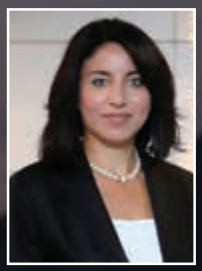
Akıllı Yaşam
SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ
Sigortalı hayat güvenli gelecek
MART 2015 SAYI: 47

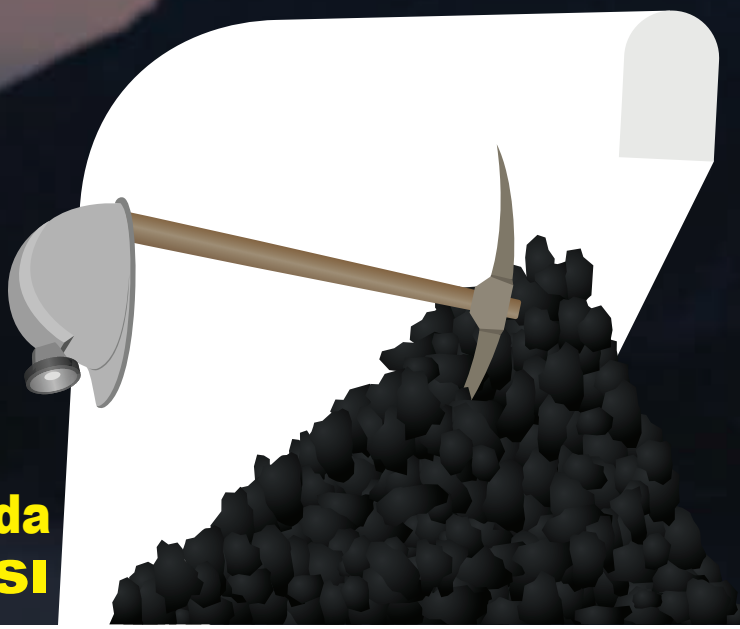
ADRENALİN GÜVENCE ALTINDA

Sigorta şirketleri yurtdışı seyahat ve sağlık ürünleriyle giderek daha fazla ekstrem sporu teminat altına alıyor...



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

"Acentelerimizi yeni dünya koşullarına hazırlıyoruz"



Madenciye ferdi kaza sigortasında davul-tokmak tartışması

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Groupamarine

Açık Sularda Yalnız Değilsiniz, Groupama Sigorta Güvencesindesiniz !

- Yat sigortasında geniş içeriği ile "bir ilk"
- Tüm riskler dahil teminat yapısı
- 7/24 Yat Asistans desteği

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

Groupama Sigorta

Barış Bekar bbekar@akilliyasamdergisi.com

Gel de sigorta yaptırma!

Herkesin yolu bir şekilde hastanelere düşüyor. Bazılarımız sık sık, bazılarımız arada sırada, bazılarımızsa ayda yılda bir de olsa hastanenin yolunu tutmak zorunda kalıyoruz. Hastalık bu, şakaya gelmez. Ağrıyan baş, çürüyen diş, çıkan ateş, bulanan mide ciddi bir rahatsızlığın belirtisi olabilir.

Hastalanınca parası olan özel hastanelere, sosyal güvencesi olan da devlet hastanelerine gidiyor. Bir de özel sağlık sigortası yaptıranlar var tabii. Onlar da özel sağlık sigortası yaptırdıkları şirketin anlaşmalı olduğu özel hastanelere gidiyor.

Geçen ay ben de yazıları okumakta zorlanmaya başlayınca Dünya Göz Hastanesi'ne gittim. Bir arkadaşımın tavsiye ettiği doktora gözlerimi gösterdim. Çıkışta hastane görevlisi kız, herhangi bir sağlık güvencem olup olmadığını sordu. Hem sosyal güvenlik sistemine dahil olduğumu hem de özel sağlık sigortam olduğunu söyledim. Hangisiyle ödeme yapacağımı sorunca da doğal olarak ne kadar fark ödeyeceğimi merak ettim.

"SSK üzerinden işlem yapsanız ne kadar öderim" diye sorunca "SSK ile muayene ücreti 171 lira. Bunun 21 lirasını SSK ödüyor, 150 lirasını da siz" dedi.

"Peki özel sağlık sigortasıyla ödersem ne kadar fark alacaksınız" dedim. Önce şirketimi sordu. Söyleyince "Sizin şirketin muayene ücreti 127 lira, poliçenizdeki anlaşmaya göre bunun yüzde 20'sini ödeyeceksiniz" dedi.

25 lira 40 kuruşluk farkı ödeyip hastaneden ayrılıyordum ki benden sonra muayene olan hastanın da özel sağlık sigortası olduğunu duydum. Bana göre daha şanslıydı. Onun şirketi için belirlenen muayene ücreti 100 liraydı ve 20 lira fark ödedi.

Yine merak edip "Her sigorta şirketi için muayene ücreti farklı mı" diye sordum. "Evet" dedi görevli. Muayene ücreti A şirketi için 127, B şirketi için 132, C şirketi içinse 139 liraydı. Yani özel sağlık sigortası hizmeti veren sigorta şirketlerinin anlaşmaları ve yaptığı pazarlıklara göre muayene ücreti 100 ile 150 lira arasında değişiyordu. Ancak konu SGK olunca fiyat 171 liraya çıkıyordu. Devlet de bunun 21 lirasını ödüyordu.

"Peki sosyal güvencem ve özel sigortam olmasaydı muayene ücreti kaç lira olurdu" diye sorduğumda ise açık konuşmak gerekirse duyduğum fiyat beni hayli şaşırttı: 250 lira.

Evet, özel sağlık sigortası yapan şirketlerin 100 liraya alabildiği bir hizmet için, herhangi bir sigortası olmayanlar 250 lira ödemek zorundaydı.

Bazılarınız buna niye şaşırdığımı anlamayabilir. Ancak inanın bir vatandaş olarak ben algılamakta zorlandım. Onun için siz siz olun mutlaka sigortanızı yaptırın diyorum...

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
Hüsniye Güngör
hgungor@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 ve Ambalaj San. A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Ümraniye / İstanbul
Tel: 444 44 03

Dağıtım: Yaysat A.Ş.

18 Alacak sigortası poliçenizle uygun faizli kredi alabilirsiniz
Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, alacak sigortasına yönelik BDDK'nın bankaların görüşüne sunduğu yeni bir çalışmanın müjdesini veriyor...

22 Adrenalin güvence altında
Kayak ve snowboard ile başladı, rafting ve diğerleri takip ediyor. Sigorta şirketleri yurtdışı seyahat ve sağlık ürünleriyle giderek daha fazla ekstrem sporu teminat altına alıyor...

40 Maden işçisi artık ferdi kaza sigortalı olacak ama...
Kömür madeni şirketleri, işçileri için zorunlu ferdi kaza sigortası yaptıracak. Sigorta şirketleri de sigorta poliçesi kesmekle zorunlu kılındı...

42 "Acentelerimizi yeni dünya koşullarına hazırlıyoruz"
Generali Sigorta, internetten satışa yatırım yapsa da büyüme için en önemli silah olarak acentelerini görüyor...

48 TARSİM poliçede yüzde 20, pirimde yüzde 13 büyüyecek
Geçen yıl 683 bin TL prim üreten, 277 bin hasar ihbarı alan ve 500 milyon TL'nin üzerinde hasar ödeyen TARSİM, bu yıl poliçe sayısında yüzde 20, prim üretiminde yüzde 13 artış öngörüyor...

54 Bankacıların, sigortacıların eğitim meleği
DB Positive, eğitime ihtiyacı olan her şirkete hizmet veriyor. Şirketin kurucularından Derya Babuç, "Sürekli aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar elde etmeye çalışmak deliliktir" diyor...

58 Kasko ve trafik sigortası arasındaki 8 temel fark
Trafik sigortası nedir? Kasko nedir? Kasko ve trafik sigortası farkları neler? Trafik sigortası neleri, kasko sigortası neleri karşılar?..

yazarlar

28 Zeynep Turan Stefan
Sigorta sektörüne makro bakış

46 Cem Topdemir
Acente şubelerinin kapatılması mı amaçlanıyor?

52 Musa Günaydın
Nakliyat sigortalarıyla ilgili merak edilenler (4)

56 Sinan Metin
Bakkal(!) acenteleri kötü günler bekliyor (3)

62 Ali Savaşman
'Hayır'da hayır var

GELECEĞİNİZİN BEREKETİ

ZİRAAT EMEKLİLİK'TE

Bereket Bireysel Emeklilik Planı

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

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

ING Emeklilik, NN Hayat ve Emeklilik oldu

Sigorta ve yatırım yönetimi alanlarında 170 yıllık köklü bir deneyime sahip olan NN Group, Hollanda dışındaki ilk marka değişimi lansmanını Türkiye'de gerçekleştirdi. Bu çerçevede, Türkiye'de 10 yılı aşkın zamandır bireysel emeklilik ve hayat sigortası hizmeti veren ING Emeklilik'in adı "NN Hayat ve Emeklilik" olarak değişti.

NN Group Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası Sigortacılık CEO'su Robin Spencer'ın da katıldığı toplantıda, şirketin vizyonu ve gelecek hedefleri paylaşıldı. Spencer, "Tüm dünyada, daha fazla insana, finansal geleceklerini güvence altına almaları için yardımcı olmak istiyoruz. Müşterilerimizin bizden beklediği hizmetleri, NN Group'un 170 yıllık bilgi birikimi ve zengin deneyiminin sağladığı rehberlikle sunmaya devam edeceğiz. Dünya çapındaki ilk lansmanımızı, NN Hayat ve Emeklilik markasıyla Türkiye'de gerçekleştirmemiz buraya verdiğimiz önemin bir göstergesi" diye konuştu.

NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink ise "Türkiye'deki ailelerin önceliklerini biliyor ve onların geleceklerini güvence altına alabilmek için ürün ve çözümler sunuyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak, müşterilerimizi ve sevdiklerini odak noktasına koyan 'Önce Sen' anlayışımızdan ve NN değerlerinden güç alarak müşterilerimizin finansal geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olmaya devam edeceğiz" dedi.

Frank Eijsink

Katılım sigortacılığında büyük ortaklık

Derya Gürerk

Türkiye Finans, Vakıf Emeklilik ile işbirliği halinde hayat sigortasında bir ilke imza attı. Bu yeni ortaklık kapsamında iki şirket, İslami usullere uygun tekafül sistemiyle "Kar Paylaşımlı Katılım Sigortası - Finansman Güvencesi" ürününü çıkardılar. Türkiye Finans Genel Müdürü Derya Gürerk, yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun hizmet ve ürün sunarken bunu şeffaflık ve açıklıkla gerçekleştirmeyi ilke edindik. Vakıf Emeklilik işbirliğiyle geliştirdiğimiz 'kâr paylaşımlı katılım sigortacılığı' modeliyle müşterilerimizin ihtiyaçlarına güvenle cevap vereceğiz. Bu ürünle bireysel kredi müşterilerimiz kendilerini ve sevdiklerini güvenceye alırken cari yıl sonunda poliçe primleri oranında kârdan pay dağıtacağız. Vakıf Emeklilik tarafından biriktirilen fonlar ise kar paylaşımlı katılım sigortacılığı modeli gereği faiz dışı yatırım araçlarında değerlendirilecek."

Hasar ve sorumlulukların katılımcıların paylarına göre bölündüğü toplumsal bir sigorta havuzu modeli oluşturduklarını belirten Gürerk, katılım sigortası faaliyetleri karından ve fonun yatırım gelirlerinden Hazine Müsteşarlığı'nca tasdik edilen tarife teknik esasları dahilinde müşterilerine belli oranda kar dağıtacaklarını açıkladı.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan ise bu işbirliğiyle hayat sigortası alanında yepyeni bir uygulamayı hayata geçirdiklerinin altını çizdi. Bostan, "Dünyada uygulanmakta olan çeşitli tekafül modellerinden en uygun olanını Türkiye Finans ile birlikte seçerek Türkiye'ye has 'Vekil Model'i geliştirdik" dedi.

Mehmet Bostan

Faizsiz BES gibi İslami esaslara uygun ürünler konusunda Vakıf Emeklilik'in uzun yıllara dayanan tecrübesi olduğunu hatırlatan Bostan, şimdi de bu tecrübeyi hayat sigortası alanına taşıdıklarını sözlerine ekledi.

BIGBANG

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

Garanti Emeklilik'e ödül

Garanti Emeklilik, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği tarafından düzenlenen 8. Uluslararası Kurumsal Yönetim Zirvesi'nde "halka açık olmayan şirketler" kategorisinde "Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu En Yüksek Kuruluş" ödülüne değer bulundu. Sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri arasında "Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme" notu alan ilk şirket olan Garanti Emeklilik'in notu 9.07 olarak belirlenmişti.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan kurumsal yönetim ilkelerine titizlikle uyduklarını, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği tarafından verilen bu ödülün de söz konusu uyum çabalarının en büyük göstergesi olduğunu vurguladı.

Cemal Onaran

Groupama 2015'te fark yaratan ürünler sunacak

Ramazan Ülger

Groupama üst düzey yöneticileri 17 Ocak'ta İstanbul Point Otel'de gerçekleştirilen "2015 Yöneticiler Toplantısı"nda bir araya geldi. Toplantıya başta Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger olmak üzere tüm birimlerin üst düzey yöneticileri katıldı. Sigorta sektörünün değerlendirildiği toplantıda 2014 yılı sonuçları açıklandı, 2015 yılı hedef ve stratejileri paylaşıldı.

Başarıyla gerçekleşen bir yılın ardından 2015 yılında da inovatif çözümleri ve yeni ürünleri ile sektörde fark yaratmak istediklerini ifade eden Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Groupama olarak 2014 yatırımlarımızın karşılığını aldığımız bir yıl oldu. Siz değerleri çalışanlarımız ve iş ortaklarımızın desteğiyle bu başarımızı 2015 yılına da taşıyacağımızdan eminim. Güvene dayalı ve güçlü sigortacılık anlayışımızla müşterilerimize yeni dönemde en uygun çözümlerimizle sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz" dedi.

Yeni doğum yapanlara hemşire hizmeti

Aksigorta'dan bireysel sağlık sigortası yaptıran anneler, doğumlarının ardından bir hafta içinde yenidoğan hemşiresi tarafından evlerinde ziyaret ediliyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Adana ve Kocaeli'nde verilen hizmet kapsamında, Aksigorta bireysel sağlık sigortası sahibi anneler, doğumlarının ardından bir hafta içinde ya da bebeğin göbek bağı düştükten sonra deneyimli yenidoğan hemşiresi tarafından evlerinde ziyaret ediliyor. Bu ziyaretlerle anne ve bebeklerinin genel bakım ve kontrolleri yapılarak en çok ihtiyaç duyulan konularda bilgilendiriliyorlar.

Yeni doğum yapan anneler, uzman yenidoğan hemşireleri tarafından, bebeğin boy-kilo, baş çevresi kontrolünden ev ortamının değerlendirilmesine, vital bulguların kontrolünden ağız, göz, burun, kulak, tırnak ve alt bakımına, yıkanmasından emzirilmesine ve beslenmesine kadar pek çok konuda en doğru ve güncel bilgilerle uygulamalı olarak eğitiliyor. Anneler ayrıca kendileriyle ilgili de beslenme, lohusalık psikolojisi, dikiş, göğüs, yara bakımı ve kontrolü gibi konularda bilgi sahibi oluyorlar.

Fotoğraf Yarışması

Konu: Hayata Dair

Kadın gözüyle hayattan kareler ’15

“Kadın Gözüyle Hayattan Kareler” fotoğraf yarışması 9 yaşında.

Şimdi sıra sizin karelerinizde…

Ödüller

Birinciye 5.000 TL | İkinciye 3.000 TL | Üçüncüye 2.000 TL
Mansiyon 750 TL (3 Adet) | Sergilemeye değer bulunan eserler 250 TL

Katılım bilgileri

Yarışma, 18 yaşını dolduran amatör veya profesyonel kadın fotoğrafçılara açıktır. Fotoğraflar dijital olarak görüntülenmiş ve minimum 300 DPI çözünürlükte olmalıdır.
Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.

Eser dosyalarının 2 Ocak - 12 Mart 2015 tarihleri arasında www.anadoluhayat.com.tr/kghk veya http://www.tfsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.

Detaylı bilgi için: anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr

TFSF
2015 - 009

25.yıl
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

ERGO Türkiye 2015 yılı Anadolu ziyaretlerine hızlı başladı

ERGO Türkiye, her yıl gerçekleştirdiği acente buluşmalarına 2015 yılında Kayseri, Ankara ve İzmir'deki ziyaretlerle başladı. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas ve ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'nin katılımıyla gerçekleştirilen acente buluşmalarında 2014 yılı değerlendirmesi yapılırken 2015 yılı hedef ve beklentileri paylaşıldı.

ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, yeniden yapılanma kapsamında stratejilerini müşteri ve satış ortaklarına uygun fiyatla en iyi hizmeti sunmak, teknik açıdan üstün bilgi birikimine sahip olmak ve operasyonel mükemmellik olmak üzere üç ana temele dayandırdıklarını vurguladığı buluşuma toplantılarında özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"Türkiye'de öncelikli hedefimiz dengeli bir portföy yapısıyla, sürdürülebilir karlı büyüyen lider bir sigorta şirketi olmak. Geçen yılı değerlendirecek olursak, gururla söyleyebilirim ki sizlerin de desteğini her zaman yanımızda hissederek faaliyetlerimizdeki başarı işaretlerini geçtiğimiz yıl sonu itibarıyla gördük. 2014 bizim için büyümeye devam ettiğimiz, gelişmiş fiyatlama yöntemleri kullanarak kârlılığımızı artırdığımız verimli bir yıl oldu. İş ortaklarımızla ilişkilerimizi tekrar inşa ettik. Finansal sağlamlığın en temel göstergelerinden biri olan mali rezervlerimizi güçlendirdik ve hem Türk sigorta sektöründe en yüksek rezerv/prim oranına ulaştık hem de ERGO Insurance Grubu'nun yüksek beklentilerini karşılayacak seviyeye geldik. 2015 yılı boyunca da karlılığımızı koruyarak büyümeye devam etmeyi hedefliyoruz."

Toplantıda acentelerle ilişkilere verdikleri önemin de altını çizen ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe ise "Satış ve pazarlama faaliyetlerimiz tüm hızıyla devam ediyor. Türkiye'nin en müşteri ve acente odaklı şirketi olmak istiyoruz, bu anlamda her fırsatta acentelerimize yakın durmaya çaba gösteriyoruz. 2014 yılı boyunca üst yönetim ve bölge ekipleri olarak acentelerimize toplam 20 bin ziyaret gerçekleştirdik. 2015 yılında da ziyaretlerimizi artırarak sürdürmeyi ve acentelerimizle kurduğumuz yakın ilişkiyi güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda CEO'muz Theo Kokkalas önderliğinde, yoğun ve rekabetçi iş temposuna rağmen ilk olarak Ankara, İzmir ve Kayseri'deki acentelerimizi ziyaret etmeye başladık. Yıl boyunca da sizleri dinlemeye ve yanınızda yer alarak satış ağımızı güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi.

SBN Sigorta'nın web sayfası yenilendi

Recep Duray

SBN Sigorta'daki değişim sürecinin yeni bir halkası olarak kurumun web sayfaları yenilendi. Değişim süreci 2012'de organizasyon, hasar süreci, personel eğitimleriyle başlamıştı. Gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortakları ve sigortalılara daha iyi hizmet verebilmek için web sitelerini yenilediklerini belirten SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Web sitemiz yeni tasarımı ve içerik yönetim sistemiyle birlikte artık daha etkili ve kullanıcı dostu oldu. Ürün ve hizmetlerimizle ilgili daha detaylı bilgilerin bulunabileceği web sitemiz dinamik yapısı ve kullanıcı dostu olmasının yanında çalışanlarımız da sürece dahil edildi" dedi.

SBN Sigorta'nın Şekerbank şubeleryle birlikte 1000'i aşkın dağıtım kanalı olduğuna dikkat çeken Duray, yeniden yapılandırıldığı 2012 yılından bu yana risk seçimine dikkat ederek, düşük riskli segmentlere yönelerek, etkin hasar kontrolü yaparak, hasar maliyetlerini azaltarak, insan sermayesine ciddi yatırımlar yaparak, sektörde sıra dışı ve tercih edilen sigorta şirketlerinden biri olma hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerlediklerini vurguladı.

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.

Cigna Finans'tan "Her Eve Lazım" bir sigorta

Fidan Bayındır Yıldız

Cigna Finans Emeklilik, 2015 yılına yeni ürünleriyle iddialı bir giriş yaptı. Bu ürünlerden geleneksel Türk ailesinin tüketim ihtiyaçlarından yola çıkarak geliştirilen "Her Eve Lazım Ferdi Kaza Sigortası" yıllık ve yıllık 225 TL primle tüketicilere sunuldu.

Söz konusu ürün, kaza sonucu vefat ve kaza sonucu sürekli sakat kalma risklerine karşı 30 bin TL tutarında teminat veriyor. Her evin ihtiyacı olan, sıklıkla tüketilen hizmetleri gözeterek tasarlanan ve önemli ek faydalarıyla öne çıkan ürün, ferdi kaza teminatlarının yanı sıra sigortalıyı "Cigna Finans Ayrıcalıklar Kulübü" üyesi yaparak, ailelere önemli ek faydalar sağlıyor.

Cigna Finans Ayrıcalıklar Kulübü ev destek, araç bakım ve kuyum ve giyim gibi alışverişlerde ücretsiz veya indirimli aile destek hizmetleri ile çok seçenekli fırsatlardan yararlanma imkanı sunuyor.

Cigna Finans Emeklilik Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fidan Bayındır Yıldız, tasarladıkları müşteri dostu ürünlerle Türkiye'de hayat sigortasının temel ihtiyaç olduğuna dair toplumsal bilinci de artırmayı amaçladıklarını söylüyor. Yıldız, "Müşterilerimizin olası yaşamsal risklerini teminat altına alan ürünlerimizi, herkesin ulaşabileceği fiyatlarla sunmaya özen gösteriyoruz" diyor.

Ray Sigorta teknoloji yatırımlarına devam ediyor

Türkiye'nin bütün illerinde var olmayı hedefleyen Ray Sigorta, 2014 yılında 1.129'a ulaşan acente sayısını bu yıl 1.500'e çıkarmayı hedefliyor. Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen, acentenin işini kolaylaştıracak teknolojik yatırımlara da devam ettiklerini söylüyor.

Ray Sigorta'nın geride bıraktığı yılda 214 yeni acente açılışıyla 1129 acente sayısına ulaştığını belirten Anıl Rasih Gülcen "Yarım asrı geride bırakan bir şirket olarak bağlılık oranı oldukça yüksek bir acente ağına sahibiz. 2010 yılında uygulamaya başladığımız strateji çerçevesinde acente sayımızı artırmaya ve acentelerimize sunduğumuz hizmet kalitesini en üste taşımaya devam ediyoruz. Ray Sigorta'nın dağıtım kanalı yönetimi açısından sektördeki en önemli farklılığı iletişim gücü. Tüm dağıtım kanalımızla her daim iletişim halindeyiz. Sektörde acentesine en fazla dokunan şirket Ray Sigorta'dır. 'Kazan kazan' anlayışımız doğrultusunda verimli ve kazançlı işbirlikleri yapmaya özellikle özen gösteriyor, iş ortaklarımızı sigorta pastasının gelişmesine katkı sağlayacak branşlarda ve müşteri başına ürün adedini artırma konusunda destekliyoruz" diyor.

Gülcen, 2015'in hem ülke ekonomisi hem de sigorta sektörü açısından daha zor bir yıl olacağını öngörüyor. Ray Sigorta olarak böyle bir yılda daha çok ve özellikle kârlılığı yüksek branşlarda iş yapmayı planladıklarını belirten Gülcan, 2014 yılı sonuçlarıyla ilgili ise şu bilgileri paylaşıyor: "Bizim için

Anıl Rasih Gülcen

oldukça zorlu geçen 2014 yılını özellikle uzun yıllardır uyguladığımız strateji doğrultusunda motor dışı branşlarda hedefini yakalayarak başarıyla tamamladık. Yoğun rekabetin yaşandığı motor branşında yüzde 7 büyüyerek, yılı yaklaşık 165 milyon liralık primle kapattık. Motor dışı branşta ise bazı büyük kurumsal sigortalardan uzaklaşarak hedeflediğimiz yüzde 8 büyümeyi yakaladık ve 214 milyon lira prim ürettik."

Bu paket işinize gelecek!

9 farklı sigorta branşını bir araya getiren **Bizim İşyeri Sigortası** müşterilerimizin çok yönlü taleplerini tek pakette, hızlı ve kolay bir şekilde karşılıyor.

Pakette neler var?

- Yangın ve Yangına Bağlı Ek Teminatlar, Hırsızlık ve Cam Kırılması
- Yangına Bağlı Kar Kaybı
- Sabit veya Seyyar Cihazlar İçin Elektronik Cihaz Sigortası
- Sabit veya Hareketli Makineler İçin Makine Kırılması
- Ferdi Kaza
- İşveren Sorumluluk
- 3. Şahıs Sorumluluk
- Taşınan Para
- Emniyeti Suistimal

Ve isteğe bağlı eklenebilecek onlarca teminat...

Bize Ulaşın: 444 0 466

www.ergoturkiye.com /ERGO.Sigorta /ERGO.Sigorta

ERGO

Sigortayeri.com artık mobilde

Ali Erhan Tamer

Sigortayeri.com, online ortamda sunduğu kolay, hızlı ve güvenilir sigortacılık deneyimini mobil ortama taşıyor. Sigortayeri.com'un son yeniliği olan mobil uygulamasıyla araç sahipleri neredeyse hiçbir bilgi girişi yapmaya gerek kalmadan ruhsatta bulunan QR kodu okutarak trafik sigortası tekliflerine saniyeler içinde ulaşabiliyor. Kasko ve konut sigortasında ise gerekli bilgilerin müşteriden alınmasının ardından müşteri, sigorta uzmanları tarafından aranıyor ve kendisine sunulan karşılaştırmalı teklifler ile ihtiyacına en uygun sigortaya en iyi fiyat garantisiyle sahip olabiliyor. Tüm bunların yanı sıra müşteriler, DASK ve seyahat sigortasında ise karşılaştırmalı tekliflere sadece 3 adımda kolayca ulaşabiliyor ve alternatifli ödeme seçenekleriyle satın alabiliyor. Sigortayeri.com'un mobil uygulaması ile Mobil Kaza Tespit Tutanağı da kolayca hazırlanıyor. Kazanın gerçekleştiği yer GPS üzerinden tespit ediliyor, kazanın oluş şekli kağıt veya form kullanmadan kroki üzerinde işaretleniyor, kaza anı fotoğrafları çekiliyor, araç ve poliçe bilgilerine hızlıca erişiliyor ve kolayca hasar dosya numarasının oluşturulması sağlanıyor. Uygulamada yer alan Hasar Merkezi desteğiyle hasar sonrası ne yapılacağı da adım adım takip edilebiliyor ve kontrol listesinden hangi evrakların temin edilmesi gerektiği görüntülenebiliyor.

Sigortayeri.com'un mobil uygulaması tüm bu özelliklerinin yanı sıra sesli komut özelliğiyle uygulama içerisinde dolaşma, vade hatırlatma özelliği, acil yardım butonuyla Sigortayeri Destek Hattı'nı hızlıca arayabilme, Sigortayeri.com'dan daha önce alınmış tekliflere ve poliçelere ulaşabilme, kampanyalardan haberdar olma gibi birçok imkan sunuyor. Ayrıca Sigorta Asistanım ile müşteri olan ya da olmayan herkes, sigortacılıkla ilgili tüm sorularına Whatsapp, Skype, SigortayerineSOR, 7/24 Müşteri Hizmetleri'nden cevap alabiliyor.

Günde 1.5 TL'ye tamamlayıcı sağlık sigortası

İstanbul, Ankara, Çorlu, İzmit ve İzmir'deki 17 mağazasıyla hizmet veren Sigorta Cini, SGK'lılara özel tamamlayıcı sağlık sigortasıyla anlaşmalı hastanelerde fark ücreti ödemeden tedavi olma imkânı sunuyor. Her ailenin hayatın beklenmedik olayları karşısında, kendini güvencede hissetme hakkı olduğu inancıyla hizmet veren Sigorta Cini tamamlayıcı sağlık sigortası ile günde 1.5 TL'den başlayan fiyatlarla kendinize ve ailenize sağlık dolu bir gelecek yaratma fırsatı sunuyor. 8 kez ücretsiz ayakta tedavi, limitsiz yatarak tedavi, doğum teminatı ve ömür boyu yenileme avantajı sunan sigorta, 300'den fazla anlaşmalı özel hastanede geçerli.

Kaskosuzluğun bedeli 3 milyar TL!

2001 yılından bu yana online ve telefon üzerinden sigorta satış ve karşılaştırma hizmeti sunan Sigortam.net, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2014 yılı verilerinden yola çıkarak bazı çarpıcı rakamları kamuoyuyla paylaştı. TÜİK verilerine göre, kaza yapan ve hasarları sigorta şirketi tarafından karşılanan sürücüler kasko sigortalarını ihmal etseydi 3 milyar TL'den fazla harcama yapacaklardı... İşte Sigortam.net'in paylaştığı dikkat çekici rakamlar:

➥ Geçen yıl toplamda 338 bin 510 kaza yaşandı ve bu kazalarda 2 bin 296 kişi hayatını kaybetti. 196 bin 138 kişi ise maddi hasar aldı.

➥ Kazaların 143 bin 394 tanesi sürücülerden kaynaklı, 679'u araç kaynaklı oldu.

➥ 2014 yılında trafikteki toplam araç sayısı 18 milyon 767 bin 989 idi. 18 milyon 148 bin 386 araç içerisinde kasko sigortasına sahip olanların sayısı sadece 5 milyon 183 bin 715.

➥ Kaskolu araçlar içerisinde hasara uğrayanların sayısı 1 milyon 613 bin 859. Yani yaklaşık 1.6 milyon aracın hasarı, kasko sigortalarından karşılandı.

➥ Kasko sigortası olmasaydı, bu kişiler toplam 3 milyar 80 milyon 581 bin 12 TL hasar bedelini kendi ceplerinden ödemek zorunda kalacaklardı...

Sürücülerin en çok yaptığı hatalarsa şöyle sıralanıyor:

➥ Araç hızında yol, hava ve trafiğin gerektirdiği şartlara uymamak.

➥ Kavşak geçiş önceliğine uymamak.

➥ Arkadan çarpma..

HAYAT SİGORTASI

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ VEFAT EDEN SİGORTALILARIN EŞ VE YAKINLARINA ÜÇ YIL İÇİNDE 1.3 MİLYAR TL ÖDEME YAPTI

Ödenen tazminat tutarı (milyon TL)

SON 3 YILDA ÖDEME YAPILAN SİGORTALI SAYISININ 181 BİN OLDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Ödenen tazminat adedi (bin kişi)

Türkiye Sigorta Birliği

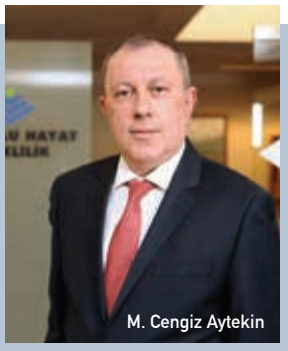
Kayhan Öztürk / kozturk@finansgundem.com

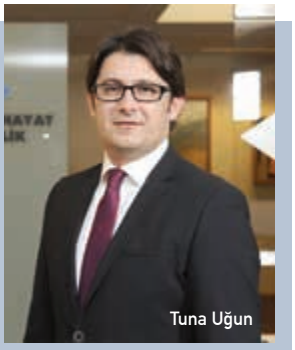
Generali Sigorta'ya diplomat başkan

Namık Tan

Bir dönem İsrail ve ABD büyükelçiliği de yapan deneyimli diplomat Namık Tan, Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirildi.
TED Ankara Koleji ve Ankara Hukuk Fakültesi mezunu olan Tan, 1990 yılında Cumhurbaşkanlığı'nda görevli bakanlık memuru olarak başkatiplik ve özel kalem müdür yardımcılığı yaptı. 1996 yılında Dışişleri Bakanlığı Amerika-Pasifik ve Uzakdoğu Dairesi'nde şube müdürü olan Tan, 1997-2001 yılları arasında Washington Büyükelçiliği'nde müsteşar ve birinci müsteşar olarak görev yaptı. 2001 yılında Amerika Genel Müdür Yardımcılığı'nda daire başkanı olan Tan, 2002'de Enformasyon Daire Başkanlığı'nda da daire başkanı olarak görev aldı. 2004-2007 yılları arasında Enformasyon Daire Başkanlığı'nda müstakil daire başkan vekili, elçi-genel müdür yardımcısı ve bakanlık sözcüsü görevlerini üstelenen Tan, 2007-2009 yılları arasında Türkiye Cumhuriyeti'nin İsrail nezdinde büyükelçiliği görevini yürüttü. 2009 yılında Dışişleri Bakanlığı İkili Siyasi İşler ve Kamu Diplomasisinden sorumlu büyükelçi-müsteşar yardımcısı olan Tan, Şubat 2010'da Türkiye Cumhuriyeti'nin ABD nezdindeki büyükelçiliği görevine getirildi. 31 Mart 2014 itibarıyla Washington'daki görevini tamamlayarak yurda dönen Namık Tan, Generali Sigorta ailesine katıldı.

Anadolu Hayat Emeklilik'te iki önemli terfi


M. Cengiz Aytekin


Tuna Uğun

Tuna Uğun ve M. Cengiz Aytekin, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandılar.
1972 yılında doğan Tuna Uğun, 1994 yılında Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun oldu. 1994 yılında Anadolu Hayat Emeklilik Muhasebe ve Mali İşler Müdürlüğü'nde fon yönetimi uzman yardımcısı olarak iş hayatına başlayan Uğun, 2000 yılında yeni kurulan Fon Yönetimi Müdürlüğü'nde ikinci müdürlüğe atandı. 2003 yılında kuruluş sürecini yürüttüğü Bireysel Emeklilik Müdürlüğü'nde göreve başlayan Uğun, 2004'te aynı kurumda müdür yardımcısı, 2007 yılında da müdürlük görevlerine terfi etti. Tuna Uğun, 2008 yılından bu yana pazarlama müdürlüğü görevini yürütüyordu.
1964 doğumlu M. Cengiz Aytekin ise yükseköğrenimini İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde tamamladı. 1995 yılında Anadolu Hayat Emeklilik'te avukat olarak göreve başladı. 1999'da hukuk müşavir yardımcılığı, 2004'te hukuk müşavirliği, 2014'te de hukuk baş müşavirliği görevlerine atanan M. Cengiz Aytekin, 2015 yılı itibarıyla da Genel Müdür Yardımcılığı'na terfi etmiş oldu.

Marsh Türkiye'de Hakan Kayganacı dönemi

Sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh'ın Türkiye ofisinde lider değişimi yaşandı. 1998 yılından bugüne Türkiye CEO'luğunu yürüten Mert Yücesan, kariyerine Marsh Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam edecek. Yücesan, 23 Ocak 2015 itibarıyla CEO'luk görevini, yıllardır birlikte çalıştığı mesai arkadaşı, Marsh Türkiye Risk Yönetimi ve Dijital İş Lideri Hakan Kayganacı'ya devretti.
Orta Doğu Teknik Üniversitesi Maden Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra çalışma hayatına Güney Afrika'da başlayan Hakan Kayganacı, 1996 yılında Marsh Güney Afrika'da madencilik müşterilerinin risk denetim danışmanlığını üstlendi. 2000 yılında Türkiye ofisine transfer olarak Risk Danışmanlığı bölümünü kuran Kayganacı, kurumsal müşterilerin risk yönetimi analizi ve çözüm ihtiyaçlarına yönelik servisler; sabit kıymet ve sorumluluk riskleri, iş sürekliliği planlamaları ve kurumsal risk yönetiminden sorumlu olarak görev yaptı. Kayganacı, 2007 yılından itibaren Marsh Risk Danışmanlığı Türkiye ve Bölge (Türkiye, Orta Doğu, Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu) yöneticiliği, 2010'dan bu yana da Marsh'ın Kurumsal Endüstriyel Müşteriler için Risk Yönetimi ve Sigorta Çözümleri liderliğini sürdürüyordu. Hakan Kayganacı, geçen yıl ise tüm bu görevlerine ek olarak Bireysel Sigortalar ve Dijital yönetimini de üstlenmişti.

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

444 97 00 Müşteri İletişim Merkezi
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

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

Alacak sigortası poliçenizle uygun faizli kredi alabilirsiniz

Karşılıksız çeklerdeki hacim artışına dikkat çeken Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, alacak sigortasına yönelik BDDK'nın bankaların görüşüne sunduğu yeni bir çalışmanın müjdesini veriyor...

Alacak sigortasında patlama... Karşılıksız çeklerdeki endişe verici tablo... BDDK'nın el attığı konu... Önce uyarı, sonra müjde... Hem de işin ustasından...

Piyasalarda yaşanan tedirginlikleri Akıllı Yaşam için masaya yatıran Euler Hermes CEO'su Özlem Özüner, hemen her sektörde korunma ihtiyacının daha fazla olduğu bir dönemde alacak sigortasına talebin adeta patladığına dikkat çekiyor.

Özüner, 2014 yılında ihracatta alacak sigortasının yüzde 30 büyüdüğünü, Eximbank ile bu oranın yüzde 36'ya ulaştığını vurguluyor. Açık hesap ve güvencesiz satış yapan ihracatçıların Rusya pazarının da etkisiyle büyük kayıplar yaşadığını hatırlatan Özüner, "Sektör ve tüm oyuncular olarak mümkün olduğu kadar ihracatçılarımızı korumalıyız" diyor.

Karşılıksız çek sayısındaki artış olmamasına rağmen büyük hacimlerde yazılan çeklerin karşılıksız çıkmasının endişe yarattığını vurgulayan Özüner uyarıyor: "Çek karşılığı satış yapsanız bile bu bir kredi enstrümanı değil, ödeme aracıdır. Bunun yanına sigortanızı da yaptırın; iki taraflı emniyette olun."

Özlem Özüner

Özüner, "2015'te güzel bir haber gelebilir" sözüyle ise alacak sigortasında merak uyandıran ve bankaların görüşüne sunulan bir taslağın içeriği hakkında önemli ipuçları veriyor...

2014 yılı şirketiniz ve sektör açısından nasıl geçti? 2015 yılına nasıl başladınız?

2015 yılı ilginç başladı. Alacak sigortasına talep patlaması var. Hemen her sektörde daha fazla korunma ihtiyacı var. Özellikle ihracatçılar durumun biraz daha farkındalar. Bu farkındalıkta Rusya pazarının etkisi var. Çünkü oraya açık hesap ve her hangi bir güvenceleri olmadan satıyorlardı. 2015 yılından itibaren gıda ve tekstil ihracatçılarında oldukça canlılık var. 2014'te sektör Eximbank dışında yüzde 30 büyüdü. Eximbank ile beraber büyüme yüzde 36'yı buldu. 2015 büyümesinin de 2014'ün altında kalacağını düşünmüyorum. Buna karşılık hayat dışı segmentteki büyüme oranı yüzde 10'lara geriledi. 2014'te elementerin yıldızı gibi görünüyoruz. Umarım 2015'te de bu böyle devam eder. Gıda dışında bu yıl biraz da tekstil sektörüne önem vermek istiyoruz. Zaten öncelikli sektörlerimizin arasına koyduk. Hem konfeksiyon üreticileri, hem yurtiçi tekstil hem de ihracat tekstilin toplam portföyümüzdeki payı biraz küçük kaldı. Bu yüzden bu yıl tekstili de gıdanın yanına yerleştirdik. Tabii ihracat yapan bütün sektörler hedefimizde. Gerçekten ihracatçıları desteklememiz gerekiyor çünkü pariteden dolayı da büyük kayıpları var. İhracatçıları destekleyelim ki alacaklarından da kayıpları olmasın.

Türkiye'de alacak sigortasını kaç

şirket kullanıyor?
400'ü bizim müşterimiz olmak üzere sektör genelinde 1.200 civarında şirket olduğunu söyleyebiliriz. Biz gıda sektörüne daha çok ağırlık verdik. İkinci sırada kimya var. Aslında biz kimyayı sıraya koymamıştık ama talebi yoğun bir sektör oldu. Perakende sektörü var. Bunun içine elektronik perakendeyi de koyuyoruz.

Bankalarla işbirliğiniz ne düzeyde?
Banka kanalında oldukça başarılı olduğumuzu söyleyebilirim. Banka kanallarının sağladığı miktar toplam primlerimizin yüzde 20'sine ulaştı. Eskiden bu oran yüzde 10'lar civarındaydı. Bizim için çok iyi bir rasyo. Bankalar da ürünün faydalı olduğunu gördü. Bir banka için müşterisinin aktif kalitesinin düzelmesi olumlu bir gelişme. Bu rasyoyu da biz sağlıyoruz. Banka bunu görünce şirketlere rahat kredi veriyor. Bu konuda yapamadığımız bir tek şey kaldı, o da bankaların bu ürünü direkt teminat olarak görmesi. Bu konuda BDDK'nın birtakım değişiklikler yapması gerekiyor. Aslında çok ümit verici bir taslak çalışma var. Taslak çalışmada açıkça yazılmış, "Alacak sigortasınca düzenlenen poliçeler teminat niteliği taşır" diye. BDDK, bunu bankaların görüşüne sundu. 2015'te bu konuda güzel bir haber gelebilir. Ben isterim ki sigortalı alsın poliçesini, bankasına gitsin ve "Bakın ben alacaklarımı teminat altına aldım, bana daha uygun faizli kredi verin" diyebilsin. Dünyada sistem böyle işliyor zaten.

Türkiye'de bu sistem uygulamaya geçer mi?
Evet, geçer. BDDK'nın böyle bir taslak çalışma yapması, yönetmeliğe koyması bence iyi niyet göstergesidir. Bence uygulamaya da geçecektir. Sonuçta aklın yolu bir...

Kaç bankayla çalışıyorsunuz?
Şu anda dört bankayla çalışıyoruz:

HSBC, Finansbank, Yapı Kredi ve Burgan Bank. Bu yıl bir banka daha gelebilir. Bizler piyasadaki alacak riskini aslında bankalarla birlikte alıyoruz. Onlar kredi vererek, biz de alacakları garantileyerek risk alıyoruz. Bir anlamda aynı gemideyiz.

Yurtdışında sistem nasıl işliyor?
Yurtdışında çok uzun süredir yapıldığı için şirketler orada sigortasız değil. Orada artık büyüme sıkıntısı var. Bütün sistem sigorta tarafından kapsanmış, bankalar sigorta şirketlerinin reytinglerine göre sermaye ayırıyor ve ona göre kredilendirme oluyor. Çok gelişmiş bir sistem var. Ama Türkiye'nin de bence güzel tarafı bu; çok yüksek bir potansiyel var, penetrasyon giderek artıyor ve bütün oyuncular aslında giderek Türkiye riski almak konusunda iştahlı. Ancak bu bir iki oyuncuyla olacak bir iş değil. Eximbank'ın çok ciddi bir rolü var. Piyasa yapıcısı olarak bizler, özel sigorta şirketleri de yine öyle. Sektörü hep beraber büyütüyoruz. Avrupa oranlarına ulaşmak zaman alacaktır. Ancak gidişat ve büyüme oranları bence çok iyi.

Karşılıksız çekler açısından durum nedir? Artış var mı?
Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi verilerine göre Ocak-Aralık

TBB RİSK MERKEZİ'NİN DİKKAT 'ÇEK'EN VERİLERİ

➥ Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi verilere göre Ocak-Aralık 2014 dönemindeki karşılıksız çek adedi bir önceki yıla göre yüzde 10 azalırken, karşılıksız işlemi yapılan çeklerin tutarı ise yüzde 10 arttı.
➥ Bankalara ibraz edilen 22.9 milyon adet çekin parasal tutarı 594 milyar TL oldu. Önceki yıla göre bankalara ibraz edilen çek adedi yüzde 5, çek tutarı ise yüzde 21 arttı. Aynı dönemde parasal değeri 19.9 milyar TL olan 673 bin adet çeke "karşılıksız" işlemi yapıldı. 2014'te karşılıksız işlemi yapılan 4.2 milyar TL tutarındaki 176 bin çek daha sonra ödendi.
➥ Ocak-Aralık 2014 döneminde karşılıksız işlemi yapılan çeklerin bankalara ibraz edilen çeklere oranı adet olarak yüzde 2.9, tutar olarak yüzde 3.3 oldu. 2013 yılı sonunda bu oranlar adet olarak yüzde 3.4, tutar olarak yüzde 3.7 düzeyindeydi.

2014 dönemindeki karşılıksız çek adedi, bir önceki yıla göre yüzde 10 azalırken, karşılıksız işlemi yapılan çeklerin tutarı yüzde 10 arttı. Burada beni endişelendiren, karşılıksız çek adedi artmazken hacmin artması. Daha büyük hacimlerde çekler yazılıyor ve onlar karşılıksız çıkıyor. Biz bu konuda "Çek karşılığı satış yapsanız bile bu bir kredi enstrümanı değil, sadece bir ödeme aracıdır. Bunun yanına sigortanızı da yaptırın. İki taraflı emniyette olun" diyoruz. "Zaten çek karşılığı satıyorum, o kredi sigortası sayılır" zihniyeti artık bitti. Karşılıksız çekleri izlemek çok önemli. Artık biz de risk merkezinden veri alıyoruz. Karşılıksız çekleri izleyebiliyoruz. Artık ikili bir kontrol sistemi var.

İflas ertelemelerinde gelinen nokta nedir?

İflas ertelemesi konusunda ciddi bir mekanizma değişimine ihtiyaç var. Şirketlerin bu kadar kolay iflas erteleme alamaması lazım. Geçmişe bakıldığında iflas erteleme alan şirketlerin yüzde 2'si bile kurtulamamış. Demek ki mekanizma sağlıklı değil. Onun yerine belki iflas mekanizmasını hızlandırmak, onun öncesinde daha iyi tedbirler almak gerekiyor. Çünkü bu hem bankaların hem de bizim üzerimizde büyük bir yük. Şirket iflas erteleme aldığında bizim için hayat duruyor, onun içinse devam ediyor. Şirketler, sağlıklı bir şekilde iflas ertelemeden çıkamıyor. Çünkü bunu biraz da aleyhte kullanıyorlar.

Kefalet sigortasıyla ilgili ne gibi gelişmeler var?

Kefalet sigortası konusunda pazar ve kapılarımız açık. Öncelikle firmaların buna alışması lazım. Şirketlerin bankaya değil sigorta şirketine gidip teminat mektubu istemeye alışması gerekiyor. Bu yıl iyi işler yapabileceğimizi düşünüyorum. Her şey hazır. Özel ve genel şartlar, fiyatlama politikalarımız, aracılarımız, ne şekilde satacağımız ve organizasyonumuz tamamlandı. Artık sadece gelen talebi değerlendirmemiz gerekiyor. Elimizde birçok proje var. Özellikle Türk müteahhitlerinin Afrika'da işlerine bakıyoruz. Çünkü biz bu konuda çok güçlüyüz. Reytingimiz çok yüksek. Müşterilerimizin mektuplarımıza güveni çok fazla. Şu anda 12-13 firmanın analizini yapıyoruz. Bu ay ilk mektubumuzu verebiliriz. Bu konuda ilk lisansı alan biz olduğumuz için erken girme avantajını kullanmak istiyoruz.

2015 yılında yeni bir ürün piyasaya sunacak mısınız?

Evet, kefalet sigortası poliçesi yerine oturduktan sonra KOBİ poliçemiz var. Çok güvendiğimiz, inandığımız ve Türkiye için çok doğru olduğunu düşündüğümüz bir ürün. Normal alacak sigortasında olduğu gibi her bir alıcıya tek tek limit tahsisi mantığıyla çalışmıyor. Yoksa zaten çok hızlı satılamaz. Biraz kasko poliçelerine benzer bir mantık işliyor. Kendi içinde ne kadar garanti taşıdığı, poliçenin içinde yazıyor. Bu yüzden bir raf ürünü. Tabii IT altyapısını kurmak biraz zamanımızı alıyor. Bu yıl yurtdışındaki IT altyapısını buraya getirmek için uğraşacağız. 2016 başında da KOBİ poliçesini pazara sunmuş olacağız. Şu anda pazarlama hazırlıklarını yapıyoruz. Poliçeleri satmak için bankalar doğru bir kanal gibi görünüyor ama biz acente kanalımıza çok inanıyoruz. Bizim en değerli kanallarımızdan biri ve bu yüzden acentelerimizle de satmak istiyoruz.

Garanti Emeklilik

"Her Zaman Yanınızdayız"

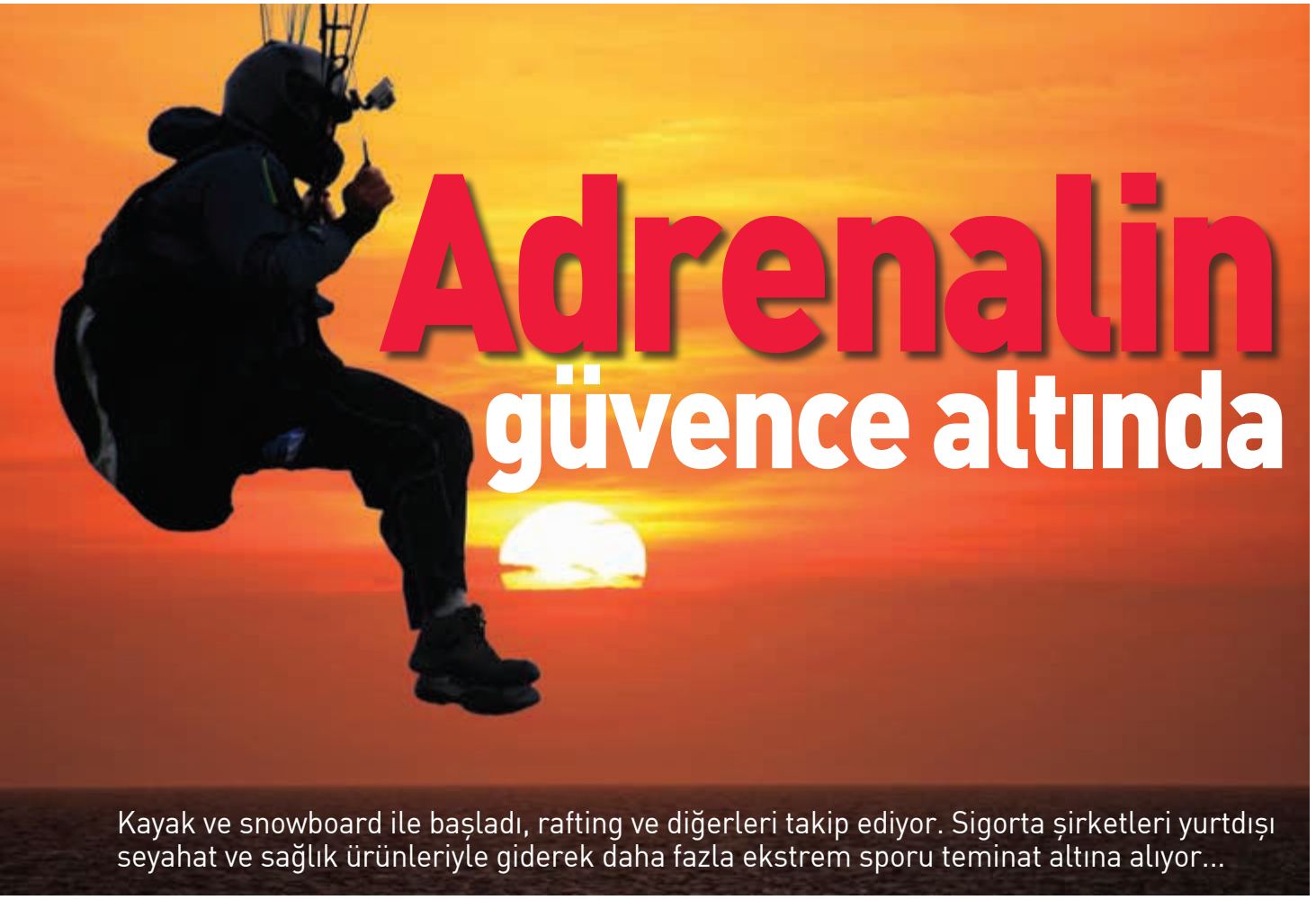
444 0 336
garantiemeklilik.com.tr

Her zaman yanınızdayız. Bu yüzden 1 numarayız.

Her ihtiyacınıza cevap veren Çağrı Merkezimiz, sosyal yaşamınızı zenginleştiren Hobi Kulüplerimiz ve hayatınızı kolaylaştıran Sosyal Güvenlik Danışmanımızla Türkiye'nin her ilinde, her zaman yanınızdayız. İşte bu yüzden 1 numarayız.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 06.02.2015 tarihli verilerine göre, Garanti Emeklilik bireysel emeklilik katılımcı sayısında 1. sırada yer almaktadır.

Hüsniye Güngör/ hgungor@akilliyasamdergisi.com



Adrenalin güvence altında

Kayak ve snowboard ile başladı, rafting ve diğerleri takip ediyor. Sigorta şirketleri yurtdışı seyahat ve sağlık ürünleriyle giderek daha fazla ekstrem sporu teminat altına alıyor...

Heliski, yani helikopterli kayaktan yamaç paraşütüne, kar ayakkabısı yürüyüşünden eskimo şartlarında kamp yapmaya kadar farklılık gösteren ekstrem sporlar giderek daha fazla şehirli tarafından benimseniyor. Halen dünya genelinde yapılagelen 50 farklı çeşit ekstrem spor dalı bulunuyor. Adrenalin tutkunları gün geçtikçe yeni türler geliştirirken Parkur gibi şehirde yapılan ekstrem sporlarla bu sayı 100'ü buluyor.

Ekstrem spor çok genel bir tabir olmakla birlikte diğer sporlara göre daha fazla risk ve zorluk barındıran spor dallarına verilen genel isim olarak tanımlanıyor. Özel malzemeler gerektiriyor, sporcularca daha katı fiziksel aktiviteler gerçekleştiriyor ve adrenalin salınımı diğer spor dallarına göre daha fazla. Hız, güç, direnç, yükseklik, odaklanma gibi bileşenleri var. Birçok kişi için cesaret gerektiren bu sporlar son derece uzmanlaşmış kişiler tarafından yapılıyor ya da yaptırılıyor. Buna rağmen doğa şartlarına karşı icra edildiği için doğal olarak risk barındıran bu sporlar bazı durumlarda yaralanma, sakatlanma ve hatta ölüm vakalarıyla sonuçlanabiliyor.

Sırt çantalılara da, 'expat'lara da sigorta

Sigorta şirketlerinin bu alana dikkatli yaklaşmasının temel nedeni de bu aslında. Ancak diğer yandan ekstrem sporlar yaşam standardı yükselen, farklı ilgi alanlarına sahip modern şehirli insanın hayatında gittikçe daha hatırı sayılır bir yer alıyor. Hal böyle olunca da sigorta sektörünün bu alana tamamen kayıtsız kalması mümkün olmuyor. Örneğin Avustralya, ABD, Kanada ve Birleşik Krallık gibi çok seyahat eden ülkelerde ekstrem sporları teminat altına alan çok çeşitli seyahat sigortası planı satılıyor. 100'ün üzerinde tehlikeli spor ve aktiviteyi kapsayan poliçe de var, en riskli olanları teminat altına aldığını iddia eden de... Sırt çantalılar, genç maceracılar ya da yurtdışında çalışmak isteyenlerin her biri için ayrı sigorta paketleri geliştirilirken

yaz ya da kış, su ya da hava sporlarında uzmanlaşmış poliçeler de bulunuyor. Yoga ya da Segway (Ginger) turlarını kapsamına alan paketler bile var.

"Sigorta yaptıracak şirket bulamıyoruz"

Türkiye'deki durum ise biraz farklı. Ferdi kaza sigortalarında ek primle dalış, kayak ve dağcılık gibi amatörce yapılan tehlikeli sporlar sigorta kapsamına alınabiliyor. Yine örneğin, Fethiye'de yamaç paraşütü yaptığınızda tandem pilotları ve yolcular sigorta teminatı altında uçuyorlar. Yani profesyonel kurumlarca yaptırılan ekstrem sporlar sezonluk ya da senelik olarak zaten sigortalanıyor.
Sorun amatör olarak bu sporları yapmaya kalkıştığınızda başlıyor. Sky Sports Paragliding ortaklarından Hasan Cansız, kendisi gibi yamaç paraşütü pilotlarının çalışmadıkları, yani bireysel olarak uçtukları dönem için sigorta yaptıracak şirket bulamadıklarını söylüyor. Cansız, "Ülkemizde faaliyet gösteren bazı yabancı şirketler Türkiye'de vermedikleri bu sigorta hizmetini yurtdışında verebiliyor. Bazı arkadaşlarımız bu yola başvururken bazıları da SGK ya da özel sağlık sigortalarıyla kendilerini güvence altına almaya çalışıyor. Bu ve bunun gibi sporlarla ilgilenen insanlar doğa sevdalısı ve bunu dünyanın her yanında icra etmek istiyorlar. Ama dünyanın pek çok bölgesinde sigortasız uçmanıza izin verilmiyor" diyor.

Ekstrem sporlar seyahat sebebi

Amatör olarak herhangi bir ekstrem sporla ilgilenen biri seyahat ettiği yerlerde de bu sporu yapmak istiyor ya da zaten sadece bu sebeple seyahat ediyor. Öyle çok uzak örnekler aramaya da gerek yok, örneğin kayak...
Türkiye'deki sigorta şirketleri henüz yamaç paraşütü pilotlarına uygun bir ürün sunamıyor olsa da ilgi alanları gittikçe çeşitlenen tüketici profilinden gelen bu taleplere kayıtsız da kalmıyorlar. Bu alandaki ilk ürünü 2000'lerin ortasında Acıbadem Sigorta piyasaya sürmüştü. Bir iki yıldır özellikle kayak ve snowboard seyahat sigortası paketlerinde ek bir prim karşılığında sunuluyor. Şimdilerdeyse sigorta güvencesi altına alınan ekstrem sporları biraz daha çeşitlilik gösterebiliyor.
Peki hangi ekstrem sporlar güvence altında? Hangi sigorta şirketi hangi teminatları sunuyor? İşte Türkiye'nin ekstrem sporlar sigorta karnesi...

Kayak keyfi Aksigorta güvencesinde

Aksigorta, kış tatillerinin vazgeçilmez keyfi kayağı Premium Seyahat Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası ürünleriyle güvence altına alıyor. Yurtdışındaki kayak merkezlerinde başınıza gelebilecek olası kazalar sonucu gereken tedavilerin giderleri 30 bin Euro'ya kadar teminat altına

"TRAFİKTE DAHA ÇOK ÖLÜMLÜ KAZA OLUYOR"

HASAN CANSIZ
SKY Sports Paragliding ortağı ve yamaç paraşütü pilotu

Şu ana kadar Türk Hava Kurumu'nda farklı seviyelerde 5 bin 800 yamaç paraşütü eğitim verilmiş. Giderek artan üniversite kulüplerinde de uçuş eğitimleri veriliyor. Türkiye'de aktif olarak uçan 3 bin yamaç paraşütü pilotu olduğunu söyleyebiliriz. Bunların yüzde 90'ından fazlası sigortasız.
Bu ve bunun gibi sporları yapan kişi sayısı sigorta şirketleri için az gelebilir. Kaza risk oranını değerlendirip karlı bulmuyor da olabilirler. Ancak bütün koşullar sağlandığı zaman, uygun hava koşullarında uygun kanat ile uçulduğunda risk, trafikte araba çarpmasından daha fazla değil. Bu sporun tarihindeki ölümlü kazaların toplamı Türkiye'de bir günde meydana gelen trafik kazalarındaki ölümlerden daha az.
Yurtdışında bu sporu yapanların sigortalanması için federasyonlar aracı oluyor. Federasyonun kurduğu şirketler aracılığıyla sporcuların sigortalandığı ülkeler de var. Türkiye'de aktif bir federasyonumuz olmadığı için de bu sporun sigorta şirketlerince sahiplenilmediğini düşünüyorum.

alınıyor. Kayak yaparken oluşabilecek tedavi giderlerinin teminat kapsamında olabilmesi için bu sporda lisans sahibi ve para kazanma amacı olmayan sigortalının kayağı amatörce düzenlenmiş dahi olsa her türlü yarışma hariç olmak üzere, bireysel olarak ve zevk amacıyla yapması gerekiyor.
Aksigorta Premium Seyahat Sigortası, tarifeli uçuşlarda bagaj kaybı, zarar görmesi, seyahatin iptali, pasaport ya da uçak biletinin kaybolması ve mücbir sebeplerden dolayı uçuşun kaçırılması durumlarında da güvence sunuyor. Seyahat Sağlık Sigortası ise yurtdışı seyahatlerinde hastalık ve/veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masraflarını poliçede belirtilen teminatlar dahilinde karşılıyor.

Artık kış tatilleri daha güvenli

Anadolu Sigorta'dan yurtdışı seyahat sigortası alan sigortalılar, ek primle yurtdışı seyahatleri sırasında kayak veya snowboard yaparken kaza geçirip yaralanma risklerini 30 bin Euro'ya kadar güvence altına alabiliyor. Ayrıca poliçe kapsamında tarifeli uçuş esnasında, check-in işleminden geçmiş kayak ve snowboard ekipmanlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumlarında da 350 Euro'ya kadar tazminat garantisi verilebiliyor.
Yurtdışı seyahat sigortasını Anadolu Sigorta'dan alanlar sadece acil sağlık problemleri değil, bagajlarının kaybolmasından tur ile yapılan seyahatlerin iptaline kadar tatile çıkarken keyiflerini kaçırabilecek pek çok riske karşı da kendilerini güvence altına almış oluyor. İsteyen sigortalılar, küçük bir ek prim karşılığında, seyahat sırasında oluşabilecek ölüm ve sürekli sakatlık durumlarına karşı ferdi kaza teminatını da ekleyebiliyor.

Doğa sporlarını teminat altına alıyor

Groupama, ekstrem spor keyfini Türkiye'de ve yurtdışında korkusuzca yaşamak isteyenler için VIP Seyahat Sağlık Sigortasını sunuyor. Sigorta kapsamında yurtdışında kayak, rafting, tüplü serbest dalış, ve binicilik sporlarını yaparken meydana gelebilecek kırık veya ani bir rahatsızlık durumunda tedavi masrafları 50 bin Euro'ya kadar karşılanıyor.
Groupama VIP Seyahat Sağlık Sigortası, tıbbi nakil harcamalarını

HAVADA, KARADA, DENİZDE VE KAR ÜZERİNDE, ADRENALİN PEŞİNDE...

1990'lı yıllarda popülerlik kazanarak dünya genelinde hızla yaygınlaşan ekstrem sporlar adrenalin tutkunları tarafından gün geçtikçe daha fazla benimseniyor. Parkur gibi şehirde yapılan türleriyle birlikte sayısı 100'ü bulan ekstrem sporlar doğa sporlarını da kapsıyor ve aksiyon sporu ya da macera sporu olarak da adlandırılıyor. İşte en bilinen 50 ekstrem spor...

HAVA
Paragliding (Yamaç Paraşütü), Skydiving (Yaklaşık 4000 metre yükseklikte uçaktan paraşütle serbest atlayış), Gliding (Planör), Hang gliding (Yelken/Delta Kanat Sporu), Microlight (Motorlu Çok Hafif Hava Aracı, Paramotor (Motorlu Yamaç paraşütü), Ballooning (Sıcak Hava Balonu)...

KAR
Snowboarding, Snowkite (Kite yani uçurtma ile yapılan snowboard), Freestyle Skiing (Serbest Stil Kayak), Heliski (Helikopterli Kayak), Ice Climbing (Buz Tırmanışı), Igloo Adventure (Eskimo şartlarında kamping), Skijoring (Köpek/ atların çektiği manzaralı kayak turları), Snowmobiling (Kar üzerinde araç kullanmak), Snowshoeing (Kar ayakkabılarıyla yürüyüş)...

KARA
Abseiling (Kaya İnişi), ATV (All Terrain Vehicle/ Tüm arazilerded giden araç), BMX Bike, (BMX bisikletleri ile atlayıp zıplama), Bungee Jumping, Camping (Kampçılık), Canopy Climbing (Ağaç Tırmanışı), Canyoning (Yüzme, tırmanma, iple inişle kanyon keşfi), Caving (Mağara keşfi), Kaya Tırmanışı, Cycling (Bisiklet), Helibiking (Helikopter ile bırakılan noktadan bisikletle dönmek), Horsebackriding (Doğada atla gezinti), Jeep Adventure (Engebeli arazilerde jeep kullanmak), Land Sailing (Kara Sörfü), Mountainbiking (Dağ bisikleti), Mountaineering (Dağcılık), Paint Ball, Skateboarding (Kaykay), Trekking (Doğa yürüyüşü), Wildlife Safari, Zorbing (3 metre çapında plastik bir topun içinde yol almak)...

SU
Kiteboard (Ortalama 25 m iplerin ucundaki bir uçurtmayı, belinize bağlı kemerle ve kontrol barı sayesinde kullanıp, ayağınıza da bir board ile yazın suyun, kışın karın üzerinde (Snowkite) ilerlemek, Canoeing (Kano), Fishing (Derin deniz balıkçılığı), Kayaking (Eskimo kayığı), Sailing (Yelken), Scuba Diving (Tüplü Dalış), Snorkeling (Şnorkel Dalışı), Surfing (Dalga Sörfü), Wakeboard (Motorlu bir botun yarattığı dalgaları kullanın ve boardla havada atlayıp zıplayarak takla atma), Water Ski (Su Kayağı), Hydrospeed (Nehirde aşağı doğru ilerlerken modifiye edilmiş su yüzeylerinde macera yaşamak), Windsurf (Rüzgar Sörfü)...

VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

VakıfBank Platinum ile hem yurt içi hem de yurt dışı World dünyası fırsatlarını, sağlıktan ulaşıma ayrıcalıklı hizmetleri sınırsızca yaşayın!

SMS

Kart başvurusu için; VB yaz, TC kimlik numaranı 5724'e gönder.

İNDİRİMLİ LOUNGE | ÜCRETSİZ SİGORTA | YURT DIŞI AYRICALIKLARI | ÜCRETSİZ TREN GARI LOUNGE | RESTORAN AYRICALIKLARI | KURU TEMİZLEME | DENİZ TAKSİ | ÇİÇEK GÖNDERİMİ | YOYO HİZMETİ | MOTOVALE HİZMETİ

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

da teminat kapsamına alıyor. Doktorun meydana gelen kaza nedeniyle konaklama süresini uzatması durumunda, konaklama giderleri 4 yıldızlı bir otelde VIP Seyahat Sağlık Sigortası kapsamında karşılanıyor. Ayrıca tedavi sonrası eve dönüş masrafları da teminat kapsamına alınıyor.

Ailenin her bireyi için satın alınabilecek bir ürün olan Groupama VIP Seyahat Sigortası'na ek olarak isteğe bağlı alınabilen ferdi kaza sigortasıyla kaza sonucu vefat ve daimi sakatlık riskleri de güvence altına alınabiliyor. Siz yurtdışındayken evinizde meydana gelen bir hasar durumunda da ülkeye erken dönüş masrafları Groupama VIP paketi tarafından karşılanıyor.

Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası

Sompo Japan Sigorta'nın "Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası" ile keyif aldığınız sporu gönül rahatlığıyla yapabilirsiniz. Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası ister yurtdışında isterse de yurtiçinde kayak, motor sporları, hava sporları gibi etkinliklerde bulunan kişiler için hazırlanmış, geniş teminatlı bir ürün. Ekstrem spor faaliyetleri için hazırlanan bu ürün tıbbi tedavi, arama ve kurtarma, tıbbi nakil, nakit avans, geri dönüş seyahatinin sağlanması, kefalet ücreti ödemesi gibi zengin teminatlarla geliştirilmiş.

Teminat ve limitler poliçeye bağlı olarak değişiklik gösterse de Türkiye'deki teminat limiti 2 bin 500 TL iken Afganistan ve Irak hariç tüm dünyada ise 30 bin Euro. Farklı sigortalanma süresi seçeneklerinin sunulduğu Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası'nda arama kurtarma teminatı da poliçe kapsamında.

Doğa sporlarına 'Güvence'

AIG Sigorta'nın bir ferdi kaza sigortası ürünü olan Güvence Kart kapsamında kayak, dağcılık, kar/buz üzerinde yapılan sporlar, rafting ve amatör olarak yapılan dalgıçlık yüzde 25 sürprim karşılığında teminat altına alınıyor. Güvence Kart, 1 yıl süreyle, 24 saat boyunca Irak ve Afganistan haricinde tüm dünyada geçerli. Ferdi Kaza Sigortaları Genel Şartları'nın geçerli olduğu pakette amatör yani lisanssız olarak yapılan futbol ve basketbol sporlarıyla birlikte deprem, terör ve kapkaç da teminat kapsamında. Standart, Gold ve VIP olmak üzere 3 farklı planla sunulan üründe teminatlar 100 bin TL'yi buluyor. Yaş limitinin 18-65 yaş olduğu poliçede 65-70 yaş arası kişilere de yüzde 25 sürprim uygulanıyor. Çocukların sigorta kapsamına dahil edilebilmesi için her iki ebeveynin de sigortalanmış olmasının gerektiği pakette eş için yüzde 10 indirim söz konusu.

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!

Sağlığım Tamam
AXA'dan *Yeni* Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

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

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

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

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

AXA SİGORTA
sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Sigorta sektörüne makro bakış

Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Düzenleyici kurumların olası sınırlamaları ve kamulaştırma faaliyetleri 2015'te de sigortacıların kabusu olmaya devam edecek. Riskli piyasalardan kaçış ve müşteri devirleri bu yıl da yaşanabilir. Sigortacıların dijital, özellikle de mobil teknoloji yatırımları artarak sürecek...

77 ülkeden 1.322 CEO'nun katılımıyla hazırlanan ve PwC tarafından bu yıl 18'incisi yayınlanan "CEO Survey" araştırması yine önemli tespitlerde bulunuyor. Makro açıdan 2015 yılının 2014'ten daha yıkıcı değişikliklerle geçeceğini ve küresel krizin boyutunun değişebileceğini öngören yöneticilere göre, bu riskli ortam şirketlere aynı zamanda büyümek için geniş bir fırsat yelpazesi de sunacak.

Cevapları incelediğimizde gelişen piyasaların, özellikle BRICS ülkelerinin (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika -ki Türkiye de artık bu grupla birlikte değerlendiriliyor) sahip olduğu yüksek değişkenliğe rağmen yine de şirket stratejistlerinin takibinde olacağını söyleyebiliriz. Gelişen genç nüfusu, orta gelir düzeyinde yaşayan kişilerin genel nüfus içerisindeki payının artması ve ülkelerin sosyal ve politik yapılarındaki değişikler bu ülkeleri yatırımcılar için çekici kılmaya 2015 yılında da devam edecek.

Bu piyasalarda öne çıkan ve bu grupların yatırımlarını olumsuz etkileyebilecek risklerse katılımcıların yüzde 78'inin (bir önceki yıl bu oran yüzde 72'ydi) üzerinde fikir birliğine vardığı gibi, düzenleyici kurumlarca yapılabilecek piyasa sınırlamaları ve olası kamulaştırma faaliyetleri.

Benzer bir örneğini ülkemizde sigorta piyasasında da gördüğümüz gibi, katılımcılar açısından sektörün hamisi konumundaki düzenleyici kurumların sınırlamaları piyasa içerisinde rekabeti olumsuz etkileyebiliyor, dolayısıyla özellikle uluslararası yatırımcılar için yatırımın devamlılığı adına engel teşkil edebiliyor.

Bununla birlikte son dönemdeki şirketler arası portföy transferlerine baktığımızda, büyük sigortacılık grupları başta olmak üzere birçok oyuncunun gelişmekte olan piyasalardan riskli gördükleri veya stratejilerine uygun olmadığını düşünerek ayrılabildikleri ve mevcut müşterilerini devredebildikleri görülüyor. Sermaye için de mobilitenin arttığı günümüzde, başta sigorta olmak üzere bütün sektör oyuncularının yatırımcının ilgisini çekmesi ve kabul edilir sermaye kazancının taahhüt etmesi için çalışması gerekiyor.

Şirketlerin en büyük sermayeleri olan çalışanlarının sahip olduğu yeteneklerin geliştirilmesi, insan kaynağının çeşitlendirilmesi ve uyum için birlikte üretilebilmesinin sağlanması ise yöneticiler tarafından önemli görülen başka bir unsur. Katılımcıların yüzde 73'ü bu alanda yaptıkları faaliyetlerin elde ettikleri finansal sonuçlara direkt etkisi olduğunu belirtiyor. Bu oran 2014 yılı anketinde sadece yüzde 63'tü. Bu alanda geçen yıla göre artan bilinç ve risk algısı farklı kültürlerde yetişmiş ve mevcut yeteneklerden farklı özellikleri taşıyan kişilerin insan kaynaklarına dahil edilmesinin ve mevcut yapıda uyumlu bir şekilde yer alabilmesinin önemini bir kez daha gösteriyor. İnsan kaynakları politikaları ve çalışanlarına sundukları tamamlayıcı hizmetler (eğitim, yabancı dil vs) açısından zayıf olarak değerlendirebileceğimiz sigorta sektörümüz için bu alanda almamız gereken çok yol var.

Dijital, özellikle de mobil teknolojiler önem kazanıyor

Yöneticilerin üzerinde fikir birliğine vardığı diğer bir nokta da dijital teknolojiler.

Yöneticilerin yüzde 80'i, geçen yıl da beyan ettikleri gibi teknolojiyi verimli kullanamayan bir şirketin kesinlikle başarılı olamayacağına inanıyor. Özellikle mobil teknolojiler, veri analizleri ve bu iki unsuru günlük iş rutinine ne şekilde entegre edebildikleri dikkat çektikleri diğer alanlar. Böylece müşterilerine daha yakın hale gelmeyi amaçlayan yöneticiler, bu alanda elde edecekleri başarıların şirketlerinin mevcudiyeti ve kârlı yapısı için stratejik önemde olduğunu bir kez daha dile getirdi.

Ülkemizde de sigortacıların sıcak gündem maddelerinden biri olan dijial teknolojilerle şirketler bir transformasyon sürecinde. Süreçlerin daha verimli hale getirilmesi ve müşterilere ihtiyaç duydukları anda hizmet verebilmek bu alanda başarılması gereken önemli hedeflerden ikisi...

Dijital teknolojiler açısından yöneticiler tarafından mobil teknolojilere verilen önemin ayrı bir yeri var. Şirket yöneticileri için yeni iş dünyasında kendilerini müşterilerine daha çok yakınlaştıracak mobil teknolojileri ne kadar verimli kullanabildikleri yüzde 81 gibi yüksek bir oranda risk algısında önemli yer tutuyor.

Risk algısında mobil teknolojileri yüzde 80'le veri madenciliği ve analizleri, yüzde 78'le siber güvenlik, yüzde 65'le sanal dünya, yüzde 61'le iş süreçlerine entegre edebildikleri sosyal fayda ve yüzde 60'la bulut yazılımı (cloud computing) takip ediyor. Bu alanlarda yürütülen faaliyetlerin ülkemiz sigorta sektöründe de giderek yaygınlaşması doğru yolda ilerlendiğini gösteriyor.

Rakiplerle de işbirliği yapılır

Ankette karşımıza çıkan diğer bir önemli nokta da sektörler arası işbirlikleri ve katılımcıların yarıdan fazlasının (yüzde 56) bu işbirliklerine ve bu alandaki faaliyetlerin şirketlerin geleceğine yön vereceğine olan inançlarını beyan etmeleri. Faaliyet gösterilen sektörün dışında akademi dünyası, sivil toplum kuruluşları, hatta rakiplerle yapılacak farklı işbirliklerinin araştırılması, planlanması ve faaliyete geçirilmesi 2015 gibi ekonomik anlamda zor geçecek bir yılı fırsata çevirmek isteyen şirketlerin atması gerekli adımlar olarak görülüyor.

Katılımcıların cevapları incelediğinde, bu işbirliklerinin nedenleri arasında yüzde 47'yle yeni teknolojilere ve yeni müşterilere ulaşabilme, yüzde 42'yle coğrafi açıdan yeni piyasalara ulaşabilme, yüzde 40'la da başarı için büyük önem taşıyacak inovatif çalışmaların sürdürülebilmesi başı çekiyor.

Dijital teknolojiler açısından yöneticiler tarafından mobil teknolojilere verilen önemin ayrı bir yeri var. Şirket yöneticileri için yeni iş dünyasında kendilerini müşterilerine daha çok yakınlaştıracak mobil teknolojileri ne kadar verimli kullanabildikleri yüzde 81 gibi yüksek bir oranda risk algısında önemli yer tutuyor.

En büyük risk yasal düzenlemeler

Sigorta için önem taşıyan diğer bir unsur da araştırmaya katılan sektör yöneticilerinin risk algılarının belirlenmesine dönük sorulara verdiği cevaplar. Dağıtım kanallarının, müşteri alışkanlıklarının, sektöre ilişkin düzenlemelerin ve giderek artan rakiplerin yarattığı risk algısının incelendiği analizlerde sigortacılar, risk algılarında ilk sıraya düzenlemeleri (yüzde 88), ikinci sıraya müşteri alışkanlıklarındaki olası değişiklikleri (yüzde 71), üçüncü sıraya dağıtım kanallarındaki değişiklikleri (yüzde 69), son sıraya da direkt veya dolaylı rakiplerinin yarattığı baskıyı (yüzde 64) koydular.

Sigortacıların yerel ve uluslararası alandaki düzenlemelerden dolayı öngördüğü risk algısı, büyük oranda Solvency II'nin etkisiyle 2015 yılı için de değişmedi. İkinci ve üçüncü sıradaki riskler arasındaki sebep ve sonuç ilişkisi de dikkat çekici. Zira müşterilerinin satın alma davranışlarında meydana gelen değişikliklere cevap verebilmek adına dağıtım kanallarını çeşitlendirme ihtiyacı içinde olan sigorta şirketleri için almayı planladıkları aksiyonlar beş yıllık süreçte şirketlerinin performanslarını olumsuz etkileyebilecek riskler arasında yer alıyor.

Burada dikkat çeken diğer bir unsur da geleneksel sigortacılıkta rekabet sadece sigorta şirketleri arasında olmasına karşılık günümüz sigorta sektörü dışında birçok unsurun rekabet pastasından pay alabilmesi. Nitekim farklı kanallardan gelebilecek rekabet baskısı, yöneticilerin risk algısı sıralamasında yüzde 56 gibi önemli bir oran teşkil ediyor.

Zeynep Turan Stefan / znptrn@gmail.com

Groupama, işsiz İtalyan gençleri girişimci yapıyor

İtalya Groupama, 18-35 yaş arası genç girişimciler için tasarladığı Think4South projesini tanıttı. İşsizlik oranlarının yüksek olduğu Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardinya ve Sicilya'da yürütülecek projeyle gençlerin sahip olduğu fikirlerin iş fırsatlarına dönüştürülmesi amaçlanıyor.

Groupama'ya göre iklim değişikliği, sağlık, bölgesel kalkınma çalışmaları, mobilite ve güvenlik konularındaki girişimci fikirlerin 15 Mayıs 2015 tarihine kadar ilgili internet adresi aracılığıyla iletilmesi gerekiyor. Katılımcılar tarafından üretilen ve piyasadaki ihtiyaçlara cevap verebilen, bir iş planı ile çerçevelendirilmiş, dijital teknolojilere dayanan ürün veya servisler Groupama üst yönetiminin de katılımıyla oluşturulan komisyon tarafından değerlendirilerek ödüllendirilecek. Çalışmalar sonucunda takdir gören projenin iş planına 15 bin Euro hibe edilecek ve Swiss Re, STMicroelectronics gibi şirketlerin de dahil olduğu LUISS ENLABS programında yer alacak.

Groupama Insurance yöneticisi Yuri Narozniak, Think4South projesiyle müşterilere sahip oldukları değerlerle ilgili yenilikçi risk çözümleri üretebilmeyi ve sosyal sorumluluk faaliyetlerine katkıda bulunabilmeyi amaçladıklarını belirtiyor. Proje sigorta sektöründe gerçekleştirilebilecek ürün ve hizmetlerle yatırım oranının artırılması, ekonomik gelişme ve sonrasında istihdam sağlamayı amaçlıyor. Böylelikle ekonomik anlamda nispeten geri kalan ülkenin güney kesiminde de genç insanların iş hayatına katılımının artması planlanıyor.

Parlak fikirlere Aviva'dan ekip desteği

Aviva, her yıl Polihub'ın katkılarıyla yeni dijital trendlerin değerlendirildiği ve geleceğin iş dünyasına katkı sağlayacağı düşünülen projelerin ödüllendirildiği DigitalOn'u hayata geçiriyor. İnternet, big data ve bulut bilişim teknolojisi alanında yarışan 60 girişim projesi akademisyenler, Aviva Yönetim Kurulu üyeleri ve sigorta sektörünün önde gelen isimlerinden oluşan jüri tarafından değerlendirildi. Genellikle profesyonellerin çalışmalarının değerlendirildiği yarışmada bu yıl dijital dünyanın genç girişimcileri de projelerini sundu. 60 proje arasından internet, sağlık ve araba güvenliği branşlarında 3 proje seçildi.

Birinci olan IOOTA adlı proje, nesneler arasındaki ilişkiyi analiz ediyor ve bu sayede şirketler gerçek zamanlı analizler yaparak pazar araştırmaları ve analizlere harcanan maliyetlerini yüzde 75'e varan oranda azaltabiliyor.

İkinci olan "Health Insurance Telematics Platform" projesi ise sağlık sigortası poliçelerinin standart bir protokol çerçevesinde kişisel cihazlar ve servisler yardımıyla takip edilebilmesini sağlıyor. Üçüncü olan "Coolbox" ise araçların mekanizmasına yerleştirilen ve pozisyon, hız ve belirlenen başka parametrelerin takibini sağlayan bir sistem. Coolbox ses ve görüntü iletimi sayesinde kaza ve hırsızlık vakalarını da azaltıyor.

Ödüle layık görülen projeler hayata geçirilebilmeleri için gerekli teknik bilgi ve ekip desteğini Aviva'nın Londra'daki dijital ekibinden alma fırsatına sahip olacak.

BAI-FINACLE
GLOBAL
BANKACILIK
İNOVASYONU
ÖDÜLLERİ 2014

WINNER

*Yılın En Yenilikçi Bankası

DÜNYANIN EN YENİLİKÇİ BANKASI DENİZBANK*

Bankacılık sektörünün bir numaralı ödül töreninde Dünyanın En Yenilikçi Bankası seçildik.

8'i Türkiye'den olmak üzere dünyanın önde gelen 105 finans kuruluşunun 220'den fazla projeyle yarıştığı ödül töreninde, 5 farklı yenilikçi projemizle finale kalarak **Dünyanın En Yenilikçi Bankası** seçildik. Bu ödülü Türkiye'ye getiren **ilk banka** olmanın gururunu yaşıyoruz.

Finale Kalan En Yenilikçi Projelerimiz

- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: Müşteri Memnuniyetini Artıran inter-Collect - **Birincilik Ödülü**
- Kanal İnovasyonu: fastPay Mobil Cüzdan - **Finalist**
- En Yenilikçi Ürün ve Hizmet: fastPay Handsfree Ödeme - **Finalist**
- Kanal İnovasyonu: Sosyal Müşteri Hizmetleri - **Finalist**
- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: inter-Dashboard Programları - **Finalist**

SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

2020'de 25 milyar nesne birbiriyle konuşacak!

The Internet of Things dergisinde otomobil sektörünün geleceğine ilişkin hazırlanan makaleye göre 2020 yılında trafikte bulunan 250 milyon araçta hareket halinde herhangi bir veri merkeziyle bağlantıyı sağlayacak en az bir veri cihazı bulunacak. Gartner tarafından yapılan bir araştırmaya dayandırılan makaleye göre önümüzde beş yıl içerisinde her beş araçtan biri "connected car" (bağlantılı araba) olacak, yani bir merkezle düzenli veri transferi sağlıyor olacak.

Gartner Araştırma Direktörü James Hines, kablosuz bağlantıların özellikle lüks segmentte yaygın olduğunu fakat kullanımın orta segmente doğru genişlediğini belirtiyor. Bununla birlikte kurulan bağlantının ve bağlantıyı sağlayan cihazlardaki teknolojinin de geliştiğini kaydeden Hines, bu şekilde yeni bir iş kolu oluştuğunu ve giderek farklı teknolojilerle gelişerek farklı kombinasyonların ortaya çıkabileceğini öngörüyor. Araştırmada ayrıca, önümüzdeki beş yıl içerisinde 25 milyar nesnenin birbirleriyle veri transferi yapabilecek teknolojiye sahip olacağı ifade ediliyor.

Scor, Partner Re ile mi ilgileniyor?

Fransız reasürör Scor ve Amerikan Transatlantic Re şirketinin sahibi Alleghany'nin, Bermuda'da faaliyet gösteren Partner Re ve Axis Capital şirketlerinin birleşme sürecinde rol alacağı söyleniyor. İlgili şirketler tarafından yapılan açıklamada birleşme sürecinin ardından 7 milyarı reasürans branşında olmak üzere toplamda 10 milyar dolar brüt prim üretimi olan, 33 milyar dolar değerinde varlığa ve 14 milyar dolar piyasa değerine sahip bir güç ortaya çıkacak. Şu anda dünyanın beşinci büyük reasürans şirketi olan Scor, 10.3 milyar dolar piyasa değerine ve yüzde 11.5 özsermaye kârlılık oranına sahip. Scor ve Alleghany'nin ortak bir girişimle teklif sunabileceği konuşuluyor.

Hannover Re yenilenme oranlarından memnun

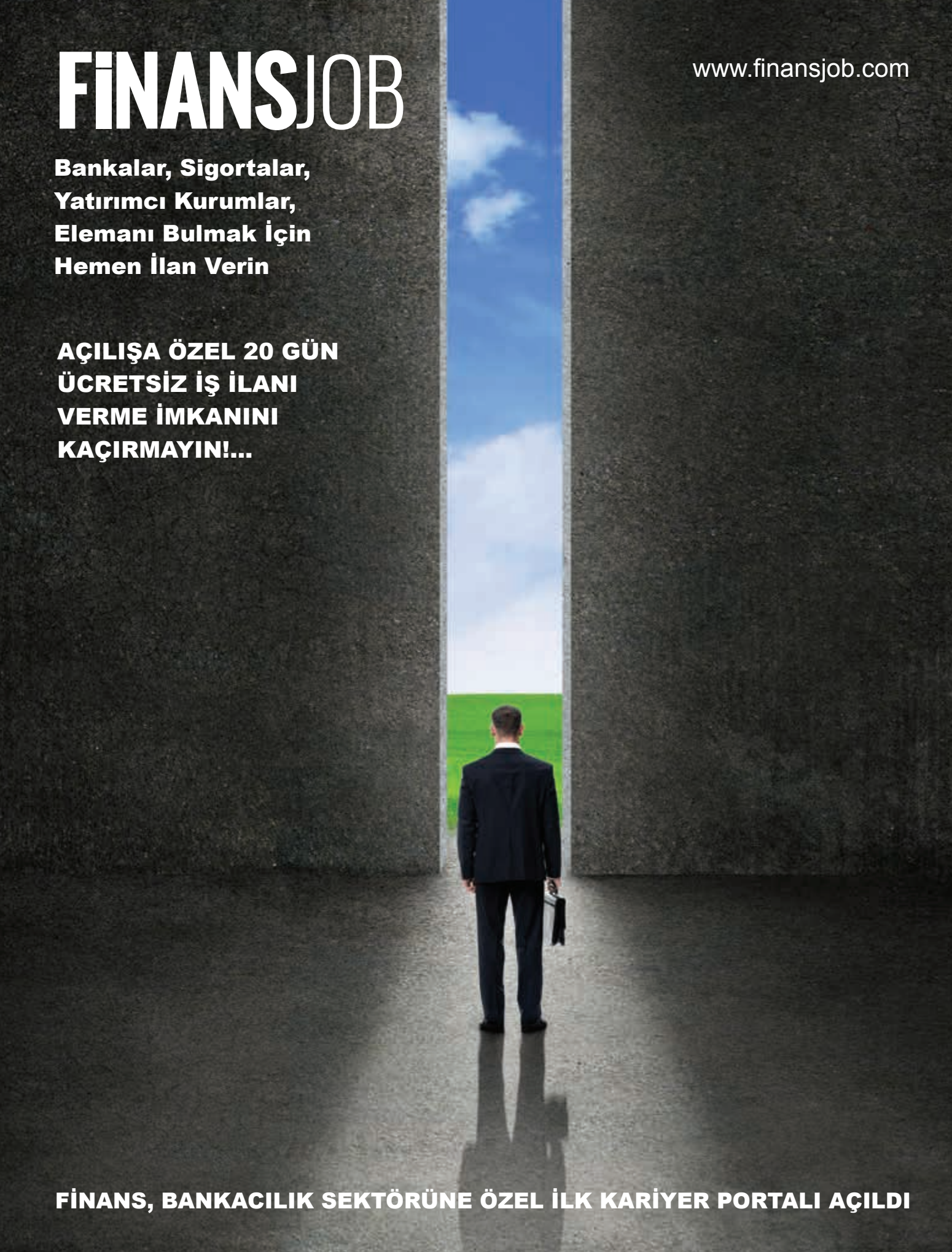
Dünyanın en büyük dört reasürans şirketinden biri olan Hannover Re, 2015 yılı hedeflerini kamuoyuyla paylaştı. Buna göre reasürans piyasasındaki kontratlarının yenilenme oranları, dünya genelindeki farklı piyasalardaki faiz oranlarındaki hızlı düşüş ve 2014 yılında yaşanan hasarların etkisindeki beklenmeyen artışa rağmen olumlu seyrediyor.

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

CNP ve Alptis işbirliğinden Captiva doğdu

Fransız sigorta şirketi CNP Assurance ile Lyon merkezli broker Alptis Assurance yüzde 51'i CNP'ye, yüzde 49'u Alptis'e ait yeni girişimleri Captiva'yı kamuoyuyla paylaştı. Bu işbirliğinden doğan yeni şirketin (Captiva'nın) faaliyet amacı küçük ve orta ölçekli işletmelerin işveren ve çalışanlarını CNP Assurance bünyesindeki sigortacılık ürünleriyle tanıştırmak olarak açıklanıyor.

CNP Assurance Direktörü Wilfried Briand, kendi alanlarında uzman iki şirketin işbirliğinin değişen piyasa koşullarında bekledikleri ivmeyi yaratacağını düşünüyor. Alptis Assurance şu anda bünyesinde, tasarruf ve sağlık ürünleriyle ilgili bireysel veya kurumsal çözümler sunabilen 300 broker çalıştırıyor.

Alptis Assurance Başkanı Jean-Paul Babey, CNP Assurance'ın teknik ürün altyapısıyla Alptis'in banka, sigorta ve aracı kurumlar gibi farklı dağıtım kanallarındaki uzmanlığı birleştiğinde ortaya çıkan sinerjinin piyasaya olumlu etkilerinin görüleceğine inanıyor.

Brüksel, Flood Re'ye onay verdi

Avrupa Birliği Komisyonu, sel riskinin reasürans çalışmalarını yürütmek üzere İngiltere'de yerleşik bir şirkete onay verdi. Flood Re olarak adlandırılan şirketin taslak olarak oluşturulan yapısı Avrupa Birliği kurallarına uygun bulundu. Komisyon kararında, piyasada yer alan teminat yapısının değişen iklim koşullarına uygun olmaması nedeniyle karşılanamayan taleplerin mevcut rekabet ortamını bozmadan karşılanmasının amaçlandığı belirtildi.

Flood Re, 2013 yılında oluşturulan ve kâr amacı gütmeyen bir reasürans havuzu. Fon, düşük gelirli ailelerin evlerini olası sel zararlarından korumayı amaçlıyor. Ancak bu iş modelinin kurulması ve onaylanması süreci 2014 yılının son günlerini buldu. İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) ve İngiliz hükümeti arasında imzalanan anlaşmayla modelin geliştirilmesi hızlandırıldı. İş modelinde olası sel zararlarının tahmini değeri 180 milyon sterlin (pound) olarak öngörüldü. Bu tutarın özel bir vergi kesintisi yöntemiyle faaliyet izni sahibi şirketlerden ve ev sahiplerinden alınması planlanıyor. Plan aynı zamanda, 2009 yılından sonra yapılmış evleri ve küçük işletmeleri bu vergiden muaf tutuyor. Flood Re'nin toplam teminat kapasitesi 25 milyon sterlin olarak belirlendi ve belli bir limite kadar başka bir şirketten reasürans teminatı alabilme izni tanındı. Teminat sürecindeyse reasürans brokeri olarak Guy Carpenter görev alacak.

Emeklilik fonlarının yatırım stratejisi nasıl olmalı?

IORP (Bireysel Emeklilik Karşılık Enstitüsü), emeklilik sektörünü ilgilendiren Avrupa Birliği Komisyonu direktiflerini değerlendirdi. EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Düzenleyici Kurumu) ise yatırım stratejileri neticesinde emeklilik fonlarının garanti etmesi gereken likidite miktarı hakkında bir analiz yayınladı.

Emeklilik fonlarının tasarruf sahipleri tarafından ne şekilde kullanılması gerektiğini inceleyen çalışmayla yatırımcılar, profillerine göre sınıflandırıldı. EIOPA tarafından yapılan açıklamada, özellikle emeklilik fonlarının uzun dönemli trendleri ve sermaye gereksinimlerini yansıtan açık ve anlaşılır bir yatırım stratejisi olması gerektiğinin altı çizildi. Böylelikle tasarruf sahibi yatırımcılara fonlarla birlikte üstlendikleri riskle alakalı daha açık bilgi verilmesi sağlanmış olacak.

EIOPA analizlerinin bir kısmı halihazırda İngiltere ve Hollanda gibi Avrupa ülkelerinde uygulanıyor. Bu analizlerin yaygınlaştırılması ve bütün Avrupa Birliği üyesi ülkeleri kapsaması için gerekli adımlar atılmaya devam ediyor.

Borsa Gündem

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler, uzmanlardan öneriler

Borsada flaş gelişmeler, son dakika haberleri

Hepsi ve daha fazlası için

http:// www.borsagundem.com

Euler Hermes'ten Yunanistan'a destek

Yunanistan'daki seçimlerin ardından ülke ekonomisinin öncelikli sorunu olan borç yönetiminin verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi çalışmaları başlamıştı. Bu sürece dair Euler Hermes tarafından da bir araştırma yapıldı.

Söz konusu araştırmaya göre kurtarma paketinde Avrupa Birliği tarafından bir genişletme yapılması, 2015 sonuna kadar sağlanan kredilerde yeni önlemler alınması ve borç faizlerinin AB ve IMF tarafından belirli bir süre için sabitlenmesi gündemde. Bu bilgiler ışığında Euler Hermes, kısa dönem olumlu tahminlerini değiştirmiyor ve ülkenin GSYİH'nın 2015 için yüzde 1.4 ve 2016 için yüzde 1.8 olarak öngörüyor. Şirketlerin sermaye yetersizliği dolayısıyla iflas oranlarının 2015'te yüzde 4 ve 2016'da yüzde 8 olması bekleniyor.

Raporda ayrıca, AB karar vericilerinin Yunanistan'daki toparlanma çabasına karşı sabırlı olması tavsiye ediliyor. 2014'te ekonominin ciddi anlamda daraldığı, GSYİH'nın yüzde 30 azaldığı, özel tüketimin yüzde 20 ve yatırımların yüzde 65 düştüğü raporda yer alan diğer unsurlar arasında.

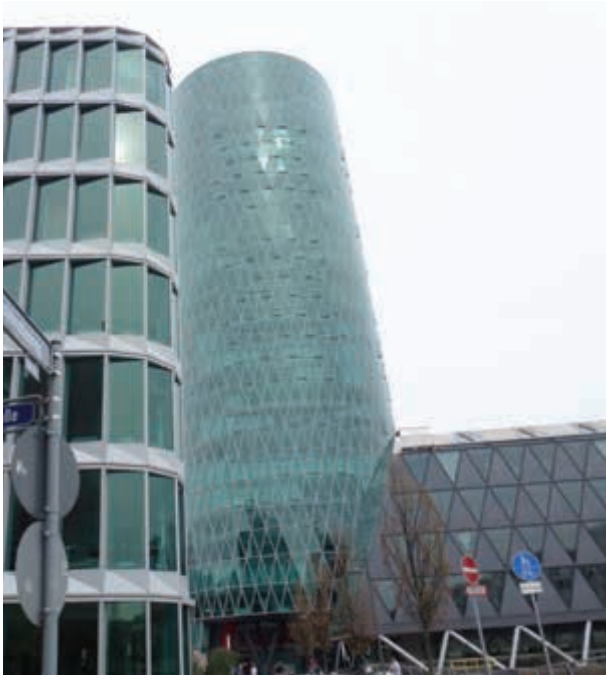
EULER HERMES
Our knowledge serving your success

Rapora göre Avrupalı şirketlerin Yunanistan'la ticari ilişkileri de önemli derecede azaldı. Toplam ihracat yüzde 30 azalırken; yüzde 2'si Yunanistan tarafından yapılan Euro bölgesi ihracatı da 2014'te yüzde 1'in altına indi. Raporda yer alan diğer bir ayrıntı da Almanya, Fransa, İtalya ve İspanya gibi önemli bölge ekonomilerinden Yunanistan'a yapılan toplam ihracatın 2008'den bu yana yüzde 70 azalması. İhracatla birlikte Avrupa bankalarındaki Yunanistan devlet bonoları da ciddi bir azalma sürecinde. Özellikle Fransa ve Almanya'nın elinde tuttuğu, 2012'de yaklaşık olarak 120 milyar euro değerindeki devlet tahvillerinin payı 2014'te 35 milyar euroya kadar gerilemiş durumda.

Avrupa Merkez Bankası'ndan sigortacılara kötü haber

Avrupa Merkez Bankası, uzun süredir düşük seviyelerde tutulan faiz oranlarının sigorta şirketlerini daha düşük kalitede, daha az likit ve geri dönüşü riskli yatırım araçlarının kullanımına yönlendirdiğini açıkladı. Avrupa Birliği'nde faiz oranları 2014'te EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Düzenleyici Kurumu) tarafından gerçekleştirilen ve "Japanese Stress Test" (Japon Stres Testi) olarak adlandırılan senaryonun da altında.

QE (Quantitative Easing) olarak adlandırılan ve bir ülkenin merkez bankasının ekonomik aktivitelerin ne şekilde gerçekleşeceğini simülasyon yöntemi ile farklı değişkenleri dikkate alarak yaptığı analiz neticesinde elde edilen sonuçlar sigorta şirketlerini ve reytinglerini olumsuz etkiliyor. Moody's tarafından yapılan ve sonuçları kamuoyuyla paylaşılan çalışmada Almanya, Norveç ve Hollanda'nın bu riske yüksek oranda maruz kalırken Fransa ve İtalya'nın durumunun ise daha olumlu olduğu belirtildi. Açıklamada ayrıca, EIOPA tarafından bu çerçevede açıklanan yatırım kararlarına sermaye yeterliliği açısından daha dikkatli yaklaşılması gerektiği ve Solvency II'nin uygulanmaya başlayacağı Ocak 2016 tarihinden itibaren daha yakından takip edileceği belirtildi.



EIOPA, başkanını seçti

EIOPA'da (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Düzenleyici Kurumu) Victor Roda'dan boşalan başkanlık koltuğuna Peter Braumüller oturdu. Daha önce Avusturya düzenleyici kurumuna başkanlık yapan Braumiller'in hukuk ve aktüerya eğitiminin ardından başladığı kariyerinde, sigorta sektöründe 30 yıl ve sosyal güvenlik sisteminde 12 yıllık deneyimi bulunuyor.

SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr

GECE
0850 250 81 81
GÜNDÜZ
7/24 YARDIM

AXA, Romanya pazarından çıkıyor

Fransız sigorta devi AXA, CERTINVEST ve SIF Transilvanya ile yaptığı anlaşma neticesinde Romanya pazarındaki hayat ve tasarruf portföyünü satma kararı aldı. Satış süreci sonunda CERTINVEST ilgili operasyonların yüzde 70'ine SIF ise yüzde 30'una sahip oldu. Romanya'nın en büyük bağımsız varlık yönetim şirketi olan CERTINVEST ve finansal yatırım şirketi SIF'ın gerçekleştirdiği ortaklığın sonuçları merakla bekleniyor. 2010 yılında Vienna Insurance Group (VIG) bünyesindeki bir şirketi satın alarak Romanya pazarına giren AXA, 2013 yılında bütün operasyonları bu sefer Astra Asigurari'ye satmak üzere anlaşmaya varmış, ancak son anda vazgeçerek Romanya'daki stratejisini tekrar gözden geçirmiş ve ülkede kalma kararı vermişti.

FairFax Ukrayna'da

Kanada'da finans alanında faaliyet gösteren Fairfax, İrlandalı QBE Management ile anlaşmaya vararak şirketin Ukrayna'daki sigorta operasyonlarını satın almak istediğini açıkladı. Finansal detaylar hakkında herhangi bir açıklama yapmayan şirket, satın alma sürecini 2015'in ikinci yarısında sonuçlandırmayı planlıyor. Ukrayna'da faaliyet göstermeye başlayan ilk uluslararası şirket olan QBE, 1998'ten beri ülke pazarında. 2014 yılını beklentilerinin üstünde bir finansal performansla kapattığını açıklayan şirket, geniş ürün yelpazesiyle ülkenin sigorta taleplerini karşılıyor.

Fairfax CEO'su Prem Watsa, QBE'in başarılı bir şekilde yürüttüğü operasyonları devam ettireceğini ve sadece Ukrayna pazarında değil bölge ülkelere de hizmetlerini götüreceğini açıkladı. 2013'te Romanya ve Bulgaristan operasyonlarını Euronis Insurance Group'a satan QBE bu pazarlardan çekilmişti. QBE, bu yeni satın almayla etki alanını tekrar genişletme stratejisini sürdürüyor.

Nationale Suisse, Belçika operasyonlarını sattı

Nationale Suisse, Belçika'daki sigorta operasyonlarını Enstar Group'a satma kararı aldı. Yenilediği strateji gereği Belçika pazarından 2014'de çıkma kararı alan Nationale Suisse, ilgili düzenleyici kurumların onaylarının ardından satış işleminin tamamlanacağını açıkladı. Toplamda 33.7 milyon euro bedelle sonuçlandırılacak satış işleminin ardından Nationale Suisse, özellikle sanat sigortası alanında Lihtenştayn'da yer alan ofisi aracılığıyla faaliyet gösterecek.

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

Maden işçisi artık ferdi kaza sigortalı olacak ama...

Kömür madeni şirketleri işçileri için zorunlu ferdi kaza sigortası yaptıracak. Sigorta şirketleri de sigorta poliçesi kesmekle zorunlu kılındı. İlgili yasa Resmi Gazete'de yayınlansa da konuyla ilgili tartışmalar yeni başlayacak gibi görünüyor...

Sigorta sektöründe son yılların en çok konuşulan konularından biri de maden ocaklarında sigorta yapılıp yapılmadığıydı. Sigortacılar maden ocaklarının, sigortalanma standartlarına uygun olmadığını, maden ocağı sahipleri de sigorta yaptıracak şirket bulamadıklarından şikayetçiydi. Soma ve Ermenek'te meydana gelen maden ocağı kazalarındaki kayıplar bu konunun kamuoyunda daha yüksek sesle tartışılmasına yol açtı. Maden ocaklarında gerekli standartları zorunlu hale getiremeyen hükümet, sonunda İş Güvenliği Paketi'nde yer alan maden işçilerine zorunlu ferdi kaza sigortasını uygulamaya koydu.

Geçen ay Resmi Gazete'de yayınlanan Bakanlar Kurulu kararına göre, yeraltı ve üstü kömür madenciliği faaliyetinde bulunanlar, tesislerinde istihdam ettikleri, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personel için meydana gelebilecek kazalara karşı ferdi kaza sigortası yaptırmak zorunda. Kömür

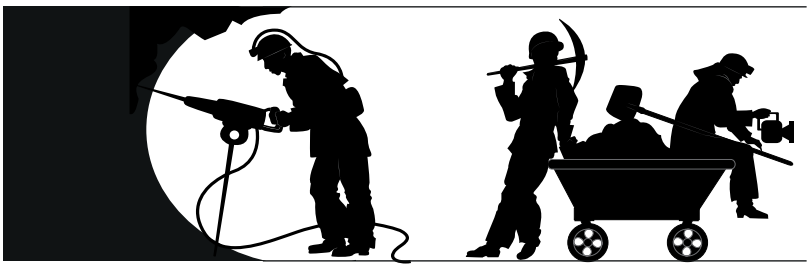
madenciliği yapmak isteyen gerçek ve tüzel kişiler, sigorta poliçesi yaptırmadan veya yürürlükte bir sigorta poliçesi bulunmadan faaliyette bulunamayacak veya devam eden faaliyetini durduracak. Türkiye'de genel sorumluluk sigortası branşında ruhsatı bulunan bütün sigorta şirketleri de bu sigorta poliçesini yapmakla zorunlu tutuldu. İş Güvenliği Eylem Paketi'ne göre sigortacılar madenleri denetleyip, işçileri sigortalayacak. Sigorta yapılmayan madenin faaliyeti durdurulacak.
İşçinin kaza sonucu vefat etmesi halinde ailesine poliçede yazan tutar kadar vefat tazminatı; sakat kalması halinde ise sakatlık tazminatı ödenecek. Bakanlar Kurulu kararından, yaralanmayla ilgili herhangi bir tazminatın öngörülmediği de anlaşılıyor.

"TOKMAK BİRİNDE, DAVUL DİĞERİNDE"

Evet, yasa çıktı. Uygulama önümüzdeki günlerde başlayacak. Ama bu tablo sigortacıları pek mutlu etmemiş gibi. Çünkü adı ferdi kaza ürünü ama nedense "genel sorumluluk" branşı altında çıkarıldı. Risk denetimini teminat veren sigorta şirketi değil belirlenen eksperler yapacak. Eksperler "uygunluk" raporu verirlerse sigorta şirketleri teminatı vermek yani sigorta yaptırmak zorunda. Asgari standartları da Hazine belirleyecek. Burada arda kalan tek enstrüman primin belirlenmesi. Sigortacılar serbest tarifenin uygulanmasından taraf ancak en büyük endişe, geriye kalan tek şeyin, yani primin de Hazinece belirlenmesi.
Kısacası kriterleri Hazine belirleyecek, risk denetimini eksperler yapacak, fiyatı da Hazine belirlerse, sigorta şirketi sadece teminatı verecek; deyim yerindeyse kasayı tutacak. Yani davul birinin, tokmak diğerinin elinde... Çok fazla dile getirilmese de sektör içerisindeki bir kesim, genel sorumluluk altında ferdi kaza ürünü satılmasının doğru olmadığı düşünüyor. Ayrıca şirketlere sigortalayacakları alanların risk değerlendirmesini yapma imkanının da verilmemesi de dünyada bir ilk olsa gerek... Eksperin onay verdiği bir maden ocağını sigorta şirketi sigortalamak zorunda. Yani sigorta şirketine "riski al ancak işlere karışma" deniliyor. Sorduk soruşturduk ancak sektörden bir görüş de talep edilmemiş...
Son olarak Bakanlar Kurulu kararı gereğince öngörülen "Tarife ve talimat ile belirlenecek azami limiti aşan hasarlar"ın Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi'ne devredileceği şeklindeki hükmün hatalı olduğu; hasar olduktan sonra herhangi bir yere devrinin söz konusu olamayacağı; burada maddede hata yapıldığı ve doğrusunun "Tarife ve talimat ile belirlenecek azami limiti aşan teminatların" olması gerektiği de sektörde konuşulan konular arasında.

MADENCİLER NEDEN MEMNUN DEĞİL?

Peki maden işletmelerinde, diğer bir deyişle primi ödeyen tarafında durum nasıl? Sigortacıların memnuniyetsiz olduğu bir yerde sigorta ettirenin ziyadesiyle memnun olması gerekiyor ancak kazın ayağı öyle görünmüyor. Öncelikle standartların nasıl belirleneceği merak konusu. Gelişmiş ülkelerdeki standartlar dikkate alınırsa ortaya çıkacak maliyetlerin birçok ocağı kapatacağını dile getiriyorlar.
Peki standardına güvenen madenciler memnun mu? Onlar da değil. Öncelikle bu mevzuatı hazırlayanların ülkede kaç maden olduğunu bilmediklerinden eminler. Çünkü şu an itibariyle standartlar belli ve eksperler hazır bile olsa -ki olmadıklarını herkes kabul ediyor- 3 ay içerisinde riziko teftişinin tamamlanmasının mümkün olamayacağı düşünülüyor. Tünellerin gezilmesinin bile bir günde tamamlanamayacağı madenlerde, ulaşım, raporlama, teftiş gibi hususların iki gün alacağı farz edildiğinde, bir yıllık sürece ihtiyaç duyulduğu iddia ediliyor.
Son olarak madenciler bu sigorta sonrasında ödenecek tazminatın kendi taraflarındaki tazminat sorumluluğundan indirilemeyeceğine dair Bakanlar Kurulu kararındaki düzenlemeyi haksız buluyor. Yapılan bu masrafın kendilerini olası bir kazada korumayacağını düşünüyorlar.



SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

- Tüm maden işletmeleri, ölüm ve sakatlık risklerine karşı işçileri için ferdi kaza sigortası yaptıracak.
- Sigorta zorunlu olacak ve primini işveren ödeyecek.
- Sigorta yıllık olarak yapılacak.
- Sigortanın prim ve teminat tutarlarını Hazine belirleyecek.
- Sigorta şirketi, 6 aylık ya da 1 yıllık sürelerle sigorta yapacağı madeni, başta iş ve işçi güvenliğine yönelik tedbirler olmak üzere detaylı denetleyecek.
- Hazine Müsteşarlığınca belirlenecek kriterler çerçevesinde risk denetimini sigorta eksperleri yapacak.
- Maden işletmesi, denetimden geçer ve sigorta da yapılırsa faaliyete devam edecek. Aksi halde faaliyeti belirli süreliğine durdurulacak. Süre sonunda gerekli tedbirler alınmamışsa faaliyete devam edemeyecek.
- Yeni açılan madenlere faaliyet ruhsatı da denetim sonrası sigorta yapılırsa verilecek.
- Tarife ve talimatla belirlenecek azami limiti aşan hasarlar Olağan Dışı Riskler Merkezi'ne devredilecek.
- Kaza olduğunda hayatını kaybedenler ve sakat kalanlara Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenecek tutar kadar tazminat ödenecek.

Berrin Vildan Uyanık / buyanik@akilliyasamdergisi.com

“Acentelerimizi yeni dünya koşullarına hazırlıyoruz”

Generali Sigorta, internetten satışa yatırım yapsa da büyüme için en önemli silah olarak acentelerini görüyor. Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, “Değişim-dönüşüm projemiz doğrultusunda marka yatırımlarımız sürüyor. Marka bilinilirliği açısından sektörde ilk 5 şirket arasına girdik” diyor...

Mine Ayhan

Generali Sigorta, Türkiye'de oldukça uzun ve köklü bir geçmişe sahip. İtalya merkezli şirket, 150 yılı aşkın bir süredir ülkemizde faaliyet gösteriyor. Generali Sigorta, geçen yıl hem acente sayısını artırması hem de internetten sigorta satışına yatırım yapmasıyla dikkat çekti. Ayrıca şirketlerin tanıtım harcamalarını kıstığı bir dönemde yoğun televizyon reklamlarıyla en çok konuşulan şirketlerinden biri oldu. Acentelerin bazıları internetten satış girişimine tepki gösterse de “Sigortanın En Kolay Hali Generali” sloganı kamuoyunda hayli tartışıldı.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, IT (bilişim teknolojileri) yatırımlarını önemsediklerini söylüyor. Ardından da başta IT olmak üzere tüm yatırımların en büyük kısmının acente kanalına yönelik yapıldığını vurguluyor. Geçen yıl acente sayısını neredeyse ikiye katladıklarını hatırlatan Ayhan, “Başlıca amacımız, yeni dünya koşullarında iş ortaklarımızın zamanın gerisinde kalmamasını sağlayarak değişen teknolojik

gelişmeleri takip etmelerinde etkin rol oynamak" diyor.
Mine Ayhan ile Generali Sigorta'daki değişimi ve dönüşüm yatırımlarının yanı sıra sektörün durumunu konuştuk...

2014 sigorta sektörü açısından nasıl bir yıl oldu?

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) son açıkladığı verilere göre Türkiye ekonomisi 2014'ün üçüncü çeyreğinde beklentilerin altında kalarak yüzde 1.7 büyüdü. Ekonominin büyüme hızının yılın tamamı itibarıyla yüzde 3'ün altında kalacağı beklentisi güçlendi. 2014 yılında cari işlemler açığının düşürülmesi için hükümetin aldığı tedbirlerle özel taşıt vergisinin (ÖTV) yükseltilmesi ve araç satışlarının 2013'e göre yüzde 20 düşmesi sektörü olumsuz etkiledi.
Geçen yıl özellikle iç tüketimdeki yavaşlama ve kur farkından kaynaklanan ek maliyetler büyümeyi yavaşlattı. 2014'te otomobil satışlarında ciddi düşüş gözlendi. Ekonomiyi soğutmak için alınan önlemler ve kredilerdeki daralmanın sonuçları sigorta sektörüne de olumsuz yansıdı.

2015 yılından beklentileriniz nedir?

2015 de ekonomi ve sektör açısından zor bir yıl olacak. Öncelikle ABD Merkez Bankası'nın faiz oranlarını artırması bekleniyor. Öte yandan, petrol fiyatlarının düşmesine bağlı olarak Rusya'da yaşanan kriz Türkiye'yi de olumsuz etkiliyor. Finansal piyasalardaki dalgalanmaya bağlı olarak iç piyasada dolar kuru önemli ölçüde yükseldi. (Bu haberin hazırlandığı sırada 2.50 lira seviyelerindeydi.) Bazı ekonomistler bu gelişmeler ışığında, hükümetin 2015 için Orta Vadeli Program'da yer alan yüzde 4 büyüme hedefinin tutması pek mümkün görmüyor.
Zor geçeceğini düşünmemize rağmen sektörde 2015'in 2014'ten daha iyi bir yıl olacağını öngörüyoruz. Petrol fiyatlarındaki gerileme, hem enflasyon hem de cari açık tarafında Türkiye ekonomisine rahat nefes aldıracak. Bu paralelde BDDK ve Merkez Bankası'nın iç tüketimi frenlemeye yönelik aldığı önlemlerin bir süre daha devam etmesini bekliyoruz.
Hayat dışı branşlarda kârlılığa yönelik uygulamalar etkisini hissettirmeye başladı. Bu pozitif etkilerin 2015'te de devam etmesini bekliyoruz. Ayrıca geçen yıl araç satışları düşük kaldığı için bu yıl baz etkisi nedeniyle araç satışlarının da artacağını düşünüyoruz. Bu da oto sigortalarına olumlu yansıyacak. Yıllar itibarıyla bakıldığında, sektörün yüzde 15'lik bir büyüme trendi var. Sektörün 2015'te de nominal olarak yüzde 15 civarında büyümesini öngörüyoruz.

"2014, Generali Sigorta'nın acenteleriyle birlikte büyüdüğü bir yıl olarak hafızalara kazındı. Geçmişte olduğu gibi önümüzdeki dönemde de acentelerimizi operasyonel sıkıntılardan kurtararak, müşteri odaklılıklarını artırmaları ve bu sayede üretimlerini büyütmeleri için çalışacağız. Bu amaçla her bölümde hizmet kalitemizi artırırken aynı zamanda rekabetçi tarifelerimiz ve kampanyalarımızla acentelerimizin daha fazla yanında olacağız."

Branş bazında sektörün büyümesini değerlendirebilir misiniz?

Ocak-Ekim 2014 döneminde hayat dışı sektör yüzde 8.9 büyürken, hayat branşında toplam prim üretimi yüzde 6.9 küçüldü. Hayat dışı sektördeki olumsuz tablonun temel nedeni lokomotif branşlardan oto sigortaları... Son yıllardaki en kötü performansa imza atan oto sigortalarından kasko (kara araçları), 2014'ün 10 aylık döneminde yüzde 1.12 daralırken, trafik sigortasında (kara araçları sorumluluk) prim üretimi nominal yüzde 2.25 artış gösterdi.
Oto sigortalarındaki daralma da Türkiye ekonomisinin performansı ve otomotiv satışlarıyla bağlantılı. Bilindiği üzere nüfusumuza oranla araç sayısı oldukça az. Türkiye'de trafiğe tescilli yaklaşık 19 milyon aracın yarısı özel şahıslara ait ve bunların sadece yüzde 30'u kaskolu. Bu oran genel nüfusa göre oldukça düşük. Bu yüzden otomotiv satışlarının ve buna bağlı olarak kasko oranlarının artması sektörün ortak platform-

daki gündem maddeleri arasında ön sırayı teşkil ediyor.

Generali Sigorta açısından bakarsak 2014 nasıl bir yıldı?

Oldukça iyi bir yıl oldu. Türkiye'deki faaliyetlerine 150 yılı aşkın bir süre önce başlayan ve varlığını yeni yatırımlarıyla geleceğe taşıyan Generali Sigorta, son dönemde yaptığı teknoloji atılımı, yoğun medya ve reklam çalışmalarıyla bilinirliliği en yüksek sigorta markaları arasına girdi. Marka bilinirliliğinde sektörün ilk 5'i arasında yer alıyoruz. Pazar payı ve prim üretimi gibi diğer sektörel veriler açısından da önemli aşama kaydettik.

Teknoloji yatırımları acentelerinizi olumsuz etkiledi mi?

Acentelerimize de yatırım yaptık. 2014 yılı başında 390 olan acente sayımız neredeyse iki katına çıkarak 700'ün üzerine ulaştı. 2013 yılı dördüncü çeyrek sonu itibarıyla 87.7 milyon TL olan prim üretimimiz, 2014'ün aynı döneminde yüzde 80 artarak 158.1 milyon TL'ye yükseldi. Prim üretiminin yüzde 53'ü oto-kaza, yüzde 47'si ise oto-dışı branşlarda gerçekleşti. Oto-kaza branşlarında prim üretimi 2013 yılına göre yüzde 77, oto-dışı branşlardaysa yüzde 84 arttı. Önümüzdeki dönemde de sektörün en inovatif şirketlerinden biri olarak öncü proje ve yatırımlarımıza devam edeceğiz.

Generali Sigorta olarak 2015 yılına dair beklentileriniz neler?

Generali Sigorta olarak 2015'in olumlu geçeceğini ve rekabetçi bir yıl olacağını tahmin ediyoruz. 2013 ve 2014 bizim için yatırım yılları olmuştu. 2015'te bu yatırımlarımızın karşılıklarını almayı hedefliyoruz. Ancak öncelikli hedefimiz, çoklu erişim kanallarımız üzerinden sigortanın en kolay halini sunarak her zaman hizmet kalitesini ve iş ortaklarımız ile sigortalılarımızın memnuniyetini artırmak. 2014'te yaptığımız büyük yatırımlarla Türkiye'de bir ilke imza atarak "Çoklu Erişim" projemizi başlattık.

Generali Sigorta müşteri ve tüm paydaşlarının yaşamlarını korumak ve kolaylaştırmak misyonuna uygun olarak geliştirdiği "Sigortanın Kolay Hali" söylemini hayata geçirirken bu projeyle geleneksel dağıtım kanallarımıza modern dağıtım kanallarını da ekleyerek sigortanın herkes tarafından erişilebilir olmasını hedefledik. Projemiz Avrupa'daki benzerlerine göre en modern, en yenilikçi ve son teknoloji olmasıyla farklılaşıyor. Modern dağıtım kanallarımız ve modernize ettiğimiz yeni jenerasyon acentelerimizle sektörün inovasyonda öncü, en modern sigorta şirketi olduğumuz herkes tarafından da fark ediliyor.

Hedefleriniz arasında başka neler var?

2014'te olduğu gibi 2015 yılında da hedefimiz organik büyüme stratejimiz doğrultusunda hem acente hem de direkt kanallarda olmak üzere sektörün çok üzerinde büyüyerek pazar payımızı artırmak ve olumlu teknik sonuçlar elde etmek. Geçen yılki prim artış oranını bu yıl da aynı şekilde devam ettirmeyi planlıyoruz.

GENERALİ'NİN 2014 YALINDA YAPTIĞI ACENTE YATIRIMLARI

➥Başta IT olmak üzere tüm yatırımların en büyük kısmı acente kanalına yönelik yapıldı. Bu doğrultuda uygulamaya alınan "Genersis" IT altyapısı sistemi, Generali Sigorta acentelerinin operasyonel süreçlerini kısaltarak zamandan tasarruf etmesini ve bu sayede müşterilerine daha fazla vakit ayırmasını amaçlıyor.

➥ Generali Sigorta, Türkiye'de bir ilk olan "yeni jenerasyon acente" kavramıyla geleceğin acentelerine özel projeler geliştiriyor. Şirket, operasyonel yükleri mümkün olduğunca acentelerinin üzerinden alarak, onların müşterilerine daha iyi ve daha hızlı hizmet sunmalarını, dolayısıyla satışlarını artırmalarını sağlıyor.

➥ "Acente Modernizasyon Projesi" kapsamında, 2014 yılında sadece acentelere sunulan eğitimler ve Generali uzmanlarıyla aktarılan kapsamlı proje teknik bilgisi (know-how) için 1 milyon TL'lik harcama yapıldı.

➥ Türkiye genelindeki yaklaşık 300 Generali acentesine tablet bilgisayar dağıtıldı. Bu tabletler üzerinden veya toplantılarla acentelere daha fazla nasıl satış yapabileceklerine dair yönlendirici bilgiler, eğitimler verildi.

➥ 100 bin TL'lik teknoloji yatırımıyla, acentelerin hayatını kolaylaştırmak üzere geniş kapsamlı bir dijital platform (sigortaacentem.info) açıldı. Ayrıca her Generali acentesine Facebook hayran profili sağlandı. Google Adwords desteğiyle de internet motoru aramalarında üst sıralarda çıkabilmelerinin yolu açıldı.

➥ Mine Ayhan, tüm bu yatırımlarla Generali Sigorta acentelerinin gelirinin ortalama yüzde 40 arttığını vurguluyor.

Müşteri memnuniyetinin sırrı
satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile
müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım
- Ev ve İşyeri Yardım
- Konut Hasar Onarım
- İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım
- Sağlık Yardım
- Evcil Hayvan Yardım
- PC Yardım
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
- Hasar Yönetimi
- Call - Center Hizmetleri
- Butik Hizmetler

ASSIST LINE, Türkiye genelinde 4500 hizmet birimi ile çalışmaktadır.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No: 37 Kat: 5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.

Acente şubelerinin kapatılması mı amaçlanıyor?

Av. Cem Topdemir
Topdemir-İnandıoğlu-Kömüç Avukatlık Bürosu

Yönetmelik değişiklikleri iptal edilmezse; yıllardır sermaye ve emek harcanarak kurulan acentelerin ve şubelerin kapanması, buna bağlı olarak işsizliğin artması, tüketicilerin hizmet almasının zorlaşması ve nihayetinde sigortacılık sektörünün sekteye uğraması kaçınılmaz...

Hatırlanacağı gibi, 14 Nisan 2008 tarihinde Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde yapılan değişikliklerle sigorta acentelerine şubeleşme hakkı tanınmıştı. Aynı tarihten itibaren sigorta acenteleri şubeleşmeye başlamıştı. Şubeleşme, sigorta acentelerine bazı maddi külfetler getirdi. Bunun yanında merkezin çok uzağında açılan şubelerin acente merkezinden idaresi ve kontrolü güçleşti; personel istihdamı bakımından bazı zorluklar ortaya çıktı.

Öte yandan, şubeleşmeden en çok fayda sağlayanın tüketiciler/sigortalılar olduğunu söylemek gerekiyor. Zira tüketiciler, özellikle Anadolu'da şehir merkezlerine gitmeden, bulundukları ilçelerdeki şubelere ulaşarak kolayca sigorta işlemlerini yapabiliyor.

Ancak 30 Aralık 2014 günü 29221 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik"in yürürlüğe girmesiyle şubeleşme sistemi neredeyse yok edilme noktasına getirildi. Aslında sadece şubeleşen değil tüm sigorta acentelerini zor duruma sokan bu yönetmeliğe karşı sektör oyuncularının tepkileri çığ gibi artıyor. Yönetmeliğin devletin sektöre doğrudan müdahale ederek rekabeti engellediği, ticaret serbestisini kısıtladığı, eşitlik ilkesine aykırı olduğu, hatta tüketicilerin sigorta hizmetine ulaşmasını güçleştirdiği belirtiliyor. Bu haklı eleştiri ve tepkiler yeni bir düzenleme yapılmasını zaruri kılıyor.

Yönetmelik değişikliği = Şubeleri kapatın

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan yönetmeliğin en önemli maddelerinde yapılan değişiklikler, adeta acentelere "şubelerinizi kapatın" fermanı niteliğinde. Söz konusu değişikliklerle, şube açarak teşkilatlanacak acentelerin merkezi için öngörülen asgari sermaye miktarı 300 bin TL'ye

çıkarılıyor. Bu da bir "anonim şirket" kurmak için gereken sermayenin neredeyse 6 katına karşılık geliyor. Ayrıca her bir şube için 25 bin TL sermaye koyma gibi hiçbir mantığı olmayan bir şart getirildi. Üstelik sermaye miktarı kesilen poliçe tutarına göre artabileceği gibi, bu sermayenin yarısının da nakit olarak konulması zorunlu hale getirildi. Örneğin, 30 şube kurmak isteyen bir acentenin bu şartlar altında asgari 525 bin TL'yi nakit sermaye yatırma zorunluluğu söz konusu.

Yasal olarak görev ve yetkisi, "sigorta ettirene" karşı hiçbir yükümlülük altına girmeksizin sadece "aracılık etmek" olan veya sigorta şirketini temsilen sigorta sözleşmesini "akdedip" aradan çekilmek olan acente ve şubelerinin; bir banka şubesi gibi güven sorumluluğu varmışçasına böyle ağır sermaye koşullarına tabi tutulması, hele de merkez acente varken şubelere böyle bir yükümlülük getirilmesi hukuka aykırı olduğu kadar bir anlamda şubelerinin kapatılmasına neden olacak bir adım olarak görülüyor.

Bir başka göze çarpan olumsuz değişiklik de Hazine Müsteşarlığı'nın, kendisine bir bölgede ne kadar acente şubesinin olması gerektiği hakkında, sınırı bilinmeyen ve öngörülemeyen bir yetki vermesi ve hatta bu yetkiye dayanarak şubelerin kapatılması ve yeni şube açılmasına izin vermemesi konularında, istediği gibi karar verme hakkı tanıması. Böylesine sınırsız bir yetkinin kanunilik ilkesine aykırı ve suiistimallere açık olduğu kuşkusuz. Zira acente şubeleri kamu hizmeti veren nitelikte kuruluşlar değil. Bu yüzden söz konusu yetkinin müsteşarlığa tanınması hem ticari hayatta rekabeti engelleyecek hem

de ticaret yapma özgürlüğünü kısıtlayacaktır.

Eşitliğe aykırılığın net olarak görüldüğü bir diğer değişiklik de "gerçek kişi" acentelerle ilgili. Geçici bir madde hükmüyle "gerçek kişi acenteler için getirilen 50 bin TL asgari sermaye şartı" sadece yönetmeliğin yürürlüğe girdiği 30 Aralık 2014'ten sonra kurulacak gerçek kişi acente ve şubeleri için geçerli olacak. Böylece geçek kişi acenteler ile anonim ve limited şirket olarak kurulacak acenteler arasında eşitsizliğe yol açacak bir hüküm getirilmiş oluyor.

Yönetmelikteki en olumsuz tarafı ise 8'inci maddede yapılan değişiklik. İlgili maddede belirtilen vasıfları haiz genel müdür, genel müdür yardımcısı, teknik personel ve şube müdürü istihdam etmenin, mevcut acente şubesi sayısı göz önüne alındığında imkânsız hale getirilmiş olması bir yana, halihazırda acentelerin şubelerinde çalışan ve yönetmelikte belirtilen nitelikleri taşımayan binlerce personelin işlerine son verilmesine neden olacak. Ki bu da telafisi mümkün olmayan nitelikte çok ağır zararlara yol açacak. Yine yönetmelikteki ağır yükümlülükleri yerine getiremeyen birçok acente, şubelerini kapatacak ve bu yüzden Türkiye ekonomisi ve sigorta sektörü çok büyük yaralar alacak. Birçok acente elde ettiği kazancın az olmasından yakınırken, 1 Mayıs 2015'ten sonra piyasada acente şubesi kalmayacağını öngörmek abartılı olmasa gerek.

TARSİM poliçede yüzde 20 primde yüzde 13 büyüyecek

Geçen yıl 683 bin TL prim üreten, 277 bin hasar ihbarı alan ve 500 milyon TL'nin üzerinde hasar ödeyen TARSİM, bu yıl poliçe sayısında yüzde 20, prim üretiminde yüzde 13 artış öngörüyor. Prim üretimi hedefi ise 770 milyon TL...

Küresel ısınma ve iklim değişikliklerinin yol açtığı zararlar son yıllarda Türkiye'de de etkisini göstermeye başladı. Özellikle tarım sektöründe etkisini gösteren bu durum tarım ürünlerinin zarar görmesine neden oluyor. Bunun en çarpıcı örneği geçen yıl yaşandı. 2014, tarım sektörü açısından ağır hasarların yaşandığı bir yıl oldu. Özellikle kayısı ve fındık rekoltesi açısından Malatya ile Ordu ve Giresun'da ağır hasarlar oluştu. Bu yıl ocak ayı itibarıyla ise narenciyede büyük hasarlar söz konusu.

Bu gelişmeler bir taraftan tarım ürünleri fiyatında ani ve hızlı yükselişlere yani enflasyona neden olurken, diğer taraftan tarım üreticisini yani çiftçinin zarar etmesine yol açıyor. Tarımda artan hasarlar ise tarım sigortacılığını öne çıkarıyor. Nitekim Türkiye'de bu amaçla hayata geçirilen Tarım Sigortalan Havuzu'nun (TARSİM) önem ve işlevi her geçen gün artıyor.

TARSİM kâr amacı gütmeyen, çiftçilerin sürdürülebilir tarım ve üretim yapmasını sağlayan devlet destekli bir sistem. Dünyada farklı yöntemlerle uygulanan TARSİM, İspanya modeli incelenip üzerinde bazı değişiklikler yapılarak Haziran 2006'da Türkiye'de devreye alındı. Bugüne kadar da sağlıklı bir büyüme performansı sergileyerek

TARSİM'in devreye alındığı Haziran 2006'dan 2014 sonuna kadar 5 milyon adet poliçe düzenlendi. Yaklaşık 72 milyon dekar alan ve 3.3 milyon adedin üzerinde büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortalandı.

Yusuf Satoğlu

çiftçiye tarım sigortaları konusunda önemli katkılar sağladı.
Haziran 2014'te TARSİM Genel Müdürlüğü'ne atanan Yusuf Satoğlu'nun verdiği bilgilere göre, sağlanan bu başarı yurtdışında da yankı buluyor. Satoğlu, her ay yurtdışından 4-5 grubun gelip TARSİM yetkililerinden bilgi aldığını anlatıyor. Dünya Bankası'nın Çin ve Kenya hükümetleriyle benzer çalışmaları var, onlar Türkiye'ye gelip inceleme yapıyor. Cezayir'den gelen bir heyet de sistemi inceliyor. İspanyol meslektaşlarına teşekkür eden Yusuf Satoğlu, "Çünkü onlar bilgi paylaşımına çok açık. Kendilerinin deneme yanılma yöntemiyle yaşadığı süreçleri biz çok daha hızlı bir zaman diliminde aşıyoruz. Onların hatalarından kendimize dersler çıkarıyoruz" diyor.
Yusuf Satoğlu, TARSİM'in işlevi, önemi ve geleceğine ilişkin Akıllı Yaşam'ın sorularını yanıtladı...

Önce kısaca TARSİM'in kuruluşundan bu yana kaydettiği aşamaları rakamlarla özetleyebilir misiniz?

TARSİM'in devreye alındığı Haziran 2006'dan 2014 sonuna kadar 5 milyon adet poliçe düzenledik. Yaklaşık 72 milyon dekar alan ve 3.3 milyon adedin üzerinde büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortalandı. Sistemin başlangıcından 2014 yılı sonuna kadar üreticilere yapılan hasar ödemesi 1.6 milyar TL'nin üzerinde. Sistemin başlangıcından itibaren elde edilen toplam prim üretimi ise 2.6 milyar TL. Bunun 1.2 milyar TL'si üreticiden prim üretimi, 1.4 milyar TL'si de devlet katkısı şeklinde sağlandı.

Çiftçinin, hayvan yetiştiricilerinin sisteme ilgisi ne düzeyde? Farkındalık düzeyi beklediğiniz ölçüde artıyor mu?

TARSİM, kâr amacı güden bir kuruluş değil. Tamamen çiftçilerin sürdürülebilir tarım ve üretim yapmalarını sağlayacak devlet destekli bir sistem. TARSİM sigortalarından faydalanmak için poliçe sahibi olmak gerekiyor. Bu konuyu reklam ve tanıtımlarla çiftçilerimize anlatmaya çalışıyoruz. TARSİM modeli İspanya'dan alındı ve üzerinde değişiklikler yapılarak 2005 yılında kuruluş çalışmalarına başladık. 2006'nın ikinci yarısında da faaliyete başladık. Bugün gelinen noktada TARSİM modeli sadece ülkemizde değil dünyada da ilgi görmeye başladı. Her ay yurtdışından 4-5 grup gelip bizden bilgi alıyor. Dünya Bankası'nın Çin ve Kenya hükümetleriyle çalışmaları var, onlar gelip bakıyorlar. Cezayir geliyor, sistemi inceliyor. Burada İspanyol meslektaşlarımıza teşekkür ediyorum, çünkü onlar bilgi paylaşımına çok açık, kendilerinin deneme yanılma ile yaşadıkları süreçleri biz çok daha hızlı bir zaman diliminde aşıyoruz. Onların hatalarından kendimize dersler çıkarıyoruz.

Son yıllarda artan doğal afetlerin tarım üretimini olumsuz etkilediğine tanık oluyoruz. Bu noktada TARSİM'in rolünü anlatabilir misiniz?

2014, tarım sektörü açısından ağır hasarların yaşandığı bir yıl oldu. Özellikle, kayısı ve fındık rekoltesi açısından Malatya ile Ordu ve Giresun'da ağır hasarlar oluştu. Bu yıl ocak ayı itibarıyla

ise narenciye tarafında büyük hasarlar var. Şu ana kadar 10 bin civarında hasar bize ulaştı. TARSİM olarak 2014 yılında 683 bin TL prim ürettik, 277 bin hasar ihbarı aldık ve 500 milyon TL'nin üzerinde hasar ödedik. TARSİM'in prim üretiminin yüzde 67'si bitkisel ürün sigortalarından, kalanı büyükbaş hayvancılık, seracılık, arıcılık gibi işlerdeki poliçelerden geliyor.

Sigorta kapsamına alınan ya da alınacak yeni alanlar söz konusu mu?

Evet, TARSİM olarak yeni poliçeler üzerinde çalışıyoruz. Örneğin, kuraklığı teminat altına almak için Diyarbakır, Konya, Ankara ve Edirne'de pilot çalışmalar başlattık. Eğer buralardan olumlu sonuç alabilirsek kuraklık da sigorta kapsamına girecek. Aşırı yağışların kiraz, incir, pamuk gibi ürünlere zarar verdiğini biliyoruz. Bu alanlar da sigorta kapsamına alınabilir. Asma yaprağı konusunda Pamukkale Üniversitesi'yle birlikte yaptığımız bir çalışma var. Sonuç alabilirsek asma yaprağı da sigorta kapsamına alınacak. Yine vahşi hayvan saldırıları, ağ ve kafesler, meyve sebze örtüleri, gül yağı, saman gibi ürünler teminat altına alınabilir.

Bu yıldan itibaren geçerli olmak üzere "Bitkisel Ürün Sigortası" branşında mevcut teminatlara ilave olarak buğday, arpa, çavdar, yulaf ve tritikale ürünlerinde, ana ürün yanında tarımsal açıdan ekonomik ürün olan sap kısmında meydana gelen miktar kayıpları, yağ gülü ürünü, açık alan meyve bahçeleri ve bağlar için dolu ağı ve örtü sistemleri dolu, dolu ağırlığı, fırtına, hortum, deprem, yangın, sel ve su baskını riskleri

teminat kapsamına alındı. Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası branşında vahşi hayvan saldırısı, Su Ürünleri Hayat Sigortası branşında ise kafes ve ağlar kapsama alındı. Ayrıca Kümes Hayvanları Hayat Sigortası branşında sigortalılık oranını artırmak amacıyla alternatif bir tarife olarak "Dar Kapsamlı Tarife" üreticilerin hizmetine sunuldu.

TARSİM'in hedef kitlesini göz önüne aldığımızda sigortalanma, sigortalılık düzeyi açısından potansiyel nedir?

Çiftçi Kayıt Sistemi'nde (ÇKS) yaklaşık 2 milyonun üzerinde kayıtlı çiftçi bulunuyor. Tarım sigortası için Türkiye genelinde bitkisel üretimde yüzde 10.92 civarında sigortalılık oranı mevcut. ÇKS'ye kayıtlı alanların 2012 yılında yüzde 8 olan sigortalık oranı, 2013'te yüzde 10.40'a, Temmuz 2014 itibarıyla da yüzde 11'in üzerine çıktı. Kaybın büyük olduğu yılların ardından poliçe sayısı daha hızlı artıyor.

2015 yılı hedeflerinizi de öğrenebilir miyiz?

Bu yıl poliçe sayısında yüzde 20 civarında, prim üretiminde ise yüzde 13 artış öngörüyoruz. Bu yıl için hedeflediğimiz prim üretimi 770 milyon TL.

2006'DAN 2014'E RAKAMLARLA TARSİM

- Sistemin başlangıcından 2014 yılı sonuna kadar 4.5 milyon adet poliçe düzenlendi; yaklaşık 72 milyon dekar alan ve 3.3 milyon adedin üzerinde büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortalandı.
- 2014 yılı itibarıyla teminat kapsamına alınan Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası ile Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS) kayıtlı yaklaşık 6 milyon adet arılı kovandan 1.3 milyon adedin üzerindeki kısmı sigortalandı.
- 2014 yılı sonuna kadar üreticilere yapılan hasar ödemesi 1.6 milyar TL'nin üzerine çıktı. Sistemin başlangıcından itibaren elde edilen toplam prim üretimi ise 2.6 milyar TL'yi aştı. Bu rakamda üreticilerin ödediği primin payı 1.2 milyar, devletin katkısı ise 1.4 milyar TL civarında.
- 2013 yılında tüm tarım sigortası branşlarında ve Türkiye genelinde 892 bin, 2014 yılında ise 1.1 milyon adet poliçe düzenlendi. İki yıl karşılaştırıldığında artış oranı yüzde 22'ye karşılık geliyor. Sigortalanan varlık değeri 14 milyar TL'ye ulaşırken olup, sigortalanan alan 16 milyon dekar, küçükbaş ve büyükbaş adedi ise 1 milyon adedin üzerine çıktı. Sigortalı üretici sayısı 300 bin civarında.

EDMER
Etik Değerler Merkezi Derneği
www.edmer.org

Etik Lider Akademisi

Nakliyat sigortalarıyla ilgili merak edilenler (4)

Musa Günaydın
Sigorta Eksperi
musagunaydin@gmail.com

Kloz nedir? Her trafik kazasında mutlaka tutanak tutmak gerekir mi? Sigortalının çalıştırdığı çalışanın eylem ve davranışları sigorta kapsamına girer mi? İhraç edilen malda hem ihracatçı hem de ithalatçının sigortası varsa tazminat kime ödenir?..

Okurlardan gelen soruları bu yazıda da cevaplamaya devam etmek istiyorum. Genelde sektörde çalışanları veya işleri gereği nakliyat sigortalarıyla ilgili olan çevrelerinin benzer meraklarının ortak yanlarından yola çıkarak oluşan sorulardan bazıları şu şekilde...

Nakliyat sigortalarında karşımıza çıkan "kloz" kavramı ne anlama geliyor?
En genel tanımıyla, düzenlenen sigorta sözleşmesinin genel ve özel koşullarının taşıdığı yükümlülükleri genişleten veya daraltan hükümlerdir. Klozların varlık sebebi uygulamada yeknesaklığı sağlamaktır. Ancak kloz hükümlerinin dışına çıkılamaz diye bir kural bulunmuyor. Yani klozlar sadece tavsiye niteliğinde olduklarından riskler karşısında ihtiyaç duyulan teminatlar eklenebilir veya primi azaltmak için gerek görülmeyen teminatlar çıkarılabilir. Özellikle uluslararası ticarette nakliyat sigortalarının taraflarından birinin yabancı olmasından dolayı dünya bazında uygulama birliği nedeniyle ihtiyaç duyuluyor.

Nakliyat esnasında meydana gelen bir trafik kazasında, polis tarafından düzenlenmiş tutanağın olmayışı hasarın kesin olarak reddine sebep olur mu?
Trafik kazası tutanağı hasarın ispatı bakımından büyük önem taşıyor. Ancak meydana gelen trafik kazalarının tamamında polis tutanağı bulunmayabiliyor. Örneğin manevra esnasında araç yükünün fabrika duvarına çarpması, seyir esnasında üstgeçidin dorseyi sıyırması gibi hasarlarda tutanak aranmayabiliyor. Böyle durumlarda yapılan ekspertizde elde edilen bilgi ve bulgulara

göre rapor düzenleniyor. Yani polis veya jandarma raporu olmaksızın da hasar tazminatları ödenebiliyor.

Sigortalının çalıştırdığı personelin hasara neden olan eylem ve davranışları sigorta kapsamında değerlendirilir mi?
Nakliyat sigortası genel şartlarında "sigortalı ve adamları" kavramı bulunuyor. Yani sigorta sistemi sigortalı ve personelini bir bütün olarak görüyor. Örneğin nakliyeci bir firmanın araç içine istif yapmakla görevli personelinin kusuru doğrudan sigortalının kusuru olarak değerlendiriliyor. Öte yandan, sadece personeli olmak dışında ücret karşılığı dışarıdan alınan hizmetlerde bu kapsamda değerlendiriliyor. Diyelim ki siz mal sahibi firma olarak A nakliyeci firmasıyla nakliye konusunda anlaştınız ve alınacak hizmet karşılığında fatura aldınız. A nakliye firması da işi B nakliye firmasına verdi/devretti. B firması nakliyeyi yaparken meydana gelen hasarda mal sahibi firmanın sigorta şirketi rücu için doğrudan B nakliye firmasına gidebilir, ancak olağan işleyişe göre sigorta şirketi sizin sigortanızı ödedikten sonra A firmasına rücuda bulunur. A firmasının sigorta şirketi de B nakliye firmasına rücuda bulunur. Bu tabloya göre işin devredildiği firma sayısı kaç olursa olsun rücunun işleyişi hasara neden olan nakliyeci firmaya kadar silsile yoluyla gidecektir.

Türkiye'den yurtdışına ihracatı yapılan emtiada meydana gelen hasarda hem ihracatçı hem de yurtdışındaki ithalatçının sigortası bulunuyorsa hasar tazminatını ihracatçı mı alır, ithalatçı mı?
Aslında başlı başına bir yazı konusu olan bu hususa özetle değinip yazımı sonlandırmak istiyorum. Çifte sigortanın bulunduğu bu durumda aynı emtianın hem ihracatçı hem de ithalatçı tarafından sigortalanmasında hasar tazminatının tarafını belirleyen en önemli faktör, sigorta menfaatidir. Menfaati belirleyen faktör de malın bedelinin satıcıya ödenip ödenmediğidir. Eğer satıcı mal bedelini peşin olarak tahsil etmişse emtia üzerinde menfaati kalmadığından sigortadan tahsil edeceği tazminat tutarı sebepsiz zenginleşmeye sebep olacaktır. Tersi durumda da ithalatçı mal bedelini ödememişse henüz menfaati oluşmadığı için tazminat hakkı doğmayacaktır. Tabii bu konuda en önemli hususun tarafların kendi aralarında yaptıkları anlaşmalar olduğu unutulmamalı. Dediğim gibi bu husus ayrıca bir yazı konusu olup teslim ve ödeme şekillerinin de menfaate etkisi ve sonuçlarını önümüzdeki yazılarda ayrıca değerlendireceğiz.

Bankacıların, sigortacıların eğitim meleği

DB Positive, eğitime ihtiyacı olan her şirkete hizmet veriyor. Şirketin kurucularından Derya Babuç, "Sürekli aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar elde etmeye çalışmak deliliktir. Yaratıcı fikirlerle, farklı organizasyonlarla etkili sonuçlar almak için de biz varız" diyor...

Evet, adı Derya, soyadı Babuç. Gerçeği söylemek gerekirse biz de yeni tanıdık. Mesleği eğitmenlik. Dinamik ve güler yüzlü. Genç olmasına karşın oldukça tecrübeli. Yani işinin ehli... Bizdeki ilk izlemi buydu, sonrasında da yanıltmadı. Üniversiteden yeni mezun olmuş 22 yaşındaki stajyerler gibi heyecanlı. İşine sadık. Hatta aşık... Derler ya, hop oturuyor hop kalkıyor, yerinde duramıyor, işte tam o türden bir eğitmen. Bankaların, sigorta şirketlerinin, ilaç firmalarının, otomotivcilerin... Kısacası eğitime ihtiyacı olan her şirketin ve herkesin yeni eğitmeni desek abartmış olmayız. Yıllardır iletişim becerileri, ekip çalışması ve müşteri ilişkileri konularında eğitimler veriyor. Şimdi ise kendi işinin başında, işinin hem ırgatı, hem çalışanı, hem de patronu. Eğitimde yeni trendlerin yeni meleği.

"Her bitiş bir başlangıç... Her başlangıç yeni bir heyecan" diye başlıyor internet sitesindeki tanıtım yazısı. Ve şöyle devam ediyor: "Hayallerini gerçekleştirmek için... Yeniliklere imza atmak için... Keyif aldığın işi yaparken, yaptığın işe de keyif katmak için... Sürekli öğrenmek için...

Öğrendiklerini paylaşıp çoğalmak için..."

Evet, en kısa anlatımıyla öğrendiklerini paylaşıp çoğaltmak için kurulmuş DB Positive, Derya Babuç tarafından. Aslında kurucuları eski, şirket yeni. Ekip tecrübeli. Duruşu kararlı ve kendinden emin. Bakışı pozitif ve çok yönlü. Hedefi ise yaratıcı çözümler, fark yaratan sonuçlar.

Puzzle çözüyor, ekstrem spor yapıyor

DB Positive'e gelmeden önce şirketin kurucusu Derya Babuç'u tanıyalım. Bu kadar tecrübe bu kadar kısa süreye nasıl sığdı kararı siz verin. İstanbul doğumlu olan Derya Babuç, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bölümler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu. Ardından İstanbul Üniversitesi İşletme Enstitüsü Uluslararası İşletme Sertifika Programı'na devam etti. Yaşar Holding Pınar Tüketim Malları pazarlama ve özel müşteriler satış yönetmenliği sonrasında Masters Training International bünyesine katıldı. Eylül 2000'de kurumsal eğitimler satışıyla başlayan çalışma sürecine 2002-2005 yılları arasında iletişim becerileri, ekip çalışması ve yönetimi, yönetim becerileri ve

simülasyonlu eğitimlerde yardımcı eğitmenlikle devam etti.
2005'ten itibaren Masters ve Masters&Mountrain işbirliğiyle yürütülen açık hava ve aktivite destekli iletişim ve ekip çalışmalarında eğitmenlik görevini de yürüten Derya Babuç, 2007-2009 yılları arasında Masters Training International'ın satış müdürlüğünü, 2009-2010 yıllarında ise proje ve iş geliştirme müdürlüğünü yürüttü.
Halen kurucusu olduğu DB Positive Yaratıcı Çözümler ve Proje Yönetimi bünyesinde iletişim becerileri, ekip çalışması, müşteri ilişkileri, açık hava eğitimleri veren Babuç, aynı zamanda kurumsal eğitimler ve proje geliştirmeden sorumlu alan yöneticisi.
Kendisini yemeği, içmeyi, eğlenmeyi, gezmeyi, seyahati, yeni yerler keşfetmeyi, insanları bir araya getiren organizasyonlar düzenlemeyi seven biri olarak tanımlayan Derya Babuç, spor salonunda ağırlık çalışmanın, sahilde uzun yürüyüşler yapmanın ve 1500 parçalık puzzle'ların stresle başa çıkmada etkili yollar olduğunu iddia ediyor. Kedi ve köpeklere düşkünlüğüyle bilinen Derya Babuç'un hobileri arasında müzik, sinema ve ekstrem sporlar ön sırada yer alıyor.

"Pozitif düşün, etkile, etkilen"

Uzun yıllar çalıştığı profesyonel hayattan sonra kendi şirketini kuran Derya Babuç, "Özel, iş, aile diye sınıflandırıp birbirinden ayırdığım pek çok hayat mı yoksa hepsinin iç içe geçtiği tek bir yaşam mı" sorusunu sorarak başlıyor yeni iş hayatına. Biraz cesaret, biraz da delilik denebilir bu girişime aslında. Çünkü kurtlar sofrasında tutunmak yani kendine yeni bir yer edinmek hiç de kolay değil.
İşte DB Positive tüm bu duygu ve düşüncelerle 2010 yılının haziran ayında İstanbul'da kurulmuş. Yeni nesil bir iş modeline sahip olan DB Positive, profesyonel iş hayatı geçmişlerini "eğitim", "etkinlik yönetimi" ve "reklam" alanlarında yaptıkları çalışmalar, aldıkları ve sundukları eğitimlerle oluşturmuş, ne istediğini bilen, farklı yetenek ve deneyimlere sahip ama aynı hedefte bütünleşen kişileri bir araya getirmeyi başarmış.
"Fark yaratma" ilkesini benimsediklerini söyleyen Derya Babuç, "DB Positive, müşterilerinin vizyonlarını gerçekleştirme sürecinde, bireyler ya da kurumlar üzerindeki etkisini daha üst noktaya taşıyacak üst düzey yaratıcılık içeren fikirler sunmak ve projeler gerçekleştirmek adına birbirini tamamlayan, anahtar teslim çözümler üretmek üzere faaliyetlerine başladı" diyor.
"Pozitif düşün, etkile, etkilen" sloganıyla yola çıktıklarını anlatan Babuç; genç, iddialı, fark yaratan fikirler üreten bir ekiple yapılmayanı yapmak, sözle değil eylemle fark yaratmak adına; oluşturdukları

Derya Babuç

DB POSITIVE HANGİ ALANLARDA NASIL FARK YARATIYOR?

➥ **Toplantı yönetimi:** DB Positive, eğitimler ve bayi toplantıları da dahil farklı amaçlar içeren organizasyonlar için profesyonel çözümler üretiyor. Deneyimli operasyon ekibiyle, müşterileri için yüksek önem taşıyan bu organizasyonları gerekli hassasiyeti göstererek, kurumsal bakış açısı ve hizmet anlayışıyla amacına uygun olarak organize ediyor.

➥ **Kurumsal etkinlikler:** Ürün/marka lansmanları, gala geceleri, özel davetler, piknikler, temalı etkinlikler gibi yaratıcı dokunuşlar gerektiren organizasyonlarla, doğrudan pazarlama, gençlik ve sosyal sorumluluk projeleri gibi kreatif bakış açısı ve proje yönetimi desteği gerektiren tüm aktiviteleri, birbirini tamamlayan markalarıyla ortak ve yaratıcı hizmet anlayışıyla yaratıyor, geliştiriyor. Bütün bunların beklentiler dahilinde anahtar teslim iş modeliyle yapılmasını sağlıyor.

➥ **Yaratıcı etkinlik çözümleri:** DB Positive, şirketlerin kurumsal etkinliklerini planlama aşamasında, kurumsal iletişim veya pazarlama departmanlarıyla birlikte çalışarak, etkinlik içeriğine uygun mekan ve ikram alternatiflerini belirliyor. Yaratıcı takımıyla amaca ve mesaja uygun konsept ve temalar geliştirip bünyesinde bulunan atölyesinde işinin ehli dekorasyon ekibiyle birlikte çalışıp kusursuzca uygulanmasını sağlıyor. Derya Babuç, süreci teknik danışmanlarının önerileri ve projelendirmeleri eşliğinde, günümüz trendlerine uygun teknik kurulumlarla desteklediklerini ve bu sayede gerçekleştirilen etkinliğin katılımcılar üzerindeki etkisini artırdıklarını vurguluyor. Babuç, "Söz konusu mesajın algısının daha etkin ve kalıcı olmasını sağlıyoruz. Yaratıcı etkinlik yönetimi için oluşturduğumuz altyapıyı uzun soluklu işbirliği içerisinde olduğumuz iş ortaklarımızla, yeni hizmet kanalları oluşturmak için kullanıyor, kurumlara ve bireylere yönelik eğlenceli içerikler oluşturuyor ve yönetiyoruz. Bu doğrultuda konserler, festivaller, işitsel ve görsel sahne şovlarıyla izleyenler üzerinde pozitif etkiler bırakan gösteriler organize ediyor ve yaratıcı çözümler başlığı altında anahtar teslim projeler gerçekleştiriyoruz" diyor.

Bakkal(!) acenteleri kötü günler bekliyor (3)

Sinan Metin
BES Uzmanı

Sigorta acenteliğini sürdürmek ve büyütmek için sadece karayolu ve üzerindekileri sigortalamak ve eski usul iş yapmaya devam etmek para kazandırmayacak. İş modelinizi (yolunuzu) değiştirmelisiniz...

DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) verilerine göre ülkemiz 2003-2014 yılları arasında ortalama yüzde 4.8 büyüdü. Bu da demek oluyor ki 12 yılda yüzde 55-60 arasında bir büyüme kaydetmişiz. Sigorta sektörü ise ülke genelinden daha yüksek oranda büyüdü. Sigorta sektörünün son beş yıllık büyüme oranı prim bazında yüzde 84. Bu tarihi 2006 yılına götürürsek prim bazında artış yüzde 170'i buluyor.
Şimdi soruyorum: Acente olarak prim üretimin bu kadar arttı mı? İkinci sorum şu: Maliyetlerin ne kadar arttı? Bir soru daha: Karlılığın ne kadar arttı? Ve sen karlı olarak ne kadar büyüdün?
Siz soruları düşünürken cevapların datalarınızda bulunduğunu söyleyeyim. Cevaplara kolayca ulaşabilirsiniz. Eğer datalarınızı muhafaza ettiyseniz, düzenlediyseniz ve onları bölümlendirebildiyseniz...

Sürekli "Bakkal acenteleri kötü günler bekliyor" diyorum ya, sözüm hala datalarını oluşturmayan ve bu datalarını işi için kullanmayan acentelere. Eğer acentenizle ilgili rakamlarınızı bilmiyor ve kontrol etmiyorsanız işinizi günlük yönetiyorsunuzdur. Gündelik yama çözümlerle bu işi sürdüremezsiniz. Fasit bir döngü içinde kaybolursunuz. Nasıl mı?

Günün çoğu sanayide geçiyor
Şöyle ki, acentelerimizin pek çoğu ağırlıklı olarak trafik, kasko üretimi yapıyor. Üretim anlamında uzman(!) oldukları ve çapraz satış yapabilecekleri porföylerinin olduğunu düşündükleri sigorta branşları bunlar.
Bakın size 2013 yılından bazı rakamlar vereyim: 388 bin 666 km karayolu üzerinde yaklaşık 19 milyon araç (motorlu kara taşıtı sayısı) ve üzerindekiler için sigorta faaliyeti yapmak bizim bu acentelerimiz için sigorta yapmak(!) ile eş gözüküyor.
Bir diğer istatistik de sigortalıya hizmet götürmemize vesile olan (satış sonrası hizmet olarak nitelediğimiz saha) 1.2 milyon toplam kaza sayısı; bunun 1 milyondan biraz fazlası maddi hasarlı, ne yazık ki 161 bini ölümlü ve yaralanmalı kaza...
Trafik ve kasko ağırlıklı çalışan acentelerimiz sigortayı çoğunlukla bu rakamlar üzerinden icra ediyor. Yenileme yapıyorlar, başlı başına bir iş. Sabah yeni iş için planlama yapıyor, ofise gidiyor ama gelen trafik sigortası hasarı nedeniyle tüm gün sanayide vakit geçiriyor. Ya da 250 TL'lik sigorta için bir saat zaman harcıyor, personel ayırıyor, zaman planlaması yapamıyor. Herkes bu işi yaptığından hizmet kalitesi ve teminat sigortacılığı yerine prim sigortacılığı başlıyor. Prim sigortacılığı sigortalıyı pazarlığa alıştırmış, bu da işin tadını iyiden kaçırıyor.

Tek yol karayolu değil
Ölümlü ve yaralanmalı kazalarda trafik ve kaskodaki ferdi kaza teminatı aklına geliyor ama diğer ferdi kaza ve hayat sigortaları bir türlü yeni iş olarak düşünülmüyor/düşünülemiyor.
Hasar prim oranlarının yüksekliği nedeniyle şirketlerin komisyon uygulamalarındaki değişiklikler acenteyi gelir ve moral anlamında olumsuz etkiliyor.
Hacimsel büyüme, iş yoğunluğu, ek personel maliyeti getiriyor ama para kazandırmıyor.
Çözüm mü? Eski usulle karayolu sigortacılığı yapmaktan vazgeçelim. Acentelerimizin iş yapış modellerini acilen gözden geçirmeleri gerekiyor. Sigorta acenteliğini sürdürmek ve büyütmek için sadece karayolu ve üzerindekileri sigortalamak ve eski usul iş yapmaya devam etmek para kazandırmayacak.
İş modelinizi (yolunuzu) değiştirmelisiniz. Tek yol karayolu değil.

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 GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI · ACISELSAN · ataenerji · ALDEM ÇELİK · INNOTED

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

KASKO VE TRAFİK SİGORTASI ARASINDAKİ 8 TEMEL FARK

Trafik sigortası nedir? Kasko nedir? Kasko ve trafik sigortası farkları neler? Trafik sigortası neleri, kasko sigortası neleri karşılar?..

Kaza geliyorum demez. Aracımızın bakımını düzenli olarak yaptırmalı, trafik kurallarına harfiyen uymalı, dikkatli birer sürücü olmalıyız. Ancak ne kadar dikkatli araç kullansanız, tüm kurallara uysanız bile bazen kaza kaçınılmaz olarak gelip sizi bulabiliyor.

Peki olası bir kaza durumunda hangi sigortanızdan faydalanacağınızı biliyor musunuz? Bu konuda çoğumuz her yıl yaptırdığımız kasko ve trafik sigortasını birbirine karıştırabiliyoruz. Hangi sigortanın neye teminat verdiğini ancak başımıza bir kaza geldikten sonra sigortacımızla görüştüğümüzde öğreniyoruz. İşte bu gerçekten yola çıkarak, bu sayımızda Sigortayeri.com'dan derlediğimiz bilgilerle kasko ve trafik sigortasının farklarını anlatmaya çalıştık...

1

Trafik sigortası, aracınızla üçüncü kişilere verdiğiniz zararları güvence altına alan, devlet tarafından zorunlu hale getirilmiş bir sigorta ürünü. Burada zarardan kasıt aşağıdaki gibi listelenir ve güvence altına alınır:

- Kaza yapmanız halinde karşı aracın hasarı,
- Karşı araçta bulunan bir veya birden çok kişinin yaralanması veya ölümü sonucu ortaya çıkacak tedavi ve diğer giderleri,
- Kazaya başka bir araç karışmasa da etrafa, sokak hayvanlarına veya bir şeylere verilen zararları...

Özetle, trafik sigortasında siz veya sizin aracınız değil, zarar verdiğiniz üçüncü kişiler güvence altına alınır. Aynı mantıkla sizin hasarınızı da karşı tarafın trafik sigortası karşılayacaktır.

TRAFİK SİGORTASI NEDİR?

KASKO NEDİR?

Kasko, aracınızı tercih ettiğiniz teminatlarla güvence altına alabileceğiniz bir sigorta ürünü. Zorunlu trafik sigortasının aksine tamamen isteğe bağlıdır. Süresi 1 yıldır ve aracınızı çarpma, çarpışma, çalınma, yanma, sel, deprem, terör gibi durumlarda güvence altına alır.

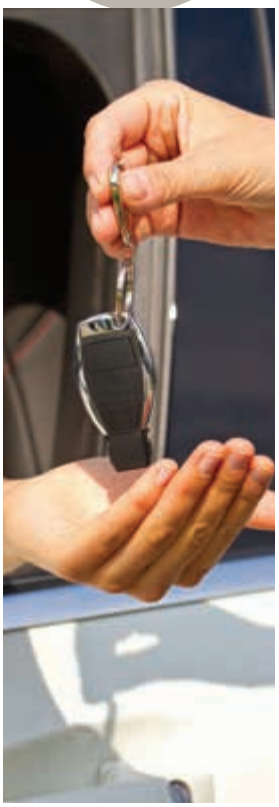
Kasko sigortasının aracınızı nasıl teminat altına alabileceğini birkaç örnekle şöyle açıklayabiliriz:

- Bir sabah işe gitmek üzere aracınızı otoparktan çıkarırken karşıdaki ağaca çarpıyorsunuz ve aracınızın far, tampon ve kaputunda hasar meydana geliyor. Kasko sigortasıyla aracınızda oluşacak bu zararı teminat altına alabilirsiniz.
- Yine bir gün trafikteyken bir araca arkadan çarptınız ve hem sizin hem de çarptığınız araçta hasar oluştu ve kusur tamamen sizde bulundu. Bu durumda çarptığınız araç için hasar üçüncü bir kişiye zarar verdiğiniz için sizin zorunlu trafik sigortanızdan karşılanacak, sizin hasarınız da kasko sigortasına konu olacaktır.

2

KASKO VE TRAFİK SİGORTASININ FARKLARI NELER?

3



1. Trafik sigortası, sizi değil diğer kişilere karşı sorumluluğunuzu güvence altına aldığı için zorunludur. Kasko ise tamamen tercihe bağlıdır.
2. Trafik sigortanız yoksa veya hiç yaptırmamışsanız aracınız güvenlik güçleri tarafından tespit edildiği an itibariyle trafikten men edilir. Her motorlu araç sahibi süresi sona ermeden trafik sigortasını yeniden yaptırmakla yükümlüdür. Araç kasko sigortası için böyle bir yükümlülük yoktur; isteğe bağlı bir üründe yenileme vade takibi sigortalı (yani siz) tarafından yapılmalıdır.
3. Zorunlu trafik sigortası teminatları sabittir ve teminatların üst limitleri her yıl Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenir. Eğer üçüncü kişilere verdiğiniz zarar trafik sigortası teminat limitlerini aşıyorsa üstte kalan tutar için sorumluluğunuz devam eder. Eğer kasko sigortanız ve bir sorumluluk limiti olan ihtiyari mali mesuliyet teminatınız varsa üstte kalan tutar için bu teminat devreye girecektir.
4. Kasko poliçeleri oluşturulurken teminatlar ve limitler sizin ihtiyacınıza göre esnek olarak belirlenebilir. Ancak aynı durum trafik sigortası için geçerli olmayacaktır. Bir üst maddede belirttiğimiz gibi trafik sigortası teminatları devlet tarafından belirlenir ve sabittir. Sadece her yıl belirli kriterlere göre bu limitler güncellenir.
5. Trafik sigortası hesaplamaları Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen teminat limitleri üzerinden serbest tarife esaslarına göre yapılır. Yani teminatları her şirkette aynı olan bir ürün için sigorta şirketleri farklı fiyatlama yapabilir.
6. Kasko içinse durum tamamen farklıdır; teklif alırken en ucuz kaskoyu almak için değil, ihtiyacınıza en uygun teminatları almanız sizin için ön planda olmalıdır. Bunun için de birden çok şirketten teklif almalı ve karşılaştırma yapmalısınız. Örnek vererek de açıklayalım: İhtiyari mali mesuliyet teminatını almamanız priminizin düşük olmasını sağlar ama kaza anında karşı araca verdiğiniz zarar trafik sigortası teminat limitinin üstünde kalırsa yukarıda kalan tutarı cebinizden karşılamanız gerekecektir.
7. Kasko poliçenizde ihtiyari mali mesuliyet teminatını trafik sigortası limitleri kadar alabilirsiniz. Bu durum sizi üçüncü kişilere karşı güvence altına alacaktır ama dilediğiniz zaman poliçenizi iptal etme olasılığınız olması sebebiyle trafik sigortası yaptırmaktan kaçınamazsınız.
8. Kasko poliçenizi dilediğiniz zaman yaptırabildiğiniz gibi iptal de edebilirsiniz. Ancak aynı durum zorunlu trafik sigortası için geçerli değil. Trafik sigortasını sadece aracınızı sattığınızda iptal edebilirsiniz.

Belki fark değil ama yine önemli bir nokta: Kasko poliçeniz üzerinde aracınızın pert olması halinde ödenecek tutarı ifade eden araç bedeli, Nisan 2013'ten bu yana "rayiç bedel" olarak ifade ediliyor. Bunun sebebi, o tarihten önce poliçe üzerinde yazan araç bedellerinde daha düşük primle aracınızı sigortalayabilmek için oynama yapılabilmesiydi. Ancak artık aracınızın piyasa değeri için "kasko değer listesi" gibi kaynaklar kerteriz alınıyor ve araç bedeli "rayiç bedel" ile ifade ediliyor

TRAFİK SİGORTASI NELERİ, KASKO SİGORTASI NELERİ KARŞILAR?

Durum	Zorunlu Trafik Sigortası	Kasko Sigortası
Çarpışma	Karşı aracın hasarını karşılar.	Sadece sizin aracınızdaki hasarı karşılar.
Çarpma	Karşı aracın veya çarpılan yerin hasarını karşılar.	Sadece sizin aracınızda oluşan hasarı karşılar.
Çalınma	Teminat vermez.	Aracınızın rayiç bedeline kadar teminat verir.
Terör	Teminat vermez.	Poliçenizde belirtilen limitlerde teminat verir.
Sel - Su Baskını	Teminat vermez.	Poliçenizde belirtilen limitlerde teminat verir.
Yanma	Teminat vermez.	Poliçenizde belirtilen limitlerde teminat verir.

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.

'Hayır'da hayır var

Ali Savaşman
Sandler Training

Hayır cevabının olumlu bir cevap olduğuna inandığınız zaman özgüveniniz ve tutumunuz da buna bağlı olarak pekişecek böylece satışı kapatabilmek için o cesur soruyu sorabileceksiniz: Şimdi ne yapıyoruz? Neye karar verdiniz? Hayır cevabını almaktan korkanlar asla bu iki soruyu soramazlar...

Pek çok satıcı satışı kapatarak bitirdiği bir görüşmeden ayrılırken adeta zafer kazanmış bir komutan edası takınır. Özgüveni ve egosu tavan yapmıştır ve o an kendini dünyanın en iyi satıcısı sanmaktadır.

Ancak bu tutumları, satışı kapatamadan bitirdikleri her görüşme sonrasında ise kendilerini savaş kaybetmiş mağlup bir komutan gibi hissetmelerine sebep olur. Dolayısıyla özgüvenleri örselenmiş, egoları incinmiştir.

Eğer belli bir süre boyunca "EVET" cevabını alamazlarsa özgüvenleri ve egoları kritik bir seviyeye gerileyecek ve artık bu işi yapamayacaklarını bahane ederek sahneden çekileceklerdir. Ne büyük bir kayıp! Hem onlar hem de yöneticileri için.

Yöneticiler yetiştirdikleri nitelikli elemanlarını kaybetmemek, satış mesleğini cazip hale getirebilmek için satışa karşı olan tutumlarını değiştirmeyi hiç düşünmüyorlar. Danışmanlık yaptığım firmalarda satışa karşı tutumları farklı olan pek çok yöneticiyle beraber çalıştım. Tutumu olumlu olanlar sürdürebilir bir başarı yakalarken, diğerleri anlık sıçramalara mahkum ve sürekli bir işe giriş çıkış havuz problemiyle uğraşmaktan yorulmuş haldeler.

Peki satışa karşı olumlu tutum dediğimiz şey nedir?

Evet de hayır da olumlu diyorsanız...

Satışı bir tarafın kazanıp diğer tarafın kaybettiği bir oyun olarak görüyorsanız bunu anlamak pek de kolay olmayacaktır. Diğer taraftan satışı sonunda net cevap almanız gereken bir süreç olarak algılıyorsanız olumlu bir tutum geliştirmek sizin için daha kolay olacaktır.

Ne demek süreç sonunda net bir cevap almak?

Bu sorunuzu bir soruyla cevaplamak istiyorum: Satışta kaç tane

net sonuç vardır?
Doğru söylüyorsunuz, iki tane net sonuç vardır: EVET ve HAYIR.
Peki bu sonuçlardan kaç tanesi olumludur? Satış süreci sonunda duymak istemediğiniz cevap hangisidir?
Eğer satışa karşı tutumunuz olumlu ise ikinci sorduğum soruya da iki cevabını vermeniz gerekirdi. Zira süreç sonunda ister EVET isterse HAYIR cevabı alın her ikisi de olumludur. Neden öyle olacağını birazdan birlikte analiz edeceğiz.
Eğer satışa karşı tutumunuz olumlu değilse ikinci soruya bir cevabı vermeniz ve HAYIR cevabını duymak istememeniz son derece doğaldır.
İkinci soruya iki cevabını vermiş, olumlu tutuma sahip satıcıları ise tek bir cevap rahatsız eder: BU KONUDA BİRAZ DAHA DÜŞÜNMEK İSTİYORUM. Çünkü bu net bir cevap değildir ve satıcıya zaman kaybettiği hissini yaratır.

'Hayır'ın gerekçelerini öğrendikçe...

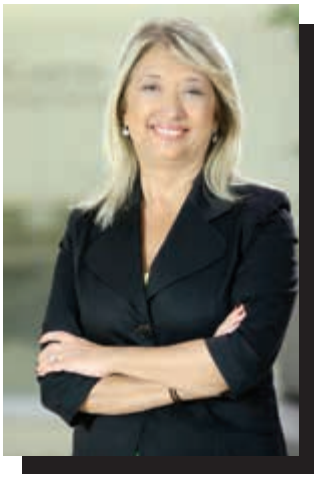
Gelelim ister EVET isterse HAYIR cevabı alın her ikisi de olumludur söylemine. Bilmiyorum EVET cevabının olumluluğu hakkında şüphesi olanınız var mı? Eminim hepimiz HAYIR cevabı için aynı görüşte değiliz.
Peki o zaman HAYIR cevabının neresi olumludur?
Bir kere süreç sonunda net bir cevap aldınız. Bu istediğiniz iki sonuçtan bir tanesi olması açısından olumludur.
Aldığınız HAYIR cevapları size zaman kazandırır. Alternatifi olan BU KONUDA BİRAZ DAHA DÜŞÜNMEK İSTİYORUM cevabıyla karşılaştırdığınızda bu müşteri adayıyla daha fazla zaman kaybetmemenize sebep olur. Buraya harcayacağınız vakti diğer müşteri adaylarına harcayarak vaktinizi daha etkin kullanma imkanınız olacaktır.
Aldığınız HAYIR cevapları kendinizi

geliştirmenize imkan tanır. Eğer müşteri adayının neden HAYIR cevabı verdiğini tespit ederseniz -ki genelde bu üründen değil satıcıdan kaynaklanan bir sebep oluyor- hatalı davranış ya da tutumunuzu değiştirerek tekrar aynı koşullar oluştuğunda satışı kapatma olanağınız artacaktır.
Aldığınız HAYIR cevapları o an için verilmiş bir hayır cevabı olabilir. İleride müşteri adayıyla iş yapabilme imkanını tamamen ortadan kaldırmaz. O an mevcut devam eden bir kontratı olabilir, kontrat nihayetlendiğinde sizinle çalışmayı istiyor olabilir ki buna biz öngörülebilir gelecek diyoruz.

Hayır cevabından kim korkar?

Görüldüğü üzere alacağınız HAYIR cevapları işinizi ve kendinizi geliştirmek adına size altın tepsi içinde sunulan nimetlerdir; eğer satışla ilgili tutumunuz olumlu ise.
Kabul ediyorum, alacağınız HAYIR cevapları EVET'lere göre çok daha fazla olacaktır. Bu sebeple mutlaka belli bir sayıda görüşme yapmanız lazım ki yeterli EVET cevabı alasınız.
Görüşmeye başlarken kendinizi alacağınız HAYIR cevabına karşı hazırlarsanız, bu cevap sizin için bir sorun olmaktan çıkacaktır. Önemli olan doğru davranışları sergilemektedir. Doğru davranış gösterenler asla HAYIR cevabından korkmazlar.
HAYIR cevabının olumlu bir cevap olduğuna inandığınız zaman özgüveniniz ve tutumunuz da buna bağlı olarak pekişecek böylece satışı kapatabilmek için o cesur soruyu sorabileceksiniz: Şimdi ne yapıyoruz? Neye karar verdiniz? HAYIR cevabını almaktan korkanlar asla bu iki soruyu soramazlar.
Unutulmamalı ki satışı kapatacak o cesur soruyu sormadığınız müddetçe alacağınız cevap hep HAYIR olacaktır.

Erkek cildi de bakım ister



Prof. Dr. Sibel Alper
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Dermatoloji Kliniği

Erkekler her ne kadar cilt bakımı konusunda isteksiz olsa da basit uygulamalarla hem iyi bir cilt bakımıyla yaşlanma etkilerini azaltabilir hem de tıraş konusunda sorun yaşamamış olurlar...

Erkeklerin cildi doğal olarak kadınlara kıyasla daha kalındır. Dolayısıyla kozmetik ürünlere karşı gelişen alerji ve tahrişlere daha dirençlidirler. Makyaj yapmadıkları için cilt bakımları da basit ve kolaydır. İşte adım adım erkek cilt bakımı tüyoları...

Ah şu sakal tıraşı!

Tıraş durumu çok farklı boyutlara taşır. Özellikle kalın ve gür sakala sahip erkeklerde her gün tıraş olmak tahrişe, kızarıklıklara, sivilcelenmeye, ciltte yanma hissine yol açar. İyi bir deri bakımıyla güzel cilt hayal olmaktan çıkarılabilir.

Erkeklerin çoğu sıvı temizleyiciler yerine sabun tercih eder. Eğer cildiniz normal ise ve doğru ürün seçimi yapıyorsanız sorun yok. Ancak sabunlar deriyi kurutacağından, yıkama sonrası kasıntı ve gerginlik hissediyorsanız, değişiklik yapma zamanı gelmiştir. Mutlaka sabun kullanmak istiyorsak gliserin, E vitamini, zeytinyağı ve jojoba yağı içerenleri tercih edebiliriz. Cilt kuru ve hassas ise sıvı temizleyicilere geçmelidir.

Akneli bir cildiniz mi var?

Deri yağlı ise özellikle erkekler şiddetli ve yıllarca sürebilen akne problemi yaşayabilir. Tıraş durumu daha da güçleştirebilir. Akneye yatkın ciltlerde sıvı temizleyiciler mutlaka tercih edilmelidir. Bu ürünler hem yüzeydeki ölü hücreleri ortadan kaldırır hem mikrop öldürücü özellikler taşır. Temizleme ardından ikinci basamak nemlendirmedir. Kuru cilt için kremler, normal cilt için losyonlar, yağlı cilt için ise jel veya tonik kullanılmalıdır. Eğer akne mevcut ise yine glikolik ve salisilik asit içerenler ön planda tutulur.

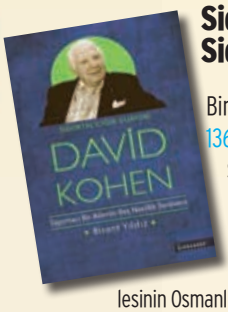
Tıraş sonrası bakım adımları

Tıraş sonrası cilt tahriş oluyorsa aloe içeren tıraş kremleri denenmelidir. Tıraş makineleri daha az tahrişe yol açar ama jilet kullanıyorsak çift bıçaklıları tercih etmeli, çok bıçaklılardan kaçınmalıyız. Tıraş kremi yüzde birkaç dakika bekletildikten sonra tıraş olunmalıdır. Tıraş sonrası balsamlar tercih edilmeli, yoğun alkollü ve mentollü ürünler kullanılmamalıdır; bu tarz ürünler yanma, tahriş, kızarıklık ve deri kuruluğuna yol açacaktır. Sakallar batıyorsa tıraş sonrası glikolik veya salisilik asit içeren nemlendiriciler kullanılmalıdır. Bu önlemler yeterli olmazsa, yanak bölgelerine, boyuna lazer epilasyon yapmak en iyi çözümdür.

Sağlıklı bir cilt, genel sağlığın ve özgüvenin önemli bir göstergesidir

Günümüzde birçok ürün deriyi gençleştirdiğini iddia ediyor ama çoğu bu beklentiyi karşılamıyor. Çevresel kirlilik ve güneş ışınlarının yaşlandırıcı etkisi antioksidanlarla bir ölçüde giderilebilir. Gıdalarla da antioksidanları almak önemli. Takviye olarak omega 3, E vitamini, C vitamini, çinko, selenyum gibi antioksidanlar alınabilir. Dışardan uygulanan kremlerde ise retinoik asit içerenler tercih edilmelidir.

Yaz aylarında güneşten koruma faktörü içeren bir nemlendirici ürünü uygulayabilir ve tek uygulama ile hem nemlendirme hem güneşten korunma sağlayabiliriz. Nemlendiricinin SPF 30 olması günlük kullanım için yeterlidir.



Sigortacılığın Duayeni David Kohen - Sigortacı Bir Ailenin Beş Nesillik Serüveni

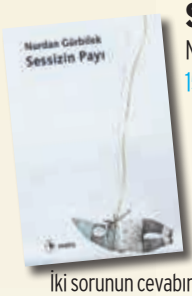
Birant Yıldız / Literatür Yayıncılık
136 sayfa

Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız'ın nehir söyleşi şeklinde kaleme aldığı bu kitap, Türk sigorta tarihinin yaşayan en önemli isimlerinden, 65 yıllık sigortacı David Kohen'in hayatını anlatıyor.

100 yılı aşkın süredir sigortacılık yapan bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi David Kohen, kitapta ailesinin Osmanlı döneminde Selanik'ten başlayarak Karaköy'deki Bankalar Caddesi'ne, oradan da Maslak'taki plazalara uzanan hikâyesini anlatıyor. Kohen, sigortacılığın ilk dönemlerinin izini sürüyor ve dönemin ticaret hayatının okuyucunun gözünde canlanmasını sağlıyor. Mesleğin tarihiyle ilgili bilinmeyenleri anlatan Kohen, sigortacılığın penceresinden bakarak toplumsal yaşamdaki, ticaret ilişkilerindeki ve hatta aile yapısındaki değişimleri ortaya koyuyor.

David Kohen, Türkiye'de sigortanın gelişimini üç ayrı fazda ele alıyor: On dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında başlayan liberal dönem 1927'deki reasürans tekeliyle son buluyor. Reasürans tekeliyle birlikte, ikinci fazda, devletçi yaklaşım hakim oluyor. Son olarak, Özal hükümetiyle 1987'de başlatılan ve günümüzde devam eden kontrollü liberal dönem yaşanıyor. Finansal sistemin önemli bir parçası olan sigortacılıkta refahın ve eğitimin önemine dikkat çeken Kohen, güven ilişkisi kurmak, gelişen teknolojiye ve küresel rekabete ayak uydurmak, yeni trendleri takip etmek ve uzmanlaşmak gibi konuların altını çizip sigortacılara öneriler getiriyor.

David Kohen'in gençlik yıllarını, okul yaşamını, askerliğini, evliliğini ve özel ilgilerini anlattığı bölümlerle zenginleşen nehir röportaj, İkinci Dünya Savaşı'nın ve azınlıklara uygulanan varlık vergisinin ailesini ve iş yaşamını nasıl etkilediğini ayrıntılarıyla gözler önüne seriyor. Böylece kitap, dönemin yaşam tarzına ve alışkanlıklarına ışık tutan ve belgeleyen bir sözlü tarih çalışmasına dönüşüyor.



Sessizin Payı

Nurdan Gürbilek / Metis Yayınları
152 sayfa

Kavramlara edebiyatın içinden bakan denemelerden oluşuyor Sessizin Payı. "Adalet"i Dostoyevski'nin, "vicdan"ı Tolstoy'un, "merhamet"i Orhan Kemal'in, "utanç"ı J. M. Coetzee'nin, son yılların vazgeçilmez "kutuplaşma"sını Peyami Safa'nın penceresinden okuyan denemeler. Edebiyat yapıtlarıyla "dışarısı" arasında sert geçişlerle ilerleyen, kitap sayfalarıyla şehrin sokakları, duruşma salonları, tarihin yıkıntıları arasında gidip gelen yazılar.

İki sorunun cevabını arıyor yazar. Birincisi: Sessizin -henüz konuşmayanın, konuşma imkânı olmayanın, artık konuşamayacak olanın- el konulmuş payını geri alabilir mi yazı? İkincisi: Yazarlar konuşamayanlar adına da konuştuklarına inanmak ister. Ama yazının da bir sessizi vardır. Sessizin payına bu kez kendisi el koymadan var olabilir mi yazı?

Devir

Ece Temelkuran / Can Yayınları
504 sayfa

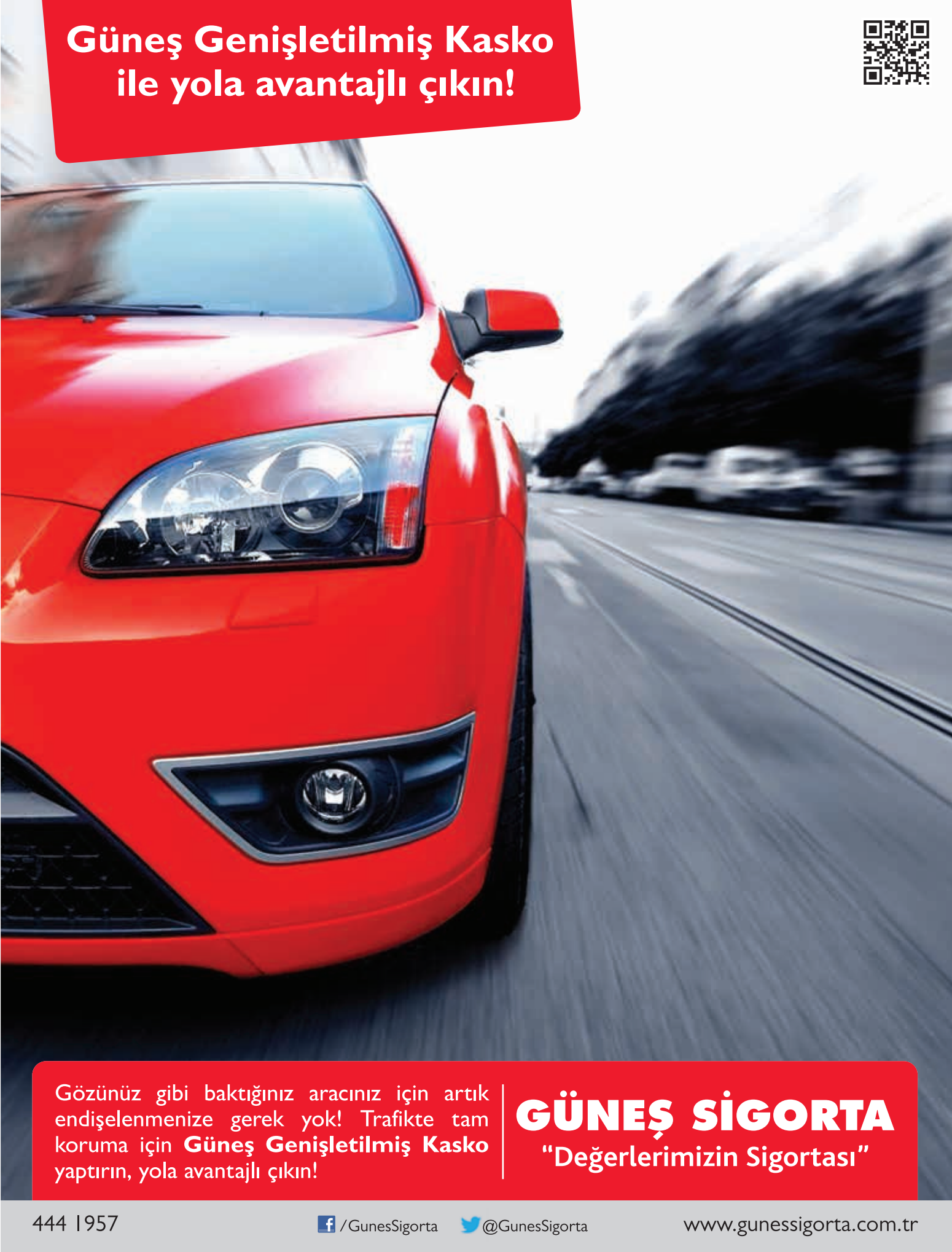
"Ben artık susmak istemiyorum. Çünkü insan belki hiç konuşamaz bir kere susarsa. Kuğu gibi dili dışarıda kalır, ses çıkmaz. Ben artık hep konuşacağım."

Bu bir devir romanı. Herkesin zamanı bir başkasına devrettiği hayatta, Ali ve Ayşe'nin beraber kurdukları gizli bir dünya var içinde. Sadece o iki çocuğun gördüğü ve bir tek dilsiz kuğuların bildiği bir yer.

O dünyada bugün yaşadıklarımıza asıl biçimini verenler, yani unuttuğumuzu hatırlamadığımız şeyler var...

Ece Temelkuran, yalnızca çocuk gözümüzle bakınca hatırlayacaklarımızı anlatıyor. Dilsiz kuğuların dün söylediklerini yarına devrediyor...

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

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

KAPSAMA ALANI EN GENİŞ SİGORTA ŞİRKETİ

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin 81 ilinde 5.000 noktasıyla her ihtiyacınızda yanınızda.

Sağlıktan konut sigortasına tüm hasar ödemelerinizi hızla ve eksiksiz şekilde gerçekleştiren Anadolu Sigorta'yla kaybetmek yok.

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Anadolu Sigorta'nın dijital uygulamasını **Google Play ve Apple Store'dan** indirebilirsiniz.

Available on the iPhone App Store

ANDROID APP ON Google play

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI