BNP Paribas Cardif Emeklilik Genel Müdürü Cemal Kişmir, yıl sonuna kadar ise 440 civarında emekli sayısına ulaşacaklarını öngörüyor.

BNP Paribas Cardif Emeklilik müşterileri, sistemden emeklilik hakkı elde etmeleri halinde, birikimlerinin bir kısmını alıp, kalanını veya tümünü programlı geri ödeme olarak emeklilik gelir planı kapsamında maaş şeklinde alabiliyor. Kişmir, "Aynı şekilde yine birikimin bir kısmını veya

"MAKSİMUM FAYDAYI ÖNERİYORUZ"



Meral Eredenk Kurdaş
AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü

Emekliliğe hak kazanan katılımcılarımıza ihtiyaçlarını karşılayan, emeklilik dönemlerini rahat geçirmelerini sağlayan tavsiyelerde bulunuyoruz. Katılımcılarımız, BES'ten maksimum faydayı elde ettikleri emeklilik hakkıyla bu faydayı mevcut planlarında kalarak tasarruflarını artırabilir ya da maaş şeklinde alarak emeklilik dönemlerinin tadını çıkarabilir. Önemli olan BES'in katılımcılara sağlamış olduğu bu esnek yapıdan faydalanmalarını sağlamak. AvivaSA olarak emeklilik hakkını kazanan müşterilerimize öncelikli önerimiz, sistemdeki birikimlerini toplu olarak almak yerine emeklilik sonrasında geri ödeme süresini, miktarını kendilerinin belirleyebildiği, kişiye özel hizmet sunduğumuz, sağlık hizmetleri paketi, havaalanı transfer hizmeti gibi ücretsiz sunulan ek faydalardan yararlanabilecekleri emeklilik gelir planına dahil olmaları.

tümünü yıllık gelir sigortasına aktararak belirli bir süre veya ömür boyu maaş almayı tercih edebilirler. Bir diğer alternatif ise birikimlerin tamamı alarak sistemden ayrılmak" diyor.

Cemal Kişmir, sistemden emeklilik hakkı elde edenlerin genel eğiliminin birikimlerinin tamamını alarak ayrılmak olduğunu ifade ediyor ve bu konuda katılımcılara şu öneride bulunuyor:

"Değişen dünyada artık gençleşen yaşlı bir nüfus var. 56 yaşında aktif çalışma hayatına devam eden veya düzenli geliri olan katılımcılara, ihtiyaçları paralelinde BES'e ödeme yaparak birikim yapmaya devam etmelerini öneriyoruz. Bu sayede yüzde 25 devlet katkısından da faydalanmaya devam edeceklerdir. Emeklilik planlarıyla uzun yıllar biriktirilip de toplu şekilde alınan tasarrufların doğru yönetilmediği takdirde kısa sürede erimesi riski var. Bu riske karşı BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak biriktirme dönemindeki emeklilik planlarını tamamlayan emeklilik gelir planı ürününü sunuyoruz. Bireysel emeklilik sözleşmesiyle sahip olunan birikimlerin emeklilik gelir planına aktarılmasıyla programlı geri ödeme yani maaş alma süreci başlıyor. Burada katılımcının tercih ettiği maaş alma süresi veya tutarına göre yapılan projeksiyonlarla geri ödemeler belirleniyor ve acil nakit ihtiyaçlarında maaşa ek toplu ödeme katılımcımız tarafından talep edilebiliyor. Emeklilik gelir planının bir diğer önemli özelliği ise birikimin maaş ödeme döneminde de devam ediyor olması. Şöyle ki; maaş ödemesi yapılırken kalan toplu birikim yine emeklilik fonlarında ve profesyonel fon yöneticilerinin yönetiminde değer kazanarak büyümeye devam ediyor."

Vakıf Emeklilik'ten üç alternatif

Vakıf Emeklilik, emeklilik hakkı kazanan bireysel emeklilik katılımcılarına "Keyifli", "İkramiyeli" ve "Güvenceli" olmak üzere üç farklı emeklilik gelir planı sunuyor. Katılımcılar, bu planları asgari birikim tutarı, beklenen geri ödeme tutarı ve şekli ile birikimi değerlendirme amacına göre seçebiliyor. Ayrıca birçok avantajdan da faydalanabiliyor.

Birikimlerinin tamamını ya da bir kısmını bu planlardan herhangi birine aktaran Vakıf Emeklilik katılımcıları, düzenli gelir elde etme imkanı buluyor. Böylece birikimleri de sistemde kalarak emeklilik yatırım fonlarında vergi avantajlarıyla değerlenmeye devam ediyor. Vakıf Emeklilik'in gelir planlarına, bireysel emeklilik sisteminde 10 yıl kalıp da 56 yaşını dolduran ve emeklilik hakkı kazanmış olan tüm katılımcılar dahil olabiliyor. Diğer şirketlerdeki katılımcılar da emeklilik dönemlerinde birikimlerini Vakıf Emeklilik'e aktararak bu planları seçebiliyor. Emeklilik gelir planıyla birikimlerini almak isteyen katılımcılar, geri ödemelerini aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık periyodlarda alabiliyorlar. Düzenli geri ödeme periyodu da yılda iki defa değiştirilebiliyor.

Her üç emeklilik gelir planı kapsamında da istenildiği takdirde ödeme almaya ara verme ve yılda dört defayı geçmemek koşuluyla plan değişikliği yapma imkanı sunuluyor.

Güvenceli Emeklilik Gelir Planı: Bireysel emeklilik sisteminden emekli olan tüm katılımcıların birikimlerine bakılmaksızın geçiş yapabildiği, maaş alacakları süreyi veya maaş tutarını esnek olarak belirlemek isteyen katılımcılara sunulan bir plan.

İkramiyeli Emeklilik Gelir Planı: Emekliliğe konu olan tüm sözleşmelerdeki toplam birikim tutarı asgari 50 bin TL olan ve emeklilik dönemlerinde düzenli maaş ödemesinin yanı sıra ikramiye almak isteyen katılımcılara sunulan plan.

Keyifli Emeklilik Gelir Planı: Emekliliğe konu olan tüm sözleşmelerdeki toplam birikim tutarı asgari 100 bin TL olan ve BES'teki birikimini banka mevduatına yatırarak mevduat faizi ya da gayrimenkule yatırarak kira geliri gibi düzenli gelir elde etmek isteyen katılımcılara sunulan plan.

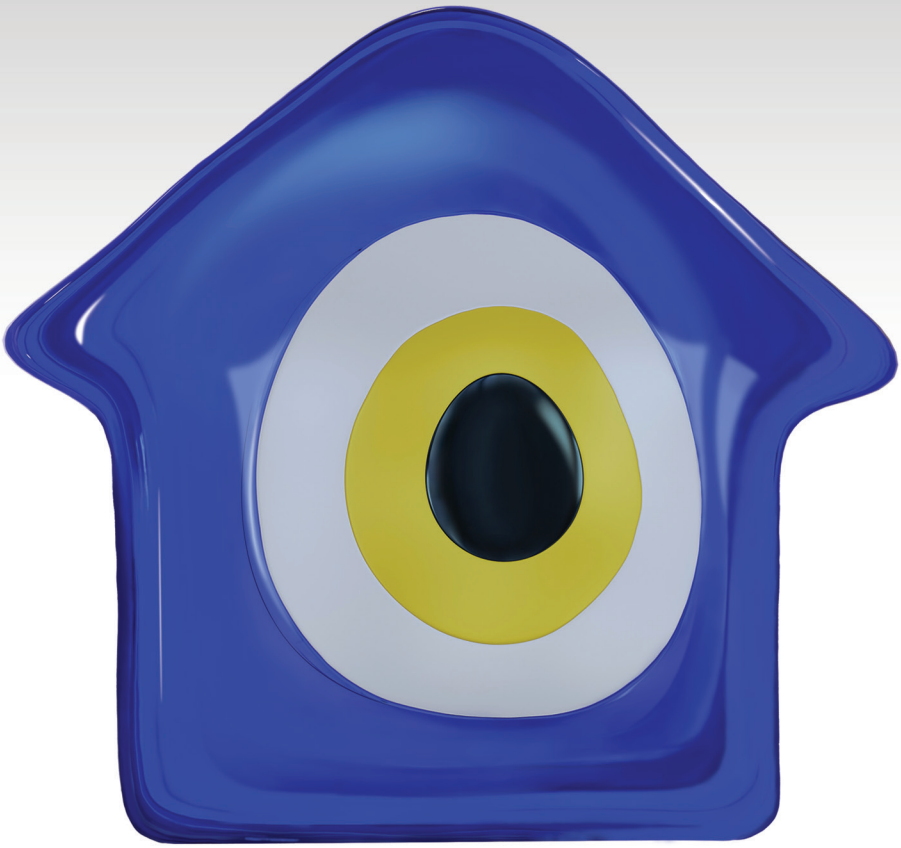
"2 YIL ÖNCEDEN BİLGİLENDİRİYORUZ"



Mehmet Bostan
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü

Emeklilik hakkı kazanan bireysel emeklilik katılımcılarımıza "Keyifli", "İkramiyeli" ve "Güvenceli" olmak üzere üçü emeklilik gelir planı sunuyoruz. Katılımcılarımız bu planları asgari birikim tutarı, beklenen geri ödeme tutarı ve şekli ile birikimi değerlendirme amacına göre seçebiliyor

56 yaşına gelip de bireysel emeklilik sisteminde 10 yılı dolduran katılımcılarımıza 2 yıl önceden bilgi vermeye başlıyoruz. Önerimiz, sistemde biriken tasarruflarını toplu olarak almak yerine sistemde kalmaya devam etmeleri yönünde. Katılımcılarımızın, kendilerine en uygun emeklilik gelir planlarımızdan birini tercih ederek düzenli gelir elde etmelerinin yanı sıra birikimlerinin emeklilik yatırım fonlarında değerlenmesini sağlıyoruz.



Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

BES acenteye, acente BES'e muhtaç



Sayıları 17 bine dayanan sigorta acenteleri neden mutsuz? Banka kanalının rekabetinden bunalan acentelerin kazancı nasıl artırılabilir? BES, acenteler için nasıl ve hangi koşullarda avantajlı bir alternatif olabilir?

Türkiye'de 7 bin 715'i tüzel, 8 bin 939'u da gerçek kişi olmak üzere 16 bin 654 acente hizmet veriyor. Bu acenteler elementer, hayat ve karma (elementer + hayat) branşlarında faaliyet gösteriyor. Elementer branşlardaki prim üretiminin yaklaşık yüzde 67'si sigorta acenteleri tarafından karşılanıyor.

Türkiye'deki hayat dışı sigorta branşı prim üretiminin yüzde 66.50'si sigorta acenteleri tarafından gerçekleştiriliyor. Yani sigorta şirketleri için ana dağıtım kanalı acentelerdir.

Elementler şirketlerin yazılan primlerinin branş ve satış kanalı payları (%)

Branş	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
Kaza	1.51	49,12	43,40	5,97	100,00
Hastalık/Sağlık	13,99	45,71	11,21	29,10	100,00
Kara araçları	0,55	84,89	8,07	6,50	100,00
Raylı araçlar	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Hava araçları	17,40	52,12	9,74	20,75	100,00
Su araçları	10,13	48,46	10,73	30,68	100,00
Nakliyat	10,71	56,05	3,63	29,61	100,00
Yangın ve doğal afetler	9,99	46,97	26,31	16,73	100,00
Genel zararlar	11,80	47,25	27,65	13,30	100,00
Kara araçaları sorumluluk	1,09	93,35	1,28	4,28	100,00
Hava araçaları sorumluluk	26,66	26,58	12,09	34,07	100,00
Su araçaları sorumluluk	0,00	6,70	0,00	93,30	100,00
Genel sorumluluk	10,80	47,18	9,66	32,36	100,00
Kredi	37,31	6,18	11,65	44,86	100,00
Emniyet suistimalleri	27,75	10,24	25,75	36,26	100,00
Finansal kayıplar	14,62	28,36	27,69	29,33	100,00
Hukuksal koruma	0,30	65,30	31,64	2,76	100,00
Destek	90,79	0,87	8,35	0,00	100,00
TOPLAM HAYAT DIŞI	**6,43**	**66,49**	**13,87**	**13,21**	**100,00**

Acentelerin dile getirdiği sıkıntıların başında komisyon oranlarının sigorta şirketleri tarafından tek taraflı olarak düşürülmesi, teminat sigortacılığının değil prim sigortacılığının teşvik edilmesi, sigorta bilincinden ziyade nasıl olursa olsun (düşük primli de olsa) sigortanın yapılıyor olması. Bankaların kredilerle birlikte sigorta pazarlama avantajı, kuvvetli veri havuzu gibi avantajlarla acentenin işlerini alabilmesi. Türkiye geneline yayılmış 12 binin üzerindeki banka şubesi, her geçen gün sigorta acenteleri için daha fazla rakip hale geliyor.
Öte yandan, otomotiv acenteleri ivmesi olmayan, sıkıntılı bir pazar büyümesi oluşturuyor.

✔ Yaptığı asıl iş olan sigortacılıktan yeterince gelir (ekmek parası) kazanamayan acenteler, ürün ve hizmet gamlarını geliştirmek istemiyor. Acente yeni müşteri kazanmaya devam edecekse ve müşteride derinleşmek istiyorsa farklı branşları da göz önünde bulundurmak zorunda.

✔ Sağlık sigortaları, hayat sigortaları ve bireysel emeklilik en sık tercih edilen iş kolları arasında yer alıyor.

✔ Elementerde yeterince rakibe sahip şirketler, bu hizmet ve ürünleri kendileri ya da kardeş şirketleriyle çözmek istiyor. Çünkü;

BİREYSEL EMEKLİLİK ACENTESİ OLMALI ÇÜNKÜ...

- BES'in uzun vadeli hizmet olarak varlığını sürdürmesi, katılımcıların tanıdıkları ve güvendikleri aracılarla hizmet talep etmesi orta vadede beklenmiyor.
- Değişen pazar koşulları içinde ortaya çıkacak fırsat ve tehditlere karşı emeklilik şirketinin acente dağıtım kanalını hazır tutması aksiyonlarında esneklik ve dinamizm konusunda önemli avantajlar sağlayacaktır.
- Bireysel emeklilik sistemi gerek katılımcı sayısı, gerek fon büyüklüğü olarak arzulanan noktanın hala çok uzağında.
- "Otomatik katılım" ve benzeri modellerle zorunlu/yarı zorunlu bir yapının oluşması beklentilerimiz arasında.
- Emeklilik şirketlerinin bu koşulların oluştuğu noktada gerekli atılım için hazır olması gerekiyor.
- Emeklilik şirketlerinin en önemli sorunu müşteriyi tutundurma. Oysa acenteler, şirketler için müşterisini tutundurmada en etkin dağıtım kanalı olabilecek nitelikte.

Acente portföyünü sigorta şirketlerine pay ediyor. Rakiplerinden ne farkın olacak ki sana daha fazla üretim yazsın?

- Mevzuat değişikliği sonrası sigorta acenteleri birden fazla sigorta şirketinin acentesi olabilmektedir. Birden fazla sigorta şirketinin acentesi olduğunda acente şirketlere üretimini
- Prim düşüklüğü, Ödül, Teminat çeşitliliği, Komisyon oranı yüksekliği/düşüklüğü, Müşterinin isteği gibi nedenlerle paylaştırmaktadır.

BES acentesi değilsen...

- Bireysel emeklilikteki aktarım hakkı acentenin müşterisinin birikimlerine ve gelecekteki finansal planlamasındaki hizmetlerine yönelik başka bir acenteden/aracıdan/şirketten hizmet alabilmesi anlamına gelmektedir. Rakip acenteler bu yolla müşteri datalarını ve hizmetlerini çeşitlendirmeyi hedeflemektedir. BES hizmeti sunamayan bir sigorta acentesi bu müşterisinin elementer, sağlık, hayat sigortalarını kaybetme riski ile karşı karşıyadır.

BES acentesi matematiği sever, fizibilite yapar.

- Acentelerin çoğunluğu esnaf olarak iş yaşamında kalmışlar ve iş kadını ya da iş adamı yetkinliğine ulaşamamışlardır. İş adamı ya da iş kadını olamamak risk analizi yapamamak, fizibilite çalışmalarından uzak olmak, işi büyütememek, alacak borç dengesini kuramamak gibi sonuçları beraberinde getirmektedir. Acentenin sürekliliğini ve karlılığını tehlikeye sokabilecek tüm bu kavramlar 'ticarette olur böyle şeyler' ile izah edilmeye çalışılmaktadır.

Acentelik teminatı ve acente borçları

- Profesyonel olarak iş yap(a)mayan acenteler şirketler için teminat ve borç riskini beraberinde taşımaktadır.

Sigorta şirketi için acente maliyet midir?

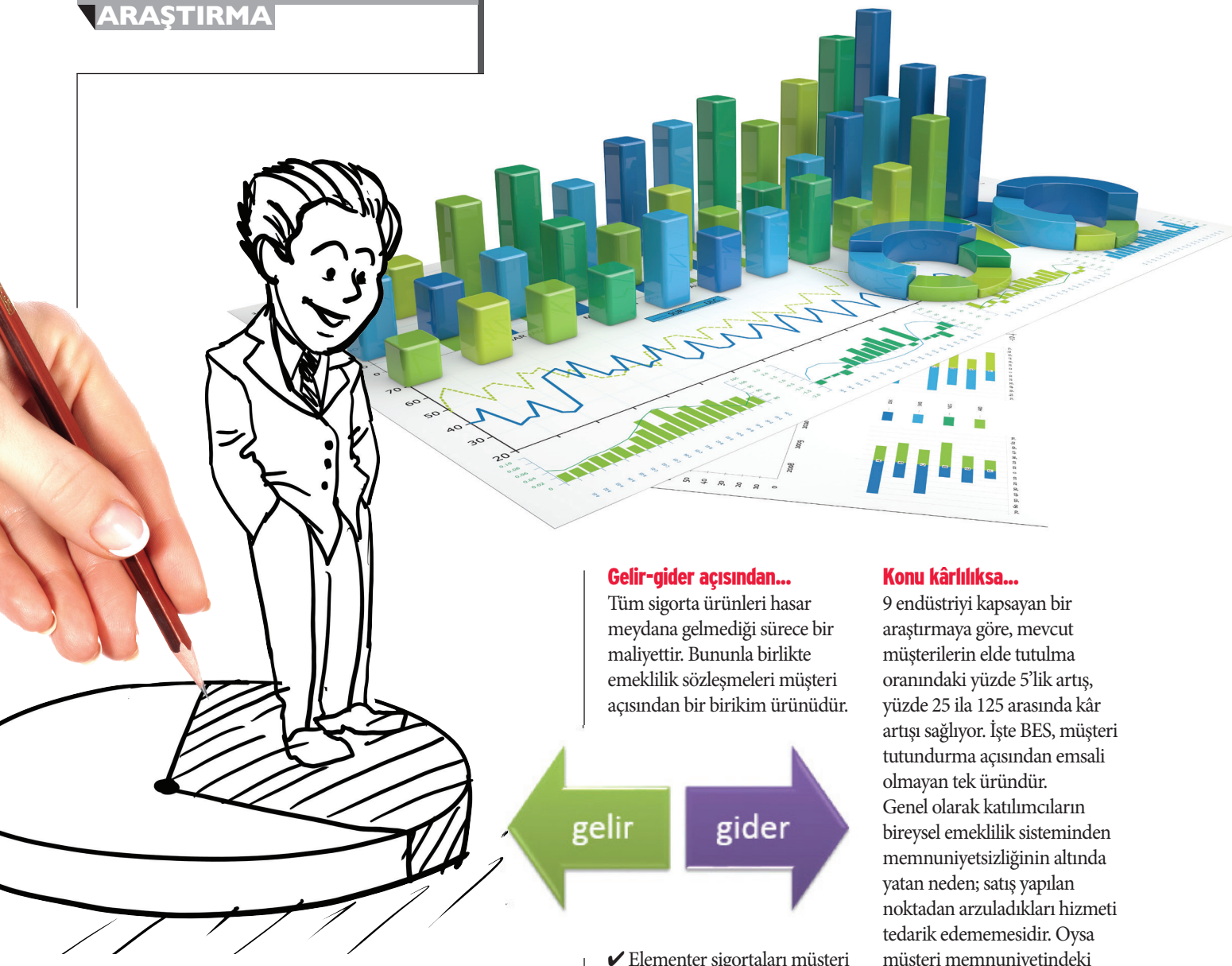
- Hayat dışı branş harici sigorta ürünlerindeki hasar oranları şirketlerin karlılığını olumsuz etkilemektedir. Şirketler acentelerine yatırım yapmakta zorlanmaktadır. Acenteler daha çok maliyetleri ile konuşulmaktadır.

Sadık acente? Sürekli artan üretim?

- Acentelerden gelen üretimin gelecek yıl aynı şirkette devam edeceğinin garantisi bulunmamaktadır.

Rakiplere karşı sahada güçlü ol.





Şirketler en çok, müşterinin şirket ve ürün bağlılığından para kazanıyor. Çünkü;

✔ Sen BES satmazsan başkası satar. Parasını ve geleceğini emanet eden müşteri malının sigortasını kolaylıkla emanet edecektir.

✔ Elementer sigortacılığı tavsiye üzerine yapılır. BES ise referansla ilerler. Bu sebeple BES vasıtasıyla acentenin yeni müşteri elde etmesi kolaylaşır.

✔ BES yeni bir uzmanlık sahasıdır. Acente için sahaya çıkma, yeni müşteri arama vesilesidir.

✔ BES ve hayat satmayan acente eksik iş yapan acentedir. BES ihtiyaçtır. Bu ihtiyacı karşılayacak pazarda var mısın?

Gelir-gider açısından...

Tüm sigorta ürünleri hasar meydana gelmediği sürece bir maliyettir. Bununla birlikte emeklilik sözleşmeleri müşteri açısından bir birikim ürünüdür.

✔ Elementer sigortaları müşteri için "gider" kalemidir.

✔ BES müşteri için "tasarruf" ve "gelir" kalemi olarak görülür.

✔ Elementer acentesi BES de satarak müşterisinde algı değişikliği yapabilir.

Konu kârlılıksa...

9 endüstriyi kapsayan bir araştırmaya göre, mevcut müşterilerin elde tutulma oranındaki yüzde 5'lik artış, yüzde 25 ila 125 arasında kâr artışı sağlıyor. İşte BES, müşteri tutundurma açısından emsali olmayan tek üründür.

Genel olarak katılımcıların bireysel emeklilik sisteminden memnuniyetsizliğinin altında yatan neden; satış yapılan noktadan arzuladıkları hizmeti tedarik edememesidir. Oysa müşteri memnuniyetindeki yüzde 1'lik artış, yatırım üzerindeki getirinin yaklaşık olarak yüzde 12 artmasına yol açabiliyor.

Kaynak: Tayamer (Tasarruf Yatırım Merkezi)
Hazırlayanlar: Dalkan Delican ve Sinan Metin

ACENTELERİN BES KARNESİ

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) raporuna göre;

- 2013 yılı 7.7 milyar TL katkının yüzde 12.4'ü acenteler tarafından üretildi.
- 2013 yılında en fazla 3 aylık ve 6 aylık ödeme acente müşterileri tarafından yapıldı.
- Yıllık ödeme yapan acente müşterisi oranı ile banka müşterisi oranı birbirine çok yakın.
- Acenteyle çalışmayan emeklilik şirketleri de düşünüldüğünde, tüm dağıtım kanalları içinde acenteler aracı, sözleşme ve yıllık katkı payı oranında üçüncü sırada yer alıyor.
- Acenteler 2013 yılında, ortalama 275 TL ile müşterisine en yüksek düzenli katkı payı ödeten dağıtım kanalı oldu. Buna en çok yaklaşabilen bireysel dağıtım kanalı ise 200 TL'de kaldı.



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr

GECE
0850 250 81 81
GÜNDÜZ
7/24 YARDIM

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Motoru kıstı, hayat dışında en hızlı büyüyen şirket oldu



Baturalp Pamukçu, 2 yıl önce dümenine geçtiği Türk Nippon Sigorta'yı "hayat dışında en hızlı büyüyen şirket" konumuna ulaştırdı. Geçen yıl yüzde 40, bu yılın ilk 8 ayında da yüzde 80 büyüyen şirket, motor branşının prim üretimindeki payını ise yarı yarıya azalttı...

Türk Nippon Sigorta, son 2 yıldır iddialı bir yeniden yapılanma sürecinden geçiyor. Şirket, yeni genel müdürüyle birlikte hem yönetim yapısını hem de ürünlerini yeniledi. Prim üretim yapısını da gözden geçiren Türk Nippon Sigorta, 2 yıldır motor sigortalarının ağırlığını azalıyor. Önceden portföy içerisinde yüzde 80 olan motor sigortalarının payı, bu yılın ilk dokuz ayında yüzde 40'a indirildi. Motor sigortalarında küçülürken diğer branşlara daha fazla odaklanan Türk Nippon Sigorta, bu yıl hayat dışı alanlarda en fazla büyüyen şirket olacak. Şirketteki bu değişimin perde arkasını, sektörün genç yöneticilerinden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Baturalp Pamukçu'ya sorduk...

Genel müdürlük koltuğuna oturduktan sonra şirkette ilk olarak neler yaptınız?

Şirketin içinden gelen bir yönetici olduğum için yapıyı iyi biliyorduk. 2013'te başlayan yeniden yapılanma sürecimiz 2014'te de sürdü. Bu süreçte hem yönetim yapısını hem de ürün gamımızı yeniledik. 2013 başından itibaren üretim portföyünü de yeniden yapılandırdık. Prim üretimimizde motor branşının payını azaltıp diğer alanlardaki üretimimizi artırmayı hedefledik. Bunu da başardık.

Daha önce kasko ve trafik ağırlıklı mı çalışıyordunuz?

Evet, ilk yıllarda üretimin yüzde 80'i motor, yüzde 20'siyle motor dışı sigortacılıktan yapılıyordu. Şimdi bu tabloyu istediğimiz şekle getirdik. Şu anda yüzde 60'ı motor dışı, yüzde 40'ı ise motor

Pamukçu, "Sektörün bireysel ürünlerle, özellikle de beyaz yakalı çalışanlara yönelik, onların hayatını kolaylaştıracak ürünlerle büyüyeceğine inanıyorum. Bu tür ürünlerin hem hasar frekansları düşük hem de faydaları yüksek" diyor.

sigortalarından yapılıyor. Motor sigortalarının da yüzde 35'i kasko, kalanı trafik sigortalarıyla ilgili. Kasko sigortalarında hasar pirim oranımız yüzde 65 civarında. Yani bu alandan da teknik kâr elde ediyoruz.

Motor dışında hangi alanlarda büyüdünüz?

Yangın sigortalarında önemli ölçüde büyüdük. Yangının yanı sıra ferdi kaza, sorumluluk, inşaat sigortalarında da hızlı büyüme sağladık. Biz bu yıl sektörün 10 katı büyüdük. Sektör ortalaması olan yüzde 8.5-9'lara karşılık yüzde 85 büyüme kaydettik. Ağustos sonu itibarıyla sektörde en hızlı büyüyen şirketi olduk.

Bu hızlı büyüme geçen yılki düşük oranlardan mı kaynaklandı?

Hayır, geçen yıl da büyümüş ve toplam prim üretimimizi yüzde 40 artırmıştık. Ancak bu yıl hep motor dışında büyümeye özen gösterdik. Hedeflediğimiz gibi de büyümeyi sürdürdük. Yılın sonunda hayat dışı alanlarda en fazla büyüyen şirket olacağız.

Peki bu hızlı büyüme kârlılığa da yansıyor mu?

Evet, büyürken kârlı olmaya da özen gösteriyoruz. Eylül rakamları henüz net değil ama ağustos sonuna göre teknik kârlılığımız yüzde 12-13 civarlarında. Teknik gelir rasyomuz bu seviyelerde. Bu ne demek? Şirketimiz sigortacılıktan para kazanıyor demek.

Büyüme hangi kanallardan oluyor?

Türk Nippon Sigorta daha çok acente ve brokarlar kanalıyla büyüyen bir şirket. Ancak artık banka kanalını da daha aktif kullanıyoruz. Geçen yıl Anadolubank ile işbirliği başlatmıştık. Bu yıl Aktifbank ile anlaşma imzaladık. Daha önce de Bank Pozitif ile banka sigortacılığı alanında anlaşmamız vardı. Şu anda üç bankayla banka sigortacılığında faaliyet gösteriyoruz. Geçen yıl dünyanın en köklü şirketlerinden Allianz, Royal & Sun Alliance Türkiye'nin global partneri olmuştuk. Allianz, Royal & Sun Alliance'ın Türkiye'deki büyük tesislerinin sigortalarını biz yapıyoruz. Bu yılın sonuna kadar böyle bir iki şirketin daha Türkiye'deki iş ortağı olacağız. Ayrıca orta ölçekli bir bankayla daha banka sigortacılığı alanında anlaşma yapmak üzeriyiz. Yıl sonuna kadar anlaşmamızı sonuçlandırırız. Çeşitlilik olmasına karşılık üretimimizin büyük kısmı acentelerimiz ve brokerler kanalıyla yapılıyor.

Acente sayınız ne kadar?

Şu an itibariyle 305 acentemiz var. Yıl sonuna kadar bunu 350'ye çıkaracağız. Biz acentesine giden bir şirketiz. Acentelerimiz butik; onlar bize gelmiyor, biz onlara gidiyoruz. Bu yüzden de sayıyı çok fazla artırmak istemiyoruz. Bize her an ulaşabiliyorlar. Dokunulabilir bir şirketiz; yöneticilerimiz de öyle. Acentelerimizin projeleri varsa ya da mevcut bir ürünümüzü değiştirmek, geliştirmek istiyorlarsa seslerine hemen kulak veriyoruz.

Hedefiniz nedir?

Amacımız, büyümeyi ve kârlılığı bir arada yürütmek. Hem büyüyeceğiz hem motor sigortalarını fazla yazmayacağız. Bu tabloyu önümüzdeki günlerde de sürdürmek istiyoruz.

2014 sonunda ne kadar prim üretmiş olursunuz?

Planlarımız doğrultusunda büyümeye devam edersek 75



milyon lira civarında prim üretimine ulaşırız. Geçen yılı 44 milyon TL ile kapatmıştık.

Ne tür yeni ürünler çıkardınız?

Son 2 yılda bütün ürünlerimizi yeniledik. 15-20 tane yeni ürün sunduk. Son olarak iş güvenliği için özel bir sigorta geliştirdik. Tehlikeli hastalıklar mini sağlık sigortası çıkardık. Hem bireysel hem de kurumsal ürünlerimizi yeniledik.

Trafik sigortası yazmıyor musunuz?

Trafikteki üretim payımızı düşürdük. Toplam üretimimizde zorunlu trafik sigortasının payı yüzde 5-6 civarındadır. Bu da sektörün çok altında bir oran. Trafik sigortası yapıyoruz ama kendi fiyatlarımızla yapıyoruz. Fiyat rekabeti içerisinde değiliz. Çünkü trafik sigortalarının maliyeti çok fazla. Kârlı bir ürün değil. Bedeni hasar konusu yıllardır sektörün ve şirketlerin başını ağrıtıyor. Ancak bu şirketimizi çok fazla etkilemiyor. Neden? Çünkü üretimdeki payımız düşük. Kasko sigortalarında da seçiciyiz. Hem fiyatlama yaparken hem de yeni ürünler çıkarırken farklı davranıyoruz. Birçok teknik parametreye bakıyor ve ona göre fiyatlama yapıyoruz.


Baturalp Pamukçu

Kurumsalda nasılsınız?

Bu yıl kurumsal sigortalara biraz daha fazla yöneldik. Örneğin, Kiler marketler zincirinin sigortaları bizde. A101 marketlerinin, Ankaralı bazı büyük grupların sigortalarını aldık. Çelikler de bizim müşterimiz. Termik santralleri de bulunan bu grubun sigorta işini aldık. MOPAŞ da müşterimiz oldu. Kısacası bu yıl çok kurumsal iş yazdık. Büyük şirketlerden birçok iş devraldık.

Sektörün geleceğini hangi alanlarda, hangi ürünlerde görüyorsunuz?

Önce sigorta algısını değiştirmemiz gerekiyor. Sektörün bireysel ürünlerle, özellikle de beyaz yakalı çalışanlara yönelik, onların hayatını kolaylaştıracak ürünlerle büyüyeceğine inanıyorum. Bu tür ürünlerin hem hasar frekansları düşük hem de faydaları yüksek. Diğer taraftan, KOBİ'ler için yapılan sigortaların önemi artıyor, artmaya da devam edecek. Ama bence sektörün gelişmesine kaynak olan ürünler bireyselde olacak. DASK'ta, konut sigortalarında sigortalanma oranı çok düşük. Ferdi kaza, sağlık ve tamamlayıcı sigortalarda büyümenin hızlanmasını bekliyorum.

Sorumluluk sigortalarında bir gelişme var mı?

İnşaatlarda bu kadar olay olduktan sonra işveren sorumluluk sigortalarına talep arttı. Sigorta şirketleri de teminat vermekte daha istekli görünüyor. Ama bir yandan da daha seçici olmaya başladılar. Tek başına işveren sorumluluk sigortası yapmak yerine diğer sigortalarla birlikte bir paket olarak bu ürünü satmaya çalışıyorlar. İş güvenliği uzmanı var mı yok mu? Gerekli önlemleri alıyorlar mı? Bu tür kriterler önemli ve birçok değişkene bakılıyor. Açık konuşmak gerekirse, sektör olarak sorumluluk sigortalarının da trafik sigortaları gibi sektörün çok tartışacağı bir branş haline gelmesinden endişe ediyoruz. Çok yüksek teminatlar istenmeye başladı. Risk yüksekse sigorta şirketleri bu teminatları nasıl versin? Bunları iyi incelemek lazım. "Ürün yok mu" diye sorarsanız, var. Teminat da veriliyor. Ama önce önlemlerin alınması isteniyor. En azından riski yüksek sektörlere hiç teminat verilmemesi gibi bir durum sorumluluk sigortalarında tartışılmıyor.

Sermayedarların pazardan beklentisi nedir?

Sadece bizimkiler değil, Türkiye'ye yatırım yapan bütün sermayedarlar yatırım yaptıkları ülkede siyasi ve politik istikrar istiyor. Çünkü bir ülkeye yatırım yaptıklarında en az 10 yıllık planlama yapıyorlar. Bu planlar ekonominin uzun vadeli beklentilerine göre yapılıyor. Regülasyonların, düzenlemelerin daha dengeli ve sektörü geliştirici olmasını, anlık olmamasını istiyorlar. Yatırımcı doğal olarak kâr etmek, para kazanmak ister.


ENERJİMİZE
ORTAK OLUN
www.dengeholding.com.tr
YELEN
GÜLPINAR
DNG
DIŞ TİCARET
BOR banka
Sarajevo
DENGE
HOLDİNG

Sibel Köklü / skoklu@akilliyasamdergisi.com

9 SORUDA YANGIN SİGORTALARI

Son günlerin tartışmalı konusu terör olayları ve bundan kaynaklanan zararlar, yangın sigortaları ek sözleşmesiyle teminat altına alınıyor. Peki yangın sigortaları neleri kapsıyor, neleri kapsamıyor? Yangın sigortalarına ek sözleşmelerle terörle birlikte hangi riskler teminat altına alınabilir? İşte 9 soruda yangın sigortaları...



1 Yangın sigortasının kapsamı nedir?

Yangın sigortasıyla yangının, yıldırımın, infilakın veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin sigortalı mallarda doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar teminat kapsamına alınır.

2 Yangın sigortasında ek sözleşmeyle teminat kapsamına alınacak riskler nelerdir?

Yangın sigortasında ek sözleşmeyle grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, deprem ve yanardağ püskürmesi, kar ağırlığı, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler nedeniyle meydana gelen zararlar da teminat kapsamına alınabilir.



3

Antika, tablo, koleksiyon, değerli halı gibi özelliği olan varlıklar sigorta teminatına dahil edilebilir mi?

Sanat veya antikacılık bakımından değeri olan tablolar, resimler, kitaplar, gravürler, yazılar, heykeller, biblolar, koleksiyonlar, halılar ve benzerleri ile modeller, kalıplar, plan ve krokiler, ihtira beratları, belgeler, ticari defterler; nakit, hisse senedi ve tahvil, kıymetli kağıtlar, her çeşit altın ve gümüş ve bunlardan mamul ziynet eşyası ve mücevherler ve sair kıymetli madenler ve mamulleri, kıymetli taş ve inciler ve benzerleri ancak sigorta bedelleri poliçede ayrı ayrı belirtilmek kaydıyla ve ek sözleşmeyle teminata alınabilir.







4

Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigorta poliçesinin durumu ne olur?

Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigortanın hükmü devam eder ve sigorta ettirenin sözleşmeden doğan hak ve borçları yeni hak sahibine geçer. Değişiklik halinde, sigorta ettiren/sigortalı ve sigortanın varlığını öğrenen yeni hak sahibi durumu 15 gün içinde sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

Sigortacı değişikliği, yeni hak sahibi de sigortanın varlığını öğrendiği tarihten itibaren 8 gün içinde sözleşmeyi feshedebilir. Süresinde kullanılmayan fesih hakkı düşer.

Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esası üzerinden hesap edilir ve fazlası yeni hak sahibine geri verilir.

Sigortalı şeylerin sahibinin değişmesi anında ödenmesi gerekli prim borçlarından, sigorta ettiren ile fesih hakkının kullanmayan yeni hak sahibi birlikte sorumludur.



5





Sigortalının ölümü halinde, yangın sigortası poliçesinin durumu ne olur?

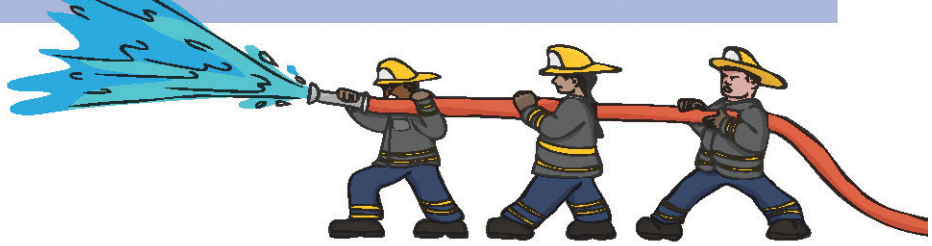
Sigorta ettirenin ölümü halinde, sözleşmeden doğan bütün hak ve borçlar yeni hak sahibine geçer.

6

Yangın sigorta poliçesinde prim nasıl tespit edilir? Her şirket farklı fiyat verebilir mi?

Yangın sigortasında ve yangına ek olarak verilen deprem ve yanardağ püskürmesi dışındaki diğer ek teminatlarda (grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler) prim tutarı sigorta şirketlerince serbestçe belirlenir.

Yangın sigortasına deprem ve yanardağ püskürmesi teminatının eklenmesi halinde ise "İhtiyari Deprem ve Yanardağ Püskürmesi Teminatına İlişkin Tarife ve Talimat" hükümleri uygulanır.



7 Hasar durumunda sigortalının yükümlülükleri nelerdir?



Sigorta ettiren/sigortalı, rizikonun gerçekleşmesi halinde aşağıdaki hususları yerine getirmekle yükümlüdür:

- Rizikonun gerçekleştiğini öğrendiği tarihten itibaren en geç 5 iş günü içinde sigortacıya bildirimde bulunmak.
- Sigortalı değilmişçesine gerekli kurtarma ve koruma önlemlerini almak ve bu amaçla sigortacı tarafından verilen talimata elinden geldiği kadar uymak.
- Sigortacı veya yetkili kıldığı kimselerin, makul amaçlarla ve uygun şekillerde hasara uğrayan bina ve yerlere girmesine, bunları teslim almasına, el koymasına, muhafaza altına almasına ve zararı azaltmaya yönelik girişimlerde bulunmasına izin vermek.
- Zorunlu haller dışında, hasar konusu yer veya şeylerde bir değişiklik yapmamak.
- Sigortacının isteği üzerine, rizikonun gerçekleşmesi nedenlerini ayrıntılı şekilde belirlemeye, zarar miktarıyla delilleri saptamaya, rücu hakkının kullanılmasına yararlı ve sigorta ettiren için sağlanması mümkün gerekli bilgi ve belgeleri gecikmeksizin sigortacıya vermek.
- Zararın tahmini miktarını belirtir yazılı bir bildirimi makul ve uygun bir süre içinde sigortacıya vermek.
- Tazminat yükümlülüğü ve miktarı ile rücu haklarının saptanması için sigortacının veya yetkili kıldığı temsilcilerinin sigortalı yer veya şeylerde ve bunlarla ilgili belgeler üzerinde yapacakları araştırma ve incelemelere izin vermek.
- Sigortalı yer veya şeyler üzerine başkaca sigorta sözleşmeleri varsa bunları sigortacıya bildirmek.

8 Hasar bildirimi yapıldıktan ne kadar süre sonra sigorta şirketinin olumlu veya olumsuz sigortalıya bilgi vermesi gerekir?

Sigortacı, hasar miktarına ilişkin belgelerin kendisine verilmesinden itibaren 1 ay içerisinde gerekli incelemelerini tamamlayıp hasar ve tazminat miktarını tespit edip sigortalıya bildirmek zorundadır.

9 Hasar sonrasında sigorta tazminatı nasıl hesaplanır?

Sigorta tazminatının hesabında üç yöntem uygulanır: Poliçede sigorta tazminatının hesabına ilişkin bir hüküm bulunmuyorsa, sigortalı şeylerin rizikonun gerçekleşmesi anındaki tazmin kıymeti (rayiç bedel) esas tutulur. Ancak sigorta ettiren ve sigortacı poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edilmesi hususunda anlaşabilir. Bu durumda poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edildiği poliçede açıkça belirtilir.

Rayiç bedel esasına göre tanzim edilen poliçelerde; teminat kapsamına dâhil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde eskime, aşınma, yıpranma (kullanma payı) ve başka sebeplerden ileri gelen kıymet eksilmeleri düşülür ve varsa yenilerinin belirgin randıman ve nitelik farkları da ödenecek tazminattan indirilir.

Yeni değer (nakliye, montaj, gümrük, vergi, resim, harç masrafları dâhil olmak üzere yenisinin ikame bedeli) esasına göre tanzim edilen poliçelerde, teminat kapsamına dahil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde;

- Poliçede eskime, aşınma, yıpranma (kullanma) payı için belirtilmiş olan azami oranın veya yaşın aşılmaması kaydıyla, rizikonun gerçekleştiği yer ve tarihte sigorta konusu kıymetin yeniden yapım veya alım maliyetine göre bulunan ikame bedeli esas alınır. Ancak sigortacının eksik sigorta, sovtaj ve belirgin teknoloji farkından kaynaklanan tenzilat hakları saklıdır.
- Eskime, aşınma ve yıpranma (kullanma) payı için poliçede belirtilmiş olan azami oranının veya yaşın aşılmış olması halinde, tazmin kıymetinde rayiç bedel esası dikkate alınır.



Üçüncü bir yöntem ise mutabakatlı değer esasıdır. Sigorta sözleşmesinin yapılması sırasında veya sigorta süresi içinde; sigorta konusu bina, sabit tesisat, makineler, demirbaşlar veya ev eşyasının değeri sigorta ettiren ve sigortacının oybirliğiyle seçtikleri bilirkişiler tarafından saptanır ve taraflarca kabul olunursa, rizikonun gerçekleşmesi durumunda tazminatın hesabında bu değere taraflarca itiraz olunamaz.

Mutabakatlı değer esasıyla yapılacak sözleşmeler için saptanacak değer listesi en çok bir yıllık sigorta süresi için geçerlidir.

Bilirkişi masrafı, sözleşmeyi mutabakatlı değer esasıyla isteyen tarafa aittir.

Ticari emtia üzerine mutabakatlı değer esasıyla sözleşme yapılamaz.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda **25.000 TL** tazminat + 10 yıl boyunca **1.000 TL** her ay + 10 yıl boyunca her yıl **1.000 TL** eğitim desteği

Müşteri İletişim Merkezi 444 97 00
www.ziraatsigorta.com.tr

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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

Amerika'nın kasırgası, Japonya'nın tsunamisi senin primini de etkileyecek!



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Her geçen yıl artan doğal afetlerin hasarı, sadece oluştuğu yere değil tüm bölgelere sirayet ediyor. Sigortacılar artık görünmeyen risklere, total riske de dikkat etmek zorunda. Nitekim büyük sigortacılık grupları şimdiden bünyelerinde kendi meteorologlarını, sismik uzmanlarını ve iklim profesyonellerini istihdam etmeye başladı...

Daha güçlü fırtınalar, kuvvetli yağışlar ve değişen iklimle birlikte yapısı da değişen bölge ekonomileri... Sigorta sektörünü zorlayan diğer bir unsur ise nerdeyse bilinmeze giden NatCats.

"Natural catastrophes"in kısaltması olan NatCats, sigorta sektörde genel olarak şiddetlenen ve frekansı artan "doğal afetler"i tanımlamak için kullanılan bir terim. Önceki yazılarda değindiğimiz CatBonds yani "afet bonoları"nın da kapsamına giren bu afetlerin görülme sıklığı, 1980-2010 yıllarını kapsayan 30 yıllık periyotta 15 kat arttı. Günümüzde 1 milyar insanın NatCats kapsamında değerlendirilen afet bölgelerinde yaşadığı tahmin ediliyor. Bu kişilerin sahip olduğu, sigorta teminatına konu olan emtiaların maliyeti her geçen gün artıyor.

1980-2000 yılları arasında "NatCats" kapsamında değerlendirilen afetlerin yol açtığı hasarların maliyeti 75 milyar dolar olarak tahmin ediliyordu. 2000-2011 yılları arasında bu maliyet yüzde 50'nin üstünde artış göstererek 113 milyar dolara ulaştı. Sigortalı değerlerin toplamı da dönemlere göre artış göstermesine rağmen hasar artışıyla kıyaslandığından çok düşük seviyelerde.

1980-2000 yılları arasında ortaya çıkan hasarların sadece 19 milyar dolarlık kısmı sigortalıydı. 2000-2010 yılları arasında bu oran 35 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2010 ve 2019 yılları arasında gerçekleşen ve gerçekleşmesi beklenen NatCats hasarlarının ise 1990-1999 yılları arasında meydana gelen ve NatCats kapsamında değerlendirilen bütün hasarların iki katı maliyete ulaşacağı tahmin ediliyor.

Bu yüksek artışın arkasındaki nedense birbirine bağlı ekonomilerdeki reaksiyon etkilerinden dolayı hasarların bölgeden bölgeye sirayet edebilmesi. 200-2010 yılları arasında rapor edilen ve iş durması sebebiyle oluşan hasarların yüzde 51'i belli bir bölgede NatCats sonucunda ortaya çıkan ve şirketlerin üretim zincirlerini sekteye uğratan hasarlar. Dolayısıyla sigortalı afet bölgesinin binlerce kilometre uzağında olmasına rağmen üretim zincirlerindeki önemli bir halkanın zarar görmesi sigorta şirketini, muhtemelen risk analizine dâhil etmediği büyük bir hasarla karşı karşıya bırakabiliyor.

"NatCats"in dünya genelinde sebep oldukları ekonomik kayba göre sıralandığında 11 Mart 2011'de Japonya'da gerçekleşen deprem ve sonrasındaki tsunami 210 milyar dolar hasarıyla ilk sırada yer alıyor. Bu hasarı, 25 Ağustos 2005'te Amerika'da gerçekleşen ve 125 milyar dolara mal olan Katrina kasırgası, 17 Ocak 1995 yılında Kobe'de gerçekleşen ve 102 milyar dolara mal olan deprem, 12 Mayıs 2008 yılında Çin'de meydana gelen ve 85 milyar dolara mal olan deprem ve son olarak 2011 yılının temmuz ve kasım ayları arasında Tayland'da meydana gelen seller sonrasında ortaya çıkan 45 milyar dolarlık hasar takip ediyor.

Sigortalı hasar tutarı değerlendirildiğinde ise yine ABD ve Japonya başı çekiyor. 70 milyar dolarla Katrina kasırgası (sigortalılık oranı yüzde 56), 35 milyar dolarla Japonya deprem ve tsunamisi (sigortalılık oranı yüzde 16), 17 milyar dolarla 23-27 Ağustos 1992 tarihlerinde Amerika'da meydana gelen Andrew kasırgası, 15 milyar dolarla 17 Ocak 1994 tarihlerinde Amerika'da meydana gelen Northridge depremi ve 6-14 Eylül 2008 tarihlerinde Amerika'da meydana gelen Ike kasırgası en yüksek sigortalı hasar maliyetini taşıyan NatCats olarak sıralanıyor.

Görünmeyen risklere, toplam riske dikkat!

NatCats görülme sıklığındaki ve gerçekleşme şiddetindeki artış küresel ısınma gibi iklim değişiklikleriyle yakından ilişkili. Küresel ısınmanın gelecekte sahip olacağı hız ve bu hızın sonuçları hasarları tazmin edecek sigorta şirketleri için gerçek bir sınav olacak. Risk modellemelerinin ve fiyat yapılarının şimdiden bu tahminler çerçevesinde şekillendirilmesi

zorunluluğu, riskli bölgelerdeki ekonomik gelişmenin hızlanarak artması ve küresel ekonominin yapı taşlarının karmaşıklığı ve birbirlerine bağımlılığı sigorta şirketlerini bekleyen diğer tehlikeler.
Belli bölgelere yoğunlaşmış riskler dolayısıyla portföylerin sadeleştirilmesi ve fiyatlamaya uygun şekilde dağıtımının gerçekleştirilmesi zor bir ihtimal. Zira şimdiden bir NatCats'in Asya kıtasında görülme olasılığı Avrupa kıtasında görülme olasılığının 25 katına ulaşmış durumda. Bu yüksek artışta, iklim yapısı değişikliğinin Asya kıtasında daha sert bir şekilde yaşanmasının yanı sıra teminata konu olacak risklerin yoğunluğunun bu bölgede daha yüksek olmasının da etkisi var. Özellikle otomotiv ve elektronik eşya üreticisi firmaların ürünlerinin veya ürünleri oluşturan parçaların üretildiği Asya bölgesi, sel tehdidiyle birlikte üretimin sürdürülebilirliği anlamında da büyük risk altında. Dolayısıyla sigortacıların sadece görünenleri değil, yer aldığı süreçlerin aksaması dolayısıyla da ortaya çıkabilecek toplam riski göz önünde bulundurmaları gerekiyor.

Avrupalıların işi daha kolay

Büyük sigortacılık grupları şimdiden bünyelerinde kendi meteorologlarını, sismik uzmanlarını ve iklim profesyonellerini istihdam etmeye başladı. Çünkü gelecekte doğru modellerle elde edilecek doğru fiyatlama mevcudiyetlerinin garantisi olacak. Bu konuda Avrupa'daki meslektaşlarımızın işi biraz daha kolay. Çünkü piyasada fiyat rekabetinden ziyade hizmet rekabeti ön planda ve üstlenilen riskle talep edilen prim arasındaki korelasyon, sektörün sağlıklı varlığının temeli olduğunu düşünülerek, bütün sigorta şirketleri tarafından aynı özenle gözetiliyor.
Doğru modelleme yapabilmek, değişen ve artan risklere karşı proaktif bir yaklaşımla doğru fiyatı verebilmek

NatCats görülme sıklığındaki ve gerçekleşme şiddetindeki artış küresel ısınma gibi iklim değişikliklerinin önemli sebepleriyle ilişki içerisinde. Küresel ısınmanın gelecekte sahip olacağı hız ve bu hızın sonuçları hasarları tazmin edecek sigorta şirketleri için gerçek bir sınav olacak.

sigorta şirketlerinin öncelikli hedefi. Özellikle son dönemde Almanya, İngiltere ve İtalya'da meydana gelen yoğun sel baskınlarının yol açtığı can ve mal kayıplarında görüldüğü gibi, tespit edilen risklere karşı modellemeden kaynaklanan fiyatlama eksikliği gibi bir sıkıntı henüz ciddi anlamda yok. Ancak tespit edemedikleri veya mevcudiyetini bilmedikleri risklere karşı da almaları gereken aksiyonları (değişen teknolojiyle birlikte değişen insan hayatı ve değişen riskler) belirleme çalışmaları da hızla devam ediyor..

Hatadan dönmenin de koşulları var

Hizmetten önce fiyat rekabetinin gerçekleştiği Türkiye'de ise risk ve fiyatlama arasındaki irrasyonel ilişki, mevcut koşullarda devam edilmesi durumunda şirketlerin varlığını tehdit edecek. Ancak bu hatadan dönülmesinin de koşulları var. İklim şartlarımızın nereye gittiği ve hayatımızda ne gibi değişikliklerin devreye girmesi gerektiği (tarım ürünlerinin farklılaştırılması, inşaat özelliklerinin iklim şartlarına uygun hale getirilmesi, karayolları ve şehir planlamaları faaliyetlerinde değişiklikler) ile ilgili belirsizlik devam ediyor. Dolayısıyla biz sigortacıların modellemelerine temel teşkil edecek veriden genel anlamda yoksunuz.
Dünya genelinde değişen yağış rejimleriyle birlikte sel modellemelerinin dolayısıyla primlerin değerleri de değişti. Bu gibi sigorta şirketlerinin doğru riske doğru fiyatı vermesini sağlayacak faaliyetlerin yürütülmesi, modellemelere konu olan verilerin sağlanabilmesi için sigorta şirketlerinin otomotiv mühendisleri, meteorologlar, deprem uzmanları gibi özel branşları bünyelerinde istihdam etmeleri Türkiye sigorta sektörü olarak gitmemiz gereken yönü gösteriyor.
Kısacası, Türkiye'de sigortayla ilgili algının değiştiği bir gerçek. Sigortalılarımız değişen yaşamlarıyla birlikte sigortaya bakış açılarını da değiştiriyor. Ancak bu değişim sigorta şirketlerinin bütün underwriting sürecinin ilk aşaması olan risk modellemelerini ve sonrasında oluşacak risk fiyatlarını değiştirmesini de getirmeli. Sigortacılık mantığıyla bağdaşmayan bir biçimde riskine teminat bulamayan kuruluşların (Türkiye örneğinde tekstil ve kağıt üreticileri gibi) temel sıkıntılarının da aslında doğru fiyatlama olmamasından kaynaklandığı unutulmamalı.





Zeynep Turan Stefan / znptrn@gmail.com

Carige, sigorta şirketlerini satıyor

İtalyan Banca Carige Grubu, Carige Sigorta (Carige Assicurazioni) ve Carige Hayat (Carige Vita Nuova) şirketlerini satma kararı verdi. Satış sürecinin kısa bir sonuçlandırılması bekleniyor. Zira karar açıklanır açıklanmaz birçok potansiyel alıcı tekliflerini sunmuştu. Bünyesinde 10 şirket bulunan ve tasarruf fonlarından bankacılığa birçok ciddi yatırımı bulunan Carige, sigorta şirketlerinin satışıyla birlikte ana faaliyet alanı olan bankacılığa kaynak sağlamayı amaçlıyor.



Körfez ülkelerinin seyahat sigortası talebi katlandı

Mapfre Assistance'ın Ortadoğu'da faaliyet gösteren iştiraki, bölgenin lider sigorta şirketi GIG (Gulf Insurance Group) ile Kuveyt Havayolları'nın "Oasis Gold" kartı sahibi olan müşterilerine seyahat sigortası hizmeti sunulması konusunda anlaşmaya vardı. Mapfre Assistance ürünlerini Kuveyt Havayolları'nın müşterileriyle buluştururken, ek değer yaratmayı ve müşteri portföyünü genişletmeyi hedefliyor. Bölgedeki online rezervasyonların 2011'den 2014 yılına kadar iki katına çıktığına işaret eden yetkililer, bunda özellikle yoğun genç nüfusun seyahat sigortası talebinin etkili olduğunu vurguluyorlar. 1962 yılında KSC unvanıyla kurulan ve prim üretiminde piyasa lideri konumunda bulunan Gulf Insurance Group'un hisseleri Kuveyt Borsası'nda işlem görüyor.



ABD'li fonun Belçika'daki yatırımını Çinliler aldı



Amerikan sermaye yatırım şirketi JC Flowers'ın Belçika piyasasında faaliyet gösteren iştiraki Fidea Insurance'ı, Çin'in büyük sigortacılık gruplarından Anbang Insurance Group satın aldı. Sadece elementer branşta faaliyet gösteren Fidea, müşterilerine bağımsız bir broker ve acente ağıyla hizmet sunuyor. Bankasürans alanında Crédit Agricole ve Delta Lloyd Bank ile çalışan sigorta şirketinin faaliyet sözleşmeleri halen devam ediyor.

Satış işleminin 2015 yılının ilk yarısında tamamlanması bekleniyor. JC Flowers, Ekim 2011'de 243.6 milyon Euro ödeyerek Fidea'nın diğer bir yatırımcısı olan KBC Group'un elindeki hisselerin bir kısmına sahip olmuştu. 2004 yılından beri elementer ve hayat branşlarında faaliyet gösteren Anbang ise 30 bin çalışanıyla 90 milyar Euro'luk portföyü yönetiyor. Şirketin yatırımcıları arasında SAIC Motor Corporation ve Sinopec Corporation gibi Çin'in güçlü finans kurumları göze çarpıyor.

VERUSA HOLDİNG

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



VERUSA HOLDİNG

VERUSATURK Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı | ACISELSAN Acıpayam Selüloz Sanayi ve Tic. A.Ş. | ataenerji | ALDEM Çelik | INNOTED Innovative Technology Development | ANELTECH

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKIYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr
www.verusa.com.tr

Allianz, Almanya'da yüzde 100 dijitale geçecek



Allianz, Almanya pazarındaki stratejisinde dijitale ağırlık verme kararı aldı. Grup, bütün bireysel ürünlerini online satış kanalıyla müşterilerine ulaştırmayı hedefliyor. Eylül sonu itibariyle şekillenmeye başlayan strateji için Alman sigorta devinin ayırdığı bütçe ise tam 80 milyon Euro.

Grup tarafından yapılan açıklamada, 2005 yılında sigorta işlemlerinin yüzde 90'ının aracı kanallar vasıtasıyla yapıldığı, 2013'de ise bu oranın yüzde 50'ye düştüğü belirtildi. Allianz ayrıca, pilot bölgelerde sadece online kanalla alınabilen ürünler oluşturduğunu açıkladı. Online kanalda faaliyet gösteren diğer sigorta şirketleriyle birlikte fiyat karşılaştırması yapan sitelerin de rekabeti artırdığına işaret edildi. Dünyanın internetten sigorta satışı yapan en büyük şirketi olarak kabul edilen www.check24.de, yılda 700 bin araç poliçesi satışına ulaşmış durumda. Allianz'ın aynı dönemde yaptığı satış adedi ise 175 bin.

Dijital strateji sonrası Allianz'ın 13 bin civarındaki acentesinin geleceğiyle ilgili açıklama ise Allianz Almanya Başkanı Markus Ries'ten geldi. Ries, acentelerin stratejilerinin bir parçası olduğunu belirtti ve onların dijital stratejiyi bir tehdit olarak algılamak yerine, bu gelişmeden kaçınılamayacağını ve interneti müşteri ağlarını geliştirmek, mevcut müşterilerine daha iyi hizmet vermek için kullanmaları gerektiğini ifade etti.

Yeni stratejilerinin acentelerine karşı bir hamle olmadığını belirten Ries, "Aksine acente ve müşterilerimizle yeni bağ yarattık. Facebook, bu bağdaki kanallardan sadece biri. Şirketlerin büyüme fırsatlarını değerlendirmesi gerekiyor. Biz de bu kanaldaki fırsatları görmezden gelemeyiz" dedi.

Almanya genelinde 30 bin müşterisi bulunan Allianz, dijital kanalın en uygun sigortacılık çözümünün tespit edilmesinde nasıl kullanılacağıyla ilgili müşterilerine yaptığı kısa bir bilgilendirme de yaptı.

"Alternatif sermayeler" fırsatı da riski de beraberinde getiriyor


John Nelson

Lloyd's Başkanı John Nelson, sigortacılık piyasasının mevcut durumundan memnun. Nelson, başkanlık görevini 2011 yılında Lord Peter Levene'den devralmıştı...

Nelson, Lloyd's'un faaliyet çeşitliliğini sürekli artırarak yola devam ettiğini, global bir sigorta ve reasürans merkezi oldukları için sürekli farklı türdeki zorluklarla karşılaştıklarını söylüyor. John Nelson, reasürans piyasasına alternatif sermayeyle birlikte düşük faiz oranlarının prim değerleri üzerinde baskı oluşturduğunu, özellikle şiddetli doğal afetlerin yaşandığı "kasırga sezonu"nda kârların büyük ölçüde düşüş gösterdiğini vurguluyor. Nelson, bu kötü mali koşullara rağmen underwriting disiplininin mutlaka korunması gerektiğinin de altını çiziyor.

Lloyd's, pazar payını küresel anlamda artırmak için giriştiği faaliyetlerde de önemli aşamalar kaydediyor. Nelson'un göreve geldiği ilk dönemde oluşturulan "Vizyon 2025"e göre faaliyetlerin devam ettirildiği ve pozitif sonuçların alındığı Güney Afrika, Doğu Avrupa, Ortadoğu, Güneydoğu Asya ve Çin'e yönelik hedefler büyütüldü. Aynı hızda ilerlemeye devam edeceklerini söyleyen Nelson, Pekin'de ek ofis, Şanghay'da ise yeni ofis açtıklarını hatırlatıyor.

Başarılı çalışmaların meyvelerini aldıklarını düşünen Nelson, Lloyd's sendikalarının alternatif sermayeler kullanarak coğrafi olarak etkinliklerini artırmaya devam ettiklerini vurguluyor. Nelson, yönettikleri reasürans piyasasının 600 milyar dolara ulaştığını, önümüzdeki 15 yıl içerisinde hedeflerinin 2 trilyon dolar olduğunu açıklıyor.

Yatırımcılardan "alternatif sermaye" adı altında alınan kaynakların uzun vadede sigorta piyasasında faiz uygulamasının başlangıcı gibi değerlendirilebileceği konuşuluyor. Uygulamaya geçirilen yeni varlık sınıflarıyla, gayrimenkul yatırımı gibi faaliyetleri de kapsayan portföyler oluşuyor. Nelson, bu kaynakların verimli kullanılması halinde sigorta sektörünün uzun vadede hızlı bir büyüme trendi yakalayacağına inanıyor. Bünyesinde halen aktif olarak 200 brokerin faaliyet gösterdiği Lloyd's da bu kapasiteyi büyütme amacında. Ancak Nelson, kapasite artışıyla birlikte konsolidasyonların da gündeme gelebileceğine dikkat çekiyor.



IŞIKSİGORTA

Her ihtimale karşı!



Değer verdiğiniz

herşey bize emanet!

7/24 0216 427 48 57

www.isiksigorta.com.tr | IŞIK SİGORTA BİR BANK ASYA İŞTİRAKİDİR.

Ikea'dan dengeleri değiştirebilecek sigorta hamlesi



İsveçli mobilya üreticisi Ikea, bazı mağazalarında sigorta ürünleri satılmasıyla ilgili çalışmalar yapıyor. "Omifall" markasıyla hamile bayanlar ve çocuklar için bazı sigortacılık ürünlerinin satışına başlanacağı şirket yetkililerince de doğrulandı. İlk aşamada sadece konut ürünlerine yoğunlaşacak olan grubun, ileride bütün sigortacılık ürünlerinin pazarlanmasında faaliyet gösterebileceği de ifade edildi.

Ikea mağazalarında satılacak sigorta ürünleri, mobilya devinin kurucusu Ingvar Kamprad'ın üç oğlunun sahip olduğu Ikano Group tarafından pazarlanacak. Yıllardır ürünleriyle birlikte sigorta teminatı veren Ikea, böylece mağazalarının potansiyelini değerlendirmeyi, sinerji yaratmayı ve sigorta gelirini yüksek oranlarda artırmayı hedefliyor.

Ikea yönetimindeki yeni jenerasyonla birlikte şirketin politikalarında gözlenen değişimlerden biri olan sigortacılık hamlesinin sonuçları ise merakla bekleniyor. 2013 yılında emekliliğini duyuran kurucu Kamprad, yönetimi en büyük oğlu Mathias Kamprad'a devretmişti.

Yeni iş planına göre Ikea, öncelikle İsveç'te sadakat programına dahil olan 2.5 milyon müşteriye ulaşmaya çalışacak. Halen Ikea Loyalty Club'a dünya genelinde 59 milyon kişi üye. Bu, yıllardır sigorta sektöründe faaliyet gösteren birçok sigorta grubundan daha büyük bir kitle anlamına geliyor. Ikea'nın sigortacılık hamlesi, bu büyük müşteri tabanının yeni iş alanlarında kullanıldığı ilk girişim olması açısından büyük önem taşıyor.

Elektrik, doğalgaz abonelerine bedava konut sigortası

BNP Paribas Cardif ve Edison şirketleri, konut sigortası müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için işbirliğine gitti. Edison ile elektrik ve doğalgaz sözleşmesi olan müşteriler ek bir maliyete katlanmadan konut sigortası poliçelerine sahip olabilecek. İki şirket arasındaki işbirliğinin orta ve uzun vadede de devam ettirilmesi planlanıyor.

Özellikle günlük yaşamda karşılaşılabilecek risklerin engellenmesini amaçlayan iki şirket, klasik konut sigortası ürünlerinin yanında enerji fiyatlarının iki yıl boyunca sabitlenmesi gibi inovatif ürünler de sunuyo. Edison tarafından piyasaya sürülen "Edison Home Protection" ürünü on iki ay boyunca müşterilerini beklenmedik kazalara karşı istisnasız korumayı vaast ediyor. BNP Paribas Cardif tarafından piyasaya sürülen "Habit@t" ise son kullanıcının günlük ihtiyaçlarını karşılayan ve yenilikçi yaklaşımıyla birçok ödül alan bir sigorta ürünü.

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.

Hong Kong sigorta pazarına teşvik dopingi

Hong Kong sigorta pazarının hızlı gelişimi sürüyor. Yatırımcılar için büyük fırsatlar sunan ülkedeki toplam prim üretimi yüzde 13.7 artışla 38.6 milyar dolara ulaştı. Hayat branşında prim üretimi yüzde 93.4 artışla 31 milyar, elementer branşta ise yüzde 6.6 artışla 5.3 milyar dolar oldu.

Hong Kong sigorta piyasasındaki bu sevindirici gelişmenin asıl sebebi ise hükümetin özel düzenlemelerle sigortalanmayı teşvik etmesi. Hükümet yetkilileri, sigortanın geliştirilmesi planlanan alanlardan biri olduğunu, rakamlarının her yıl iki haneli değerlerde kalmasının amaçlandığını açıkladı.





Dünyanın en büyük brokerleri belli oldu

Marsh & Mclennan, 2013 yılında 12.2 milyar dolarlık brüt prim üretimiyle yüzde 31.7 pazar payına ulaştı ve "dünyanın en büyük brokeri" unvanını aldı. Aon, yüzde 30.4 pazar payı ve 11.78 milyar dolarlık prim üretimiyle Marsh & Mclennan'ı takip etti. Üçüncü sırada yer alan Willis ise 3.6 milyar dolarlık prim üretimiyle yüzde 9.3 pazar payına sahip oldu. İlk 10'da yer alan brokerlerin toplam prim geliri 38.7 milyar dolar seviyesinde oluştu, Bu rakam, bir önceki yılla karşılaştırıldığında yüzde 4.3 büyümeye işaret ediyor.

Avrupalı sigortacılar özel yatırımları tercih ediyor

The Economist Intelligence Unit'in Blackrock için yaptığı araştırma, Avrupalı sigortacıların sermayelerini daha riskli olarak görülen özel yatırımlarda değerlendirdiklerini ortaya koydu. Dünya genelinden 243 yöneticiyle yapılan çalışmaya katılan şirketlerin yarıdan fazlası EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinden seçildi. Yöneticilerin yüzde 33'ü önümüzdeki üç yıl içinde gerçekleşecek risklerde artış öngörüyor. Yüzde 52'si ise mevcut planları çerçevesinde bir değişiklik öngörmüyor.

Durgun ekonomik gelişme ve düşük faiz oranlarıyla birlikte birçok sigortacı, yatırım stratejilerini bir kere daha gözden geçiriyor ve daha yüksek getiri oranları için özellikle özel yatırım piyasalarındaki fırsatları değerlendiriyor. Portföylerinin yüzde 15'inden fazlasını özel yatırım piyasalarında değerlendiren oyuncuların oranı son yıllarda yüzde 5'ten 26'ya yükselmiş durumda. Önümüzdeki üç yıllık süreçte ise bu oranın yüzde 46 olacağı öngörülüyor.

Blackrock Yönetici Direktörü Patrick Liedtke, özellikle poliçelerin farklılaştırılması sonucunda üstlenilen taahhütlerin bu zorunluluğu beraberinde getirdiğini düşünüyor. Mevcut durumda gayrimenkul portföyleri ve borç tahvilleri en çok tercih edilen araçlar arasında. Ancak yatırımların karmaşıklığı ve agresif yatırım stratejileri bütün şirketlerin varlığı açısından ciddi risk unsuru olmaya devam ediyor.



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

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN FİNANS MERKEZİ

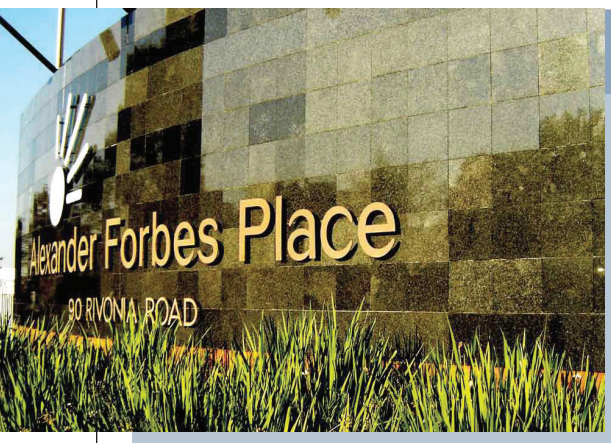
Tropik adada kasırga kabusu





Tropik Iselle kasırgası sonrası ortaya çıkan kargaşa Hawaii yöneticilerini tedirgin ediyor. İlk aşamada sigortalılara sahip oldukları sigorta poliçelerini kontrol etmelerini tavsiye eden yöneticiler, özellikle teminatın kapsamına dikkat çekti. Kasırga teminatı kapsamında verilen tazmin hakkı ile normal kapsamda verilen tazmin hakkı arasındaki farka değinen Hawaii Sigorta Komisyoncuları Birliği yöneticilerinden Gordon Ito, bazı sel hasarlarının poliçe kapsamında yer alamayabileceğini vurguladı.

Orta Pasifik Kasırga Merkezi tarafından kontrol edilmesine ve erken uyarı sistemi uygulanmasına rağmen kasırgaların neden olduğu hasarlar çok yıkıcı olabiliyor. Poliçelerde kasırgaların bu merkez tarafından bildirilmesi gerektiğine dair bağlayıcı bir madde bulunuyor.



Sigortacılar zorunlu araç sigortası istiyor

Güney Afrika'da 12 milyon aracın sadece 4 milyonu sigortalı. Ülkede faaliyet gösteren sigorta şirketleri, hükümete araç sigortasının zorunlu hale getirilmesi için çağrı yaptı. Milyonlarca aracın Güney Afrika yollarında sigortasız dolaştığına dikkat çeken sigortacılar, araç kullanıcıları ve üreticilerinin maliyetlerinin sigortayla birlikte düşürüleceğini hatırlattı.

Johannesburg merkezli Alexander Forbes Group Holdings'in sigorta kolunun Genel Müdürü Gari Dombo, "Ülkedeki araçların yüzde 60'ı sigortalı değil. Bu da 12 milyon araçtan sadece 4 milyonu için sigorta yaptırıldığını gösteriyor. Sigortalanma oranı düşük olduğu için sigortalı olanlar, sigortasızların maliyetlerini de üstlenmek zorunda kalıyor" diyor.

FİNANSJOB

www.finansjob.com

**Bankalar, Sigortalar,
Yatırımcı Kurumlar,
Elemanı Bulmak İçin
Hemen İlan Verin**

**AÇILIŞA ÖZEL 20 GÜN
ÜCRETSİZ İŞ İLANI
VERME İMKANINI
KAÇIRMAYIN!...**



FİNANS, BANKACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARİYER PORTALI AÇILDI

Sibel Köklü / skoklu@akilliyasamdergisi.com



Siber risklere karşı 300 MARSH'lı

Dünyanın en büyük sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh, yeni geliştirdiği Siber Risk Finansmanı Optimizasyon Modeli'ni Türk şirketlerinin de hizmetine sundu. Marsh Türkiye, 300 kişilik ekibiyle müşterilerinin olası risklerini analiz ediyor; tedbir almalarına, sigorta yaptırmalarına yardımcı oluyor...

E-ticaret, perakende, telekom, bankacılık... Siber saldırılar, hemen hern sektördeki şirketler için en önemli riskler arasına girdi. İnternet üzerinden iş yapan bütün sektörler siber saldırıların hedefinde. Buna rağmen birçok şirket, teknoloji ve internet bağlantılı tehditlerin kurumlarını nasıl etkileyebileceğini bilmiyor.

İşte bu gerçekten yola çıkan Marsh, şirketlerin siber riskleri fark etmelerine, daha etkili tedbirler almalarına ve olası riskleri sigortalamalarına yardımcı olmak amacıyla 'Siber Risk Finansmanı Optimizasyon Modeli'ni geliştirdi. Bu model, danışmanlık verilen kurumların siber risklerini daha iyi anlamalarına ve finansal tedbirler almalarına olanak sağlıyor. Marsh Türkiye ofisi, 300 kişilik ekibiyle hem siber riskler konusunda danışmanlık veriyor hem de sigortalanabilir riskler konusunda çözüm yolları öneriyor. Kurumların karşılaşabileceği siber risk senaryoları oluşturuluyor ve değerlendirmeler sonrasında sigortalanabilirlik ve risk toleransları analiz edilerek, sigortalanabilecek ve sigortalanamayacak kayıplar için önerilerde bulunuluyor.

Önümüzdeki 10 yılın en kritik riski

Marsh Risk Danışmanlığı Türkiye Ülke Lideri Hande Bilgisu, 'Siber Risk Finansmanı Optimizasyon Modeli'nin çıkış noktasını şöyle anlatıyor: "Her yıl yayınlanan Global Riskler raporunun 2014 yılı sonuçlarında siber riskler önümüzdeki 10 yılın en kritik risk olarak görülüyor. Türkiye'de de öncelikle finansal kurumlarda siber risk yönetimi önemli bir konu olmaya başladı. Bankacılık, telekom, online ödeme sistemleri, e-ticaret gibi sektörlerin yanı sıra bilgi teknolojilerine önemli ölçüde bağımlılığı olan kurumlar siber tehdit altında. Dolayısıyla bu tehditlere yönelik teknik ve sigorta çözümleri arıyorlar. Biz de birçok kurumdan bu yönde talepler alıyoruz. Siber risklere bağlı krizin yönetilmesi son dönemde hissedarların, icra kurullarının önemli bir gündem maddesi haline geldi. Biz de Marsh Türkiye olarak önemli bir projeyi bu yıl tamamladık. Organizasyonlarda siber saldırılara bağlı kriz yönetimi egzersizleri organize ediyoruz."

Bankalar için paket çözüm sunuyor

Marsh Türkiye, grubun Avrupa'daki deneyimli bilgi teknolojileri ekibinin de desteğiyle bir takım oluşturarak bankalara danışmanlık hizmeti vermeye başladı. Bilgisu, bankacılık sektörüne yönelik siber riskler ve Marsh'ın bu konuda yürüteceği çalışmalarla ilgili şu bilgileri veriyor: "Amacımız şirketler için belli siber risk senaryoları oluşturarak, telafi amaçlı uygun sigorta programları geliştirmek. İster dolandırıcılık, ister hedef göstererek yapılan saldırılar, isterse kişisel bilgilerin çalınması olsun hepsi kurumlara zarar veren riskler. Sonuçta finansal zarar görüyorlar ve itibarları zedeleniyor. Finansal zararlar karşılanır belki ama itibari kayıpları yerine koymak

daha zor. Bankacılıkta bu çok hassas bir konu. Kayıp vermeden önce tedbirinizi almanız lazım diyoruz. Son 2 yılda Avrupa bankacılık sisteminde 300 bin dolandırıcılık vakası yaşandı. Bizim amacımız, bu risklerin sigortalanabilecek çözümünü oluşturmak ve bir paket ürün haline getirerek sunmak. Öncelikle şirketin siber risk hassasiyetlerini tespit ediyoruz. Bunu yaparken şirketin ilgili yöneticileriyle, IT departmanlarıyla birlikte çalışıp süreçlerin değerlendirmesini yapıyoruz. Ne gibi siber riskler var, tehditler ne, ne gibi önlemler alınmış, bunlara bakıyoruz. Birtakım senaryolar oluşturarak bu şirket hangisinden etkilenebilir diye bir poliçelendirme çalışması yapıyoruz. Ardından isteyen şirketler kendilerini risklere karşı sigortalıyor. Poliçelendirilemeyen bazı riskler çıkarsa, şirkete yazılım veya teknolojik destek almasını öneriyoruz."

Hande Bilgesu, Marsh'ın amacının kayıplar oluşmadan önlem almak olduğunu vurguluyor. Bu konuda önce riskler belirlenip, senaryolar oluşturulup, sigortalanabilirlik analizi yapıldıktan sonra Marsh'ın geliştirdiği sigorta yaratmaya yönelik program uygulanıyor. İlgili şirketin işleyişine ve yapısına en uygun sigorta programının nasıl yürütüleceği, muafiyetlerin nasıl hesaplanacağı değerlendiriliyor. Bir program dizayn ediliyor ve ardından Marsh'ın sigorta tarafındaki ekibi, sigorta şirketleriyle görüşerek uygun poliçelerin oluşturulmasına destek veriyor.

Araştırmalar, dünya çapında bankaların yaklaşık yüzde 37'sinin siber saldırılara maruz kaldığını gösteriyor. Bilgisu, "Artık bütün şirketler sistemlerini online mekanizmalar üzerine kuruyor. Dolayısıyla siber risklere açık haldeler. Bu da siber risk sigortalarının önemli bir gelişme potansiyeli olduğunu gösteriyor" diyor.



Hande Bilgisu

"KOBİ'ler de risk analizi yaptırmalı"

Marsh Türkiye, halen Türkiye'nin önde gelen holdinglerine, gruplarına risk danışmanlığı hizmeti veriyor. Şirketin müşterileri arasında bankacılıktan beyaz eşyaya, inşaattan telekoma, lojistiğe kadar birçok sektörden şirketler var. Ancak Marsh Türkiye Risk Yönetimi'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Kayganacı, siber risklerden en çok zararı bankalar ve perakendecilerin gördüğüne dikkat çekiyor. "Bu dünyada da böyle" diyor Kayganacı ve şöyle devam ediyor:

"Tüketicilerin buluştuğu, internete açık bu sektörler siber saldırganların hedefi oluyor. Bize de en çok bu sektörler ilgi gösteriyor. Ama bu şirketler gidip bir raftan ürün satın alamaz. Çünkü her şirketin riskleri ve sigorta poliçeleri farklıdır. Bu risklerin ölçülüp değerlendirilip ona göre sigorta altına alınması gerekiyor."

Sadece holdinglerin, büyük şirketlerin değil, KOBİ'ler dahil internette iş yapan bütün şirketlerin de risk danışmanlık hizmetinden yararlanabileceğini söyleyen Hakan Kayganacı, sözlerine şöyle devam ediyor: "Siber riskler şirketlerin büyüklüğüyle değil, yaptıkları işle ilgili. Küçük bir şirket bir zincirin parçasıysa ve yaptığı işle sadece kendini değil içinde bulunduğu zinciri önemli bir riske sokuyorsa, siber risk analizinin yapılması lazım. Çünkü siber saldırganlar bu küçük şirket üzerinden başka yerlere de ulaşabilir. Şirketlerin artık finansal riskleri olduğu kadar siber riskleri de yönetmesi gerekiyor."

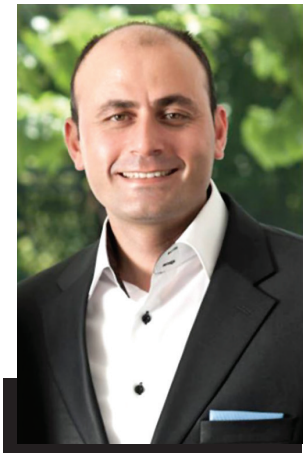
Hakan Kayganacı, Türkiye'de siber risk sigortalarının sigorta sektörü genelinden daha hızlı büyüyeceğine inanıyor. Kayganacı, "Şu anda sektör içindeki payı çok küçük. Ancak siber riskler yeni bir konu ve son dönemlerde yaşanan vaka sayısı ayyuka çıktı. Telefon numaralarının telekom şirketlerinin haberi olmadan satılması bunun en basit örneği. Bu tür risklerin hesaplanabilmesi ve yaygınlaşması sigortalanmanın artmasını da sağlayacaktır. Ayrıca siber risk sigortalarında fiyatların erişilebilir düzeyde olduğunu da belirtmek gerekiyor" diyor.



Hakan Kayganacı



Sektör otomatik katılım için heyecan duymuyor



Sinan Metin
BES Uzmanı

2013'te dakikada 1.95 olan ortalama yeni katılımcı sayısı, bu yılın ilk 280 gününde 1.71'e düştü. Peki otomatik katılım bireysel emeklilik sistemindeki bahar havasının sürmesini sağlayabilecek mi?

Ocak 2013 itibarıyla uygulanmaya başlayan devlet katkısı, BES'e (bireysel emeklilik sistemi) yeni bir ivme kazandırdı. Bu ivme özellikle sisteme yeni katılımcıların dahil olması ve mevcutların ödemelerini artırmaları sayesinde oluştu. Verilere göre 2013 yılında dakikada yaklaşık 2 (1.95) katılımcı sisteme dahil oldu. Katkı payı tutarı ise 2012 yılına göre yüzde 35 arttı. Deyim yerindeyse sektörde bir bayram havası yaşandı.

2014 yılına da iştahla girildi. Ancak rakamlar 2013 yılı kadar parlak değil. 2014 yılının 280 günlük ortalamasına bakıldığında, BES'e dahil olan katılımcı sayısı dakikada 1.71' e düştü. Bu da geçen yıla göre yaklaşık yüzde 14 gerilemeye işaret ediyor. Demek ki yeni girişlerde bir sıkıntı yaşıyor sektör. Bahar havasını kaybediyor.

Aktif nüfusun 4'e 1'ine ulaşılabildi

Geçen yıl sistemde bahar havasını destekleyen en önemli unsur işveren ödemeli BES'lerdi. 2012'ye göre sözleşme artış oranı yüzde 98. Bu yükselişte, bankaların personeline BES yaptırması ve sektöre yeni giren emeklilik şirketlerinin içinde yer aldığı grupların çalışanlarına BES yapmaları etkin oldu. Ferdi sözleşmelerin yüzde 55, gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerinin de yüzde 57 artışla etki sağladığı görülüyor. İş, ekonomi, çalışma hayatında bir şekilde aktif olarak katılan nüfusun yaklaşık 19 milyon olduğu ülkemizde, BES'te hala 4.8 milyon katılımcının olduğu düşünülürse daha alacak çok yol var demektir.

İşveren de teşvik edilmeli

BES'e katılımdaki ivme azalışı yıl sonuna kadar hiçbir şirketin 1 milyon katılımcı sayısına ulaşamayacağını da gösteriyor. Katılımcı sayısının artması ve katkı paylarının yükselmesi için sektörün yeni projelere ve atılıma ihtiyacı var. Peki "otomatik katılım" bu ivme düşüşünü önleyebilecek mi?

Bir şey açık ki şu an itibariyle sektör otomatik katılım için bir heyecan duymuyor? Bu heyecansızlık otomatik katılımın detaylarının netleşmemesinden dolayı olabilir. Ya da işveren teşviklerinin sistemi büyütmeye yetmediği algısının bir benzeri etkiye inanıldığı için midir? Göreceğiz.

Sistemde, çalışanlarını BES'e dahil etmesiyle ilgili işverene verilen teşvikin eksik ve yetersiz olduğunu düşünüyorum. İşverenin şahsi gelirine doğrudan artış sağlayacak bir teşvik sistemine ihtiyacımız var. Taslak haliyle otomatik katılım bu teşviğe sahip gözükmüyor. Ancak emeklilik şirketlerini ve aracıları katılımcılarla buluşturma ve bireysel emeklilikle tanışan kişi sayısını artırmada etkisi olacağı da açık. Esnaf tabiriyle "sektörün bu uygulamadan ekmek yemesini" umalım.



Gündem | Kulis | Dünya | Sağlık Seyahat | Konut DASK | BES | Sigorta verileri

Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com

Müşterek avarya ya da ortak hasar



Musa Günaydın
Sigorta Eksperi
musagunaydin@gmail.com

Özellikle deniz taşımacılığında, taşınan yüklerin kurtarılması için başka bir yükün feda edilmesi sonucu ortaya çıkan bedelin size düşen payını sigortanız karşılıyor...

Nakliyat sigortalarının tarihini incelediğimizde, ortaya çıkmasındaki en büyük faktörün deniz taşımacılığının artması ve doğal olarak denizde karşılaşılan risklerinde maddi olarak bertaraf edilmek istenilmesi olduğunu söyleyebiliriz. Uluslararası nakliyelerde taşıma araçları birçok riskle karşılaşabiliyor. Özellikle nakliyatta en büyük paya sahip olan gemiler, olağanüstü koşullara uygun olarak tasarlansalar da doğayla baş etmek her zaman kolay olmuyor. Tüm teknolojik gelişmelere ve alınan önlemlere rağmen gerek doğanın gücü gerekse insan hataları bu seferleri adeta bir serüvene dönüştürebiliyor.
İnternetten izleme fırsatı olanlar görmüştür, koca koca gemiler yükleriyle birlikte okyanusta adeta bir kibrit çöpü gibi bir yukarı fırlıyor, bir deniz yüzeyine çarpıp suya gömülüyor, hem de bazen saatlerce. Bununla kalsa iyi, gemilerin birbiriyle çarpışmalarından tutun da karaya oturmalarına kadar birçok potansiyel tehlike bulunuyor. Peki devasa okyanuslarda fırtınaya yakalanarak veya kıyı bölgelerde karaya oturarak seyir güvenliği tehlikeye düşen bir yük gemisi bu durumdan kurtulmak için ne gibi yollara başvuruyor.
Elbette ilk aklımıza gelen, kendi imkanlarıyla veya dışarıdan yardım alarak kurtulması oluyor. Ancak deniz yolculuğunda





sağlayacak durumlardan biri de gemide yangın çıkması nedeniyle suyla yapılan müdahale sonucu yükün sudan hasar görmesi... Suyla müdahale yapılamamış olsaydı yangın tüm gemiyi saracak ve tüm gemi yükü yok olacaktı. Oysa yükün bir kısmı suyla zarar görse bile hasar belli bir sınırda tutularak tüm emtianın yok olması önlenmiş oldu.

Bu duruma sigortacılık ve taşıma literatüründe "müşterek avarya" deniliyor. Arapça kökenli bu kavramın Türkçedeki karşılığı "ortak hasar"... Taşınan yüklerin kurtarılması için başka bir yükün feda edilmesi sonucu ortaya çıkan bedelin size düşen payını sigortanız karşılıyor.

Nakliyat sigorta poliçeleri ilk bakışta sadece sigortalı mala gelebilecek hasarların bedelini karşılayacakmış gibi algılanıyor. Ancak, aksi bir hüküm yoksa sigortalı malın kurtarılması için yapılan olağanüstü gider veya fedakârlıkların da sigorta poliçesi teminatında olması mal sahiplerine büyük güvence veriyor.

yardım ha deyince de gelmiyor. Bazen günler, hatta haftalar alabiliyor. Tabii hızlı hareket edilmesi gereken durumlarda da farklı yöntemlere başvurulabiliyor. Çünkü bazen değil günler, birkaç saatte çözüm üretilemezse gemilerin batma dahil birçok riski olabiliyor. Bu durumda da eğer başka çare kalmamışsa geminin bozulan dengesini tekrar düzeltmek için yüklerinin gerektiği kadarı denize atılarak gemideki diğer mallar kurtarılma yoluna gidilebiliyor. Meydana gelen hasar bir fedakârlık nedeniyle ortaya çıkmış olduğu için, yani tüm malın ve hatta geminin tamamen zarar görmesinin önüne geçilmesi için bilerek denize atılan mal bedelli kadar tutar, kurtarılan emtiaya orantılı olarak pay edilerek emtiası denize atılan yük sahiplerine ödeme yapılıyor. Böylece zarar, gemide taşınan tüm malın zarar görmeyenlerine de eşit şekilde dağıtılarak paylaştırılıyor.

Yangını söndüren suyun verdiği zarar

Konunun daha iyi anlaşılmasını



ERGO acenteleriyle büyüyecek

ERGO Türkiye, şu anda 1377 olan acente sayısının 2015 yılı sonunda 1560'a ulaşmasını hedefliyor. CEO Theo Kokkalas, "ERGO Türkiye olarak hedefimiz acentelerimizle birlikte büyüyen öncü bir sigorta şirketi olmak" dedi...

ERGO Türkiye, 11-14 Eylül tarihleri arasında Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleriyle buluştu. Antalya'da yapılan geleneksel acente toplantısında üst yönetim tarafından ERGO'nun 2014 yılında gerçekleştirdiği çalışmalar değerlendirildi, 2015 yılı hedefleri paylaşıldı.

ERGO Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Theo Kokkalas'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantı, diğer ERGO Türkiye yöneticilerinin sunumlarıyla devam etti. Kokkalas, açılış konuşmasında özetle şu görüşleri paylaştı:

"ERGO Türkiye olarak hedefimiz acentelerimizle birlikte büyüyen öncü bir sigorta şirketi olmak. Hizmet odaklılık, teknik mükemmellik ile etkinlik ve verimlilik bizim için büyük önem taşıyor. Yavaş ve sakin ancak sürdürülebilir bir şekilde büyümeyi istiyoruz. 2014 yılında yeniden yapılanma sürecimizi tamamladık, sektörden daha hızlı büyüdük. Bu yıl acente kanalıyla büyüyen üçüncü şirket olduk. Acentelerimizi desteklemeye ve onlara yatırım yapmaya devam edeceğiz. Acentelerimizle işbirliğimiz uzun soluklu olsun istiyor, her geçen gün acente ağımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Şu anda 1377 acentemiz bulunuyor. Bu sayının 2015 yılı sonunda 1560'a ulaşmasını hedefliyoruz. Acentelerimizi sürekli dinliyor, onların istek ve beklentilerini karşılamaya özen gösteriyoruz. Yıl boyunca düzenlediğimiz kampanyalar ve ekstra komisyonlarla acentelerimizi desteklemeye devam ediyoruz."



ERGO, acenteleriyle 64 kez buluştu

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe ve ERGO Türkiye Teknikten


Korhan Abay

Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, Theo Kokkalas'ın konuşmasının ardından sahnede birlikte yer aldılar. Yıldırım Türe de konuşmasında acentelere yönelik çalışmalara vurgu yaptı: "Acentelerimizle yakın iletişimde olmaya ve onları dinlemeye daima özen gösterdik. 2014 yılında 9 bölgesel acente toplantısı düzenledik. Diğer taraftan, 187 acentenin katılımıyla 34 odak grup toplantısı yaptık. Acentelerimize danışarak, onların görüş ve önerilerini de uygulamalarımızı şekillendirmede kullanmaya gayret gösterdik. 'Sıra Sende' ismini verdiğimiz 21 yemekli toplantıyla da 198 acentemizle bir araya gelme fırsatı bulduk."
Bu yıl da kampanyalarla ERGO acentelerini desteklemeye devam ettiklerine değinen Türe, "Sene başından itibaren 4'ü halen devam etmekte olan 8 kampanya düzenledik. Geçen ağustos ayı itibarıyla acente komisyonlarımız sektörün 3 puan üzerinde. Yıl sonuna kadar geçerli olacak; inşaat, konut ve tekne sigortalarıyla ilgili 3 yeni kampanyamızı da acentelerimize sunuyoruz" dedi.

'ERGO Sizi Dinliyor'a 950 dönüş yapıldı

Mert Ekitmen ise sektör ve ERGO Türkiye'nin büyüme trendini gösterdikten sonra trafik, kasko, yangın, nakliyat branşlarının seyrini ve ERGO Türkiye verilerini şöyle değerlendirdi:
"Bağımsız bir araştırmaya göre her 4 kasko teklifinden 1'inde ERGO'nun rekabetçi prime sahip olduğunu görüyoruz. 2014 yılı boyunca 'ERGO Sizi Dinliyor' yaklaşımımızla siz acentelerimizden bugüne kadar 950 geri bildirim aldık. Bu bildirimlerin içeriğinde TOM (Teknik Operasyon Merkezi), teknik departmanımız, asistans hizmetlerimiz ve ürünlerimizle ilgili birçok iyileştirme ve yeni uygulamayı bu vesileyle hayata geçirdik. Önümüzdeki dönemde sizlere sunduğumuz hizmet kalitemizi daha da artıracağız."
ERGO Türkiye geleneksel acente toplantısının ikinci günü, Korhan Abay ile 'Yarışmaç' etkinliğinin ardından düzenlenen gala yemeğiyle son buldu. Üçüncü ve son gün ise acentelerin görüş ve beklentilerini ERGO Türkiye departman yöneticileriyle paylaştığı "ERGO Sizi Dinliyor" başlıklı birebir görüşmeler yapıldı. Bu toplantılar esnasında alınan görüşler toplanarak ERGO Türkiye'nin yeni Geri Bildirim Yönetimi'ne aktarıldı.





ÇOCUKLAR İÇİN BİSİKLET YAPTILAR

ERGO Türkiye, 2014 yılı acente toplantısı kapsamında bir de sosyal sorumluluk projesine imza attı. Toplantıya katılan ERGO ekibi ve acenteler, Antalya Muratpaşa ilçesine bağlı Güzelbağ İlköğretim Okulu'ndan gelen 30 çocuk için demonte olarak gelen bisikletleri yaptı.
Sosyal sorumluluk projesi kapsamında katılımcılar arasında 10'ar kişilik 30 takım oluşturuldu. Bisikletler süslendi, kasklar bisikletlere bağlandı, takımlar bisikletin sahibi olacak öğrencilere mektuplar yazdı. Okul öğrencileri düzenlenen sabah kahvaltısında ağırlandıktan sonra bisikletlerin olduğu salona alındı. Bisikletlerine kavuşan minikler salonda yeni bisikletleriyle tur attı. Özenle süslenen bisikletlerine kavuşan çocuklar ERGO kasklarıyla birlikte mutlu bir şekilde evlerine uğurlandı.



Zinde bir sonbahar geçirmek elinizde



Diyetisyen Ece Günay Akkuş
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi

Ellerinizi sık sık yıkayın, sağlıklı beslenin, korucuyu bitkisel ürünler tüketin. İşte koruyucu bitkisel tedavi için birkaç örnek: Mürver bitkisi, adaçayı, zencefil kökü, karabiber meyvesi, kuşburnu, ıhlamur, sarımsak, kakule, hünnap, nar, yulaf...

Sonbaharın gelmesiyle beraber hastalıklar da kendini yavaş yavaş göstermeye başladı. Pek neler yapmalıyız, kendimizi hastalıklara karşı doğal yollardan nasıl koruyabiliriz? Hasta olmamak için hijyene özellikle dikkat etmemiz gerekiyor. Hijyenin ilk kuralı ise elleri yıkamaktır. Hastalıktan korunmanın bir sonraki kuralı ise sağlıklı beslenmektir. Hep diyoruz ya, "3 ana öğün" olmazsa olmaz kuralımız olmalı. Ama bunlar atıştırmayla geçiştirilen, fast food tüketilen, tatlı, hamur işleri yenen öğünler olmamalı.

Sağlıklı beslendiğinizi anlamanın en akılda kalan ve uygulaması kolay yolu, 4 yapraklı yoncayı aklınıza getirmek olacaktır. Nedir bunlar? Et (et, tavuk, balık, peynir, yumurta); süt (yoğurt, ayran, süt); sebze meyve ve ekmek (emer pirinç, bulgur, kepekli makarna, kurubaklagiller...) grupları...

Eğer tabağınızda bu dört besin grubu varsa ve porsiyon kontrolü iyi yapılmışsa sağlıklı besleniyorsunuz demektir.

Geldik üçüncü önlemimize: Koruyucu bitkisel tedavi... Soğuk algınlığından korunmak için veya küçük hastalık sinyallerini atlatabilmek için neleri, nasıl tüketmeliyiz? İşte şu dönemde daha çok tüketmemiz gereken bitkisel ürünler:

Mürver bitkisi: İçeriğindeki flavonoitler ve antosiyaninler antioksidant etkisinin yanı sıra bağışıklık sistemini artırır. Gribe, öksürüğe ve nezleye faydalıdır. Soğuk algınlığını giderip, göğsü yumuşatır. Naneyle birlikte demlenerek tüketilmesi önerilir.

Adaçayı: Bitkinin içerdiği uçucu bileşenler ağız ve boğazda





yerleşen enfeksiyon ve iltihaplarda etkilidir.

Zencefil kökü: Limonla birlikte tüketildiğinde soğuk algınlığına, yağlı bir yemek sonrası ise sindirime yardımcı olur. Boğazınızda veya vücudunuzda kırıklık, halsizlik, ağrı hissettiğinizde taze zencefil rendesi + limon suyu + bal hoş kokusu, lezzeti ve ferahlatıcı özelliğiyle iyi hissetmenize yardımcı olur.

Karabiber meyvesi: Yemeklere lezzet vermesinin dışında ağrı kesici ve ateş düşürücü etkisi bulunmaktadır. Toz edilmiş karabiber meyvesiyle hazırlanan çay gargara şeklinde uygulandığında boğaz enfeksiyonlarına ve ağrının azalmasına yardımcı olacaktır.

Kuşburnu: Kuşburnu meyvesi C vitamini bakımından en zengin kaynaklardan biri olarak kabul edilir. Peki kuşburnu çayı nasıl hazırlanmalı? Tam kurutulmuş meyveler parçalanıp 10 dakika kaynatılıp hemen tüketildiğinde içeriğindeki C vitamininden yüksek dozda faydalanılabilir.

Ihlamur: Ihlamur çiçeklerinin iltihap giderici ve ağrı giderici özelliği bulunur. Soğuk algınlığı şikayetlerinin ve boğazdaki tahrişin azalmasına, tedavinin hızlanmasına yardımcı olur. Demleme yöntemi kullanılır.

Sarımsak: Kanın antioksidant kapasitesini artırır, bağışıklık sistemini destekler. Sarımsağı ezerek kullandığınızda içerisindeki allisini etkin hale getiriyorsunuz.

Kakule: soğuk algınlığı, bronşit, öksürük, yüksek ateş şikayetlerinin hafifletilmesinde, ağız ve boğaz iltihaplarının giderilmesinde etkilidir. Demleme usulü, çeşitli baharatlarla karıştırılarak içilmesi önerilir.

Hünnap: C vitamini desteği sağlar. Astım ve solunum sistemi hastalarına, pektin ve müsilaj etkisi nedeniyle çok faydalıdır. Balgam söktürücüdür. Lif içeriği yüksek, bağırsakları çalıştırır. Şeker oranı düşük olduğu için porsiyon kontrolü yaparak, şeker hastalarına önerilebilir.

Nar: Narın kendisi başlı başına bir antioksidandır. Çekirdekleriyle birlikte çiğnenerek tüketilmesi suyunun sıkılıp içilmesinden çok daha faydalıdır. Ayrıca narın kabuğu kaynamış suda 10 dakika bekletilip içildiğinde ishale karşı etkilidir. Gargara yapılıp tüketildiğinde ise boğaz enfeksiyonlarına ve ağrıya iyi gelir.

Yulaf: Beta-glukan bağışıklık üzerinde önemli bir yere sahiptir. Bu moleküller bilhassa yulafta bol miktarda bulunur. Sağlığın korunabilmesi için beta-glukan taşıyan yulaf ürünlerinin kullanılması bağışıklık sisteminin desteklenmesi açısından önemlidir.



Gündemdeki kitaplar





Ne Kadarı Yeterli? Para Sevgisi ve İyi Yaşam Mücadelesi

Robert Skidelsky, Edward Skidelsky
İstanbul Bilgi Üniversitesi
248 sayfa

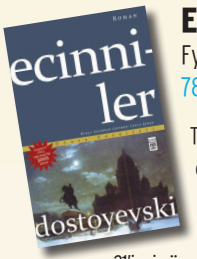
İyi bir yaşam nedir? Böyle bir yaşama ulaşmak, onu sürdürmek için neler yapmalıyız? Acaba herkes "Benim hayattaki amacım çok fazla para kazanmaktır" dediğinde bu ne anlama gelecektir? Böyle bir amaç "iyi bir yaşam"ı getirecek midir?

Ünlü ekonomist Robert Skidelsky ile oğlu felsefeci Edward Skidelsky, "Ne Kadarı Yeterli? Para Sevgisi ve İyi Yaşam Mücadelesi" adlı eserlerinde işte bu sorulara cevap ararken, daha fazla para kazanma arzusunun biçimlendirdiği ekonomik doyumsuzluğa ve "artık yeter" dememizi önleyen psikolojik eğilime karşı önemli tezler geliştiriyor.

Bunun için Keynes'in 1930'da yazdığı "Torunlarımızın Ekonomik Olanakları" makalesinde öngördüğü kehanetinin gerçekleşmemesinden yola çıkarak önemli tespitlerde bulunan yazarlar, Keynes'in esasında kapitalizmin kötülüklerinin farkında olduğunu ancak bunun servetin büyüyerek, adil bir biçimde paylaşıldığında ortadan kalkacağına inandığını, bu nedenle yanıldığını vurguluyorlar. Yazarlara göre, serbest piyasa ekonomisi; işverenlere çalışma saat ve koşullarını istedikleri gibi düzenleme gücü verirken, bizim de içimizdeki "rekabetçi", "statü elde etmeye yönelik" tüketim eğilimini alevlendirip, para kazanmayı insanlığın temel ticari güdüsü haline getirmekte, bu da doyumsuzluğu beslemektedir.



İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Asaf Savaş Akat, kitapla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "21'inci yüzyılda yaşamın anlamı nedir? Modern insanın varlık amacı sadece daha büyük ev, daha güçlü araba, daha çok giyim-kuşam, velhasıl sınırsız bireysel tüketim hırsına indirgenebilir mi? Skidelsky'lerin tüketim toplumunun içerdiği medeniyet anlayışına yönelik derin eleştirileri ufkunuzu açacaktır."



Ecinniler

Fyodor Dostoyevski / Timaş Yayınları
784 sayfa

Timaş Yayınları, gelmiş geçmiş en güçlü politik romanlardan biri olarak kabul edilen Ecinniler'i, Leyla Şener'in çevirisiyle yeniden Türk okurlarıyla buluşturdu. Fransız ihtilalinin de etkisiyle Rus halkını derinden sarsan ateizm, nihilizm, sosyalizm gibi akımlar üzerine kurulu bu romanın temel unsurlarını inanç, ideolojiler ve insanlık halleri oluşturuyor. 19'uncu yüzyıl Rusyasının girdiği ideolojik ve dini açıdan sıkıntılı dönemleri okura sunan, 21'inci yüzyılda da geçerliğini ve güncelliğini kaybetmeyen bir eser Ecinniler. Liberal, muhafazakâr, ateist çatışmalarının en şiddetli döneminde ortaya konulan yapıt, ölümsüz konusu ve karakterleriyle günümüz insanına seslenmeyi başaran bir klasik.

Ünlü İngiliz yazar ve eleştirmen Virginia Woolf, "Dostoyevski'nin romanları azgın girdaplar, dönerek ilerleyen kum fırtınaları, kaynayıp savrulan hortumlar gibidir; bizi içlerine çekerler. Madde ve ruhun bütünleştiği, katışıksız yapılardır bunlar. İrademiz dışında sürüklenir, etraflarında döner, körleşir ve nefessiz kalırken; sersemletici bir esriklik kaplar tüm benliğimizi" diyor.



9,75 Santimetrekare

Mehmet Eroğlu / İletişim Yayınları
118 sayfa

İyi haber: Artık her şeyi erteleğiniz için kendinizi kötü hissetmek zorunda değilsiniz. Dünyada ertelemeyi bir yaşam biçimi haline getirmiş sizin gibi çok insan var ve bu insanlar aslında pek çok şeyin altından kalkıp gayet de başarılı olabiliyorlar. John Perry de parlak ve esprili bir üslupla yazılmış bu kitapta, ertelemenin bir kusur değil, aksine faydalı bir şey olduğunu, hatta bir "sanata" dönüşebileceğini gösteriyor. Siz de teslim tarihleriyle arası iyi olmayan, hemen işe koyulmak yerine kaytarmayı seçen, faturaları ödemek yerine internette gezinen veya önemli işler dururken sürekli başka şeyler icat eden biriyseniz, bu kitap hayatınızı değiştirebilir. Burada önerilenleri yapmayı ertelemek ise elbette en doğal hakkınız...

Güneş Genişletilmiş Kasko ile yola avantajlı çıkın!



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957 /GunesSigorta @GunesSigorta www.gunessigorta.com.tr



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI