

Hasarda yeni DÖNEM

- ✓ Yaşlanmaya hazır değiliz
- ✓ Sahte kefalet sigortalarından sakının
- ✓ Şeker Sigorta'ya acente başvuruları 3 katına çıktı



ZEYNEP TURAN STEFAN YAZDI

**Çift taraflı bir sistemik risk:
KONSOLİDASYON**



30 güne kadar
yedek araç

•
%100'e kadar
geri ödeme



Aracınız anahtarla çalınsa bile geri alın **Ray Kasko** ile!

Anahtarı herhangi bir yerde unutmadan önce
Ray Kasko yaptırın, hususi araç ve kamyonete özel
bu imkânlardan yararlanın.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



TSB'de yeni dönem

Sigorta sektörünün çatı örgütü Türkiye Sigorta Birliği'nde (TSB) bu aydan itibaren yeni bir dönem başlıyor.

Muhtemelen siz bu sayfaları okurken, ekim ayının ilk haftasında TSB'ye üye şirketlerin genel müdürleri bir araya gelerek yeni başkanlarını seçecek. Dergimiz baskıya girdiği sırada Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, TSB başkanlığına adaylığını açıklayan tek yöneticiydi...

Sigorta sektörünün deneyimli yöneticisi Benli'nin TSB başkanlık seçimlerine tek aday olarak girip oybirliğiyle başkan seçileceğini tahmin ediyorum. Son anda bir sürpriz olmazsa TSB başkanlığının, uzunca bir aradan sonra tekrar bir kamu şirketinin genel müdürüne geçeceğini söyleyebiliriz.

Sigorta sektöründe gerek elementer gerekse hayat ve emeklilik branşlarında hasar, teknik, mali işler, satış gibi birçok alanda görev yapan Atilla Benli, Can Akın Çağlar'ın ayrılmasının ardından yaptığı açıklamayla "Türkiye Sigorta Birliği bünyesinde tüm paydaşlarla birlikte ortak akılla hareket ederek, sigorta sektörünün

gelişimine ve itibarına katkıda bulunmak amacıyla aday olduğunu" ilan etti. Sigorta sektörünün referans kuruluşu olan TSB'de görev almayı önemli bir sorumluluk olarak gördüğünü belirten Benli, "Sektörümüzün içinden geçtiği dönüşüm sürecinde kamu ve diğer paydaşlarla ilişkileri etkin bir zeminde yürütmek suretiyle, sektörümüzün yapısal sorunlarına çözümler geliştirebileceğimiz bir dönemdeyiz. Finansal sektörün derinliğinin artırılması ve banka dışı finans sektörünün geliştirilmesi gibi amaçların konuşulduğu bu dönemde sektör olarak daha aktif rol oynamalıyız. Ortak akılı merkeze koyarak, sektörümüzün sorunlarının aşılması ve yeni kazanımlar elde ederek daha iyi bir konuma gelebilmesi amacıyla aday olmaya karar verdim" dedi.

İçinde bulunduğumuz ortamda TSB başkanlığı gerçekten önemli. Çünkü sektörün çözüm bekleyen pek çok sorunu var. Bakalım yeni yönetim yeni dönemde sektörün tüm paydaşlarını kucaklayarak Ankara ile birlikte sektörün sorunlarına çözüm bulabilecek mi? Bekleyip göreceğiz...

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikkayan

Görsel Tasarım
Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık A.Ş.

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Danışman, Marka ve Etkinlik Yönetimi
Tülin Çakmak
tulincakmak@gundemmedyagrubu.com

Yayıncı şirket: Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94-Fax: 0212 238 72 07

Baskı: Ömür Matbaacılık A.Ş.
Telefon: 0 212 422 76 00 pbx

Dağıtım: Turkuvaaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





22

"18 yaş altının BES'e girmesi önemli"

18 yaş altının bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesinin önemini vurgulayan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, "Bu doğrultuda yapılacak düzenlemeyi büyük bir hevesle bekliyoruz. Çünkü gençlik çok önemli ve Türkiye'nin de genç bir nüfusu var" diyor...

26

Hasarda yeni dönem: Saniyeler içinde bildirim 24 saatte ödeme

Anadolu Sigorta dijitalleşme yatırımlarıyla hasar süreçlerini hızlı ve daha kolay hale getiriyor. Mobil uygulamalarla sigortalı ve acenteler tarafından kolayca bildirilen hasarlar, 24 saat gibi kısa bir süre içinde ödeniyor...

28

"Sahte kefalet sigortalarından sakının"

Kefalet sigortası ürünleri taklit edilip yasa dışı olarak satılmaya çalışılıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Biz de Quick Sigorta ismiyle benzerlik yaratmaya çalışan geçersiz poliş ve kefalet senetleri satmaya çalışan oluşumlar tespit ettik" diyor...

30

"Yaşlanmaya hazır değiliz ondan kaçıyoruz!"

"Türkiye'de Yaşlılık Tahayyülleri ve Pratikleri" araştırması çarpıcı sonuçlar ortaya koydu: Türkiye hızla yaşılanıyor... Yaşlılık algımız negatif ve yaşlanma fikrinden kaçıyoruz... Gelecek kaygımız yüksek... Emeklilikte geçim derdi endişe yaratıyor... Emeklilerin yüzde 71'i çalışmayı tamamen bırakmış...

32

Şeker Sigorta'ya acente başvuruları 3 katına çıktı

Şeker Sigorta, unvan değişikliği sonrasında dağıtım kanalı yapılanmalarını güçlendirmeye devam ediyor. Genel Müdür Recep Duray, "Özellikle Şeker Sigorta'nın olmadığı ya da az temsil edildiği il ve illerdeki öncelikli olmak üzere tüm başvuruları titizlikle inceliyoruz" diyor...

34

Allianz Türkiye'nin sürdürülebilirlik rotasında üstlendiği 5 rol

Sürdürülebilir sigorta şirketi, sorumlu yatırımcı, güvenilir şirket, tercih edilen işveren, kurumsal vatandaş... Üçüncü sürdürülebilirlik raporunu yayınlayan Allianz Türkiye, bu çerçevede üstlendiği 5 roldeki kararlılığını bir kez daha vurguladı...

36

Türk Nippon, Berkshire Hathaway'in partneri oldu

Türk Nippon Sigorta, Amerikan'ın önde gelen sigorta şirketlerinden Berkshire Hathaway ile işbirliği başlattı. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu işbirliği sayesinde özel önem verdiğimiz oto dışı branşlarda daha fazla iş yaparak, orta ve büyük ölçekli tesislerin risklerine karşı daha geniş kapsamda güvenceler sunacağız" dedi...

44

Ray Sigorta "inovasyona devam" diyor

Standart ürünlerle bireylerin ihtiyaçlarına temas etmenin güç olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, müşterilerin her anında yanında olan ve hayatlarına dokunan sigorta ürünlerinin fark yaratacağına inanıyor...

yazar

38

Zeynep Turan Stefan
Çift taraflı bir sistemik risk:
Konsolidasyon (I)



Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



 **Garanti Emeklilik**

   /garantiemeklilik | garantiemeklilik.com.tr • 444 0 336

KAYSERİ YAHYALI HALI DOKUMA KURSU TAMAMLANDI



Anadolu Sigorta'nın kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutan meslekleri ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla 2010 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesinin 2019 mesleklerinden Yahyalı Halı Dokuma Kursu tamamlandı. Halı dokuma eğitimini başarıyla tamamlayan kursiyerler kurs bitirme belgelerini alarak mezun oldu.

Eğitmenliğini Aziz Özlükü'nün yaptığı, 10 Haziran 2019 tarihinde başlayan Yahyalı Halı Dokuma Kursu'nda 20 kursiyer, üç ay boyunca 296 saat eğitim görerek birer usta adayı haline geldi. 2019 itibarıyla 10'uncu yılını kutlayan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi kapsamında yıl sonuna kadar 50 mesleki kurs tamamlanmış olacak. Böylece kurslar aracılığıyla bir yandan yerel mesleklerin kaybolması engellenirken diğer yandan kurslara katılan genç usta adaylarına yeni iş olanakları yaratılmış olacak.

KAYSERİ - YAHYALI HALI DOKUMA

Kayseri ve çevresinde dokunan halılar, Türk halı sanatının önemli bir bölümünü oluşturur. Yahyalı halılarının en önemli özelliği hem çözgüsünün hem de dokuma ipinin yün olmasıdır. Geometrik motifler ve çiçek motiflerinin kullanılması, iplerin tamamen kök boya ile renklendirilmesi de Yahyalı halılarının ayrı bir özelliğidir. Yahyalı halıları desen özelliklerine göre, kemerli, göbekli, mihraplı, dabazlı ve iç göbek olarak sınıflandırılır. Bordürler 3 veya 4 olabilir. Geometrik motiflerin kullanıldığı Yahyalı halılarına ait desenler 16'ncı yüzyıl başlarına kadar dayanır. Kullanıldıkça değerleri artan Kayseri halıları çok yaygın

olarak dokunur. Kayseri yöresi kilimleri, Anadolu'da dokunan kilimlerin birçoğuyla aynı özellikleri taşımakla birlikte, kendine has bir yapıya sahiptir. Kullanılan motifler çinide, mermerde, oymacılıkta hatta tezhipte kullanılan motiflerle benzerlik gösterir. Halıda kullanılan dokuma tekniğinin gereği olarak motifler, köşeli geometrik biçime dönüşmüştür. Yaygı, perde ve çuval olmak üzere dokunan halılar daha sonra kullandıkları yere göre isimlendirilir. Kayseri yöresinin ünlü Sarız ve Yahyalı halıları kendine has özellikleriyle Çubuklu, İbikli, Papatyalı, Nalçalı, Sandıklı, Kirkbudak, Kalaycı, Yusufkar, Yörük ve Avşar olarak adlandırılır.



TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, özel sağlık kurumlarında, SGK ile anlaşmalı kurumlarda, SGK ile anlaşmalı branşlarda ve SGK ile anlaşmalı doktorlar tarafından, Genel Sağlık Sigortası kapsamında verilen sağlık hizmetleri için, sigortalılardan alınacak ilave ücretleri karşılayan bir sağlık sigortasıdır.



www.allianz.com.tr

"Allianz'ım" Mobil Uygulamasını
hemen indirin!



Allianz 

Güneş Sigorta acenteleri Mardin’de buluştu

Güneş Sigorta, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde bulunan 17 acentesiyle Mardin kültürünü ve tarihini yansıtan mimarisiyle dikkat çeken İzala Otel’de düzenlediği toplantıda buluştu. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Güneş Sigorta Acente ve Broker Kanalı Satış Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Hakan Muştı, Güneş Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman ve Güneş Sigorta Acenteler Satış Müdürü Mehmet Turgay Özata, acente toplantılarının ilki olan “Güneşli Toplantılar” organizasyonunda acenteleriyle bir araya geldi. Güneş Sigorta yönetim kadroları ile acenteler arasındaki sinerji ve iletişimi güçlendirmek, bölgesel sorunları ve fırsatları yerinde tespit etmek ve “kazan-kazan” prensibiyle iş hacmini daha da geliştirmek amacıyla düzenlenen toplantıya katılım yüksek oldu. Toplantıda Güneş Sigorta’nın strateji ve önceliklerine değinen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, şu



değerlendirmeyi yaptı: “2019 yılının başlangıcından itibaren şirketimiz hem organizasyonel yapısını hem de iş yapış biçimini dağıtım kanalımızın ve müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine uygun şekilde yeniliyor ve geliştiriyoruz. Artık güçlü

sermaye ve rezerv yapımızla daha güçlü, daha istekli ve kazan-kazan ilkesiyle hareket eden ve sektörde hak ettiği yere gelmek için çalışan bir Güneş Sigorta var. Tüm stratejilerimizi bu anlayışımız doğrultusunda belirledik.”

Quick Sigorta, Darüşşafakalı çocuklar için kolları sıvadı



Dünyaca ünlü piyanist Odelia Sever, Darüşşafakalı çocukların eğitimine katkı sağlamak için sahne aldı. #iyilikresitali olarak isimlendirilen konser, Quick Sigorta’nın ana sponsorluğunda Zorlu PSM Turkcell Sahnesi’nde verildi. Howden Group’un tüm dünyada düzenlediği sosyal sorumluluk projesinin Türkiye ayağını oluşturan konserde Odelia Sever, piyano çalıp dans ederek parçalar seslendirdi. Bu etkileyici konserin gelirleri ise Darüşşafaka’da okuyan babası ya da annesi hayatta olmayan, maddi durumu yetersiz, 927 yetenekli öğrencinin eğitimi için Darüşşafaka Cemiyeti’ne bağışlandı.



Birikimlerinizi bugünden yapın, geleceğe güvenle bakın.

Hayalini kurduğunuz mutlu bir gelecek ve keyifli bir emeklilik için “**bireysel emeklilik sistemi**” ile birikime şimdiden başlayın, düzenli olarak yapacağınız tasarruflarla **yarınlarınızı güvence altına alın.**

AXA'dan TEMA Vakfı'na 25 bin fidan

İklim değişikliği konusunda dünya genelinde çalışmalar yürüten AXA, ülkemizde de ormanlık alanların küresel ısınmayla mücadele açısından taşıdığı öneme dikkat çeken bir adım atıyor. TEMA Vakfı'na 25 bin fidanlık bağışta bulunan AXA Sigorta, Edirne'de hayat bulacak bir orman için destek sağlıyor. AXA Sigorta bu desteği, 15 yaşındaki Sera Çamaş'ın sosyal medyada ağaç sevgisine dikkat çekmek için başlattığı "Sanal Orman" projesi sonrasında duyurarak bu çalışmaya da dikkat çekmeyi amaçlıyor. Sanal Orman projesi, çocukların çizdikleri ağaç resimlerinin sosyal medyada paylaşılarak ağaç sevgisine yönelik farkındalık yaratmaya ve ormanların gelecek nesillere bırakılan miras olduğuna vurgu yapmaya odaklanıyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, iklim değişikliğinden kaynaklı sorunların her geçen gün hayatımızda daha çok yer bulduğunun altını çiziyor: "AXA olarak insanların daha iyi bir yaşam sürmesi için çevresel faktörlerin de ele alınması gerektiğini biliyoruz. İklim değişikliği bugün hem toplumsal hem de ekonomik hayata etkileri olan önemli konulardan biri. Dünyanın en büyük sigorta şirketi olarak kurumsal sorumluluk



Yavuz Ölken

stratejimiz kapsamında iklim değişikliği konusunda da çalışıyoruz. İklim değişikliğiyle mücadele için ormanlık alanların artırılmasına katkı sağlamayı da önemsiyoruz. TEMA Vakfı ile yaptığımız bu işbirliği sonucunda Edirne'ye 25 bin fidanlık bir orman kazandıracağız. Daha önce



Sera Çamaş

Köy Okullarına Müzik Projesi'nde yollarımızın kesiştiği Sera'ya da ağaç sevgisini desteklemek adına sosyal medyada başlattığı Sanal Orman projesi için teşekkür ediyoruz. Çocukların hayallerinden güç alan sanal ormanı gerçek bir ormana dönüştürme fırsatı bulduğumuz için ayrıca mutluyuz."

A Milli Erkek Voleybol Takımı'na özel marş

Türkiye Voleybol Federasyonu ve Voleybol Milli Takımlar Resmi Sigorta Sponsoru AXA Sigorta, bu kez özel bir marşla A Milli Erkek Voleybol Takımı'na destek veriyor. 2019 CEV Erkekler Avrupa Voleybol Şampiyonası'nda ülkemizi başarıyla temsil eden milli takıma ithafen seslendirilen marş, "Cesurdur Yüreklere, Bükülmez Bileklere" sözleriyle Filenin Efeleri'ne moral



veriyor. Jingle House tarafından bestelenen marş ve milli takımın maçlarda sergilediği başarılı performansı ekranlara getiren klibi, TV, radyo ve dijital mecralardan yayınlanacak. Hatırlanacağı gibi AXA Sigorta,



daha önce de Kadınlar Avrupa Voleybol Şampiyonası'nda oynayan Filenin Sultanları'na özel bir marşla sürpriz yapmıştı.



Tatildayken aklınız sadece
evinizdeki çiçeklerde kalsın.

Groupama Konut Sigortası

#YaşamakRiskAlmaktır

Anadolu Hayat Emeklilik acenteleri yalnız yürümeyecek!

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), acente yapılanmasını genişletme ve kanal faaliyetlerini derinleştirme amacıyla Mentor Acente Programı'nı başlattı. Mentor Acente Programı, yeni acentelerin sigortacılık mesleğine ve Anadolu Hayat Emeklilik'e uyum sağlama sürecinde mevcut acentelerin deneyimlerinden ve işbirliğinden faydalanmasını öngören yeni bir iş modeli olma özelliğini taşıyor. Bu iş modeli çerçevesinde yeni tesis edilen acentelere, mentor olarak belirlenmiş acentelerin mesleki deneyimlerinden ve rehberliğinden faydalanma

imkânı sunuluyor. Mevcut acentelik faaliyetlerinin yanı sıra Mentor Acente olarak da çalışacak acenteler, deneyimli ve sektöre önemli katkıları olmuş acenteler arasından seçiliyor. Anadolu Hayat Emeklilik Acenteler Müdürü Burak Coşkun, kariyerine sigortacılık kulvarında başlamak veya bu mesleğe geçiş yapmak isteyen acente adayları için Mentor Acente Programı'nın önemli bir fırsat olduğunu, ayrıca önümüzdeki dönemde söz konusu programın ek olanaklarla genişletilmesi yönündeki çalışmaların da devam ettiğini belirtiyor.



Burak Coşkun

Sompo Sigorta müşterileri Hopi Paracık kazanıyor

Sompo Sigorta, Türkiye'nin en büyük alışveriş ve sadakat platformu Hopi ile işbirliği başlattı. Kampanya kapsamında; kasko, seyahat sağlık, konut ve dijital güvenlik sigortası yaptıran Sompo Sigorta müşterileri Hopi Paracık kazanıyor. Sompo Sigorta'nın sunduğu sigorta ürünlerinden satın alan Hopililer kaskoda yüzde 5, seyahat, konut ve dijital güvenlikte poliçe primi üzerinden yüzde 10 paracık kazanıyor. Hem Sompo Sigorta acenteleri üzerinden hem de www.somposigorta.com.tr üzerinden satın alınan Sigorta ürünlerinden kazanılan paracıklar 100'ü aşkın markadan alışveriş yaparken kullanılabilir. Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, işbirliğini şöyle değerlendiriyor:

“Dijitalin, fiziksel ve online alışveriş yolculuğunun her aşamasında, sadakat yaratmak, kolaylaştırmak, para ve puan kazandırmak, kampanya yönetimi, çapraz satış gibi çok sayıda karşılıklı değer önermesini tek uygulamada sunmasının en iyi örneklerinden biri olan Hopi ile müşterilerimize yeni fırsatlar sunmaktan mutluluk duyuyoruz. 7.5 milyonu aşkın üyesi bulunan Hopi, geniş müşteri tabanı ve gelişmiş CRM yetenekleriyle acentelerimiz için de yeni müşteri

kazanımı ve çapraz satış anlamında önemli bir değer yaratacak. Önümüzdeki dönemde de sektör dışından yapacağımız işbirlikleriyle acentelerimizin ve müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.” Hopi Genel Müdürü Neslihan Uçar Çadircı ise “Kullanıcılarımızın kasko, seyahat sağlık, konut ve dijital güvenlik gibi sigorta branşlarında kendilerini, sevdiklerini ve varlıklarını Hopi avantajlarıyla güvence altına alabilmelerini sağlamak bizim için çok önemli. Sompo Sigorta ile işbirliği sayesinde 7.5 milyonu aşkın Hopili, artık farklı sigorta ihtiyaçları için de Hopisine bakacak” diyor.



Özer Şimşek

VAKIF EMEKLİLİK CEP ŞUBE YENİLENDİ!

Vakıf Emeklilik Cep Şube'yi
hemen indirin, kolay kullanımı
sayesinde sigorta ve emeklilik
işlemlerinizi anında gerçekleştirin.



-  Parmak izi ve yüz tanıma özelliği
-  Kişiyeye ve ihtiyaca özel deneyim
-  Fon değışikliğı işlemleri
-  Müşteri İletişim Merkezi'ni aramadan işlem imkânı
-  BES ödeme işlemleri
-  Güvenli ödeme

Beşiktaş ve Somp Sigorta işbirliğinde yeni dönem

Beşiktaş JK Erkek Basketbol Takımı ve Somp Sigorta, 4 yıldır süren sponsorluk anlaşmasını yenileme kararı aldı. Küresel markalarla imzaladığı anlaşmalarla ülke sporuna farklı bir vizyon kazandırmayı hedefleyen Beşiktaş JK, Somp Sigorta ile yeni dönem sponsorluk anlaşmasını Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, Somp Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Somp Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, Beşiktaş Somp Sigorta Takımı Baş Antrenörü Dusko Ivanovic ve Takım Kaptanı Samet Geyik'in katıldığı toplantıda imzaladı. Somp Sigorta CEO'su Recai Dalaş, yenilenen sponsorlukla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Türkiye'deki yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Son 10 yılda en hızlı büyümeyi gösterdik, sürekli kâr eden bir kurumuz. Somp Sigorta olarak 132 yıllık tarihimizden aldığımız güç ve tecrübeyle Türkiye finans ve sigorta sektörünün en önemli oyuncularından biri olarak faaliyet göstermenin sorumluluğuyla



hareket ediyoruz. Bu doğrultuda Türk sporuna yatırım yapmayı da bir sorumluluk olarak görüyoruz. Ülkemizin spor faaliyetlerinde ve basketbolun geleceğine duyduğumuz inanç ve güvenle Türkiye'nin en köklü spor kulüplerinden Beşiktaş JK ile olan sponsorluk anlaşmamızı 5'inci yılda da yenilemekten büyük mutluluk duyuyoruz. Beşiktaş Somp Sigorta Basketbol Takımı'nın yeni sezonda

da imza atacağı başarıların önemli bir parçası olmaya devam etmekten büyük gurur duyuyoruz. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Vodafone Park ve taraftarları her türlü hasar ve kazaya karşı Somp Sigorta'nın güvencesi altında. Anlaşmamızın yeni döneminin, basketbol takımımızın başta olmak üzere Beşiktaş JK'nın tüm takımları için başarı getirmesini diliyorum."

Doğa Sigorta spora gönülden destek veriyor

Türkiye'de sporu, yaptığı sponsorluk ve sosyal sorumluluk projeleriyle destekleyen Doğa Sigorta, çalışanlarının da spor aktivitelerini önemle takip ediyor ve destekliyor. Kuruma yayılan spor kültürü çalışanlar için de ayrı bir motivasyon ve gurur kaynağı sahneler yaşıyor. Geçtiğimiz günlerde Hasar Departmanı uzmanlarından Mehmet Özkan'ın başarı dolu Erciyes tırmanışı, zirveye dikilen Doğa Sigorta bayrağıyla

taçlandı. Tırmanıştan renkli görüntüler fotoğraflara yansıdı. Spor alanında dünyaca tanınmış Galatasaray kulübüyle geçen yıl başlayan Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol takımı isim sponsorluğu yanı sıra amatör ve yerel kulüplere de yürekten destek veren, İTÜ Spor Kulübü amatör branşlar ve U18 basketbol takımı sponsorluğu çalışmasıyla gençlere de sporu sevdirmeyi misyon edinen Doğa Sigorta, sporun ve sporcunun her daim yanında olmayı amaçlıyor.



Doğa sigorta
güven doğasında var

Doğa
sigorta

**Yarınlarımızın Geleceği,
Eğitim Ferdi Kaza Sigortamız ile
Güvende!**

**2019-2020 Yeni Öğretim Yılında
Öğrencilerimize Başarılar Dileriz!**



/dogasigorta

www.dogasigorta.com

Allianz Türkiye'den bir ilk: Online vade tahsilatı

Allianz Türkiye bünyesinde bireysel müşterilere yönelik dijital ürün ve çözümler geliştiren proje ekibi, Allianz müşterilerinin kasko, trafik, sağlık, konut ve diğer hayat dışı poliçe ödemelerini doğrudan mobil uygulama ya da internet üzerinden yapabilmelerini sağlayarak sektörde bir ilke imza attı. Allianz Türkiye'nin dijital dönüşüm programı kapsamında hayata geçirdiği bu özellik sayesinde müşteriler, alışveriş sepeti kurgusuyla birden fazla poliçenin açık vadesini seçebiliyor ve bir defada



hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde online ödeme yapma avantajına kavuşuyor. Online tahsilat özelliği,

kullanıcılara ödmeden kaynaklanan bir sorun söz konusu olduğunda hızlıca online ödeme yaparak muhtemel bir blokajı anında kaldırabilme imkanı sunuyor. Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Direktörü Onur Kırıcı, "Bu yenilikçi uygulamayı, sigorta sektörünün ilk Masterpass tek tıkla ödeme çözümü entegrasyonu gibi yeni özellikler ekleyerek ve kapsamını genişleterek daha da geliştireceğiz" diyor.



EXTRE



Kartlı ödemeler ağustos ayında yüzde 18 artış gösterdi

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla temmuz ayında toplam 83.6 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 71.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.4 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 33 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 15 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 18 oldu.



Kartlarla ağustos ayında 3.2 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılı ağustos ayında 3.2 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 15.7 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.5'ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Ağustos	2019 Ağustos	Değişim
Banka kartı	9.3	12.4	% 33
Kredi kartı	61.7	71.2	% 15
Toplam	71	83.6	% 18

Sigorta sektörü	2018 Ağustos	2019 Ağustos	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.7	3.2	% 15.7
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.6	% 3.5	



ÖDÜYOR ÖDEMİYOR

Müşterilerinizi böyle seçemezsiniz.

**Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası
varsa, fala gerek yok!**

Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile alacaklarınızın
mutlaka ödeneceğini bilir, işinizi gönül rahatlığıyla yaparsınız.
Quick'le rahat olun.

www.quicksigorta.com/alacak-sigortasi



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



ANADOLU SİGORTA ve AHE'ye çekirdekten İş Bankalı genel müdürler

İş Bankası'nın iştirakleri Anadolu Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik'te (AHE) genel müdür değişikliği yaşandı. İlhami Koç ve Uğur Erkan emekliye ayrılırken yerlerine, deyim yerindeyse "çekirdekten İş Bankalı" iki isim atandı. 2017 yılından bu yana İş Bankası'nda genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Mehmet Şencan, Anadolu Sigorta Genel Müdürü oldu. 2013 yılından bu yana İş Bankası'nda yine genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Yılmaz Ertürk de Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü olarak görevlendirildi.



Mehmet Şencan

21 yıllık İş Bankası serüveni Galata şubesinde başladı

1964 yılında Adapazarı'nda doğan Mehmet Şencan, İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği mezunu. 1988'de İş Bankası Galata şubesinde memur olarak göreve başladı. 1989 yılında bankanın Teftiş Kurulu Başkanlığı'na katıldı. Farklı şubelerde hizmet verdi ve 1997 yılından itibaren sırasıyla Bursa şube müdür yardımcısı; Antakya, Gebze, Denizli ve Bursa şubeleri müdürü olarak görev yaptı. 2007 yılında Bursa kurumsal şube müdürlüğünü, 2011'de Başkent kurumsal şube müdürlüğünü, 2016'da ise Kozyatağı kurumsal şube

müdürlüğünü üstlendi. 27 Nisan 2017'de genel müdür yardımcısı olarak atandı. İş Bankası'ndaki görevlerinin yanı sıra İş Factoring Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerini yürüttü. "Mali tahlilci" ve "kambiyocu" unvanlarına sahip olan Mehmet Şencan, evli ve iki çocuk babası.

Stajyerlikten genel müdürlüğe istikrar abidesi

1964 yılında İstanbul'da doğan Yılmaz Ertürk, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun oldu. Aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü



Yılmaz Ertürk

İktisat Bilim Dalı'nda yüksek lisans programını tamamladı. 1987 yılında İş Bankası İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü'nde stajyer iktisat uzman yardımcısı olarak göreve başladı. 1990 yılında Fon Yönetimi Müdürlüğü'nde uzman yardımcılığına atandı. 1996'da müdür yardımcılığına, 1998'de ise grup müdürlüğüne terfi ettirildi. 2003'te İktisadi Araştırmalar ve Planlama Bölümü Müdürlüğü, 2006'da Uluslararası Bankacılık Bölümü Müdürlüğü, 2011'de Kozyatağı Kurumsal Şube Müdürlüğü görevlerini üstlendi. 30 Ocak 2013 itibarıyla ise İş Bankası genel müdür yardımcılığına atandı.

Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Mobil Temassız Ödeme, NFC özelliği bulunan Android 5.0 ve üzeri sürümlü akıllı telefonlarda çalışmaktadır. 90 TL ve altındaki işlemlerde telefonu, temassız POS cihazına okutmanız yeterlidir. 90 TL üzeri işlemler için ise POS cihazına kredi kartı şifresinin girilmesi gereklidir. Mobil Temassız Ödeme'ye bireysel, asıl kartlar eklenebilmektedir. Cepte Kazan ile sadece bireysel kart kampanyaları görüntülenmektedir. VakıfBank kampanyaları dilediği zaman durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



Can Akın Çağlar

SAHİ NASIL BİLİRDİNİZ?

Geçen ay sürpriz istifalara sahne oldu. Sektörün çatı organı Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) başkanı Can Akın Çağlar da 2017 yılından bu yana sürdürdüğü görevinden istifa etti.

Ziraat Bankası genel müdürü olarak tanınan Çağlar, hatırlanacağı gibi 2014'te Eureko Sigorta genel müdürü olarak sektöre adım atmıştı. Çağlar'ın iş sözleşmesi beşinci yılın sonunda yenilenmemiş ve bir süre daha yönetim kurulu üyesi olarak görev yapması istenmişti. Anlaşılan bu görev Çağlar'ı memnun etmemiş ki sektör yöneticilerine attığı e-postada "Görevimi icranın başındaki bir arkadaşa bırakmanın sektör için daha faydalı olacağını düşünerek istifa ediyorum" demiş.

Aslında bu konuda bilinen kadar bilinmeyen; bilindiği halde anlatılamayan pek çok husus var. Öncelikle Çağlar çok istemesine rağmen neden sözleşmesi yenilenmedi? Bu konuda da birçok ayrıntı var. Ne diyelim, sussan gönül razı değil, yazsan sektör hazır değil. "Murakıp raporlarından tutun da şirket içerisinde yaşanan birçok olay Çağlar'ın görev süresinin uzatılmasına engel oldu" demekle yetinelim. Örneğin, kasko branşındaki

performans kaybının nedenlerini şirket içinde bilmeyen yok. Bu konuda yine şirket içinde sert tartışmaların yaşandığını da biliyoruz. Çağlar'ın, Eureko Sigorta'nın toplam prim üretiminin neredeyse yüzde 80'ini karşılayan Garanti Bankası çalışanlarının grup sağlık poliçelerini rakip bir şirkete yaptırması da oldukça ilginç bir gelişme olarak hafızalarımızda kaldı. Hem de daha yüksek primle...

Bunlar hemen aklımıza gelen, en sıra dışı gelişmeler. Can Akın Çağlar bankacılıkta olduğu gibi sigorta sektöründe de ilginç bir figür olarak hafızalarımızda kalacak. İlişki yönetmeyi iş yapmanın önde tutan Çağlar'ın, Eureko Sigorta'dan olduğu gibi Ziraat Bankası'ndan ayrılışı da olaylı oldu. Hatırlanacağı gibi BDDK soruşturma açmıştı. Nedeni ise Garanti Bankası'nın ORA AVM için verdiği 270 milyon Euro'luk krediyi Ziraat Bankası'nın devralmasıydı. Yani söz konusu batık kredi Garanti'den Ziraat'e aktarılmıştı. Öyle ki bu, Ziraat Bankası'nın tek kalemde verdiği en

yüksek kredi olarak kayıtlara geçmişti. İşte bu operasyondan dolayı BDDK, Can Akın Çağlar hakkında soruşturma başlatmış, dönemin ekonomi bakanı Ali Babacan ise onu BDDK üyeliğine atamıştı. Şimdi Babacan yeni bir parti kurma hazırlığında. Belki Çağlar da bu hareketin içerisinde yer alır... Çağlar'ın Eureko Sigorta genel müdürlüğü dönemine dönersek... Sigorta Denetleme Kurulu'nun Eureko Sigorta ile ilgili 400 sayfalık bir rapor hazırladığı, ama o raporda nedense şirketi yöneten Çağlar'ın adının geçmediği söylendi. Geçse ne olacaktı ki... O rapor doğrultusunda hiçbir işlem yapılmadı. Neyse konuyu fazla dağıtıp kafaları karıştırmayalım. Baştan söyledik, sussak gönül razı değil, yazsak sektör hazır değil. Hani musalla taşında hoca "Nasıl bilirdiniz" diye sorar ya, biz de bir soruyla kapatalım: Sahi Can Akın Çağlar'ı nasıl bilirdiniz? Taniyan herkesin bir çift sözü vardır diye düşünüyorum. Altını doldurmak size kalmış.

Ahmet Genç üst kurula mı geçiyor?

Uzunca bir süredir bankacılık dışı finans sektörü için bir üst kurul oluşturulacağı söylenip duruyordu. Anlaşılan o ki sona yaklaşmış. Hatırlanacağı gibi Maliye Bakanı Berat Albayrak bu konuyu birkaç kez gündeme getirdi. Söz konusu üst kurul, bankalar dışındaki leasing, faktoring, sigorta gibi finansal kuruluşlarla ilgili gerekli düzenleme ve denetlemeleri yapacak. Evet, dergimizi baskıya hazırladığımız sırada kurulun oluşturulması için gerekli hazırlıkların tamamlandığı,

başına da Ahmet Genç'in atanacağı konuşuluyordu. Malum, Ahmet Genç sektörün yakından tanıdığı bir isim. Yıllarca sigortacılık genel müdürü olarak görev yaptıktan sonra hazine müsteşar yardımcısı olarak atanmış, ardından da Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirilmişti.

Ahmet Genç'in önce Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne yeniden atanacağı, ardından da yeni kurulacak üst kurulun başına getirileceği konuşuluyor. 



Ahmet Genç

İŞYERİM ZİRAAT GÜVENCESİNDE SİGORTASI'YLA İŞYERİNİZİ RİSKLERE KARŞI KORUYUN!



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Geniş kapsamlı teminatlara sahip, **İşyerim Ziraat Güvencesinde Sigortası**'yla işyerinizi risklere karşı koruyun! Siz de Ziraat Sigorta'ya gelin, işyerinizi Ziraat güvencesi altına alın, huzurunuz hiç kaçmasın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



/ziraatsigorta

"18 YAŞ ALTININ BES'e girmesi önemli"



18 yaş altının bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesinin önemini vurgulayan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, "Bu doğrultuda yapılacak düzenlemeyi büyük bir hevesle bekliyoruz. Çünkü gençlik çok önemli ve Türkiye'nin de genç bir nüfusu var" diyor...

Yıllık hayat, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerini "Vakıf Emeklilik Cep Şube" ile müşterileriyle buluşturan Vakıf Emeklilik, dijital dünyanın sağladığı yenilikçi çözümleri en doğru şekilde kullanabilmek amacıyla 2014 yılında hayata geçirdiği cep uygulamasını müşteri beklentilerine uygun bir şekilde yeniden geliştirdi. Cep Şubede hayata geçirilen yenilikleri aktarmak üzere basın mensuplarıyla bir araya gelen Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, dijitalleşme konusunda son yıllarda yoğun bir

mesai harcadıklarını vurguladı. Basın toplantısına Obalı ile birlikte Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcıları Volkan Sinan ve Cenk Torgaloğlu de katıldı. 2014 yılında hizmete sundukları Cep Şube'nin müşteri beklentileri doğrultusunda sürekli geliştirildiğini aktaran Obalı, uygulamadaki yenilikleri şu sözlerle anlattı: "Vakıf Emeklilik'in katılımcıların hayatını kolaylaştıracak ve onlara kişisel bir deneyim sağlayacak yeni Cep Şube uygulamasına eklenen parmak izi ve Face ID özellikleri sayesinde müşteri kimlik güvenliği önlemleri optimize edildi. Böylece Cep Şube kullanıcılarının telefon

numaralarının doğrulanması ve hatta değiştirilmesi mümkün hale getirildi. Yeni uygulamada şifre değiştirme işlemleri de uygulamaya dahil edildi ve müşterilerin müşteri iletişim merkezini aramasına gerek kalmaksızın birçok işlemi cep şube üzerinden yapabilmesi sağlandı. Uygulamaya 3D Secure özelliği de eklendi. Ayrıca katılımcıların fon performanslarını, altın ve BİST gibi sektör dışı finansal araçlarla da kıyaslayabilmek mümkün hale geldi. Yeni Cep Şubede müşterilerin hesap hareketlerine ve tahsilat makbuzlarına basit adımlarla devamlı ulaşabileceği bir özellik de kazandırıldı."

Fon deęiřiklikleri anlık takip edilebiliyor

Yeni uygulamanın işlemlerde müşterilere hız ve vakit kazandıracağını anlatan Özgür Obalı, Cep Şube'nin Vakıf Emeklilik'in müşteri odaklı iř yapma kültürünün son ürünü olduğunu ifade etti. Uygulamayla Vakıf Emeklilik'teki sigortacılık ve fon işlemlerinin rahatlıkla yapılabildiğini anlatan Obalı, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bireysel emeklilik sözleşmeleriyle ilgili güncel fon birikimi ve değişiklik taleplerinin aşama aşama gösterildiği yeni düzenlemeyle, pratik çözümler sunarak müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz. Katılımcılarımız diledikleri yer ve zamanda internet şubesine Cep Şube üzerinden girerek hesap hareketlerini ve fon performanslarını takip edebiliyor ve yapmak istedikleri değişiklikleri kolayca ve hızlıca gerçekleştirebiliyor. Katılımcı olmayan bireylerse muhtemel birikim tablosundan yaş, katkı payı, toplu ödeme tutarı ve planlarını seçerek emeklilik dönemlerinde sahip olacakları tahmini birikimlerini hesaplayabiliyor. Vakıf Emeklilik'in diğer ürünleri olan yıllık hayat ve ferdi kaza sigortaları için de kullanıcılara vefat, maluliyet ve hastalık durumlarında bekledikleri teminata göre ödemeleri gereken yıllık tahmini tutarlar sunuluyor."

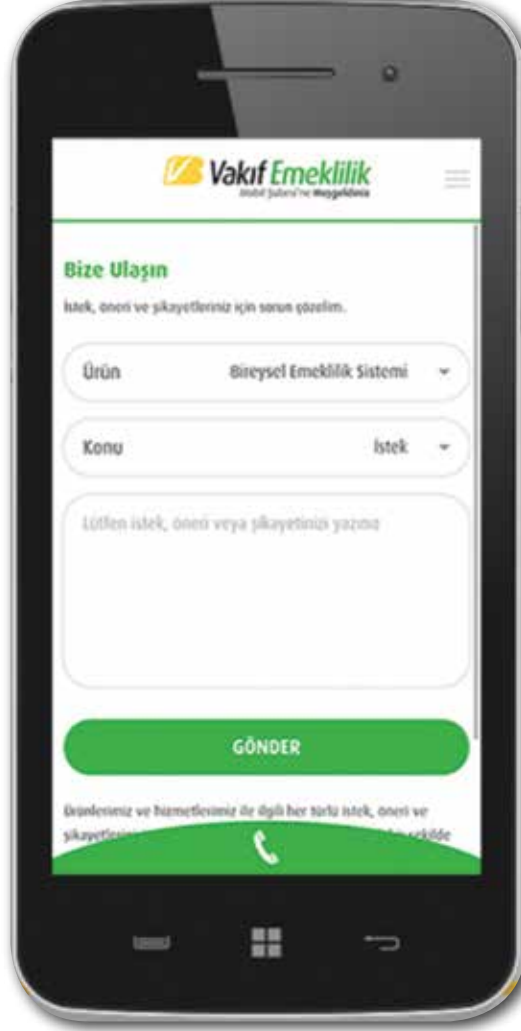
Sesli komut, fon bülteni takip ve "app to app" çok yakında

Cep Şube'deki yeniliklerin bunlarla sınırlı kalmayacağını müjdeleyen Obalı, önümüzdeki dönemde hizmete girecek uygulamalar hakkında da şu bilgileri verdi:

"Sesli komut sistemi

Vakıf Emeklilik

geleceğiniz bize emanet



yeniliklerimizden biri olacak. Siri aracılığıyla kullanıcılar sadece sesli komutla toplam birikim, fon dağılımı gibi cep şubede yer alan birçok detaya ulaşabilecek. Üstelik katılımcılarımız haftalık ve aylık fon bültenlerine de yine cep şube üzerinden kolaylıkla ulaşarak piyasalardaki gelişmeler hakkında bilgi sahibi olabilecek. VakıfBank uygulamasından Vakıf Emeklilik uygulamasına geçiş kolaylığı da sağlayacağız. Sektörde bir ilk olan 'app to app' uygulamasıyla katılımcılar ana hissedarımız VakıfBank uygulaması üzerinden tek bir tuşla Cep Şubemize ulaşabilecek."

Ar-Ge Merkezi'nde 4 ayrı projede ilerleme sağlandı

Toplantıda Vakıf Emeklilik'in teknoloji ve dijitalleşme stratejisi doğrultusunda hayata geçirilen Ar-Ge Merkezi'ne ilişkin ayrıntıları da aktaran Obalı, açılışının üzerinden henüz 6 ay gibi kısa bir süre geçmesine rağmen yerinde Ar-Ge Merkezi'nde 4 ayrı projede ilerleme sağladıklarını anlattı. Obalı, bu doğrultuda yapılan

"STARTUP'LARLA İşBİRLİĞİNE ÖNEM VERİYORUZ"

Vakıf Emeklilik'te başlayan dijital dönüşümün sektöre de katkı sağlayacağına inanan Özgür Obalı, bu alanda izledikleri stratejiyi şöyle özetledi: "Odağımız, sektörümüz özelinde atacağımız dijitalleşme adımlarının ülkemizin yerli ve milli teknolojilerinin gelişimine katkı sağlaması. Türkiye'nin geleceğini inşa etmek için tüm kişi ve kurumların dijitalleşme sürecinin bir parçası olması gerektiğini düşünüyoruz.

Bu sürecin en önemli halkası da hiç kuşkusuz gençlerimiz. Onların dahil olmadığı bir dijital ekosistemin ayakta kalamayacağı hepimizin malumu. Vakıf Emeklilik'in tüm kademelerinde genç düşünüyor, gençlerin düşüncelerine büyük önem veriyoruz. Bizler bu sebeple Ar-Ge Merkezi projelerimize ek olarak startup'larla projeler üretiyor ve bu projeleri sektörümüze uyarlamaya gayret gösteriyoruz."



"YENİ DÜZENLEMELERİ BEKLİYORUZ"

çalışmaları da şöyle anlattı: "Tıpkı Cep Şubemiz gibi Ar-Ge Merkezimiz de sektörümüz için bir ilk olma özelliği taşıyor. Ar-Ge Merkezimizde Türkiye'nin dijitalleşmesine öncülük eden yeni teknolojileri kullanarak ülke kalkınmasına katkı sağlamak ve yeni teknolojide uzmanlaşmış insan kaynağı yetiştirilmesine aracılık etmeyi ilke ediniyoruz. Vakıf Emeklilik Ar-Ge Merkezi; yeni teknolojiler kullanarak yapay zeka, 'makine öğrenimi', blockchain, nesnelerin interneti (IoT) gibi pek çok alanda inovatif projeler geliştiriyor. TEYDEP (TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programı) kapsamında onay aldığımız

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, bireysel emeklilikle ilgili yeni düzenlemeleri büyük bir merakla beklediklerini belirtti. Araya başka öncelikler girse de altyapı çalışmasının önemli ölçüde tamamlandığını söyleyen Obalı, "Bu tüm paydaşlarının konsensüsüyle ilerleyecek bir konu. Özellikle sayın bakanımızın tamamlayıcı emeklilik sistemi vurgusu çok önemli" dedi. Obalı, BES açısından yılın ilk 9 ayını da şöyle değerlendirdi: "Önceki yıl ağustos ve aralık ayında sisteme giriş çıkışlarda ciddi artışlar oldu. Özellikle tüketici algısında bir bozulma oluştu ve ihtiyaçlar arttıkça fon bozdurma talebi yoğunlaştı. Ama artık o dönemi atlattık. Bu yılın ocak ve mart ayları gayet pozitif

geçti. Nisan-haziran arası biraz daha eksi geçirdiğimiz bir dönem oldu ama temmuzdan bu yana yine pozitive döndük. Net katılımcı sayısı yılbaşından bu yana artıya geçti. Ancak eskisi kadar hızlı bir gelişim sağlayamıyoruz. 2013 ile 2017 yılları arasında devlet katkısıyla çok hızlı büyümüştük. 2017'den sonra da otomatik katılım etkisiyle çok hızlı bir büyüme oldu. Şimdi yine yeni hikâyeler yazılması lazım. Bu açıdan 18 yaş altının BES'i dahil edilmesini çok önemli buluyoruz. Bu konuda çıkarılacak düzenlemeyi büyük bir hevesle bekliyoruz. Çünkü gençlik çok önemli ve Türkiye'nin de de genç bir nüfusu var. Şimdiden ileriye hazırlamak ve yaşam standartlarını korumak açısından gençlerin çok önemli bir potansiyeli var."

projemiz için ülkemizin sayılı üniversitelerinden akademisyenlerle işbirliği yapıyoruz. Ar-Ge Merkezimizdeki projelerin

tamamlanmasıyla ülkemizdeki bireysel emeklilik sisteminin büyümesi, müşteri sadakati ve güvenliğinin artırılması gibi önceliklerimiz bulunuyor."



Parmağında sigorta

sigorta parmağında

Tek tuşla hasar ihbarından hızlı hasar ödemesi almaya, nöbetçi eczaneden anlaşmalı sağlık kuruluşlarını bulmaya kadar hayatı kolaylaştıran pek çok özellik Sompo Mobilo'da... Hemen indirin, sigortanız parmaklarınızın ucuna gelsin.



SOMPO JAPAN
SIGORTA

HASARDA YENİ DÖNEM:

Saniyeler içinde bildirim

24 SAATTE ÖDEME

Dijital dünyadaki yenilikçi uygulamalarıyla fark yaratan Anadolu Sigorta, yapay zekayla hasar deneyimini de farklı bir boyuta taşıyor. Sigortacılık işlemlerini ve hasar süreçlerini kolayca yönetmek isteyenler, Anadolu Sigorta'nın geliştirdiği uygulamalarla saniyeler içinde hasar bildirimini yaparak, ödemelerini kısa sürede alabiliyor.

Dijital çözümlerle sigortalılara hızlı ve pratik alternatifler sunduklarını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, "Hasar süreçlerini de benzer şekilde mobil uygulamalarımızla iş ortaklarımızın kolayca kullanabileceği şekilde hızlandırıyoruz. Farklı ihtiyaçlara farklı çözümlerimiz ve uygulamalarımız var. Tüm bu uygulamalar hasar bildirimlerinin saniyeler içinde gerçekleştirilmesini ve ödemelerin kısa sürede yapılmasını sağlıyor. Jet Hasar, TurboJet, Görüntülü Ekspertiz ve İş Ortağım, hasar süreçleri için şu ana kadar geliştirdiğimiz uygulamalar. Gelecek

Anadolu Sigorta dijitalleşme yatırımlarıyla hasar süreçlerini hızlı ve daha kolay hale getiriyor. Mobil uygulamalarla sigortalı ve acenteler tarafından kolayca bildirilen hasarlar, 24 saat gibi kısa bir süre içinde ödeniyor...

dönemde hasar süreçlerini iyileştirmek için yapacağımız projeler devam edecek" diyor.

Jet Hasar

Anadolu Sigorta'nın 2017'den bu yana sunduğu Jet Hasar uygulamasıyla 10 bin TL altındaki tahmini hasarlar ödeniyordu. Şirketin son geliştirmeleriyle, açılan konut ve işyeri hasarları için, eksper raporu kapattıktan sonra 24 saat içinde, inceleme sürecine tabi olmadan tazminat ödemeleri sigortalı hesabına geçiyor.

TurboJet Hasar

Turbo Jet uygulaması kapsamında, konut paket poliçesi teminatı kapsamında yer alan "cam kırılması", elektronik cihaz" ve "makine kırılması" hasarları için 1.000 TL'ye kadar olan faturalı taleplerde, tazminat ödemesi en geç 5 saniye içerisinde



sigortalı hesabına yatırılıyor. TurboJet' ten hem Sigortam Cepte uygulaması hem de acentelerin kullandığı ASENTA ekranları üzerinden faydalanmak mümkün.

Görüntülü Ekspertiz

Anadolu Sigortalılar, 10 bin TL'ye kadar olan konut ve işyeri hasarlarında "Uzaktan Görüntülü Ekspertiz" uygulamasıyla eksperin olay yerine gelmesini beklemeden cep telefonu üzerinden yüz yüze görüşmeyle ekspertiz hizmetine kavuşuyor.

İş Ortağım

Anadolu Sigorta İş Ortağım (ASİO) uygulamasıyla eksperlerin ofislerinde yaptıkları tüm işlemleri olay yerinde tablet veya cep telefonları üzerinden yapabilmeleri artık mümkün. Yangın ve mühendislik branşlarında eksperler, riziko alanında raporlarını akıllı telefonları üzerinden yazabiliyor. Bu uygulama sayesinde Anadolu Sigorta, eksperlerin hayatını kolaylaştırırken hasar süreçlerini hızlandırarak müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.



Ali Kaplan



AXA SİGORTA

Tutumlu Özel Sağlık Sigortası

AXA Sigorta'nın uygun fiyatlı yepyeni Tutumlu Özel Sağlık Sigortası ile ayakta tedavilerinizi yaygın ve kaliteli SGK anlaşmalı özel hastanelerde olabilir, **yatarak tedavilerinizi seçeceğiniz özel hastanelerde SGK anlaşması sınırlaması olmadan yaptırabilirsiniz!**

Kıymetini kaybetmeden bilin, sağlığınıza AXA güvencesine emanet edin.

Özel Sağlık Sigortasının Tutumlusu AXA'da!

- Türkiye'de bir ilk!
- Sınırsız yatarak tedavi ve 10 adet ayakta muayene hakkı.
- 900'e yakın anlaşmalı kurum.
- Hızlı provizyon işlemleri.

Know You Can



axasigorta.com.tr • 0850 250 99 99 • AXA Sigorta Acenteleri

Filmimizi izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.



“SAHTE KEFALET SİGORTALARINDAN SAKININ”

Kefalet sigortası ürünleri taklit edilip yasa dışı olarak satılmaya çalışılıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Biz de Quick Sigorta ismiyle benzerlik yaratmaya çalışarak geçersiz poliş ve kefalet senetleri satmaya çalışan oluşumlar tespit ettik” diyor...

Özellikle kamu ihalelerinde kullanılmak üzere tercih edilen kefalet senetlerine ilgi her geçen gün artıyor. Quick Sigorta da geçen yıl piyasaya sunduğu kefalet sigortası ürünüyle ekonomiye yeni bir kaynak kazandırmayı, iş insanlarının gayri nakdi kredi olanaklarını artırarak yatırımlara ve istihdama katkı sağlamayı amaçlıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, bu yolla reel ekonominin büyümesi için yeni bir finansal hacim sağladıklarını vurguluyor. Ancak Yaşar, kefalet senetlerinin Türkiye’de gördüğü ilginin kötü niyetli ve yetkisiz kişilerce haksız kazanç elde etmek üzere ruhsatsız ve yasa dışı olarak kullanılmaya çalışıldığına dikkat çekiyor. Yaşar, son günlerde bu konuda özellikle Quick Sigorta ismiyle benzerlik



Ahmet Yaşar

yaratmaya çalışarak geçersiz poliş ve kefalet senetleri satmaya çalışan oluşumlar tespit ettiklerini vurgulayarak şu uyarıyı yapıyor: “Kamunun ve tacirlerimizin olası mağduriyetlerini önlemek ve istenmeyen durumlar yaşamamak için ihaleye giren ya da sözleşmesel sebeplerle teminat mektubu yerine kullanılabilen kefalet senedi alan iş insanlarımızın çok dikkatli olması gerekiyor. Bu konuda Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından kefalet sigortası düzenleme konusunda ruhsatlandırılmış sigorta şirketleri ile yetkili ruhsatlı acente ve brokerlerin dışında yetkisiz kurum ve kişilere itibar edilmemelidir.”



Royal, Royalist, QIC gibi isimlere itibar etmeyin!

Hatırlanacağı gibi Hazine ve Maliye Bakanlığı; “Royal”, “Royalist” gibi sözde şirketlerin yanı sıra “QIC” adıyla yetkisiz ve ruhsatsız belgelere ulaşıldığına dikkat çekerek şu açıklamayı yaptı: “Bilindiği üzere, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu uyarınca ülkemizde sigortacılık faaliyetinde bulunulabilmesi için Hazine ve Maliye Bakanlığı’ndan ruhsat almak veya brokerlik ruhsatı almak veya Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdindeki levhaya kayıtlı acente olmak gerekir. Ayrıca anılan kanun uyarınca, Türkiye’de yerleşik kişiler, Türkiye’deki sigortalanabilir menfaatlerini, Türkiye’de faaliyette bulunan sigorta şirketlerine ve Türkiye’de yaptırmak zorundadır.” Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın uyarı yazısında “Royalist Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.” ile “EFG Royal Insurance ve Royal Sigorta” isimli şirketler tarafından düzenlenen kefalet senetlerinin kurum ve kuruluşlara sunulmak istendiğinin anlaşıldığı; bahsi geçen oluşumların bakanlıktan ruhsat almış bir şirket veya broker ya da levhaya kayıtlı acente olarak faaliyette bulunmadıkları belirtildi. 5684 sayılı kanunun 5’inci maddesi kapsamında kefalet branşında ruhsatı bulunan, dolayısıyla kefalet sigortası sözleşmesi düzenlemeye yetkili olan sigorta şirketlerinin güncel listesine <https://www.hmb.gov.tr/sigorta-sirketleri> linkinden ulaşılabilir.



Yangın, sel ve
afette zararı
düşünmemeliyim.



Çilingir, camcı ve
tesisatçı giderleriyle
uğraşamamalıyım.



Hırsızlık teminatı ile
evden kafam rahat
çıkmalıyım.



Neden konut sigortamı Ray Sigorta'dan yaptırmalıyım?

Yazın klima,
kışın kombi bakımını
ücretsiz yaptırmalıyım.



Bahar temizliğinde
halımı ücretsiz
yıkattırmalıyım.

*6 m²'ye kadar sınırlıdır.



“YAŞLANMAYA HAZIR DEĞİLİZ ONDAN KAÇIYORUZ!”

“Türkiye’de Yaşlılık Tahayyülleri ve Pratikleri” araştırması çarpıcı sonuçlar ortaya koydu: Türkiye hızla yaşılanıyor... Yaşlılık algımız negatif ve yaşlanma fikrinden kaçıyoruz... Gelecek kaygımız yüksek... Emeklilikte geçim derdi endişe yaratıyor... Emeklilerin yüzde 71’i çalışmayı tamamen bırakmış...



AvivaSA, “Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa” adını verdiği kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) projesini “Türkiye’de Yaşlılık Tahayyülleri ve Pratikleri” araştırmasıyla başlattı. Araştırma, Yaşama Dair Vakıf (YADA) işbirliğinde ve Akdeniz Üniversitesi Gerontoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Özgür Arun danışmanlığında; Türkiye temsili 12 ilde, yarısı 65 yaş altı, yarısı 65 yaş üstü

toplam 2 bin 400 kişiyle yüz yüze anket ve 60 kişiyle derinlemesine görüşme yöntemiyle yapıldı. Araştırmaya göre Türkiye’de yaşlanma ve yaşlı kavramlarıyla ilgili algı oldukça negatif. Katılımcıların yaşlılık ve yaşlı dendiğinde aklına gelen kavramları sıraladığında ortaya çıkan kavramların yarısından fazlası negatif. Yaşlanma için ortaya çıkan kavramların yüzde 25’i pozitif, yüzde 23’ü nötrken, yaşlı için yüzde 27’si pozitif, yüzde 21’i nötr. Katılımcıların yaşlanma ve yaşlı

kelimelerinin çağrışımlarına açık uçlu olarak verdiği yanıtlara göre ise bu kavramların negatif çağrışımları genelde, hastalık, sağlık sorunları, ölüm, biyolojik kayıplar, ekonomik zorluklar ve başkalarına bağımlı olmak gibi kavramlar olduğu ifade edildi. Pozitif çağrışımların ise sakinlik, aile, hayaller, mutlu olmak, saygınlık, deneyim, torun, uğraşlarına zaman ayırmak gibi kavramlar olduğu belirtildi. Ayrıca araştırmadan çıkan sonuçlara göre katılımcıların, “ortalama 52 yaş üzeri biri için artık genç demeyeceğini” ve “64 yaş üzeri biri için artık yaşlanmış diyeceğini” belirtmesi dikkat çekti.

Yaşlılara toplum tarafından çizilen roller sınırı

Yaşlılara toplum tarafından çizilen rolleri belirlemek amacıyla “Yaşlı bir erkek veya kadın için hangileri uygun değildir” diye sorulduğunda, özellikle geceleri eğlence hayatına katılmak, tam zamanlı bir işte çalışmak, flört etmek, siyasete atılmak, yalnız seyahatlere katılmak hem yaşlı kadınlar için hem de erkekler için uygun görülüyor. Kurslara veya sertifika programlarına katılmak diğerlerine göre görece daha uygun görülüyor. 35-49 yaş grubunun, yaşlıları en çok tam zamanlı bir işte çalışmak için uygun görmediği ortaya çıkıyor. Bu yaş grubu diğer konularda, 50-65+ gruplarına göre, yaşlıların bu tür işleri yapabileceği konusunda daha iyimser bir tablo ortaya koyuyor. 50 ve üzeri yaş grupları, yaşlıların bu tür işlerde yer alması konusunda daha katı. Yaşlı kadınlar için bu tür faaliyetlerin neredeyse tamamı yaşlı erkeklere göre daha az uygun

bulunuyor. Yalnızca kurslara veya sertifika programlarına katılmak yaşlı erkekler göre yaşlı kadınlar için daha uygun bulunuyor. Araştırma sonuçlarında, yaşlılara toplum tarafından çizilen rollerin oldukça sınırlı olduğu görülüyor. Öte yandan, bu tür faaliyetleri yaşlılara daha çok yakıştırmayan grup 65 yaş ve üzeri. Bu da yaşlıların da yaşlı algısının negatif olduğunu gösteriyor. Katılımcıların yaşlarından dolayı bir ayrımcılığa uğrayıp uğramadığını anlamak için sorulan soru içinse “Ayrımcılığa ya da kötü muameleye maruz kaldım” ve “Maruz kaldığım ayrımcılıktan dolayı işi bırakmak zorunda kaldım” ifadelerine, 65 yaş ve üstü, 50-64 yaşa göre daha fazla “Evet” yanıtını veriyor. 65 yaş ve üzeri grup, fırsat verilse de eskisi kadar üretken olabileceğine katılmıyor ve imkan sağlansa da çalışmak istemiyor. Bu bulgu uzmanlar tarafından, yaşlıların aslında uğradıkları ayrımcılığın farkında olmadıkları şeklinde yorumlanıyor. Yaşlıların, yapamadıkları şeylerin toplum tarafından dışlanışından kaynaklandığını fark etmeksizin; yaşlı bireyler olarak hayata katılmalarının düşük olmasını normalleştirdikleri vurgulanıyor.

Bireysel faydadan toplumsal faydaya

AvivaSA CEO’su Fırat Kuruca, “Hem bireysel emeklilik hem de hayat sigortası alanlarında geliştirdiğimiz ürünlerle müşterilerimizin yarınlarını şimdiden güzelleştirerek, anı yaşamalarını sağlamak en önemli amaçlarımızdan biri. Ama AvivaSA olarak sadece işimizi yapmakla hiçbir zaman yetinmedik. Ürün ve hizmetlerimizle sağlamaya çalıştığımız bireysel ve toplumsal fayda anlayışını, ‘Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa’ projemizle birlikte, daha büyük ve geniş bir



toplumsal faydaya taşımaya amaçlıyoruz” dedi. AvivaSA olarak Türkiye nüfustaki değişimleri de yakından takip ettiklerini vurgulayan Kuruca, sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye’de genç nüfus azalıyor, yani Türkiye yaşılanıyor. Araştırmalar 2057’de Türkiye yetişkin nüfusunun yüzde 40’ının yaşlı nüfus olacağını gösteriyor. Önümüzdeki yıllarda emeklilik sayısı da artıyor. Bunun yanı sıra Türkiye’deki düşük istihdam devletten gelir elde edilememesine, nüfusun bir kısmının gelir eksikliği ise yeterli oranlarda tasarruf edilememesine neden oluyor. 2016’da, küresel hissedarımız Aviva ile Türkiye dahil Avrupa ülkeleri kapsamında gerçekleştirdiğimiz Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı araştırmasında Türkiye’nin yıllık emeklilik tasarrufu açığının 125.2 milyar Euro olduğunu görmüştük. Bu rakamın GSYİH oranlamasında yüzde 19 ile açığı en yüksek ülke çıkmıştı. Bu açık ürünlerimizin önemini, bireylere ve topluma sağladığı faydayı bir kez daha ortaya koyuyor.”

Emeklilerin yüzde 71’i çalışmayı tamamen bırakmış
AvivaSA’nın projede işbirli-

ği yaptığı Yaşama Dair Vakıf (YADA)’ın kurucu üyesi Ulaş Tol ise araştırma kapsamında “emeklilik” ile ilgili bulguları şöyle değerlendirdi: “Katılımcıların yaş grupları dağılımına göre emeklilik oranlarına dair verileri istatistiklere göre ağırlıklandırdığımızda, Türkiye’nin emeklilik tablosu da ortaya çıkıyor. Katılımcıların 65 yaş üstü nüfusun dörtte üçünden fazlasının emekli olduğunu görüyoruz. 50-64 yaş grubunun ise neredeyse yarısı emeklilerden oluşuyor. Diğer taraftan emeklilerin yarısından çoğu 65 yaş altında. Bir başka deyişle erken emekli olanlar hala emeklilerin çoğunluğunu oluşturuyor. Bu arada, emeklilerin yüzde 71’inin çalışmayı tamamen bırakmış olması araştırmamızın önemli bulgularından bir. Emeklilik sonrasında aktif iş yaşamına katılım oranı çok düşük. Bu da hala potansiyeli olan bir kesimin iş yaşamına katılmadığı için bu potansiyelin atıl kaldığını gösteriyor. Türkiye’de 35 yaş üstü nüfusun yüzde 33’ünün emeklilerden oluştuğunu görüyoruz. 35 yaş üstü nüfusun üçte birinden fazlası gibi bir bölümünün emeklilerden oluşması, bu kesimin ne kadar önem verilmesi gereken bir toplumsal kesim olduğunu işaret ediyor.”

“HER YAŞTA DOLU DOLU YAŞA” PORTALI VE GELECEK PROJEKSİYONU

AvivaSA Pazarlama ve Transformasyon Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Taşlıoğlu “Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa” projesinin içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Bu yıl ilk adımlarını attığımız kurumsal sosyal sorumluluk projemizin ismini, hem orta yaşa hem de yaşlı nüfusa hitap edeceğimiz için ‘Her Yaşta’ olarak belirledik. Projeyle yaşlılık ve yaşlanmaya dair konuların daha çok gündeme gelmesini ve farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz. Bu yıl konuyu sahiplenme yönünde çalışacağız ve yaptığımız araştırmadan ürettiğimiz bilgileri paylaşarak yaygınlaştıracamız.

Toplumun yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumdaki negatif algıyı pozitif çevirmek amacıyla ‘Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa’ portalını (www.heryasta.org) hayata geçirdik. Kişilik testlerinin, anketlerin, listelerin, haberlerin bulunduğu bir bilgi ve tecrübe paylaşım ortamı olmasını amaçladığımız portal ile yaşlanmaya hazırlık, hayata katılım, yaşlı ayrımcılığı gibi meselelerde farkındalık yaratmayı, toplumun ve kamunun yaşlanmayı bir mesele olarak ele almasını sağlamayı ve Türkiye’de toplumun ve kamunun yaşlanma meselesini ele almasını sağlamayı hedefliyoruz.”

ŞEKER SİGORTA'YA ACENTE BAŞVURULARI 3 KATINA ÇIKTI

Şeker Sigorta, unvan değişikliği sonrasında dağıtım kanalı yapılanmalarını güçlendirmeye devam ediyor. Genel Müdür Recep Duray, "Özellikle Şeker Sigorta'nın olmadığı ya da az temsil edildiği il ve illerdeki öncelikli olmak üzere tüm başvuruları titizlikle inceliyoruz" diyor...

Sigorta sektörü için dağıtım kanalları, sürdürülebilir büyümenin ve kârlılığın en önemli unsurlarından. Bir süre önce unvan değişikliğine giden ve dağıtım kanalı gücüyle adından söz ettiren Şeker Sigorta da bu alandaki stratejileriyle büyümeye devam ediyor. Kısa ve orta vadeli dağıtım kanalı planları hakkında bilgi veren Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, tüm kanallarda "kazan-kazan" ilkesiyle hareket ettiklerini vurguluyor ve "Günümüzde sektörün büyüebilmesi ve sigorta şirketlerinin kârlılığı konusunda en büyük görev dağıtım kanallarımıza düşüyor" diyor.

Ekonomideki dengeleme süreci ve düşen faizlerin de etkisiyle piyasada bir canlanma beklediklerini ve bunun banka



Recep Duray

Şeker Sigorta

sigortacılığına da etkisi olacağını düşündüklerini belirten Duray, 2019 yılında bu alanda büyüme öngörüyor. Acentelerin de sektör için oldukça önemli bir kanal olduğunu hatırlatan Duray, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Unvan değişikliği sonrasında acente başvurularımız 3 katına çıktı. Başvuru sayımız hala artarak devam ediyor. Özellikle Şeker Sigorta'nın olmadığı ya da az temsil edildiği il ve illerdeki başvurular öncelikli olmak üzere tüm başvuruları titizlikle

inceliyoruz. Şeker Sigorta olarak markasını temsil edebilecek kabiliyette, şirketiyle aynı bakış açısına sahip, iş ortağımız olarak görebileceğimiz ve bulunduğu yörede iyi isim yapmış acentelerle çalışmayı tercih ediyor ve hızla acentelik tesis ediyoruz."

"Online kanalların payını artırması kaçınılmaz"

Recep Duray, sigorta şirketlerinin yaptığı teknolojik yatırımlar ve dijitalleşme adımlarının acentelere büyük katkı sağlayacağını düşünüyor. Duray, bu doğrultuda klasik satış ve pazarlama yöntemleri dışında farklılık yaratarak müşteriye hızlı ve etkili çözümler sunma yoluna giden acentelerin araçları arasında daha da ön plana çıkacağını öngörüyor. Bir diğer dağıtım kanalı olarak dijital satışların gitgide daha fazla gün yüzüne çıktığına dikkat çeken Duray, "Günümüzde tüketici alışkanlıkları değişiyor, pek çok alışveriş ve ödeme online olarak gerçekleşiyor. Benzer satın alma alışkanlıkları sektörümüze de yansıyor. Online kanalların sigorta üretimindeki payının da gün geçtikçe artması kaçınılmaz. Önümüzdeki dönemde de odak noktamız doğru risk seçimi, doğru fiyat, iyi hizmet ve kârlılık olacak. Tüm dağıtım kanallarımızla birlikte, Türkiye'nin her yerindeki müşterilerimize hizmetlerimizi aynı kaliteyle sunmayı Şeker Sigorta olarak bu yıl da sürdüreceğiz" diyor.

Geleceğin için şimdiden biriktirmek istiyorsan Gençlere BES Bireysel Emeklilik Planı tam sana göre

Küçük birikimlerle geleceğin için güçlü bir adım atmak istiyorsan hemen Gençlere BES Planı'na başvur, aylık 50 TL'den başlayan birikim yapma fırsatıyla geleceğini güvence altına al. **Üstelik %25 devlet katkısıyla!**



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik

Allianz Türkiye'nin sürdürülebilirlik rotasında üstlendiği 5 rol

Allianz Türkiye, Global Reporting Initiative (GRI) standartlarına uygun olarak hazırladığı üçüncü sürdürülebilirlik raporunu yayınladı. Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni ve Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni imzalayan, sürdürülebilirlik modeli çizen ve GRI tabanlı sürdürülebilirlik raporu yayınlayan Türkiye'deki tek küresel sigorta ve emeklilik şirketi olan Allianz Türkiye, sürdürülebilirlik stratejisi çerçevesinde şu 5 rolü üstlenmiş durumda:

1 "Sürdürülebilir sigorta şirketi" olarak düşük karbon ekonomisini destekleyen, sürdürülebilir çözümler sunmaya odaklanıyor.

2 "Sorumlu bir yatırımcı" olarak toplumsal ve yönetim kriterlerini tüm faaliyetlerine tam entegrasyonunu garanti altına almak için çalışıyor.

3 "Güvenilir bir şirket" olarak bilgi güvenliğine, müşteri memnuniyetine yatırım yapıyor,

Sürdürülebilir sigorta şirketi, sorumlu yatırımcı, güvenilir şirket, tercih edilen işveren, kurumsal vatandaş... Üçüncü sürdürülebilirlik raporunu yayınlayan Allianz Türkiye, bu çerçevede üstlendiği 5 roldeki kararlılığını bir kez daha vurguladı...

çevresel ayak izini düşürecek projeler üretiyor.

4 "Tercih edilen işveren" olmak için en yetenekli çalışanları bünyesine katarak onların memnuniyetini artıracak faaliyetler yürütüyor.

5 "Kurumsal vatandaş" olarak pozitif etki sağlayacak projeleri destekliyor, toplumsal refaha katkı sağlıyor.

Kurum içi ve dışı girişimcilik programları sürüyor

"Sürdürülebilirlik raporumuz aynı zamanda Küresel İlkeler Sözleşmesi İlerleme bildirimimizdir" diyen Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, şu



değerlendirmeyi yapıyor: "Sürdürülebilirlik stratejisinin temel taşları olan inovasyon ve girişimcilikten faydalanmaya devam ediyoruz. Kurum içi girişimcilik faaliyetlerimizin yanı sıra kurum dışı girişimcilerle işbirliklerine ve Allianz Grubu'yla inovasyon entegrasyonuna odaklanarak güçlü adımlar atıyoruz. İnovasyon ofisimiz Allianz Türkiye bünyesindeki girişimcilik potansiyelini harekete geçirirken, yenilikçi iş modelleri için dışarıdaki girişimciler, üniversiteler ve Allianz Grubu ile de işbirliği fırsatları yaratmaya devam ediyoruz. Kurum Dışı Girişimcilik Programı kapsamında TÜSİAD'ın 'Bu Gençlikte İş Var' yarışmasına destek verdik, Etohum ile işbirliğimizi sürdürdük, İTÜ Çekirdek ile verimli bir işbirliğine imza attık. Allianz Grubu, kurumsal sorumluluk stratejisinin odağını oluşturan 'Gelecek Nesilleri Cesaretlendirmek' programı kapsamında ise çocuklar ve gençler için sosyal fayda odaklı girişimleri destekleyen Londra merkezli Impact Hub'la küresel işbirliğine gitti. Grubumuzun faaliyette bulunduğu dört ülkede uygulanan bu programın ana merkezlerinden biri de Türkiye oldu."

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLERDEN 71 MİLYON TL GELİR SAĞLANDI

Allianz Türkiye, sürdürülebilirliği kurumun iş süreçlerinin bir parçası haline getirmeye odaklanan Sürdürülebilirlik Komitesi altında Çevre ve Farklılıkları Gözetme çalışma gruplarını hayata geçirdi. İnovasyon, spor ve sanata verdiği destekle da toplumsal gelişime çok yönlü katkı sağlayan şirket, 2018 yılında hayata geçirdiği "Sürdürülebilir Yaşam Fonu" ile bireysel emeklilik müşterilerinin Borsa İstanbul bünyesindeki Sürdürülebilirlik Endeksi'ne ve yurtdışındaki yabancı sürdürülebilirlik ürünlerine yatırım



yapmasına imkan tanıdı. Allianz Türkiye, sürdürülebilir çözümlerinden 71 milyon TL gelir elde etti.



VERUSA
H O L D İ N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

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

Eski Büyükdere Caddesi 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

Türk Nippon, Berkshire Hathaway'ın partneri oldu

Türk Nippon Sigorta, Amerikan'ın önde gelen sigorta şirketlerinden Berkshire Hathaway ile işbirliği başlattı. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu işbirliği sayesinde özel önem verdiğimiz oto dışı branşlarda daha fazla iş yaparak, orta ve büyük ölçekli tesislerin risklerine karşı daha geniş kapsamda güvenceler sunacağız" dedi...

Türk Nippon Sigorta ile Amerikan'ın önde gelen sigorta

şirketlerinden Berkshire Hathaway Specialty Insurance Company önemli bir işbirliğine imza attı. Sektöründe dünyanın altıncı büyük şirketi olan ve 175 ülkede özel sigorta çözümleri sunan Berkshire Hathaway Specialty Insurance, Türkiye'deki küresel partneri olarak

Türk Nippon Sigorta'yı seçti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Risk piyasalarını başarılı bir şekilde analiz eden, esnekliğe önem veren ve sigorta çözümleri



Dr. E. Baturalp Pamukçu

sağama konusunda istekli ve iddialı bir şirket olan Berkshire Hathaway Specialty Insurance Company ile başlattığımız işbirliği şirketimiz için yenilikçi ve son derece önemli bir anlaşma. Dünya devi olan bir sigorta şirketinin Türkiye'de bizi seçmesi, işimizi en üst seviyede ve kalitede yaptığımızı onaylayan en büyük göstergesi. Bu işbirliği sayesinde özel-

likle istemiş olduğumuz segment olan oto dışı branşlarda daha fazla iş yaparak, orta ve büyük ölçekli tesislerin risklerine karşı daha geniş kapsamda güvenceler sunacağız. Her iki taraf için de faydalı bir iş anlaşması olacağına inanıyorum."



DARÜŞŞAFAKALI ÇOCUKLARA ANLAMLI DESTEK

Dünya çapında düzenlenen sosyal sorumluluk projesinin Türkiye bacağına Türk Nippon Sigorta sponsor oldu. Dünyaca ünlü piyanist Odelia Sever, #iyilikresitali olarak isimlendirilen konserde Darüşşafakalı çocukların eğitimine katkı sağlamak için Zorlu PSM'de sahne aldı. Howden Grubu'nun 25'inci kuruluş yıldönümü sebebiyle küresel düzeyde başlattığı "Million4Million (M4M)" sosyal sorumluluk projesi kapsamında, 2019 yılı için seçilmiş dört sivil toplum kuruluşu adına, dünya genelinde düzenlenen organizasyonlarla 1 milyon dolar toplanması hedefleniyor. Proje kapsamında Hindistan ve İspanya'da konser veren piyanist Odelia Sever, 12 Eylül'de Türk Nippon Sigorta'nın da desteğiyle İstanbul'da sahne aldı. Konserin geliri Darüşşafaka'da okuyan, babası ya da annesi hayatta olmayan, maddi durumu yetersiz 927 yetenekli öğrencinin nitelikli bir eğitimle geleceğe hazırlanması için Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışlandı.



TÜRK NIPPON SPONSORLUĞUNDA BOZCAADA'DA KOŞTULAR

Türk Nippon Sigorta, sadece asfaltta değil bağların arasından da geçerek Bozcaada güzelliklerinin deneyimlenebildiği, patikaların da parkura dahil edildiği "Run The Island Bozcaada" etkinliğine sponsor oldu. Etkinlik kapsamında toplamda 46 bin 500 TL değerinde ödül verilen koşucuların her birine sağlık sigortası yapıldı. Her kategoriler-

de ilk 3'e giren girenlere gelecek yılki yarışta otomatik katılım hakkı verilirken Bozcaada'da atılan her 100 bin adım için, koşamayan 1 çocuk adına tekerlekli sandalye hediye edildi. Gonca Vuslateri, Çiğdem Erken ve Kalben'in katılımıyla güzel ve renkli anların yaşandığı Run The Island Bozcaada etkinliğinde zumba, spinning gibi aktiviteler de düzenlendi.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Çift taraflı bir sistemik risk:

Konsolidasyon (I)



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Konsolidasyonla birlikte birbirine benzeyen şirketlerin sayıları hızla artıyor, sektör homojen bir yapıya bürünüyor, ülke ekonomisi için köşe taşı niteliğindeki sigorta sektörünün gelişimi için alınabilecek düşük kâr beklentili kararlar rafa kaldırılabilir...

InsurTech ile kısa bir ara vermeme rağmen, son aylarda hızla artan satın alma ve birleşme işlemleriyle ilk göz ağrım risk yönetimi disiplinine tekrar dönüş yapmış oldum. Risk alanında çalıştığım yıllarda elde ettiğim teknik benim için öyle değerli ki hem proje yönetimi gibi kadim hem de InsurTech -ki InsurTech'i de aslında beş ana risk grubunun hepsine etki edebilecek yeni bir risk türü olarak görüyorum- gibi yıldızı yeni parlayan alanlarda kullanılabilecek bilgi setlerine sahibim.

Bu bilgi setlerini kullandığım son alansa sadece Türk sigorta sektörünün değil, Almanya ve Doğu Avrupa piyasalarının da gündeminde bulunan satın alma ve birleşme faaliyetleri. Geçen haftalarda Doğu Avrupa ülkelerinden birinde gerçekleştirecek bir satın alma işleminin “due diligence” sürecinde ekibimle birlikte yer alma fırsatımız oldu. Bu projeyi bir fırsat olarak adlandırmamın sebebi ise çalıştığımız

danışmanlık firmasının küçük ölçeğinden dolayı, satın alma veya almama kararına giden birçok aşamaya katkıda bulunmamız...

Konsolidasyon neden tercih edilmiyor?

En başa dönecek olursak, ister satın alma ister birleşme kararı sonrasında gerçekleşsin, ortaya çıkardığı kurumsal büyüklük, sektör üzerinde (özellikle fiyatlar üzerinde) yaratabileceği dominant etki ve beraberinde getireceği sistemik risk dolayısıyla düzenleyici kurumlar ve eğer yetki alanları içerisinde ise rekabet kurumları tarafından pek tercih edilmeyen bir işlemdir konsolidasyon. Sektörde azalan şirket sayısı ile birlikte azalan finansal kriz olasılığının yanı sıra krizin gerçekleşmesi durumunda finansal sistemin bütününe olan etkisi ters orantılı olarak hızla artar. Sektörde ağırlığını artıran şirket, piyasaya yansıyan fiyatları da domine etmeye başlar ve tüketici hakları kısa ve orta vadede önemli erozyona uğrattır.

Sektörde farklı özellikte birçok şirketin bulunmasının sağlayacağı diğer bir avantaj olan çeşitlendirilmiş sigortacılık ekosistemi birleşme ve satın alma faaliyetleriyle birlikte ortadan kalkıyor, farklı UW (underwriting) veya kârlılık politikalarının yerini tek tip uygulamalar alıyor. Konsolidasyonla birlikte birbirine benzeyen şirketlerin sayıları hızla artıyor, sektör homojen bir yapıya bürünüyor,



ülke ekonomisi için köşe taşı niteliğindeki sigorta sektörünün gelişimi için alınabilecek düşük kâr beklentili kararlar rafa kaldırılabilir. Bu sonuçlar çoğu ülkede sektördeki pay sahipliğinin rekabet kurumları tarafından kontrol edilmesi, üretim payları ve sektör sıralamaları arasında değişimlerin desteklenmesi ve fiyat rekabetinin belli koşullar çerçevesinde canlı tutulması sonuçlarını getiriyor.

Olgun pazarlar da dikkatli izlemeli

Ülke analizlerine geçmeden önce birleşme ve satın alma süreçleriyle ilgili altını çizmek istediğim diğer bir husus da konsolidasyon riskinin sadece Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda değil olgun pazarlarla da dikkatle izlenmesi gerektiği. Yakında zamanda, sahip olduğu hayat portföyünün yarattığı sistemik risk gerekçesiyle Amerika Birleşik Devletleri düzenleyici kurumu tarafından MedLife'a iletilen ek sermaye talebi, satın alma ve birleşme faaliyetlerinin olası yan etkilerini göstermesi açısından önemli bir örnek. Konsolidasyon ve beraberinde gelen sistemik riskin nasıl ortaya çıktığı ve ne şekilde kontrol altına alınabileceğini üç farklı yazıda ve deneyimleme fırsatı bulduğum üç coğrafi alandaki (daha olgun pazar yapılarıyla Batı Avrupa ülkeleri, bize daha yakın özellikleriyle Doğu Avrupa ülkeleri ve Türkiye) benzerlik ve farklılıkları sıralayarak anlatmaya çalışacağım...

2008-2018 dönemi Türkiye pazarı değerlendirmesi

Türkiye pazarındaki durumu 2008-2018 yılları arasında incelersek, 2008 yılında



elementer branşında 49 şirketin, hayat ve emeklilik branşında ise 25 şirketin faaliyet gösterdiğini görüyoruz. TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre, aynı dönemde ilk üç şirketin pazar payı elementer branşta yüzde 32, hayat branşında ise yüzde 52 olarak gerçekleşmiş. İlk 10 şirketin pazar payı ise elementer branşta yüzde 73.6, hayat branşında ise yüzde 88.2 olarak karşımıza çıkıyor. Elementer branşta dağılımı uygun bulmakla birlikte, hayat branşında sistemik riskin “ben buradayım” ikazlarına 2008 yılında başladığını belirtmek gerekiyor. 2018 yılındaki gerçekleştirmeleri incelediğimizde ise şirket sayısının elementer branşta 38'e (2008 verilerine göre yüzde 19) ve hayat branşında ise 21'e (2008 verilerine göre yüzde 16) düştüğünü görüyoruz. 2018 yılı verilerine göre elementer branşta ilk üç şirketin üretim toplamının sektör geneline oranı yüzde 31.6. İlk 10 şirkette ise bu oran yüzde 65.7. Hayat branşında ilk üç şirketin üretim toplamı yüzde 35.9, ilk 10 şirketinki ise yüzde 83.7 paya sahip. Kısacası Türkiye pazarında elementer ve hayat branşlarında ilk üç şirketin toplam üretimdeki

payı, 2008 yılından itibaren düşme eğilimi göstermiş ve şirket üretimleri arasındaki üretim farklılaşması görece olumlu bir seyir izlemiş. Bu farklılaşmayla birlikte prim üretimi de belirtilen yıllar içerisinde düzenli artış göstermiş, 2008 yılındaki 7.11 milyar TL'den 53.5 milyar TL'ye yükselmiş. Sektörün gelişimini ilgili dönemdeki ekonomik büyüme (gelir yöntemiyle hesaplanmış gayri safi yurtiçi hasıla toplamı) ile kıyasladığımızda ise sigorta sektörünün 2009 yılındaki yüzde 1.24'lük katkısının 2018 yılında yüzde 1.5'e (46 milyar TL'lik brüt prim üretimine karşılık 3.1 trilyon TL GSYH) yükseldiği görülüyor. Sonuç olarak, belirtilen dönemde Türk sigorta sektörü görece dengeli bir büyüme sergilemiş, birleşme ve satın almalarla rağmen düzenleyici kurumun da etkin kontrolleriyle sistemik riske yol açabilecek herhangi bir şirket üzerine yoğunlaşmış bir üretim profilinden uzak durulmuş, sağlıklı bir sektör profili çizilmiş diyebiliriz. Piyasa analizimizin diğer ayakları olan Almanya ve Doğu Avrupa ülkeleri analizi ise takip eden yazıların konusu olacak.



EIOPA'dan dijital atak

Avrupa Sigorta ve Emeklilik Şirketleri Birliği (EIOPA), sigorta alanında dijital etik kurallarının belirlenmesi ve geliştirilmesi için çalışacak profesyonel bir ekip oluşturduğunu duyurdu. Başlangıçta özellikle araç ve sağlık sigortalarında “büyük veri” kullanımı konusuna odaklanacak olan grup, zamanla genişletilerek diğer branşları

da kapsar hale getirilecek. Aynı zamanda sigortacılar için bir dijital sorumluluk rehberi hazırlayacak olan ekip, yeni iş modelleri geliştirmeyi de planlıyor. Temmuz ayı içerisinde üyesi olan şirketlere konuyla ilgili çalışmalara katılacak personellerini belirlemelerini isteyen EIOPA, ilk toplantı tarihini ise 8 Ekim Salı günü olarak belirledi.



VIG, yönetim katını güçlendirmeyi sürdürüyor

Polonya, Romanya, Baltık Ülkeleri, Ukrayna ve Moldova'da şirket satın almalarıyla sektör liderliğini devam ettiren Viena Insurance Group (VIG), Franz Fuchs'u Genel Müdür Yardımcısı olarak atadığını duyurdu. 2019 yılı sonunda VIG Yönetim Kurulu'ndan ayrılacak olan Judit Havasi'nin yerine ise şu üç üye katılacak: Gerhard Lahner, Gabor Lehel ve Harald Riener. Yönetim kademesini güçlendirmeye devam eden Vienna Insurance Group, iştiraklerinden Wiener Stadtische Versicherung ve Donau Versicherung'un da yönetim



kurallarını değiştirip güçlendirecek. VIG yetkilileri, yeni yöneticilerin

katılımıyla stratejik hedeflere daha kolay ulaşacaklarına inanıyor.



Munich Re'den iki yeni ürün

Ürün geliştirme çalışmalarıyla sektördeki güçlü konumunu pekiştirmeyi amaçlayan Munich Re, doğal afet bölgelerinde hasar analizlerini kolaylaştıracak iki yeni ürünü piyasaya sürdü. Son dönemde artış gösteren orman yangınları için oluşturulan poliçelerde kullanılmak üzere geliştirilen “Wildfire Risk Score” ile özellikle teknik analiz sürecinde gerçeğe en yakın risk tutarı tahmini amaçlanıyor. Geçmiş hasarların incelenmesi ve kantitatif değerlerle ölçeklendirilmesi temeline dayanan bu ürünle ilk aşamada ABD'nin Teksas, New Mexico, Utah ve Nevada eyaletleri ile Portekiz'in risk

haritaları oluşturuldu. Ürünün diğer Avrupa ülkeleri ve Asya bölgesinde de yaygın talep görmesi bekleniyor. “Remote Industries” olarak adlandırılan ve tayfun hasarlarında kullanılacak olan ikinci ürün ise halen hasarın gerçekleşmesinden en erken iki gün sonra yapılabilen tespit çalışmalarını daha öne çekerek sigorta şirketlerine daha doğru hasar bilgisi vermeyi ve daha etkin sermaye yönetimi sağlamayı amaçlıyor. Munich Re, yine ABD'de ilgi görmesi beklenen bu ürünle Bahamalar ve Cayman Adaları'ndaki potansiyel müşterileri de hedefliyor.

Önümüzdeki 10 yılda prim üretimini Asya Pasifik ve Çin domine edecek

İsviçreli reasürans devi Swiss Re'nin CEO'su Christian Mumenthaler, sektördeki fırsatları ve gelişmeleri değerlendirdiği konuşmasında inovasyonla büyük bir ivme yakalayan sigorta ve reasürans sektöründe konumlarını güçlendirmek adına yoğun bir çalışma içerisinde olduklarını belirtti. Son 2 yılda gerçekleşen katastrofik hasarlarla birlikte sektörde sigorta şirketlerinin daha fazla reasürans ürünü aldıklarını hatırlatan Mumenthaler, bu talebe cevap verebilmek adına hem sermaye yapılarını güçlendirdiklerini hem de yeni ürünler geliştirmeye devam ettiklerini sözlerine ekledi. İnovasyon ve diğer teknolojik gelişmelerle birlikte süreç optimizasyonu ve dijitalleştirme çalışmalarına devam eden Swiss Re, karar süreçlerinde de merkezileştirmeye gidiyor. Bu yeniliklerin ancak büyük reasürans ve sigorta şirketleri tarafından yapılabileceğinin altını çizen Mumenthaler, önümüzdeki dönemde sektördeki pozisyonlarını güçlendirmek adına çalışmalarını

hızlandıracaklarının altını çizdi. Araştırmalar doğrultusunda prim üretiminde önümüzdeki 10 yılda ciddi artış beklediğini belirten Mumenthaler, prim üretiminde yüzde 40 ile Asya Pasifik bölgesinin liderliği alacağına, sadece Çin'in tek başına üretimin yüzde 20'sini gerçekleştireceğine dikkat çekti.



Zurich Kolombiya'ya deneyimli CEO

İsviçreli sigorta devi Zurich Insurance Group tarafından yapılan açıklamada Kolombiya operasyonlarının başına Juan Carlos Realphe'nin atandığı belirtildi. Realphe'nin görevi devraldığı Victoria Bejarano ise Yönetim Kurulu Başkanı olarak şirkette görev almaya devam edecek. Zurich Insurance Group Latin Amerika Başkanı Claudia Dill, atamayla ilgili yaptığı açıklamada değerli katkılarının

dolayı Bejarano'ya teşekkür ederken Realphe'ye yeni görevinde başarılar diledi. Zurich Insurance Group'a katılmadan önce Lloyd's ve Mapfre'de ülke müdürü olarak çalışan Realphe'nin sektörde 20 yılı aşan deneyimi var. Latin Amerika'daki büyüme stratejilerine hızla devam eden Zurich Insurance Group, coğrafi çeşitlendirmeye ve Avrupa pazarı dışında da önemli büyüklükte prim üretmeye devam ediyor.



Acrisure ve Tulco'dan yapay zeka destekli broker platformu

Amerikalı sigorta brokeri Acrisure, yatırım şirketi Tulco Holdings ile işbirliği halinde Altway platformunu kurdu. Yapay zeka destekli platformda Google Cloud ile yakın bir işbirliği yapan platform, müşteri ilişkileri, satış, pazarlama ve ürün dağıtım kanallarında optimizasyonu sağlamayı hedefliyor.

Gelişmiş teknolojiyle müşterilerine benzersiz bir sigortacılık deneyimi yaşatmayı vaat eden Altway, öncelikle ana hissedarları Acrisure ve Tulco'dan işe başlamış durumda. Brendan McCord tarafından yönetilen platformda makine öğrenmesi ve veri analizinde uzman birçok profesyonel çalışıyor.

Acrisure Başkanı Greg Williams, Altway ile sektörde önemli bir pazar payı elde etmek istediklerini, inovatif



çözümler ve daha önce geliştirilmemiş ürünler geliştirmenin her sigortacılık

branşında ana amaçları olduğunu vurguluyor.

İspanya'daki sellerin maliyeti 287 milyon Euro

İspanya sellerle boğuşuyor. Geçen haftalarda ülkenin güneydoğu bölgesinde etkisini gösteren sellerde maliyetin 287 milyon Euro (yaklaşık 318 milyon dolar) olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Sellerle aksayan üretim dolayısıyla 1.66 milyar Euro'luk bir ekonomik kayba uğradığı belirtilen ülkede sigorta ve reasürans şirketleri hasar yönetim çalışmalarını hızlandırmış durumda. Nehirlerin taşıdığını ve özellikle ekili alanların zarar gördüğünü belirten uzmanlar, yağışla birlikte sürüklenen araçların da maliyeti artırdığına işaret diyor. Avrupa'nın meyve ve sebze deposu olarak bilinen İspanya, değişen iklim şartları ve küresel ısınmayla birlikte sel bölgesi haline geldi. İspanya katastrofik risklerini takip eden



Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) kurumu tarafından yapılan açıklamada 30 bine yakın hasar talebi beklendiği, yedi

kişinin hayatını kaybettiği ve en çok Valencia, Murcia ile Andalusia bölgelerinin etkilendiği sellerde 4 bin kişinin evsiz kaldığı yer aldı.

Havayolu güvenliği için stratejik ortaklık

Willis Towers Watson bünyesinde araştırma faaliyetleri yürütmek üzere kurulan Willis Research Network (WRN), Mitiga Solutions ile işbirliği halinde havacılık ve uzay teknolojileri alanında yeni ürünler geliştirmeyi amaçlıyor. Özellikle hava trafiği optimizasyonu üzerinde uzmanlaşan ekip, hem hükümetlerden hem de özel havacılık kurumlarından yoğun talep görüyor.

Gerek özel şirketlerin gerekse resmi havayolu şirketlerinin artan araç trafiğiyle birlikte yüksek risk içeren bir sektör olan hava taşımacılığı,



yüksek teknolojiye inceleme araçlarının eksikliği yaşıyor. Operasyonel riskin giderek arttığı sektörde optimizasyon çalışmaları yoğun bir şekilde

sürdürülüyor.

Volkanik patlamalar, kum fırtınaları ve hava taşımacılığını olumsuz etkileyen diğer doğal afetler sonrasında yaşanan iptaller ve oluşan ekonomik kayıplardan yola çıkan WRN ve Mitiga Solutions ekibi, afet dönemlerinde güzergahları yeniden düzenlemek ve ekonomik faaliyetleri hızla eski rayına oturtmak için yüksek teknolojiye bir yazılım geliştiriyor. Barselona'da kurulan ve Alex Marti'nin CEO'su olduğu Mitiga Solutions, gerçek zamanlı veri akışı ve erken uyarı sistemleri konusunda rakipsiz olarak görülüyor.

AXA LM, Munich Re Malezya portföyünü satın aldı



AXA bünyesinde faaliyet gösteren AXA Liabilities Managers (AXA LM), Munich Re'nin Malezya operasyonlarını satın aldığını duyurdu. Malezya düzenleyici kurumu ve BaFin tarafından da onaylanan satın alma işlemi sonrasında birleşme faaliyetlerine hız verildi. AXA LM CEO'su Villeroy da Galhau tarafından yapılan açıklamada, Malezya pazarındaki satın almaların bu işlemle birlikte 20'ye ulaştığı, belirlenen strateji çerçevesinde çalışmalara devam edileceği belirtildi.

INSHUR ekibine Uber'den takviye

Munich Re'nin yatırımlarıyla sektördeki çalışmalarına hız veren startup INSHUR, Simon Logan'ı kurumsal ve hukuki ürünler süreçlerinin başına getirdiğini açıkladı. INSHUR ekibine katılmadan önce Uber EMEA bölgesi başkanı olan Logan, öncesinde ise RSA Insurance Group Londra ofisini yönetmişti. INSHUR'un kurucusu ve



Simon Logan

operasyonlarından sorumlu yöneticisi David Daiches, Logan'ın sektördeki deneyimine dikkat çekerek, kendisinden özellikle ürün gelişimi ve kurumsal ürünlerde inovasyonla ilgili önemli katkı beklediklerini belirtti. Munich Re Digital Partners (MRDP)



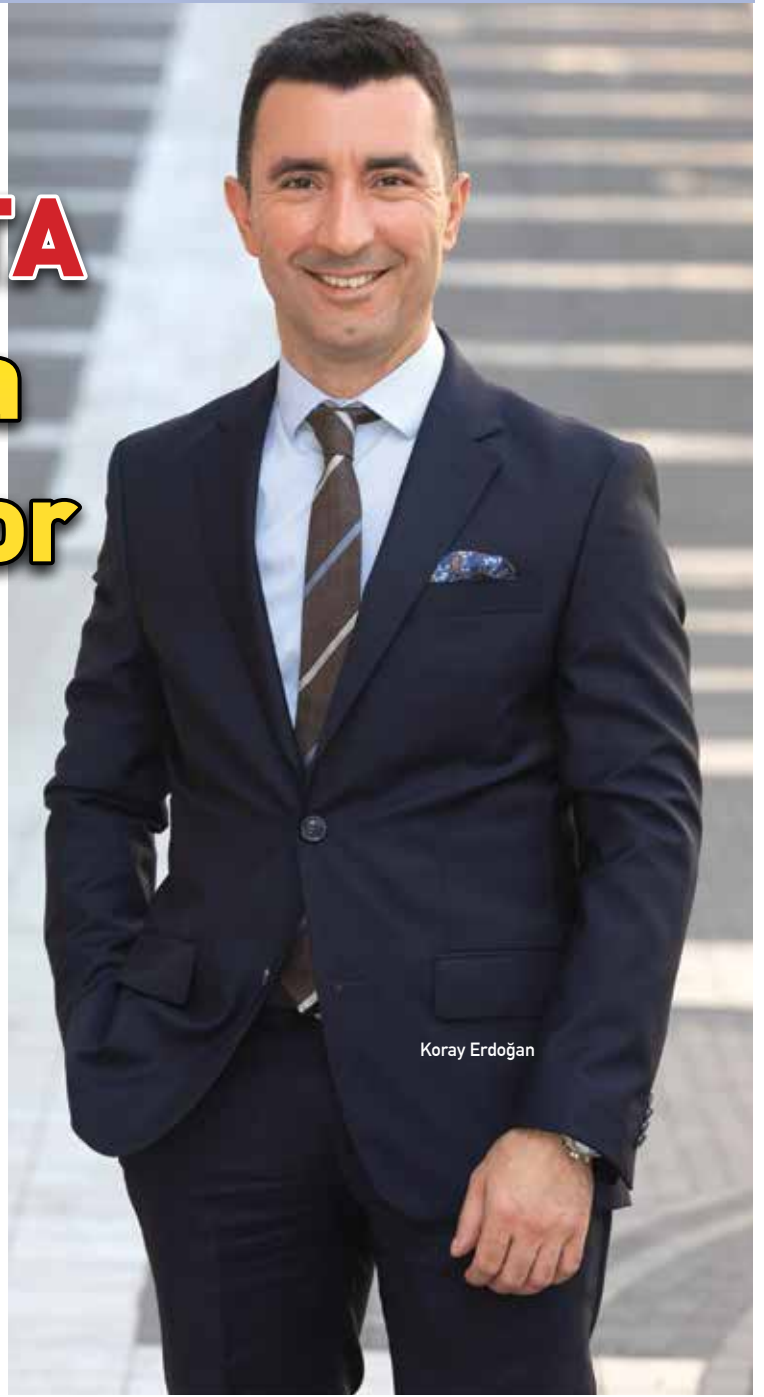
bünyesinde yer alan ve geçen dönem 24 milyon dolarlık prim üreten INSHUR, şimdilik ABD'de New York, İngiltere'de ise Brighton ofisiyle hizmet veriyor.

RAY SİGORTA

"inovasyona devam" diyor

Standart ürünlerle bireylerin ihtiyaçlarına temas etmenin güc olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, müşterilerin her anında yanında olan ve hayatlarına dokunan sigorta ürünlerinin fark yaratacağına inanıyor...

Son dönemde piyasaya sürdüğü yenilikçi ürünlerle çıkış yakalayan Ray Sigorta, portföyüne yeni ürün ve hizmetler eklemeye devam ediyor. Küçük çocuklarıyla seyahat eden aileler için avantajlar sunan Baby On Board Kasko ürününü geliştiren Ray Sigorta, diğer bir ürünü Aura Ferdi Kaza Sigortası'na da iki yeni asistans hizmeti ekledi. 0-5 yaş arası çocuk sahibi olan tüm sürücülerin faydalanabildiği Baby On Board Kasko, hususi otomobil kullanım tarzındaki araçlarda ekstra yüzde 25 indirim avantajı sağlıyor. Sigorta acenteleri üzerinden kolayca satın alınabilen ürünün sahipleri tüm avantajlara ek olarak istedikleri takdirde Ray Sigorta'dan bakıcı teminatını da poliçelerine ekletebiliyor. Bebek, çocuk, yaşlı bakıcısı ve oyun ablası bulmak için poliçe süresi içerisinde yılda bir kez olmak üzere 3 saat ücretsiz



Koray Erdoğan

asistans hizmeti veren Baby On Board Kasko, böylelikle sadece araç içerisinde değil günlük yaşamlarında da müşterilerin hayatını kolaylaştırmış oluyor.

Ferdi kaza sigortasından fazlası

Ray Sigorta'nın ihtiyaçlara göre güncelleyerek destek hizmetlerini genişlettiği Aura Ferdi Kaza Sigortası ise sadece bir ferdi kaza sigortası olmanın ötesinde, mini onarım hizmeti ve özel şoför hizmetini de içinde bulunduruyor. Sigortalının yurtiçi ve yurtdışından gelen misafirlerinin transferleri, yoğun iş temposu içerisinde aile bireylerinin ihtiyacı gibi veya



karşılaştığı ve acil sağlık hizmeti gerektiren durumlarda teminat limitine istinaden özel şoför hizmeti sağlanıyor. Mini onarım hizmeti de sunan Aura Ferdi Kaza Sigortası, konut içerisinde ihtiyaç duyulabilecek küçük ölçekli montaj, demontaj, onarım işlemlerini kapsayan pek çok konuda da destek ve organizasyon hizmeti sağlıyor. Aura Ferdi Kaza Sigortası dâhilinde olan tehlikeli hastalıklar teminatı; miyokard enfarktüsü (kalp krizi), inme-felç, kanser, böbrek yetmezliği ve multiple sclerosis (MS) gibi hastalıklara yakalanması ya da organ nakline ihtiyaç duyması durumunda sigortalıya ödeme yapıyor. Aynı zamanda poliçe kapsamında sunulan ikinci görüş hizmeti sayesinde sigortalı, hastalık durumuyla ilgili ABD'deki kurumlardan ikinci bir görüş alma imkânına erişiyor.

“Sigorta ürünleri hayata dokunmalı”

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, piyasaya sundukları yenilikçi sigorta çözümleriyle Ray Sigorta'yı standart sigortacılığın bir adım ötesine taşımayı hedeflediklerini vurguluyor. Sigortacılığın hayatla iç içe bir sektör olduğunu ve sigorta ürünlerinin bireylerin değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayan organik çözümler sunması gerektiğini belirten Erdoğan, “Tüketicilerin sosyal anlamda nelere ihtiyacı olduğuna odaklanarak yeni ürünler geliştiriyoruz. Tüketicilere sigortanın geleceklerinin güvencesi olduğunu aktarabilmemiz gerekiyor. Bunu da benzer ürünlerin aksine hayatlarına değer katacak çeşitlilikler sunarak sektörde örneği olmayan, içeriği farklı, yenilikçi ürün ve hizmetlerle yapıyoruz” diyor.

RAY SİGORTA DOĞU ANADOLU MÜDÜRLÜĞÜ HİZMETE BAŞLADI

Ray Sigorta, bölgedeki acenteleriyle daha iyi iletişim kurabilmek, hizmet ağını genişletmek ve acente ihtiyaçlarına daha da hızlı cevap verebilmek adına Doğu Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü faaliyete geçirdi. Malatya'daki bölge müdürlüğünün



açılışına Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Kemal Daldal, Satış Direktörü Engin Deniz Şener, Hasar ve Operasyon Direktörü Fatih Yıldırım'ın yanı sıra Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Oğuzhan Ata Sadıkoğlu da katıldı. Renkli görüntülere sahne olan büyük açılış organizasyonunda toplam katılım 100 kişiyi buldu. Malatya ve bölge için değer yaratması

beklenen Ray Sigorta Doğu Anadolu Bölge Müdürlüğü açılışında konuşan Koray Erdoğan, “Önümüzdeki dönemde Doğu Anadolu bölgesindeki faaliyetlerimizi hızlandırmayı hedefliyoruz. Bu girişimimizle beraber vatandaşlarımızın sigorta ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılayacak bir hizmet ağı kurduk. Ray Sigorta olarak ülkemizin her yanında acentelerimizin ve vatandaşın yanındayız” dedi.

VIG, A+ KREDİ NOTUYLA GÜVEN TAZELEDİ

Ray Sigorta'nın ana hissedarı Vienna Insurance Group (VIG), uluslararası derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P) tarafından yapılan değerlendirmede “tam not” aldı. Şirketin kredi notunun A+ olarak korunmasına karar verildi. S&P, bu olumlu değerlendirmesini şirketin geniş tabanlı ürün portföyüne, grup şirketlerindeki sağlam prim çeşitlendirmesine ve VIG'nin Avusturya başta olmak üzere çeşitli Avrupa ülkelerindeki piyasa liderliğine dayandığını açıkladı. Şirketin marka stratejisi, çok kanallı dağıtım ağına yanı sıra geniş coğrafi ve faaliyet alanı çeşitliliğinin büyük rol oynadığını belirten derecelendirme kuruluşu, VIG'nin eşdeğerlerine kıyasla istikrarlı ve tutarlı devam eden pozitif faaliyet performansının da altını çizdi. S&P ayrıca, VIG'nin güçlü sermaye yeterliliği ile yüzde 239'luk bir orana dayanan sağlam ödeme gücünü özellikle vurguladı. Sigortacılık sisteminin temelinde “güven” olduğunu ve bir sigorta şirketinin tek önemli sermayesinin güven olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, VIG gibi köklü bir kurumun



desteğine sahip olmanın kendilerine sektörde önemli bir yetkinlik ve hareket alanı sağladığının altını çiziyor: “En güvenilir kredi derecelendirme kuruluşlarından S&P tarafından yapılan değerlendirmede de görüldüğü üzere Ray Sigorta olarak çok büyük bir gücü temsil ediyoruz. Bu sayede müşteri ihtiyaçlarına nokta atışı yapan yenilikçi ve inovatif ürünlerimizi müşterilerimize güvenle sunuyoruz. Poliçe kesiminden hasarın ödenmesine kadar tüm süreçlerde müşterilerimizin de bu desteği hissetmesi için çalışıyoruz.”

AXA'DAN TUTUMLU ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI

Özel sağlık sigortasının sunduğu hizmetleri uygun fiyatlarla bir araya getiren Tutumlu Özel Sağlık Sigortası ile AXA Sigortalılar, yaygın ve kaliteli anlaşmalı kurum ağıyla SGK anlaşması şartı olmadan ve tutar limiti olmaksızın yatarak tedavi teminatından yararlanabiliyor. Sigortalılar ayakta tedavilerini ise SGK anlaşmalı kurumlarda yaptırabiliyor...

AXA Sigorta'nın özel sağlık sigortasının sunduğu hizmeti uygun fiyatlarla birleştiren yeni ürünü "Tutumlu Özel Sağlık Sigortası", 600'den fazlası SGK anlaşmalı olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanındaki 900 anlaşmalı kurumda, tüm branşlarda kaliteli hizmet almayı sağlıyor. Tutumlu Özel Sağlık Sigortası ile AXA Sigortalılar yatarak tedavileri için AXA Sigorta'nın anlaşmalı olduğu özel hastaneleri tercih edebiliyor; ayakta tedaviler içinse yıllık 10 muayene haklarını tutar limiti olmaksızın AXA Sigorta'nın anlaşmalı olduğu yaygın ve kaliteli SGK anlaşmalı hastanelerde kullanabiliyor, hızlı provizyon imkânından yararlanabiliyor. Üstelik AXAFit uygulamasıyla anlaşmalı hastaneler, eczaneler, randevu alma, güncel poliş bilgileri gibi müşterilerin tüm ihtiyaç duyduğu detaylara da bir tıkla anında sahip olabiliyorlar. AXA Sigorta, yeni sağlık sigortasını geniş kitlelere ulaştırmak üzere bir de yeni bir iletişim kampanyasına başlıyor. Ürün filminden açık hava reklamlarına ve etkin dijital iletişime uzanan bu kampanyayla

AXA Sigorta herkesi uygun fiyatlarla özel sağlık sigortası sahibi olmaya davet ediyor.

"Türkiye'de sadece 1.2 milyon kişi yararlanıyor"

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, bireysel tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısında sektör lideri olduklarını belirtiyor. Liderliğin sorumluluklarını artırdığını ve bu alanı geliştirmek için çalışmalar yaptıklarını ifade eden İşcan, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Tamamlayıcı sağlık sigortası

bireysel, kurumsal ve ticari segmentlerin tamamına baktığımızda ülkemizde sadece 1.2 milyon kadar insanın yararlandığı bir ürün. Öte yandan özel sağlık sigortası müşterilerin kullanmaya ve faydalarını fark etmeye başladıklarında kolay kolay vazgeçemedikleri bir çözüm. Bu noktada oyunun kuralını değiştiren unsur fiyat oluyor. Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler ve talepler doğrultusunda hayata geçirdiğimiz ve tamamlayıcı sağlık sigortasının fiyat avantajını özel sağlık sigortalarının imkanlarıyla birleştiren Tutumlu Özel Sağlık Sigortası ürünümüzün sektörde fark yaratacağına inanıyorum. Her bütçeye uygun olacak şekilde tasarladığımız bu ürünle müşterilerimiz, ayakta tedavi için tıpkı tamamlayıcı sağlık sigortasında olduğu gibi sadece devletin belirlediği cüzi katılım payını ödüyor, ameliyat gibi daha kapsamlı işlemler gerektiren yatarak tedaviler içinse TSS anlaşmalı kurum ağından daha geniş bir hastane ağına ulaşarak, SGK anlaşması limiti olmadan kendileri diledikleri özel hastaneyi seçebiliyor."

Firuzan İşcan

AXA SİGORTA



Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

"Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası"
ile hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerinizde
beklenmeyen risklere karşı geniş kapsamlı
teminat imkanından yararlanabilirsiniz.

Sonbahar depresyonuna dikkat!



Uzm. Dr. Deniz Şimşek

Ataşehir Florence Nightingale
Hastanesi İç Hastalıkları Uzmanı

Sonbaharın gelmesiyle birlikte muayene odalarımız “Son günlerde bana bir şeyler oldu, kendimi çok yorgun ve mutsuz hissediyorum, sürekli uyumak istiyorum” diyen hastalarımızla dolmaya başladı. Çevremizde de doktora başvurmasa bile böyle hisseden ve neden olduğunu bilmediği için endişelenen birçok insan var. Size güzel bir haberim var, yalnız değilsiniz! Hemen endişelenmeyin. Muhtemelen sadece sonbaharın tetiklediği “sonbahar depresyonu”ndan mustaripsiniz. Peki nedir bu sonbahar depresyonu? Neden olur? Belirtileri neler? Ne yapmamız gerekir? Şikayetlerimiz başka rahatsızlığa da bağlı olabilir mi? Ne zaman endişelenmeliyiz? Bu yazıda kısaca bunlara değinmek istiyorum.

Yazın güneş ışınları Dünya’ya

dik gelir. Bu bol ışık mutluluk hormonu olarak bilinen serotonin salgısını artırır. Bunun sonucunda daha mutlu ve aktif oluruz. Sonbaharın gelmesiyle birlikte ise bu bol ışıklı günler yerini daha karanlık günlere bırakmaya başlar. Bu hem serotonin üretimini azaltır, hem de uyku hormonu olarak bilinen melatonin üretimini artırır. Bu tamamen fizyolojik bir olaydır. Ve biz kendimizi yaz aylarına göre daha yorgun, isteksiz, mutsuz hissetmeye ve uykuya daha çok ihtiyaç duymaya başlarız.

Doğal bir süreç olan sonbahar depresyonundan bazı küçük değişikliklerle daha az etkilenebilirsiniz.

Beslenmeye dikkat!

Çikolata, acı pul biber gibi gıdaların serotonin üretimini artırdığı bilinir. Ciddi bir kilo probleminiz ya da şeker hastalığınız yoksa günde 30 gram kadar (150-200 kalori arası) bitter çikolata öğleden sonra çay ya da kahvenize eşlik edebilir. Salata yemek ya da yoğurdunuza pul biber ilave edebilirsiniz. Ayrıca yumurta, muz, kivi, ananas ve ceviz de yorgunluk ve mutsuzluk hissinizin azalmasına yardımcı olur. Su tüketiminizin de günde 8 bardağın altında olmamasına dikkat edin.

Güneş ışığından azami yararlanmaya çalışın

Gündüz perdelerinizi açın. Hafta sonlarında zor da olsa yataktan erken çıkmaya çalışın. Açık havada yürüyüşler yapın.





Sevdiğiniz insanlarla görüşün

Sevdiğiniz şeyleri yapmaya çalışın. Kendinize zaman ayırın.

Küçük tatiller için fırsat yaratın

İmkânınız varsa sonbahar ve kış dönemi boyunca 2-3 günlük küçük tatiller her zaman iyi gelecektir.

Şikayetleriniz 1 aydan fazla sürüyorsa...

Unutmayın, sonbahar depresyonu doğal bir süreçtir ve geçicidir. Bazı kişiler mevsim değişikliklerinden daha fazla etkilenebilir. Yukarda anlattığım hayat tarzındaki ve beslenmedeki ufak değişiklikler bu durumu daha hafif ve daha kısa sürede atlatmanızı sağlar. Ancak mevsimsel depresyonda

ileri düzeyde mutsuzluk hissi, ağlama krizleri, intihar düşüncesi beklenmez. Ya da aşırı iştah artışı/ azalması; kiloda ani değişiklikler, ciddi boyutta unutkanlık varsa bunu sadece mevsimsel depresyona bağlamak doğru olmaz. Eğer böyle bir durum varsa altta yatan başka bir hastalık olup olmadığından emin olmak gerekir. Özellikle tiroid bezindeki bozukluklar, demir ve vitamin (özellikle B12) eksiklikleri, insülin direnci depresyona benzeyen bulgular verebilir. Halsizlik, uyku isteği, mutsuzluk gibi şikayetleriniz alınan önlemlere rağmen 1 aydan fazla sürüyorsa; mutsuzluk hissiniz derinleşiyor, intihar düşünceleri aklınızdan geçiyorsa; kilonuzda, iştahınızda ciddi değişiklikler

olmaya başladıysa; unutkanlık artıyorsa vakit geçirmeden bir uzmana başvurun. Öncelikle bunlara yol açabilecek hormonal problemler, şeker metabolizmasıyla ilgili sıkıntılar, demir ya da vitamin (vitamin B12, vitamin D gibi) eksikliğiniz olup olmadığını kontrol ettirin. Kontrol ve sıkıntılarınızın tedavisinde iç hastalıkları uzmanları sizlere yardımcı olacaktır. Eğer yapılan tetkikler sonucunda fiziksel olarak bu şikayetleriniz açıklayacak bir patoloji tespit edilmezse, mevsimsel ve geçici değil gerçek bir depresyon probleminiz olabilir. Bunu atlatmanızda da psikiyatri uzmanları size destek olacaktır. Güneşli, depresyonsuz günler dileğiyle...





“Finansal okuryazarlık, toplumun her kesimi tarafından benimsenmeli”

Türkiye bankacılık ve finans sektörünün ortak çabalarıyla Nisan 2016'da Bankalararası Kart Merkezi (BKM) çatısı altında hayata geçirilen Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, Temmuz 2019 itibarıyla kart adedini geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıkardı ve 9 milyon adede ulaştı. Finansal okuryazarlığı artırmak amacıyla önemli projeler hayata geçiren TROY, bu çerçevede Attila Köksal'ın yanı sıra önemli yazarlar tarafından kaleme alınan “Geleceğe Yatırım-Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri” kitabına destek oldu. Finansal erişim ve finansal okuryazarlığın, ekonomik ve toplumsal gelişmişliğin açık bir göstergesi olduğunu belirten BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, kitapla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal sisteme katılımlarını sağlayarak kaynak maliyetini düşürür, yatırımların ve istihdamın artmasının yanı sıra tasarruf bilinciyle daha istikrarlı bir ekonominin oluşmasını sağlar. Finansal okuryazarlığı toplumun her kesimine entegre etmek bu sebeple önem kazanıyor. Biz de BKM olarak kart kullanım bilincinin oluşturulmasına büyük önem veriyoruz. Hedefimiz, sistemin içinde henüz yer almayan yaklaşık 20 milyon kişiyi sistem içine almak. Bu sebeple gençlerin finansal okuryazarlığını geliştirmeye yönelik desteklediğimiz Geleceğe Yatırım, Yarının Büyükleri İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri kitabının devamı niteliğindeki Geleceğe Yatırım - Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri kitabını desteklemekten dolayı çok mutluyuz.”

TROY'un en önemli hedeflerinden birinin toplumun her kesiminde finansal okuryazarlığın artırılması olduğunu ifade eden BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, “Bu doğrultuda TROY olarak geçen yıl 4 şehirde KOBİ'lerle, 9 şehirde 14 farklı üniversitede öğrencilerle buluştuk ve finansal okuryazarlığı anlattık. Ek olarak Geleceğe Yatırım, Yarının Büyükleri İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri kitabını destekledik. İlerleyen dönemde de finansal okuryazarlığa ilişkin çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz” dedi.

“Amacımız okuyuculara yaşam boyu tasarrufun önemini anlatmak”

2014 yılında Hakan Osmanoğlu ile birlikte yazdıkları Geleceğe Yatırım, Yarının Büyükleri İçin



Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri isimli ilk kitapta ergenlik çağındaki gençlerin yaşamları boyunca finansal konularda dikkat etmeleri gereken konuları kaleme aldıklarını hatırlatan Attila Köksal ise şu bilgileri paylaştı:

“Dr. İlknur Üner, Alparslan Budak, Murat Ergin ve Hakan Osmanoğlu ile birlikte kaleme aldığımız Geleceğe Yatırım - Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri isimli ikinci kitabımızda okuyucularımıza yaşam boyu tasarrufun ne denli önemli olduğunu anlatmaya ve emeklilikte rahat bir yaşam sürmek için neler yapmaları gerektiğini aktarmaya çalıştık. Vermek istediğimiz mesaj aslında oldukça basit: Tutumlu olun, yaşamınız boyunca harcamalarınıza dikkat edin, birikim yapın ve yaptığınız birikimleri değişik yatırım araçlarına yayarak uzun vadeli bir perspektifle değerlendirin.”

Kitabın tüm gelirlerini Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışladıklarını ifade eden Köksal, “Türkiye’de finansal okuryazarlık çalışmalarına sürekli destek veren TROY’a kitabın basımındaki katkıları için teşekkür ediyorum” dedi.

Kitabı <https://bkm.com.tr/gelecege-yatirim-aileler-icin-tasarruf-ve-yatirim-tavsiyeleri/> adresinden bağış karşılığı indirebilirsiniz.

62 YIL

DÜN, BUGÜN VE YARIN



Biz tam 62 yıldır ilk günkü heyecanımızla hizmet veriyoruz.
Nice güven dolu yıllara...

62 yıldır birlikteyiz!



Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yapdır.

Anadolu Sigorta'ya gelin, Hesaplı Kasko'yu çok uygun fiyata yaptırın. Aracınızı poliçe teminat kapsamındaki her türlü hasar durumuna karşı anlaşmalı özel servislerde* güvence altına alın. Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr'de.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

*Herhangi bir motorlu taşıt üreticisi veya distribütörü tarafından yetkilendirilmemiş servis.