

Sosyal  
medyada  
kafa dağıtmak  
için oynadığınız oyun  
üzerinden sivil toplum  
kuruluşlarına bağışta  
bulunabileceğinizi biliyor  
musunuz? Veya aslında "engelsiz"  
olan öğrencilerle harika vakitler  
geçirebileceğinizi... İşte sigorta  
şirketlerinin yaratıcılık ve  
özgünlükte birbiriyle yarışan  
sosyal sorumluluk projeleri...

**FARKI PRİM DEĞERİ DEĞİL**

**İNSANA VERİLEN DEĞER YARATIR!**



**İksir Sağlık Sigortası ile  
sağlığınız da bütçeniz de  
koruma altında!**



Bütçenizi zorlamadan sağlığınızı korumak hayal değil! İksir Sağlık Sigortası ile ayrıcalıklı teminatlara 292 TL'den\* başlayan fiyatlarla sahip olabilirsiniz. Üstelik poliçeniz de hemen elinizde!

**GÜNEŞ SİGORTA**  
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957



/GunesSigorta



@GunesSigorta

[www.gunessigorta.com.tr](http://www.gunessigorta.com.tr)

292 TL fiyat, 18 yaş erkek sigortalılar için 30 Eylül 2015 tarihine kadar geçerlidir.



## Sosyal katkı

*Olay basit. Diyelim ki bir sigorta şirketinin size göre müşterisi, sigorta şirketine göre ise iş ortağısınız. Adı ne olursa olsun, herhangi bir sigorta şirketiyle aranızda bir ilişki var. Siz prim ödeyip poliçe satın alıyorsunuz; şirketiniz de karşılığında arabanıza, evinize, varlıklarınıza, sorumluluklarınıza karşı bazı teminatlar veriyor, risklerinizi sigortalıyor...*

*Sigorta şirketleri için iki tür müşteri profili vardır. İki sık sık kaza yapan, kaskosundan sürekli hasar ödemesi alanlar veya özel sağlık sigortasını sürekli kullanan, en ufak bir rahatsızlık için doktor doktor gezenler...*

*İkincisi ise hasar oranı düşük, yani aracı daha dikkatli kullanan, kaza yapma oranı düşük olanlar veya doktora gitme frekansı düşük, her hastalandığında doktor doktor gezmeyen, başı ağndığında onlara gereksiz tahlii yaptırmayanlar...*

*Diyelim ki siz ilk türden bir müşterisiniz. Sigorta yapıyorsunuz ve sigorta şirketinin size sunduğu imkanları da sonuna kadar kullanıyorsunuz. Sürekli hasarınız varsa, sigorta şirketinizle ilgili bir fikir sahibi de oluyorsunuz.*

*Hasarınız zamanında ve tam olarak ödeniyor mu? Yoksa şirketiniz ödememek için bin dereden su mu getiriyor? Hastaneye gittiğinizde hastane ile sigorta şirketiniz arasında nasıl bir ilişki var? Bu işbirliği size sigorta şirketiniz hakkında bir fikir verebilir. Ona göre de bir sonraki yıl sigorta şirketinizle devam edersiniz ya da etmezsiniz.*

*Peki ya ikinci türe giriyorsanız? "Hasarsız" bir müşteriyseniz yani şirketinizle aranızda herhangi bir hasar ilişkisi yoksa o süreçler hakkında bilgi sahibi olma imkanız da olamaz değil mi? O zaman şirketinizle ilişkinizi devam ettirip ettirmeme konusunda bakacağınız tek kriter fiyat mı olacak? Bu da haksızlık olur. Çünkü fiyat hiçbir zaman tek başına belirleyici olamaz. Özellikle de bir sigorta ürünü alıyorsanız...*

*İşte böyle durumlarda bilinçli tüketici kitlesi için şirketlerin sosyal sorumluluk projeleri ön plana çıkıyor. Şirketiniz para kazanmanın ötesinde, içinde bulunduğunuz toplum için ne yapıyor?*

*Belki farkında belki değilsiniz ama sigorta şirketleri başta eğitim, çevre, kültür-sanat olmak üzere birçok alanda topluma fayda sağlayacak kurumsal sosyal sorumluluk projeleri hayata geçiriyor. Maddi ve gönüllü insan kaynağı desteği vererek, yaşadığımız toplumun sürdürülebilir kalkınmasına, refahına katkıda bulunmaya çalışıyorlar.*

*İşte biz de bu sayımızda sigorta şirketlerinin sosyal sorumluluk projelerini ele aldık. Şirketinizin bilmediğiniz güzel bir faaliyetini sizlere aktarabildiysek ne mutlu bize...*

## Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni  
Barış Bekar  
bbekar@akiliyasadengisi.com

Yazı İşleri Müdürü  
Abdullah Çetin  
acetin@finansgundem.com

Yayın Koordinatörü  
Hüsnüye Güngör  
hgungor@akiliyasadengisi.com

Görsel Yönetmen  
Halil Günüş  
hgunes@akiliyasadengisi.com

Editör  
Barış Vildan Uyanık  
buyanik@akiliyasadengisi.com

Fotoğraf  
Gökhan Taşçı  
gtascci@finansgundem.com

Katkıda bulunanlar  
Celalettin Kalkoğlu, Serap Sumeli,  
Burak Taşçı, Murat Soral

Baskın Rezervasyon  
Seda Uygun  
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 161 Etiler Han K: 8  
Harbiye / Şişli - İstanbul  
Tel: 0212 255 2292-93-94  
Fax: 0212 228 72 07

Baskın: Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.  
Dudullu Çrp. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16  
Ümraniye / İstanbul Tel: 444 4402

Dağıtım: Yayıncı A.Ş.







22

**Farklı prim değeri değil insana verilen değer yaratır!**

Sosyal medyada kafa dağıtmak için oynadığınız oyun üzerinden sivil toplum kuruluşlarına bağışta bulunabileceğinizi biliyor musunuz? Veya aslında "engelsiz" olan öğrencilerle harika vakitler geçirebileceğinizi! İşte sigorta şirketlerinin yaratıcılık ve özgünlükte birbiriyle yarışan sosyal sorumluluk projeleri!

30

**Sigorta sektörü halkın kılıdını açmadı**

Argus Marka Danışmanlık Genel Müdürü Bora Alçı, devletin teşviklerine rağmen sigorta sektörünün beklenen büyüklüğe ulaşamadığını düşünüyor. Alçı, "Sektörün inovatif ürün geliştiremiyor. Şirketler, yaratıcı çözümlerle hedef kitleyi büyütmek yerine sigorta konusunda ikna olmuş müşteriler için yarışıyor" diyor...

36

**Dünya sigorta sektöründeki en son gelişmeler**

- ➔ Yeni CFO, RSA'yi krizden çıkarabilecek mi?
- ➔ Allianz yeni risk faktörlerini masaya yatırdı
- ➔ ABD sağlık pazarında dengeleri değiştirecek satın alma

44

**Hayatın 'aura'sı değişecek!**

Dünyanın en genç ve en büyük reasürans şirketlerinden RGA Global, 2013 yılında girdiği Türkiye pazarında AURA ile fark yaratacak. Türkçeye çevrimi tamamlanan bu risk kabul ve kesintisiz elektronik sigortacılık çözümü, yakında önde gelen bir sigorta şirketi tarafından kullanılmaya başlıyor...

50

**Sanatçımanı 66. yılını bizimle kutladı**

Yılların yıpratamadığı bir yıldız. Sadece yetenekli bir oyuncu değil, müthiş bir entelektüel. Seyredince değil dinleyince de hayran kalıyorsunuz. İşte 66'ncı sanat yılını geride bırakmaya hazırlanan Kayhan Yıldızoğlu ile sımsıcak bir söyleş...

56

**Yüzde 55'imizin kaygısı aynı Emeklilik**

Emeklilik döneminde iyi bir yaşam standardı için yeterli geliri olmayacağından en çok endişelenen halklar Polonyalılar ve Türkler. İşte Aviva ve AvivaSA'nın Ipsos'a yaptırdığı araştırma ile ortaya çıkan çarpıcı sonuçlar...

48

**Dalkın Delican**

Bireysel emeklilikte bir hedefiniz olsun

54

**Musa Günaydın**

Hasarda yakın sebep

60

**Serra Eren Sarıoğlu**

Önümüzdeki dönemde hangi BES fonları daha avantajlı?

62

**Ali Savaşman**

Satış temsilcisi seçmek ve eğitmek

## yazarlar

20

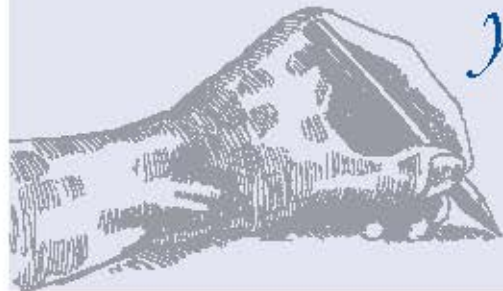
**Sinan Metin**

Bireysel emeklilik yatırım fonları kazandırıyor mu?

34

**Zeynep Turan Stefan**

Politik riskten terör riskine





Siz hep  
böyle kalın diye,  
biz her zaman  
yanınızdayız.

Yanınıza endişeyle değil,  
mutlulukla bakmanız için.  
Hayat ne getirirse getirsin,  
sağlam durmanız için.  
Hayallerinizi ertelemeden  
yaşamamız için buradayız.  
Garanti Emeklilik'e katılın,  
siz güzel günler için biriktirirken,  
her zaman yanınızda olalım.

 **Garanti Emeklilik**  
"Her Zaman Yanınızdayız"



# İnşaat sigortalarındaki 700 yıllık tecrübe Türkiye'deydi



JLT Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin 12 inşaat sigortası uzmanı, uluslararası tecrübelerini, yaşanan ilginç hasar hikayelerini Türkiye sigorta sektörü temsilcileriyle paylaşmak için Türkiye'deydi. Beş farklı kıtadan gelen 12 JLT temsilcisiyle 24 Haziran 2015'te İstanbul'daki Pera Palas Oteli'nde düzenlenen "JLT

Construction Workshop" organizasyonunda, beş farklı yuvarlak masa etrafında beş farklı konuda fikir paylaşımında bulunuldu. Katılımcılar, workshop alanında JLT uzmanlarından kendi ülkelerinde deneyimledikleri PPP (kamu-özel sektör işbirliği), enerji inşaatları, büyük müteahhitlik projeleri ve altyapı inşaatları alanında yaşanan ilginç hasar hikayelerini dinleyerek bu hikayelerden çıkarılan dersleri masaya yatırdı. Ayrıca, inşaat/mühendislik sigortaları alanında yaşanan en son gelişmeleri sektörün önde gelen temsilcilerinden dinlediler.

Brokerliğin Türkiye'deki yapısını sadece yurtdış teminatı bulmak değil, müşterilerin sorunlarına çözüm bulmak ve danışmanlık niteliğinde servis sunmak olarak nitelendirdiklerini söyleyen JLT Sigorta ve Reasürans Brokerliği İş Geliştirme Müdürü Kerim Gürkan, "Katılımcılar, inşaat konularında yaşanan sorunların dünyanın her yerinde aynı olduğunu öğrenerek yalnız olmadıklarını gördüler. Hâlihazırda aklına takılan birçok soruya toplam sektör tecrübesi 700 yıllık olan uzmanlarla konuşarak cevap bulma şansını yakaladılar. Özellikle büyük hasarların nasıl yönetildiğine dair bilgiler edinen katılımcılar, ülkemizdeki hasar uygulamalarıyla karşılaştırma yapma fırsatı da yakalamış oldular" dedi.

## Groupama Plaza, sertifikalı "yeşil bina" oldu!

Groupama'nın akıllı ve çevreci sistemlerle donatıldığı İstanbul Maslak'ta bulunan merkez ofis binası, Amerika Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından verilen LEED Gold Sertifikası'nı almaya hak kazandı. Groupama, bu sertifikayı alarak sigorta sektöründe bir ilke imza attı. Groupama Plaza, sertifika hakkını ERKE Sürdürülebilir Bina Tasarım Danışmanlık ile birlikte yürütülen süreçte O+M Existing Buildings (Mevcut Binalar) kategorisinde aldığı 61 puanla kazandı. LEED Sertifikası'nın gerekliliklerini yerine getiren Groupama; mimari, yalıtım, ısıtma-soğutma standartlarını sağlaması açısından Groupama Plaza'yı A sınıfı bir bina haline getirdi. Gün ışığından maksimumunda yararlanacak şekilde değişiklikler yapılan binada aynı zamanda aydınlatma armatürleri de daha düşük cıvalı ve daha çevre dostu olanlarla değiştirildi. Groupama Plaza'nın tükettiği elektrik enerjisinin tamamı LEED'in istediği sertifikalardan biri olan Guarantee of Origin sertifikalı hidroelektrik santralinden satın alındı. Böylece Groupama Plaza'nın tükettiği enerji, çevresel etkileri düşük yeşil enerji santralinden sağlanmış oldu. Groupama Plaza'ya

yapılan çalışmaların yanı sıra çalışanlar için binaya ulaşım servisleri sağlanmaya başladı. Bu sayede de bireysel araç kullanımı yüzde 75 oranında düşürüldü.





# Oyun oynamanın kime faydası var?

**EĞER ERGOVILLE OYNUYORSANIZ  
DOĞAYA, ÇOCUKLARA VE SAHİPSİZ HAYVANLARA!**

ERGO'nun yeni Facebook uygulamasıyla sosyal medyada geçirdiğiniz zamanı gerçek faydaya dönüştürebilirsiniz. Fark yaratmak için ERGOville oynamanız yeterli. Siz sanal alemde eğlenirken, yapacağınız yardımlar gerçek dünyada hayat bulur.

## ERGO VILLE

sosyal yardım oyunu



**Oyunu  
oynamak  
için:**

[www.ergoville.org](http://www.ergoville.org)



[f /ERGOTurkiye](https://www.facebook.com/ERGOTurkiye)

[t /ERGOTurkiye](https://www.facebook.com/ERGOTurkiye)

**ERGO**

**TEMA**



**HAYAT**  
HAYATIN HAYATINI  
FİDANLAŞTIRMA  
KURUMU





## Garanti Emeklilik'in Hobi Kulüpleri artık Periscope'ta

Nisan ayında başlayan "BESlenme Saati" Twitter söyleşilerinin ardından şimdi de Periscope'ta canlı yayına başlayan Garanti Emeklilik, sektör de bir ilki hayata geçirdi. Kurum, müşterilerinin sosyal yaşamlarını zenginleştirmeye yönelik olarak 2008 yılında başlattığı "Hobi Kulüpleri" projesi kapsamında, Hollandalı ünlü şef Wilco Van Herpen ile düzenlediği "Wilco'nun Favorileri" yemek atölyesi etkinliğini Periscope'tan canlı olarak yayınladı. Etkinliğe katılan Garanti Emeklilik müşterileri farklı bir deneyim yaşarken,

katılmayanlar da ünlü şefi canlı yayından izleme ve ona soru sorabilme fırsatını yakaladı. Periscope üzerinden yapılan yayını 1.500'e yakın kişi takip etti. Garanti Emeklilik, sektörle ilgili tüm soruları cevaplamak amacıyla her ay farklı konu ve konunun katılımıyla düzenlediği "BESlenme Saati" Twitter söyleşilerinin yanı sıra Periscope'tan da Hobi Kulüpleri etkinliklerini canlı yayınlı paylaşmaya devam edecek. Detaylar için hem Twitter hem de Periscope'ta @garantiemeklik hesabından takip edilebilecek.

## Işık Sigorta acenteleri Doğu Karadeniz turundaydı

Şubat-Mart 2015 döneminde düzenlenen Konut Polİgesi kampanyasında başarılı olan Işık Sigorta acenteleri, Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı M. Fatih Çetin ve Acenteler Müdürü Mehmet Usta'nın da iştirak ettiği Doğu Karadeniz turuyla stres attı. 12-14 Haziran tarihleri arasında Trabzon ve Rize'de bulunan tarihi ve turistik mekanlar ile Karadeniz'in güzel yaylalarına ziyaret eden, yöreye özel yemekleri tadan acenteler, beraberlerindeki Işık Sigorta yöneticileriyle bol bol sohbet etme fırsatı da yakaladı.

Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı M. Fatih Çetin, 2015 yılında düzenlenen bu ilk kampanyaya katılım oranının yüksek olmasından duyulan memnuniyeti dile getirdi. Çetin, "Gerek acente toplantıları gerekse yurtiçi ve yurtdışı gezileri, acentelerimizle iş dışında da birlikte olmak için önemli bir fırsat. Birlikte geçirdiğimiz bu süreçte bir birimizi daha yakından tanımaya ve bilgi alışverişinde bulunmaya fırsatımız oluyor. Geniş bir ailenin fertleri olduğumuzu hissettiren bu geziler motivasyonumuzu artırmaya da çok katkı sağlıyor" dedi.







## Zor anında hep yanında.

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

*zor anında hep yanında...*

[raysigorta.com.tr](http://raysigorta.com.tr)

**RAY**sigorta  
VIENNA INSURANCE GROUP



## Cigna Finans'ın ferdi kaza sigortaları yüz güldürüyor

Cigna Finans'ın geçen yıl satışta sunduğu "Gülen Yüzler" ve "İşildayan Gözler" ferdi kaza sigortası ürünleri, bir yıldan kısa bir sürede ulaştığı 150 bin adetlik satış rakamıyla dikkat çekti. Beklenmedik kazalar karşısında maddi güvence sağlayan bu ürünler, sigortalıyı "Ayrıcalıklar Kulübü" üyesi yaparak diş ve göz sağlığını da koruyor. Cigna Finans'ın ücretsiz ve indirimli diş sağlığı hizmetleri sunan "Gülen Yüzler" ve göz sağlığı hizmetleri sunan "İşildayan Gözler" ferdi kaza sigortası poliçeleri, aylık 13,75 TL'den başlayan taksitlerle sigorta sahiplerini beklenmedik kazalar karşısında 30 bin TL tutarında güvence altına alıyor. İşildayan Gözler poliçe sahipleri, Cigna Finans Ayrıcalıklar Kulübü üyelerine özel sunulan tüm hizmetlerden faydalanarak, yılda 2 defa göz check-up ve katarakt muayenesi hizmetini ücretsiz alma hakkına sahip oluyor. Bunun yanında optik ve güneş gözlüğü alışverişlerinde yüzde 60'a varan indirimlerden faydalanıyor. Gülen Yüzler Ferdi Kaza Sigortası sahipleri ise yılda 2 defa diş hekimi muayenesi, diş taşı temizliği ve diş röntgeni hizmetlerinden ücretsiz yararlanırken diğer tüm diş tedavilerinde Türk Diş Tıbbi Birliği'nin taban fiyat tarifelerinden faydalanıyor.

Gülümsemeniz, gözleriniz ve siz  
korumamız altındasınız.



**Cigna Finans**  
emektir

## Tarımda riskin fotoğrafını çek, TAR SİM'in ödülünü sen kazan!

Tarım Sigortaları Havuzu (TAR SİM), Türkiye fotoğraf ve sinema sanatının en köklü kuruluşlarından biri olan İFSAK (İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği) işbirliğiyle "Tarım ve Risk" konulu bir fotoğraf yarışması başlatıyor. TAR SİM, düzenlediği fotoğraf yarışmasıyla tarım faaliyetlerinin çok önemli olduğuna ve kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine dikkat çekerek tarım sigortasıyla ilgili ülke genelindeki bilinç düzeyinin artırılmasına amaçlıyor.

TAR SİM Fotoğraf Yarışması, Seçici Kurul Üyeleri ve birinci dereceden yakınlarıyla Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSPF) temsilcisi, TAR SİM üst düzey yöneticileri, İFSAK Yönetim Kurulu Üyeleri ve birinci derece yakınları dışında, Türkiye'de ikamet eden

ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olacak. Başvuruların 31 Aralık'a kadar devam edecek yarışmaya [www.tfsimayyaris-malar.org](http://www.tfsimayyaris-malar.org) web sitesi üzerinden online olarak başvurulabiliyor.

### Tarım Sigortaları Havuzu (TAR SİM) Fotoğraf Yarışması

#### Yarışma Konusu: Tarım ve Risk

ÖDÜLLER	
1.lik Ödülü	: 4.000.- TL
2.lik Ödülü	: 3.000.- TL
3.lik Ödülü	: 2.000.- TL
Mansiyon (4 adet)	: 1.000.- TL

Son Başvuru  
Tarihi:  
31.12.2015



**TAR SİM**  
TARIM SİGORTALARI HAVUZU



## Sigorta Cini'nden sigorta yaptıranlara 250 TL hediye çeki

**SİGORTA CİNİ**

Sigorta Cini, 5 ilde bulunan 17 mağazasından sigorta hizmeti satın alan müşterilerine kazandır-

maya devam ediyor. Seyahat programlarını yapan müşterilerine özel düzenlediği kampanyayla Sigorta Cini, Duru Turizm'den yapılan 3 bir TL ve üzeri harcamalarda 250 TL değerinde hediye çeki kazandırıyor. Kampanyadan yararlanmak için Ailem kategorisinde bulunan Eğitime Devam, Ferdi

Kaza Sigortası, ATMGuard ve Mesleki Sorumluluk (avukat, doktor, mimar-mühendis, mali müşavir) veya Sağlıkım kategorisinde yer alan Sağlık, Tamamlayıcı Sağlık, Kritik hastalıklar ve Seyahat Sağlık Sigortası ürünlerinden birini satın almak, poliçe yenilemek ya da kategoriden ikinci bir ürün satın almak yeterli.

22 Ağustos'a kadar geçerli olan kampanya, 31 Aralık 2015 tarihine kadar yurtiçi ve yurtdışı uçak bileti ve konaklama veya sadece konaklama hizmetlerini kapsıyor.



# 6 KAT BONUS MİL SİGORTAYERİ'NDEN tatil yerini seçmek sizden!

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

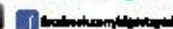
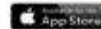


**sigortayeri**

TURKISH AIRLINES

**Miles&Smiles**

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



**444 10 50**  
Çağrı Merkezi

Bu kampanya, 31.12.2015 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya dahilinde Seyahat Sigortası'na özel 1 TL'lik harcama 6 Mİle, Seyahat Sigortası dışındaki tüm sigorta ürünlerinde 1 TL'lik harcama 1 Mİle eşit olacaktır. Sigortayeri satış kanalları aracılığıyla yapılacak tüm işlemlerde Miles&Smiles kartına MİL yüklenebilecektir. Kampanyaya katılan herkes, kampanya şartlarını kabul etmiş sayılacaktır. Sigortayeri'nin diğer kampanyaları ile birleştirilmez. Her üyenin yalnızca bir kampanyaya seçme hakkı bulunmaktadır. Satın alma işlemi için herhangi bir kredi kartıyla yapabilmelisiniz. Ayrıntılı bilgi için: [www.sigortayeri.com](http://www.sigortayeri.com)



# Kasko sahipleri kaza anında hızlı destek bekliyor

Ak sigortanın müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak amacıyla Yöntem Araştırma şirketine yaptırdığı araştırma, tüketicilerin kasko ürününden beklentileri konusunda önemli ipuçları verdi. Araştırma İstanbul, Ankara, İzmir, Tekirdağ, Bursa, Adana, Kayseri, Samsun, Trabzon, Erzurum,

Malatya ve Diyarbakır olmak üzere 12 ilde ve CATİ (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemiyle yapıldı.

Şubat-Mart 2015 döneminde 25-45 yaş aralığındaki 639 kişiyle yapılan araştırmaya göre, tüketiciler kasko ürünü özelinde sigorta şirketlerinden en çok kaza anında ihtiyaç olan desteğin hızlıca verilmesini istiyor. 100 kişiden 43'ü hızlı



desteği beklentilerinin başında sayarken, düşük sigorta primleri ve fiyatları beklentisi yüzde 40'la ikinci sırada yer alıyor. Araştırmaya katılan her 100 kişiden 23'ü kaza/hasar durumunda yapılması gerekenler hakkında bilgilendirilmeyi beklerken, katılımların yüzde 20'siye satış esnasında poliçe detayla-

rının iyi açıklanmasını gerekli buluyor.

Kasko ürünüyle ilgili diğer beklentiler arasında yüzde 12'yle sürekli müşterisi olunan şirketin uzun bir dönemden sonra yapılan kazayı prim yükseltme nedeni olarak göstermemesi ve hasarsızlık durumunda yüksek oranda indirim yapılması, yüzde 10'la da hasarın tamamen ödenmesi yer alıyor.

## Digitürk çalışanları, BES'te "Vakıf Emeklilik" dedi



Vakıf Emeklilik, işveren katkılı bireysel emeklilik için son olarak dijital yayın platformu Digitürk ile sözleşme imzaladı. Söz konusu sözleşme kapsamında Digitürk çalışanları çeşitli avantajların sunulduğu bireysel emeklilik haklarından yararlanabilecek. Digitürk, anlaşma doğrultusunda her çalışanı için ek katkı payı desteği sağlarken, çalışanlar da bu kapsamda yüzde 25 devlet katkısından yararlanmaya devam edecek. Vakıf Emeklilik tarafından yapılan açıklamada, anlaşmanın ortak fayda sağlayan örnek bir işbirliği olduğu belirtilerek, ku-

rumların BES'e ilgilerinin her yıl biraz daha arttığı kaydedildi.

Çalışanları için katkı payı ödemek isteyen kuruluşlara sunulan emeklilik planlarının, bireysel katılım alara sunulan planlardan daha cazip koşullara sahip olduğu da vurgulandı.

Digitürk tarafından yapılan açıklamada ise Vakıf Emeklilik'le işbirliğinden duyulan memnuniyet dile getirilerek, çalışanların her birinin ayrı birer kıymet olarak görüldüğü ve geleceklerine katkıda bulundukları için mutlu oldukları kaydedildi. Çalışanların daha avantajlı imkânlarla BES sahibi olduklarının altı çizilen açıklamada, işbirliğinin iki kurum için de hayırlı olması dileklerinde bulunuldu.

## Elementerde ING Bank - Zurich Sigorta işbirliği



ING Bank ile Zurich Sigorta güçlerini birleştirerek, elementer sigortacılık ürünlerinin ING Bank'ın tüm dağıtım kanallarından münhasıran dağıtımını için işbirliği sözleşmesi imzaladılar. ING Bank, sözleşme doğrultusunda müşterilerine Zurich Sigorta'nın kasko, konut,

DASK, işyeri gibi elementer sigorta ürün ve hizmetlerini sunacak. ING Bank ayrıca, yatırımlarını koruma altına almak isteyen müşterilerinin ihtiyaç duydukları sigorta ürünlerine ulaşmaları için danışmanlık ve aracılık hizmeti sunacak. Zurich Sigorta'nın elementer sigorta ürünlerine, ING Bank şubelerinin yanı sıra ING Bank'ın ATM, internet ve mobil kanallarından da ulaşabilecek.

Anlaşmayla ilgili bilgiler veren Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, Zurich'in kârlı büyümeye odaklandığını ve bankasüransın kendileri için stratejik bir dağıtım kanalı olduğunun altını çizdi. ING ile imzalanan anlaşmayla birlikte toplam 1.500 banka şubesinde Zurich Sigorta ürünlerine ulaşım imkânı doğduğuna dikkat çeken Yıldız, "Zurich Türkiye olarak uzmanlık alanımız bankasürans. Toplam üretimimizin yaklaşık yüzde 50'si bankasüransın geliyor ve bu konuda sektörün en iyisiyiz. 2014 yılında bankasürans piyasası yüzde 10 büyürken, biz yüzde 31 büyüdük. Pazar payımızı yüzde 6.3'ten 7.5'e yükselttik. ING Bank gibi köklü bir kuruluşla yaptığımız münhasırlık sözleşmesi bizim için büyük önem taşıyor. İki uluslararası şirketin bu işbirliği ile bankasürans alanında büyük bir sinerji yakalayacağımızı düşünüyoruz" dedi.



# RİSKLER NE OLURSA OLSU

## SİZE BİR ŞEY OLMASIN.



İŞYERİ  
SİGORTALARI



NAKLİYAT  
SİGORTALARI



İNŞAAT  
SİGORTALARI



FERDİ KAZA  
SİGORTALARI

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



**Liberty**  
**Sigorta.**



# Keyifli ve güvenli bir yaz için 3 altın tüyo!

Araç sahiplerinin tüm yazı keyifle ve güvenle geçirmesi için Sigortam.net'ten 3 önemli uyarı geldi: Kasko yaptırın, aracınıza özen gösterin, güvenli sürüş sağlayın...



## "Keşke" dememek için kasko yaptırın!

Sigortam.net, araç trafiğinin çok yoğun ve trafik

kazası oranının Avrupa geneli ortalamasının çok üstünde olan Türkiye'de sürücülerin en önemli kurtarıcılarının birinin kasko sigortası olduğunu vurguluyor. Zorunlu trafik sigortasının kapsamından çok daha geniş bir yelpazede güvence sunması ve aracınızın trafik kazaları dışında başına gelebilecek diğer problemleri de çözüme kavuşturması açısından, sürücülerin olmazsa olmaz listesinde ilk sırada kasko sigortası bulunuyor.

► Kasko, trafikte başınıza gelebilecek risklere karşı sizi ve aracınızı teminat altına alır. Sadece karşı tarafın zararını karşılayan zorunlu trafik sigortasına ek olarak mutlaka yaptırılmalıdır.

► Araç sadece trafikte yaşanabilecek problemlere karşı değil, doğal afet, terör veya hırsızlık gibi durumlarda da güvence altına alan kasko, yüksek yedek parça fiyatlarından da daha az etkilenmenizi



sağlar.

► Kaskoyla teminatlarınızın kapsamına göre yol yardımı ve ikame araç gibi hizmetler alabilir, özellikle uzun yol seyahatlerinizi güven içinde geçirebilirsiniz.

► Araç kaskosu aracınızı sadece iki tarafın karıştığı kazalar karşısında değil, sürüş sırasında yaşadığınız talihsizlikler sonucunda aracınızda ortaya çıkan hasarlar veya arızalara karşı da korur.



## Bavulumuza gösterdiğiniz özeni, aracınıza da gösterin!

Uzun bir yolculuk

için ev sahipliği yapacak olan aracınızın en az bavulumuz kadar titizlikle yolculuğa hazırlanması gerekiyor. Sigortam.net, aracınızın mevsim şartlarına ne kadar hazır olduğunu sorgulamanıza





yardımcı olması için şu ipuçlarını veriyor:

- ▶ Aracınızın mevsimsel bakımını aksatmayın.
- ▶ Aracınızın soğutma sisteminin 2 yılda bir yenileyin, böylece klima kullanımından kaynaklanan harareti minimuma indirerek güvenle serinleyin.
- ▶ Görüşü etkileyerek kaza riski yaratabilecek aşınmış ya da sertleşmiş cam silceklerini yenileyin.
- ▶ Mevsime uygun yaz lastikleri seçin.
- ▶ Motor yağınız azalmışsa ilave edin, motor yağı ve filtresini zamanı gelmişse mutlaka yenisiyle değiştirin.
- ▶ Araç fren sistemine her 10 bin km'de bir yapılması gereken bakımı ve fren hidroliği kontrolünü ihmal etmeyin.
- ▶ Aracınızın kullanma kılavuzundaki sürelerle göre hava ve yakıt filtrelerini araç kullanma kılavuzunda belirtildiği sürede değiştirin.



### Aşırı sıcaklarda güvenli sürüş için bunları mutlaka okuyun!

Sigortam.net, aşırı sıcaklarda çıkılan uzun araç yolculuklarını da güvenle tamamlamaya yardımcı olacak şu tavsiyelerde bulunuyor:

- ▶ Bol su için, yolculuk öncesi ve sırasında yağlı, ağır yiyeceklerden kaçın.
- ▶ Yola çıkış için akşam veya günün erken saatlerini tercih edin, 2 saatte bir minimum 15 dakikalık molalar verin.
- ▶ Asla yorgun ve uykusuz bir halde sürücü koltuğuna geçmeyin.
- ▶ Radyatörün su kaynatma olasılığına karşı araçta mutlaka fazladan su bulundurun.
- ▶ Yoldaki göz kamaşmasına engel olmak için araç güneşliğini ihtiyaç olduğunda değil, yolculuğun en başında indirin.
- ▶ Yolculuk için rahat, pamuklu ve açık renkli kıyafetleri tercih edin, araç pedallarını kullanmak için rahat bir ayakkabı seçin, terlikle araç kullanmayın.
- ▶ Kalp, tansiyon veya şeker hastalığınız varsa aşırı sıcaklarda uzun süreli sürüşlerden kaçın. Araç klimasının vücuda değil, cam yönüne doğru çalışmasını sağlayın. Klimayı sürekli çalıştırmayın, 30 dakikada bir aracı havalandırın.
- ▶ Özellikle sıcaklık değerlerinin en üst seviyelere çıktığı öğle saatlerinde yoldaki asfalt erimesine karşı dikkatli olun.



## İSSİZLİK SİGORTASI

### İSSİZLİK SİGORTASI İŞİNİZİ KAYBETSEÑİZ BİLE



YENİ BULANAI BİR İŞ KADAR  
ÖDEMELERİNİZİN KARSILANMASINI SAĞLAR

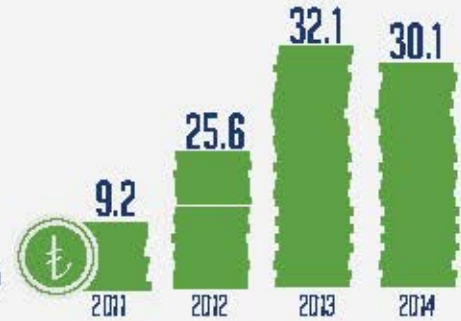
SON 4 YILDA

40 BİN KİŞİYE

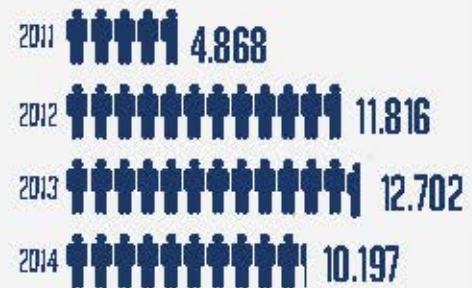
İSSİZLİK SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL ÖDEME YAPILDI

### ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI (MİLYON TL)



### ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği





## Ray Sigorta Erdoğan'a emanet



Koray Erdoğan

Ray Sigorta'da Levent Şişmanoğlu dönemi kapandı. Şişmanoğlu'nun istifasıyla boşalan Ray Sigorta Genel Müdürlüğü ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevine ise şirkette icra kurulu üyesi, mali ve idari işler genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Koray Erdoğan atandı. Koray Erdoğan, 1995 yılında Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun oldu. Yüksek lisans eğitimini 2006 yılında Carnegie Mellon Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümünde tamamladı. Profesyonel iş yaşamına 1997-2009 yılları arasında Hazine

Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulunda sigorta denetleme uzmanı olarak başladı. 2009 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulunda başkan yardımcılığına getirildi. Ray Sigorta ailesine Mayıs 2011'de icra kurulu üyesi, mali ve idari işler direktörü olarak katılan Erdoğan, 1 Ocak 2014 itibarıyla da genel müdür yardımcılığına atanmıştı. Koray Erdoğan, 2010 yılından bu yana aynı zamanda Hacettepe Üniversitesi Akademi Bilimleri Bölümünde öğretim görevlisi olarak ders veriyor.

## Mehmet Yetgin'in yuvaya dönüşü uzun sürmedi

ERGO Türkiye'nin finansal sorumlu icra kurulu üyesi olarak görev yapan Mehmet Yetgin, şirkete yollarını kısa bir süre önce ayırmıştı. Yetgin, 7 Nisan 2014'te başladığı bu görevinden Mayıs 2015 itibarıyla istifa etmişti. Ancak ayrılık uzun sürmedi ve Yetgin geçen ay aynı unvanla şirkete görevine döndü.

Mehmet Yetgin, 2000 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldu. Mezuniyetinin ardından PwC'de (PricewaterhouseCoopers) işe başladı ve bu kurumun Türkiye ve ABD'deki birimlerinde 2000-2010 yılları arasında farklı görev ve fonksiyonlarda görev aldı. Ardından geçtiği Yapı Kredi Sigorta'da, 2010-2013 yılları arasında planlama, kontrol, raporlama ve muhasebeden sorumlu grup müdürlüğünü yürüttü. Mehmet Yetgin'in ERGO Türkiye'ye katılmadan önceki son görevi ise 2013-2014 yılları arasında üstlendiği Zurich Sigorta CFO'luydu.



Mehmet Yetgin



## Üniversiteyi bırakıp SBN'ye Genel Müdür Yardımcısı oldu

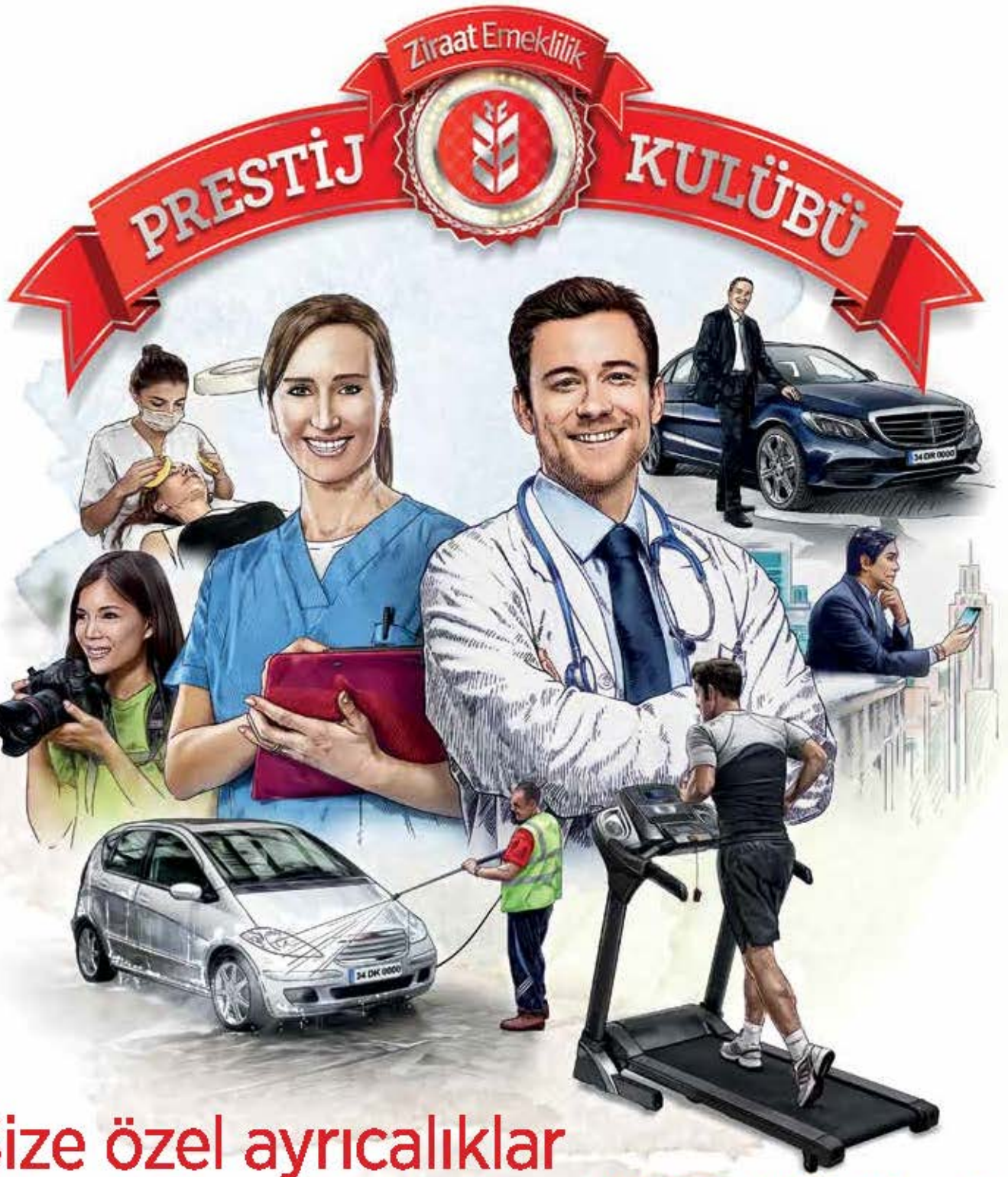
SBN Sigorta ailesine deneyimli bir isim katıldı. Şirketin Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini Alper Gökten üstlendi.

1977 doğumlu Gökten, 1999 yılında Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldu. Yüksek lisansını finans dalında, ABD'deki Hartford Üniversitesi'nde 1999-2001 yılları arasında tamamladı. İş yaşamına 2002 yılında Şeker

Sigorta'da denetçi olarak başladı. 2008'de Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde doktoraasını tamamlayan Gökten, 2002-2015 yılları arasında Marmara Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak görev yaptı.

Haziran 2015 itibarıyla SBN Sigorta'da Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atanan Gökten, evli ve bir kız çocuk babası.





# Size özel ayrıcalıklar Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü'nde

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



 **Ziraat Emeklilik**  
Geleceğiniz için daha fazlası

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





Erhan Bozkurt

## TSB'ye bir genel sekreter yardımcısı daha geliyor

Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) bir genel sekreter yardımcısı daha geliyor. Halen iki genel sekreter yardımcısı bulunan TSB'ye atanan üçüncü isimse Ziraat Sigorta Teknik ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Erhan Bozkurt oldu.

1965 Zonguldak doğumlu Erhan Bozkurt, 1986 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nü bitirdikten sonra İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Üretim Yönetimi Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimini tamamladı. Çalışma hayatına 1987 yılında Garanti Bankası'nda uzman yardımcısı olarak başladı. 1990-2009 yılları arasında çalıştığı Başak Sigorta'da müfettişlik, teftiş kurulu başkanlığı ve grup müdürlüğü görevlerinde bulundu. Ağustos 2009'dan itibaren de kuruluş çalışmalarında bulunduğu Ziraat Sigorta'da pazarlama, kurumsal teknik, bireysel teknik, alacak sigortaları, reasürans ve aktüerya birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi.

## Groupama'dan Zurich Sigorta'ya transfer



Zurich Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığına Taşkın Kayıkçıoğlu atandı. Kayıkçıoğlu, Zurich Sigorta'ya katılmadan önce Groupama Sigorta ve Emeklilik'te bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür yardımcılığı ve icra

komitesi üyeliği görevini yürütüyordu.

Haçettepe Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu Taşkın Kayıkçıoğlu, aynı üniversitenin ekonomi bölümünde yüksek lisansını tamamladı. Kariyerine 1991 yılında Set Group Holding'de yazılım geliştirme müdürü olarak başladı. Ardından Super online'in iş geliştirme müdürlüğünü üstlendi. 2001-2005 yılları arasında Aviva Hayat ve Emeklilik'te bilgi teknolojileri müdürü olarak görev aldı. 2006-2010 yılları arasında HP (Hewlett-Packard) Türkiye'nin çözüm mimarlığını ve hizmet sunum müdürlüğünü yürüttü. 2010-2011 yılları arasında Aviva Sigorta'da IT grup başkanı ve icra komitesi üyesi olarak çalıştı. 2011 yılından itibaren de Groupama Sigorta ve Emeklilik'te bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı ve icra komitesi üyesi olarak görev yapıyordu.

1969 doğumlu Taşkın Kayıkçıoğlu, evli ve bir çocuk babası.



Suat Oruç

## Suat Oruç, Groupama Sigorta'da

Groupama, Aviva'dan transfer yaptı. Geçen şubat ayında Aviva Sigorta'da satış ve kurumsal ürünler teknik fonksiyonundan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak göreve başlayan Suat Oruç, yine "Genel Müdür Yardımcısı" unvanıyla Groupama Sigorta'ya transfer oldu.



# Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



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

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

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

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

AXA SİGORTA ACENTELERİ  
[www.axasigorta.com.tr](http://www.axasigorta.com.tr)  
0850 250 99 99



**AXA SİGORTA**

**sigortacılık / yeniden tanımlanıyor**

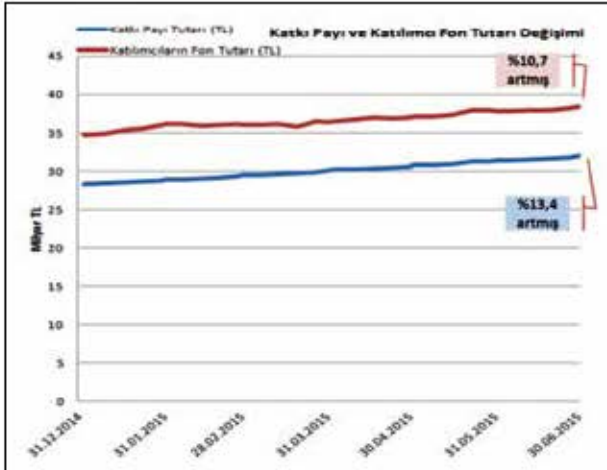


# Bireysel emeklilik yatırım fonları kazandırıyor mu?

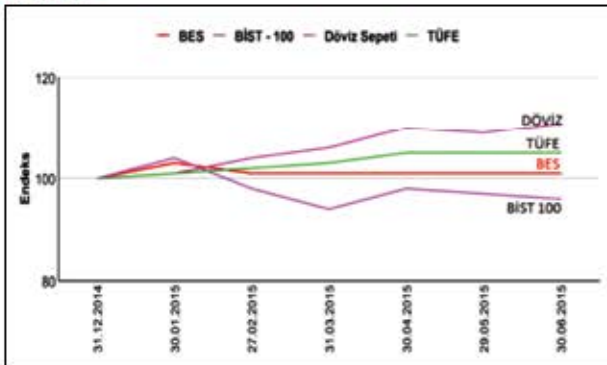


**Sınan Metin**  
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

**Grafik 1**



**Grafik 2**



**K**ıra daha yeni geçmişti seldi. Hooop, yeni bir düzenleme yaptı Hazine ve yine zararlar yazıldı şirketlerin hanelerine. Şirketlerden kâr etmeden ilave fedakârlık beklendi.

Bildiğiniz üzere 2012 yılında yapılan düzenlemelerle bireysel emeklilik sektöründe yönetim gideri kesintisinde yüzde 75 indirimle gidilmiş, yüzde 8'den yönetim gideri kesintisi yüzde 2'ye düşürülmüştü. Yıllık fon işletim gideri kesintisi de yüzde 50'nin üzerinde indirilerek yüzde 3,65'ten 1,75 seviyelerine düşürülmüştü. Şirketler maliyetlerini ve başa baş noktalarını tekrar gözden geçirmiş ve eylem planları hazırlamışlardı. Düzenleyici ve denetleyici otörite BES'teki kesintileri uluslararası sınırlara yaklaştırmayı savunuyordu. Şirketler ve saha tam yeni kesintilere alışmıştı ki 25 Mayıs 2015'te kesintilerle ilgili yeni bir düzenleme geldi. Hayırlı olsun!

BES Komitesi'nin 10. Kalkınma Planı'nda 2012 yılındaki düzenlemeler için yazdığı aşağıdaki satırlar hiçe sayıldı. Komite şöyle demişti:

Bireysel emeklilikte sözleşme kurularak katılımcıya bireysel emeklilik hesabı açılıyor. Açılan hesaba emeklilik yatırım fonu alınıyor. Katılımcının aldığı fonların da getirileri fonun türüne göre değişiyor. Katılımcı hesabındaki fonların yılda altı kez değiştirilerek fon getirisini artırabiliyor. Fon getirileri daha doğrusu katılımcının hesabındaki birikimin artması ya da en azından değer kaybetmemesi katılımcının şirket tercihinde önemli hale geliyor.

## Bu yıl her hafta 14 bin kişi sisteme katıldı

Yıl sonunda büyük olasılıkla 6 milyon katılımcı emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapıyor olacak. Yeni eklenecek 500 bin katılımcıyla emeklilik yatırım fonlarının getirileri daha çok konuşulacak.

Peki emeklilik yatırım fonları 2015 yılında yatırımcısını sevindirdi mi?

Aşağıdaki grafikte son 6 ayın katkı payı ve fon tutarlarını görüyoruz.

Katılımcıların katkı ödemeleri yüzde 13,4 artarken fon tutarı yüzde 10,7 oranında artmış. Katkı ödemeleri düzenli olarak artarken grafikten de görüleceği gibi fon tutarı bir süre yerinde saymış (kırmızı çizginin yatay olduğu haftalar, grafik 1).

Bildiğiniz gibi piyasa riskle birlikte fırsatlar sunar. Piyasalar da son altı ay içinde fırsatlar sundu. Peki katılımcıların ne kadar bu fırsatlardan faydalandı, fon değiştirme haklarını kullandı, doğru fonlarla fırsatları yakaladı ve birikimini artırdı?

Aşağıdaki grafikte, 2015 yılının ilk 6 ayında BES ortalaması ile BIST 100, TÜFE ve döviz sepetinin getiri karşılaştırmasını görüyoruz. Grafikte de görüleceği üzere BES getiri ortalaması döviz ve TÜFE'nin altında kalmış, ancak BIST 100'ün üzerinde.

Bu sonuçta katılımcıların fonlarını yüzde 65 kamu borçlanma araçlarında ve yüzde 13 hisse senedinde değerlendirmesinin etkisi var. Mahrum son 6 ayda hisse piyasası dalgalıydı ve faizler de arttı. Birikimini ağırlıklı olarak bu iki enstrümanda değerlendiren katılımcı ne yakın ki iyi getiri elde edemedi. Hatta para kaybetti. Parasını dövizde değerlendiren katılımcı ise grafikten de anlaşıldığı üzere kazandı (Doğru fonda olmak kazandırır, grafik 2).

Bu grafikler 6 aylık dönem için geçerli. Ancak bireysel emeklilik fonlarının ilk satışının yapıldığı 2003 yılından bugüne getirisi katılımcıların üzümedi. Reel getirileri yaklaşık yüzde 1,4 seviyesinde oluştu. Yani orta ve uzun vadede emeklilik yatırım fonları kesinlikle kazandırır.

**Son söz:** Tasarruf etmeye ve emeklilik yatırım fonlarında biriktirmeye devam.



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

Nakite ihtiyacınız olduğu an 1200 TL, 3000 TL veya  
5000 TL NakiteTaksit kullanın, 9 taksitte ödeyin.  
Acele edin, 31 Ağustos'a kadar 9 taksit fırsatını  
kaçırmayın!



ALISVERİŞTEN  
ANLAYAN  
**cömert**  
kart



**TAKSİTİ  
ÖDE**

Aylık ~~%2,02~~ **%1,49**

**5.000 TL**

Aylık ~~%2,02~~ **%1,59**

**3.000 TL**

Aylık ~~%2,02~~ **%1,79**

**1.200 TL**

Kampanyamız 1 Mayıs - 31 Ağustos 2015 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanyadan en çok kart sahipleri faydalanabilir. Kampanyadan, nakit çekim işlem kriterlerine uygun, kullanılabilir nakit limiti yeterli olan müşterilerimiz faydalanacaktır. Kampanyalı Taksitli Nakit Avans İşlemlerimizden faydalanabilmek için aynı bireşimle inşaatmalanına veya ek bir protokole ihtiyaç duyulmamaktadır. 1.200 TL ve 3.000 TL Taksitli Nakit Avans İşlemi, İnternet Bankacılığı, ATM, Şube, Telefon Bankacılığı kanallarından, 5.000 TL Taksitli Nakit Avans ise sadece Şube, İnternet Bankacılığı ve Telefon Bankacılığı'ndan kullanılabilir. Kampanya dahilinde gerçekleştirilecek nakit avans işlemlerinin, "Taksitli Nakit Avans" menüsü kullanılarak yapılması gerekmektedir. Bu menüden, belirtilen taksit ve tutar dışında yapılacak tüm işlemlere, ilgili dönemde geçerli olan Taksitli Nakit Avans faiz oranı (aylık %2,02) uygulanacaktır. Kart sahipleri, ilgili dönem içerisinde her kampanyalı Taksitli Nakit Avans işleminden en fazla 2 kez faydalanabilir. Taksitli Nakit Avans işlemlerinde taksit tutarları ödeme planında belirtilen bakiyelerde ekstrelerle borç olarak yansır. KKDF ve BSMV dahil 1.200 TL için aylık maliyet oranı %2,16, yıllık maliyet oranı ise %26,77, KKDF ve BSMV dahil 3.000 TL için aylık maliyet oranı %1,61, yıllık maliyet oranı ise %22,80, KKDF ve BSMV dahil 5.000 TL için aylık maliyet oranı %1,79, yıllık maliyet oranı ise %21,45'tir. Kampanyada SMS kodları aktif bulunmamaktadır.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

f /vakifbank



# FARKI PRİM DEĞERİ DEĞİL İNSANA VERİLEN DEĞER YARATIR

**S**oma'da rehabilitasyon çalışmaları yürütenler, kitapları, filmleri yenileyenler, kaybolan meslekleri öğretenler, internette sosyal sorumluluk oyunu geliştirenler... Sigorta şirketleri, sürdürülebilirlik bilinciyle yönetilen tüm kurumlar gibi kültürel, sanatsal, bilimsel, eğitsel, sağlık, güvenlik, çevre gibi alanlarda sosyal sorumluluk projeleri geliştiriyor. Birbirinden yaratıcı projelerle topluma fayda sağlayan şirketler, bu yolla hedef kitleleriyle kurduğu duygusal bağ da güçlendiriyor.

Sosyal medyada kafa dağıtmak için oynadığınız oyun üzerinden sivil toplum kuruluşlarına bağışta bulunabileceğinizi biliyor musunuz? Veya aslında "engelsiz" olan öğrencilerle harika vakitler geçirebileceğinizi... İşte sigorta şirketlerinin yaratıcılık ve özgünlükte birbiriyle yarışan sosyal sorumluluk projeleri...

Peki hangi sigorta şirketi topluma katkısını hangi alanda gerçekleştiriyor? Projelerle ne amaçlanıyor?

#### **Tüketici duygusal bağ kuruyor**

Günümüzün kurumsal dünyasında ayakta kalabilmek için sadece işinizi iyi yapıyor olmak yetmiyor. Çünkü kitle iletişiminin gelişmesiyle daha fazla mesajla maruz kalan tüketicinin birbirine benzer

ürün ve hizmetleri ayırt etmesi zorlaşıyor. Dolayısıyla bu ürün ve hizmetleri üreten işletmeler birçok farklı açıdan değerlendiriliyor. Bu kriterlerden biri de kurumun içinde yer aldığı toplum için ne yaptığı?

Diğer yandan, sadece ürün ve hizmet değil bunların yarattığı değerleri ve markaların yarattığı imajları satın alıyoruz. Bu da



işletmeleri hedef kitleleriyle doğru iletişim stratejileri aracılığıyla duygusal bağ kurmaya yöneltiyor. İşte bu duygusal bağın kurulmasında kullanılan en etkili iletişim stratejilerinden biri de kurumsal sosyal sorumluluk...

#### Kurum ve marka imajında etkili

Sürdürülebilirlik için kurumların topluma karşı sorumluluklarını dikkate alması artık bir tercihten ziyade zorunluluk. Bu bilinçle hareket eden şirketler, doğrudan hedef kitleleriyle bağlantılı sosyal sorumluluk projeleri geliştiriyor. Kurumsal sosyal sorumluluk sadece kurum imajının değil marka imajının oluşturulmasında da etkili. Marka imajı ürün ve hizmetin tercih edilmesini etkiliyor. Kurumsal sosyal sorumluluğa önem veren ve bu anlayış faaliyetlerinin bir parçası haline getiren işletmelerin ürün ve hizmetlerinin satın alınma eğiliminin de arttığı gözlemleniyor. Tüketicileri kendi tarafına çekmek isteyen markaların sosyal sorumluluk anlayışıyla hareket etmesi gerekiyor.

#### Amaç aynı, yollar farklı

Şirketler, kurumsal sosyal sorumluluk anlayışları kapsamında gerçekleştirmek istediği uygulamalar için farklı yollar tercih edebiliyor. Tek bir konu ya da proje üzerinde yoğunlaşabildikleri gibi birbirleriyle bağlantılı birden fazla proje de yürütebiliyorlar. Örneğin bazı şirketler, sosyal sorumluluk uygulaması için sosyal pazarlama, amaca yönelik pazarlama, ya da yeşil pazarlama kapsamında kampanya yapmayı tercih ederken toplumdaki belirli bir sorunun çözümüne yönelik proje üretenler de var. Bağışta bulunulması, çalışanların sosyal sorun kapsamında gönüllü çalışması için teşvik edilmesi ya da bir sivil toplum kuruluşuyla ortak proje geliştirilmesi gibi...



Somalı mucitlerin icatları

Allianz SomaDA projesiyle bağış yardımı çalışmalarına örnek olabilecek bir kamu-özel sektör işbirliği modeli geliştirildi.

Bugün artık hemen her alanda çok yaratıcı sosyal sorumluluk projeleri yürütülüyor. Ancak özellikle kültürel, sanatsal, bilimsel, eğitsel, sağlık, güvenlik ve çevre kurumların topluma katkıda bulunmak için yöneldikleri konuların başında geliyor. Akıllı Yaşam olarak temelde "benzer riske maruz kalan kişilerin (sigortalıların) maddi güçlerini birleştirerek yardımlaşması" anlamına gelen sigortanın toplumsal yardımlaşma projelerini merkez altına aldık...

#### ALLIANZ TÜRKİYE

##### 'Allianz SomaDA' projesiyle umut oldu

Allianz Türkiye, toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak vizyonu ve toplum için var olma misyonu doğrultusunda, 13 Mayıs 2014 tarihinde meydana gelen maden kazası sonrasında bölgeye uzun soluklu değer katmayı ve sürdürülebilir gelişim modelleri oluşturmayı hedefledi. Şirket, bu amaç doğrultusunda kurgulanan Allianz SomaDA projesiyle, bağış yardımı çalışmalarına örnek olabilecek bir kamu-özel sektör işbirliği modeli geliştirdi. Allianz Türkiye, sivil toplum örgütleriyle el ele vererek, bölgede etkilenen vatandaşlara ulaşabilmek, onların yaralarını



Soma'daki mucizeler

sarmak ve yeni başlangıçlarını desteklemek için Soma'daydı. 13 Mayıs 2014'te Soma'da gerçekleşen ve tüm Türkiye'yi derinden sarsan maden faciasının ardından, Afetlerde Psikososyal Hizmetler Birliği (APHB) ve Bilim Kahramanları Derneği (BKD) ile işbirliği yapan Allianz Türkiye, "Allianz SomaDA" (Soma Dayanışma Ağı) projesini geliştirdi. Allianz SomaDA çatısı altında, Soma ve çevresindeki halkın yaşadığı facianın etkilerini azaltarak uzun vadede toplumun yaşam kalitesinin artırılması hedeflendi. Proje kapsamında Soma çevresinde, olaydan etkilenen 6 ilçedeki 16 okulun "Bilim Kahramanları Buluşuyor" turnuvasına katılımını sağlandı. 34 gönüllü öğretmen ve 150 öğrencinin oluşturduğu 17 farklı Allianz SomaDA takımı 4 ay boyunca turnuvaya hazırladı.

##### Çalışanlar da projede yer aldı

APHB ile yapılan işbirliği sayesinde, Dursunbey'de bir psikososyal destek merkezi açıldı. Çocuklara, yetişkinlere ve gruplara yönelik üç görüşme odası bulunan Allianz Türkiye'nin kurduğu Dursunbey Psikososyal Destek Merkezi'nin hizmetleri, Allianz Türkiye gezici araçları sayesinde merkeze uzak bölgelere de ulaştırıldı.



Allianz Türkiye çalışanları da gönüllü olarak Soma'daki çalışmalara destek oldu. Bilim Kahramanları Buluşuyor turnuvasına hazırlanan 17 takım, birer Allianz gönüllüsüyle bu sürece hazırlanırken Allianz Türkiye Genel Müdürlüğü binasında başlayıp şirketin tüm Türkiye'deki ofislerine yayılan kitap bağış kampanyasıyla Dursunbey'de Allianz APH B Merkezi'ne bağlı kurulacak Çocuk Merkezi için 4 binin üzerinde çocuk kitabı toplandı. Allianz SomaDA projesi kapsamında Soma Atatürk Ortaokulu bilgisayar laboratuvarına kavuştu.

### Somalı öğrencilere özgüven ve umut verdi

Turnuvaya hazırlık ve katılım süreçlerinin Somalı öğrencilerin üzerindeki etkilerini saptamak üzere uzman psikolog ve akademisyenler tarafından hazırlanan yarı yapılandırılmış görüşme formları turnuvaya katılan öğrencilere uygulanarak, betimsel analiz yöntemi ile elde edilen veriler Bilim Kahramanları Derneği tarafından raporlandı. Bu görüşmeler çerçevesinde hazırlanan raporda, bilimsel ve teknolojik çalışmaların, maden kazasının travmatik etkilerini azaltmakta olumlu katkıları olduğu belirlendi. Hayatlarında ilk defa deneyimledikleri turnuvaların öğrencilere normal hayatlarına dönüş için katkı sağladığı, süreç boyunca kendilerini değerli hissettikleri, özgüven kazanımları, eğlendikleri, daha mutlu, kararlı ve umutlu oldukları kaydedildi. Raporda, robot programlama, tasarlama, jüri için sunum hazırlıkları gibi çalışmaların çocuklardaki takım ruhunu



Bir Usta Bin Usta projesi, gerçek anlamda kalkınma için ekonominin yanı sıra kültürel zenginliğe ihtiyacımız olduğu bilinciyle yürütülüyor.

geliştirdiği, okulda fen, matematik derslerine, sonrası için temel bilimler ve mühendislik alanlarındaki mesleklerle olan ilgilerinin arttığı belirlendi. Öğrencilerin bu projeyle farklı yeteneklerini keşsettikleri, problemlerle baş etmeyi öğrendikleri, sosyalleştikleri, kendilerini ifade etme ve iletişim becerilerini geliştirdikleri, sürecin öğrencilere öğrenmenin, keşfetmenin ve paylaşmanın kaybetmekten daha değerli olduğunu fark etmeleri konusunda da destek olduğu saptandı.

### ANADOLU SİGORTA

#### Kaybolan meslekleri geleceğe taşıyor

Anadolu Sigorta'nın 85'inci kuruluş yılında Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" projesi altın 5 yılında 5 mesleği daha geleceğe taşıyacak yeni ustalarla yoluna devam ediyor. Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında hayata geçirdiği proje kapsamındaki 2015 yılı etkinlikleri, tarihi 17'nci yüzyıla kadar uzanan Bartın ve yöresine ait "Tel Kurma İşlemeciliği" kursuyla başladı.

Tel kurma, yüzyıllar öncesinden günümüze gelen ve Bartın'a özel geleneksel bir el sanatı. Bartın'daki 2.5 aylık kurs süresince 28 kursiyer 256 saat eğitim gördü.

#### Ürünler Anadolu Sigorta çalışanlarına satılabilir

"Kaybetmek yok" ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta, Bartın'ın yanı sıra bu yıl 4 ayrı kentte daha mesleki kurslar düzenledi. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında Ardahan'da "Damal Bebek Yapımı", Aydın Söke'de "Körüklü Çizme Yapımı", İstanbul'da "Kukla Yapımı" ve Zonguldak Dewrekte "Baston Yapımı" kursları hayata geçirildi. Beş bölgede ortalama üçer ay süren kurslar boyunca 100'e yakın kursiyerin meslekleri geleceğe taşıyan ustalara dönüşmesi hedeflendi. Anadolu Sigorta, kursiyerlerin emeğiyle ortaya çıkan ürünlerin satış konusunda da destek oluyor. Usta ve usta adaylarını Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü binasına gelerek personele satış yapmaları yönünde teşvik ediyor. Bu desteğin 2015 yılı boyunca da sürdürülmesi planlanıyor.



## 5 yılda çoğu kadın 475 usta adayı

Proje, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in sözleriyle "şirketlerin ana faaliyetlerinin yanı sıra doğup büyüdüğü toprakların tarihine, insanına ve geleceğine sahip çıkması gerektiği" inancıyla başlatılmış. "Gerçek anlamda kalkınma için ekonominin yanı sıra kültürel zenginliğe ihtiyacımız olduğunun bilinciyle" yürütülüyor. Bu yıl 90'ıncı yılını kutlayan Anadolu Sigorta, projeye başladığı 2010 yılından bu yana 25 mesleki eğitim düzenledi. Öğrendi den ev kadınına, işsiz kesimden esnafa kadar çeşitli meslek gruplarından 296'sı kadın, 179'u erkek olmak üzere 475 usta adayına eğitim verildi. Eğitimlerini başarıyla tamamlayan kursiyerler Milli Eğitim Bakanlığıyla Kültür ve Turizm Bakanlığının ortaklaşa verdiği kurs bitirme sertifikasına sahip oldu. Bu belge daha sonraki dönemde, usta adaylarının kariyerinde referans niteliği de taşıyor. Sertifikasını alan birçok usta adayı geleneksel mesleklerle hayat verecek girişimlerin ilk tohumlarını atarak aldıkları eğitimlerle ilgili atölyelerde çalışmaya başladı. Proje kapsamında 10 yılda kaybolmaya yüz tutan 50 meslektan 1000 usta yetiştirilmesi amaçlanıyor.

## ERGO TÜRKİYE

### ERGOville'deki her 'tık' yardıma dönüşüyor

ERGO Türkiye, çok yakında duyuracağı projesiyle oldukça değişik bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor. Öyle ki "Oyun oynamanın kime faydası var" diyenler ERGOville'den sonra bu sorunun cevabını tekrar düşünmek isteyebilir.

ERGO Türkiye, sosyal medyanın sosyal sorumluluk amacıyla da etkin şekilde kullanılabilmesi için inancıyla

ERGOville, internet kullanan herkesin sanal alemde geçirdiği zamanı gerçek dünya için faydaya dönüştürebileceği bir sosyal sorumluluk oyunu.

ERGOville uygulamasını hayata geçirdi. ERGOville internet kullanan herkesin sanal alemde geçirdiği zamanı gerçek dünya için faydaya dönüştürebileceği bir sosyal sorumluluk oyunu. Yani oyundaki her 'tık' yardıma dönüşüyor; siz oynadıkça çocuklar, doğa ve sınırsız hayvanlar kazanıyor. Kullanıcılar oyundaki 3 temel alanı kullanarak 3 farklı bağış türü için hak kazanabiliyor. Oyundaki 'Fidanlık', 'Park' ve 'Barınak' alanlarına biraz yakından bakılınca projeye destek veren TEMA (Türkiye Erozyonla Mücadele Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı), TEGV (Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı) ve HAYTAP (Hayvan Hakları Federasyonu) tabelaları görüldüğü.

### Bağış hakkı kazanmak için oynanıyor

Oyunda bulunan bir diğer alan ERGO Yardım Evi ise oyunda gösterilen çabanın projeye destek veren STK'lar aracılığıyla yardıma

dönüştürülmesini sağlıyor. Her alan için tek bağış hakkı var. Hakkını kullanan bağışçılar ilgili STK'nın bağış sayfasına yönlendiriliyor ve isterse bedeli karşılığında ek yardımda bulunabiliyor. Bağış hakkı kazanabilmek için, oyuncuların 3 alanda da farklı faaliyetler göstermesi gerekiyor. Örneğin, fidanları sulayarak toplayacakları kozalaklarla gerçek bir fidan diktirebiliyor ya da oyundaki kedi/köpekleri besleyerek toplayacakları 'kalp'ler barınaklara gidecek gerçek mamalara dönüşüyor. Henüz duyurulmadığı halde oyuna ilgi oldukça yoğun. Halihazırda binlerce duyarlı sosyal medya kullanıcısı oyun oynamanın keyfini çıkarırken dünya için bir fark yaratıyor. ERGOville sayesinde artık günlük hayatın vazgeçilmez parçaları olan bilgisayar ve telefon ekranları, geleceğe katkı sağlamak için de kullanılmaya başlandı. Oyun oynamanın çocukların eğitimine, doğaya ve hayvanlara bir faydası oluyor.





## GARANTİ EMEKLİLİK

## 663 çalışan çocuğu okula döndürdü

Garanti Emeklilik'in 2010 yılından bu yana sürdürdüğü "İşimiz Okumak" kurumsal sosyal sorumluluk projesinin 2014-15 eğitim-öğretim yılı çalışmaları tamamlandı. İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğiyle yürütülen proje, para kazanmak amacıyla başta sokaklar olmak üzere çeşitli işyerlerinde çalışan çocukları çalıştıkları işyerlerinden tamamen kopararak ait oldukları yer olan okullarına döndürmeyi hedefliyor. 5 yıl aşkın süredir devam eden proje kapsamında, çocuk işçiliğinin en yaygın olduğu İstanbul'un 13 ilçesindeki 38 okulda, bugüne kadar toplam 4 bin 554 öğrenci ve velisine ulaşıldı. Projede yer alan 200 öğretmen ve 750 Garanti Emeklilik gönüllüsünün aktif desteği ile 663 çalışan çocuk çalıştıkları işleri tamamen bırakarak okullarına döndü.

## Hem dersleri hem sosyal becerileri iyileştiriliyor

Garanti Emeklilik; müşterilerinin, proje ortaklarının ve değerli eğitimcilerin desteğiyle bu yıl da yine İstanbul'da çalışan çocukların yoğun olduğu 4 ilçede (Beyoğlu, Esenler, Güngören, Sultangazi) ve 7 okulda, toplam 750 öğrenci ve velisine ulaştı. İşimiz Okumak projesi kapsamında yürütülen çalışmalarla, öğrencilerin akademik, sosyal ve kültürel gelişimleri desteklenip onların okulla olan bağlarının daha da güçlendirilmesi hedefleniyor. Ayrıca,



"İşimiz Okumak" projesi kapsamında öğrencilerin akademik, sosyal ve kültürel gelişimleri desteklenip okulla olan bağlarının güçlendirilmesi hedefleniyor.

Uygun Çocuk Tiyatrosu'nun profesyonel drama eğitmenleri eşliğinde okullarda yıl boyunca düzenlenecek drama atölyesi çalışmalarıyla çocukların toplum içerisinde kendilerini ifade etme ve iletişim yetenekleri ile empati kurma becerilerinin geliştirilmesi hedefleniyor.

## Ebeveynler de destekleniyor

Projenin başlangıcından bu yana, çocuk işçiliğini önlemede en önemli unsurun aile olduğunun altını çizen Garanti Emeklilik, 2014-15 eğitim öğretim yılında "Aile ve Çocuk İletişimi Seminerleri"ni projeye dahil etti. Bu alanda uzman bir psikolojik danışman tarafından 7 okulda gerçekleştirilen seminerler kapsamında çocuklarını çalışmaya yönlendiren ebeveynlerle bir araya gelindi. Çocukların bir işte çalışmama hakkı, ebeveyn tutumları ve bu tutumların çocuklar üzerindeki olumsuz yansımaları konularında velileri bilgilendirmeyi amaçlayan Garanti Emeklilik, çocukları sokaklardan ve işyerlerinden uzak tutmanın başlıca yolunun ailelerden geçtiğine inanıyor.

## GROUPAMA

## Eski kitap ve haritaların korunmasını destekliyor

Groupama'nın sosyal sorumluluk projelerinde kurumun kültür ve

tarihi koruma misyonu ön plana çıkıyor. Şirket bugüne kadar sanata, film restorasyonu projesiyle destek oluyordu. Geçen yılki dosyamızda da yer verdiğimiz "Türk Klasikleri Yeniden" projesi 7 yıldır İstanbul Film Festivali işbirliğiyle sürdürülüyordu. Türk sinemasının yok olmak üzere olan filmlerini yeniden beyazperdeyle buluşturmak hedefindeki proje kapsamında ses ve görüntü kalitesi açısından izlenemeyecek duruma gelen ve giderek bozulan filmlerin her bir karesi üstün bir teknolojiyle yenilenerek günümüzün HD kalitesine uyumlu hale getirildi.

## Eski kitap ve haritalar gelecek nesiller için kurtarılıyor

Groupama, kültür ve sanata verdiği bu yıl farklı bir projeye sürdürüyor. Proje kapsamında Türkiye'de bulunan Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü'ne (IFEA) bağış yapan Groupama, eski harita ve kitapların renove edilmesi ve korunmasına katkıda bulunuyor. İstanbul'da çok eski bir binada faaliyet gösteren IFEA'nın kütüphanesindeki kitaplar ve tarihi haritalar korunaksız bir ortamda saklanıyordu. Ancak şimdi yenilenerek tekrar kullanıma sunuluyor ve koruma altına alınıyor.

Anadolu topraklarında insan bilimleri, sosyal bilimler ve antik dönem bilimleri alanındaki araştırmaları koordine eden Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü (IFEA) İstanbul'un Cihangir semtinde, Fransız Sarayı'nın yanında bulunuyor. Herkese açık kütüphanesi, haritalama birimi, dokümantasyon merkezlerinin yanı sıra bilimsel etkinlikleriyle de halka hizmet veren IFEA'daki paha biçilmez kitap ve haritaların korunmasına





Groupama desteğiyle eski Osmanlı harita ve kitapları koruma altına alınarak kurumun kültür ve tarihi koruma misyonunun altı çizilmiş oluyor.

Groupama destek oluyor. IFEA'ya verilen destekle eski Osmanlı harita ve kitapları koruma altına alınarak kurumun kültür ve tarihi koruma misyonunun altı çizilmiş oluyor.

## GÜNEŞ SİGORTA

### Mikro girişimci kadınları güvence altına alıyor

MikroKredi kullanan dar gelirli girişimci kadınları geliştirdiği mikro ürünlerle destekleyen Güneş Sigorta, MikroSigorta uygulamasının 3'üncü yaşını kutluyor. Güneş Sigorta sosyal sorumluluk bilincinin bir yansıması olarak mikro ürünler tasarlıyor ve her detayı o anlayışla ele alıyor. Mikro ürünlerle normal şartlarda sigorta ürünlerinden faydalanma şansı olmayan kitleleri sigortalı yapmak amaçlanıyor. Böylelikle bu kitlelerin karşılaştığı risklerden en

az hasarla çıkmalarını sağlarken toplumdaki sigorta bilinci de artırılıyor.

### 70 bin 'MikroSigorta'lı kadın girişimci var

Güneş Sigorta bugüne kadar MikroSigorta ile 68 bin, MikroKonut ile 35 bin kadını sigorta güvencesi altına aldı. Bugüne kadar MikroKredi kullanan 75 bin kadın girişimcinin yüzde 90'ı kendini MikroSigorta ile güvence altına alırken MikroSigorta'lı sayısı 70 bine yaklaşıyor. Uygulamaya alındığı günden bu yana MikroSigorta kapsamında 29 aileye 214 bin TL tazminat ödendi. Buna MikroKonut için yapılan 141 bin 500 TL de eklenince toplam hasar ödemesi 345 bin 500 TL'ye ulaştı.

Özellikle kırsal kesimde çok düşük gelir düzeyine sahip olan kadınlar, aldıkları MikroKredi sayesinde kurdukları işle ailelerini geçindiriyor. Karşılaşılabilecekleri herhangi bir kaza sonucunda tüm ailenin geliri son bulacağı için MikroSigorta ile aslında sadece girişimci kadınlar değil bir anlamda onların aileleri de sigorta altına alınmış oluyor.

### Ayda 1 TL'ye güvence

2011 yılı sonunda uygulamaya alınan MikroSigorta; kaza sonucu ölüm ile sürekli sakatlık teminatlarını kapsıyor ve terör, deprem gibi doğal afetleri teminat altına alıyor. MikroKredi kullanan kadınlar bu güvenceden ayda yalnızca 1 TL ödeyerek yararlanabiliyor.

2013 yılı nisan ayında sunulan MikroKonut ile de dar gelirli girişimci kadınların yuvası, yangından yıldırama, sel-su baskısından yer kaymasına kadar birçok temel riske karşı ayda 1 TL'ye güvence altına alınıyor.

175 ülkede dar gelirli kadınların ekonomik yaşama katılmaları amacıyla yürütülen MikroKredi programı, Türkiye'de 2003 yılından bu yana uygulanıyor. Nobel ödüllü Prof. Dr. Muhammed Yunus ile ortaklaşa yürütülen Türkiye Grameen MikroKredi Programı, kadınlara iş kurabilmeleri için beyan esas olarak alınarak herhangi bir evrak istenmeden, teminat ve kefalet aranmadan, icra ve mahkemeye müracaat edilmeden, ilk yıl için 100 TL ile 1000 TL arasında kredi sağlıyor.





## 6 yıldır kendi elektriğini üretiyor

Güneş Sigorta, sosyal paydaşlarının karşı sorumluluklarını evrensel bir sorun olan küresel ısınma ve iklim değişiklikleri alanında da yerine getiriyor. Şirket, alternatif enerji kaynaklarına gereksinime dikkat çekmek için genel müdürlük binasına kurduğu güneş enerjisi santraliyle 2009'dan bu yana kendi elektriğini üretiyor. Mart 2015'te güneş enerjisi projesinin 6'ncı yılını kutlayan Güneş Sigorta, bugüne kadar yaklaşık 48.522 kWh enerji tasarrufunda bulundu. Engellediği karbondioksit emisyonu ise 38,6 tona ulaştı.

## RAY SİGORTA

### Engelli öğrencilere desteğini sürdürüyor

Ray Sigorta'nın geçen yıl itibarıyla başladığı "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi, bu yıl yeniliklerle devam ediyor. Ray Sigorta'nın bağlı bulunduğu Vienna Insurance Group'un Social Active Day projesi çerçevesinde oluşturulan "Gönüllüyüm Yanındayım" projesiyle Ray Sigorta personelinin; engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamındaki

Güneş Sigorta alternatif enerji kaynaklarına dikkat çekmek için genel müdürlükteki güneş enerjisi santraliyle 2009'dan bu yana kendi elektriğini üretiyor.

rolünün gelişimine katkı sağlama, toplumsal sorunlara ortak çaba ve ortak akılla çözüm üretmesi amaçlanıyor. Ray Sigorta personelinin içinde yaşadığı topluma olumlu katkılar yapan, paylaştan, empati kurabilen, özveriye bulunan, fark yaratan bilinçli bireyler olması da hedefler arasında yer alıyor.

### 2015 projesi: ENGELSİZSİNİZ

Gönüllüyüm Yanındayım projesi, 2015 yılında "daha fazla nasıl katkı sağlayabiliriz" düşüncesinden hareketle daha da geliştirildi. "Engelsizsiniz" fikrinden hareketle, 34 kişiden oluşan Ray Sigorta personeli, şu üç ana atölyede "engelsiz" öğrencilerle bir araya gelerek eğitim çalışmalarında aktif olarak rol aldı: Ray Sigorta çalışanlarının ve öğrencilerle birlikte makarna, reçel, mantı, kurabiye yaptıkları "Mutfak Atölyesi"; beden ve iletişim becerilerinin gelişmesine katkı sağlayan "Dans Atölyesi"; engelsiz öğrencilerin ve Ray

Sigortalıların hayatı ve duyguları fotoğrafladıkları "Fotoğraf Atölyesi".

## ZURICH SİGORTA

### Çalışanların her adımını bağışta dönüştürdü

Zurich Sigorta, her yıl tüm dünyada haziran ayında kutladığı Kurumsal Sosyal Sorumluluk Haftası (Global Community Week) kapsamında farklı projeleri hayata geçiriyor. Bu yıl Zurich Türkiye, Belgrad Ormanı'nda bir yürüyüş düzenledi ve yürüyüşte atılan her adım için bağışta bulunacağını duyurdu. Etkinliğe Zurich Sigorta çalışanlarının yüzde 98'i katıldı. Yürüyüşe gönüllü olarak katılan Zurich Sigorta çalışanlarının attığı adımlar doğrultusunda Zurich Sigorta bağışta bulundu ve Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği (TOFD) aracılığıyla İstanbul, Bursa ve Adana'daki ihtiyaç sahiplerine akülü tekerlekli sandalye ulaştırıldı.



## SAVAŞLA DEĞİŞEN YÖNETİM ANLAYIŞI

- ➔ Sosyal sorumluluğun kökeni, 1. Dünya Savaşı sonrasında değişen yönetim anlayışının kurumların toplum sorunlarıyla daha fazla ilgilenmesine dayanıyor.
- ➔ Sosyal sorumluluk terimi ilk kez 1953'te yayımlanan Bowen'in "İşadamlarının Sosyal Sorumlulukları" (Social Responsibilities of the Businessman) adlı makalede yer aldı. Bowen bu makalesinde, işadamlarının, toplumun değer ve amaçlarıyla örtüşen sosyal sorumluluk faaliyetleriyle ilgilenmesi gerektiğini savunuyor.
- ➔ Kurumların sosyal açıdan sorumlu olması gerektiği anlayışı, uluslararası kurumların büyüklük ve gücünün arttığı 1960'lı yıllarda yaygınlaştı.
- ➔ 1970'lerle birlikte yaygın olarak kullanılmaya başlayan kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramı altında; iş etiği/ahlakı, kurumsal vatandaşlık, küresel vatandaşlık, sürdürülebilir kalkınma, kurumsal yönetim, kurumsal hesap verebilirlik gibi pek çok fikir, proje ve uygulama yer alıyor.





SELMA ŞENGEL  
SİGORTA  
Selma Şengel



SEKTÖRDEKİ  
AÇIKLARI GÖREN, YENİ  
ÜRÜNLER HAZIRLAYAN  
BİR ŞİRKET.

BERMANT SİGORTA  
Şakir Bermant



SİGORTACILIĞI  
BİLEN BİR YÖNETİM  
TARAFINDAN  
YÖNETİLİYOR.



DÖLER SİGORTA  
Sinan Döler

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



BAHTİYAR  
ÖZDEMİR  
SİGORTA  
Bahtiyar Özdemir

ACENTENİN  
VE MÜŞTERİNİN  
HAYATINI  
KOLAYLAŞTIRIYOR.



SİGORTA FESTİVALİ  
SİGORTA  
Mustafa Köleoglu

TEKNOLOJİ VE  
ALTYAPI OLARAK  
EN SONYENİLİKLERLE  
DESTEK OLUYOR.

BAŞAK SİGORTA  
Mehmet Hüviyetli



HEM PERSONELİ  
HEM FİYAT VE HİZMETLERİ  
İSTİKRARLI.

SARI SİGORTA  
ACENTELİĞİ  
Özgür Sarı



SOMPO JAPAN  
SİGORTA, MÜŞTERİNİN  
FARKINA VARMADIĞI  
HASARLARI BİLE  
ÖDÜYOR.





# Sigorta sektörü halkın kilidini açamadı”

Argus Marka Danışmanlık Genel Müdürü Bora Alçı, devletin teşviklerine rağmen sigorta sektörünün beklenen büyüklüğe ulaşamadığını düşünüyor. Alçı, “Sektör inovatif ürün geliştiremiyor. Şirketler, yaratıcı çözümlerle hedef kitleyi büyütmek yerine sigorta konusunda ikna olmuş müşteriler için yarışıyor” diyor...

**E**vet, 1985 yılında 250 milyon doları ancak bulabilen prim üretimi, 2014 sonunda 26 milyar TL'ye ulaştı, şirket sayısı 60'ı aştı, sektör son 15 yılda devletin de teşviki sayesinde hızlı bir büyüme sürecine girdi. Ancak dış dünyayla kıyaslandığında Türkiye'de sigorta sektörü hala

çok gerilerde...  
“Türkiye halkı kaderci olduğu için sigorta yaptırmıyor” dedik. Yetmedi, “Kişi başına düşen gelir düşük” diye bir bahane daha ürettik...  
Tamam, bunlar da sektörün büyümesini minimal anlamda etkilemiş olabilir. Peki maksimal anlamda hatalar yapılmadığını söyleyebilir miyiz?

Sigorta sektörü gerçekten üzerine düşeni yapıyor mu? Türkiye halkının genetik kodlarını doğru okuyabiliyor mu? Sektörün önünü açan çalışmalara, araştırmalara imza atılabiliyor mu?  
İşte tüm bu soruları ve sigorta sektörünün açmazlarını, yeni akım marka danışmanlığı şirketlerinden Argus Marka Danışmanlık'ın kurucusu Bora Alçı ile konuştuk...



### Son yıllarda hızlı bir büyüme trendine girse de sigorta sektörümüz hala hak ettiği yerde değil. Sizce neden?

Bunu anlamak için her şeyden önce Türkiye'deki genel nüfusun yapısını ve bu yapının sigortayla hangi seviyede ilgili olduğunu analiz etmek gerekiyor. Çünkü Türkiye tam bir insan mozaiği. Türkiye halkı dediğimizde tek tip bir insandan değil; gelişmişlik ve eğitim düzeyi, sosyal yapıya çok farklı insanlardan bahsediyoruz. Yani Türkiye'de hem çok geri kalmış hem de çok ileri düzeyde insanlar bir arada yaşıyor. Bu da hangi sigortanın hangi tip insana, ne şekilde ulaşabileceği ve onlara nasıl bir hizmet verebileceği konusunda büyük bir zorluk yaratıyor. Ama şunu da söylemek lazım ki nüfus yapısı çok çeşitli olmasına rağmen bu durumu sigorta alanında Türkiye'den daha iyi yöneten ülkeler var. Örneğin, yine bir insan mozaiği olan Güney Afrika, Türkiye'den 6 kat daha fazla prim üretebiliyor. Ya da kişi başı gelir düzeyi bize benzer olan Malezya'nın prim düzeyi Türkiye'nin 3 katı. Bu da gösteriyor ki prim üretimini sadece ekonomik gelişmişlik, toplumsal çeşitlilik ya da kişi başına gelirle açıklamak pek doğru değil.

### Ya kadercilik?

"Türkiye halkı kaderci olduğu için sigorta yaptırmıyor" demek de pek doğru değil bence. Kültürel olarak koşulları Türkiye'ye benzeyen ülkelerde durum böyle değil. Kadercilik deyip geçmek için kolayına kaçmak. Bence asıl sorun, sigorta sektörünün daha geniş kitleleri ikna edecek güce değer teklifleri üretilmemesi. Türkiye'de bugüne kadar sigorta, "öngörilemeyen bir gelecekteki bir olumsuzluğa karşı bugünden tedbir almak" yaklaşımıyla anlatıldı. Ben bunu biraz da sigara karşıtı kampanyalara benzetiyorum. "Sigara öldürür!" kampanyaları pek işe yaramadı. Çünkü insanlar uzak bir gelecekteki olası bir sıkıntı için

"İnsanları korkutarak veya felaketler üzerine bir iş inşa etmek anlamlı değil."

bugünkü zevklerinden vazgeçmek istemedi. Sigortada da durum böyle. "Olup olmayacağını bilemeyeceğim bir sıkıntı için bugün harca-yabileceğim bir paradan var geçmek istemiyorum" diyerek hareket ediyorlar. Bu da Türkiye'de halkın, genel anlamda sigortanın ne tür gerçek bir fayda yaratacağını çok iyi anlamadığını düşündürüyor. "Bugün sigortalarımı yaptırmazsam, geleceğe kendini hazırlamazsam bir gün gerçekten kötü bir şey olduğunda zor durumda kalırım" anlayış fazla kabul görmedi. Demek ki işin mantığı, tekniği bu değil. Yani insanları korkutarak veya felaketler üzerine bir iş inşa etmek anlamlı değil.

### Bu mantık, bu yöntem işe yaramıyorsa çözüm nerede?

Çözüm; müşterinin hayatında daha yüksek değer yaratabilecek alanları keşfedip bu alanlara uygun sigorta ürünleri tasarlamakta. Ben sigorta sektörünün bu konuyu iyi anlamadığını, kilidi açacak uygulamaları henüz bulamadığını düşünüyorum. Örneğin, Türkiye'yle aynı büyüklükte olan Almanya'nın prim toplamı ve pazarı bizim 25 katımız. İngiltere ise bizden çok daha küçük bir ülke ama prim miktarı bizim 30 katımız seviyesinde. Ama bu ülkelerle diğer konulardaki aramızdaki fark bu düzeylerde değil. Dolayısıyla ekonomi bunu tek başına açıklayacak bir faktör olamaz. İhtiyaçların doğru ürünle buluşamadığı, sorunların yaşandığı veya bunun çok doğru anlatılmadığıyla ilgili..

"Türkiye, kredi kartı kullanımı konusunda oldukça yaratıcı ürünler, hizmetler ortaya koyabilmiş, taksitlendirmeler ve puanların harcanması, paraya çevrilmesi, hediyeledirilmesi veya avans kullanımı gibi son derece yaratıcı finansal çözümler üretebilmiş, bu konuda bambaşka bir penetrasyon seviyesine ulaşmışken, nasıl oluyor da sigorta konusunda düşük gelişmişlik düzeyindeki ülkelerle aynı seviyede kalıyor" diye sormak lazım bence.





### Sizce neden?

Bana göre bu durum, sigorta sektörünün Türkiye'nin koşullarına özgü yeteri kadar inovatif ürün üretilmediğini, insanların ihtiyaçlarıyla daha iyi birleşen ve sektörü sürükleyecek değer teklifleri oluşturamadığını gösteriyor. Dolayısıyla sadece ülkenin gelişmişliğiyle, kültürel yapısıyla değil, aynı zamanda sigorta şirketlerinin de bununla uğraşabilecek, bununla buluşabilecek yaratıcı çözümleri bir araya getiremediğini ortaya koyuyor. Bugün sektörde faaliyet gösteren 70 şirketin de odağı, sigorta satın almak konusunda ilma olmuş küçük bir müşteri kitlesinin kendisini tercih etmesi. Konunun bu kısır döngünün dışına çıkması lazım.

### Sizin şirketiniz Argus bu konuda neler yapabilir?

Bir marka danışmanlık şirketi olarak bizim işimiz, bir markanın, bir hizmetin veya bir şirketin işinin altında insanı anlamak olduğunu, insanların önce hangi duygular, hangi ihtiyaçlar, hangi motivasyonlarla hareket ettiğini ve dolayısıyla orada derinleşebilmek için hangi duygusal faktörlerin kullanabileceğini anlamaktan geçiyor. Bu çalışmaların sigorta sektöründe de yapılmasına çok şiddetle ihtiyaç olduğu görülüyor. Yoksa hem özel emeklilik, hem özel sağlık hem de diğer alanlar da devletin bunca teşviklerine rağmen; kasko, trafik ve deprem sigortalı gibi devletçe getirilmiş birtakım mecburiyetlere rağmen sektörün hala beklenen seviyeye ulaşamamasını nasıl açıklayabiliriz ki?

Bu durum sigorta sektörünün Türkiye halkının kilidini açamadığını gösteriyor. Yapılması gereken



şey, gerçekten o kilidin neden kapalı olduğunu sadece dıştan görünen sebeplerle analiz etmekten değil, bütün gerekçeleriyle öğrenmekten geçiyor.

### Daha somut olarak neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye halkının genel olarak biriktirmeyle ilgili bir problemi var. Bu yüzden tasarruf oranları düşük bir ülkeyiz. Biriktirme disiplinine sahip bir insanın bunu kendi imkanlarıyla yapması ile bir sigorta şirketi üzerinden yapmasının maddi kazançlarının iyi anlatılması lazım. Çok fazla olgunlaşmamış bir sektörün, paranın yönetilmesi adına çok ciddi kesintilerle, çok erken kâr elde etme amacının olduğu görülüyor. Bireysel emeklilik sistemine giren bir müşterinin çok fazla teşvik edilmeye ihtiyacı olduğu, müşterinin en başta gerçekten canı gönülden yaptığı yatırımın belli bir büyüldüğü ulaştığını görme ihtiyacı hissettiği bir dönemde primlerin çok ciddi kesintilere uğruyor olması, beklemediği kadar birikmiyor olması, anaparanın bile toplamda azalacak hale geliyor olması gibi birçok yanlış uygulama var. Bunları tepeden tırnağa değiştirecek, son derece yaratıcı, dünyadaki uygulamaları da yıkıma uğratabilecek şekilde yeniden kurgulayacak yaklaşımlar geliştirilmeli. Zaten ne olacağından çok

emin olmadan bu sisteme giren bir müşteriyi korkutup kaçırmamak, "Aslında çok da işe yaramıyormuş" de dirttmek gerekiyor. Dolayısıyla daha fazla teşvik edici yapılar üstüne çalışılmalı, gelir modelleri gözden geçirilmeli. Ama aynı zamanda müşterinin hayatına giren sigorta türleri ve sigorta formatları üzerinde çalışmak da çok yararlı olabilir.

### İş Türkiye halkının duygu ve davranışlarını doğru analiz etmekten geçiyor diyebilir miyiz?

Korkulanı, sevinçlerini, kaygılarını, beklentilerini yani duygularını bilmediğiniz bir insana nasıl ulaşabilirsiniz zeki? Türkiye halkı kira gibi, taksit gibi sürekli tekrar eden ödeme fikrini pek sevmiyor. Sürekli taksitle alıyor ama taksitle ödemeyi benimsemiyor. Dolayısıyla bunun başka ilginç bir formatta ortaya konulması, çok daha esnek ve özgür yapıların tasarlanması gerekiyor. Düzenli gelire sahip olan insanlar belli bir oranda var ama bunlar nispeten sınırlı ve dar bir bütçe içinde yaşıyor. Oysa sigorta için para ayırabilecek; zaman zaman iyi para kazanabilen ama zaman zaman da kazanamayan sınıflar gibi, girişimci gibi daha düzensiz gelire sahip olan kitlelerin de bu sistemin içine çekilmesi için çok daha özgür ödeme modelleri üzerine kafa yormak gerekiyor.



# YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



## AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

**25.000 TL**

tazminat

+

10 yıl boyunca

**1.000 TL**

her ay

+

10 yıl boyunca her yıl

**1.000 TL**

eğitim desteği



Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortam** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasın. Ayrıntılı bilgi ve işlemlerinizi için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve [www.ailemziraatguvencesinde.com](http://www.ailemziraatguvencesinde.com) adresine bekliyoruz.





# Politik riskten terör riskine



**Zeynep Turan Stefan**  
znptrn@gmail.com

Politik risk artık terör riski olarak tanımlanıyor ve sadece genel siyasi durumu sıkıntılı olan ülkeler değil, terörist saldırı tehlikesi taşıyan her bölge riskli olarak değerlendiriliyor. Bu evrilişin sigortacılar tarafından sevindirici olan tarafı ise başta İngiltere ve ABD'de olmak üzere, hükümet tarafından da desteklenen terör teminat havuzları oluşturulması...

**S**igortacılıkta politik risk, uluslararası faaliyet yürüten şirketlerin faaliyetlerinin yurtdışında iş yaptığı ülke, kendi ülkesi ya da üçüncü bir ülke kaynaklı ve şirketin kontrolünde olmayan nedenlerle engellenmesi ya da zarar görmesi olarak tanımlanır. Savaş, sivil savaş, sabotaj, yıkım, ihracat/ithalat lisanının iptali, sözleşme için devletin onayını alamamak, teçhizata/banka hesabına el konulması, alıcının özelleştirilmesi/millileştirme, kanunların taraf tutması, hakemlik, hükümet değişiklikleri, vergi değişiklikleri, yerel kanunların değişmesi, hükümetin, kendi taahhütlerini ihlal etmesi, savaş veya ambargodan kaynaklanan hammadde temini kesintisi gibi vakalar politik riskin gerçekleşmesi dolayısıyla ortaya çıkan sonuçlara örnek verilebilir. Günümüzde politik riskler sigortacılar tarafından ülke seviyesinde veya gerçekleştirilmesi planlanan proje seviyesinde ölçülüyor. Riskler bu iki değişkene göre inceleniyor olsa da analiz sonuçları genellikle ülke bazında elde ediliyor.

## Politik risk için dört temel faktör grubu

Ülkelerin politik risklerini ölçen birçok sigorta veya reying değerlendirme şirketi var. Değerlendirmede genel olarak dört temel faktör grubu dikkate alınıyor:

- ➔ Politik yapı ve kurumların, ülkedeki güç merkezlerinin, ideolojik ve kültürel temellerin ve sistemler arası bürokrasinin değerlendirildiği iç faktörler;
- ➔ Dünya üzerindeki diğer güç unsurlarıyla ilişkilerin, bölgesel politik güçlerle ilişkilerin, sınır savaşları ihtimallerinin ve siyasi istikrarsızlık ihtimalinin değerlendirildiği dış faktörler;
- ➔ Dış borçların GSMH'ya oranı, borç servisi oranı, likidite fark oranı, dış ödemeler dengesi cari açığının GSMH'ya oranı ve rezervlerin ithalatı karşılama oranının incelendiği finansal faktörler;
- ➔ İhracatın mal yapısı ve ekonomik yapı ve yönetimin incelendiği yapısal ve ekonomik faktörler...

Bu faktörlerin ağırlığı değerlendirme kuruluşunun vizyonu ve risk algısına göre değişiklik gösterebiliyor. Dolayısıyla ülkeler değerlendirilen kuruma göre farklı sınıflamalara sahip olabiliyor.

Bu farklılıklar a rağmen, değerlendirme kuruluşlarının politik riskin çok yüksek olduğu konusunda görüş birliğine vardığı ülkeler Somali, Kongo, Sudan, Myanmar, Afganistan, Irak, Zimbabve, Kuzey Kore, Pakistan, Rusya ve Orta Afrika Cumhuriyeti şeklinde sınıflanıyor.

Bu ülkeler yatırım yapmak ve ticari faaliyet yürütmek için riskli bulunuyor, sigorta şirketlerinin desteğini alamayan firmalar da faaliyet alanlarını sınırlandırmak zorunda kalıyor. Ancak politik risk içerisinde yer alan bir unsur olan terör riski günümüzde ön plana çıkarak politik riskle eşdeğer anların taşımaya başladı.

## Politik riskten terör riskine...

Öncesinde 11 Eylül'de gerçekleşen, Dünya Ticaret Merkezi ve Pentagon'un hedef alındığı terörist saldırı ve yakın zamanda Paris, Sydney, Kopenhag, Lyon, Tunus ve Kuveyt'te gerçekleşen saldırılar sigortacıları politik riskli ülkelerin yer aldığı listelerin ne derece güvenilir olduğu konusunda yeniden düşündürmeye itti. Çünkü bu bölgeler riskli ülkeler listesinde olmamasına rağmen sigortacların yüksek



maliyetlere katıldığı saldırılar yaşandı. Bu da ülke bazında politik risk değerlendirmesinin aslında çok doğru bir yaklaşım olmayabileceğini, genel olarak politik risk taşımayan bir ülkenin metropollerinin de terör risk değerlendirmesinde yer alması gerektiği gerçeğini sigortacılara bir kere daha hatırlattı.

Sadece bombalama gibi ilk aşamada terörist faaliyet olarak adlandırılacak saldırılar değil, iş gezisinde bulunan uluslararası bir şirketin temsilcisinin öldürülmesi, yaralanması, kaçırılması ve sonrasında fidye istenmesi gibi vakalar da sigortacılar açısından yüksek tazminatlar ödemesini gerektirebiliyor. Bu olaylar da değişen konjonktürle birlikte önce politik risk, sonra da terör riski kapsamında yer alıyor. Araştırmalar, 2000 yılından günümüze sigortacılar tarafından politik riskin gerçekleşmesi sonucunda yapılan ödemelerin terör bağlantılı ödemeler üzerine yoğunlaştığını gösteriyor. Bu yoğunlaşmanın bir sonucu olarak politik risk artık terör riski olarak tanımlanıyor ve ne yazık ki sadece genel siyasi durumu sıkıntılı olan ülkeler değil terörist saldırı tehlikesi taşıyan her bölge riskli olarak değerlendiriliyor.

## Hükümetin de katıldığı terör teminat havuzları

Politik riskin ve özelinde terör riskinin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan hasarın tazmini yönünde, ülkemizde de önceki dönemlerde farklı amaçlar için kullanılmış, genel bir uygulama söz konusu. Politik risk özelinde terör riski için yakın zamanda İngiltere’de uygulanan bu yöntem Pool Re (teminat havuzu) olarak adlandırılıyor. İngiliz hükümeti tarafından da desteklenen bu fon, sigorta ve reasürans şirketlerinin teminat altına alamadığı riskleri güvence altına alıyor. Bu riskler eğer Pool Re’de fon havuzunun kapasitesini aşarsa teminat dışı kalan

Giderek kocaman bir “köy” haline gelen dünyamız için hazırlanan riskli ülke, kişi veya sektör listeleri çoğu zaman dikkate alınması gereken noktaları gözden kaçırabiliyor. Bu da sigortacılara kendi öz değerlendirme metodolojilerini yaratmaktan ve hissedarları tarafından onaylanan bu bakış açısını günlük değerlendirmelerine yansıtmaktan başka bir çare bırakmıyor.

tutar için Pool Re’ye ek rezervler aktarıyor. Yani hasar İngiliz hükümeti tarafından tazmin ediliyor.

Pool Re teminat havuzu ilk olarak 1990 yılında terörist grupların İngiltere’de düzenlediği bombalama olayı sonrasında, sigorta teminatı kapsamında olmayan varlıklar için kullanıldı. 1993 yılında Londra’ya IRA militanları tarafından düzenlenen ve sigorta şirketleri tarafından sağlanan teminatın çok üstünde bir kayıpla gerçekleştiği bombalı saldırıda (Bishopsgate saldırısı) Pool Re’nin önceki Company Limited tarafından tazmin edildi ve toplamda 260 milyon sterlin hasar ödemesi yapıldı. Politik risk kapsamının değiştiğini gören İngiliz sigortacılar, sağlanan teminatı terör riski olarak ayrıştırarak kaçınılma ve fidye isteme vakalarını da fon kapsamına aldı. Böylece terör riskinin, politik riskin geniş kapsamından ayrılarak resmi olarak da özelleştiğini söyleyebiliriz. Benzer bir girişim, İngiliz hükümetinin ardından Amerika Birleşik Devletleri’nden de geldi. Amerikan Senatosu, terörizmin risk sigortası kanununun (Terrorism Risk Insurance Act - TRIA) geçerlilik süresini 2020 yılına kadar uzattığını açıkladı. Fon havuzu kapsamını ve hükümet desteği oranını ise kayda değer bir şekilde artırdı. Bununla birlikte 11 Eylül olaylarında sonra gerçekleştirilen aksiyonları destekler nitelikte teminatın kapsamı, ABD riskli ülkeler listesinde olmamasına rağmen New York, Los Angeles ve Chicago gibi büyük metropollerini içine alacak şekilde genişletildi.

## Sigortacılara düşen görev

Politik risk kavramının terör riski tanımına evrilmesi biz sigortacılara iki yeni olgu sunuyor. Politik risk gibi genel kapsamlı bir risk, kullanım sıklığı dolayısıyla terör riski veya kapsamındaki frekansa yüksek başka bir riski ifade edecek şekilde yeniden tanımlanabiliyor ve dolayısıyla risk için sağlanan teminat gibi sigorta bünyesindeki diğer unsurlar da değişim yaşayabiliyor.

Diğer bir olgu ise birbiriyle bağlantısı her geçen gün daha da artan ülkelerle kocaman bir “köy” haline gelen dünyamız için hazırlanan riskli ülke, kişi veya sektör listeleri çoğu zaman dikkate alınması gereken noktaları gözden kaçırabiliyor. Bu da sigortacılara kendi öz değerlendirme metodolojilerini yaratmaktan ve hissedarları tarafından onaylanan bu bakış açısını günlük değerlendirmelerine yansıtmaktan başka bir çare bırakmıyor.







## Yeni CFO, RSA'yi krizden çıkarabilecek mi?



RSA, Scott Egan'ı CFO (Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı) olarak atadığını açıkladı. Egan, Londra merkezli sigorta grubuna katılmadan önce Townergate şirketinde finanstan sorumlu direktörlük ve CEO pozisyonlarında görev alıyordu. Bu şirketin mali açıdan zorluk yaşadığı dönemde CEO pozisyonunda bulunan Egan, 1 milyar sterlinlik borç yükünü yönetmekle görevliydi. Ancak Egan'ı RSA'da da zor günlerin beklediği söyleniyor. Özellikle son dönemdeki muhasebe skandalları, şirketin sürekli düşen karı ve düzenleyici kurum FRC (Finansal Raporlama Konseyi) tarafından bağımsız denetim ve aktüerya süreçlerinde yeni ve geniş kapsamlı bir inceleme başlatılacağına açıklanması Egan'ın işini iyice zorlaştıracak. RSA son olarak İrlanda operasyonlarının başında bulunan Philip Smith'in haksız işten çıkarma iddiasıyla açtığı davayı kaybetmiş ve 25.1 milyon sterlin tazminat ödemek zorunda kalmıştı. Egan'ın 2015 yılındaki performansı ve 2016'da şirketi nasıl yönlendireceği RSA'nın mevcudiyeti açısından büyük önem taşıyor.

## Allianz yeni risk faktörlerini masaya yatırdı



Giorgio Bidoli

Bozulduğu için raflardan çekilen yiyecekler, fabrika üretim hatasından dolayı geri çağrılan otomobiller, artan terörizm etkisi, giderek tahmin edilemez ve sürekli değişkenlik gösterir hale gelen iklim... Bunlar gibi daha birçok yeni risk şirketlerin üst yönetimlerini meşgul ediyor. Bu değişken ve giderek belirsizleşen

duruma dikkat çekmek için Ulusal Risk Yöneticileri Derneği (ANRA) ve Allianz Global Corporate & Speciality (AGCS) tarafından düzenlenen toplantı geniş bir katılımıla Milano'da gerçekleştirildi.

Katılımcıların gündemindeki en yeni madde, özellikle gıda alanında bozulma kaynaklı artan riskler ve ölümle sonuçlanan vakalar oldu. 2009'da bu gibi beklenmeyen sonuçlara yol açan kayıplarla ilgili 87 adet bildirim söz konusuydu. Bu rakam daha 2015'in ilk yarısında 60'a yaklaştı. Sadece yiyecek ürünlerinin değil, otomotivden en küçük tüketim malzemesine kadar tüm tüketim maddelerinin geri çağırılması (recall) sürecinin çok iyi yönetilmesi gerektiğini belirten uzmanlar, bu kararın alınması ve sonrasındaki sürecin çok iyi yönetilmesi gerektiği konusunda hemfikir. Ürünlerin geri çağırılması sürecinde izlenmesi gereken birçok yol olduğunu belirten uzmanlar, danışmanlardan yardım alınmasının doğru bir yöntem olacağını belirtti. Terör riskindeki artışa da dikkat çeken uzmanlar, bu riskin özellikle Afganistan, Irak, Suriye, Nijerya ve



Pakistan'da yoğunlaştığını ancak bir önceki yıla göre terör riskinin yüzde 54 arttığını bildirdi.

Toplantının diğer bir gündem maddesi olan iklim değişikliği de sigortacılar tarafından yakından takip ediliyor. Dünya genelinde faaliyet gösteren şirketlerin yüzde 70'inin ciddi iklim felaketleriyle karşı karşıya kaldığını belirten uzmanlar, sadece ABD'nin iklim nedeniyle yaşanan teslimat gecikmelerinin maliyetinin 2014 yılında 3,5 milyon dolar olarak gerçekleştiğine dikkat çekti. İklim riskinin günümüzde operasyonel risk kapsamından finansal risk kapsamına genişlediğini belirten uzmanlar, sadece fiziksel zararların değil itibar riskinden kaynaklanan kayıpların da artış eğiliminde olduğunu altını çizdi.





## MetLife, 1.3 milyon bağışçısı 1.6 milyon girişimciyle buluşturuyor

ABD'nin önde gelen hayat sigortası şirketlerinden MetLife, dünya genelinde girişimcilerin desteklenmesi amacıyla sosyal sorumluluk projeleri yürüten Kiwa oluşumuyla işbirliği anlaşması imzaladığını duyurdu. MetLife'in Avrupa, Orta Doğu ve Afrika ofislerinde göre alan 5 bin 200 çalışanının katılımıyla ortaya çıkan fon kaynağıyla girişimcilere, faaliyetlerini başlatma ve geliştirme adına 25'er dolar değerinde bağışlar yapılıyor. MetLife tarafından oluşturulan bağış yapısının ana amacıysa global anlamda finansal istikrarın ve gelişmişliğin sağlanabilmesi. Bu amaçla MetLife tarafından oluşturulan 200 milyon dolar bütçeli proje planıyla 2 milyon kişinin yaşamının olumlu yönde gelişmesine katkıda bulunulması hedefleniyor.

2005 yılından beri faaliyet gösteren Kiwa, şimdiye kadar kullanılan 715 milyon dolarlık fonla mikro sigortayı desteklerken dünya genelinde 1.3 milyon bağışçısı 1.6 milyon girişimciyle buluşturuyor. Kiwa tarafında sağlanan finansal desteğin yatırımcı tarafından geri ödenmesi durumundaysa söz konusu kaynak başka bir kullanıcıya transfer edilebildiği gibi mevcut kullanıcı tarafından finansal yeterliliğinin artırılması amacıyla da değerlendirilebiliyor.

## E-ticarete her iki işlemten biri uygulama üzerinden yapılıyor

ABD kökenli Criteo şirketi tarafından hazırlanan ve sonuçları kamuoyuyla paylaşılan araştırma, e-ticaretteki yeni trendlere ışık tutuyor. Araştırmaya göre dünya genelindeki e-ticaret işlemlerinin yüzde 50'si mobil uygulamalar kanalıyla yapılıyor. Kullanıcıların mobil uygulamaları tercih etmelerindeki en büyük motivasyon ise uygulamaları kendi zevklerine göre özelleştirebilmeleri, ürün veya hizmet sağlayıcıya aracısız ulaşma istekleri ve herhangi bir ağ sağlayıcı donanımı gerektirmemesi olarak belirtiliyor.

Criteo araştırmasında ticari faaliyetlerin yüzde 40'ının birden fazla akıllı cihaz kullanılarak gerçekleştirildiğine, dolayısıyla satın alma kararının kullanılan akıllı cihaza göre değiştiğine dikkat çekiliyor. Criteo CPO'su (Ürünlerden Sorumlu Yönetici) Jonathan Wolf, satın alma sürecinin giderek daha da karmaşık bir hale geldiğine, mobil uygulamalarla bu sürecin müşteri lehine basitleştiğine, dolayısıyla müşterinin birden fazla akıllı cihaz kullanarak alışveriş sürecini sonlandırdığına işaret ediyor. Mobil uygulamalardaki başarının ticari sahada başarının anahtarı olduğunu vurgulayan Wolf'e göre, gelecekte var olmak isteyen şirketlerin bu alana daha çok yatırım yapması gerekiyor.

Araştırma, 1,4 milyar kişi tarafından gerçekleştirilen 160 milyar dolarlık satış hacmini kapsıyor. Dünya genelinde e-ticaret işlemlerinin yüzde 30'unu karşılayan ABD vatandaşlarının işlem sıklığının giderek artması ve yıl sonunda bu oranın yüzde 40'a ulaşması bekleniyor. E-ticarete en büyük payı ise moda, lüks tüketim ve seyahat harcamaları alıyor.





## Fransız Monceau Assurances, Lüksemburglu Vitis Life'ı satın aldı



Fransa'nın büyük sigortacılık gruplarından Monceau Assurances, Hollanda pazarında faaliyet gösteren Vitis Life'i satın aldığını açıkladı. Vitis Life'in sahibi olan ve satın alma işlemine aracılık eden Lüksemburg KBL Avrupa Özel Bankacılık Şirketi (KBL epb), sürecin sorunsuz bir şekilde yürütüldüğünü ve anlaşmaya varıldığını belirtti. Belçika, Fransa, İtalya, Hollanda ve İspanya'da faaliyet gösteren Vitis Life'i satın alarak büyüme stratejisi doğrultusunda önemli bir adım atan Monceau Assurances, hayat branşındaki faaliyetlerini Lüksemburg'dan diğer Avrupa piyasalarına doğru genişletme fırsatı buldu. KBL epb ise Vitis Life'in satışıyla esas faaliyet alanı olan ve yüksek gelirli yatırımcı kitlesini hedefleyen özel bankacılık alanına yoğunlaşmak istiyor. Organik, yarı organik veya başka bir satın alma ile büyüme alternatifleri de değerlendirilecek. Şirket ayrıca, ana faaliyet merkezi olan Lüksemburg ve Pan-Avrupa bölgesindeki pozisyonunu güçlendirmiş olacak. Monceau Assurances'ın Fransa'daki müşteri portföyünün kendileri için önemli bir fırsat olduğunun altını çizen yetkililer, ikili anlaşmalarla bu potansiyeli etkin bir şekilde değerlendirmek istediklerini belirtti. Halen 300 binin üzerinde müşterisi olan ve hayat, ferdi kaza ve sorumluluklar alanlarında sigorta ve reasürans faaliyetleri yürüten Monceau Assurances, Vitis Life'in faaliyetine mevcut yönetim kadrosuyla devam edeceğini ifade etti. KBL epb CEO'su Gilles Dupin ve Vitis Life CEO'su Nicolas Limbourg, aralarındaki sinerji ve yeni açılımlardan dolayı büyük heyecan içinde olduklarını ve mevcut müşterileri için de yeni fırsatların ortaya çıkacağını belirttiler. Satın alma sürecinin düzenleyici kurumların onayının ardından 2015 yılı içerisinde tamamlanması bekleniyor.

## Amerikan sağlık pazarında dengeleri değiştirecek satın alma



Aetna Inc, Humana'yı satın alma sürecini 37 milyar dolarlık bedelle sonuçlandırdı. Humana'nın her bir hissesi için 230 dolar bedel ödeyecek olan Aetna, bu şekilde satın alma öncesi 8 milyar dolar olan şirket bedelini 29 milyar dolara çıkarmış oldu. Yakın zamandaki en büyük ve en kârlı anlaşma olarak değerlendirilen bu işlem, Humana açısından tam bir başarı öyküsü olarak değerlendiriliyor. Uzmanlara göre Amerika sağlık sigortacılığı pazarında kartlar yeniden dağılıyor ve bu satın alma Aetna'nın ABD hayat sigortası piyasasının değişen koşullarına uyum sağlaması adına çok doğru bir hamle olarak değerlendiriliyor. Aynı pazarda faaliyet gösteren Cigna ve United Health Group da şirket satın alma isteklerini her fırsatta dile getiriyor. Amerikan hükümetinin yakın zamanda yürürlüğe sokacağı Medikal Teminat (Medicare) ve Düşük Gelirli için Sağlık Sigortası (Affordable Care Act) yasa tasarılarının ardından sağlık branşından en yüksek pazar payını alan ilk beş şirket sıralamasında ciddi değişiklikler olması bekleniyor.

## Aracılık hizmetlerinde dev birleşme

Sigorta aracılık hizmetleri alanındaki en büyük birleşme tamamlandı. Willis Group ve Towers Watson şirketlerinin bütün faaliyetlerinin birbirine entegre edilmesini ve tek bir şirket yapısına kavuşturulmasını amaçlayan anlaşma 18 milyar dolar bedelle sonuçlandırıldı. Böylece Willis yatırımlarına, birleşme sonucunda oluşacak yeni şirketin yüzde 50,1'lik payı verilmiş olacak. Yeni şirketin unvanı "Willis Towers Watson" olacak ve 39 bin personeliyle 120 ülkede faaliyet gösteren, 8,2 milyar dolarlık ciroya sahip dev bir yapıya kavuşacak. Yönetim merkezi İrlanda'da konumlandırılacak olan Willis Towers Watson, Willis Başkanı James McCann ve Towers Watson Başkanı John Haley tarafından yönetilecek. Haley, anlaşma sonrası ilk aşamada 100-125 milyon dolarlık maliyet avantajı yakaladıklarını vurguladı ve "Bu birleşme sonrası bizi sayısız fırsatlar bekliyor. Çapraz satış ve bütüncül çözümlerle piyasada farklılaşmayı amaçlıyoruz. Willis'in global dağıtım ağı ve risk yönetimindeki tecrübesiyle sektörün üstünde bir büyüme grafiği yakalayacağız" dedi.





# 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 ✓
- Hukukî 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](http://www.assistline.com.tr)

**ASSIST LINE**

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



## Standard Life, Singapur operasyonlarını sona erdirdi

Standard Life, Singapur'daki sigortacılık faaliyetlerini sona erdirdiğini, Çin ve Hindistan piyasasındaki operasyonlarına ise mevcut ortaklarıyla devam edeceğini bildirdi. Varlık yönetimi ve sigortacılıkta uzmanlaşan ve bu alandaki faaliyetlerine odaklanarak öncelikleri dışındaki alan piyasalardan çıkacağını açıklayan Standard Life, belirlediği orta vadeli stratejiyi uygulamaya devam ediyor. Singapur operasyonlarını sonlandırmasının maliyetini 63,2 milyon Euro olarak öngören şirketin COO'su (Operasyon Yöneticisi) Sandy Begbie, Asya'nın kendileri için öncelikli piyasalardan biri olduğunu, dolayısıyla Çin ve Hindistan'a daha çok kaynak aktarmayı planladıklarını, Hong Kong'daki iştiraklerini büyütmeyi amaçladıklarını ve varlık yönetimi alanında yeni oluşum ve faaliyetler içinde olmayı planladıklarını açıkladı.



## İspanya'da konutların sadece yüzde 12'si sigortalı!

UNESPA tarafından yapılan bir araştırmayla, İspanya'daki konutların sigortalanma oranının yüzde 12 civarında olduğu tespit edildi. Bireysel sorumluluk sigortalarının daha yaygın olduğu İspanya'da, kurumsal sorumluluk sigortalarının penetrasyonu yüzde 26 gibi düşük bir seviyede bulunuyor. Mesleki sorumluluk sigortalarının pazardaki payı ise toplampoliçelerin yüzde 9'u civarında. Bu alanda ödenen hasarın oranı yüzde 19.

Sorumluluk sigortaları arasındaki bu fark coğrafi faktörlerin yanı sıra değişen aile yapısı ve istihdam oranıyla ilişkilendiriliyor. Araştırmaya göre bu sigorta türü, gayrimenkul sahibi ve üç veya daha fazla çocuk sahibi aileler arasında oldukça yaygın. Sorumluluk sigortalarının gelişimi, aile bireylerinin yaşam kalitesi, spor, hobi, evcil hayvan sahipliği gibi faktörlere göre değişiklik gösteriyor.



## ERGO, Asya piyasasında iddialı

Dünyanın en büyük reasürans grubu Munich Re bünyesinde faaliyet gösteren ERGO, Asya'daki büyüme stratejisine ağırlık veriyor. ERGO'nun Uluslararası Faaliyetlerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Jochen Messmer, bölgedeki toplam varlıkları 465 milyon Euro'dan 2,5 milyar Euro'ya yükseltmek istediklerini, bu artışın da 2020 yılına kadar devam edecek bir projeksiyonla gerçekleştirileceğini belirtti.

ERGO, Tayland, Malezya, Endonezya ve Filipinler'deki olası fırsatlarla ilgileniyor ve 2020 yılına kadar en az üç satın alma amaçlıyor. Hattırlanacağı gibi, 2014 yılında Singapur merkez-

li Singapore SHC satın alınmıştı. Hindistan pazarında düzenleyici kurum engeline takılan ve hayat branşındaki faaliyetlerine 2 yıllık gecikmeyle başlayabilen ERGO, Avantha Group'la stratejik ortaklığını bu piyasa için devam ettiriyor. Hindistan elementer branşında ise HDFC Bank ile 2007 yılından beri süregelen bir ortaklık söz konusu. Çin hayat pazarında, devlet iştiraki olan SSAIH (Shandong State - Assets Investment Holding Company) ile işbirliğine devam eden ERGO, çalışmalarına Çin'in Shandong bölgesindeki 450 acentesiyle devam ediyor. Şirketin hedefi, Çin'in tamamında faaliyet gösterebilmek.





# ENERJİMİZE ORTAK OLUN

[www.dengeholding.com.tr](http://www.dengeholding.com.tr)



**DNG**

DİŞ TİCARET



**DENGE**

HOLDING



## Sahra Altı Afrika ülkeleri şimdilik krizden uzak



Coface, "Sahra Altı Afrika" olarak adlandırılan 45 ülkenin verilerinden yola çıkarak derlediği araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Söz konusu bölgenin ekonomisi hammadde fiyatlarına büyük oranda bağımlı. Araştırma, petrol varil fiyatlarındaki değişimin getirdiği volatilitenin halen etkili olduğunu ve bölgenin riskini olumsuz etkilediğini ortaya koyuyor. İncelenen 45 ülkeden üçünün büyüme potansiyelini sürdüreceği, 13'ününse petrol fiyatlarındaki değişimden yüksek oranda etkilenmeyeceği belirtiliyor.

2008'den bu yana yıllık ortalama yüzde 5 büyüyen Sahra Altı Afrika ekonomisi, yüksek oranda yabancı yatırım çekiyor ve bölge ülkelerindeki genel politik durum istikrarını koruyor. Hammadde ihracatında önemli bir paya sahip olan

bu ülkeler, dünya üzerinde ihrac edilen ham petrolün yüzde 53'ünü, metal ve değerli taşların yüzde 17'sini, tarımsal hammaddelerin de yüzde 11'ini karşılıyor. Nijerya, Çad, Ekvator Ginesi, Angola gibi ülkeler de bu oran yüzde 60 ile 100 arasında değişiyor.

Araştırmada, bölgedeki büyümenin devamlılığı açısından ihracatın hammadde den ziyade işlenmiş aramalı ihracatına evrilmesi önem arz ediyor. Özellikle Etiyopya, Uganda ve Kenyanın, ihracattaki olası bir aksamada en olumsuz etkilenecek ülkeler olacağı da araştırma-daki diğer bir tespit...

Araştırma sonuçlarını değerlendiren Coface Başekonomisti Julien Marilly, "Olumlu gelişmelere rağmen bölgedeki politik istikrar halen kırılgan. Sahra Altı Afrika ülkelerindeki ağır borç yükü ve altyapı yetersizliği, yatırımlar açısından bölgenin 'riskli' kategorisinde değerlendirilmesine yol açıyor" dedi.

## Warren Buffet şimdi de Yeni Zelanda'ya yelken açtı

Australya'daki operasyonlarını büyütme isteyen Berkshire Hathaway, şimdi de Yeni Zelanda'da ofis açarak Asya-Pasifik bölgesindeki pozisyonunu güçlendirmeyi amaçlıyor. Sigorta faaliyetleri yürütmek için Yeni Zelanda Merkez Bankası'ndan gerekli onayı alan şirket, sadece elementer değil sağlık branşında da faaliyet gösterecek. Warren Buffet'in şirketi Berkshire Hathaway, Yeni Zelanda'daki ofisini Auckland'de konumlandırdı. 2014 yılında Insurance Australia'nın bir miktar hissesini 500 milyon Avustralya Doları (yaklaşık 384 milyon ABD Doları) karşılığında satın alan Berkshire Hathaway, bu ülkede 10 yıldır faaliyet gösteriyor. Berkshire Hathaway Sigorta Birimi Yöneticisi Peter Eastwood, Yeni Zelanda pazarından büyük beklentilerinin olduğunu açıkladı.



## İklim değişikliği, reytingleri daha çok etkileyecek

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's tarafından hazırlanan ve iklimsel değişikliklerin şirketler üzerindeki etkisini değerlendiren araştırma oldukça çarpıcı sonuçları içeriyor. Araştırmayı değerlendiren S&P İklimsel Riskler Birimi Yöneticisi Mike Wilkins, doğal afetlerin şirketlerin kredibilitesine olumsuz etkilerinin artarak devam ettiğini, afetlerin frekansındaki ve maliyetindeki artışın da dikkate alınması gerektiğini vurguladı. Nitekim uzmanlar da küreselleşmeyle birlikte bu etkinin daha da artacağını, reyting şirketlerinin de bu kriteri analizlerinde daha çok kullanacağını altını çiziyor.





# Size güven

dolu bir gelecek  
sunmak için  
çalışıyoruz.

Bu bilinçle  
değer verdiğiniz her şeyi  
sigortalarken size uygun  
en geniş teminatları ve  
kaliteli hizmeti sunuyoruz.



**TÜRK NIPPON**  
SİGORTA

[www.turknippon.com](http://www.turknippon.com) | 444 8 867



# A Hayatın Aura'sı değişecek!

Dünyanın en genç ve en büyük reasürans şirketlerinden RGA Global, 2013 yılında girdiği Türkiye pazarında AURA ile fark yaratacak. Türkçeye çevrimi tamamlanan bu risk kabul ve kesintisiz elektronik sigortacılık çözümü, yakında önde gelen bir sigorta şirketi tarafından kullanılmaya başlıyor...

**1** 973'te ABD'de kurulan, 20 yıl önce Amerika kıtası dışına açılan, yürürlükteki reasürans tutarı 3 trilyon dolara dayanan Reinsurance Group of America (RGA), 2013 yılında girdiği Türkiye pazarındaki etkinliğini günbegün artırıyor.

Bireysel hayat reasüransı, bireysel yaşam teminatı reasüransı, grup reasüransı, sağlık reasüransı, finansal çözümler, ihtiyari sigorta, yeni ürün geliştirme gibi kendi ana ürün ve hizmetlerini kullanan, ancak özellikle hayat reasüransına odaklanan RGA, 25



Oscar Smith

Aslı İsmailoğlu



ülkede faaliyet gösteriyor. RGA'nı Türkçeye çeviren ve Türkiye sigorta pazarında da kullanılmaya başlayan risk kabul aracı AURA ise grubun küresel elektronik sigortacılık çözümlerini esas alıyor. Bu da ülkemizde her geçen gün büyüyen e-sigorta pazarı için RGA'yi önemli bir çözüm ortağı adayı yapıyor. RGA Türkiye Genel Müdürü Oscar Smith ve İş Geliştirme Başkanı Ash İsmailoğlu ile grubun Türkiye pazarına giriş amaçlarını, plan, hedef ve stratejilerini konuştuk...

#### Önce kısaca RGA Global'i anlatabilir misiniz?

**Oscar Smith:** Büyük reasürans şirketlerinin en genci olan RGA, Mayıs 1973'te ABD'nin St. Louis şehrinde faaliyete başladı. RGA, 2014 yılı sonu itibarıyla 44 milyar ABD Doları'nı aşan varlıkları ve 10.9 milyar ABD Doları toplam geliriyle Fortune 500 şirketleri arasında yer alıyor.

#### Ana faaliyet alanlarınız neler?

**Oscar Smith:** RGA'nın ana ürün ve hizmetleri; bireysel hayat reasüransı, bireysel yaşam teminatı reasüransı, grup reasüransı, sağlık reasüransı, finansal çözümler, ihtiyari sigorta ve yeni ürün geliştirme olarak sıralanabilir. Ancak özellikle hayat reasüransına odaklandığımızı söyleyebilirim.

#### Sizce sigortacıların banka sigortacılığına ağırlık vermesinin avantajları neler? Bu kanal neden önemli?

**Ash İsmailoğlu:** Banka sigortacılığı, koruma ürünleri açısından dünya genelinde oldukça geniş büyümeye devam eden ve gittikçe



daha fazla önem kazanan bir dağıtım kanalı. Bu anlamda Türkiye'de diğer ülkelerden çok farklı değil. Banka sigortacılığı yapan şirketler, önemli bir ihtiyaç olan hayat sigortalının, etkin bir şekilde daha geniş kitlelere sunulması açısından kritik bir rol oynuyor. Bireysel sigortacılık ürünlerinin satışını bankalar kanalıyla yapmak, tüketici gereksinimlerinin önemli bir bölümünü karşılıyor. Perakende bankacılık yapan büyük bankalar geniş tüketici kesimlerinde güven yaratıyor. Bu da o kişilere bireysel sigortacılık ürünleri satmayı kolaylaştırıyor. Bankaların geniş şube ağı da bireysel sigorta satışında çok önemli bir rol oynayan yüz yüze ilişkide bulunma olanağı sağlıyor.

Bankaların geleneksel sigorta dağıtıcılarına oranla sahip olduğu bir diğer avantaj da oldukça büyük ve sadık müşteri tabanları sayesinde mümkün olan potansiyel satış başına maliyetin düşük olması. Bankalar, gerek halen var olan müşterilere (müşterileri elde tutma ve çapraz satış açısından) gerekse henüz müşteri olmayan kişilere (kazanım ve farkındalık yaratma açısından) pazarlama yapma konusunda geniş deneyim sahibi. Bankalar ayrıca, hesap ekstrelere ekleme yapma, doğrudan posta gönderimi, ATM, telefon bankacılığı gibi birden fazla erişim kanalına sahip.

Avrupa bankaları, randevu ayarlamak için müşteri veritabanlarını başarılı bir şekilde gözden geçirerek, kendi itibar ve "dağıtım kanallarının" (şube, telefon ve posta) kaldırıcı etkisinden başarılı bir şekilde yararlanıyor. Orta gelir düzeyine sahip bir müşteri segmentinin gereksinimlerine uygun olarak geliştirdikleri satış tekniklerini ve ürünleri kullanarak sigorta potansiyellerini satışa dönüştürme oranlarını iki katından fazla artırmayı başardılar. Bu da banka sigortacılığını oldukça kârlı bir yapı haline getirmeye yetecek bir oran.

**Türkiye sigorta sektöründe CEO'lar çok sık değişiyor. Sizinse 30 yıldır şirketi yöneten bir CEO'nuz var. Üst yönetimdeki bu istikrarın şirketin finansal gücüyle ilişkisini**

#### TÜRKİYE YENİ ÜRÜN GELİŞTİRMEK İÇİN ÖNEMLİ BİR SAHA

Oscar Smith, RGA olarak girdikleri her pazara uzun vadeli baktıklarını, bu açıdan Türkiye'nin de farklı olmadığını vurguluyor. Türkiye pazarına yönelik araştırmalara 2010 yılında başladıklarını söyleyen Smith, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Kısa sürede iyi ve istikrarlı bir ilerleme kaydettik. Pek çok nedenden dolayı reasürans açısından Türkiye'de yüksek potansiyel olduğuna inanıyoruz. Türkiye hala dünyadaki en düşük yaygınlık oranlarından birine sahip ve ürün gamı da henüz oldukça sınırlı. Bu da ürün geliştirme açısından tüm oyuncular için büyük bir faaliyet alanı yaratıyor. Faaliyetlerimizin yakın gelecekte iyi bir büyüme oranıyla gelişeceğini öngörüyoruz. Türkiye'den erişebileceğimiz diğer ülkelerle ilgili söyleyebileceğim ise dünyanın diğer taraflarında yaptığımız gibi burada da tüm seçenekleri değerlendirmeye devam edeceğiz."





#### **nasıl açıklıyorsunuz?**

**Oscar Smith:** Graig Woodring, 1979 yılında RGA bünyesine katıldı ve sizin de belirttiğiniz üzere 35 yıldır İcra Kurulu Başkanlığı görevini sürdürüyor. Bu istikrarın ardında, faaliyetlerimizin sağlamlığını ve dolayısıyla finansal güçlülüğümüzün devamlılığını sağlayan son derece güçlü ve oldukça deneyimli bir ekip var.

#### **Şirketinizin özellikle 2000 yılından sonra sağladığı global büyümeyi neye bağlıyorsunuz?**

**Oscar Smith:** RGA, kurulduğu 1973'ten bu yana her yıl faaliyetlerini büyüten bir şirket. Kuzey Amerika dışındaki ilk reasürans anlaşmamız 20 yıl önce imzalamıştık. O zaman yürürlükteki reasürans tutarımız 129 milyar ABD Dolarıydı. 2014 sonu itibarıyla yürürlükteki reasürans tutarımız ise 2,9 trilyon ABD Dolarına ulaştı.

#### **Prim gelirlerinin yüzde 45'ini ABD dışından elde eden global bir şirket olarak bundan sonraki büyüme hedefleriniz neler?**

**Oscar Smith:** RGA, zaten çok başarılı olan büyüme oranını devam ettirmemizi sağlayacak stratejiler aramaya devam edecek. Bu, bizim hem ABD'de hem de ABD dışındaki ülkelerde yeni reasüranslar elde etmek veya sunmak için yeni yöntemler aramamızı gerektiriyor. Bunun için pek çok alternatifini değerlendiren ekiplerimiz var.

#### **Türkçeye çevrilmesi tamamlanan risk kabul aracı AURA'yı pazarlamaya başladınız mı? Bu ürün hakkında bilgi verebilir misiniz?**

**Ash İsmailoğlu:** RGA, 2014 yılında küresel anlamda 50'inci AURA müşterisini kazandı. AURA, RGA'nın küresel elektronik sigortacılık çözümlerini esas alan özel kuralları ve ilk olarak 2001 yılında ABD pazanına sunuldu. AURA, başlangıçta hayat sigortacılığını hızlandırmak ve basitleştirmek için geliştirilip pazarlandı. O zamandan bu yana da yıllık bazda 3 milyondan daha fazla sayıda hayat, sağlık ve yıllık düzenli gelir uygulamaları için kesintisiz elektronik sigortacılık yapmayı ve yönetmeyi sağlayan çok işlevli küresel bir çözüm haline dönüştü. Hayat, mahuliyet geliri, kritik hastalıklar, primden feragat etme, hızlandırılmış kaza sonucu vefat teminatı, yıllık düzenli gelir, kanser ve gündelik hastane teminatlarını içeren pek çok ürünü destekleyen AURA sistemi, Türkçe de dahil olmak üzere 10 farklı dilde kullanılabiliyor. AURA, müşterilere faaliyetlerini büyütme için yardımcı olacak geniş kapsamlı sigortacılık kuralları doğrultusunda hızlı karar verebilme ve işçigörüşü sağlıyor. Türkiye sigorta pazarının önde gelen şirketlerinden biri kısa bir süre önce

AURAYı hayata geçirdi ve çok yakında hayat sigortası satış sürecinin bir parçası olarak elektronik sigortacılık yapmak için kullanmaya başlayacak.

#### **Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili çalışmaları nasıl buluyorsunuz?**

**Ash İsmailoğlu:** Bence buradaki anahtar, ülkenin sağlık sistemi ile özel sağlık sigortası arasındaki karşılıklı etkileşim. Türkiyedeki tamamlayıcı sağlık sigortası kamu sağlık sistemini desteklemek için başlatıldı. Farklı pazarlarda farklı uygulamalar var. Örneğin ABD, Almanya, Hollanda gibi pazarlarda ana teminat kaynağı devletin sağladığı özel sağlık sigortası. Fransa, Danimarka gibi ülkelerde kamu sistemi içinde ortaklaşa ödenen/indirilen tamamlayıcı sağlık sigortası teminatları var. Kanada, Güney Kore, Japonya, Çin gibi ülkelerde tamamlayıcı sağlık sigortası kamu sistemi tarafından karşılanmayan harcamaları kapsar. Meksika, İngiltere ve Brezilya'da "Evrensel Sistem" adı verilen ve özel sağlık sigortalılarıyla aynı içeriğe sahip ve riski iki kez karşılayan sistemler mevcut. Bu sistemler pazanın gereksinimlerine göre şekilleniyor. Pazar dinamikleri ışığında müşteri gereksinimlerini karşılamak için farklı sağlık sigortası ürünleri geliştirilmeye devam edecek.

#### **Gelişmekte olan ülkelerde yaşam süresinin uzaması hayat sigortası ürünlerini nasıl etkiliyor?**

**Oscar Smith:** Ölüm oranlarındaki azalma, sigortalıların pek çok ürünün fiyatında iyileştirmeye yönlendiriyor. Ancak Türkiyedeki ömür uzunluğu verileri bu aşamada oldukça sınırlı. Önemli faydalardan müşterilere aktarılabilmesi için henüz çok erken bir dönemde olduğumuzu düşünüyoruz.



# VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A  
H O L D İ N G



VERUSATURK  
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI



ACISELSAN  
ALUMİNYUM BİLİMSEL SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ataenerji



ALDEM  
CELİK



INNATED  
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

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





**Dalkan Delkan**  
BES Uzmanı

Emekliliğe giderken gelirlerinizden yapacağınız harcamaları da iyi planlamanız gerekiyor. BES'e girmenin, toptan bir geleceğin tasarlanması anlamına geldiğini unutmayın...

## Bireysel emeklilikte bir hedefiniz olsun

**G**eçen ay bireysel emeklilik için bir rakama ihtiyacımız olduğunu ifade etmiştik. Emeklilik döneminde ne kadar bir birikimle geleceğinizi yaşam standardınızı koruyabileceğinizi öngörmeniz gerekiyor. Aksi takdirde evdeki hesap çarşıya uymayabilir.

BES'e girmeniz demek, 56 yaşından sonra yapacaklarınızı bugünden planlamak demek. Plan, hedef belirlemeden BES'e girdiğiniz takdirde hayal kırıklığı yaşam ihtimaliniz çok yüksek olacaktır. Bu yüzden önceliğiniz, 56 yaş ve sonrasında neler planladığınız olmalı. Yaşam standardınızı haklarında bir öngörü sahibi olmalısınız. Ama üzülmeyin, bunları düşünmediyseniz geç kalmış değilsiniz...

### Sorular, sorular, sorular...

Ashında mesele BES'e girmek değil; bu yolda doğru soruları sorup doğru yanıtları bulabilmekte. Kaç yaşında girdiniz? 56 yaş ve sonrası için planladıklarınızı gerçekleştirmek için ne kadarlık bir fon büyüklüğüne ulaşmanız gerekiyor? Bu yaşa kaç yıl var? Bu süreçte BES'e ödeyebileceğiniz azami rakamlar bu birikime sizi ulaştırabilecek mi? Yine aynı dönemdeki getiriler yaklaşık olarak yüzde kaç olur? Başlangıçta belli bir birikim ödeyerek sisteme giriş yapabilecek misiniz? Faal çalışma hayatını tamamladığınızda SGK'dan alacağınız emekli maaşı ne kadar olacak? Eşinizin maaşı ne kadar olacak? Bu iki rakamın toplamı sizin yaşam standardınızın ne kadar altında kalacak? Ara daki farkı BES'ten alacağınız maaş ile ne kadar süre fonlayabileceksiniz? Nasıl bir emeklilik hayal ediyorsunuz? Tüm bunların yanında miras planlaması yapabilecek misiniz?

Gördüğünüz üzere BES'e girmek, toptan bir geleceğin tasarlanması demek. Emekliliğe giderken, gelirlerinizden yapacağınız harcamaları çok iyi planlamalısınız. Bu haliyle bile BES'in tüm yaşamınızı planlamanız anlamına geldiğini unutmayın. Sağlıcakla kalın.

E





# Alfa Romeo Giulietta kazanabilmenin kolay hali Generali Sigorta'da!



**Generali'den 1 dakikada ücretsiz kasko  
veya trafik sigortası teklifi alın, çekilişe katılın.**

Generali. Sigortanın kolay hali.  
0850 555 55 55 | [generali.com.tr](http://generali.com.tr) | 700 Acente



Bu kampanya 15.04.2015 (saat:09:00)– 15.09.2015 (saat:23:59) tarihleri arasında GENERALİ SİGORTA A.Ş. tarafından MPl' nin 08.04.2015 tarih ve 40453683-255.01.02/ 1028-2438 sayılı izni ile Mucize Tanıtım tarafından düzenlenmektedir. Tarihler, 30.09.2016 saat 11:00'da Mucize Tanıtım Eski Osmanlı Sk. No:10/6 Mecidiyeköy-Şişli / İstanbul (Mucize Tanıtım Toplantı Salonu) adresinde noter huzurunda halka açık olarak yapılacak çekilişe belirlenecektir. Kazanan tarihler 06.10.2015 Star gazetesinde ilan edilecektir. Çekilişe, 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar dahi ikramiyeleri verilemez. İkramiyeye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV+ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler tarihler tarafından ödenir. Ayrıntılı bilgi için [www.generali.com.tr](http://www.generali.com.tr) adresini ziyaret ediniz. Kampanya tarihleri arasında ve her halükarda çekiliş gününe kadar pazarlama iletişimi izni onayını iptal edenlerin çekiliş hakkı iptal edilecektir. Kasko sigortası açısından risk kabul esasları çerçevesinde bazı kâğıtlara tediye verilemeyeceği ve çekiliş hakkı tanınmayacağıdır. Ayrıntılı bilgi ve kampanya koşulları için [www.generali.com.tr](http://www.generali.com.tr) veya 0850 555 55 55.



# Sanat çınarı 66-yılını *bizimle kutladı*

Yılların yıpratamadığı bir yıldız. Sadece yetenekli bir oyuncu değil, müthiş bir entelektüel. Seyredince değil dinleyince de hayran kalıyorsunuz. İşte 66'ncı sanat yılını geride bırakmaya hazırlanan Kayhan Yıldızoğlu ile sımsıcak bir söyleşi...



**A**rtık eminim, ben Tanrının sevgili kulum... Niye mi? Zafer Algöz gibi usta bir sanatçıyla röportaja gittiğimde yanında duayen sanatçı Haldun Dormen'i bulmuştum. Sinemanın ve tiyatronun çınarı Kayhan Yıldızoğlu ile buluştuğumuzda ise bir başka dev, Şener Şen'le karşılaştım. O masada, o dakikalarda iki büyük dostluğa şahit oldum. Konuştuklarımızı satırlara dökerken bunun bir gazeteci için ne büyük şans olduğunu bir kez daha anladım. Herkesin

bilmediği, dinlemediği surlara ortak olmuştum... Üsküdar; cumhuriyet kokulu okulun yanı başındaki kafe, gelen geçen hayranlıkla selam verdiği bir şöhreti ağırlıyor. Tam randevu saatinde masaya oturuyorum. Aynı filmlerindeki gibi, centilmen. Hitabıyla, hareketleriyle kibar, nazik. Bir o kadar da titiz. Yaptığı işe önem veriyor. Gazeteci-sanatçı sohbetine arada kafedekilerin yoğun sesi karışınca "Lütfen biraz sessiz olur musunuz" diye uyarıyor. Yıllarını tiyatroya, sinemaya adanmış Kayhan Yıldızoğlu ama zaman onu hiç yıpratamamış. Hayata Maliye yollarında

başlamış. "Döviz komiseri" iken Muhsin Ertuğrul'la karşılaşmış. Kader bu, görenin önünde titrediği Muhsin Bey, onu görünce heyecandan titremiş, "sanat" kıvılcımını, yeteneğini keşfetmiş. Davet büyük yerden olunca kıramamış Yıldızoğlu. Sınavı da kazanınca açılmış hayatın yeni yolu... Karagöz-Hacivat sihirbazı annenin, Türk müziği ustası dört teyzenin genlerini taşıyınca haliyle sözde değil özde sanatçı bir ruha sahip olan Kayhan Yıldızoğlu, 200'e yakın filme imzasını atmış. Sinemayı "demir zırh içinde dans eden insana" benzeten, eski dönem filmleri için



"mudze" diyen dev çınar, sevinçlerini, kızgınlıklarını, sitemlerini anlatmıyor, adeta canlandııyor. Karşındaki çok karizmatik bir yaşam. Dinlerken nefes bile almıyorum. Onca teknik imkânsızlık, sansür ve yasaklar üğreninde yapılmış eski filmlere şapka çıkarıyorum. Dizi oyuncularına "yıldız" gözüyle bakılmasına itirazı ise dikkatimi çekiyor. Yeni bir tartışmanın sinyali ahyorum.

Peki sahne ve perdeyle örülmüş bir yaşama, bir çınara ne yakışır? Sevgiyle süslü "Altın Çınar Ödülü" elbette. "Altın Çınar Ödülü"nü aldım, çok mutlu oldum. Kent güzeldi, insanlar güzeldi. Halkın sevgisi müthişti" diyen Kayhan Yıldızoğlu'na sanat dünyasındaki sıkı bağları soruyorum. Gözlerinin içi gülüyor. 3 yıl aynı bekâr evini paylaştığı Şener Şen'le ilgili hikâye çok komik, çok keyifli. Kadim bir arkadaşğa tamık oluyorum.

- Selam Kayhan...  
Ama ben bu sesi tanıyorum.  
- Merhaba hanımefendi...  
Yerime mıhlamıyorum.  
Tam da sohbet konumuz olan Şener Şen yanı başımızda. Bir sandalye çekip, oturuyor. Artık iki devin arasındayım. Yıldızoğlu anlatmaya devam ediyor:

"Şener'le dostluğumuzu görüyorsunuz işte. Biz sürekli birbirimizi ararız, ayrı kalamayız. Şimdilerde çok olan kıskançlıklar, çekemermelikler, dedikodular bizde olmaz. Biz dostlarımızın başarılarıyla iftihar ederiz."

Şener Şen tebessümle onaylıyor onu. Filmlerindeki gibi ağırbaşlı. Söze çok karışmıyor, ufak tefek katkılardan da kaçmıyor. Kendisine "Türkiye'nin en büyük aktörü diyen" bir sanat çınarının, Kayhan Yıldızoğlu'nun röportajı bu, saygı duyuyor. "Bütün operalar, konçertolar, senfoniler ezberimde. Dünya edebiyatını, felsefeyi, astronomi ve

Tıpkı filmlerindeki gibi, centilmen, kibar, nazik. Bir o kadar sıcak ve samimi. Bir sanatçınanıyla tanışmanın keyfi, mutluluğu için deyim. Müthiş şeyler anlatıyor. Kayhan Yıldızoğlu ile röportajın en ölümsüz anı geliyor, aynı kareye giriyoruz.



uzay bilimini çok severim, iyi bilirim. Atom fiziğiyle çok ilgiliyim" diyor Yıldızoğlu. Ardından bombayı patlatıyor: "Zaten astronomiyi, uzay bilmeyen Allahı bilemez ve anlayamaz." Konunun şiddeti artçı cümlelerle sürüyor: "Herkes kendini dindar zannediyor ancak dünyadan haberleri yok. Yanlış yaşıyorlar. Onun için sürekli birbirlerini yiyip, dolandırıyorlar." Bir çınar böyle dile geliyor. Tiyatronun, sinemanın güçlü ismi yatağına sığmayan bir nehir gibi gümbür gümbür akıyor. Kayhan Yıldızoğlu, 66'ncı sanat yılını Akıllı Yaşam'la kutluyor...

## İMKANSIZLUKLAR, YASAKLAR İÇİNDE FİLM YAPTIK

### Bu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

Sadri Alışık Akademi'de ders veriyorum. Kurtlar Vadisi'nde birkaç bölüm oynadım. Küçük Ağa bitti ama yeni bir dizi başlayacak. Ama ne zaman başlar bilmiyorum.

### Yeni dönem filmleri, yönetmenlerini nasıl buluyorsunuz?

Türk sinemasında tabii ki bir şahlanma var. Güzel şeyler oluyor. Çağan Irmak, Yavuz Turgul gibi iyi yönetmenler var ve güzel filmler



ortaya çıkıyor. Sevgili dostum Şener Şen'in filmleri zaten Türk sinemasında bir köşe başı, dönemeç oldu. Ben bir filmi mesela iki kere seyrederim, sıkılırım. Şener'in filmlerini ise 15 kere seyrederim ve hepsinde aynı keyfi alırım. Gogol'un hikâyeleri gibi, onları da tekrar tekrar okurum. Hatta hikâyenin içindeki Rus köylerini hayal eder, sanki orada yaşıyormuş gibi hissedirim. Şener Şen'in filmleri de aynı bu hikâyeler gibi. Şener'le ben zamanında bu işin sıkıntısını çekenlerdiz. Teknik imkânsızlıklar, akıl almaz bir sansür; onu yapamazsın, bunu yapamazsın, doktor yalan söylemez, polis düşmez, asker olmaz, bu olmaz dendiği için o zamanlar yapılan filmler gerçekten bir mucize. Bu kadar yasak, bu kadar olumsuzluk içinde konu bulmak, bir şeyler çıkarmak bir mucize. Demek ki o zamanki filmlerde çok duygu ve önemli oyuncular varmış ki işi götürmüşler. Ben de Şener de dâhil hayret edilecek büyük bir güçmüş bu. Ayrıca o dönemlerde ekonomik güçlükler vardı, film yoktu. Karaborsadan alırdı. Şimdiki gibi "Hadi bu filmi tekrar çekelim, olmadı" gibi bir şey yoktu. Bunu demir zırh içinde dans eden bir insana benzetiyorum. Bir şövalye zırhı içinde nasıl dans edebilirsiniz? Hepsi rekorlar kitabına geçecek şeyler.

Çalışmadığın yön etmen, sanatçı kalmadı. 65 yıldır bu işin içindeyim, bu yıl 66 oluyor. Çok çok güzel dostlar edindim. Bu meslekte eskiden çok büyük dostluklar ve büyük arkadaşlıklar vardı. Görüyorsunuz işte, Şener'le sürekli birbirimizi arar, görüşürüz. Biz ayrı kalamayız. Yeni nesil de bu dostluklar pek yok. Kıskançlıklar, çekememez-

Hep perdede izledim Şener Şen, inanılmaz bir sürpriz imzasını atıyor. Birden yanı başımızda bitiyor. Usta da katılınca sohbetin tadına doyum olmuyor. Fotoğraf istediğini de kırmıyor...

likler, arkadan konuşmalar, dedikodular var. Bunlar güzel şeyler değil. Kıskançlık zaten kendine güvensizlik ve aşağılık duygusudur. Ben dostlarımla başarıyla iftihar ediyorum.

### Herkes oyuncu olabilir mi?

Hayır olamaz. Bir sürü kurs var. Kesinlikle doğuştan, içinde bu yetenek olacak. Mesela Şener Şen Türkiye'nin en büyük aktörü ve bu bir yetenek meselesi. Gözlemlenecek, zeki olacaksın. Ben hiç eğitim olmasın demiyorum. Ama yetenek de önemli. Mesela ben Sadri Alışık Akademi'de ders veriyorum ve ilk haftadan kimden oyuncu olur kimden olmaz söylüyorum.

## SANATÇI OLMASAYDIM ORKESTRA ŞEFİ OLURDUM

### Dizilerle ilgili ne düşünüyorsunuz?

Dizi sanat değildir. Dünyanın her yerinde de "dizi oyuncusu" derler. Nicole Kidman, Al Pacino, Robert de Niro'ya bakın; hepsi dizi de oynadılar da mı meşhur oldular? Dizi gazete gibidir. Gazeteye bakarsın, üzerinde bugünün tarihi yoksa fırlatır atar, okumazsın. Bugün çok meşhur olan bir dizi oyuncusunu iki yıl sonra hatırlamayabilirsiniz. Ben yine de dizileri kötülemiyorum çünkü ekonomik bir yönü var. Oynayan parasını alıyor ve hayatını idame ettiriyor. Benim görüşüm böyle. Ama





dünyanın hiçbir yerinde de dizi oyuncusuna büyük oyuncu dendiğini görmedim, duymadım.

### **Sizin de rol aldığınız Kurtlar Vadisi için ne söylemek istersiniz?**

Bizim milletimiz tabanca, dövüşmeyi çok seviyor. Artık böyle sahneler haberlerde bile gösteriliyor. Hâlbuki dünyanın hiçbir yerinde bu şekilde gösterilmez. Avrupa'da cinayetler bile kalemle çizilerek gösterilir. Kanlı resimler fotoğraflar gösterilmez. Avrupa'da yaşadığım için biliyorum. Bizde ise herkes bayılıyor. Ancak Kurtlar Vadisi dizisinin akılcı bir tarafı da var; güncel meseleleri anlatıyor. Boş bir dizi değil. Ayrıca çok para harcıyor, pahalı ve şık çekimler yapıyorlar. Sanatçıya da inanılmaz itibar ediyorlar. Oynadığım zaman yanıma bir adam verdiler. Hava çok soğuktu, elinde elektrikli sobayla çekim boyunca arkamda dolaştı. "Ya zahmet oluyor, gerek yok" dedim ama sürekli arkamda dolaştı durdu.

### **Sanatçı olmasaydınız hangi mesleği yapardınız?**

Orkestra şefi olurum. Bütün operaları, konçertoları, senfonileri ezbere bilirim. Bir dönem Şener'le beraber aynı evde oturduk. İkimiz de gençiz. Dışarıda bir şeye sinirlenmişim, eve geldim ve Şener'e ne olduğunu anlatmaya başladım. O ise baktım yerlere yatıyor, ayağını kaldırıyor ve taklalar atıyor. Ciddileştim ve "Sen ne yapıyorsun" dedim. Meğer Şener benim konuşmalarımın balesini yapıyormuş. Hayatta yaşadığım en mutlu üç buçuk yıldır. Oysa Şener'le bir bodrum katta kalıyorduk, kapıcı dairesi bile bizim üstümüzdeydi. Ama hala Şener "Kayhan ne mutlu günlerdi onlar" der. Hiçbir şeyimiz yoktu ama öyle bir mutluluk vardı. Ben her tarafta orkestra idare ediyordum, o da ayağında tokyolar, ceviz kırıyor, uzun havalara söyleyip bana nispet yapıyor-



du. Çok güzel günlerdi, çok büyük dostluklar vardı. Sinemada da öyle; Ayhan Işık, Ediz Hun, İzzet Günay, Türkan Şoray, Fatma Gink bunlar çok önemli insanlar. Hepsi de çok büyük dostlardı ve çok güzel günler geçirdik.

### **Sanatçı kimliğiniz dışında farklı hobileriniz var mı?**

Dünya edebiyatını, felsefeyi, astronomi ve uzay bilimini çok iyi bilirim. Atom fiziği beni çok ilgilendirir. Zaten astronomi fiziği ve uzayı bilmeyen Allah'ı bilemez, anlayamaz. Burada herkes kendini dindar sanıyor ama dünyadan haberleri yok. Yanlış yaşıyorlar. Onun için sürekli birbirlerini yiyip dolandırıyorlar. Bu akıl almaz büyüklükleri, enerjileri bilmeyen insan Allah'ı anlayamaz. Doğaya bakacaksın. Zenginlere üzülyorum; bu kadar lüksü bırakıp nasıl gidecekler diye. Ben son derece mütevazı yaşıyorum. Dünyaya da toz almaya, tahta bakmaya, kadife temizlemeye gelmedim.

### **Sanatçı kişiliğinizi ortaya çıkaran, etkileyen unsurlar neler oldu?**

Dört teyzem vardı, evlenmeden öldüler. Onlar müthiş keman, ud, kanun çalarlardı. O yüzden Türk müziğini çok iyi bilirim. Tabii bu şimdiki arabesk müziği değil. Türk müziği çok değerlidir. Annem de çok kabiliyetli bir insandı. Küçükken suçlu çengi, kabakulak falan olduğumda bana yemek yedirebilmek için Karagöz ve Hadıvatın kuklalarını alıp bana anlatırdı. O zamanlar televizyon falan yok ki! Annemin perde yapıp mum yaktığı Karagöz oyunu bütün mahalleye yayılınca herkes bize gelip iskemlesini koyup izlerdi. Ailemizde böyle yetenekler vardı ama ben bambaşka bir yerden geldim. Maliye Bakanlığında döviz komiseriydim. Muhsin Ertuğrul Bey beni orada keşfetti. İmtihana çağırdı, gittim. İmtihan kuyruğu o kadar uzundu ki anlatamam. Tam 362 kişi gelmiş. Bense kaçmaya çalışıyordum. Niyeyse bana bir aşağılık kompleksi gelmiş, pustukça pusmuşum. Sırada beklerken tiyatrodan biri geçiyordu yanımdan, "Beni buradan çıkarırmısınız" dedim. "Peki" dedi ve kocaman bir kapıyı açıp "Buradan yürüyün" dedi. Meğer beni sahneye sokmuş. Aşağıdan bir ses, "Bu tarafa gelin" diyor. Baktım, orkestra podyumunda Muhsin Bey, Münir Mehmet Bey, hocam Haldun Taner ve Tunç Yalman. Şaşkın şaşkın "Kaçıyorum, biri beni buraya getirdi" dedim. Gülmeye başladılar ve "Peki, siz çıkın" dediler. Çıkıp gittim. Bir hafta sonra bir mektup; "Sınavı kazandınız, gelin" diyor. 28 kişi kazanmış. Tesadüfe bakın, biri de ben! Aslında her şey planlı, biz tesadüf sanıyoruz.





**Musa Günaydin**  
Sigorta Eksperti  
musagunaydin@gmail.com

Hırsızlar kamyon dorsesinin brandasını yırttı ama malı çalamadan kaçtı. Sonra yağmur yağdı ve yük ıslandı. Şimdi oluşan zararın yakın sebebi ıslanma mı yoksa hırsızlık mı?..

## Hasarda yakın sebep

**B**ir hasar incelenirken, ilk bakışta görülen hasar gerekçesi ile ekspertiz sonucu ulaşılan hasar gerekçesi farklılık gösterebiliyor. "Ne fark eder, hasarın nedeni değişirse boyutu da değişir mi" diye sorulabilir. Ancak hasarın nedeni tazminatın alınmasına ya da alınamamasına yol açabilecek faktör olarak önem kazanıyor.

Ekspertiz sürecinde, meydana gelen hasarların sebebinin tespitinde sigortalılarla fikir ayrılıkları da yaşanabiliyor. Sigortalılar genel olarak hasarlı emtianın görünürdeki durumuna bakarak hasar sebebi hakkında kolayca bir kanaata varabiliyor. Sigortalılar açısından düşünüldüğünde, ilk bakışta hak verilebilecek durumlar olsa da somut verilerin ortaya konmasıyla hasarın nedenine göre dosyanın gidişatı değişebiliyor.

Nakliyat sigortalarının doğası gereği, taşınan emtia birçok riskle karşı karşıya kalabiliyor. Çarpma, çarpışma, yanma, ıslanma, oksidasyon, hırsızlık, eksiklik, koku bulanması, boya bulanması, emniyeti suiistimal, yüklenme aktarma hasarları gibi çoğaltılabilecek hasar türlerini yan yana koyduğumuzda, birbirinden kolaylıkla ayırt edilebilecek hasar tipleri gibi duruyor. Ancak hasarlar birbirinin tetikleyicisi olduğunda, hasarın esas sebebinin ne olduğuna doğru tespit etmek gerekiyor. Çünkü ilk bakışta tespit edilen hasar sebebi teminatta değilken, o hasarın oluşmasına neden olan hakim sebep teminatta olabiliyor.

İster seni zbu konuyu örneklerle açıklamaya çalışalım...

### Hasarın asıl nedeni zincirin hangi halkasında?

Diyelim ki gece yağmurlu bir havada, kamyon parkında konaklayan bir kamyonun dorse brandası yırtılarak hırsızlık girişiminde bulunuldu. Ancak durumun fark edilmesi üzerine hırsızlar hırsızlığı gerçekleştiremeden kaçtı. Yağan yağmur nedeniyle de yük ıslandı. Bu durumda, ilk bakışta hasarın sebebi ıslanma olarak gözükse de ıslanmanın sebebi dorsenin hırsızlık amaçlı yırtılması olduğundan dolayı hasarın yakın sebebi ıslanma değil hırsızlıktır diyebiliriz. Söz konusu poliçede ıslanma hasarı teminat altında olmasa bile, hasarın yakın sebebi hırsızlık olduğu için, hırsızlık teminatı bulunan poliçeyle bu hasar büyük olasılıkla ödenecektir.

Konuyu daha da netleştirmek için SEGEM tarafından eksper eğitiminde zindirleme hasara verilen çok güzel bir örneği paylaşmak istiyorum. Fırtına ahşap binanın çatı duvarını yıkıyor, çöken duvar binanın elektrik kablolarını koparıyor, kopan elektrik kabloları kısa devre nedeniyle kıvılcık çıkartıyor, kıvılcıklar ahşap binada yangına neden oluyor, itfaiyenin yangını söndürmek ve komşu binaların yanmasını önlemek amacıyla saktığı su evdeki yanmış eşya ve komşu binalarda zarara neden oluyor.

Bu örnekten de anlaşılacağı gibi, sigortalıların yangın veya su hasarı olarak bildirmediği hasarın yakın sebebi aslında fırtına hasarı olarak değerlendiriliyor. Benzer örnekleri çoğaltmak elbette mümkün. Bazen hasarlı emtia olay yerinde sığınma, sığınma, çevresel ve diğer faktörlerle birlikte incelenemediği için tüm olasılıkların değerlendirilmesi gerekebiliyor. Bu yüzden, ilk anda sonuca bakarak sebep konusunda peşin hükümlü olmak yanlıta olabiliyor.



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

# Kim nereye transfer oldu?

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

## Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için  
[www.finansgundem.com](http://www.finansgundem.com)



TÜRKİYE'NİN  
FİNANS MERKEZİ



# Yüzde 55'imizin kaygısı aynı:

# EMEKLİLİK

Emeklilik döneminde iyi bir yaşam standardı için yeterli geliri olmayacağından en çok endişelenen halklar Polonyalılar ve Türkler. İşte Aviva ve AvivaSA'nın Ipsos'a yaptırdığı araştırmayla ortaya çıkan çarpıcı sonuçlar...

**A**vivaSA'nın ortağı Aviva ile birlikte, aralarında Türkiye'nin de olduğu 12 ülkede yaptırdığı araştırmanın sonuçlarına göre, Türklerin yarısından fazlası emeklilik döneminde bugünkü yaşam standardını koruyamayacağı endişesini yaşıyor. Türk halkı içinde çalışan işgücünün yüzde 50'si ise emekliliğinde de çalışmak zorunda kalacağını düşünüyor. Emekli olduktan sonra yaşam standartlarını korumanın en iyi yolunun bireysel emeklilik sistemine (BES) yatırım yapmak olduğuna dikkat çeken AvivaSA CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, "Amacımız insanları belirsizlik korkusundan kurtarmak" diyor.

## "Yüzde 25 devlet katkısı büyük fırsat"

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün önde gelen şirketi AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 2015'in ilk çeyreğinde yapılan "Tüketicilerin Tasarruf Tutumları" araştırmasının sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. AvivaSA'nın ortağı Aviva'yla birlikte araştırma şirketi Ipsos'a yaptırdığı araştırmayla tüketici



**AVIVA SA**  
..... Emeklilik ve Hayat .....

güveni, ürün sahipliği, tasarruf, borçlanma ve emekliliğe yönelik davranışlar gözlemlendi. Araştırma için ABD, Çin, Endonezya, Fransa, İngiltere, İrlanda, İspanya, İtalya, Kanada, Polonya, Singapur ve Türkiye'yi kapsayan 12 ülkedeki yaklaşık 12 bin 500 tüketiciyle görüşüldü.

Araştırma sonuçlarını değerlendiren Meral Eredenk Kurdaş, Türkiye'de

2011 ile 2051 yılları arasında emekli olacak nüfusun emeklilik dönemi beklentilerini karşılayabilmek için her yıl toplam 91 milyar Euro ek tasarruf yapması gerektiğinin altını çiziyor. Kurdaş, "Bu da ülkemizde her bireyin aylık 200 Euro'dan yıllık 2 bin 400 Euro ek tasarruf yapması anlamına geliyor. Tasarruf oranının oldukça düşük olduğu ülkemizi için yüzde 25 oranında devlet katkısı dünyada örneği olmayan bir uygulama. Emeklilik için endişelenmek yerine BES'e katılmanın çok önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz" diyor.



## Emeklilikten sonra da çalışılacak!

→ Araştırma sonuçlarına göre, emeklilik döneminde yeterli yaşam standardı sağlamaya yetecek kadar geliri olmayacağından en çok endişelenenler Polonyalılar ve Türkler. Polonya'da endişeli olanların oranı yüzde 58, Türkiye'de ise yüzde 55...

→ Emeklilik döneminde yeterli yaşam standardı sağlayamamaktan kaynaklanan endişe, emeklilik sonrasında da çalışmaya zorunluluğuna da yansıyor. Türk halkı içinde halen çalışan işgücünün yüzde 50'si, emekliliğinde de çalışmak zorunda kalacağını düşünüyor. Bu durum, genç nüfusun çalışmaya olanaklarının bir kısmının, emekliler tarafından kullanılması sonucunu doğuruyor.

→ Türkiye'deki tüketicilerin finansal konulardaki endişelerine bakıldığında, yüzde 46 ile geçim sıkıntısı ilk sırada yer alıyor. Onu yüzde 42 ile temel yaşam ihtiyaçları fiyatlarının önemli ölçüde artması, yüzde 41 ile borçları ödemeye yetiştirememek, yüzde 40 ile emeklilik için yeterli para olmaması takip ediyor. Bir başka deyişle Türk halkının ana gündem maddelerinden biri, emeklilik için yeterli birikiminin olmaması...

→ "Gerçekçi olmak gerekirse emeklilik için ancak yasal bir zorunluluk olduğu takdirde para biriktireceğimi kabul ediyorum" diyenlerin oranı Türkiye'de yüzde 40. Emeklilik için para biriktirilmesi gerektiğine yönelik bir farkındalık olsa da çoğunluk mevcut günlük konforundan fedakârlık etmek istemiyor. Bu konuda Türkiye, Çin'den sonra ikinci sırada geliyor.

→ Türklerin yaklaşık yüzde 19'u önümüzdeki 12 ayda emeklilik fonlarına daha fazla kaynak ayırmaya niyeti görünüyor. Türkiye'nin yeri, bu açıdan araştırmaya katılan ülkelerin ortalamasına yakın. Bu durum, sektör için önemli bir gelişme olarak dikkat çekiyor.

→ 2015'te de geçen yıl olduğu gibi Türk halkının yüzde 23'ü finansal sıkıntı

Araştırmaya göre "Gerçekçi olmak gerekirse emeklilik için ancak yasal bir zorunluluk olduğu takdirde para biriktireceğimi kabul ediyorum" diyenlerin oranı Türkiye'de yüzde 40.

çekiyor. Yüzde 31'i halihazırdaki finansal durumlarını "rahat" ya da "idare ediyoruz" cümlesiyle ifade ederken, yüzde 46'sı "kıt kanaat geçiniyoruz" diyor.

→ Araştırmaya katılan 12 ülke baz alındığında Türkiye, Polonya ile birlikte finansal açıdan en çok sıkıntı çeken iki ülkeden biri olarak ortaya çıkıyor. Ülkemizde her üç kişiden ikisi maddi imkânlarından memnun görünmüyor.

## Halkımızın yarısı borçlarından korkuyor

→ "Borçlanmanın miktar beni tedirgin ediyor" diyen Türkler, yüzde 49 oranla 12 ülke arasında ilk sırada Türkiye'yi Endonezya (yüzde 48) ve Polonya (yüzde 37) takip ediyor. "Bu aralar bazı fatura ve ödemelerimi de vaktinde yapamıyorum" diyenler arasında Türkiye yine yüzde 41 ile ilk sırada yer alıyor. Türkiye'yi yüzde 21 ile İrlanda ve Endonezya izliyor. Türkiye'nin diğer ülkelere göre açık ara önde yer aldığı görülüyor.

→ Ülke ekonomisine yönelik beklentilerdeki kötümserlik, vatandaşın bireysel ekonomisine ise iyimserlik hakim. Türk tüketicilerinin yüzde 23'ü, önümüzdeki 12 ayda ülkenin genel ekonomik durumunun iyiye gideceğini, yüzde 46'sı kötüye gideceğini düşünüyor. Önümüzdeki 12 ayda ekonominin nasıl seyredeceği konusunda en kötümser olanlar ise Türkler ve Fransızlar.

→ Ekonomiyle ilgili beklentiler, tüm ülkelerde genel hatlarıyla vatandaşın

kendi durumuyla ilgili olduğunda iyimserleşiyor. Türkiye'den ankete katılanların yüzde 46'sı ülke ekonomisiyle ilgili olumsuz beklentiye sahipken, kendi finansal durumuyla ilgili beklentisi olumsuz olanlar sadece yüzde 21'de kalıyor. Türklerin, hane halkının gelecekteki finansal durumuna ilişkin düşünceleri de genel ekonomi hakkındaki düşüncelerinden daha olumlu görünüyor.

→ Çalışan Türklerin yüzde 33'ü, beklenmedik durumlarla başa çıkacak kadar birikim ya da yatırımının olmadığını söylüyor.


## Malından kıymetli!

→ Araştırmaya Türkiye'den katılanların sigorta sahipliğine bakıldığında, yüzde 36 ile motorlu araç sigortası sahipliği ilk sırada yer alıyor. Onu yüzde 26 ile konut sigortası, yüzde 23 ile hayat sigortası, yüzde 8'lik oranla da işveren tarafından ya da bireysel ödenen sağlık sigortası takip ediyor.

→ Araştırmaya konu olan ülkeler arasında hayat sigortasına en az sahip olanlar Türkler (yüzde 23) ve İtalyanlar (yüzde 18). Singapur'da ise yüzde 68 ile hayat sigortası sahipliği en yüksek oran olarak dikkat çekiyor.

→ Türk tüketicilerin ailevi endişeleri sıralamasında, yüzde 55 ile ciddi bir hastalığa yakalanma ihtimali, yüzde 46 ile kişisel bilgilerin başkalarıca kullanılması, yüzde 46 ile beklenmedik olaylar, yüzde 44 ile sahtekarlık ve siber dolandırıcılık, yüzde 43 ile de iş güvencesinin olmaması başa çekiyor.

→ Türkiye'de her yıl binlerce kişi kanser ve kalp krizi başta olmak üzere tehlikeli hastalıklarla karşı karşıya kalıyor. Ancak Türklerin yüzde 97'sinin herhangi bir tehlikeli hastalık türüne sahip değil.

→ Yatırım davranışlarını incelediğinde ise "Yarın için para biriktirmek-tense bugün için yaşamayı tercih ederim" felsefesi, Çin (yüzde 60) ve Türkiye'de (yüzde 26) öne çıkıyor. 





# Önümüzdeki dönemde hangi BES fonları daha avantajlı?



**Doç. Dr. Serra Eren Sanoğlu**  
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve  
Danışmanlık Yönetici Ortağı

Dolar cinsinden yatırım yapan kamu dış borçlanma aracı fonları avantajını sürdürebilir. Türüne olursa olsun, aktif ve başarılı fon yöneticilerinin yönettiği fonların kazandıracağını unutmayın...

**K**üresel ekonomide yaşanan gelişmeler ve bu gelişmelerin neden olduğu ekonomik riskler, gerek gelişmiş ülkeleri gerekse Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeleri derinden etkiliyor. Son günlerin belki de en önemli gündem maddeleri olarak Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırma kararı yakın zamanda verileceği olasılığının gündeme gelmesi, Yunanistan'ın Euro para birliğinden çıkma olasılığı ve Çin hisse senedi piyasasındaki ani düşüş sayılabilir.

Geçen haftalar da dünya gündemini en çok meşgul eden konu kuşkusuz Yunanistan'ın IMF'ye olan borçlarını vadesinde ödeyememesiydi. Ancak Yunanistan, 5 Temmuz'da yapılan referandumun hemen ardından kreditorlere 53,5 milyar Euro tutarında yeni bir borç yapılandırma talebiyle gitti. Kreditorlerin olumlu karar vereceği muhtemel olan bu adım, piyasaları oldukça rahatlatmıştı.

## Çin'in yavaşlaması ve borsadaki çöküş

Tüm dünya Yunanistan'ı izlerken, aslında bir başka önemli gelişme son yıllarda küresel büyümenin lokomotifleri olan Çin'de yaşanıyor. Çin hisse senedi piyasası 12 Haziran'da hızlı bir düşüş yaşamaya başladı ve borsadaki değer kaybı 3 trilyon doları buldu. Hükümet faiz indirimini yapmak, borsa işlem ücretlerini düşürmek gibi bir dizi önlem aldı. Eğer alınan önlemler işe yaramaz ve çöküş durdurulamazsa, ülkenin ekonomik durğunluğa sürüklenmesi işten bile değil.

Son 10 yıldır dünya ekonomisini büyüten ve taşıyan Çin'in yaşayacağı böyle bir felaket, dünya ülkelerini de büyük zora sokabilir. Aslında Çin, ekonomik verilerindeki bozulma, özellikle büyümenin ivme kaybetmesi nedeniyle bir süredir yakından takip ediliyor. Çin'de ve Yunanistan'da yaşanan son gelişmeler, 2014 yılının başlarından beri genel ekonomik görünümünde belirgin bir toparlanma gözlenen ABD'nin faizleri 2015 yılı içinde artırma kararını tekrar düşünmesine neden oldu. FED üyelerinin haziran ayındaki toplantısında ilk faiz artırımının 2015 yılı içinde yapılabileceğine dair görüş çıkmıştı. FED'in faizleri artırması, artık dünyadaki bol para döneminin biteceği ve ucuz doların ülkesine geri döneceği anlamına geliyor. Ancak görünen o ki FED, bu kararı 2016 yılına erteleyebilir. Nitekim bu beklentinin güçlenmesi, küresel piyasaları olduğu kadar ülkemiz piyasalarına da rahat bir nefes aldırdı.

## Siyasi ve ekonomik gelişmelerin yatırım araçlarına etkisi

Kuşkusuz tüm bu gelişmeler döviz kurlarını, altını, tahvil ve bono faizlerini ve hisse senetlerini etkiliyor. Dolar kurunun bu yıl oldukça dalgalı bir seyir izlediği malum. Yılın başında 2,35 civarında olan kur, seçimden sonra 2,80 değerlerini gördü. Geçen yılın ortalaması 2,18'di; bu yıl ise ortalama epeyce yükselerek 2,59 civarına çıktı. TCMB'nin haziran ayında yaptığı Beklenti Anketi'ne göre, dolar kurunun yıl sonunda 2,78 olması bekleniyor. Yılın başında sert bir yükselişle 1,280 dolar/ons seviyelerine çıkan altın fiyatları, yılın ikinci yarısında düşüş trendine devam etti. Altın fiyatlarını Yunanistan'da çözüme gidiyor olması düşürürken, FED'in faiz artırımını 2016 yılına bırakabileceğine dair beklentinin güçlenmesi ise artıncı bir faktör. 2014'te olduğu gibi bu yıl da altın, yatırımcılarına büyük vaatlerde bulunmuyor gibi. Dünyada yaşanan gelişmelerin yanı sıra bizde haziran seçimlerinin ardından bir koalisyon hükümetinin kurulabilmesi sonucunda tahvil ve bono faizlerinde bir hareket olmamasını, hisse senetlerinin ise fiyatlarının yükselmesini beklemek yerinde olacaktır. Yan sayfanın üst kısmındaki tabloda yatırım araçlarının son bir yıllık ve 2015 yılı başından itibaren elde ettiği getiriler yer alıyor.

## BES fonlarının getirisi ve getiri potansiyeli

Bireysel emeklilik sistemine yeni girecek veya BES fonunu değiştirmek isteyen yatırımcılar için hangi fonu/fonları seçmenin avantajlı olacağını bilmek oldukça önemli. Dolardaki yükseliş beklentisinin devam etmesiyle, dolar cinsinden yatırım yapan kamu dış borçlanma araçları fonları geçen aylar da



Yatırım aracı	10.7.2015	Son 1 yıllık getiri	2015 yılı getirisi
BIST 100	82.791,85	5,5%	-2,2%
Altın (USD/ons)	1.162,60	-11,2%	-1,8%
TL/Dolar	2,6655	25,3%	14,3%
TL/Euro	2,9708	2,5%	4,9%
Döviz Sepeti [0,5 EUR + 0,5 Dolar]	2,8200	12,8%	9,7%
BIST O/N Repo Faizi (%)	9,75		
3 Aya Kadar Vadeli Mevduat Faizi (%)	10,68		
TÜFE (Haziran 2015, yıllık)	7,2		

Kaynak: TCMB, Borsa İstanbul, TÜİK

elde ettiği avantajı sürdürebilir. Aşağıdaki grafikten de görülebileceği gibi, kamu dış borçlanma senetlerine yatırım yapan fonlar son bir yılda en yüksek getiriyi elde etmişti. Doların değer kazanmasının olumlu etkisini hisseden bir diğer fon türü

altın fonuydu. Altının değeri son bir yılda yüzde 11 civarında düşse de dolardaki artışla altın fonlarına yatırım yapanlar ortalama yüzde 9,6 kazandı. Bu fonların da dolara bağlı olarak önümüzdeki dönemde değer kazanmaya devam etmesi beklenebilir.

Son bir yılda yüzde 9,8 değer artışıyla dengeli fonlar iyi bir yatırım alternatifi oldu. Ancak mevduat faiz oranlarındaki artışla (3 aya kadar vadeli mevduat faizi yüzde 10,68 oldu) beraber bu fonlar cazibesini yitirebilir. Yine de aktif yönetim uygulayan ve piyasa koşullarına göre doğru pozisyon alan portföy yöneticilerinin yönettiği dengeli fonlar tercih edilebilir. Dolarda beklenen değer artışı gerçekleşirse, bu durum hisse senetleri piyasasında satışa ve değer kaybına neden olacaktır. Buna bağlı olarak da hisse emeklilik fonları riskli duruma gelebilir. Tabii yine burada aktif ve başarılı fon yöneticilerinin yönettiği hisse fonlar diğerlerinden ayrışabilir ve bunlara yatırım yapılabilir.



## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(26 Haziran 2015 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
<b>Hisse Emeklilik Fonları</b>					
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★✓	11,8	21.661.752	25.236
GHH	Garanti Emeklilik ve Hayat Hisse Senedi EYF	★★★★★✓	11,2	85.267.989	21.493
GEH	Garanti Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★✓	10,9	172.875.956	32.404
IEH	ING Emeklilik Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★✓	8,9	111.563.119	50.811
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Katılım Hisse Senedi EYF	★★★★★	17,3	59.503.091	143.574
<b>Dengeli Emeklilik Fonları</b>					
EIE	Ergo Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★✓	12,5	25.737.070	22.246
AGE	Anadolu Hayat Emeklilik Gelir Amaçlı Alternatif Esnek EYF	★★★★★✓	9,9	138.892.963	56.343
IEK	ING Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★✓	8,4	245.904.006	166.256
IEF	ING Emeklilik Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★✓	8,4	80.963.921	74.747
GHE	Garanti Emeklilik ve Hayat Esnek EYF	★★★★★✓	7,6	604.191.292	126.564
MHE	Metlife Deniz Emeklilik ve Hayat Esnek EYF	★★★★★✓	6,7	176.260.825	106.355
VEB	Vakıf Emeklilik Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF	★★★★★	9,6	91.900.836	39.844
HHE	Halk Hayat ve Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	7,5	221.585.712	185.845
<b>Kamu İç Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları</b>					
EIG	Ergo Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araç. EYF	★★★★★✓	7,9	66.955.464	35.513
AE2	Avivasa Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araç. EYF	★★★★★✓	5,8	2.401.715.239	798.630
AVK	Avivasa Emeklilik ve Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★✓	5,6	350.227.385	26.816
<b>Kamu Dış Borçlanma Senetleri Emeklilik Fonları</b>					
AMG	Allianz Yaşam ve Emeklilik Gelir Amaçlı Birinci Kamu Dış Borç. Araç EYF	★★★★★✓	27,5	355.436.988	49.955
VET	Vakıf Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★★✓	19,8	104.702.837	75.830
AVB	Avivasa Emeklilik ve Hayat Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★★✓	17,5	141.387.785	47.495
AVG	Avivasa Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	★★★★★✓	16,8	260.789.635	62.199

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

### Yıldız sayısı



### Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı  
Çok iyi  
iyi

### Yıldız sayısı



### Anlamı

Vasat  
Kötü  
Çok kötü



# Türk Nippon Sigorta

## sektör ortalamasının üç katı büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2015'in ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 43 büyüdüklerini açıkladı. Pamukçu, "Şirketimiz, yılın ilk üç ayında sektör ortalamasının üç katından fazla büyüme sağladı" dedi...

**T**ürk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ilk çeyrekte sektörün elde ettiği sonuçlara dair yorumlarını paylaştı. Sektörün toplam prim üretiminin yılın ilk çeyreğinde yüzde 13.1 nominal artışla 7.9 milyar liraya ulaştığını aktaran Pamukçu, "2015 yılı mart ayı sonundaki enflasyona göre reel olarak yüzde 5.1 büyüme gerçekleşti. Hayat dışı branşlar toplamında büyüme nominalde yüzde 12.3, reelde ise yüzde 4.4 olarak kayıtlara geçti" şeklinde konuştu. Pamukçu yılın ilk çeyreğinde, yazılan brüt primler ele alındığında, 1.3 milyar lirayla en çok prim üretilen branşın kara araçları sorumluluk sigortaları olduğu, bu branşı 1.2 milyar lirayla kasko sigortalarının takip ettiği bilgisini verdi.

### 'Kasko ve trafiğin konsolide sonuçlara etkisi olumsuz'

Hayat dışı branşlardaki kârlılık açısından 2015 yılının ilk çeyreğini 2014 yılının ilk çeyreğiyle karşılaştıran Pamukçu şunları söyledi: "2014 yılı ilk çeyreğinde yüzde 9.2 oranında teknik kâr eden sigorta sektörünün, yine 2015 yılının aynı döneminde yüzde 4.9 teknik zarar ettiğini analiz ediyoruz. Kasko ve trafik sigortalarında teknik sonuçların olumsuz olması konsolide



sonuçların da bu yönde olmasına yol açtı. Hayat dışı prim üretiminin yüzde 16.9'unu oluşturan hayat/sağlık branşında yüzde 1.6 teknik kâr görüldü. Hayat dışı prim üretiminde yüzde 16.6 paya sahip

yangın ve doğal afetler branşında yüzde 8.7'lik teknik kâr gerçekleşirken mühendislik sigortalarında da teknik kârlılık yüzde 19.9 oldu.

### 'Kasko sigortalarının üretimdeki payı düştü'

Trafik sigortalarında 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 17.2 olarak gerçekleşen teknik zararın 2015 yılının aynı döneminde yüzde 68.5 olduğuna dikkat çeken Pamukçu, "Bu branşta zararın 2015 yılının ilk çeyreğinde artarak devam ettiğini analiz ediyoruz. Geçen yıl ilk üç ay sonunda 184 milyon lira olarak görülen teknik zarar, 2015 yılının ilk üç ayında 748 milyon lira olarak gerçekleşti" dedi. Trafik sigortalarındaki zararın nedenlerinden biri olarak IBNR'daki artış gösteren Pamukçu, bir yandan şirketlerin üzerlerinde taşıdıkları maliyetler artarken primlerin aynı oranlarda artmamasının ve bedeni tazminat ödemelerindeki devam eden artışın trafikteki zararın körüklediğini belirtti.

### TEKNİK KÂR VEYA ZARARI YİNE TRAFİK VE KASKO BELİRLEYECEK

"Şirketimiz, 2015 yılının ilk üç ay sonuçları itibarıyla hedeflerinin üstüne çıktı. 2014'te olduğu gibi bu yıl da özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk üç ay sonunda rakamlarımıza başarılı bir şekilde yansıttık. Türk Nippon Sigorta'nın toplam prim üretimi açısından, 2015 yılının ilk üç ayını yine 2014 yılının aynı dönemiyle karşılaştırdığımızda yüzde 43 oranında büyüme kaydettiğimizi gözlemliyoruz. Bütün bu gelişmelerin ve ilk üç aylık verilerin ışığında 2015 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olacaktır. Bu branşları yangın ve doğal afetler branşının olumlu etkileyeceğini düşünüyorum."



**Maden işçilerinin yolları  
Maden Çalışanları  
Zorunlu Ferdi Kaza  
Sigortası ile  
aydınlanıyor!**



**Aksigorta olarak Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ile  
maden işçilerimizin her zaman yanındayız.**







**Ali Savaşman**  
Sandler Training

Patron ya da yönetici olarak, pazarda bizleri temsil edecek satış temsilcilerini seçmek ve eğitmek için neden çok az vakit ayırıyoruz?

Dost, arkadaş önerisiyle işe aldığımız bir satış temsilcisini işten çıkardığımızda, maliyetinin kabaca aylık brüt ücretinin 8 katı olduğunu biliyor muyuz?..

# Satış temsilcisi seçmek ve eğitmek

**S**atış ekibinizi nasıl eğitiyorsunuz? Ya da şu şekilde mi sorsam: Satış ekibinizi eğitiyor musunuz?  
Sorum çok mu saçma?

Peki o zaman bazı kurumların satıcıları işe alır almaz hemen satış yapmaya başlamasını beklemesi ne kadar mantıklı?

Bu tavrı sergileyen kurumlarla zaman zaman birlikte çalışmak zorunda kaldım. Bu tavırları adeta şirket prosedürü gibi olmuştu. Satıcıları işe al, satışa gönder ve kotalarını tutturmalarını bekle.

Peki sizce neden böyle davranıyor olabilirler?

Evet haklısınız, ilk günden beri bu şekilde hareket etmişler. Eminim pek çoğunuzun çevresinde buna benzer bolca işletme vardır.

Küçük ve orta büyüktaki işletmeler genelde dostlarının, arkadaşlarının ya da piyasadan edindiği referansların ışığında satıcıları işe alıyor. Aslına bakacak olursanız bu yöntemin daha en başından pek çok defosu oluyor. Ya sektörden abartılmış, şişirilmiş bilgiler geliyor, ya da duygusal yakınlıktan dolayı dostlar, arkadaşlar kişinin işi alabilmesi için pozitif özelliklerinden bahsederken negatif özellikleri kendilerine saklıyorlar!

Peki patron ya da yönetici olarak pazarda bizleri temsil edecek satış







temsilcilerini seçmek ve eğitmek için neden çok az vakit ayırıyoruz? Kurumsallaşmış ve uluslararası firmalar işe alım ve eğitim için ciddi vakit ve nakit yatırımı yaparken, KOBİ'ler bu alanda neden gerekli yatırım yapmıyor?

#### **İşe almak kolay, ya çıkarmak?**

Evet evet, ne vaktiniz ne de nakdiniz var bu iş için. Anlıyorum, anlıyorum. Peki size bir soru sorabilir miyim? İşe yeni aldığımız bir satıcıyı işten çıkarmanın maliyetini hiç ölçtünüz mü? Araştırmalara göre, bir satış temsilcisini işten çıkardığınızda size maliyeti kabaca aylık brüt ücretinin 8 katı kadarmış. Bunun içinde neler var? Bir kere o kişinin belli bir süre maliyetlerine katlanıyorsunuz. Sadece maaş ve tazminat olarak mı maliyeti var? Kaybettiğinizi mevcut müşterilerinizi düşündünüz mü? Beceri eksikliğinden dolayı kaçırılan potansiyel satış imkanlarını hesapladınız mı? Peki yeni bir kişiyi işe almak için harcamanız gereken para ve zaman aklınıza geldi mi? Ya da piyasada hakkınızda çıkacak olan "Orada kimse dayanamıyor" dedikodusunun marka değerini ve olumsuz etkisini hesapladınız mı? Eminim bu konuda sizin de aklınıza gelecek pek çok artı maliyet

Kurumsallaşmış ve uluslararası firmalar işe alım ve eğitim için ciddi vakit ve nakit yatırımı yaparken, KOBİ'ler bu alanda neden gerekli yatırım yapmıyor?

olacaktır.

Bu durumda hala bir satıcıyı işe almak ve eğitmek için yeterli paranız ve zamanınız olmadığını düşünmekte ısrar mı ediyorsunuz? Zira o kişiyi işten çıkarmak ve yerine yenisini almak için çok daha fazla vakit ve nakit harcıyorsunuz.

#### **Eğitim şart ama nasıl?**

Peki kişiyi işe aldınız ve bu yazıyı okuduktan sonra eğitim verilmesi gerektiğine inanıyorsunuz. Şimdi ne yapmalısınız? Yıllardır firmanızda çalışan, ortalamadan daha iyisini yapamayan en kıdemli satıcının yanına bir şeyler öğreysin diye verir misiniz? Ondan öğreneceği neler olabilir? Mevcut müşterilerle dostane ilişkiler geliştirmek, satın almaya hazırlara satış yapmak ve de kapalı olmayan satışlar için kabul edilebilir mazeretler üretmek... Agresif hedefler için müşteri tarama planı yapmak, özellik ve fayda yerine değer satmak, satış kapatmak için cesur davranmak ya da alacağı "hayır" cevabına hazır olmak gibi mevcut yapının ötesine geçmesine yardımcı olacak becerileri gerçekten bu kişinin yanında edinebileceğini düşünmüyorsunuz değil mi? Peki en iyi satıcınız bu kişiyi yanına ister mi? İstemez, bilirsiniz. Zaten siz de ona bunu teklif etmezsiniz. Haklı sebepleriniz var ikinizin de. Siz en iyi satıcınıza satıştan alıkoymak istemezsiniz, onun da görünürde vakti yoktur ama gerçek sebep kendine firmada bir rakip yaratmama güdüsüdür. Peki bu kişi ya da kişilerle ilgili ne yapmalısınız? Doğru ter cih olmazsa olmazınız, bu yüzden işe alımla ilgili kendinize özgü, çağı yakalayan bir sisteminiz olmalı. İkinci olarak da yeni işe girenlerle ilgili bir satış destek programına ihtiyacınız var. Her ikisi için de bu işin uzmanlarından profesyonel yardım almanızı tavsiye ediyorum.





# Yazın en sıcak döneminde güneşe dikkat!

Türkiye'de her 5 kişiden biri, hayatı boyunca deri kanseriyle karşılaşılıyor. En önemli tedbir, güneşin zararlı ışınlarından korunmak. Yaz sonunda dermatolojik bir muayeneyle ben ve deri kontrolü yaptırmakta fayda var...



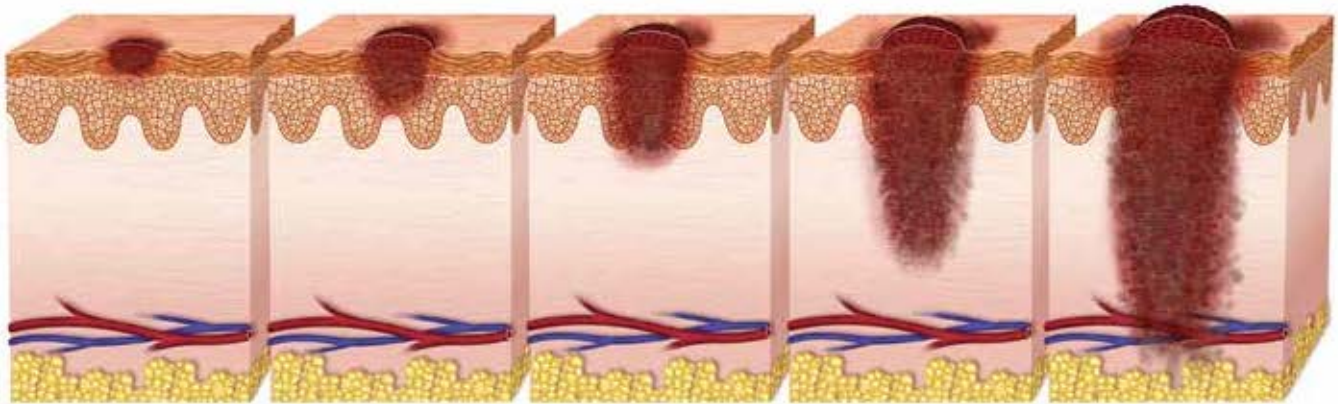
**Prof. Dr. Sibel Alper**  
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi  
Dermatoloji Kliniği

**D**eri kanseri oldukça yaygın bir hastalıktır. Türkiye'de tüm kanserler arasında yüzde 16.67 ile dördüncü sırada yer alıyor. Bu da yaklaşık her 5 kişiden birinin yaşam süresi boyunca deri kanseri tanımlayacağı anlamına geliyor. Deri kanseri ileri yaşlarda, özellikle 65 yaş üstünde daha sık gözleniyor. Güneş ışınlarının D vitamini sentezi gibi olumlu etkileri var ama burada söz konusu olan aşırı UV (ultraviyole) ışını maruziyeti. Son 15-20 yıldır ozon tabakasının incelmesi nedeniyle deriye ulaşan güneş ışınları daha fazla oluyor. Yine UVA ve UVB de tamiri mümkün olmayan DNA hasarına yol açıyor, dolayısıyla güneş ışını hasarı biriktiğinden çocukluk çağından itibaren olumsuz etkisi başlıyor. Çocuklukta bir kez bile güneş yanığı geçirmek, ileriki yaşlarda deri kanseri riskini üç kat artırıyor.



## Melanoma dikkat!

Melanom çok hızlı ilerleyen, yaşamı en çok tehdit eden deri kanseri türüdür. Son yıllarda sıklığı her yıl yüzde 3 artıyor. Melanom herkeste görülebilecek bir kanser türüdür. Ancak açık tenli ve güneş hassasiyeti bulunan kişiler daha fazla risk taşır. Beyaz tenli, açık renk gözlü, kırmızı





saçlı kişiler, çocukluğunda ağır güneş yanıkları geçirenler, ailesinde deri kanseri öyküsü olanlar, organ nakli geçirmiş hastalar, uzun süre korunmasız güneş altında zaman geçirenler ve geçirmiş olanlar, uzun süreli güneşlenenler ve solaryuma girenler risk altındadır.

### **Vücudumuzdaki değişiklikleri iyi analiz edelim**

Vücutta yeni çıkan veya doğuştan olan bir benin renk, ebat veya şekli değişmesi, kanamasi, büyümesi, birden çok renkli olması, kaşınması durumlarında dikkatli olunmalıdır. Tüm bu değişikliklerin tehlikeli bir hastalığın habercisi olabileceği hatırlanmalı ve en kısa sürede bir dermatoloji hekimine başvurulmalıdır. Her kanserde olduğu gibi deri kanserlerinde de erken tanı ve tedavi büyük önem taşır. Daha kanserleşmenin başladığı aşamada tanı koyabilmek amacıyla dermoskop, bilgisayarlı dermoskopi gibi görüntüleme yöntemleri geliştirilmiş durumda. Yine kişilerin bu cihazlarla ben haritaları çıkarılıyor, kaydediliyor, düzenli kontroller sırasında en ufak değişiklik fark edilerek tehdit ortadan kaldırılıyor.

### **Peki nasıl korunacağız?**

Güneşten korunma; deri kanserlerinin önlenmesi, erken yaşlanma belirtilerinin engellenmesi için en önemli etkidir. Korunmanın ilk basamağı mekaniktir. Yani giysiler, şapka ile güneş teması minimize edilmelidir. Kumaşın dñsi bile korunmada etkili olabiliyor. Polyester ve yün, parraklı kumaşlara göre UV ışınlarını daha çok emer. Kumaşın UV ışını emen kimyasallarla yıkanması korunmayı artırır.

Mekanik korumaya ek olarak güneşten koruyuculardan yararlanılmalıdır. Ancak bu ajanların



sürülüp kontrolsüz güneşte kalınması yarar yerine zarar getirecektir. Çünkü koruyucular belirli oranda ve süreler de etkilidir. Hiçbir koşulda saat 11:00 ve 16:00 arasında güneşte kalınmamalıdır. Koruyucunun uygun kullanılması koşuluyla etkinliği güvenilirdir. Güneş koruyucular metrekaresine başına 20 gram (cm2 ye 2 mg) olarak sürülmelidir. Birçok çalışmada kişilerin önerilen dozlarda güneş koruyucusu uygulamadıkları gösteriliyor. Suya dayanaklı, geniş spektrumlu (UVA ve UVB), en az 30 faktörlü koruyucular önerilir.

### **Kremleri nasıl uygulayalım?**

Koruyucular dışarı çıkmadan yarım saat önce uygulanmalı, ortalama 4 saatte bir yenilenmelidir. Günümüzde deri tipine, sağlıklı veya dermatolojik sorunları olanlara göre ve değişik formlarda (krem, losyon, sprey, renkli) koruyucular bulunuyor. Dermatoloğunuza danışarak ürün seçmeniz yerinde olacaktır. Güneş koruyucular içinde organik, inorganik (titanyum dioksit, çinko oksit) kimyasallar bulunabiliyor. Ürün seçimi yaşa, amaca göre olmalıdır.

Çok basitleştirecek olursak, eğer kişide 1 saat içinde güneş yanığı geliyorsa, SPF 15 koruyucu ile 15 saatte gelişir diye düşünülebilir (15 kat fazla sürede). Ancak burada alınan UV ışınının hep aynı dozda olması koşuldur. Oysa günün her saatinde bu doz değişiyor. Yine kremin hem UVA hem UVB'ye karşı koruma sağlaması idealdir. Çünkü UVA ışınları ani zarar vermese de DNA hasan yaratarak yıllar içinde deri kanseri oluşumuna yol açabiliyor. Gözlerin gözlükle, dudakların da yine güneşten koruyucuyla korunması unutulmamalıdır.

Bu sıcak yaz aylarında güneşten bilinçli yararlanmamızı diler, yaz sonunda da dermatolojik bir muayeneyle ben ve deri kontrolünüzü yaptırmanızı hatırlatmak isterim.

✎





## Öykülerle ekonomi tarihinin arka planı: Parahistoria



Doğan Haber Ajansı Ekonomi Müdürü Osman Şenkuş'un "Parahistoria" kitabı Scala Yayıncılık'tan çıktı. Şenkuş üçüncü kitabı Parahistoria'da okurlarını Ege ile Akdeniz çanağında bir gezintiyi çıkararak, toplam 32 öyküde tarihin arka planına ışık tutuyor.

Anadolu'da bugün de birer ören yeri olan Etes ve diğer antik kentlerin ekonomideki yerlerinin öyküleştirilmiş olarak anlatıldığı Parahistoria'da, paranın "doğumu" bir öykü eşliğinde anlatılıyor ve paranın doğumuna eşlik eden taizin çıkışına ilişkin bilgiler veriliyor. Kitapta günümüzde de zaman zaman gündeme gelen "korsanlığın" ekonomi ve ticaret geliştiği tarih sahnesine çıkışı ve Ege ve Akdeniz'de yaşananlar, bugün de kullanılan tiyatronun "tuzlu" olmasının öyküsü anlatılıyor.

Parahistoria'da ayrıca, Mısır piramitlerinin hemen yanındaki "En Es ki Meslek Anıtı"nın nasıl yapıldığı, mum ya piyasası, ekonomide ilk doruk devlet in parayla ilişkisi, asırlar önce kocaman ormanlıkların bulunduğu Mezopotamya'daki ağaç katliamının arka planı yer alıyor.

Önceki tamamen özgürce yapılandırılmış ticaret nasıl devletleştiği, ilköğümürlü alanlar, köle borsası, tarihte ilk grev, tarihte ilk ihale yolsuzluğu, Atina'da kurulan "çanak-çömlek mahkemesi" gibi konuların da yer aldığı Parahistoria'da, Sparta'da paranın yasaklanmasının öyküsü de anlatılıyor.

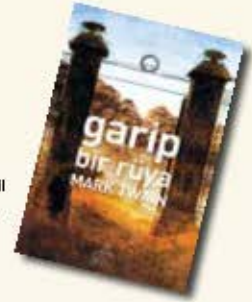
Anadolu'nun ilk kavimlerinden Hattilerde kadın haklarının nasıl geliştiği, savaşların yoğun olduğu dönemde yükselen "dülce ekonomisi" de Parahistoria'da anlatılan bazı diğer öykülerle lüştürüyor.

## KLASİKLERİ YENİDEN KEŞFETME ZAMANI!

Timaş Yayınları, klasik dünya edebiyatının seçkin eserlerini yeni çevrimlerle Türk okurlarıyla buluşturmaya devam ediyor. İşte yayınevının en son yayınladığı klasiklerden bir seçki...

### Garip Bir Rüya

Mark Twain, güçlü bir merak duygusu uyandıran ve birbirinden sürükleyici öykülerle okurlarını eğlenceli ve düşündürücü bir okuma macerasına davet ediyor. Daha çok romanlarıyla tanındığımız Mark Twain'in öykülerini yazarın mizah duygusunun kuvvetine şaşırtarak okuyacaksınız.



### Bir Delinin Hatıra Defteri

Bu kitapta Nikolay Gogol'un birbirinden çarpıcı beş öyküsü yer alıyor. Gogol, öykülerinde içinde yaşadığı Rustoplumunun genel yapısını ve bireylerini büyük bir dikkatle tahlillerde nçocukluğunun köy hayatına ve o günlerde tanıdığı Kazak kültürüne de özel bir yer ayırıyor. Sıradan kişilerin günlük hayatlarının zaman zaman mizahi zaman zaman öfkeye varan bir duyguyla anlatıldığı "Bir Mayıs Gecesi veya Suda Boğulan Kız", "Neva Bukarı", "Bir Delinin Hatıra Defteri", "Burun" ve "Paltı" dünya edebiyatı derinden etkileyen öyküler olarak da ayrıca dikkate değer.

### Arsen Lüpen - Sekiz Yüz On Üç

Paris'te esrarengiz bir adamın peşine düşen "Pirlanta Kralı" Rudolf Kesselbach, bir sabah otel odasında ölü bulur. Cesedin üzerinde Arsen Lüpen'in kartviziti vardır. Her koşulda adam öldürmekten kaçınan Arsen Lüpen, bu defa cinayet suçlamasıyla karşı karşıyadır. Cinayetler devam ederken tüm işaretler hâlâ hırsız göstermektedir. Ne var ki Arsen Lüpen, kıvrak zekası ve vicdanı sayesinde gerçekleri gün yüzüne çıkarırken Alman İmparatoru'nu peşinden sürükleyecek güce sahip olduğunu kanıtlar. Pekiyi cinayet suçlamalarından kurtulabilecek midir? İmparator'a verdiği sözü tutabilecek midir? "88" sayısının gizmini çözebilecek midir?..

Klasikleşen kahramanı Arsen Lüpen'le hayal gücünün sınırlarını zorlayan Maurice Leblanc'tan, nefes kesen bir macera!







# Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)







En küçük valiziniz de  
bize emanet  
**Türkiye'nin en büyük  
havalimanları da.**



Türkiye için küçük büyük değerli ne varsa  
90 yıldır kayıplara karşı korumamız altında.  
Türkiye'nin 5.000 noktasında, her an yanınızda  
Anadolu Sigorta var, kaybetmek yok.  
#bizeemanet

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.