

DİKKAT!

Türkiye de hortumla tanıştı; afet sigortalarının önemi artıyor



Musa Ülken

**EĞİTİMİ
İHMAL ETMEYİN**
FATURASI
AĞIR OLUR!



Meral Eredenk
Kurdaş



BES'in 2015 karnesi,
2016 beklentileri

**2016 YILINDA
PRİMLER ARTACAK!**

**14 yıldır üst üste kâr eden
başka sigorta şirketi var mı?**



Recai Dalaş

Allianz'dan Seçim Özgürlüğü Sağlayan 'Modüler Sağlık Sigortası'



Allianz'dan 1 Sigortacılık Devrimi!

Yatarak ve ayakta tedavi, diş ve gözlük, doğum gibi teminatların yanı sıra, anlaşmalı kurum ağı, limitler, ödeme yüzdeleri, muafiyetler gibi sayısız seçenekten size ve bütçenize uygun olanları seçin, kendinize özel sağlık sigortanızı oluşturun.

Allianz Acenteleri veya 444 45 46

A'dan Z'ye güvenceniz

Allianz



Düzenlemeler yılı!

Bir yıl daha geride kaldı. 2015, kısaca bölge için kargaşanın, Türkiye için seçimlerin, sektör içinse düzenlemelerin konuşulduğu bir yıl oldu... Hepsini sıralamaya gerek yok, sektör için birçok yeni düzenleme yapıldı ve hepsi de çokça tartışıldı. Kısa, orta ve uzun vade için olası yararları, zararları yazılıp çizildi. Genel olarak tabloya bakıldığında bir memnuniyetsizlik var. Deyim yerindeyse, Louis Aragon'un "Mutlu aşk yoktur" şiirindeki gibi bir tablo ortaya çıktı. Sonuçlardan şirketler, sermayedarlar, yöneticiler, çalışanlar, kısacası sektörün hiçbir bileşeni memnun değil.

Mesela bireysel emeklilik sistemindeki tablo hayli ilginç bir hale geldi. Emeklilik lisansı olduğu halde uzun süredir BES satmayan şirketler var. Bazıları elindeki mevcut portföyü diğer şirketlere satıp Türkiye'den çıkmak için görüşmelere bile başladı. Yeni düzenlemelerle birlikte, arkasında banka olmayan BES şirketlerinin ayakta kalma şansı yok denecek kadar azaldı. Çünkü söz konusu düzenlemeler şirketlerin zaten uzun olan kâr etme sürecini daha da uzatıyor. Bu tablo da büyük umutlarla Türkiye pazarına giren ve yatırım yapan sermayedarların sabrını taşıyor.

Otorite, sisteme dahil olanları yüzde 25 katkı payı vererek desteklerken, emeklilik şirketlerinin kâr edeceği kalemleri kısıtı. Bu da şirketleri küstürdü. Sonuç olarak arkasında banka desteği olan 4-5 şirket bu alanda rekabet ederken diğerlerinin çok da istahlı olduğunu söylemek doğru olmaz. BES'te şirketler kâr marjlarından, katılımcıların getirilerden memnun değil. Şimdilik sadece hazır parayı yönetmekle sorumlu olan portföy yönetim şirketleri memnun görünüyor. Peki bu tablo sürdürülebilir mi? Onu da zaman gösterecek.

Elementer tarafta da tablo farklı değil. Şirketlerin kârsızlık sorunu geçen yıl da sürdü. Düzenlemelerin etkisi kârsızlıkla birleşince, şirketler sürekli sermaye enjekte etmek zorunda kalıyor. Bunu yabancı sermayeli şirketlerin patronlarına anlatmak kolay değil. Özellikle trafik branşında sektörün zararı çığ gibi büyüyor. Şirketler satmak istemiyor ama ürün zorunlu. Satmamak için acente komisyonlarını düşürme yoluna gidiyorlar. Ona da engeller getiriliyor.

Tablo öyle bir hale geldi ki, sermaye düşmanı olarak büyüyen nesiller bile artık sermayedarı savunur hale geldi. Elbette tüketici memnuniyeti önemli ama tüketiciyi memnun edecek düzenlemeler yaparken sermayedarı da ürkütmemek gerekiyor. "Nasıl olsa sektör yabancılaştı, biz de yaptık oldu" mantığıyla hareket edilirse sektör darbe almaya devam eder. Biz de fetvalara bağlı olarak katılım sigortacılığı etrafında dönmeye başlarız. Yeni şeylerin konuşulacağı yeni bir yıl dileğiyle...

Künye

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

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efsar Han K: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

Baskı: Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Ümraniye / İstanbul Tel: 444 44 03

Dağıtım: Yaysat A.Ş.



20



44



26



36



52



20

Eğitimi ihmal etmeyin, faturası ağır olur!

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, velilerin vefat ve maluliyet olasılığına karşı teminatlar sunan eğitim sigortasında, uygun primlerin yanı sıra vergi avantajına dikkat çekiyor...

34

1 milyon katılımcıyı ilk AHE gördü

AHE Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "2015'te de katılımcı sayısını en çok artıran şirket olduk. 20 Kasım itibarıyla toplam katılımcı sayımız 1 milyon bin 598 kişiye ulaştı" diyor...

24

Hortumda 5'inci olduk, sırada hangi afet var?

Türkiye, hortum görülme sıklığı açısından Avrupa'da beşinci sıraya yükseldi. Anadolu Sigorta, 2015'in ilk 9 ayında, 2014 yılındakinin üç katı kadar fazla fırtına hasarı ödemesi yaptı...

36

Patron jön

Her ne hikmetse toprağı, suyu sanatçı yeşerten Adana, bu kez de Taylan Güner'le gülüyor. Sinema ve dizilerin genç yıldızı, aynı zamanda işadamı olan Güner'in hikayesi biraz farklı...

26

Türk Nippon'u 'sağlıklı' bir yıl bekliyor

Türk Nippon Sigorta, 2015 yılında yüzde 55 artışla hedefinin de üzerinde prim üretti. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2016 yılında da hedefimiz oto dışı branşların payını ve kârlılığı artırmak" diyor...

52

"Zorunlu sigortalarda komisyon sıfırlansın, sektör simsarlardan ayıklansın!"

Genç, dinamik ve başarılı acente Zeynep Özer Ertuğrul, Akıllı Yaşam aracılığıyla hem meslektaşlarını hem de sigorta şirketlerini kızdıracak öneri ve uyarılarda bulunuyor...

28

14 yıldır üst üste kâr eden başka sigorta şirketi var mı?

Sampo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalas, 30 sigorta şirketinin üçte birinin anlamlı miktarda trafik policesi sattığını söylüyor...

58

TSB sessizliğini bozdu: Trafik primlerinde artış kaçınılmaz!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), zorunlu trafik sigortasının sektöre 10 yıllık "faturasını" yayınladı. Birlik özetle "Sektör 10 yılda 7 milyar TL zarar etti. Trafik primlerinde artış kaçınılmaz hale geldi" dedi...

yazarlar

40

Zeynep Turan Stefan

2015 satın alma ve birleşme yılı oldu

60

Ali Savaşman

Başarısı kanıtlanmış 10 iletişim stratejisi

62

Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu

BES'in 2015 karnesi, 2016 beklentileri

16

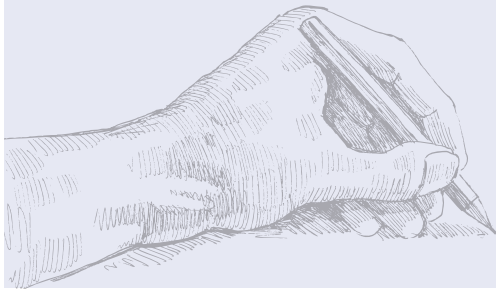
Dalkan Delican

Şimşek çıktı!

22

Sinan Metin

Yeni yılda yeni bir stratejiye ihtiyaç var



YARININI

ÇOK DÜŞÜNEN

GENÇLERİN

YARINLARI İÇİN!

GENÇ EMEKLİLİK PLANI!
70 TL'DEN BAŞLAYAN ÖDEMELERLE
GELECEĞİNİ GÜVENCEYE AL!

Asgari ödeme tutarı 01.01.2016 itibarıyla 79 TL olacaktır.

#gelecekplanım

Garanti Emeklilik'e anlamlı ödül



Cemal
Onaran

Garanti Emeklilik, sektöründe fark yaratan uygulamalarıyla uluslararası alanda kazandığı itibarlı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Şirket, bir organizasyonun iş performansını iyileştirmeye yönelik, dünyada “insan odaklı” tek kalite standardı konumunda olan Investors in People (IIP - İnsana Yatırım Yapanlar) sertifikasını “Altın” kategorisinde almaya hak kazanan ilk emeklilik firması oldu. Böylece Garanti Emeklilik, Türkiye’de altın sertifikaya layık görülen 4 firmadan biri oldu. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, şirket olarak çalışan mutluluğunu merkeze alan çalışma modeline büyük önem verdiklerinin altını çizerek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Garanti Emeklilik olarak insan kaynakları alanında hayata geçirdiğimiz yenilikçi ve öncü çalışmalarımızla sektörümüzde farklılaşıyor, ilham kaynağı oluyoruz. Başarılarımızın ardındaki en önemli mimarlarımız olarak nitelendirdiğimiz çalışanlarımızın verimliliğini ve motivasyonlarını artıracak çalışmalarımızın, IIP gibi saygın bir kurum tarafından ödüllendirilmesi tüm Garanti Emeklilik ailesi olarak hepimizi mutlu eden ve gururlandıran bir tablo. Üstelik bu önemli gururun sektörümüzde bir ilk olmasının yanı sıra ülkemizde bu standartlara sahip olan 4 firmadan biri olmanın heyecan ve mutluluğunu da yaşıyoruz. Bu önemli başarıda emeği geçen herkesi gönülden tebrik ediyorum.”

Yan hakkını kendin seç!

Risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerliği ile insan kaynakları danışmanlığı konularında uluslararası hizmet sağlayan Aon, esnek yan haklar platformu KendinSeç'i Türkiye'ye getirdi. Aon İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Öztürk, “KendinSeç tüm yan haklara tek adresten hızlı ve kolayca anlaşılır bir şekilde erişebilme olanağı sağlıyor. Çalışanlar kendi kişisel şartlarına en uygun yan hakları özgürce seçebiliyor, böylelikle işveren yatırımlarının tam karşılığını alıyor, marka gücünü artırıyor ve işyerinde motivasyon da artmış oluyor” diyor.

Aon Ürün Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Sinem Yalçın Tangün ise sistemin işleyişi hakkında şu bilgileri veriyor: “Şu anda 40 ülkede 18 farklı dilde kullanımda

olan KendinSeç, yerel ve global anlayışların buluştuğu, işverenin belirlediği kurallar dahilinde çalışanların kendi tercihlerine göre yan haklarını seçme özgürlüğüne olanak sağlayan bir sistem. Çalışanlar, işverenin belirlediği ve karşıladığı bir bütçe dahilinde, işverenin belirlediği birtakım yan haklardan oluşan yelpazeden, yine işverenin sağladığı kurallar çerçevesinde kendi yan hak paketlerini oluşturabiliyor. Sağlık sigortası, emeklilik, hayat sigortası, ferdi kaza sigortası, yemek yardımı, çocuk yardımı, şirket arabası,

ek tatil gibi birçok yan hak bu yelpazeye eklenebiliyor. Proje kapsamında fizibilite çalışmasından canlı ekranların kullanıma girmesine kadar süren zaman dilimi genelde 4-6 ay arasında oluyor. Bu süreçta İK departmanlarıyla iletişim halinde kalarak her kuruma özel tasarlanan bir yan hak portalı oluşturuyoruz. Sistem kurulup hayata geçince 2 ile 4 hafta arasında kayıt olma ve paket oluşturma periyodu açılıyor ve yılda bir kere bu kayıt periyotlarında çalışanlar yan haklarını değiştirebiliyor/seçebiliyor.”





ASİSTANS PLUS Paketini tercih etmeniz için "4 neden" ve daha fazlası...

Groupama'dan Kasko poliçenizdeki asistans hizmetlerine ek olarak daha kapsamlı bir hizmet alabilirsiniz!

- Kaza durumunda,
 - Yılda 2 kez x 15 güne kadar ikame araç
 - İstenilen servise çekici
 - Bir üst segment araç avantajı
- Sınırsız mini hasar onarımı

*Detaylar için www.groupama.com.tr veya Groupama Sigorta Acentenize başvurunuz.



Ray Sigorta acentelerinin yeni durağı Los Angeles ve Las Vegas

Ray Sigorta en önemli iş ortakları olan acentelerinin satış ve motivasyonunu artırmak amacıyla düzenlediği seyahat kampanyalarına devam ediyor. 2015 yılının son 3 ayında (ekim-kasım-aralık) üretim hedefini yakalayan Ray Sigorta acenteleri, Ray Sigorta üst yönetimiyle birlikte "Melekler Şehri" Los Angeles ve eğlencenin başkenti Las Vegas'a keyifli bir seyahat yapma hak kazandı.

Ray Sigorta, "kazan-kazan" anlayışıyla en önemli iş ortağı acentelerinin satış odaklı olmasına çok önem veriyor ve acentelerinin satışlarını artırmalarına destek olacak kampanyalar düzenliyor. Özellikle son 5 yıldır düzenli olarak düzenlenen seyahat kampanyalarıyla Ray Sigorta acenteleri yeni yerler keşfediyor, pek çok kültür hakkında bilgi sahibi oluyor, iddialı hedeflerine ulaşmak için güç



zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr



topluyor. Acenteler aynı zamanda, bu gezilerde şirketin üst düzey yöneticileriyle iletişimde bulunarak karşılıklı

Öte yandan Ray Sigorta, ferdi kaza sigortası ürününü, hem ismi hem de bireysel müşterilere yönelik teminat yapısı ve asistans hizmetleriyle yenilendi. "FerdinandRay" adıyla piyasaya sunulan ürünün teminat yapısı oluşturulurken, olası bir kaza halinde sigortalı ve sevdiklerinin güvenliğine öncelik verildi ve "Zor anlarında hep yanında olma" fikri esas alındı. Özellikle zenginleştirilen asistans hizmetleriyle dikkat çeken FerdinandRay; araç çekilmesi, aracın vinçle kurtarılması, lastik değiştirme hizmeti, konut tesisat, elektrik, cam, anahtar işleri, doktor veya ambulans gönderilmesi, otel hizmeti, kaza sonucu yaralanma durumunda nakil, taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha nakil, eşlik eden birinci derece aile üyelerinin nakli gibi sigortalıların zor anlarında hep yanında olunacak şekilde kurgulandı.

AXA'da hızlı olan değil iyi olan kazanıyor

AXA Sigorta, "Hızlı olan değil iyi olan kazanır" mottosuyla bir kasko reklam kampanyası düzenledi. Yıllardır kişiye özel fiyatlama yapan, sektörde bir ilk olarak başlattığı müşteri odaklı fiyatlama uygulamalarıyla fark yaratan AXA Sigorta, kötü sürücülerin yarattığı maliyeti iyi sürücülere yüklemiyor.

AXA Sigorta, yeni reklam filminde iyi sürücüler, iyi fiyat avantajından faydalanabilecekleri "Mükemmel Kasko" ile tanışmaya davet ediyor. "Siz de iyi bir sürücüsünüz hemen gelin AXA Sigorta'nın 'Mükemmel Kasko' ve 'Mükemmel Fiyat Performans Oranı' ödülleriyle sahip kaskosuyla tanışın. Üstelik iyi sürücüye iyi fiyat avantajından faydalanın" diye sesleniyor.

AXA Sigorta reklam filminde ayrıca, kaza yaparak hızlı kullanan sürücünün değil, yavaş ama temkinli ve kazasız bir şekilde yol alan sürücünün kazanacağını anlatıyor ve "Hızlı olan değil iyi olan kazanır" diyor.





EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN HEP DAHA FAZLASI...

Bugün biriktirmek sizden, yarın keyfini sürmek yine sizden.
Doktorundan ev hanımına, çiftçisinden öğretmenine her kesime
avantajlı ve uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**,
bugün de yarın da mutluluğunuz için hep daha fazlasıyla yanınızda.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



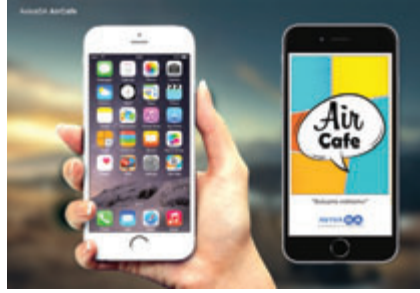
**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatemeklilik.com.tr

AvivaSA, 8 yaşını özel bir konserle kutladı

AvivaSA Emeklilik ve Hayat, kuruluşunun sekizinci yılını kutlamak ve sektörde yoğun geçen bir dönemin ardından yeni yılı karşılamak için özel bir davet verdi. AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Meral Eredenk Kurdaş'ın ev sahipliğinde düzenlenen davete, iş ve cemiyet dünyasının tanınan isimleri ile AvivaSA'nın iş ortakları, kurumsal ve bireysel müşterileri katıldı.

Kokteylle başlayan gece, dünyaca ünlü piyanistimiz İdil Biret'in, şef Ender Sakpınar yönetimindeki İstanbul Senfoni Orkestrası eşliğinde sergilediği eşsiz performansla devam etti. Mozart, Çaykovski, Faure ve Bizet'in eserlerini icra eden Biret, izleyicilerden büyük alkış aldı. Gecenin sürprizi ise Meral Eredenk Kurdaş'ın sahne alması oldu. Kurdaş, İstanbul Senfoni Orkestrası eşliğinde, Leroy Anderson'un daktilo solo eserinde, bir daktilonun tuşlarına



basarak performans sergiledi. AvivaSA CEO'su Meral Eredenk Kurdaş, "Yoğun rekabet yaşadığımız sektörümüzde AvivaSA'yı 2015 yılında liderliğe taşıdık. Bu gece, iş ortaklarımız ve AvivaSA dostlarıyla hem şirketimizin sekizinci kuruluş ve halka arzımızın birinci yıldönümünü hem de liderliğimizi kutladık" Öte yandan AvivaSA, insan kaynakları alanında öncü çalışmalarına bir yenisini



ekledi. AvivaSA çalışanları, son teknolojik özelliklere sahip mobil iç iletişim uygulaması AirCafe ile üst yönetim kadrosunun hiç bilmediği özelliklerini konu alan biyografilerini inceleyebiliyor, indirim sağlayan firmaların listesine ve tüm iletişim bilgilerine ulaşabiliyor, sosyal kulüplerin tanıtım faaliyetlerini okuyup, tek bir tuşla bu kulüplere üye olabiliyor. Uygulama, çalışanlar arasındaki iletişimi geliştirmeyi ve yoğun iş temposu içerisinde çalışanların sosyal hayata dahil olmalarını amaçlıyor. iOS ve Android işletim sistemine sahip tüm akıllı telefonlarca desteklenen AirCafe, AvivaSA irtibat ofislerinin adres ve telefonlarının yer aldığı menü ile çalışanların dışarıdayken kolaylıkla ofislere ulaşabilmesine de olanak sağlıyor.



Cardifliler Bowling Turnuvası ile coştı

BNP Paribas Cardif Türkiye, çalışan motivasyonuna odaklanan insan kaynakları uygulamalarına devam ediyor. Genel müdürlük ve saha ekiplerinin katılımıyla bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen Cardif Bowling Turnuvası'nda, bölgelerde yapılan karşılaşmaların ardından finalde genel müdürlük ekipleri ve sahanın birincileri olmak üzere toplam 100 çalışan 17 ekibe bölünerek yarıştı. Çekişmeli mücadelelerin yaşandığı turnuva boyunca tüm çalışanlar keyif ve heyecan dolu anlar yaşadı. BNP Paribas Cardif İnsan Kaynakları ve Organizasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay, turnuvanın amacını ve 2015 yılını şöyle

değerlendirdi:

"BNP Paribas Cardif Türkiye olarak ekiplerimiz arasındaki iletişimi güçlendirmek ve çalışanlarımızın motivasyonunu artırmak için yıl içinde farklı birçok organizasyona imza atıyoruz. 2015, Cardif için 'Çalışan Mutluluğu' temalı bir yıl oldu. Bu kapsamda bu yıl üçüncüsünü düzenlediğimiz Cardif Bowling Turnuvası da çalışanlarımızı ofis dışındaki sosyal alanlarda bir araya getirdiğimiz eğlenceli etkinliklerimizden biri. Çalışanlarımızın ilgi gösterdiği, birlikte eğlenerek ekip ruhunu güçlendirdiği aktiviteleri önemsiyoruz. Bu anlamda önümüzdeki dönemde de etkinliklerimiz devam edecek."

Aklınız evinizde kalmasın...

Bizim Konut Sigortası ile yuvanızı sadece tehlikelere karşı korumuyoruz, sizin ve sevdiklerinizin keyfi hiç bozulmasın diye mobilyalarınızın küçük hasarlarını onarıyor, kombi/klima bakımınızı da yapıyoruz.

ERGO



Yangın



Sel ve Su Baskını,
Dahili Su



Hırsızlık



Grev, Lokavt,
Halk Hareketleri,
Terör



Dolu ve Yer Kayması,
Kar Ağırlığı



Küçük Hasar
Onarımı

0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/bizim-konut

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

Detaylı bilgi için www.ergoturkiye.com sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.

Pratik Kasko'da yok yok

Aksigorta, sigortalıların araçlarını, kazadan yolda kalmaya, çalınmadan sele, yanlış yakıt dolumundan anahtar çalınmasına kadar birçok riske karşı kasko teminatları üzerinden yüzde 20 fiyat avantajıyla güvence altına alan yeni kasko ürünü Pratik Kasko'yu kullanıma sundu. Sigortalıların isteğe bağlı olarak poliçelerine ekletebilecekleri vade hizmeti sayesinde, arıza durumunda araçları istenilen noktadan alınarak Pratik Kasko için özel seçilmiş, garantisiz tescil edilmiş servis ağına onarıyor, onarım süresi boyunca da sigortalıya yedek araç temin ediliyor. Hem binek hem de kamyonet tipi araçlar için yaş

sınırı olmadan alınabilen Pratik Kasko, kaza sonucu hayati tehlike gösteren acil durumlarda yerinde müdahale ve/veya en yakın sağlık kurumuna transfer için, Hizmet Merkezi'ne müracaat edilmesi halinde kara ambulansıyla en yakın sağlık kurumuna nakil işlemini ücretsiz olarak gerçekleştiriyor. Acil durumun aracın içinde meydana gelmesi halinde ise araç içinde bulunan herkese, araç dışında meydana gelmesi halinde ise sadece sigortalıya sunulan Acil Tıbbi Yardım Hizmetlerinden 7 gün 24 saat yararlanılabiliyor.

Pratik Kasko, küçük çizikler, göçükler, boya tamiri, iç döşeme, cam ve plastik hasarlarını Aksigorta'nın anlaşmalı servislerinde hasarsızlık indirimini bozmadan onarıyor; araç lastiğinin patlaması durumunda ücretsiz lastik değişimi, kaza durumunda ya da benzinin bitmesi halinde 7/24 çekici hizmeti sunuyor, aracın arızalanması durumunda ise bulunulan noktaya tamirci gönderiyor.



Liberty, bölge müdürlüklerini "akıllandırdı"

Liberty Sigorta, bölgesel ihtiyaçları daha verimli bir şekilde karşılamak adına iki bölge müdürlüğünü yüksek standartlara sahip akıllı binalara taşıdı. Karadeniz ve İç Anadolu bölge müdürlüklerine bağlı acenteler, modern tasarımıyla göz dolduran, çevreye duyarlı, yeni akıllı binalardan hizmet alacak. Yeni binaya taşınan bölge müdürlüklerinin açılışına Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı'nın yanı sıra bölge müdürlüğü ekipleri ve acenteler katıldı. Yeni binalarda yüksek standartlara uygunluğa ve çevreye duyarlı olmaya dikkat ettiklerini belirten Bay, "Büyüyen ve gelişen acente ağıma hizmet vermek adına bölge müdürlüklerimizle birlikte her zaman iş ortaklarımızın yanındayız. Kurumsal kimliğimizi daha üst seviyelere taşımak ve dağıtım kanallarımızı daha etkin bir biçimde yönetmek adına yatırımlarımız devam edecek" dedi.

İşsiz kalanın kredi kartı borcu Aksigorta ile güvende

Aksigorta, Kredi Kartı İşsizlik Sigortası ile çalışanların "İşsiz kalırsam kredi kartı borcum ne olacak" sıkıntısına son veriyor. Bu ürün, özel sektörde bordrolu çalışanların yanı sıra devlet memurları, serbest meslek sahipleri ve emekli çalışanlara da güvence sunuyor. 18-64 yaş arası, sağlıklı ve son 6 aydır kesintisiz olarak mevcut işinde çalışan tüm Akbank müşterilerinin kredi kartı harcaması tutarıyla sınırlı prim ödeyerek sahip olabildikleri

leri Aksigorta Kredi Kartı İşsizlik Sigortası, tüm Akbank kredi kartlarına ait son ekstrede yer alan masrafları, bekleyen ve ötelenen taksitleri, karşı-

laşılabilecek risklere karşı teminat altına alıyor. Kredi kartının kullanılmadığı ve harcamanın olmadığı durumlarda prim ödeme zorunluluğu da yok.



EMEKLİLİĞE DAHA ÇOK VAR DEMEYİN!

**BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİKLE
%25 DEVLET KATKISINDAN
SİZ DE FAYDALANIN**

BNP Paribas Cardif Emeklilik'e gelin,
%25 devlet katkısı avantajından yararlanın.
Yeni nesil emeklilikle tanışmak için sizi de
TEB şubeleri ve acentelerimize bekleriz.
bnpparibascardif.com.tr / 444 23 23



**BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK**

Değişen dünyanın
sigortacısı

Deneyimli bankacı, Euler Hermes'e Genel Müdür Yardımcısı oldu



Ömer Gürkan Köseoğlu, Euler Hermes Türkiye Pazarlama, Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı oldu. 1993 yılında ODTÜ İşletme Bölümü'nden mezun olan ve 1998'de Marmara Üniversitesi'nde MBA programını tamamlayan Köseoğlu, çalışma hayatına İktisat Bankası'nda, kurumsal ve ticari satış pazarlama yetkilisi olarak başladı. Daha sonra Demirbank'ta şube pazarlama müdürlüğü, Körfezbank'ta kurumsal şube müdürlüğü ve altın bankacılığı yöneticiliği yaptı. 2001 yılından itibaren kariyerine Koçbank kurumsal bankacılık ürün yönetimi grup müdürü olarak devam eden Köseoğlu, Yapı Kredi ile birleşme sonrasında Kurumsal Bankacılık Genel Müdürlüğü ekibinde ürün geliştirme ve satış direktörlüğü görevini üstlendi. 2003-2013 yılları arasında UniCredit grubu bünyesindeki bazı projelerde de yer alan Köseoğlu, son olarak Yapı Kredi Moskova'da satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışıyordu.

Aksigorta'nın İnsan Kaynakları Özge Pala'ya emanet

Özge Pala, Aksigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olduktan sonra profesyonel iş yaşamına Lafarge bünyesinde satın alma uzman yardımcısı olarak başlayan Pala, sonrasında 2010 yılına kadar aynı şirkette sırasıyla finansal analist, kıdemli stratejist ve insan kaynakları müdürü olarak görev yaptı. 2010 yılında Sabancı Topluluğu şirketlerinden EnerjiSA'da görev alan Özge Pala, Aksigorta'ya İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı olarak atanmadan önce EnerjiSA stratejik insan kaynakları grup müdürü görevini yürütmekteydi.



Müjdat Orcan terfi etti

Unico Sigorta'nın deneyimli yöneticilerinden Müjdat Orcan, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu. Orcan, iş hayatına 1992 yılında Pamukbank'ta başladı. 2002 yılında CRM bölüm başkanıyken Pamukbank'tan ayrılarak 2009 yılına kadar görev yaptığı Akbank'ta CRM ve alternatif dağıtım kanallarının sorumluluğunu üstlendi. 2009 yılında ING Bank bireysel bankacılık pazarlama direktörü oldu. 2015 yılının hemen başında Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Unico Sigorta'ya katıldı. Geçen ay itibarıyla Unico Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla atanan Müjdat Orcan'ın yetki ve sorumluluğu genişlemiş oldu.

Asya Emeklilik'te iki önemli atama



Abdullah Yıldırım



Sibel Sağlam Şakçı

Türkiye'nin ilk faizsiz emeklilik şirketi olma özelliğini taşıyan Asya Emeklilik'te Banka ve Acenteler Satış Grup Müdürlüğü'ne Abdullah Yıldırım getirildi. 25 yıllık bankacılık deneyimi bulunan Yıldırım, daha önce Bank Asya bünyesinde 15 yıl boyunca İzmir, Ankara ve İstanbul başta olmak üzere çeşitli şubelerde müdürlük görevini yürütüyordu. Abdullah Yıldırım son olarak Albaraka bünyesinde şube müdürlüğü görevinde bulunuyordu. Asya Emeklilik'in Kurumsal Projeler, Kurumsal İletişim ve Yurtdışı Satış Müdürlüğü görevini ise Sibel Sağlam Şakçı üstlendi. Daha önce AEGON'da pazarlama ve satış destek grup müdürü olan Sağlam Şakçı, son olarak Vakıf Emeklilik'te kurumsal iletişim, bankasürans ve özel projelerden sorumlu müdür olarak görev yapıyordu.



Kredide sigorta isteğe bağlı oldu

28 Mayıs 2015 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan ve yayınlanmasından 6 ay sonra yürürlüğe girmesi öngörülen Konut Finansmanı Sözleşmeleri Yönetmelięi, 28 Kasım 2015 itibarıyla yürürlüğe girdi. Yeni yönetmelikle, tüketicilerin korunması amacıyla çok sayıda düzenleme getirildi. Buna göre, kredi bağlantılı sigortalarda tüketicinin yazılı veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla açık talebi olmaksızın, krediyle ilgili sigorta yaptırılmayacak. Tüketicinin sigorta yaptırmak istemesi halinde, istediği sigorta şirketinden sağladığı teminat, konut finansmanı kuruluşu tarafından kabul edilmek zorunda olacak. Bu sigortanın; kredi konusuyla, meblağ sigortalarının da kalan borç tutarıyla ve vadesiyle uyumlu olması gerekecek.



İŞSİZLİK SİGORTASI

İŞSİZLİK SİGORTASI İŞİNİZİ KAYBETSENİZ BİLE



YENİ BULANAI BİR İŞ KADAR
ÖDEMELERİNİZİN KARSILANMASINI SAĞLAR

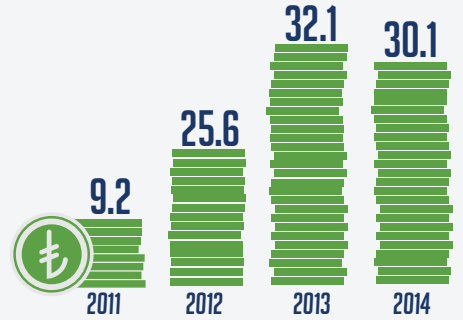
SON 4 YILDA

40 BİN KİŞİYE

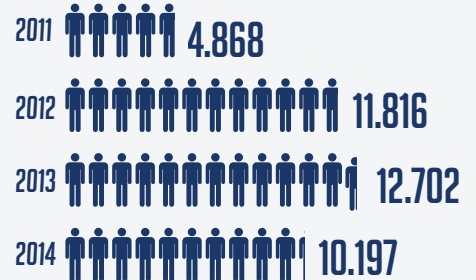
İŞSİZLİK SİGORTASINDAN

97 MİLYON TL ÖDEME YAPILDI

ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI (MİLYON TL)



ÖDENEN TAZMİNAT ADEDİ (BİN KİŞİ)



Türkiye Sigorta Birliği



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Emeklilik sektörü, katılımcıların emeklilik yatırım fonlarından yılda 700 milyon TL civarında fon toplam gider kesintisi elde ediyor. Bu parayla 35 tane emeklilik şirketi kurulabilir. Peki bu rakam gerçekten çok mu?

Şimşek çaktı!

Aralık ayı başlarında Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in açıklamaları tartışmalara sebebiyet verdi. Portföy yönetim şirketleri üzerinden konuya giren Şimşek, katılımcı tarafından getirilerin yetersizliğine ve fon toplam gider kesintisinin yüksekliğine, dolayısıyla bu yolla önemli bir gelir kaleminin varlığına vurgu yaptı.

Konuya çok hakim olmadığı anlaşılan konuşmasında haklılık payının yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Hakim olmadığı konu ise portföy yönetim şirketlerinin çok kazandığıydı. Bu varsayımında haklı olduğu bölüm bulunmakla birlikte, "haklı ifadesinde haksız duruma düştüğü" söylenebilir.

Gerçekten de fon toplam gider kesintisinin azaltılmasıyla katılımcıların birikiminden çok yüksek gelir elde edildiği söylenebilir. Nasıl mı? Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, 4 Aralık 2015 itibarıyla emeklilik yatırım fonlarının büyüklüğü 42 milyar 165 milyon 8 bin 582 TL. 30 Kasım 2015 itibarıyla günlük fon işletim gider kesinti ortalaması ise yüz binde 4.51...

Bu orandan hareketle 4 Aralık 2015'te bireysel emeklilik sektöründe günlük yapılan kesinti tutarı 1.9 milyon TL. Bu rakamı 365 ile çarptığımızda yıllık kesinti tutarı 694 milyon Türk Lirası'na karşılık geliyor.

Üstelik devlet katkısından elde edilen gelir bu rakama dahil değil. Onu da ilave edecek olursak, yıllık kesinti tutarı 18 milyon TL'ye yakın bir tutara ulaşıyor.

Özetleyecek olursak, emeklilik sektörünün, katılımcıların emeklilik yatırım fonlarından elde ettiği yıllık ortalama gelir 700 milyon TL civarında. "Bu rakam çok mu" diye soracak olursanız, şu yanıt size bir fikir verecektir: Bir emeklilik şirketinin kurulması için ihtiyaç olan sermaye 20 milyon TL. Bir yıllık ortalama fon toplam gider kesintisiyle 35 tane emeklilik şirketi kurulabilir. Mevcutta 19 şirket bulunduğu aklınızda bulunsun...

Ancak bu gelirin tamamı portföy yönetim şirketine ait değil. Bunu da belirtmek gerekiyor. Nasıl paylaşıldığı ise emeklilik şirketleri ile portföy yönetim şirketlerinin arasındaki anlaşma da yazılı!

Emeklilik yatırım fonlarının iyi yönetilmediği tespitine gelecek olursak; geçen ayki yazımıza baksınlar, daha sonra bir yıl önceki yazımıza, yetmezse iki yıl önceki yazımıza da baksınlar! Bazılarına "günaydın", cümleten sağlıklıyla kalın...



AYY DEME, RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sigortacıların eli de kolu da bağlanıyor

Zorunlu trafik sigortalarıyla ilgili son gelişmeleri geçen ayki sayımızda gündeme getirmiştik. Malum, zorunlu trafik sigortalarında yüksek fiyat hep tartışılan bir konuydu. Bu süreçte gündemi daha çok meşgul eden ve genel bir uygulama olduğu zannedilen konu ise binlerce araçtan sadece birine uygulanan yüksek prim tutarı oldu. Hasar frekansı yüksek olan sürücülere uygulanan yüksek primler sanki tüm sürücülere uygulanıyormuş gibi bir hava yaratıldı. Yaratılan bu

hava içinde sektör kendini anlatamayıncaya da Hazine buradaki mantığı bilmesine rağmen duruma el koydu ve geçen ay uygulamaya geçilen yeni üst limitler gereği kamyon, kamyonet, minibüs, otobüs, taksi gibi ticari araçların trafik sigortası fiyatlarına üst limitler getirildi... İlk bakışta bu karar, yüksek tutarlı primlerden mağdur olanlara sağlanan bir fayda gibi görünse de rakamlara bakıldığında düzenlemenin hiç de ekonominin kurallarına, hatta akla yatkın olmadığı ortaya çıkıyor.

Hazine tarafından belirlenen limitlerin geçilemeyeceğinin duyurulduğu düzenlemede, kamyonunda azami brüt prim 6 bin, kamyonette 2 bin, minibüste 3 bin 300, sürücü dahil 18-30 koltuklu otobüste 5 bin 700, sürücü dahil 31 ve üstü koltuklu otobüste 17 bin 700, takside de 5 bin 400 lira olarak belirlendi. Bilindiği gibi bu tavan fiyatlara vergi, komisyon gibi giderler de dâhil. Kazası olmayan araçlar içinse daha düşük fiyatlandırma yapılabilir. Peki başta yabancı şirketler olmak üzere sektörü çok rahatsız

eden bu tavan fiyat uygulaması nasıl çıktı? Konuyla ilgili ilginç bir gelişmeyi sizlere aktarmak istedim...

Her şey taksi durağındaki sohbetle başladı...

Sektörde konuşulanlara bakılırsa, tavan fiyat uygulaması Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın isteği üzerine çıkmış. Kulağımıza gelen bilgilere göre Sarıyer'de yemek için bir restorana giden Cumhurbaşkanı Erdoğan, çıkışta taksi durağına uğrayıp esnafın sorunlarını dinlemiş. Bir taksicinin "Bizim sorunumuz ne trafik ve de taksi tarifelerinin düşüklüğü. En büyük sorunu sigortacılarla yaşıyoruz. Bütün kazancımızı sigortacılar veriyoruz. Geçen yıl zorunlu trafik sigortası için 5 bin lira prim ödedim. Bu yıl 10 bin lira istiyorlar" demesi üzerine Erdoğan, hemen İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Kadir Topbaş'ı aramış. (Tabii ki bu taksicinin hasar frekansı nedir, bir önceki yıl kaç kez kaza yaptı, zorunlu trafik sigortası satın aldığı sigorta şirketi bu taksi sürücüsünün neden olduğu kazalar için ne kadar hasar ödemesi yaptı bunları bilmiyoruz.)

Kadir Topbaş, sigorta şirketlerini ya da Türkiye Sigorta Birliği'ni (TSB) arayacak değil ya, telefonu aldığı gibi Hazine Müsteşarlığı'nı arıyor. Cumhurbaşkanı'nın talebiyle taksicilerin zorunlu trafik sigortası sorununun çözülmesini istiyor. Konunun teknik açıklamasını çok iyi bilmelerine rağmen Hazine çalışanları da emir büyük yerden gelince hemen tavan fiyat uygulamasını çıkarıyor. Alınan karar da çok kısa bir sürede açıklanıyor.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Sarıyer'deki taksi durağında yaptığı sohbet, ticari araçlar için zorunlu trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasının temellerini attığı...

Sektör yetkilileri daha olayı tam olarak anlamadan bu kez de "brüt mü net mi" tartışmaları başlıyor. Karar geri çekiliyor ve aynı gün, farklı tavan primlerle brüt olarak tekrar açıklanıyor. Ama herkes şokta. Ne sigorta şirketlerinin ne de sektörün çatı organı TSB'nin bilgisi var. Bırakın görüş alınmasını, önceden bilgilendirme dahi yapılmıyor.

Allah yardımcıları olsun

Şimdi sigorta şirketlerinin nasıl bir tavır alacağı merak konusu. Bizim ulaştığımız bilgiler, ürünün satışını özendirmemek adına ya araçlara hiç komisyon vermeyecekleri ya da olabildiğince düşürecekleri yönünde. Ancak Hazine bunu da öngörmüş olacak ki komisyonlarda da tavan fiyat uygulaması getirmek üzere çalışmalara başlamış. Bu ne mi demek? Sigorta şirketi,

ürününü satan aracısına belirli bir oranın altında komisyon öneremeyecek. Gerçi acenteler de Hazine Müsteşarlığı'nın önerdiği asgari komisyon oranını beğenmemiş. Bunun üzerine Hazine de olaya daha fazla bulaşmamak adına, "Burada serbest tarife var, komisyon oranına karışmam" diyerek şimdilik konuyu beklemeye almış.

Henüz net bir düzenleme çıkmadı ama tüm taraflar tabiri caizse nefesini tutmuş bekliyor. Bu noktada sektörün hem eli hem de kolu bağlanmış durumda. Düşünsenize, sigorta şirketinin sattığı ürünün fiyatı ve komisyonu Hazine tarafından belirlenecek, ürünü satan sigorta şirketi de kâr/zarar yönetimini yapacak. Terim böyle olduğu için "kâr/zarar" diyoruz, yoksa sigorta sektörü bu üründe kârı çoktan unuttu. Sektör en son 2005 yılında 18 milyon TL kâr edebilmişti bu branşta. Ne diyelim, Allah şu anda sigorta şirketlerinin genel müdürlük koltuğunda oturanlara yardım etsin.

Bu arada bazı şirketlerin şahsen, bazılarının TSB aracılığıyla, bazılarının da Yabancı Sermaye Derneği (YASED) aracılığıyla bu uygulamaya itiraz ettiğini, ancak olumlu bir sonuç alamadığını hatırlatmak isterim.

CFO'LARIN YILDIZI NEDEN PARLADI?

İşte bu tür sürpriz uygulamalar şirketlerin genel müdür değişikliklerinde de etkili olmaya başladı. Nasıl mı? Eskiden pazarlama bilgisi olan, acenteleri tanıyan yani sahada daha iyi olanlar genel müdür olarak tercih edildi. Şimdilerde ise bütçe yöneten, daha iyi hesap kitap yapan, kâr ve zarardan daha iyi anlayanlar genel müdürlük koltuğuna oturtuluyor. Son yıllarda genel müdür değiştiren

şirketlerin izlediği politika bu tabloyu çok daha net ortaya çıkarıyor. Nitekim son örnekler olan Liberty, Ray ve Allianz Sigorta'ya baktığımızda CFO'ların (finansmandan sorumlu üst düzey yöneticiler) genel müdür olarak atanması tesadüf mü acaba? Bizce değil. Galiba önümüzdeki yıllarda genel müdürlük koltuğu için daha çok CFO'ların yıldızı parlayacak.

Eğitimi ihmal etmeyin faturası ağır olur!

Türkiye’de yaklaşık 24 milyon öğrenci var ama eğitim sigortalarına yeteri kadar ilgi yok. AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO’su Meral Eredenk Kurdaş, velilerin vefat ve maluliyet olasılığına karşı teminatlar sunan eğitim sigortasında, uygun primlerin yanı sıra vergi avantajına dikkat çekiyor...

Türkiye’deki ebeveynlerin en büyük derdi, çocuklarının eğitimi. Bir yandan devlet okullarının içinde bulunduğu durum, bir yandan sürekli fiyatı artan özel okullar, çocuğu olan herkesin bu konuya daha fazla ağırlık vermesine neden oluyor. Tablo böyle olunca eğitim sigortalarına da ilgi artıyor.

Eğitim sigortası, ebeveynlerin yaşayabileceği muhtemel risklere karşı çocuklarının eğitime kesintisiz devam etmesini sağlayan bir sigorta türü. Bu ürünün en önemli özelliği, poliçe süresince ebeveynlerin karşılaştılabileceği vefat ve malul kalma gibi riskler ya da maddi şartları olumsuz etkileyebilecek durumlar karşısında çocuğun geleceğini

garantiye alması ve istenmeyen bir durum olduğunda eğitim devamlılığını sağlamak üzere gerekli masrafları karşılaması... AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO’su Meral Eredenk Kurdaş ile eğitim sigortalarını konuştuk. Kurdaş, “AvivaSA olarak eğitim sigortaları kapsamında müşterilerimize zengin bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Sürekli Eğitim Sigortası, Çocuğumun Eğitim Güvencesi ve Çocuğumun Eğitim Sigortası ürünlerimizin teminat süresi 1 yıldan başlayıp, teminat altına alınmak istenen eğitim yılı ihtiyacıyla doğru orantılı olarak ya da daha uzun süreli olabiliyor” diyor.

Potansiyel yüksek

Peki eğitim sigortaları hangi teminatları kapsıyor? AvivaSAda eğitim sigortalarının teminatlarının vefat ve maluliyet durumlarında geçerli olduğunu hatırlatan Meral Eredenk Kurdaş, bu konuda şu bilgileri veriyor: “Ülkemizde yaklaşık olarak 24 milyon öğrenci bulunuyor. Bunların 17 milyonu ortaöğre-





tim, 6 milyonu ise yükseköğretimde öğrenim gören öğrencilerden oluşuyor. Bunun yanı sıra son dönemlerde özel okulların sayısındaki artış ve artan okul masrafları eğitim sigortasının önemini bir kez daha vurguluyor. Türkiye’de eğitim sigortası alanında büyük bir potansiyel bulunmakla birlikte, gördüğü ilgi henüz yeterli değil.”

Görüldüğü gibi Türkiye’de eğitim sigortaları konusunda büyük bir potansiyel var. Ancak Kurdaş’ın da belirttiği üzere ilgi yeteri kadar yüksek değil. Bu noktada potansiyel kitleyi bilinçlendirme konusunda sigorta şirketlerine ve bir o kadar da eğitim kurumlarına sorumluluk düşüyor. Özellikle velilere kurumlar tarafından kayıt aşamasında sunulabilecek eğitim sigortaları, hem kurumların prestijine hem de bu ürünün gelişmesine katkıda bulunabilir. Eğitim kurumlarının göstereceği bu tarz destekleyici yaklaşımların velilerde sigorta konusunda farkındalık yaratacağına inanan Kurdaş, “Bu tür tanıtımlar gereken bilincin oluşmasını olumlu etkileyecektir” diyor.

Nelere dikkat etmeli?

Eğitim, çocuklarımızın geleceği-

ni inşa ediyor. Bu yüzden vefat, maluliyet ve kaza sonucu oluşabilecek risklerin onların eğitimi yarıda bırakmasına sebep olmasını kimse istemez. Bu doğrultuda ebeveynlerin, hayatın her döneminde çeşitli risklere maruz kalabileceği bilincine sahip olması ve maddi koşullarını olumsuz yönde etkileyecek bir durum karşısında çocuklarının eğitimine devam edebilmesi için gerekebilecek tüm masrafları teminat altına alması gerekiyor. Meral Eredenk Kurdaş, eğitim sigortası yaptıracaklara, teminat kapsamını, çocuklarının önmüzdeki dönemdeki eğitim süresini ve masraflarını doğru belirleyerek ona göre sözleşme imzalamalarını öneriyor. Bu noktada AvivaSA’nın, sigortalılara gerekli her türlü desteği sunduğunu sözlerine ekliyor. 



Meral
Eredenk
Kurdaş

HER VELİYE UYGUN BİR ÜRÜN VAR

AvivaSA’da vefat, maluliyet ve kaza sonucu tedavi masrafları dahil teminatlar sunan, sigorta süresinin yıllık veya uzun süreli olarak değiştiği, farklı müşteri profillerine ve ihtiyaçlarına uygun üç çeşit eğitim sigortası ürünü bulunuyor. Eğitim sigortası ürünlerinde primler, ebeveynlerin tercih ettiği teminat tutarına, yaşa veya seçmiş oldukları ürünün paketine göre değişiyor. Bu sayede her gelir düzeyine uygun koruma sağlanabiliyor. Her bütçeye uygun primlerle sunulan eğitim sigortaları aynı zamanda vergi avantajı da sağlıyor.

➔ **Sürekli Eğitim Sigortası:** Vefat ve maluliyet teminatlarıyla, kalan eğitim süresini göz önüne alan bir hesaplamayla sigortalıya tam ihtiyaç duyduğu poliçeyi uygun primlerle sunuyor. Sürekli Eğitim Sigortası’ndan 18-70 yaş arasındaki anneler, babalar veya çocuğun eği-

tim masraflarını üstlenen diğer şahıslar yararlanabiliyor. 20-60 yaş arasındaki sigortalılar, isterlerse kaza veya hastalık sonucu maluliyet teminatlarından da faydalanabiliyor.

➔ **Çocuğumun Eğitim Sigortası:** Akbank çağrı merkezlerinden satışı yapılan ve ferdi kaza sigortası kapsamında sunulan bu ürün; kaza sonucu vefat, kaza sonucu maluliyet durumlarını ve kaza sonucu tedavi masraflarını teminat altına alıyor. Sunduğu teminat, minimum 50 bin TL ile maksimum 100 bin TL arasında değişiyor.

➔ **Çocuğumun Eğitim Güvencesi:** Bu üründe de teminat tutarı, seçilen eğitim yılına ve bu eğitim yılı için gerekli bedele göre belirleniyor. Söz konusu tutarı her yıl kalan eğitim süresiyle doğru orantılı olarak azalıyor. Çocuğun yıllık eğitim masrafı için minimum 5 bin, maksimum 30 bin TL olan dört farklı paket seçeneği sunuluyor.



Yeni yılda yeni bir stratejiye ihtiyaç var



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

2016 genelge, özelge ve şirketlerin uyum ile hesap kitap yaptıkları bir yıl olacak. Yeni stratejiye gerek var. Yeni bir BES anlatım diline...

Bu yazıyı yazdığım sırada BES'teki (bireysel emeklilik sistemi) katılımcı sayısı yaklaşık 6 milyona dayanmıştı. Şirketler için 1 milyon ve üzerinde katılımcıya hizmet vermek mümkün olmuştu. Devlet katkısı rayına oturmuş ve 2016 için yaklaşık 3.5 milyar TL ödeme planlanmıştı. Bireysel emeklilik hesaplarına ek süre hazırlıkları tam gazdı. Yıllık gelir sigortası hala pek çok belirsizliği bünyesinde bulunduyordu. Stopaj torba yasaya konacak mı? Vakıf, sandık birikimlerinin bireysel emekliliğe aktarımlarının süresi uzatılacak mı? Kesintilerde yapılan düzenleme katılımcıya nasıl anlatılacak? Uzmanların merak konusuydu. 2015 yılı bireysel emeklilik için pek çok düzenleme ve altyapı çalışmasını beraberinde getirdi. Tüm bunlar şirketlerin dönem dönem kafasını karıştırsa da katılımcının sisteme girmesiyle ilgili çok engel oluşturmadı. Daha doğru ifadeyle şirketler ek gayret ve fedakarlıkla bu konudaki sıkıntıları katılımcılara hissettirmediler. Bireysel emeklilik fonlarının



ortalama getirileri ne yazık ki enflasyonun altında kaldı. Bir emeklilik şirketi daha bireysel emeklilik pazarına karşı heyecanını kaybetti. Heyecanını kaybeden şirket sayısı üçe çıktı. Özelleştirme kapsamındaki bir emeklilik şirketi özelleşemedi. Yıl bitti, HAYMER (Hayat Sigortası Polİçe Sorgulama) yeni mortalite (ölüm) ve morbidite (hastalık) tablolarını yayınlamadı. Sistemden emekli olanlar paralarını toplu almayı tercih etti. BES hala maaş ödeyen bir sistem olamadı.

Katılımcıların sisteme girmesinin tek engeli kesintilermiş gibi davranan otorite, mevcut kesintilerde yeniden düzenlemeye gitti. Kesintileri tekrar değiştirdi. Değiştirirken de mevzuat dilini zorlaştırmak için elinden geleni ardına koymadı. "Basit zordur" derler. Sanırım dili basit ve anlaşılır tutmayarak detay karışıklığına girdi ve kolayı seçti.

2016'ya böyle giriyoruz. 2016 genelge, özelge ve şirketlerin uyum ile hesap kitap yaptıkları bir yıl olacak. Yeni stratejiye gerek var. Yeni bir BES anlatım diline...

Fonların önem kazandığı, sermaye ve varlık oluşumunun daha fazla konuşulduğu bir yıl olacak. Yeni yılda bireysel emeklilikte konuşacağımız pek çok yeni kavram olacak. Çok konuşacağız çokook. Dilerim çok üretiriz çokook.



EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



Ziraat'e gelin, yılda sadece 59 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Hortumda 5'inci olduk sırada hangi afet var?

Türkiye, hortum görülme sıklığı açısından Avrupa'da beşinci sıraya yükseldi. Anadolu Sigorta, 2015'in ilk 9 ayında, 2014 yılındakinin üç katı kadar fazla fırtına hasarı ödemesi yaptı...

Sigorta hasarı deyince Türkiye'de akla ilk olarak trafik kazaları geliyor. Son dönemde artan terör olayları da sigortacıların risk sıralamasında ön plana çıkmaya başladı. Ancak çok daha önemli bir tehdidin şimdilik daha geri planda kaldığı görülüyor: Doğal afetler...

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigorta sektörünün yakın gelecekte karşılaşacağı asıl büyük tehlikenin doğal afetlerin yaratacağı tahribat olacağını düşünüyor. Bu konuda dünya geneliyle ilgili bilgileri paylaşan Ülken, özellikle deprem gibi

afetlerin büyük yıkıma yol açtığına, ancak bu gerçeğin "doğal afetlerden sadece deprem ciddi zarara sebep oluyor" şeklinde yorumlanmaması gerektiğine dikkat çekiyor. Özellikle iklim değişikliği sonucu oluşabilecek yeni risklere karşı hazırlandıklarını ifade eden Musa Ülken, Anadolu Sigorta olarak risk değerlendirme parametrelerini yeni bilgiler ışığında düzenli olarak güncellediklerini vurguluyor.

**Yılda ortalama
190 milyar dolarlık zarar**
Munich Re ve Insurance Informa-

tion Institute (Sigorta Bilgi Enstitüsü) tarafından yapılan araştırmalara göre, 2014'ün genelinde tüm dünyada doğal afetlerin sebep olduğu sigorta edilmiş zararın boyutu 31 milyar dolar, toplam ekonomik maliyeti ise 110 milyar dolar oldu. 10 yıllık ortalamaya bakıldığında ise ekonomik zarar yılda ortalama 190 milyar dolara kadar çıktı. Bu rakamın 58 milyar dolarını sigorta edilmiş zararlar oluşturdu. Sadece 2011 yılında Japonya'da meydana gelen depremin yarattığı tahribat yaklaşık yarım trilyon dolara yaklaştı ve bu deprem, modern zamanların en fazla ekonomik zarara yol açan doğal afetlerinden birisi olarak kayıtlara geçti. Ancak frekans sayısı fazla olan sel, su baskını,

yer kayması, fırtına, dolu gibi doğal afetlerin de toplamda ciddi zararlara sebep olduğu görülüyor.

Avrupa'da en fazla hortum görülen beşinci ülke olduk

Yıldız Teknik Üniversitesi Doğa Bilimleri Araştırma Merkezi tarafından hazırlanan "Afet Raporu"na göre, sadece 2014 yılında Türkiye'de toplam 24 bin 13 deprem, 25 hortum afeti meydana geldi. Musa Ülken, Türkiye'nin önceki yıl, hortum gibi ülkemizle çok da özdeşleştirmedığımız bir doğal afette dahi, vaka sayısında Avrupa'da beşinci sırada yer aldığına dikkat çekiyor. Ülken, "Dolayısıyla son derece somut ve belki de zaman içerisinde daha da kötüye gitme eğilimi olan bir tehditten bahsediyoruz. Doğal afetlerin ne zaman olacağı ve ne kadar zarara yol açacağı konusunda genel anlamda fikir sahibiyiz. Ancak sorun, tek tek vakaların genelde tahminlerden daha olumsuz sonuçlara yol açabilmesi" diyor. Katastrofik olarak adlandırılan bu risklerin gerçekleştiği anda geniş bir bölgede çok fazla sayıda kişi ve kurumu etkileyebileceği potansiyeline sahip olduğunu hatırlatan Ülken, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Anadolu Sigorta olarak işte bu sebeple, doğal afet risklerinin en doğru şekilde ölçülmesi konusunda, uluslararası saygınlığı olan kurum ve kuruluşlarla iletişim halindeyiz. Ayrıca bu alanda bilimsel çalışma yapan yerel uzmanların sahip olduğu bilgi ve tecrübeden de faydalanıyor ve kendi uzmanlığımızı ileriye taşıyoruz. Bu çalışmalarla doğru risk için sigortalılarımıza doğru fiyat ve şartların sunulmasını amaçlıyoruz. Bu yolla ülke ekonomisinin doğal afet kaynaklı risklerden korunması yolunda da



Musa
Ülken

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

bir adım attığımızı düşünüyoruz."

İlk 9 ayda fırtına sayısı üçe katlandı

Musa Ülken, Anadolu Sigorta'nın 2014 ve 2015 yılının ilk 9 ayı içerisinde doğal afetlerden kaynaklanan hasar ödemelerine ilişkin de şu bilgileri paylaşıyor: "2014'ün tamamında 621 adet fırtına zararı ödemiştik. Bu yılın sadece ilk 9 ayında bu sayı üçe katlanmış durumda. Aynı şekilde pek çok riskin temsil edildiği, doğal afetlerden kaynaklanan hasar sayısına baktığımızda, ilk 9

ayda, bir önceki yılın tümünün iki katına eşdeğer bir rakama ulaşıyoruz. Tüm bu veriler bizlere, gitgide daha sık bir şekilde doğal afet hasarlarıyla karşılaşmaya başladığımızı gösteriyor. Bu noktada önemli olan, bu hasarlarla başa çıkabilecek mali yeterliliğe sahip olmak ve sadece rekabete göre değil, bilimsel temele dayanan adil bir fiyatlandırma politikasını oturtabilmek. Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi olarak Anadolu Sigorta'nın bu iki alanda doğru rotayı izlediğini söyleyebilirim. Yaptığımız çalışmaların temelinde tek bir hedefi var: Sigortalımızın en kötü gününde bile yanında olmak. İşte Anadolu Sigorta olarak bütün bu çabalarımızın gerçek nedeni budur."

"Daha düşük prim için kendinizi riske atmayın"

Musa Ülken, daha düşük prim alabilmek adına doğal afetlerle ilgili risklerin teminat kapsamından çıkarılmasını ise sakıncalı buluyor. Ülken, bu konuda şu uyarılarda bulunuyor: "DASK'a tabi konut ve işyerleri için zorunlu deprem sigortası mutlaka yaptırılmalıdır. Ayrıca satın alınan konut ve işyeri poliçelerinde doğal afet riskleri için teminat verildiğini kontrol etmek, primden tasarruf etmek amacıyla bu teminatları almazlık etmek de gerekiyor. Bu riskler, kişi veya kurumların hayatında az sıklıkla gerçekleşse de meydana geldiğinde ciddi ölçekli zarara sebep olabiliyor. Böylesi durumlarda büyük kayıplar yaşamamak için bu teminatların muhakkak poliçelerde yer alması gerekir. Maalesef 1999 yılındaki büyük Marmara depremi, Van depremi veya Artvin'deki sel gibi olaylarda bu konuda çok sayıda acı tecrübe yaşanmıştır."

Türk Nippon Sigorta, 2015 yılında yüzde 55 artışla hedefinin de üzerinde prim üretti. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, “2016 yılında da hedefimiz oto dışı branşların payını ve kârlılığı artırmak” diyor...



Dr. E.
Baturalp
Pamukçu



Türk Nippon'u 'sağlıklı' bir yıl bekliyor

Türk Nippon Sigorta, 2014'te olduğu gibi 2015 yılında da oto dışı branşlara ağırlık vererek hızlı ve istikrarlı büyümesini sürdürdü. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2015'i bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 55 prim artışıyla kapattıklarını söylüyor. Türk Nippon Sigorta, oto dışı branşlara ağırlık vermesine rağmen kasko sigortasında da yüzde 29 gibi yüksek bir prim artışı kaydetti. Pamukçu, “2015 yılı sonunda elde ettiğimiz sonuçlar, 2013 ve 2014 yıllarından beri uyguladığımız stratejinin başarısını ortaya koyuyor. 2015'te iş dağılımını oto dışı branşlar lehine çevirerek; yüzde 65 oto dışı, yüzde 35 de oto sigortalarından oluşmasını sağladık. 2016 yılında da bu dağılımı koruyarak oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha

2015'te Türk Nippon Sigorta'nın toplam prim üretiminin yaklaşık yüzde 90'ı acenteler tarafından sağlandı. Pamukçu, “Bu yıl da farklı ürünlerde haftalık, 15 günlük ve aylık kampanyalarla acentelerimizin satışına destek verip motivasyonlarını devamlı canlı tutacağız” diyor.

da artırmak istiyoruz” diyor.

Tamamlayıcı sağlık ürünü yolda

Geçen yıl ürün yapısını gözden geçirerek bireysel ve orta ölçekli iş segmentine ağırlık veren Türk Nippon Sigorta, etkin olarak üretim yaptığı bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında büyüdü. Bu büyümeyi kârlılığa da yansıttıklarını vurgulayan Pamukçu, 2016



yılında izleyecekleri stratejiyi de şöyle özetliyor: “Bu yıl da bireysel sigortaların yanı sıra özellikle KOBİ'lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında hem üretimi hem de kârlılığı artırmayı hedefliyoruz. 2016'da tamamlayıcı sağlık ve yeni sağlık sigortası ürünlerimizle sağlık branşında da piyasada olmayı hedefliyoruz.”

TÜRK NIPPON SİGORTA ACENTELERİNİ POTAYA GÖTÜRDÜ

Türk Nippon Sigorta'nın 12 acentesi, 13 Kasım'da Fenerbahçe Ülker'in Khimki Moskova ile yaptığı basketbol maçını locada izleme fırsatı yakaladı. 9-11 Kasım tarihleri arasında en az 5 adet konut ya da 10 adet ferdi kaza poliçesi satan acenteler, Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği kampanyadan ya-

rarlandı. Kampanya sıralamasındaki ilk 12 acente, maç izlemek üzere gittikleri Fenerbahçe Ülker Sports Arena'da coşku dolu anlar yaşadı. 88-83'lük skorla Fenerbahçe'nin kazandığı karşılaşmanın ardından acenteler, bu tür etkinliklerde tekrar buluşma sözü vererek keyifli bir akşamı sonlandırdı.

Sigortayeri.com Artık Mobilde!

Ruhsatta bulunan QR kodu okutarak saniyeler içinde teklif alın

Sesli Komut özelliği ile uygulama içerisinde dolaşın

Ayrıca Sigortayeri.com'dan daha önceden alınmış teklif ve poliçeleri görüntüleyin, kampanyalardan anlık haberdar olun.

ŞİMDİ
Android'de!

Kasko, Konut, DASK ve Seyahat Sigortasında en iyi tekliflere ulaşın.

Vade Hatırlatıcım ile vade tarihi için hatırlatma kurun

Hasar Merkezi ile hasar sonrası yapılacakları ve evrak listenizi takip edin

Sigortayeri Mobil Uygulama İndirme Seçenekleri



1
Google play
Üzerinden



2
Apple Store
Üzerinden



3
QR Kodu
Telefonunuza
okutarak

14 yıldır üst üste kâr eden başka sigorta şirketi var mı?

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, 30 sigorta şirketinin üçte birinin anlamlı miktarda trafik poliçesi sattığını söylüyor. Dalaş, "Kalanların bazıları pazar payını azaltmak, bazıları da hiç yazmamak için elinden geleni yapıyor. Bu da hangi tarafın daha mutsuz olduğunu açıkça gösteriyor" diyor...

Recai Dalaş'ın, Hüsnü Özyeğin'in sahibi olduğu Finans Sigorta'yı kurmak için AXA'dan ayrılışının üzerinden tam 14 yıl geçti. 14 yıldır Recai Dalaş tarafından yönetilen Sompo Japan Sigorta (Finans Sigorta), her faaliyet dönemini kârla kapatan belki de tek şirket olma özelliğini koruyor. Bu özelliğiyle sektördeki hemen herkesin yakından takip ettiği Sompo Japan Sigorta, küçük ama kârlı, butik ama geniş ürün yelpazesine sahip bir şirket olarak bilindi. Akıllı Yaşam olarak 14 yıldır aynı koltukta oturan Recai Dalaş'a bu işin sırrını sorduk. Kârlılığı korumadan sürdürülebilir bir büyüme performansı sağlamanın mümkün olmadığını düşünen Dalaş, 14 yıllık bu süreci Akıllı Yaşam okurları için değerlendirdi...

Şirketinizin 14 yılını kısaca değerlendirebilir misiniz?

Beklenti ve hedeflerinizi gerçekleştirebildiniz mi?

Büyük çoğunluğunu gerçekleştirdiğimi düşünüyorum. 14 yıldır görevimin başında olduğuma göre, sanırım sermayedarlarımız

da bu düşünceme katılıyor. Rakiplerimizin çoğuyla karşılaştırıldığında şirketimiz hâlâ çok genç. Bulduğumuz yere elbette kolay gelmedik. Şirketimiz 5 milyon lira gibi son derece mütevazı bir sermayeyle 2001 ekonomik krizinin içinde kuruldu. Kuruluşumuzdan itibaren şartlar gereği üç kez isim

değiştirdik. Bu marka bilinirliğini de olumsuz etkiledi. Bunlar ve yeni bir şirket olmanın getirdiği diğer tüm zorluklara rağmen ilk tam faaliyet yılımız olan 2004'ü izleyen 2005'te kâr ettik ve bu özelliği 2015 de dahil koruduk. Sektörde her dağıtım kanalında ağırlıklı çalışarak bu başarıyı elde eden başka bir şirket yok.

Bu başarıda hangi özellik ve yaklaşımlarınız size yardımcı oldu?

Bunlardan en önemlileri, yönetim ekibinin iyi bir takım olması ve şirketin rakiplerinden farklı bir kültürü benimsemesi. Bu, sigortacılık dışında işletmecilik kültürünü de barındırıyor ve farklılaşma ihtiyacının sadece sözde değil özde de benimsendiğini gösteriyor. Bu sayede, kuruluş döneminde bu durumdaki başka birçok şirketin düştüğü hataya düşmedik. Yani sektör liderleri de dahil hiçbir şirketi taklit ve takip etmeye yeltenmedik.

Bu tercihimizin en önemli nedeni, denenmiş ve iyi sonuç almadığı belli olanı izlemenin açık gereksizliği, daha da doğrusu yanlışlığıydı. Oto



**SOMPO JAPAN
SIGORTA**

sigortaları ağırlıklı bir sektör olduğu dikkate alındığında, ayakta kalabilmek için bu alanda zarar etmeme zorunluluğu açıkça ortadaydı. Sektörün bu alandaki performansı ortada olduğuna göre kendi metodolojimizi geliştirmek zorundaydık ve yaptığımız da tam olarak bu oldu. Tarife, hasar yönetimi ve hemen her alanda kendi metodolojimizi geliştirdik.

Bu anlayışınız da kârlılığı beraberinde getirdi...

Elbette. 2005-2015 arasında toplamda en iyi kârlılık sonucunu elde eden sigorta şirketiyiz. Üstelik bunu bizden ciro olarak daha büyük şirketlerin ölçek avantajına rağmen elde ettik.

Kârlılığın yanı sıra sürdürülebilir büyüme sağlama konusunda kendinizi ne kadar başarılı görüyorsunuz?

Çok başarılı görüyorum. Kurulduğumuzdan bu yana başardığımız da tam olarak bu. Bu başarımız bundan sonra da aynı şekilde devam edecek. Ancak bunu bir kısa mesafe koşucusu değil maraton koşucusu temposunda başaracağız. Ne zaman gaza ne zaman frene basacağınızı bilmeniz gerek. Aksi takdirde kaza yaparsınız. Rekabetin zirve yaptığı ve dolayısıyla bize göre rasyonel büyüme şartlarının oluşmadığı 2007-2011 arası 4 yıl toplamında sektör yüzde 51 büyürken biz sadece yüzde 14 büyüdük. 2015 ile sona erecek 4 yıllık dönemde ise sektör yüzde 77 büyürken biz yüzde 200 büyümüş olacağız. Bu değişim bir stratejinin sonucu, yani tesadüf değil. Her alanda olduğu gibi burada da kendi yolumuzu çizdiğimiz kolaylıkla görülebilir.

"Kârlılık her zaman en önemli odağımız oldu. Sektörümüzdeki, hatta dünyadaki birçok sigorta grubunun düştüğü yanlış noktası da budur. Büyümek istiyorsanız kârlılıktan fedakârlık etmeniz gerektiği varsayılır. Bu tümüyle yanlış. Kârlılığı sürdürmeden sürdürülebilir bir büyüme performansı sağlamak mümkün değil. Ayrıca kâr ederek büyüme sağlayamazsanız ne çalışanlarınıza ne de acentelerinize fayda sağlayacak yatırımları yapma imkanı bulabilirsiniz."



Recai Dalaş



Sürekli başarıma arzusu, şirketinizdeki yönetici kadrosunu ve çalışanları zorlamıyor mu?

Hayır, hiç sanmıyorum. Biz başarı duygusunu ekip olarak paylaşıyoruz. Gelecekle ilgili vizyonu, kafasında fikri ve söyleyecek sözü olanlar için mükemmel bir şirket olduğumuzu düşünüyorum. Sompo Japan Sigorta, bir tek adam şirketi değildir. Strateji ve uygulamalar geniş bir yönetici grubuyla tartışıldıktan sonra paylaşılır ve sonra hayat bulur. Bireysel akıl toplamından daha büyük bir kolektif akıl yaratmak amacımız. Şirketimizin kültürü, iş modeli çalışanlarımızı; karşılığında onlar da şirketi yukarı taşır. Çalışanlar

uygun platformlarda eleştiri yapmaya samimi olarak teşvik edilir. Bu kültür içinde özellikle yöneticiler şirket vizyon ve hedefleriyle uyumlu olmak üzere kendi hedeflerini ve çalışma tempolarını belirleme konusunda özgürdür. Bu ortamda çalışmaya istekli ve yeterli yeteneğe sahip olanlar için Sompo Japan Sigorta eğlenceli bir şirkettir. Her çalışandan şirketin de desteğiyle kendini geliştirmesi beklenir. Bu anlayış ve yeteneğe sahip olmayanlar içinse zor bir şirket olduğumuzu söyleyebilirim.

Son yıllardaki yasal düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son 10 yılda birçok düzenleme

yapıldı. Bunların sonunda sektöre önemli ölçüde şeffaflık ve çekidüzen geldi. Bu yönüyle genel olarak çok olumlu buluyorum. Son olarak “rezerv yeterliliği” konusunda uygulama birliği sağlamaya dönük ve dolayısıyla performans karşılaştırmayı daha anlamlı kılacak bir düzenleme yapıldı. Bu düzenlemeyi fevkalade doğru buluyorum.

Zaman zaman aynı oranda doğru bulmadığım şeyler de oluyor elbette. Trafik sigortalarında ticari araç primlerine üst sınır getirilmesi gibi... Doğru ve yanlışlarıyla düzenlemeler her şirketi bağladığı sürece ben burada bir sorun görmem. Benim kamu otoritesinden tek beklentim, sermaye yeterliliği

VAKIFBANK PLATINUM AYRICALIKLARINI KEŞFEDİN

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



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

444 0 724 | vakifkart.com.tr

 **VakıfBank**
Burasi Sizin Yeriniz

olmayan şirketlerin haksız rekabet yaratacak uygulamaları-na izin verilmemesi.

Son zamanlarda bolca dile getirilen dijital sigortacılık konusundaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Teknoloji yaşamın her alanını büyük bir hızla değiştirirken sigortacılığı etkilememesi düşünülemez. Sektörümüzde bireysel sigorta ürünlerinin ağırlığı giderek artıyor. Bunlar da internet üzerinden satışa uygun ürünler. Sonuçta çok uzak olmayan bir gelecekte bu alanda gelişmeler olması şaşırtıcı olmayacaktır. Bu durum, acentelerin çoğu için olduğu gibi, temel stratejisini acenteler üzerine kurgulamış olan Sampo Japan Sigorta ve aynı yolda yürüyen diğer şirketler için de ciddi risk içeren bir gelişme olacaktır. Sektör olarak acenteler kadar şirketler için de riski minimize eden adaletli ve verimlilik sağlamaya dönük projeler üretmemiz gerekecek. Ancak bu noktada kısa vadeli değil uzun vadeli düşünme ihtiyacı içinde olduğumuzu vurgulamalıyım. Bireysel ürünlerde, özellikle trafik sigortalarında en önemli seçim kriterinin fiyat haline gelmesi ve acentelerin de müşteri kaybetmek için desteklediği uygulamalar, bir anlamda dijital sigortacılığın acenteler tarafından sektöre getirilmesi anlamına geliyor. Hal böyle olunca, şirketlerin anlaşmalı olduğu acente sayısının bile önemi azaldı. Bu ortamda acentemizin olmadığı bir coğrafyada trafik branşında yüzde 20 pazar payı elde ettiğimizi görmek şaşırtıcı olmuyor. Bu acenteler olduğu kadar şirketler için de tehlikeli. Bu durumda

“Yeteneklerimizi hemen her gün geliştirerek oto sigortaları yönetiminde, Japonya’daki ana şirketimiz de dahil olmak üzere Sampo Japan Grubu’nun ‘Mükemmellik Merkezi’ (Center of Excellence) ilan edildik. Özellikle bireysel sigortacılık alanındaki ulaştığımız seviye sayesinde, grubumuzun yurtdışı büyüme planları içinde şirketimiz önümüzdeki dönemde Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinin merkezi olacak.”

elde edildiği düşünülen pazar payının da bir anlamı kalmıyor. “Bu durum acenteler mi yoksa sigorta şirketleri için mi daha kötü olacak” tartışmasına gireceksek, bir noktaya dikkat çekmek bu sorunun cevabını verecektir. Bugün sektördeki 30 sigorta şirketinin sadece üçte biri anlamlı miktarda trafik poliçesi satıyor. Diğerleri pazar payını azaltmak, bazıları da hiç yazmamak adına elinden geleni yapıyor. Bu da hangi tarafın daha mutsuz olduğunu sanırım açıkça gösteriyor. Bunun Hazine tarafından dikkatle izlendiğinden emin olmakla birlikte, kamu otoritesinin sorunu çözmek için birtakım kısıtlar ve limitler getirmek yerine tam serbestiyi sağlamasının daha hızlı sonuç getireceğine inanıyorum. Geleceğe dönük bir başka gerçekse mutlak gelirimizi korumak

adına kârlılıktan fedakârlık etme mecburiyeti. Özetle fiyatla değil, pazarı büyütürken hacimden kazanmalıyız. Bizim Sampo Japan olarak yaptığımız da bu. Biz birkaç yıl önce yaptığımız kârı bugün de yapıyoruz ama aynı miktarda kârı iki kat prim yazarak elde edebiliyoruz. Bugün piyasamızda zorunlu olan trafik sigortasının komisyonu, zorunlu olmayan örneğin kasko sigortasından yüksek. Bunun sürmesi internet sigortacılığı yapmak üzere kapı ağzında bekleyen yeni yatırımcıların iştahını açıyor. Ortalıkta trafik sigortası yazan iki avuç şirket kalmışken komisyonların bir miktar düşmesi sistemin sürekliliği için zorunlu gibi görünüyor. Akılcı tedbirlerin alınmaması “Dimyat’a pirince giderken evdeki bulgurdan olma” sonucunu doğurabilir. 





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, 1 milyonuncu AHE katılımcısına teşekkür plaketi verdi.

1 milyon katılımcıyı ilk AHE gördü

Anadolu Hayat Emeklilik, 1 milyonuncu katılımcı sayısına ulaşan ilk emeklilik şirketi oldu. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, “2015 yılında da katılımcı sayısını en çok artıran şirket olduk. 20 Kasım itibarıyla toplam katılımcı sayımız 1 milyon bin 598 kişiye ulaştı” diyor...

Bireysel emeklilik sektörünün lideri Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), 2015 yılında da katılımcı sayısını en çok artıran şirket olma unvanını korudu. AHE ayrıca, 1 milyonuncu katılımcı sayısına ulaşan ilk bireysel emeklilik şirketi oldu. Anadolu Hayat Emeklilik Genel

Müdürü M. Uğur Erkan, “Bu başarıda pay sahibi olan ve şirketimizi liderliğe taşıyan tüm çalışma arkadaşlarıma ve katılımcılarımıza teşekkür ediyorum” diyor. Emeklilik Gözetim Merkezi’nin (EGM) 20 Kasım 2015 tarihli verilerine göre, AHE’nin toplam fon büyüklüğü, devlet katkısı

fonları dâhil 8.8 milyar TL’ye ulaştı. Bu rakam, şirketin yüzde 19 pazar payına sahip olduğunu gösteriyor. Yine 20 Kasım itibarıyla AHE’nin katılımcı sayısı 1 milyon bin 598 kişiye ulaştı. Yüzde 17 pazar payıyla bu kategoride de sektör lideri olduklarını vurgulayan Erkan, AHE’nin katılımcı profiliyle ilgili

şu bilgileri paylaşıyor:
“Katılımcılarımız arasında kadınlar yüzde 52 payla çoğunluğu oluşturmaya devam ediyor. 2015’in haziran ayında yine sektörde bir ilke imza atarak çıkardığımız ‘Genç Emeklilik Planı’ ile şu ana kadar 14 bin gencimizi sisteme dâhil ettik. Ürünümüz kısa süre içerisinde gençlerden büyük ilgi gördü ve 2015 yılında kazanılan yeni katılımcılar arasındaki genç oranımız yüzde 17’ye yükseldi. Bu ürünle gençlere, 70 TL’den başlayan tutarlarla sisteme dâhil olma fırsatı tanıdık. Üstelik yatırdığı her katkı payı tutarının yüzde 25’i kadar devlet katkısından faydalanabileceklerini hatırlattık.”

2016 hedefi: 300 bin yeni katılımcı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2016’da 300 bin yeni katılımcıyı sisteme dâhil etmek istiyor. Bunun çok ciddi bir hedef olduğunu vurgulayan Erkan, bireysel emeklilik sisteminin piyasalar açısından önemini ise şöyle ifade ediyor:
“BES’in fon tarafı piyasalara bağlı geliyor. Geçen yıl bu cephe 2014’e göre farklılık gösterdi ve bir miktar düşük kaldı. Emeklilik fonları; yüzde 65 devlet tahvili, yüzde 15 hisse senedi, yüzde 20 de diğer yatırım enstrümanlarından oluşuyor. Düşünün, 47 milyar değil de 500 milyar TL büyüklüğünde fonumuz olsa, her ayki katılımlarla 10 milyarlık hisse senedi alıyor olsak hisse senedi piyasamızdaki iniş çıkışlar çok daha az olacaktır. Bu açıdan bireysel emekliliğin her zaman krizleri yumuşatıcı; piyasalar için yapıcı ve dengeleyici bir rolü vardır. Çünkü ne olursa olsun, dünya batsa bile, biz o ay hisse

Ayda 70 TL’den başlayan tutarlarla AHE’nin “Genç Emeklilik Planı”na dâhil olmak mümkün. AHE, Haziran 2015’ten bu yana bu planla 14 bini aşkın genci sisteme dâhil etti. 2015’te kazanılan yeni katılımcılar arasında genç oranı yüzde 17’ye yükseldi.

senedini seçmiş katılımcılarımızın katkı paylarıyla gidip hisse senedi alırız. Bu oranı belli bir seviyede tutarız.”

“BES’te yaşıınıza uygun yerde durun”

M. Uğur Erkan, gen katılımcıların fon tercihinin nasıl olması gerektiğiyle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “25 yaşındaki bir katılımcının mevduat ya da devlet tahviline yatırım yapması elbette mantıklı olmaz. 30 yıllık bir yatırım yapıyorsun ve orada bekliyorsun. Bu yüzden en yüksek riski alacaksın. Bence yüzde 100 hissede durmalısın. Çünkü bu konuda şaşmaz bir istatistik var. Hangi 10 yıla bakarsanız bakın, içinde kriz de olabilir, hisse senedinden daha çok getiri sağlayan bir enstrüman yoktur. Ancak bir yıl içinde dönüp bakarsanız ‘Ben hisse senedine girdim, zarar ettim’ diyebilirsiniz. İşte bunun çaresi yok. Bu yüzden 30 yıllık bir yatırım yapıyorsan, doğru yerde ve yaşına uygun bir yatırımda

olman gerekiyor.”
Erkan, ömür boyu emeklilikle ilgili mevzuatın hazır olduğunu hatırlatan Erkan, bu konudaki riske ise şöyle dikkat çekiyor: “Bu size ömür boyu maaş ödeyecek ve her yıl enflasyon oranında artarak devam edecek bir ürün. Anca bu konuda şirketlerin üstlendiği finansal risklerin yanı sıra yaşam süresinin uzaması olasılığı var. Bu yüzden şirketlerin sermayeleri güçlü olmalı. Risklerden etkilenmeyecek bir sermaye yapısı gerekiyor. Bütün bunlara yönelik bir düzenleme var.”
Bireysel emeklilik sistemini genişletmek için ikinci basamağın otomatik katılım olması gerektiğine işaret eden Erkan, “Her işveren çalışanına bir emeklilik planı sunmak zorunda. Bir kişiyi işe aldığınız anda emeklilik sözleşmesini imzalatıyorsunuz. Çalışanın ‘Ben katılmayacağım’ diyerek çıkma hakkı var. Ancak bakıldığında yüzde 90.95’lik kısım sisteme dâhil olmak istiyor” diyor. 

HAYATIN LİDERİ DE ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

BES’in yanı sıra hayat sigortasında da gelişim ve rekabetin artarak devam ettiğini ifade eden Erkan, AHE’nin bilançosuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:
“BES’te 5.8 milyon katılımcı sayısına ve devlet katkısı dâhil 47 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı. İstikrarlı, dengeli ve kârlı büyümesini sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, 2015 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla başarılı bir dönemi daha geride bıraktı. Şirketimizin brüt kârı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 55 artışla 140.2 milyon, net kârı da yüzde 63 artışla 117.5 milyon TL düzeyinde gerçekleşti. Faaliyet göstermekte olduğumuz hayat, hayat

dışı ve bireysel emeklilik branşlarına ilişkin toplam teknik kârımız da yüzde 108 artarak 92 milyon TL’ye ulaştı. Aktif büyüklüğümüz ve özsermayemiz ise sırasıyla 11.3 milyar ve 725.4 milyon TL düzeyinde.”
AHE, 1.7 milyar TL’ye yaklaşan sigortalı varlıklarıyla hayat sigortalarında da lider konumda. Şirket, 2015’in ilk 9 ayında bu alanda 303 milyon TL brüt prim üretti. M. Uğur Erkan, “Hayat branşı toplam prim üretimimiz, özellikle vefat sigortası ürünlerinin satışında sağlanan gelişime bağlı olarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 arttı. Bu artışın da etkisiyle hayat branşı teknik kârımız 67.4 milyon TL’ye ulaştı” diyor.





PATRON JÖN

Her ne hikmetse toprağı, suyu sanatçı yeşerten Adana, bu kez de Taylan Güner'le gülüyor. Ancak sinema ve dizilerin genç yıldızı, aynı zamanda işadamı olan Güner'in hikayesi biraz farklı...

Karacaoğlan sazıyla,
Taylan sözüyle...
Muzaffer İzgüleri,
Orhan Kemalleri,
Yaşar Kemalleri, Bilal İncileri,
Yılmaz Güneyleri, Yılmaz
Köksalları doğuran o toprak,
yeni bir sanatçı armağan ediyor.
Türk sinemasına, dizi dünyasına
heyecan katan Taylan Güner
yakışıklı, yetenekli. İşte Allah
vergisi...

Beyaz perdeye, ekrana, adını
yazdıran Adanalı Güner'i
bekliyorum. Randevumuz var;
sinemayı, televizyonu, aktörlüğü
konuşacağız. Etiler Sandalye'de
sıcak kahvemizi yudumlarken
masaya yaklaşıyor, "Merhaba ben
Taylan Güner" deyip oturuyor.
Sohbet keyifli, sanki yıllardır
tanışıyor muyuz gibi. Aslında bu
buluşma iki 'akıllı' arasında. Ben
Akıllı Yaşam adına oradayım,
röportaj yapıyorum. O ise
sanatın 'akıl' kolu, 'yatırımcı'
sanatçı. Yıllarını mesleğe verip,
alkışlarla beslenen, ama perde
kapanınca, telefonlar susunca,
yaşamı 'açlık oyunları'na dönen
onca trajedi ortadayken, çoğu
hala manzarayı göremeyip
kazancını har vurup harman
savururken o kendi işini kurmuş.
Mekan işletiyor, eşiyle birlikte
reklam organizasyonu ve marka
danışmanlığı yapıyor. Niye?
Kendi söylüyor:

"Oyunculuk sektörü o kadar
nankör ki, iki sezon çalışır, beş
sezon yatarsın. İş güc yok. Bu
süreçte maddi gelirin olmazsa
nasıl ayakta kalırsın?"
Üniversite eğitimi ilginç; Ziraat
Fakültesi okumuş, Güzel
Sanatlar'dan mezun olmuş!
Kamera karşısına 'diplomalı
tiyatroc'u' olarak geçmiş. Yani
okullu, alaylı değil. Best Model'de
taç takanlardan hiç değil! Ama,
bu alemde 'kral' olmaya aday,

Kaybolan
Yıllar'ın Tarık'ı,
Duvar'ın
Ege'si, Huzur
Sokağı'nın
Necati'si,
Kertenkele'nin
Şenol'u, Hür
Adam'ın
Ceylan'ı,
Muska'nın
Engin'i...

çünkü o potansiyel var; genç,
kabiliyetli, inançlı, kararlı ve
başarılı...

O 'Gelecek Vaat Eden Erkek
Oyuncu'. Bunu ben söylemiyo-
rum, Uluslararası Radyocular
Derneği'nin verdiği ödülde
yazıyor...

Kaybolan Yıllar'ın Tarık'ı,
Duvar'ın Ege'si, Huzur Sokağı'nın
Necati'si, Kertenkele'nin Şenol'u,
Hür Adam'ın Ceylan'ı, Muska'nın
Engin'i; hayal ettiği projelerde yer
almış, çok istediği ama yer
almadığı bir proje kalmış: Eşkuya
Dünyaya Hükümdar Olmaz...

Evet, oyuncu, yönetmen,
işadamı, Adana'dan gelen jön...
Taylan Güner, Akıllı Yaşam'a
konuk oluyor...



Oyunculuk dışında neler yapıyorsunuz, biraz kendinizden bahseder misiniz?

Şu anda çok yoğun bir şekilde
koşturuyorum. Ailemle beraber
kendi işletmeciliğini yaptığımız
mekânlarımız ve eşimle birlikte
işlettiğimiz reklam organizasyon
şirketimiz var. Şu sıralar yeni yıl
hazırlıklarıyla uğraşıyoruz.
Ayrıca marka danışmanlığı
yapıyorum. Danışmanlığını
yaptığım firmaları da 2016 yılına
hazırlamaya başladık. Bunlar
genelde Anadolu'daki tekstil
firmaları. Yeni ürün lansmanla-
rından katalog çekimlerine, 2016
içindeki yapacakları kampanya-
lara kadar tüm organizasyonların
hazırlığını yürütüyoruz.

Oyunculuk mu marka danışmanlığı mı, hangisi öncelikli?

Marka danışmanlığı üniversite
yıllarımdan kalma. 2006 yılında
Çukurova Üniversitesi Güzel
Sanatlar Fakültesi Tiyatro
Bölümü'nden mezun oldum.
Açıköğretim İşletme'yi ise ikinci
sınıfta bıraktım. İlk okuduğum
alan Ziraat Fakültesi'ydi, çünkü
babam çiftçiydi. Baba mesleğini
düşündüm ama üniversitenin
son sınıfına geldiğimde içimdeki
o sanatçı kişilik ortaya çıkınca
Güzel Sanatlar'a geçiş yaptım.
Son sınıftayken Adana'da Beyaz
Gelincik diye bir dizi çekiliyordu.
Bu diziyi bölüm oyuncusu olarak
girdim. Daha sonra oradaki bir
oyuncu abimiz tarafından burada
bir yapımcıya önerildim. Yapımcı
beni beğendi ve İstanbul'a davet
etti. Yaptığı dizide beni oynattı.
İstanbul'da ilk Kaybolan Yıllar'da
oynadım. Daha sonra Duvar'da
başroldeydim. Adana'yı bırakıp
İstanbul'a yerleştim. Adana'da
doğdum ama büyüme İstanbul.
Kendime yeni bir hayat kurdum.

Kafam biraz ticarete çalışır. Bana göre oyuncu olan herkes ticaret yapabilir çünkü, oyunculuk sektörü nankör. İki sezon çalışır beş sezon yatarsın, iş yapamazsın. Bu yüzden o süreçlerde ayakta kalmak için maddi gelirinin olması lazım. 2007 yılından 2009'a kadar da dizilerde yoğun bir tempoda çalıştım. Tutmayan işlerden sonra kendi işime yöneldim. Aynı zamanda tiyatroya devam ettim. Rahmetli Gazanfer Özcan vefat ettiğinde Mecidiyeköy'deki tiyatrosunu bir arkadaşım ile beraber kiraladım, iki yıl orada yapımcılık yaptım. Ancak baktım ki tiyatro yapımcı-



lığı ticari bir gelir sağlamıyor, tekrar Huzur Sokağı dizisiyle televizyona dönme kararı aldım. Güzel bir proje ve iyi bir ekipti. Oyuncu kadrosuyla da senaryosuyla da Türkiye'de bazı noktalarda dizi sektöründe bir başlangıç noktası oldu. ATV'de muhafazakâr bir kesime hitap eden

başlangıç projesiydi. Huzur Sokağı bittikten sonra evlendim. Bu sezon ise Kertenkele dizisine başladım ve iyi bir başlangıç oldu. Hür Adam Bediüzzaman, Muska, Çok mu Komik ve Uçan Melekler adlı sinema filmlerinde rol aldım. Önümüzdeki dönem de Bizim Köyün İnsanları diye bir sinema projesi var. Belki başka bir film projesi daha olacak. Geçen yaz Muska filminde oynadım. Bu filmi biz 7-8 ayda çektik. Ve Muska ödül aldı.

Peki, Türkiye'de yapılan korku filmlerini yabancı yapımlarla kıyasladığınızda başarılı buluyor musunuz?

Aslında bakılırsa konu ve gidilecek yol belli. İrrasyonel, insanların korktuğu bilmediği konular ama Muska'nın bir farklılığı vardı, çok fazla efekt kullanılmadı. Zaten daha çok bir gerilim filmiydi. Korkuları

uyandıran hisleri uyandırdığınız için geriliyorsunuz. Film bittikten sonra bunu ben de yaşadım. Muska iki seri olarak çekilecekti. Oradaki en büyük sürpriz, benim oynadığım Engin karakteriydi. Çünkü filmin en başında çok düzgün, iyi bir adam olarak gösterilmişti. Sonra bir bakıyorsunuz adam cinayet işliyor, arkadaşlarına kötülük yapıyor ve bütün her şeyi planlayan normalde Engin. İkinci seride de onu ortaya çıkarıp yakalanacaktı ama artık yapımcı nasıl çeker bilmiyorum.

Dışarıdan bakınca Türkiye'de oyunculuk nasıl görülüyor? O görünüş için yorumunuz nedir?

İnsanlar oyunculuğu meslek olarak görmüyor. Bugün oyuncu deyince, popülaritesi olan, hayatı uçlarda yaşayan, sansasyonel hayatlarıyla magazin sayfalarında kendini gösteren insanlar akla geliyor. Bence sektöre sekte vuran

Birlikte daha yükseğe!



Gücünü geleneklerinden alan iki dev, aynı formada bir araya geldi.
Beşiktaş A Erkek Basketbol Takımı ve Sompo Japan Sigorta bundan böyle sırt sırta, omuz omuza, yürek yüreğe!



SOMPO JAPAN SİGORTA

 /somposigorta

 /SompoJapanSigorta

#BeşiktaşSompoJapan

#birliktedahayükseğe

sompojapan.com.tr





noktalardan biri de bu. Evet, oyuncu iyidir ama iyi yönetmen çekmiyordur, ya da iyi yönetmen- dir iyi senaryo olmuyordur. Aslında bakarsanız tekniğimiz çok gelişmiş durumda, Avrupa'da- ki cihazlarla hemen hemen aynısını kullanıyoruz. Bu gerçekte bir ekip işi. Tamamen egolardan arınmayla da ilgili. Oyuncu ya da yönetmen "Ben her şeyi biliyo- rum" dediği anda olay zaten kopuyor. Kertenkele ekibinde ise çok güzel bir sinerji var.

Son zamanlarda yapılan dizileri nasıl buluyorsunuz?

Benim dizi kültürüm yok, olmasını da istemiyorum. Çünkü seyirci mantığıyla izleyemiyorum. Çok fazla eleştiririm ve kendimce oluşturduğum kalıplarım var. Ama bu sezon bir diziye takıldım, o da Oktay Kaynarca'nın oynadığı "Eşkya Dünyaya Hükümdar Olmaz"... Bu dizide oynamayı çok istedim. Baktığınızda Türk aile yapısına hiç uymayan bir konusu var. Ama dizi tuttu ve izleniyor. Çünkü Türk halkı böyle dizileri seviyor. Kaynarca'yı çok beğeniyorum, yıllar önce Beyaz Gelincik'te aynı projede rol alma fırsatım olmuştu. Yine Erkan Petekkaya'nın oyunculuğunu çok beğeniyorum. Çünkü çok samimi oynuyor. Kendisiyle aynı projede oynamayı çok isterim.

Taylan Güner ve ailesinin şirketi, yeni ürün lansman- larından katalog çekimlerine, 2016 içindeki yapacakları kampan- yalara kadar tüm organi- zasyonların hazırlığını yürütüyor.

Son dönemdeki dizilerin hemen hepsi çok lüks evlerde, yalılarda çekiliyor. Ya da başrol oyuncularını güzel bir kadın ve yakışıklı bir erkek oluyor. Artık dizi standardı bu mudur?

"Bıçak Sırtı" diye Nejat İşler, Erkan Can ve Fikret Kuşkan'ın oynadığı bir dizi vardı. Hikâye çok güzel, oyuncular da duayen. Ancak dizi tutmadı! Çünkü bizim milletimizin anlayacağı konular ve tarzlar belli. İnsanla- rımız kendi hayallerinde yaşamak istedikleri ya da ulaşamadıkları hayatları gördükleri zaman o diziler çok tutuluyor. Tutan dizilere

baktığınızda, kırsal kesim sosyetik bir hayata özendiği için ve "Ah keşke benim de böyle bir hayatım olsa" dediği veya merak ettiği için bu tür dizileri beğene- rek izliyor. Mesela biliyor musunuz, bazı oyuncuların bütün dizileri sadece pazartesi, bazılarınıninki de sadece perşembe günü yayınlanır ve reytingleri artar.

Neden?

Bunlar aslında algıda seçicilik, bilmediğimiz matematiksel hesaplar. Bizse burada hala oyunculuğu ve sanatı konuşuyo- ruz. Bakıldığında işin içinde çok ciddi bir rant var. Yapımcı da kanal da işin getirisine bakıyor. 📺

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



2015 satın alma ve birleşme yılı oldu



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Her geçen yıl artan doğal afet zararları, sermaye yeterliliğiyle ilgili sıkı düzenlemeler, eksi faiz oranları gibi zorlu ekonomik koşullar sigorta şirketlerini satış veya ortaklığa zorluyor. Sektörün geçen yılki tesellisi ise görece düşük borçlanma maliyetleri ve avantajlı kurlar oldu...

2015, “iyi olan” ile “iyi olmaya-
nın” belli olduğu bir yıl oldu. 2016 yılının da sigorta sektörü açısından birçok değişikliğe sahne olması bekleniyor. Geçen yıl sigorta ve reasürans şirketlerinin ajandası, yumuşak geçen tayfun ve sel dönemlerinden dolayı daha çok uyum riski, siber riskler ve bu risklerin meydana getirebileceği zararlarla doluydu. Bu zorlu yıl beraberinde sektörde var olabilecekler ve olamayacakları da getirdi. Dolayısıyla 2015’in tam bir birleşme ve satın almalar yılı olduğunu söyleyebiliriz. 2015 yılı ekonomik konjonktürünü birkaç kelimeyle özetlemek gerekirse; sermaye yeterliliğiyle ilgili sıkı düzenlemeler, eksi faiz oranları gibi zor ekonomik koşullarla mücadele ve bununla birlikte görece düşük borçlanma maliyetleri ile avantajlı kurlardan bahsedebiliriz. Bu koşullarla baş edemeyeceğini anlayan şirketler, satış opsiyonunu kullanmayı hissedarlarıyla görüştüler. Ek sermaye transferi yerine şirketin faaliyetlerini başka bir çatı altında sürdürmesinin daha avantajlı olduğuna karar veren yönetimler masaya oturdular ve satış sözleşmesini imzaladılar. Mevcut yapısını regülatif düzenlemeleri karşı daha güçlü hale getirmeyi amaçlayan şirketlerse ölçeklerini büyütme ve bunun avantajından faydalanmak için bu sefer satın almak

isteyen tarafta yer aldılar. Stratejik planlarına en uygun, kendilerini hedeflerine en hızlı şekilde ulaştıracak şirketlerin arayışına girdiler ve bazıları bu amaçlarına ulaştı. Böylelikle arz ve talebin buluştuğu satın alma ve birleşme süreçleri 2015 yılının en dikkat çekici gelişmesi olarak dikkat çekti. Satın alma ve birleşme süreçlerini incelediğimizde karşımıza iki önemli neden çıkıyor. Bunlardan biri sermaye yapısının güçlendirilmesi ihtiyacı, diğeri ise faaliyet alanını genişleterek risklerin dağıtılması gereği...

2015’in en büyük satın alma ve birleşmeleri

2015 yılının en yüksek maliyetli satın alma işlemi, 54 ülkede faaliyet gösteren ve elementer alanda uzmanlaşan İsviçre Zürih merkezli ACE Group ile Amerika Birleşik Devletleri’nin sekizinci büyük sigortacısı olan ve yine elementer branşta özellikle yüksek değerli eşyaların sigortalanması alanında faaliyet gösteren Chubb Corporation’un birleşmesiydi. 29 ülkede 120’den fazla ofisle faaliyet gösteren Chubb ile Avrupa pazarında etkin ACE’nin birleşmesi 28.3 milyar dolarlık işlem hacmine ulaştı. İki şirketin de büyük ölçeğe sahip olmasından dolayı düzenleyici kurum The Federal Trade Commission tarafından uzun sayılabilecek bir inceleme sürecinin sonucunda satış işlemi

onaylandı. Satış süreci Temmuz 2015’de sonuçlanmasına rağmen düzenleyici kurum onayının alınması Kasım 2015’i buldu. ACE Group CEO’su Evan Greenberg tarafından yönetilecek yeni şirket piyasada Chubb ismini kullanarak ilginç bir yönetsel yapıya sahip olacak. 2015 yılının ilginç diğer bir satın alma süreci ise Willis ile Towers Watson arasında yaşandı. Londra merkezli broker Willis ile sigorta sektöründe danışmanlık faaliyetleriyle tanınan Towers Watson birleşmesini sektörel bazda hizmet entegrasyonu olarak yorumlayabiliriz. 18 milyar dolarlık satın alma sürecini yürüten şirketler, son ana kadar kâr payı dağıtımı ve yüzdesinin ne kadar olacağı konularında görüş birliğine varamadılar. Willis Towers Watson adıyla piyasada faaliyetlerine devam edecek olan yeni şirket, 30 Haziran’da satın alma sözleşmesini imzaladı ve hissedarlar arasındaki görüşmeler Aralık 2015’in sonuna kadar devam etti. Danışmanlık ve broker hizmetleri alanında faaliyet gösteren iki

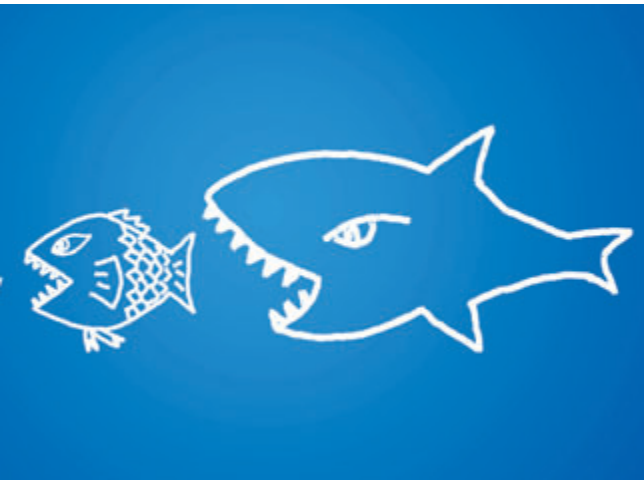
şirketin birleşiminden doğacak sinerji ve yenilikçi ürünler sektör tarafından merakla bekleniyor. Japonya merkezli Tokio Marine Holding Inc ile Houston Texas merkezli HCC Insurance Holdings arasında gerçekleştirilen satın alma süreci ise 7.5 milyar dolarlık bütçeyle tamamlandı. Elementer, sorumluluk, kaza ve sağlık alanlarında faaliyet gösteren ve ABD dışında Birleşik Krallık, İspanya ve İrlanda’da operasyonları bulunan HCC, Japonya’nın en büyük sigorta şirketi olan, 1879 yılında kurulmuş Tokio Marine tarafından Haziran 2015’te satın alındı. 38 ülkede faaliyet gösteren Tokio Marine, bu satın almayla denizası operasyonlarını güçlendirmiş oldu. Japonya’da 2015 yılında gerçekleştirilen en büyük satın alma işlemi sonrasında Tokio Marine’in uluslararası operasyonlarından elde ettiği gelir, toplam gelirin yüzde 38’inden 46’sına yükseldi. Bu işlemle faaliyet alanını genişletmeyi ve riskini dağıtmayı amaçlayan Tokio Marine, başka satın alma opsiyonlarını da değerlendiriyor.

Kıyasıya kapışmanın galibi Exor oldu

2015 yılında piyasaya satış amacıyla çıkan şirketler arasında ciddi bir yarış söz konusuydu. İç sistemlerini iyi düzenlemiş ve dengeli bir portföye sahip firmalar adeta havada kapışıldı. Bunlardan Partner Re, Exor ve Axis Capital arasında gerçekleşen ciddi bir pazarlık sürecinin ardından Exor’un elinde kaldı. 6.9 milyon dolara sonuçlandırılan satın alma sürecinde Axis Capital ve Exor SpA birçok kez

fiyat artırarak öne geçmeye çalıştı. Her seferinde Partner Re Yönetim Kurulu tarafından onaylanan satış teklifi, karşı tarafın teklifini revize etmesiyle devam etti. Axis Capital tarafından verilen ilk teklifle Ocak 2015’te toplamda 11 milyar dolarlık ortak değere sahip bir şirket kurmak üzere anlaşılan Partner Re, Exor’un Nisan 2015’teki toplamda 6.4 milyar dolar ve hisse başına 130 dolara denk gelen teklifini önce reddetti. Bu cevabı kabul etmeyen Exor, teklifini hisse başına 137.5 dolar olarak revize etti. Temmuz ayında karşılıklı tekliflerle birkaç kez revize edilen rakam ağustos ayında Exor’un 6.9 milyar dolarlık teklifiyle sonlandırılmış oldu. Düzenleyici kurumdan satın alma onayını 2016 yılının ilk çeyreğinde almayı bekleyen Exor’un karar sonrasında ödediği paranın hakkını ne şekilde vereceği de sigorta sektörü tarafından merakla bekleniyor.

MS&AD Insurance Group ile Amlin arasında sonuçlandırılan satın alma süreci ise 5.3 milyar dolarla tamamlandı. Japonya merkezli MS&AD Insurance Group, bünyesinde Mitsui Sumitomo Insurance ve Aioi Nissay Dowa Insurance şirketlerini de bulunduruyor. Lloyd’s bünyesinde faaliyet gösteren Amlin Plc’nin satın alınmasıyla MS&AD, Lloyd’s piyasasındaki en büyük üç şirketten biri konumuna yükseldi. Satış için herhangi bir talebi olmayan Amlin’e reddedemeyeceği bir teklif götüren MS&AD, Kıta Avrupası’ndaki faaliyetlerini bu şekilde güçlendirmiş oldu. 





AIG, hayat branşını satmaya hazırlanıyor



Amerikan sigorta devi AIG (American Insurance Group) hayat branşındaki tüm portföyünü satmak için girişimlere başladı. XL Group, CNA Financial, Hartford Financial gibi sigorta şirketlerinin ardından AIG de hayat portföyünü elinden çıkararak sadece elementer branşta varlığını güçlendirmek istiyor. Haberin piyasada yayılmasının ardından Reinsurance Group of America, Wilton Re (Canada Pension Plan Investment Board), Resolution Life, Protective Life gibi birçok şirket portföyü almaya istekli olduklarını beyan ettiler. Portföyün kârlılığı ve katılımcı sayısı gibi değerlerin ilgilene katılımcılarla paylaşılması için “data room” (veri paylaşımı) çalışmalarının yakında başlaması planlanıyor. Özellikle hayat branşındaki düşük kâr marjları ve mevcut poliçelerde yer alan yüksek kazanç geri ödemelerinin gerçekleştirilmesinin imkansızlaştığı günümüzde birçok şirketin hayat portföylerini ellerinden çıkarıp sadece elementer branşa yönelecekleri öngörülmüyor.

Zurich, CEO seçiminde sağ gösterip sol vurdu

Zurich Insurance Group, hayat branşına üst düzey yönetici olarak Gary Shaughnessy’i atadı. Ekim 2015’te bu göreve başlayan Kristof Terry’nin yerine atanan Shaughnessy, 2016 yılından itibaren görevine başlayacak. İngiliz vatandaşı olan Shaughnessy 49 yaşında ve Haziran 2012’den beri Zurich Life UK’in CEO’luğunu yürütüyordu. 2014 yılında Zurich ülke yöneticisi olarak atanan Shaughnessy, aynı zamanda Global Life EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinden de sorumluydu. Zurich Insurance Group’a katılmadan önce Fidelity

Worldwide Investment’ta yönetici direktör olarak görev yapan Shaughnessy, The Prudential Group’ta hayat ve emeklilik satış birimi yöneticisi, yatırım şirketi M&G’de de CEO görevlerinde bulunmuştu. Bu arada İsviçre kulislerinde, Generali CEO’su Mario Greco’nun Zurich’e CEO olarak döneceği konuşuluyordu. Hatta Greco’nun, Zurich CEO’su Martin Senn tarafından bizzat önerildiği dile getirilmişti. 2007-2012 yılları arasında Zurich Group’ta yönetici olarak yer alan Greco, hissedarların aradığı birçok özelliğe sahip olması, şirket yapısını yakından tanınması ve sektör hakkındaki geniş bilgisiyle en şanslı aday olarak değerlendiriliyordu. Üstelik bu dedikodular, gerek Zurich gerekse Generali cephesi tarafından yalanlanmamıştı.



Munich Re, yüksek kredi notunu korudu

Uluslararası reyting kuruluşu Fitch, finansal sağlamlık ve repütasyon gibi kriterleri göz önünde bulundurarak reasürans devi Munich Re'nin uzun dönem reytingini AA olarak teyit etti. Fitch tarafından yapılan açıklamada, Munich Re'nin genel reasürans piyasasındaki güçlü pozisyonu ve sermaye yapısının reytingin belirlen-

mesinde etkili olduğu belirtildi. Fitch ayrıca, önümüzdeki 12-18 aylık dönemde gerçekleşebilecek hasar performansının da belirlenen reytingde dikkate alındığının altını çizdi. Özellikle 2015 yılını yüksek performansla tamamlayan ve planlanandan daha iyi bir birleşik rasyo elde eden Munich Re, Solvency II ile birlikte

sigorta ve rasürans piyasasındaki ağırlığını artırmayı planlıyor. Bununla birlikte 2016 yılında sigorta ve reasürans piyasasını bekleyen sıkıntılar, düşük faiz oranları, sektördeki artan rekabet ve düşen fiyatlar Fitch'in değerlendirme kriterlerinde etkili oluyor.



AXA, Mısır ve Hindistan'daki gücüne güç kattı

Fransız sigorta devi AXA, 465 milyon Euro ödemeyi taahhüt ettiği Genworth Life Style Protection Insurance'ın satın alma sürecini tamamladı. Genworth, sigorta kredileri ve diğer koruma sigortaları ürünleriyle bilinen AXA Creditor ile birlikte faaliyet gösterecek. AXA Creditor ve Genworth işbirliği ise AXA Partners'a bağlı olarak faaliyet gösterecek. AXA Creditor, AXA Group'un otomotiv, bankacılık, teknoloji ve dağıtım kanalları gibi çeşitli alanlardaki uluslararası ortaklıklarını değerlendiriyor. Genworth LPI satın alınmasıyla Mısır ve Hindistan'daki mevcudiyetini kuvvetlendiren AXA, Mısır piyasasında önceki dönemlerde hayat branşında faaliyet gösteren Commercial International Life Insurance Company'yi satın almıştı. Commercial International Bank'la da dağıtım kanalı anlaşması imzalanarak AXA'nın piyasadaki varlığı daha da güçlendirilmiş oldu. AXA, Hindistan piyasasıyla ilgili düzenleme sonrasında Bharti Enterprises'teki hisselerini artırmıştı. Böylece AXA Life ve Bharti Axa GI şirketlerinde AXA'nın payı yüzde 26'dan 49'a yükselmisti.

Sompo Japan'ın satın alma radarında şimdi de Scor var

Japon sigorta devi Sompo Japan Nipponkoa, Fransız Scor'un yüzde 15 oranındaki hissesini satın alma niyetini açıkladı. Sompo Japan, daha önce de Scor Patinex'in yüzde 7.79 hissesini satın almış ve bu oranı yüzde 15'e çıkarmayı planladığını açıklamıştı. Öte yandan, Zurich merkezli yeni bir reasürans şirketi kurmayı planladığını açıklayan Sompo Japan, bu şirketle Scor'la rekabet edeceğini duyurmuştu. Satın alma açıklamalarının ardından Scor hisseleri Fransa menkul kıymetler borsasında yüzde 6.93 oranında değer kaybetti.



Birleşik Krallık'ta 19 şirketin modeli onaylandı

Birleşik Krallık sigorta sektörü düzenleyici kurumu PRA (The Authority British Prudential Regulatory Authority), 19 hayat şirketinin Solvency II süreciyle ilgili geliştirdiği ve sermaye yeterliliklerini hesaplamak için kullanacakları modellerini (internal model) onayladı. Söz konusu şirketler Amlin, Aspen Insurance UK, Aviva, British Gas Insurance, Just Retirement, Legal & General Group Markel, International Insurance Co, MBIA UK Insurance, NFU Mutual, Pacific Life Re, Pension Insurance Corp, Phoenix Group, Prudential Plc, QBE European Operations Plc, RSA Insurance, Scottish Widows, Society of Lloyd's, Standard Life ve

European Unum şeklinde sıralanıyor. Şirketlerin kendi iç modellerini geliştirebilmesi, hesapladıkları sermaye yeterliliği için büyük önem taşıyor. Kendi sermaye yeterlilik hesaplama modellerini geliştiren ve düzenleyici kurumlarından onay alan şirketler, standart hesaplama yöntemlerine göre daha az sermaye ayırıp daha çok kaynağı yatırıma yönlendirebiliyor.



Temettüler arttı, hissedarlar Towers Watson - Willis birleşmesini onayladı

Towers Watson ve Willis hissedarları, iki şirket arasındaki 18 milyar dolarlık birleşmeyi onayladı. Prensip anlaşması- na varan şirketlerin hissedarlarının son

değerlendirmelerle birlikte anlaşmada bazı değişiklikler talep etmesi bekleniyordu. Ancak anlaşma metni, hissedarlar toplantısında sunulduğu gibi

onaylandı. Özellikle Towers Watson hissedarlarının başlangıçta mutabık kalmadığı temettü oranları artırılarak anlaşmazlık çözüldü. Birleşmenin ardından ortaya çıkacak yeni şirketi Towers Watson CEO'su John Haley yönetecek. James McCann ise başkan olarak görev alacak.



AXA nakite yoğunlaştı

Fransız sigorta devi AXA tarafından Londra'da düzenlenen ve yatırımcıların ağırlandığı organizasyonda, yeni yatırım stratejilerinin Solvency II düzenlemelerine uygun olarak yeniden gözden geçirildiği ve yatırım kararlarının bu doğrultuda şekillendirileceği açıklandı. Fransız düzenleyici kurum tarafından da onaylanan sermaye yeterlilik rasyosuna göre AXA Group, Eylül 2015 itibarıyla yüzde 212 sermaye yeterliliğine sahip. AXA CEO Cekili Denis Duvern, sermaye marjının çok yüksek olmadığını, ancak beklenen veya beklenmeyen finansal şoklara karşın AXA'nın mevcudiyetini sağlayacağını vurguladı. AXA, 2000'li yıllardan bu yana sermaye yeterliliğinin ölçümü için "internal model" kullanıyor ve sonuçlara göre sigortacılık risklerini ve karar alma süreçlerini yeniden düzenliyor. Duvern, AXA olarak yüzde 170 ile 230 arasında bir sermaye yeterlilik oranı hedeflediklerini açıkladı. AXA'nın yatırımcılarıyla düzenlediği toplantılar sonucunda, iştiraklerden operasyonel nakit akışlarına istinaden yüzde 75 ile 85 arasında bir kâr payı beklentisi ortaya çıkmış durumda. Yatırımcılarının AXA'ya güvenin karşılığını alacağını vurgulayan Duvern, AXA Group kârının yüzde 45-55'inin yatırımcılara kâr payı ödemesi olarak dağıtılacağını altını çizdi.

HDI Sigorta
Daima Yanınızda
"1903'ten beri"

Dünyanın bin türlü **HALİ** varsa...
Yanınızda **HDI** Sigorta var!

Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizle daima yanınızdayız.
Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

HDI
Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr  /hditurkiye

Düşük faizler sigortacı ve reasürörleri köşeye sıkıştırıyor

Düşük faiz oranları ve zorlu makro ekonomik koşullar sigorta ve reasürans şirketlerinin faaliyetlerini her geçen gün daha da zorlaştırıyor. Özellikle yatırımlar ve garanti edilen getiri arasındaki uçurumun giderek arttığı günümüzde sigorta şirketlerinin bilançoları bu olumsuz farktan negatif etkileniyor. EIOPA (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Otoritesi), 2016 yılında da

ekonomik yapıdaki bu zayıflığın devam edeceğini öngörüyor. Özellikle hayat branşındaki yatırım riskinin önemine değinen araştırmacılar, portföy birleşmelerinin önümüzdeki aylarda daha sık bir şekilde karşımıza çıkacağını tahmin ediyor. EIOPA tarafından altı çizilen diğer bir risk de “çifte etki” olarak tanımlanan varlık fiyatlarındaki düşüş ve yükümlülüklerdeki artış. Mevcut yatırım portföyleri değer kaybeden sigorta şirketlerinin sigortalılarının hasar maliyetleri de artıyor. Bu da şirketlerin kârlılığın iki kat negatif etki yapıyor. EIOPA, ekonomide elde edilen bazı sonuçların umut vaat ettiğini de eklemeyen geçemiyor. Düşen işsizlik oranı, ekonomik toparlanmanın belirtisi olarak artan kamu borçları ve kişisel borçlanma yüzdesi ekonominin analistler tarafından olumlu değerlendirilen tarafları. Özellikle Solvency II sonrası sigorta ve reasürans piyasasının daha iyi regüle edileceğine inanan EIOPA, 2016 yılına yönelik iyimser beklentiler taşıyor.



HDI, İtalya'da satın almaya doymuyor

HDI ve Banca Sella, İtalya'daki ortaklıklarını geliştirme kararı aldı. Hayat branşında faaliyet gösteren CBA Vita Spa'nın yüzde 100 hissesini satın alan HDI, CBA'nın iştiraki Sella Life Ltd'nin yönetimine de sahip olmuş oldu. Elementer branşta faaliyet gösteren InChiaro Assicurazioni Spa'nın da yüzde 49'una sahip olan HDI, İtalya operasyonlarını geliştiriyor. Talanx Group'a bağlı HDI Assicurazioni, 1997 yılından bu yana İtalya pazarında faaliyet gösteriyor. İki şirketin ortaklığı ise 2007 yılına dayanıyor. Düzenleyici kurumun onayının ardından birleşme sürecinin hızla tamamlanacağını belirten yetkililer, İtalya pazarının Talanx Group için önemini altını bir kez daha çiziyorlar.



AIG, dört üst düzey yöneticisiyle yollarını ayırdı

AIG (American International Group), aralarında gayrimenkul yönetim birimi CEO'su Robert Gifford'un da olduğu dört üst düzey yöneticisinin şirketle olan ilişkisinin kesildiğini açıkladı. Gifford'la birlikte AIG Global Real Estate başkanı, Amerika operasyonları

yöneticisi ve Meksika operasyonları baş yatırımcısı da görevden alındı. Meksika'daki yatırımlarını azaltmayı



planlayan AIG, belli bölgelere yoğunlaşma hedefini adım adım uygulamaya koyuyor. Kademeli bir şekilde üst düzey yöneticilerinin sayısını azaltmayı planlayan Amerikan sigorta devi, yönetici pozisyonlarının sayısının yüzde 23 oranında azaltılacağını bildirmişti.

Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

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

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



ASSIST LINE,
Türkiye genelinde
4500 hizmet
birimi ile
çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

Tayfun ve seller, Japon sigortacıların bütçesini sarsıyor

Japon sigortacılar, 2015 yılında ödedikleri hasarların tayfun ve sel hasarlarında yoğunlaştığını açıkladı. Japonya'nın önde gelen kuruluşlarından Tokio Marine Holdings, MS&AD (Mitsui) ve Sompo Japan Insurance Group Holdings Nipponkoa Holdings, toplamda 100 milyar Japon Yeni (yaklaşık 822 milyon ABD Doları) hasar ödemeyi planlıyorlar. Önümüzdeki dönemde afet kaynaklı hasarların daha da artacağı öngörülüyor. Mitsui, artan hasarlardan dolayı kârında yüzde 23 azalma beklediğini açıkladı. Tokio Marine Holdings 70 milyar yen tutarındaki hasar bütçesini aşacağını, Nisshin Fire & Marine Insurance Co da 600 milyon yen



tutarında ek bütçe ayırdığını duyurdu. Analistler, artan maliyetlerle birlikte sigorta şirketlerinin reasürans anlaşmalarını gözden geçirdiklerine, dolayısıyla 2016 yılı hasar frekansını daha iyi karşılamaya hazırlandıklarına dikkat

çekiyor. Anlaşmalardaki değişimle birlikte teminatlı reasürans tahvillerinin ve sigorta şirketleri bonolarının fiyatlarının çok değişmeyeceği ise analistlerin yorumlarındaki olumlu bölüm olarak göze çarpıyor.

Hasar yoğunluğunda erken teşhis için “big data” kullanılacak

Lloyd's'un kamuoyuyla paylaştığı yeni raporunda büyük veri (big data) kullanımının önemi ve piyasa riskinin erken teşhisindeki etkisi değerlendiriliyor. Özellikle sorumluluk sigortalarındaki olası bir yoğunlaşmanın, şirket verilerinin etkin bir şekilde birlikte değerlendirilmesiyle tespit edilebileceği ve bu sayede hangi alanlarda yoğun hasar alınacağını da anlaşılacağını altını izdi. Uzmanlar, yoğunlaşmanın şirketler açısından sonuçlarının daha yıkıcı olabileceğine, bunun da ancak teknolojinin daha etkin kullanımıyla önlenilebileceğine işaret ediyor. Risklerin gerçekleşme olasılığı ve etkisinin iyi analiz edilmesinin önemine dikkat çeken Lloyd's, teknoloji sayesinde düzenli analizlerle katastrofik hasarların önüne geçilebileceğini inanıyor.



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
ACIPATAN SELLÜLOZ 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

“Zorunlu sigortalarda komisyon sıfırlansın sektör simsarlardan ayıklansın!”

Genç, dinamik ve başarılı acente Zeynep Özer Ertuğrul, Akıllı Yaşam aracılığıyla hem meslektaşlarını hem de sigorta şirketlerini kızdıracak öneri ve uyarılarda bulunuyor. Özellikle de zorunlu sigortalar için acentelere verilen komisyonla ilgili...

Bu ay bir acenteyi, İstanbul Pendik'te faaliyet gösteren Zeren Sigorta'yı ziyaret ettik. İşin başındaki isim Zeynep Özer Ertuğrul...

Peki o kadar köklü, büyük, deneyimli acenteler, hatta acente örgütü başkanları varken neden Zeren Sigorta?

Aslında bu ziyareti biraz da tesadüf eseri yaptık. Zeynep Özer Ertuğrul'un bir acente olarak sosyal medyadan verdiği mesajlar dikkatimizi çekti ve kendisinden randevu istedik...

Muhasebeciliği bırakıp “geleceğin mesleği”ni seçti

Dar gelirli bir ailenin en büyük çocuğu olarak dünyaya gelmiş Zeynep Özer Ertuğrul. Zor şartlarda üniversiteyi kazanmış, pek çoğumuz gibi hem okumuş hem çalışmış. Muhasebe eğitimi aldığı yıllarda bir mali müşavirlik bürosunda yardımcı personel olarak görev yapmış. Liseyi birincilikle bitirmiş, üniversitede bölüm üçüncüsü olmuş. Bir gazetede, sigortacılığın geleceğin gözde mesleği olacağına dair haberi okuyunca sigortacı olmaya karar vermiş. Sonra ilk gördüğü acenteye gidip sigortacı olmak istediğini söylemiş. 2013 yılında sigortacılık deneyimi başlamış. Birkaç yıl sonra bir

Zeynep Özer Ertuğrul



“Trafik sigortasında düşen komisyonların derdini, oturduğu yerden yüzlerce yetkisiz, bilgisiz kişiye robot programlar dağıtıp sadece trafik sigortası yaparak kendini acente sanan; hasar, hukuk gibi tüm alanlarda zerre bilgisi olmayanlar düşünsün. Bir trafik sigortasını sırf kendisi yazmak için komisyonundan iade edip portföy çalanlar düşünsün!”

acenteye ortak olmuş, 2013'te de kendi acentesini kurmuş. Şu anda Aegon Emeklilik ve Hayat, Mapfre Genel Sigorta ve Orient Sigorta olmak üzere üç şirketin acentesi olarak faaliyet gösteriyor. "Bereketi kaçar" diye cirosunu paylaşmıyor. Zaten çok da önemli değil, bizi cirosu değil değişik fikirleri ilgilendiriyor...

"Önüne gelen acente açtı"

Malum sektöre bakınca acentelerin çoğunun orta yaş ve üstü olduğu, genç acentelerin sayısının az olduğu görülüyor. Zeynep Özer Ertuğrul da bu gençlerden biri... Zamanında daha çok kişiye erişebilsinler diye acentelerin muhasebecilik, avukatlık, muamelecilik ve emlakçılıktan gelme kişilerden oluştuğunu hatırlatan Ertuğrul, "Tabiri caizse acentelerin çoğu alaylı. İçlerinde bu mesleği layıkıyla yapanlar da var ama sayısı oldukça az. Acentelik eskiden oturduğunuz yerden yapılırdı. Şimdi ise sahada yapılıyor" diyor.

Bazı sigortaların zorunlu olmasıyla birlikte ek gelir elde etmek isteyen herkesin acente açtığına işaret eden Ertuğrul, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Benim diğer meslektaşlarımdan farkım, bu işin hasar ve hukuk kısmına, insanların ihtiyaçlarına yönelik sigorta ürünlerine karşı duyduğum ilgi oldu. Bir sigortalı benimle temas ettikten sonra bilgiye doyuyor. 'Başıma bir şey gelirse ne yaparım' demiyor, çünkü biliyor. Benim müşterilerim çağrı merkezlerindekiilerin soğuk sesiyle karşılaşmıyor; risklerini, ihtiyaçlarını en sağlıklı şekilde öğreniyorlar. Birlikte yatırım planları yapıyoruz, risklerini sigortayla koruma altına alıyoruz."



"Acente sayısı az"

Zeynep Özer Ertuğrul, "Önüne gelen sigorta acentesi açtı" dese de Türkiye'deki acente sayısının fazla değil, aksine az olduğunu düşünüyor. "Türkiye'deki sigorta potansiyeli mevcut acentelerin

iki katı kadar fazlasını doyurabilecek büyüklükte. Ancak nedense acente çokmuş gibi bir algı yaratılıyor. Bu algı da oluşturduğu portföylerini kaybetmekten korkan, bu işte tekel olmuş acenteler tarafından kasıtlı olarak oluşturuluyor" diyor.

Malum acentelerin birçok sorunu var. Peki Zeynep Özer Ertuğrul'a göre en büyük sorun nedir?

Ertuğrul, öncelikle bu sorunları büyük-küçük diye ayrıştırmanın doğru olmadığını vurguluyor ve bu konuda şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Sorunlar çözülmedikçe büyür de büyür. Şu an yaşanan sıkıntıların hepsi eskiden küçüktü ve sadece azınlık bir kesimi rahatsız ediyordu. Bu yüzden 'Bana dokunmayan yılan bin yıl yaşasın' diyorlardı. Ama bakın, çoğunluğu ilgilendiren komisyon oranları bir anda herkesi bir araya getirdi. Bunları düşündükçe duygulanıyorum. Tam ağlayacak gibi olurken bir gülme krizi tutuyor bu sahte

dayanışma karşısında. Örneğin Hazine, Ege Sigorta'ya el koydu. Binden fazla acentenin bu şirketten komisyon alacağı var. Bu sorun değil mi? Kimse sorun yaşayan acentelerin arkasında durmadı. Hatta 'oh' çekenler bile oldu. Oysa yüzlerce şube kapatıldı. Ekmek teknelerine kilit vurdu insanlar. Daha güzel bir çözüm bulunamaz mıydı? Bence bulunurdu, ama kimse istemedi."

"Danışmanlık emek ister"

Avrupa'da acenteler ailelerin ve kişilerin özel danışmanı gibi çalışırken Türkiye'de durum farklı. Bunun acente kalitesiyle ilgili olduğunu söyleyen Zeynep Özer Ertuğrul, "Çünkü danışmanlık zaman, emek, bilgi, tecrübe ve yetenek ister. Para kazanmak ikinci plandadır. Çünkü danışman bilir ki memnun ettiği her danışan ona yeni bir refe-

"Türkiye'deki sigorta potansiyeli mevcut acentelerin iki katı kadar fazlasını doyurabilecek büyüklükte. Ancak nedense acente çokmuş gibi bir algı yaratılıyor. Bu algı da oluşturduğu portföylerini kaybetmekten korkan, bu işte tekel olmuş acenteler tarafından kasıtlı olarak oluşturuluyor."

ransla geri döner ve para döngüsü kendiliğinden oluşur. Danışmanlıkta esas olan bildiklerini aktarmak, danışanın ihtiyacına göre aksiyon almaktır. Arabamı park edeceksem bile, yolda bir acente gördüğümde onun kapısına park edip gider tanıştırım. Sohbet eder, hikayesini dinlerim" diyor.

Birçok acentenin sigortayı yeteri kadar bilmediğini iddia eden Ertuğrul, bu konudaki ilginç bir anısını da şöyle paylaşıyor: "Bir gün sosyal medyadan tanıştığım, yıllardır bu sektörde olan bir meslektaşım ile yüz yüze de tanışmak için ofisine gittim. Sohbet sırasında telefonu çaldı ve konuşmaya başladı. 'Yok abi, ödemez, ödemez' diye ısrarla karşısındaki anlatmaya çalışıyordu. Görüşme sonunda bana döndü ve arayanın sigortalısı olan sitenin yöneticisi olduğunu

söyledi. Ekmek arabası sitenin giriş kapısını kırmış, site yöneticisi de yangın polisi, arabanın zorunlu trafik sigortası veya kaskosu ile sorumluluk sigortası poliçelerinden biriyle zararı karşılamak istiyormuş. 'Hiçbiri bu hasarı ödemez diyorum ama bir türlü anlamıyor. Bıktım bu işten' diye yakınmaya başladı. Ben de ona ekmek arabasının zorunlu trafik sigortası poliçesinin bu hasarı tazmin edebileceğini söyledim. Önce ikna olmadı ama sonra birlikte sorunu çözdük. Ardından da o site yönetimi benim müşterim oldu." Zeynep Özer Ertuğrul, para kazanılmayan işin hem savsaklanacağını hem de haksız rekabete sebebiyet vereceğini düşünüyor. Bilgisiz, yetkisiz kişilerin yaptığı yanlış sözleşmelerle mağdur olan sigortalıların sitemleri yüzünden yıllardır sektörün zarar gördüğü-



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 | 444 8 867



ne dikkat çeken Ertuğrul, “Acente vasıflarına haiz olan kişi zaten kendinde o yeteneği görüyor ve bir sigorta şirketiyle sözleşme imzalıyor. Böylece sektörde tanımlanan unvanlardan birine sahip oluyor. Kaldı ki profesyonel acenteler sadece trafik sigortası yapmıyor, her türlü sigorta ürününe aracılık ediyor” diyor.

Ezber bozacak bir öneri

Acentelerin “komisyonuma dokunma” sloganıyla kampanya başlattığı bir dönemde zorunlu sigortalarda komisyonun kaldırılması gerektiğini söyleyecek kadar cesur bir acente olan Zeynep Özer Ertuğrul’un bu konudaki görüşleri ise şöyle: “Sadece trafik sigortası için komisyon düşürüleceğine dair söylentiler yayıldı. Türkiye sigortayı trafikle tanıdığı için bu tantana hiç bitmedi. Ne kıymetli branşmış! Sanki sektörün tek sigorta ürünü. Neymiş efendim, #Komisyonumadokunma...

Sebepten? Ben sigorta şirketi olsam yemin ederim zorunlu sigorta poliçesi için acenteye kuruş komisyon ödemem. Poliçe zorunlu, zaten vatandaş almak zorunda. Sen niye kendi kendini satan poliçe için acenteye komisyon veriyorsun? Aklın mı yok, paran mı çok? Bence tüm zorunlu sigortalarda komisyonu sıfırlanmalı ya da DASK gibi sabitlenmeli. Beceremezlerse bari Avrupa standartlarına getirsinler. Bir de SGK payı alınıyor. Bizim sigorta şirketleri zengin midir yoksa paylaşmayı mı seviyor anlamıyorum; komisyonumuz bu pay da dahil edilerek hesaplanıyor. Ben olsam SGK payını çıkarıp öyle ödeme yapardım. Evet, herkesin iştahını kabartan bir sigorta ürünü yüzünden sektör şu an çıkmazda. Gerçekten son çare olan komisyon düşürülmesini canı gönülden destekliyorum. Ancak teminatın başladığı andan hasar sürecine, vade sonuna kadar da acente devreden çıksın. Her şeyi bilen

sevgili Hazine ilgilen sin zorunlu poliçelerle. Öyle ya, tavan taban uygulamayı biliyor, el koyduğu sigorta şirketlerinin acente komisyonlarını sebep göstermek-sizin tutuyor; o halde alsın trafik sigortasını da kendisi yönetsin. Trafik sigortasında düşen komisyonların derdini de oturduğu yerden yüzlerce yetkisiz, bilgisiz kişiye robot programlar dağıtıp sadece trafik sigortası yaparak kendini acente sanan; hasar, hukuk gibi tüm alanlarda zerre bilgisi olmayanlar düşünsün. Bir trafik sigortasını sırf kendisi yazmak için komisyonundan iade edip portföy çalanlar düşünsün! Belki bu sayede tüm sigorta simsarları silkelenip dökülür. Dağıtacak komisyon kalmayınca kimse bu işe girmez, meydan gerçek profesyonel acentelere kalır. Herkes mesleğinin hakkını verir, hizmet kalitesi yükselir ve bu sayede avukat, muhasebeci gibi danışmanlık hizmeti verenler kadar saygınlığımız olur.”

“EY SİGORTA ŞİRKETİ; ÇOK ANTİPATİK OLUYORSUN, BİLMENİ İSTERİM”

Zeynep Özer Ertuğrul, dinleyip anlamadan sözü acentenin ağzına tikip, bir faaliyet konusu için “teminat sağlayamayız” diyen bazı sigorta şirketlerine de çok kızıyor. Bu konuda da şirketlere şöyle sesleniyor: “Çok pardon, neden teminat sağlayamıyorsunuz? Sigorta dediğimiz; kişilerin, kurumların bazı şartlar altında karşılaşılabileceği zarara ve gelir kaybına yol açan olayların ekonomik sonuçlarından kendilerini korumak için belli bir prim karşılığında risklerini devrettiği anlaşma değil midir? O halde sen sigortalana bilir değeri olan bir fabrika için nasıl sigorta yapmıyorum diyebilirsin? Böyle amatörce bir yaklaşım olabilir mi? Gidip riziko teftiş yapar, eksik bulduğun güvenlik tedbirleri varsa bildirirsin. Yerine getirmesini önerirsin, şart koşarsın ve risk tespiti yapıp ‘Ben bu riski şu prime

sigortalara ve şu şekilde tahsil ederim’ dersin. Prim veya şartlar sigorta talep edenin işine gelmezse bu onun sorunu. Ama sen sigorta şirketi olarak ‘yapmıyorum’ deyince çok antipatik oluyorsun, bilmeni isterim. Beni, acenteni, temsilcini sadece brüt prim musluğu olarak görmekten bir an önce vazgeç. Bana yatırım yap, sattığımız ürünler hakkında detaylı bilgi ver, yeni ürün çıkınca eğitim ver, pazarlama ve satış konusunda destek ver, hasarımda yanımda ol. Çünkü biz iş ortağıyız. Beni portföy büyüklüğüm kadar adam yerine koyma; insan olduğum için benimle muhatap ol. Sana milyonlar yazıyorum diye bana vicık vicık yağ yakıyorsun ve haftada bir ofisime geliyorsun ya, 5 yıldır acenten olan ama milyon liralık prim üretmeyen acentenin de halini hatırların sor.”

Özel hastane masraflarını gözünüzde büyütmeyin!



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

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

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

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



TSB sessizliğini bozdu: Trafik primlerinde artış kaçınılmaz!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), zorunlu trafik sigortasının sektöre 10 yıllık “faturasını” yayınladı. Birlik özetle “Sektör 10 yılda 7 milyar TL zarar etti. Trafik primlerinde artış kaçınılmaz hale geldi” dedi...

Zorunlu trafik sigortasında ticari araçlar için “tavan fiyat” tartışmalarının yaşandığı günlerde Türkiye Sigorta Birliği, önemli bir açıklama yaptı. TSB, zorunlu trafik sigortası poliçelerindeki prim artışının gerekçelerini işaret ederek, son 10 yılda katlanarak artan zararın sektörün özsermayesini etkiler noktaya geldiğini vurguladı. Ayrıca mevzuattaki belirsizliklerin kanuni düzenlemelerle ortadan kaldırılması gerektiğine dikkat çekildi.

Zarar edilmeyen yıl yok

Zorunlu trafik sigortasında sigorta şirketleri, 2015 yılının ilk 9 ayında yaklaşık 1.7 milyar TL gibi çok yüksek miktarda zarar etti. Sektörün son 10 yıllık zararı ise 7 milyar TL'ye ulaştı.

Bu durum zorunlu trafik sigortası sisteminin sürdürülebilirliğinin yanı sıra şirketlerin varlığının sürdürülebilirliği açısından ciddi risk oluşturmaya başladı. 2015 yılının ilk 9 ayı itibarıyla şirketlerin özsermaye kârı negatife dönerek yüzde 1.5 azaldı. Bu rakam, şirketlerin zorunlu trafik

sigortasından kaynaklanan zararlarını tüm diğer branşlardaki kârlılıklarıyla bile engelleyemediklerinin en önemli göstergesi oldu.

Zararın belli başlı nedenleri

Sektörün uzun süredir devam eden bu olumsuz gidişatı sigortalılara yansıtılmamaya çalışıldığı, ancak bugün uzun süredir ertelenen fiyat artışlarını yansıtmak zorunda kalındığı vurgulanan açıklamada, zararın başlıca nedenleri ise şöyle sıralandı:

► Teminat tanımlarında netlik olmaması nedeniyle farklı yargı kararları oluşması,

➡ Bedeni tazminat ve araç değer kaybı hesaplamalarında standartların olmaması. Standartların olmaması nedeniyle ortaya çıkan araçlar nedeniyle bedeni tazminatların tutarlarına itiraz edilerek dosyaların yargıya taşınması,
➡ Dövizdeki, dolayısıyla yedek parça maliyetlerindeki artışlar,
➡ Çok fazla kaza yapan sürücüler...

“Serbest tarifieden vazgeçilmemeli”

Birlik açıklamasında, önümüzdeki dönemde başta Trafik Kanunu olmak üzere mevzuatta belirsizliği ortadan kaldıracak ve farklı uygulamalar yapılmasını engelleyecek değişikliklerin hayata geçirilmesi gerektiği belirtildi. Ayrıca, serbest tarife uygulamasından vazgeçilmemesi, kaza yapmayan ile kaza yapan arasındaki farkı azaltan müdahalelerin yapılmaması gerektiği ifade edilerek, aksi durumda özellikle hasarsız araç sahiplerinin üzerindeki trafik prim yükünün daha da artacağı vurgulandı. TSB'nin açıklamasında özetle şu değerlendirmeler yer aldı:

“Trafik kazaları ülkemizin kronik sorunlarından biri olup, azaltılması için kamu otoritesi tarafından önlemler alınmakta ve desteklenmektedir. Trafik sigortası da 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu uyarınca trafik kazalarında üçüncü şahısları korumak amacıyla ihdas edilen zorunlu bir sigortadır. Sigorta sistemi, oluşan zararın tazmin edilmesi yanında trafik kazalarının önlenmesi ve azaltılmasına yönelik bir işlevi de yerine getirmektedir. Zorunlu trafik sigortası primlerindeki artışın caydırıcı etkisi, sürüş güvenliğine katkı sağlayarak trafik kazalarını önleyici etkiye sahiptir. Nitekim 2010 yılından itibaren hasarlı sürücülerin yer aldığı 1, 2



Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

ve 3'üncü kademedeki poliçe sayısındaki azalış ve hasarsız sürücülerin yer aldığı 5, 6 ve 7'nci kademedeki poliçelerin artış trendi bu görüşün doğruluğunu ortaya koymaktadır. Zorunlu trafik sigortası primleri 2008-2013 tarihleri arasında kısmi serbest tarife, 2013 yılından itibaren de serbestçe sigorta şirketleri tarafından belirlenmektedir. Sigorta şirketleri riski doğru fiyatlayarak trafik kurallarına uyan ve kaza yapmayan sürücüler ile sık

kaza yapanları birbirinden ayırarak, kusurlunun oluşturduğu maliyeti kusursuza yüklemeyerek, adil ve sigorta tekniğine uygun politika izlemektedirler. Bu çerçevede trafik sigortası primleri kişiye ve kullanım türüne özel, ayrıca trafik kaza geçmişleri değerlendirilerek belirlendiğinden sürücülerimizin araç kullanırken trafik kurallarına uygun hareket etmesi prim maliyetini azaltmak açısından çok büyük önem arz etmektedir.”



Başarısı kanıtlanmış 10 iletişim stratejisi



Ali Savaşman
Sandler Training

İletişim hedefini iyi belirleyin. Net olmaktan ziyade anlaşılabilir olun. Görüşeceğiniz kişileri ve kendinizi tanıyın. Kelimelerle resim çizin, klişelerden uzak durun. İyimser bir ses tonu ve sözlerinize uygun beden dili kullanın. Daha az konuşup daha çok dinleyin. Sürekli öğrenip kendinizi geliştirin...

Satış mesleğinde illa tatlı dilli olmanız gerekmez. Ancak fikirlerinizi ve varmak istediğiniz sonucu da karşınızdakine doğru ve etkin bir şekilde aktarabilmelisiniz. Başarılı satıcılar, edindikleri iletişim becerilerini sürekli geliştirme çabasında. Ve bu amaçla aşağıdaki 10 tane stratejiyi etkin olarak kullanırlar:

1. İletişim hedefini belirlemek

Karşındakıyla iletişime geçtiğinde ne konuşmak istiyorsun? Söylediklerinin sonrasında karşındakinin ne hissetmesini, ne düşünmesini ve yapmasını istiyorsun? Görüşmenin sonucunda, görüştüğün kişinin bürünmesini istediğin yeni hali hakkında net bir hedef koy!

2. Net olmaktan çok anlaşılabilir olmak

Net olmaya çalışan insan ister istemez görüşmenin merkezine kendini koyar ve görüşme sürecinde kendisine odaklanır. Böyle bir görüşme sonunda arzu edileni elde etmek genelde mümkün olmaz. Diğer taraftan kişi anlaşılabilir olmaya çabalarsa, görüşmenin merkezi ne görüştüğü kişiyi alacak ve süreç boyunca karşındakine odaklanacak, dikkatini karşı tarafa vererek. Bu karşınızdakinin gerçek ihtiyacını anlamaya ve bu kişinin size güvenmesine yol açacaktır.

3. Görüşeceği kişileri tanımak

Görüşme öncesi kendine şu soruları sor ve karşındakinin seni nasıl dinlediğinin cevabını bul:

- İnsanlar senin hakkında ne hissediyor?
- Senden ne bekliyorlar?
- Ne söylemeni umuyorlar?
- Seni ne kadar tanıyorlar?
- Eğitim düzeyleri nedir?
- Meslekleri nedir? Kariyer gelişimi nasıl olmuş?
- Temel inanç ve değerleri nelerdir?
- Ne zaman canları acır?
- Heyecanları, umutları ve hayalleri nedir?
- Kendileri hakkında nasıl hissederler?
- Konuşma tarzları nasıldır?
- Seni dinlemek için ne kadar vakitleri var?

4. Kendini tanımak

İletişimde zafiyetlerin neler? Hangi kelimeleri yanlış kullanma potansiyelin var? İletişimde güçlü ve zayıf yönlerin neler? Görüştüğün kişilerde bıraktığın en önemli pozitif intiba nedir? Bu soruların cevabını en kolay yakın çevrenden edinebilirsin. Samimi olduğun kişilere, yöneticilere ve müşterilere sohbet arasında sorarak verdikleri cevaplara önem ver.

5. Kelimelerle resim çizmek

Katıldığım eğitimlerin birinde, başarılı iletişimcilerin kullandıkları kelimelerle karşılarındaki kişilerin zihninde bir resim

çizdikleri söylenmişti. Kelimeleri akılda kalacak, renkli ve görsel imgelerle yansıtabilecek şekilde seç ki, soyut olanı somut hale getirebilesin.

6. Klişelerden uzak durmak

Eski moda ve internette dolaşan özlü sözleri müşteriyle iletişim dilinden çıkar. O sözler artık eskisi kadar etkili değil.

7. İyimser ses tonu kullanmak

Mesajlarını olumsuz kelimelerle aktarmak yerine, aynı mesajı olumlu kelimelerle ifade etmeye çalış. Ne yapamadığını değil, neyi yapabileceğini söyle. Örneğin, “Yeni güncellemelerle ürününüzü zü ağustos ayında teslim edemem” ifadesi yerine, “Mevcut güncellemelerle ürününüzü en erken eylül ayında teslim

edebilirim” ifadesini kullan. İnsanlar neyi yapamadığınla değil, neyi yapabildiğinle ilgilenir.

8. Sözlere uygun beden dilini kullanmak

İnsanların neyi değil, nasıl söylediğinize daha fazla dikkat ettiğini Albert Mehrabian’ın yaptığı çalışmadan biliyoruz. Eğer sözlerinizle ses tonunuz ve beden diliniz uyumsuz ise karşınızdakiler bunu hemen algılıyor ve kendilerini kötü hissediyorlar. Ses tonunuz ve beden diliniz verdiğiniz mesajla çatışmasın, onu desteklesin. Nasıl mı olacak? Prova, prova, prova...

9. Daha az konuşup daha çok dinlemek

Aktif dinlemeye önem ver. İnsan-

lar kendilerinden konuştuğunda iyi hisseder, iyi hissettikçe de onlara nasıl satış yapacağınıza dair daha fazla ipucu verir. Görüşmenin çoğunda sen konuşursan müşteri adayının bedavaya vereceği bilgilerin çoğundan mahrum kalırsın.

10. Öğrenmek ve gelişmek

Başarısız olduğumuz her görüşme sonrası kendimize bir ders çıkaralım. Hata yaptığımızda savunmaya çalışıp inkar etmek ya da kendimizi haksızca cezalandırmak gelişmeye yardımcı olmaz. Onun yerine o ortamda nelerin yanlış gittiğini, neleri bir daha yapmamamız, neyi nasıl farklı yapmamız gerektiğini öğrendiğimiz için kendimize teşekkür edelim.



BES'in 2015 karnesi, 2016 beklentileri



Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı
ses@ludens.com.tr

Bu ayki yazımızda 2015 yılında bireysel emeklilik sisteminde (BES) gerçekleşen yenilikleri anlatmak istedik. Kuşkusuz geçen yıl BES ile ilgili en çok konuşulan konulardan biri “otomatik katılım”dı. Bu uygulamanın hayata geçirilmesiyle birlikte, işe başlayan herkes otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine katılmak durumunda olacak.

Sistemin tabana yayılmasına büyük katkısı olacağı düşünülen otomatik katılımın gerek emeklilik sistemine girecek bireylere, gerekse sisteme dâhil olacak şirketlere büyük avantajlar sağlaması bekleniyor. 2014 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile Emeklilik Gözetim Merkezi işbirliğinde bir pilot uygulama yapılmıştı. Otomatik katılımın hayata geçirilmesi için bu pilot uygulamanın sonuçlarına bakılacağı belirtilmişti. Ancak uygulama henüz tamamlanmamış olmalı ki Başbakan Davutoğlu, 64. Hükümet Programı’nda “otomatik katılım sistemi için pilot çalışma yapılacağını” söyledi.

Yine bu programda “BES’te kesinti oranlarının uluslararası

düzeylere yaklaştırılacağı” belirtildi.

Yıllık gelir sigortasının altyapısı tamam

2015 yılını yaklaşık 6 milyon katılımcı ve 47 milyar TL tutarında fon büyüklüğüyle tamamlaması beklenen BES’ten bugüne kadar yaklaşık 27 bin kişi emekli oldu. Hızlı büyüyen sistemde 2015 yılının ekim ayında uygulamaya alınan bir diğer yenilik “yıllık gelir sigortası” idi. BES’in en önemli eksikliklerinden biri olan “sistemin emeklilik için katılımcılara maaş sunabilen bir yapıda olmaması”, katılımcıların sistemde uzun süre kalmamalarına, 3-4 yılda toplu para alarak çıkmalarına sebep oluyor.

Yıllık gelir sigortası, katılımcıların emekli olduklarında ömür boyu maaş almalarına olanak sağlayacak. Geçen yılki gelişmelerden biri de Hazine’nin bu konudaki gerekli altyapıyı hazırlamış olmasıydı. Hazine; Maliye Bakanlığı, SPK ve Borsa İstanbul ile birlikte çalışarak, sistemde bu şekilde yer almak isteyen emeklilik şirketlerinin yatırım yapabileceği uzun vadeli (30 yıllık) devlet borçlanma senetleri için altyapıyı oluşturdu.

Not: Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için 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

Yaş tabanlı ürünler geliştirildi

Devlet BES'i desteklemek için bu düzenlemeleri yaparken, emeklilik şirketleri de yeni ürünler üzerinde çalıştı. Bu ürünlerden biri, gençlerin sistemde yer almasını sağlamaya yönelik çıkarılan emeklilik planları oldu. Sisteme ortalama giriş yaşının 35 olduğu biliniyor ve kişileri olabilecek en genç yaşta sisteme alabilmek BES'in gelişmesi için önemli. Bazı emeklilik şirketleri de geçen yıl "yaş tabanlı" ürünler geliştirdi. Yaş tabanlı emeklilik ürünleri, katılımcının yaşını, demografik özelliklerini ve risk algısını dikkate alarak kendisine uygun finansal araçları seçerek emeklilik planlarının oluşturulmasını içeriyor.

2015 yılındaki önemli gelişmelerden biri de BES'in şeffaflığının artmasına yönelik, emeklilik fonlarının derecelendirilmesinin bağımsız ve yetkili kuruluşlar tarafından yapılmaya başlaması oldu. SPK'nın düzenlemesi doğrultusunda, 2015 yılının başından itibaren yetkili kuruluşlar tarafından emeklilik fonlarının performansını ölçen ve derecelendiren kuruluşlar faaliyete geçti.

İyi yönetim, adil yönetim ücreti

Hızlı büyümesini 2015'te de sürdüren BES'teki ilerlemenin devamı, kuşkusuz devletin, emeklilik şirketlerinin ve portföy yönetim şirketlerinin çabalarına bağlı. Ancak gidilecek daha çok yol var.

BES'in arzu edilen potansiyeline kavuşabilmesi için emeklilik ve portföy yönetim şirketlerinin bireylerin farklı özelliklerine yönelik değişik ürünler üretmeye devam etmesi gerekiyor. Ürün çeşitliliği de tek başına yeterli değil elbette. Yazılarımızda hep vurguladığımız gibi, ürünlerin nasıl yönetildiği ve birikimlerin erimeden nasıl değerlendirildiği, sisteme olan güveni artırıcı temel unsur. Bu noktada, hem emeklilik şirketlerine hem de portföy yönetim şirketlerine iyi yönetim ve adil yönetim ücreti uygulamaları geliştirmek düşüyor. Tüm bu unsurların bir araya gelmesiyle BES, 2016 yılı ve sonrasında beklenen potansiyeline yaklaşabilecektir.



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(02.12.2015 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Dengeli Emeklilik Yatırım Fonları					
AGE	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Alternatif Esnek EYF		6.2	183.910.135	62.260
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF		2.8	25.992.227	21.418
GHE	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Esnek EYF		2.3	613.593.743	120.692
IEF	NN Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Esnek EYF		2.4	79.043.148	72.588
IEK	NN Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Karma EYF		1.6	246.054.705	166.142
VEB	Vakıf Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF		5.4	122.687.889	53.842
ZHE	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek EYF		0.5	229.493.085	295.128
AGB	Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Katılım Esnek EYF		9.2	70.007.073	73.714
HHE	Halk Hayat ve Emeklilik A.Ş. Esnek EYF		-0.6	295.882.959	195.377
Hisse Emeklilik Fonları					
	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF		-7.9	42.541.580	29.921
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF		-3.2	21.800.568	24.379
GHH	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. Hisse Senedi EYF		-3.4	106.957.094	21.941
IEH	NN Emeklilik A.Ş. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF		-5.7	116.369.022	51.252
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Katılım Hisse Senedi EYF		12.7	82.268.497	148.484
Kamu İç Borçlanma Emeklilik Yatırım Fonları					
AE2	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borç. Araçları EYF		2.0	2.553.941.739	824.946
BEK	Groupama Emeklilik A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF		1.7	376.641.441	62.692
EIG	ERGO Emeklilik ve Hayat A.Ş. Gelir Amaçlı Kamu Borç. Araçları EYF		2.8	63.709.649	34.337
Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Yatırım Fonları					
AVB	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kamu Dış Borç Araç. EYF		18.9	263.053.773	62.651
AVG	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Gelir Amaçlı Kamu Dış Borç. Araçları EYF		18.3	442.789.753	73.330
BPK	BNP Paribas Cardif E. Gelir Amaçlı İkinci Kamu Dış Borç. Araçları EYF		20.5	32.769.939	7.840
EIK	ERGO E. ve Hayat Gelir Amaçlı İkinci Kamu Dış Borç. Araçları EYF		28.2	8.276.152	16.707

11 adımda stressiz ve mutlu bir yıla hazırlık



Emrah Polat

Uzm. Psikolog İstanbul Florence
Nightingale Hastanesi

Her yeni yıla girerken aldığımız kararların bir kısmını uygulamaya geçirir, bir kısmını gelecek yıllara saklarız. Aldığımız kararları uygulamaya geçirebilenlerin sayısı bir hayli azdır. Peki bu kararlarını gerçekleştirebilen sınırlı sayıdaki insanın diğerlerinden farkı nedir? Yeni kararlar alacağımız yeni yılda, bunları nasıl gerçeğe dönüştürebiliriz?

Yılın başka hiçbir zamanı, yeni yıla girerken olduğu kadar yeni kararlar aldığımız insana. Hatta bir ay öncesinden aceleyle alınan, acele yapılması gereken kararlar uygulanmaya konuluyor. “Yeni yıla daha güzel girmeliyim.” “Bu yıl kesin zayıflayacağım.” “Bu yıl artık bu işten kurtulmalıyım.” “Bu yıl kesin kendime yeni bir şey almalıyım.” “Aslında en güzeli yeni yıla şu şekilde girmek; nasıl girersen öyle devam edermiş ya!” Buraya kadar her şey çok güzel. Peki, bundan sonra ne oluyor da bu kararlar yeni yılın ilk günlerinde başarısız bir denemeyele rafa kaldırılıp bir dahaki aralıkta tekrar aklımıza geliyor? Öyle görünüyor ki hepimizin zihninde, “Yaşamım bu olursa daha güzel olur” dedirten kendimize has inançlarımız var. Her yıl dönümünde (buna doğum günleri ve evlilik yıldönümleri de dahil), daha bir “hemen gerçekleştireyim” istiyoruz bu inançlar. Bir şeyler değişsin istiyoruz, daha iyi, daha güzel olsun her şey... Ama burada sanki önemli bir noktayı atlıyoruz; hiçbir şey tek bir günde değişmiyor. Zaman içinde olabilecek değişimleri sağlayan kişiler de bizleriz. 2016’nın ilk günü ve sonrasında da bu kararları yerine getirecek olan 2015’teki ve daha öncesindeki aynı biziz. Ve önemli olan da bu büyük değişimlere ulaşmak için hangi küçük adımları atmamız gerektiği. Biz psikologlar buna

“hedef belirleme” diyoruz. Hedef belirlerken dikkat etmemiz gereken bazı noktalar var...



Tutumlar: Hedef

belirlerken, cümlelerinizin olumlu bir dille kurulmasına dikkat edin. “Bundan sonra ağır tatlılar yemeyeceğim” demek yerine “Bundan sonra sütlü tatlıları daha çok yiyeceğim” demeyi seçin.



Net tanımlar yapın: Yeni yıldan beklentilerinizi tanımlarken net

cümleler kurun. Hedefi tam ortasından vurup, öyle çağırın. “Bu yıl daha çok egzersiz yapacağım” demek yerine “Bu yıl haftada iki gün spor salonuna gideceğim” deyin. Ya da “Bu yıl kesinlikle para biriktireceğim” yerine, bütçenize göre “Bu yıl her hafta sonunda 50 lirayı bir kenara ayıracağım” demeyi tercih edin.



Yazmaya başlayın: Tam

olarak neye ulaşmak istediğinizi bir kağıda yazın ve her gün görebileceğiniz bir yere asın. Bu size, ne konuda çaba harcamanız ve neye dikkat etmeniz gerektiği konusunda hatırlatmada bulunacaktır. Örneğin “Kendime daha fazla vakit ayıracağım” yazıp buzdolabının üstüne asmak yerine, hedefiniz daha net belirleyerek, giriş kapısının tam karşısına bir yere asın: “En azından iki haftada bir sinemaya gideceğim.”

**Gerçekçi hedefler belirleyin:**

Hedef belirlerken sadece ulaşabildiğiniz

hedeflere karar kıldığınızdan emin olun. Ekonomik durumunuzu, takviminizi, ailenizin ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurduğunuzdan emin olun. Aksi takdirde, hedefler her yıl olduğu gibi, bir sonraki yıla ertelenen hayaller olmaktan öteye geçemez.

**Hareket planı oluşturun:**

Kendiniz (ve aileniz için de belki) bir zaman çizelgesi

oluşturun. Hedeflerinizi ve bunları ne kadar zaman içinde hayata geçireceğinizle ilgili yazılı bir plan hazırlayın ve gerçekleştir-

diğiniz her hedefin yanına bir işaret koyun. Böylelikle neleri hayata geçirebildiğinizi görmenin mutluluğunu yaşayın.

**Kendinize inanın:**

Yaptıklarınızla ilgili olumlu tutumunuzu

korumaya devam edin. Hedeflerinizi ailenizle, arkadaşlarınızla paylaşın. Konuşmaların gerçekleşemeyenler üzerinden değil, daha çok gerçekleşen hedeflerin üzerinden olmasına dikkat edin.

**Büyük hedefleri küçük parçalara bölün:**

Hedefiniz ulaşılması zaman

alacak ya da geniş bir alanı kaplayan cinstense onu küçük parçalara bölmeyi ihmal etmeyin. “Bu yıl yeni bir ev satın almak istiyorum” hedefinin alt bileşenlerini bir gözünüzün önüne getirin. Yapacağınız hareket planına, her bir küçük hedefi, hangi tarihlerde olabilecekse ona göre yerleştirin. En sonuna da nihai hedefinizi yerleştirmeyi unutmayın.

**İşbirliği yapın:**

Hedefler ve onları gerçekleştirmek konusunda çocuklarınızdan,

eşinizden, ailenizden hatta tehlikeli bir alışkanlığı ortadan kaldırmayla ilgili hedefler konusunda (sigara, içki, kötü diğer alışkanlıklar vb), uzmanlardan da yardım alın. Böylelikle hem duygusal hem de bilgilendirme düzeyindeki destekten mahrum kalmamış olursunuz.



Esnek olun: Aksamaların, başarısızlıkların her zaman olabileceğini aklınızdan çıkarmayın.

Bir pazartesi öğleden sonrasında daha, yeni başladığınız rejiminizi bırakıyor olabilirsiniz. Ama bu salı günü gelmeyecek demek değil. Aksamalar olduğunda, inancınızı ve cesaretinizi kaybetmeyin. Eninde sonunda çabanızın karşılığını göreceksiniz. Yeter ki gerçekçi hedeflere ulaşabilmeye çaba göstermekten vazgeçmeyin.

**Kendinizi ödüllendirin:**

Başarılarınızın farkına varın. Ulaştığınız her hedefiniz için,

kendinize o hedeften daha küçük bir ödül sunun. Küçük bile olsa, yeni yıldan istediğiniz bir hedefe ulaşabilmek çaba gerektirir. Kendinizle gurur duymaktan vazgeçmeyin. Tüm evi temizlemeye karar verdiğiniz bir günün sonunda yığınla işiniz ertesi güne kalmış olabilir ama bu gördüklerinizin diğer tarafında, temizlenmiş ve halledilmiş başka bir yığın var. Bu nedenle nereye baktığınızı önemli.

**Hedefler için çizelge tutun:**

Kategoriler halinde düşündüğümüzde biraz daha

kolay planlamaya gidebiliriz sanki. Çünkü hayatımızda bulunan her bir kategoride oluşacak değişiklikler diğer kategorileri de etkileyecektir. Hedef gerçekçi beklentiler olduğunda, bir kategori üzerinde yapılacak değişiklikler beklentilerin ne kadar gerçekçi olabileceklarını de bize göstermiş olur.





Kum Zambağındaki Ayrılık

Ekin Türe - Yıldırım Türe

Meşe Kitaplığı / 90 sayfa

Gel desem gelir misin ki
Bugün
Heybeli açıklarından geçeceğim
Güneşi bu şehrin
Buz kesiyor tenimde
Rüzgârı yakıyor yüreğimi
Gel desem gelir misin ki
Üzerinden geçiyorum
Şişli Okmeydanı Dolmabahçe
Anılar bu şehirde
İnsanlar gibi canlı
Sesleri bu şehrin
Nakaratı bir şarkının
Gel desem gelir misin ki

Gelip benden geçer misin ki

Kokusu var bu şehrin
Sende ve bende
Adı başka bu şehrin
Senli ve sensiz anlamı
Gel desem gelir misin ki.



ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, oğlu Ekin Türe ile birlikte kaleme almış Kum Zambağındaki Ayrılık'ı. "Oğlumla birlikte dünyaya kalıcı bir şey bırakalım istedik. Onun için de bu kitabı birlikte yazdık" diyor...

Mücellâ

Nazan Bekiroğlu

Timaş Yayınları / 344 sayfa

Nazan Bekiroğlu, Nar Ağacı'ndan sonra merakla beklenen yeni romanı Mücellâ'da bizleri 1920-1970'li yılların Türkiye'sinden nostaljik bir hikâyeyle buluşturuyor.

Mücellâ, genç cumhuriyetle yaşıt bir kızın, unutulmuş kumaşların, kokuların, alışkanlıkların, iğne oylarının, kimi yarım kalmış kimi tamamlanmış aşkların, hayatı seyretmekle yaşamak arasında gelip giden kadınların romanı. Zamanın daha ağır aktığı, hayatın ritminin daha çok mahalle aralarında karar bulduğu vakitler. Gaz lâmbasının ışığında içilen nohut kahvesinin ağızda buruk bir tat bıraktığı dönemler.

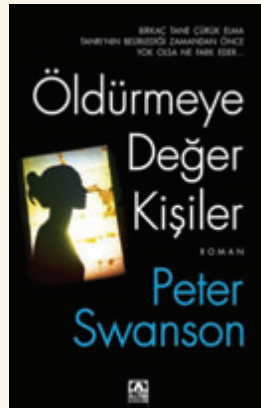
Arka planda Türkiye, pek çok çalkantının içinden geçerken bile kendini bildi bileli çeyiz işleyen bir genç kız Mücellâ. Sümbül kokulu bembeyaz yastık kılıfları, kanaviçe işli peçeteler, uçları fistolanmış havlular, çeyiz sandıkları arasında... Mücellâ'nın dupduru ve çarpıcı hikâyesi.



Öldürmeye Değer Kişiler

Peter Swanson

Altın Kitaplar / 296 sayfa



Lily Kintner, Heathrow Havalimanı bekleme salonunun barında Ted Severson'la tanışır. İçilen martinilerin sayısı arttıkça aralarındaki samimiyet de artar. Bu iki yabancı kendileriyle ilgili en mahrem sırları birbirlerine anlatırlar. Ted, karısı Miranda'nın kendisini bir hafta önce aldattığını öğrendiğini söyler. Belki de en başından beri birbirlerine uygun değildirlar. Sohbet ilerledikçe Ted yarı şaka karısının ihaneti yüzünden onu öldürmek istediğini açıklar. Bu şok edici itiraf karşısında Lily, ona bu konuda yardım edebileceğini söyleyerek işi içinden çıkılmaz bir hale sokar. Ne de olsa herkes bir gün ölecektir, birkaç çürük elmayı zamanından önce toprağa göndermenin ne sakıncası olabilir ki? Bir anda bu ikili kendilerini ölümcül bir kedi-fare oyununun içinde bulurlar; her şey bittiğinde yalnızca bir kişi hayatta kalabilecektir...

ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı hastanelerde ihtiyacınız olan sağlık hizmetlerinden gönül rahatlığıyla fark ücreti ödmeden faydalanın.

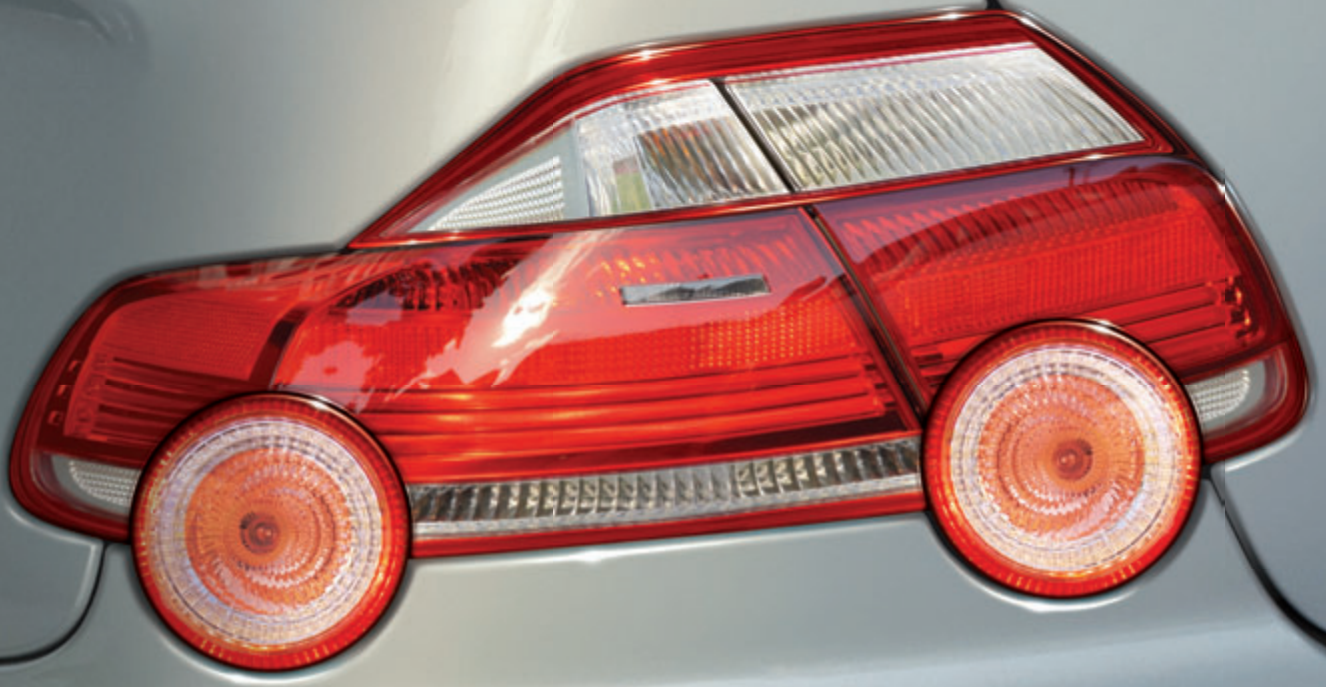
GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

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

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.



0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr