

Ray Sigorta'dan özel zamanlar için özel çözümler

Anadolu Sigorta
acenteleri kendi
kampanyalarını
oluşturabiliyor

Türk Nippon'dan
müşteriye
ödeme kolaylığı

Ticari işletme
sahiplerine 55 saniyede
İŞYERİM SİGORTASI

Koronavirüs
BES fonlarına da
bulaştı mı?



4 farklı plana sahip **Acil Güven Sigortası** Groupama'da!

- Düşük primlerle acil durum riskleri teminatı ve zengin asistans hizmeti
 - Ücretsiz check-up, diş sağlığı paketi ve 7/24 Doktorum hizmeti



Hesap belli, kitap belli! Ekonomik Kasko kaskoların ekonomięi.

- H.O.M. ve anlaşmalı özel servislerde ayrıcalıklı hizmet
- Hasarsızlık indiriminde özel uygulama
- Geniş kapsamlı teminatlar



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Palyatif çözümlerle olmuyor; yıkarak yapmayı mı denesek?

Bu yıl bahar mevsimini yaşayamadık. Bahar geldiyse de evde olduğumuzdan hissedemedik. Geçen ay gündem oldukça yoğunlu. Mayıs ayında sigorta sektörü açısından dört önemli gelişme yaşandı. İlki 9 Mayıs'ta Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmelik değişikliği; ikincisi 13 Mayıs'ta yayınlanan 2020/8 sayılı genelge; üçüncüsü 24 Mayıs'ta yine Resmi Gazete'de yayınlanan SEDDK başkan ve üyelerinin atama kararı; dördüncü ve sonuncusu da 2012 yılından bu yana kutlanan Sigorta Haftası...

Pastayı büyütmek mi yoksa belli kesimlere dağıtmak mı?

SEDDK başkan ve üyelerinin atanması an meselesiyken yıllardır bekleyen bazı konularda Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca bir yönetmelik değişikliğine, bir de genelge düzenlemesine gidildi. Uzaktan satış ve sigorta acentesi olmayan kurumların yapacağı sigorta işlemlerine ilişkin yapılan yönetmelik değişikliğiyle ne işa'ya ne de Musa'ya yaranılabildi. Herkes ayakta... Kimi dinlesen haklı olduğu taraf var. Bir tarafa göre asli işi sigortacılık olmayan ancak sigortanın yaygınlaşmasına hizmet eden kuruluşların sigortacılık faaliyetleri kısıtlanıyor; diğer tarafa göre ise sigortacılık yapmaması gereken kuruluşların sigortacılık yapmalarının önü açılıyor. Bir tarafa göre sigorta sözleşmesinin kurulmasında hiçbir payı olmayan kişi ya da kurumlara tahakkuk ettirilen komisyon tahakkuku bir nevi haksız kazanç niteliği taşıyor; diğer tarafa göre ise bu komisyon hak edilen bir meblağ. Kimine göre de aşağı gelen trafik sigortası primleri nedeniyle acente komisyon gelirlerinde ortaya çıkacak kayıp bu düzenlemeyle telafi edilecek gibi...

Bizim açımızdan konuya dar bir perspektiften bakılmaması son derece önemli. Artık bu tür düzenlemelerde bakılacak şey, söz konusu düzenlemenin sigorta pastasını büyütüp büyütmeyeceği ve tüketicinin lehine olup olmadığı. Ne yazık ki çoğu kez bu tür eylemler veya talepler pastayı büyütmekten ziyade belli kesimler arasında

paylaştırılmasına yönelik. Bu da içinde bulunduğumuz durumun özetini oluşturuyor.

İyi sigortacılık uygulamalarını teşvik edelim

İkinci düzenleme, sigorta şirketlerinin özsermayesinin beş katından fazla trafik sigortası primi üretemeyeceği yönünde. Yine iş dönüp dolaşıp trafik sigortasına bağlanıyor. Belki trafik olmasa herkes kalkıp sigortacılık yapmaya başlayacak ama devlet tarafından zorunlu tutulan bu branşın primi ciddi bir hacim oluşturunca herkes işi gücü bırakıp "bu tutardan en fazla payı nasıl alırım"ın peşine düşüyor.

Tabii kimse bir sigorta şirketinin hesapsız kitapsız trafik sigortası veya başka bir sigorta nedeniyle batıp gitmesini arzu etmez. Ancak gelişmiş ülkelerin yıllarca üzerinde çalışıp test ettikten sonra yürürlüğe soktuğu Solvency II gibi son derece gelişmiş bir teknik ve gelişmiş usullerle sigorta şirketlerinin varlıklarıyla yükümlülüklerini ileride karşılayıp karşılayamayacağını izleyip gözlerken; özsermayenin beş katı prim yazma usulüne dayalı böylesine basit bir yöntemi, herkesin anlayabileceği bir hesaplama usulünü akıl edemeyişleri ciddi bir soru işareti oluşturuyor. Acaba biz mi çok "pratiğiz", yoksa gelişmiş piyasalardaki otoriteler mi çok daha temkinli ve de teknik, bilemedim.

Bizdeki pastaya dönecek olursak, sigortaya kıyısından köşesinden bulaşan herkes bilir ki sigortalılık yani nam-ı diğer "penetrasyon oranı" maalesef ülkemizde son derece düşük. Bu yüzden her şey iyi gitse de refah ve kalkınma, ilk katastrofik riskin gerçekleşmesine kadar sürer. Büyük bir deprem geldiğinde her şeyi alır götürür, bizim gibi ülkeler her şeye yeni baştan başlar. Oysa gelişmiş ülkelerde hemen her şey sigortalıdır ve hangi risk gerçekleşirse gerçekleşsin, neyi kaybederlerse kaybetsinler sigorta sistemi üzerinden anında geri koyarlar. Bu anlamda baştan başlamak nedir bilmez, devamlı surette yollarına devam ederler.

Kalkınmada en öncelikli husus o güne kadar biriktirilenleri korumaktır. Bu da sigortayla olur doğal olarak. İşte tam da bu nedenle ülkemizde sigorta



çeşitli şekillerde teşvik edilmeye çalışılmış, ancak doğrudan bir fon oluşturmadığı için hiçbir zaman BES kadar öne çıkamamıştır. Bu bile sigortanın fonksiyonunun devlet tarafından dahi halen algılanmadığını çok açık bir şekilde ortaya koyuyor. Teşvikler de ya gelir vergisi matrahından düşme ya da Sigorta Haftası gibi birtakım girişimlerle kısıtlı kalıyor.

Esasında sigortacılığın gelişmesi ve tabana yayılması öncelikle iyi sigortacılık uygulamalarından geçer. Bunun üzerine çeşitli teşvikleri yerleştirmek gerekir. Bu anlamda da en büyük görev, iyi sigortacılık uygulamalarıyla sigortalılara düşer.

Ancak bu alanda birçok şeyin yıkılarak yeniden yapılması gerektiği, ülkemiz sigortacılığının 145 yılda geldiği seviyeden rahatlıkla anlaşılıyor. Bir şeylerin yanlış olduğu kesin ama... Bu eleştiride aslan payını sigorta portföyünü sahiplenmede her zaman öne çıkan, sigortalıya sigortacı adına dokunan dağıtım kanalı kim ise ona çıkarabiliriz. Ki bu da ayrı bir yazı konusu... "Değişim" derken ona da başlandı, hem de kamu otoritesi tarafından. Bayramın ilk günü, 24 Mayıs 2020 Pazar; tek işi ülkemiz sigortacılığının düzenlenmesi ve denetlenmesi olacak olan SEDDK başkan ve üyelerinin ataması Resmi Gazete'de yayınlandı. Umarım bu diğer değişimlerin de yolunu açar ve ülkemiz sigortacılığının makûs talihı kırılır.

Sigorta Haftası: Kendin çal kendin oynat!

Gelelim yazımızın ana konusuna... Sigortaya ilgiyi çekebilmek için yapılan işlerden biri de mayıs ayının pazartesiyle başlayan son haftasının Hazine Müsteşarlığı tarafından "Sigorta Haftası" ilan edilmesi oldu. Esasında bugüne kadar sigorta sektörü tarafından bu hafta tabir-i caizse hoyratça harlandı. Göstermelik "kendin çal kendin oynat"dan öteye gidemeyen etkinliklerle 2012 yılından bu yana Sigorta Haftaları boşa geçirildi desek çok da yanlış olmaz. Bugün dünya genelinde hepimizin bildiği üzere oldukça enteresan ve zor bir süreçten geçiliyor. Covid-19 nedeniyle tüm ülkelerde neredeyse adeta seferberlik ilan edildi; insanların birbiriyle teması asgari seviyeye çekilmeye çalışıldı. Bunun için maske ve eldiven kullanımından başlayarak sokağa çıkma yasağına kadar uzayan bir dizi önlem peyderpey yürürlüğe sokuldu. Bu önlemlerden biri de ofislerin terk edilip evden çalışmaya geçilmesi idi.

"Evden çalışma" dendiye işlerden vazgeçilmedi, verimlilik

anlamında da önemli kayıplar yaşanmadı. Pek çoğunun dediği gibi belki de yeni bir döneme salgın vasıtasıyla giriyoruz. Burada yeniden başa, sigortaya dönelim... Ülkemizde sigorta halen tabana yayılmamışken, sigortalılık oranı son derece düşüken, birkaç iş kolu dışında herkes evden veya ofisten işlerine devam ederken, salgın nedeniyle Sigorta Haftası Eylül'e erteleniyor. Her şey dijitala taşınırken, hiçbir hizmet aksamazken Sigorta Haftası neden Eylül ayına erteleniyor? İkinci dalganın Eylül-ekim aylarında dönüp geleceği tartışmaları sürerken, bu ertelemeye en fazla karşı çıkması gereken sigorta sektörünün "erteleyelim" teklifiyle kamu otoritesinin kapısını çalması garip değil mi? Bence kimse yorulmasın, kaynak israfı da olmasın; Sigorta Haftası'nı iptal edelim gitsin. Zaten laf olsun diye birkaç göstermelik etkinlikle geçirilen bir hafta oldu 2012'den bu yana. Ya bu göstermelik faaliyete son verilsin ya da kalkınma için son derece önemli rolü olan "sigorta" konusunda vatandaş gerçek anlamda aydınlatan bir hafta için sigorta sektörü ile kamu otoritesi el ele vererek çaba gösterebilir. Pekki Sigorta Haftası kutlama fikri nasıl ortaya çıktı bilen var mı? Sigortacılığın ortaöğretimde ders olarak okutulması ve müfredatı alınması için sektör yöneticileri uğraşıyordu. Kamu tarafı ise bunun mümkün olmadığını, Yerli Mali Haftası gibi Sigorta Haftası ilan edilip kutlanırsa Milli Eğitim'in orta öğretim müfredatına girebileceğini öne sürdü. O günden bu yana bırakın sigortacılığın okulda çocuklara ders olarak okutulup anlatılmasını, Yerli Mali Haftası bile müfredattan çıkarıldı. Çıkarılmadıysa da artık eski tadında kutlanmıyor. Ekonomide yerli üretimin öneminin her geçen arttığı bir ortamda Yerli Mali Haftası ders kitaplarından çıkarıldıysa Sigorta Haftası ders kitaplarına girer mi onu da varın siz düşünün.

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@akiliyiasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akiliyiasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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: Plusone Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. Zf3
34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com



22



24



30



26



28



34

22

TSS'de bir ilk: 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı

Özel sağlık sigortası primleri, enflasyonun da etkisiyle artışını sürdürüyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yrd. Erdiç Gökalp, 0-17 yaş arasında ebeveynleri olmadan sigortalanma imkanı, 7/27 "canlı doktor görüşmesi" gibi uygulamalarla fark yarattıklarını vurguluyor...

24

Sompo Sigorta'dan 30 TL'den başlayan primlerle "Aylık Kasko"

Koronavirüs salgınından dolayı aracını az kullanan veya ekonomik durumu olumsuz etkilenen sigortalılara destek olmak amacıyla geliştirilen Aylık Kasko Sigortası; herhangi bir servis kısıtlaması olmadan, kredi kartına bloke koymadan ve araç bedeline göre aylık 30 ila 100 lira arasında primlerle güvence sağlıyor...

26

Ray Sigorta'dan özel zamanlar için özel çözümler

Risk tanımları değiştikçe sigortacıların da sunduğu çözümleri çevik bir şekilde zamana uygun hale getirmesi gerekiyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Riski merkezine alan sigortacılar olarak özel zamanlarda özel çözümler sunabilmeliyiz" diyor...

28

Ticari işletme sahiplerine 55 saniyede İşyerim Sigortası

Allianz Türkiye, İşyerim Sigortası'nı yeniledi. Ürünün yeni versiyonunda üç farklı paket içeriği sunulurken, kelime ve sayfa sayısı yüzde 30 azaltıldı. Yeni İşyerim Sigortası'nda teklif alma süreci 4 dakikadan 55 saniyeye, üretim sürecinde risk soruları da 17'den 7'ye düşürüldü...

30

Türk Nippon'dan müşteriye ödeme kolaylığı, acenteye teşvik paketi

Salgınla mücadele kapsamında müşterilerine ödeme kolaylığı sağlamak için police ödeme vadelerini uzatan Türk Nippon Sigorta, acenteleri için de "Evde Kal" teşvik paketi oluşturdu...

34

Quick Sigorta 3 yaşında

3 yılı geride bırakan Quick Sigorta'nın yöneticileri, söz konusu dönemde sergilenen performansı değerlendirdi. Genel Müdür Ahmet Yaşar, "Yaşımızdan büyük başarılarımız var. Bize düşen görev, elde ettiğimiz başarıları her yıl daha da ileri götürmek" dedi. Maher Holding CEO'su Levent Uluçerçen ise grubun amiral gemisi Quick Sigorta'nın kısa sürede ulaştığı seviyelerin tesadüf olmadığını vurguladı.

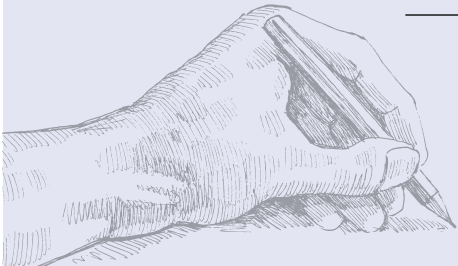
yazar

32

Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Koronavirüs
BES fonlarına da bulaştı mı?

36

Zeynep Turan Stefan
SupTech



Dijitalden BES yaptırın, hobi paketlerinden birini kazanma şansı yakalayın!



Bu kampanya Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. tarafından MPI'nin 28.04.2020 tarihli ve 40453693-255.01.02-E.3454 sayılı izni ile 01.05.2020(00:01)-30.06.2020(23:59) tarihleri arasında 4 dönem (1.dönem: 01.05.2020-15.05.2020, 2.dönem: 16.05.2020-31.05.2020, 3.dönem: 01.06.2020-15.06.2020, 4.dönem: 16.06.2020-30.06.2020) olarak düzenlenmektedir. Kampanya tarihleri arasında Türkiye genelinde Garanti BBVA Mobil ve İnternet'ten bireysel emeklilik sözleşmesi (BES) oluşturan müşterilere 1 çekiliş hakkı verilecektir. Kampanyaya katılım sözleşme başına 1 çekiliş hakkı ile sınırlıdır. Her dönem için katılımlarda ad-soyad bilgisi eksik olanlara çekiliş hakkı verilmeyecektir. 1.dönem için; 19.05.2020, 2.dönem için; 04.06.2020, 3.dönem için; 21.06.2020, 4.dönem için; 05.07.2020 tarihine kadar iptal edilen sözleşmelerin çekiliş hakları da iptal edilecektir. Her dönem sonunda yapılacak her çekilişte 1 kişiye olmak üzere toplamda 4 kişiye, seçeceği 4 paketten biri (Paket 1: Altis Hyper Plus koşu bandı + Xaomi Mi Band 4 akıllı saat [paket değeri 5.989 TL], Paket 2: Pioneer Ev Sinema Sistemi 430 K 130 W S-SLT 200 amplifikatör + Cookplus mısır patlatma makinesi [paket değeri 5.310,99 TL], Paket 3: Kitchenaid Artisan Stand Mikser 125 Empire Red + Nespresso Essenza mini kahve makinesi [paket değeri 5.124 TL] ve Paket 4: Microsoft Xbox One S 1 TB oyun konsolu + 2 oyun kumandası + XBOX One Chat kulaklık S5V-00015 + JBL Charge 4 Bluetooth hoparlör + Gold Master Star 2018 karaoke mikrofon [paket değeri 5.006,90 TL]) verilecektir. Çekilişler sırasıyla; 22.05.2020, 09.06.2020, 24.06.2020, 08.07.2020 tarihlerinde saat 13.00'te U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. Sütüce Mah. Bayrak Sok. No:4-A Beyoğlu-İstanbul adresinde, noter huzurunda ve isteyen herkesin katılımına açık olarak gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler çekiliş dönemleri sırasına göre; 27.05.2020, 14.06.2020, 29.06.2020, 13.07.2020 tarihlerinde Türkiye Gazetesi'nde duyurulacaktır. Asil ve yedek talihlilere taahhütlü posta yolu ile tebliğ yapılacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. sorumlu tutulamaz. Katılımcının ikramiye kazanması durumunda, adres bilgileri eksik ya da bilinmiyorsa, gazetede yapılan ilan tebliği için yeterlidir. Asil talihliler sırasıyla; 11.06.2020, 29.06.2020, 14.07.2020, 28.07.2020 tarihine kadar, yedek talihliler ise sırasıyla; 26.06.2020, 14.07.2020, 29.07.2020, 12.08.2020 tarihine kadar kimlik fotokopileri ve iletişim bilgilerini info@u2.com.tr e-posta adresine göndermeleri ya da U2 Tanıtım'ın yukarıda belirtilen adresine şahsen başvurmadıkları ve istenilen belgeleri eksiksiz teslim etmedikleri takdirde ikramiyelerini alamazlar. Katılımcının ikramiye kazanması durumunda, adres bilgileri eksik veya bilinmiyor ise gazetede yapılan ilan tebliği için yeterlidir. Kampanya bireysel müşterilere yöneliktir. Kampanyaya Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş., T. Garanti Bankası A.Ş. ve iştirakleri çalışanları, kampanya bitiş tarihi itibarıyla teknik inceleme sonucunda T. Garanti Bankası A.Ş.'den idari veya kanuni takibe konu olan müşteriler ve U2 Tanıtım ve Promosyon Hiz. Tic. Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. Kazananlar hak devredilemez, nakde çevrilemez, KDV ve ÖTV dışındaki ikramiye ile ilgili tüm vergiler ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Bu çekilişe katılan herkes yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır.

Sigortalılar evde kalsın diye “As’lı” daha da akıllandı

2017’den bu yana Anadolu Sigorta’nın robotik süreç otomasyonunda (RPA) kullanılan, hem müşterilerin hem de acentelerin hayatını kolaylaştıran; soru yanıtlamaktan otomatik poliçe teklifi oluşturmaya, fatura onaylamaktan anlaşmalı kurum yönlendirmesi yapmaya kadar 10’dan fazla süreci gerçekleştiren ileri teknoloji yapay zekâ uygulaması AS’lı, Google Asistan platformu ve kurumsal web sitesinin ardından WhatsApp’ta da sorulara cevap verebiliyor. Anadolu Sigorta’nın ilk “metal yakalı” istihdamı olan ve çalışmaya başladığı günden bu yana yaklaşık 100 bin soruya yanıt veren, 475 bin kez poliçe primi hesaplayan ve 230 bin kez tedarikçi faturası inceleyen

As’lı’nın, WhatsApp uygulamasını da kullanmaya başlamasıyla birlikte bu yıl 250 binin üzerinde soruyu yanıtlaması bekleniyor. Anadolu Sigorta’ya ulaşmak isteyen herkes, WhatsApp üzerinden 0850 724 0850 numaralı telefona mesaj atarak soru sorabiliyor ve AS’lı’nın sunduğu tüm hizmetlerden faydalanabiliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, “As’lı, kullanıcılardan gelen talepler doğrultusunda sürekli ve hızlı bir şekilde öğrenerek yetkinliklerine her geçen gün yenilerini ekliyor. Kullanıcılar, Google Asistan ve Kurumsal Web sitemizden farklı olarak WhatsApp’ın sunduğu fotoğraf



Mehmet Abacı

gönderme, lokasyon paylaşma gibi fonksiyonları kullanarak çekici ve çilingir çağırabiliyor ve hasara ilişkin eksik belgeleri kolayca şirketimize iletebiliyor” diyor.

Anadolu Sigorta acenteleri artık kendi kampanyasını oluşturabiliyor

Sektörde bil ilk olarak geliştirilen “Kazandıran Ürünler Paketi” (KÜP), Anadolu Sigorta acentelerinin kampanyalara etkin bir şekilde katılmasını sağlıyor. KÜP aynı zamanda kampanyadaki hedeflerin de, hedeflere

ulaşılması durumunda alınacak ödülün de Anadolu Sigorta acenteleri tarafından seçilmesine imkan tanıyor. “Kazandıran Ürünler Paketi” modülüne, “Ofisim Cepte” üzerinden kolayca ulaşmak mümkün. Acenteler, bu uygulamayla cep telefonları üzerinden kampanyaya dahil edecekleri ürünleri seçebiliyor, hedeflerini ve ödülünü belirleyebiliyor, dönem



Filiz Tiryakioğlu

içerisinde yarattıkları kampanyayı düzenli olarak takip edebiliyor.

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, “Kazandıran Ürünler Paketi’nin acentelerimizin kampanyaya katılımını

yaygınlaştırmasını ve gelirlerini artırmasını bekliyoruz. Sigortalıyla yakın temasta olan ve onların ihtiyaçlarını, beklentilerini iyi bilen acenteler, KÜP sayesinde portföylerine uygun kampanyalar oluşturabilecek, kendi hedeflerini kendileri yönetebilecek. Bu, acentelerin hedeflerine daha kolay ulaşmasına imkan tanıyacak. Türkiye’de bir ilk niteliği taşıyan

uygulamamız için şimdiden acentelerimizden çok olumlu dönüşler aldık” diyor. Bu arada Anadolu Sigorta, acentelerin günlük mobil ihtiyaçlarına en hızlı ve doğru şekilde cevap vermek, onlara daha yalın ve anlaşılır bir kullanıcı deneyimi sunmak amacıyla geliştirdiği “Ofisim Cepte”yi de yeniledi. Yenilenen uygulama, Kazandıran Ürünler Paketi modülü ve ana üretim sistemlerine erişimin yanı sıra ASPARA puanı kazanma ve aylık performans karnelerini inceleme imkanı sunuyor. Yakında Anadolu Sigorta acenteleri, Ofisim Cepte üzerinden hedef analizine, genel üretim raporuna ve üretim komisyon listesine erişebilecek, ihtiyaçlarına yönelik muhtelif geliştirmelerden haberdar olabilecek ve farklı ürünlere ulaşabilecek.

GÜVENLİ
YARINLAR İÇİN
SİGORTANIZI
YAPTIRIN!

KASKO
TRAFİK
SİGORTASI



***Kaza ve hasar riskinizi sigorta ile
teminat altına alın, yarınlar için güvenle bakın.***

Yaşamın her alanında karşılaşılabileceğiniz olası riskler için sigorta ile önlem alabilir, tercih ettiğiniz prim seçenekleriyle risklere karşı ekonomik sorumluluklarınızı azaltabilirsiniz. Gözünüz gibi baktığınız aracınızı hiç ummadığınız bir anda yaşayabileceğiniz hasara karşı **Kasko Sigortası** ile koruyun. Kaza durumunda ise diğer araç ve üçüncü şahısların zararlarını **Zorunlu Trafik Sigortası** ile karşılayarak risklerinizi teminat altına alın. **Güvenli yarınlar için sigorta yaptırın, sigortalı kalın.**

 **Türkiye**
Sigorta Birliği

AXA'dan Covid-19 mücadelesine destek

AXA, Covid-19 salgınıyla mücadeleye katkı sağlamak amacıyla dünya çapında adımlar atıyor. Covid-19'a karşı Pastör Enstitüsü tarafından yürütülen araştırma ve aşı geliştirme çalışmalarına 5 milyon Euro kaynak ayıran şirket, benzer şekilde 3 binden fazla mühendis, araştırmacı ve bilgisayar mühendisin teşhis ve tedavi çözümleri üzerinde çalışan açık kaynaklı platform Just One Giant Lab'e de destek sağlıyor. AXA, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı 60 ülkede 1204 hastane ve sağlık merkezi arasında iyi uygulamaların paylaşılmasını hedefleyen 101 Fund platformunun çalışmalarına küresel bir kaynak desteği de veriyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, bu süreçte şirketinin aldığı aksiyon ve attığı adımları şöyle anlatıyor: "İlk önceliğimiz çalışma arkadaşlarımızın güvenliğini sağlamak ve bu zorlu dönemde de müşterilerimize ve dağıtım kanallarımıza hizmet vermeye devam edebilmek için gerekli aksiyonları almak oldu. 12 Mart 2020

itibarıyla tüm çalışma arkadaşlarımızın evlerinden çalışabilmesi için uzaktan çalışma sistemimizi devreye aldık ve bu sisteme hızla adapte olduk. Sigortalılarımızın kesintisiz hizmet alabilmeleri için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sadece eksiksiz ve hızlı bir şekilde hasar ödeyen bir şirket olmanın ötesinde müşterilerimizin gerçek biz çözüm ortağı olma hedefimizle yerinde çekici ve yerinde cam değişimi hizmeti gibi müşterilerimizin sosyal izolasyonlarına destek olacak hizmetler sunuyoruz. AXA Sigorta olarak sözleşmelerde istisna olmasına rağmen Covid-19 bulgusunun pozitif olduğu vakalarda özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalılarımıza tedavi masraflarını ödeme kararı aldık. AXA Grubu olarak da salgının ilk günlerinden bu yana önemli çalışmalar sürdürüyoruz. Gerek ülkemizdeki çalışmalara gerekse küresel düzeyde yürütülen araştırma geliştirme ve bilgi paylaşımı faaliyetlerine fon sağlıyoruz. TSB çatısı altından biz ve diğer üye



Yavuz Ölken

şirketlerin katkılarıyla Bizbize Yeteriz kampanyasına yapılan 7 milyon TL bağış bunun bir örneği. AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri ile birlikte kadınlarinelinden.com platformuyla işbirliği yaparak sağlık çalışanları için küçük motivasyon paketleri hazırlayıp, Covid-19 birimlerinin olduğu Çapa Tıp Fakültesi ve Bakırköy Devlet Hastanesi'ne dağıttık. Bu zorlu süreci birbirimize destek olarak atlatacağımıza inanıyoruz."

HDI Sigorta, acenteleriyle online buluşmalara devam ediyor

HDI Sigorta, acente ve çalışanlarının sağlığını korumak ve bu günlerde evde kalmanın önemine dikkat çekmek adına il bazlı toplantılarını dijital platforma taşıdı. 7-15 Mayıs tarihleri arasında 12 toplantı düzenlenerek toplamda 62 il ve bu illerde faaliyetlerini gösteren 1370 acenteyle buluşuldu. Ramazan Bayramı tatili sonrasında



platformda buluşan katılımcı acenteler, içinde bulunduğumuz dönemi, müşteri geri bildirimlerini, iş süreçlerinin verimliliğini ve dönemin şartlarına yönelik

ise İstanbul, Ankara ve İzmir acenteleriyle bir araya gelindi.

HDI Sigorta üst yönetiminin yanı sıra bağlı bulundukları bölge müdürlüğü yetkilileriyle dijital

stratejileri değerlendirdi. Yeni ürün ve işbirliklerinin de duyurulduğu toplantıda Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, "Sağlığımızı ön planda tutarken hayatımızı ve sorumluluklarımızı da ertelemememiz, daha güçlü yarınlar için emek sarf etmemiz gerekiyor. Sizler bu süreçteki en büyük destekçimiz oldunuz, bizim de tüm uğraşlarımız sizin en büyük destekçiniz olabilmek adına... Birlikte başaracağız" mesajını verdi.

ZİRAAT SİGORTA İLE DASK POLİÇENİZ ANINDA HAZIR

www.ziraatbank.com.tr
www.ziraatsigorta.com.tr
www.ziraatkatilim.com.tr

internet sitelerimiz üzerinden konutunuzu
depreme karşı güvence altına alabilirsiniz.



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



/ziraatsigorta

Allianz'ın reklam kampanyasına uluslararası ödül

Allianz Türkiye, "Allianz Seninle" motosu doğrultusunda geçen yıl hayata geçirdiği reklam kampanyasıyla uluslararası reklamcılık ödülleri organizasyonu New York Festivals Advertising Awards'un "Finansal Reklam" kategorisinde "Bronz" ödüle layık görüldü. Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Allianz Türkiye olarak tüm faaliyetlerimizde odak noktamız müşterilerimiz. Müşterilerimizin sadece sigorta masraflarını karşılamamın ötesinde, ihtiyaç duydukları her anda, hayatın her evresinde yanlarında olduğumuzu hissettirmeye çalışıyor ve "Allianz Seninle" diyoruz. Dijitalizasyon odaklı yeni nesil sigortacılığa öncülük eden Allianz Türkiye'nin yol haritasını, sigortalılarımızın beklentileri belirliyor. Geniş bir hedef kitleye hitap etmek istediğimiz bu kampanyamızda da odağımızda müşterilerimiz ve Türkiye'de



yaşayan herkes vardı. Her anı paylaştık, birbirlerinin yanında olan bir baba ile oğlunu anlatan reklam filmimizde sevdiğimiz "yanında olmanın" önemini anlatıyoruz. Allianz olarak sigortalılarımıza en iyi şekilde hizmet vermek için çalışmaya devam ediyoruz."

Allianz Türkiye, geçen yıl hayata geçirdiği ve "Yaşam Döngüsü" ismini verdiği reklam kampanyasında sigortalılarına "Sen Hep Yanlarında Ol Diye; Allianz Seninle ve Sevdiklerinle" diye seslenmişti. Concept Reklam Ajansı tarafından hazırlanan reklam filmi, bir baba ile oğlun, 30 yıllık zaman dilimindeki değişimleri, birbirlerine

hastalıkta, sağlıkta, üzüntü ve mutlulukta verdiği destek, duygu dolu sahnelerle izleyiciye ulaşmıştı. Filmde, hayat ne getirirse getirsin birbirinden hiç ayrılmayan baba ile oğlun hikâyesine Cem Adrian ve Hande Mehan tarafından seslendirilen, söz ve müziği İlhan Şeşen'e ait "Sen Benim Şarkılarımsın" parçası eşlik etmişti.

"Yaşam Döngüsü" reklam filmi Türkiye'nin en önemli yaratıcılık ve pazarlama etkinliği olarak kabul edilen Kristal Elma'da 'Büyük Ödül'le layık görülmüş, Epica 2019'da da ülkemizi temsil eden az sayıda çalışmanın içinde yer alarak Bronz ödül kazanmıştı.

Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması'nda kazananlar belli oldu



Sigorta bilincine katkıda bulunmak üzere TSEV tarafından 2018'den bu yana düzenli olarak organize edilen ve bu yıl Türkiye Sigorta Birliği sponsorluğunda üçüncüsü düzenlenen Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması'nın kazananları açıklandı. 942 fotoğrafın yarıştığı etkinlikte ödüle layık bulunan 3 fotoğrafın yanı sıra 30 fotoğraf da sergilenmek üzere Seçici Kurul tarafından 14 Mayıs'ta düzenlenen toplantıda belirlendi. Yarışmada Sebahattin Özveren'in "Asansör" adlı fotoğrafı birinci, Serkan Ülker'in "Sera" adlı fotoğrafı

ikinci, İbrahim Şimşek'in "Acının Rengi" adlı fotoğrafı da üçüncü oldu.

Birincilik ödülünün 6 bin, ikincilik ödülünün 3 bin 500, üçüncülük ödülünün 2 bin 500 TL olduğu yarışmada sergi ödülü olarak da 300 TL fotoğraf sahiplerine takdim edildi. Fotoğrafları sergilenmeye hak kazanan katılımcılara ayrıca 100 bin TL sigorta bedelli Ferdi Kaza Sigortası hediye edildi. Covid-19 nedeniyle bu yıl eserler fiziki ortamda değil yarışmanın web sitesinde (www.kadrajımdasigorta.com) sergileniyor.

Doğa
sigorta

%5
İNDİRİM
1-22 HAZİRAN
TARİHLERİNDE
GEÇERLİDİR

BABANIZA HEDİYENİZ **SAĞLIK OLSUN**

BABALAR GÜNÜ'NE ÖZEL

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTAMIZDA
TÜM ERKEKLERE %5 İNDİRİM

***ÜROLOJİ MUAYENE VE PSA TETKİKİ HEDİYE**

**TSS poliçelerimiz 0-59 yaş arası, hediye ise TSS poliçelerimizde 18-59 yaş arası geçerlidir.

dogasigorta.com

0 850 811 51 00

AvivaSA'dan kadın üniversite öğrencilerine özel staj programı

AvivaSA, geçen yıl başlattığı toplumsal cinsiyet eşitliği programı “TogetHER” kapsamında şimdi de “Jump IT HigHER” staj programını başlattı. Program, kadın üniversite öğrencilerinin bilgi teknolojileri alanında yetiştirilmesini ve uzun vadede AvivaSA’da iş teknolojileri alanında çalışan kadın sayısının artırılmasını amaçlıyor. AvivaSA İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, “Programı stratejik bir kararla, AvivaSA içerisinde toplumsal cinsiyet eşitliğini benimsetmeyi, tüm departmanlarda kadın ve erkek çalışan dengesini sağlamayı ve tüm çalışanlarımıza eşit haklar tanımayı amaçladığımız TogetHER programı kapsamında hayata geçiriyoruz. Çıkış

noktamız, İş Teknolojileri’ndeki kadın-erkek çalışan dengesinin diğer departmanlarımıza göre düşük olduğunu görmemizle oldu ve bu alana özel olarak odaklandık. Bu projeye ilk aşamada 8 kadın üniversite öğrencisine AvivaSA İş Teknolojileri biriminde staj imkanı sunacağız” diyor. Üniversitelerin mühendislik bölümlerinde okuyan kadın öğrencilerin kabul edildiği “Jump IT HigHER” programı 1 yıl sürecek ve staja hak kazanan öğrenciler, okul döneminde haftada minimum 2 gün AvivaSA’da çalışacak. Kadın istihdamı konusunda oluşturduğu vizyonla hareket eden AvivaSA’da çalışanların yüzde 66’sı kadınlardan oluşuyor. Kadın yönetici oranı ise yüzde 50.



Burak Yüzgöl

Anadolu Sigorta, Sürdürülebilirlik Raporu’nun ikincisini yayınladı

Anadolu Sigorta, sürdürülebilirlik yolculuğunda yürüttüğü çalışmalar hakkındaki ikinci raporunu yayınladı. Şirket faaliyetlerinden kaynaklanan sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yönelik yönetimsel yaklaşım ve taahhütlerin, elde edilen performans sonuçlarının yer aldığı rapor, Anadolu Sigorta’nın geleceğe dönük bakış açısını da içeriyor. “Global Reporting Initiative (GRI) Standartları: Temel” seçeneğine uyumlu olarak hazırlanan rapor 1 Ocak – 31 Aralık 2019 dönemindeki faaliyetleri kapsıyor. Sürdürülebilirliğin iş modeline entegrasyonunun önemine dikkat çeken Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, bu doğrultuda yürüttükleri

çalışmaları şöyle anlatıyor: “2019 yılında yaklaşık 800 GJ enerji tasarrufu sağladık. Böylece çalışan başı enerji tüketimimiz ve buna paralel olarak sera gazı emisyon miktarımız geriledi. Kendi faaliyetlerimizden kaynaklanan etkileri azaltmaya çabalarırken, ülkemizin iklim değişikliğiyle mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olduğunu düşündüğümüz yenilenebilir enerji projelerine destek vermeye de devam ediyoruz. Raporlama döneminde operasyonlarımızdaki kişi başı kâğıt tüketimini 22 kilodan 5 kiloya kadar düşürdük. Acentelerimizde de ortalama poliş kâğıt tüketimi 26 kilodan 23 kiloya düştü. Geçen yıl dünya çapındaki şirketlerin strateji ve

operasyonlarını insan hakları, çalışma şartları, çevresel etkilerin yönetimi ve yolsuzlukla mücadele alanlarındaki ilkelere uyumlu hale getirmelerini destekleyen ve aynı zamanda Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’na ulaşılabilmesi için iş dünyasına liderlik eden Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi’nin (BMKİS) (UN Global Compact) imzacısı olduk. BMKİS kapsamındaki ilerlememizi her yıl şeffaf bir biçimde paydaşlarımızla paylaşmaya devam edeceğiz.” Hatırlanacağı gibi, Anadolu Sigorta’nın 2018’de yayınladığı Sürdürülebilirlik Raporu, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından yapılan değerlendirme sonucu Altın Ödül almıştı.

HAYATIN HER ANINDA, **BNP PARIBAS CARDIF** GÜVENİ VAR.



Uluslararası tecrübemiz ve yerel uzmanlığımızla 3 bölgede toplam 90 milyon müşterimizi ve onlar için değerli olanları güvence altına alıyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla bireysel emeklilik, hayat ve koruma sigortacılığı alanlarında özel çözümler sunan Türkiye'nin global sigorta platformuyuz.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23

Arıcalar ve kanatlı hayvan üreticilerine toplu poliçe indirimi fırsatı

TARSİM, arı yetiştiricileri ve kanatlı hayvan üreticileri için “toplu poliçe indirimi” başlattı. Bu kapsamda, yetiştirici birlikleri kanalıyla toplu şekilde poliçe düzenlenmesi halinde, arıcılık (arılı kovan) sigortası ve geniş kapsamlı tarifiede geçerli olmak üzere kümes hayvanları hayat sigortası branşlarında, sigortalanacak işletme sayısına göre yüzde 10 ila 25 arasında indirim uygulanıyor. Kanatlı hayvan üreticilerinin kümes hayvanları hayat sigortası yaptırabilmesi için Tarım ve Orman Bakanlığı’nın sistemlerine kayıtlı olması ya da kayıtlarının güncel olması şartı aranıyor. Biyogüven-

lik ve hijyen tedbirleri alınmış, sigortalanmaya uygun tesislerde yetiştirilen kümes hayvanları, çeşitli kanatlı hayvan hastalıkları, kazalar ve zehirlenmeler, doğal afetler, yangın veya infilak sebebiyle meydana gelen ölüm, itlaf ve mecburi kesimlere karşı, üreticinin primine sağlanan yüzde 50 devlet desteğiyle güvence altına alınabiliyor. Kümes hayvanları isteğe bağlı olarak, pullorum ve kanatlı tifosu (tavuk tifosu) hastalıklarına karşı da “ek hastalıklar” teminatı kapsamında sigortalanabiliyor. Açık ve yarı açık sistemde yetiştirilen kümes hayvanları, hastalık dışındaki risklere karşı sigorta

kapsamında yer alıyor. Arıcılık sigortası içinse Arıcılık Kayıt Sistemi’ne (AKS) kayıtlı olmak yeterli. Sigortalanmaya uygun, plakalı, modern ve aktif (içinde arı olan) kovanlar ile kovan içindeki arı kolonileri ve bal güvence altına alınabiliyor. Sabit arıcılıkta fırtına, hortum, yangın, heyelan ve deprem ile sel ve su baskını, taşıt çarpması, vahşi hayvan saldırısı; gezginci arıcılıkta ise bu risklere ilave olarak kovanların nakliyesi esnasında oluşabilecek çarpma, çarpışma, devrilme ve yanma riskleri sigorta kapsamında. Arıcılık sigortasında da yetiştiricinin primine yüzde 50 devlet desteği var.



EXTRE



Kartlarla nisan ayında 68 milyar TL ödeme yapıldı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla nisan ayında toplam 67.8 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 56.8 milyar TL’si kredi kartlarıyla ödenirken, 11 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9 büyüme görülürken, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 14 oranında azalış gerçekleşti.



Kartlarla nisan ayında 3 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2020 yılı nisan ayında 3 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 8.7 azalırken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.5’ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Nisan	2020 Nisan	Değişim
Banka kartı	10.1	11	% 9
Kredi kartı	65.9	56.8	- % 14
Toplam	76	67.8	- % 11

Sigorta sektörü	2019 Nisan	2020 Nisan	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.3	3	-% 8.7
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.1	% 4.5	



AXA SİGORTA

Konut ve Kasko Sigortası'nda yıllık poliçe primlerinizin **1 ayını biz karşılıyor ve derseniz ilk taksitini erteliyoruz.** Baharı ve bahar fırsatlarını evlerimizde karşılıyor, daha güzel ve **sağlıklı günler için hep birlikte evde kalıyoruz.**

#AXAileEvdeKal

**AXA Sigorta'dan
büyük bahar fırsatı,
1 ay bedava!**



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri · #DertVarsaDermanAXA

1 Ay Bedava indirimi; kasko ürününde kasko ana teminat primi üzerinden, konutta ise deprem dışındaki teminatlara ait primler üzerinden uygulanır. Detaylar için axasigorta.com.tr website adresimizi ziyaret edebilirsiniz.

**ÜSTELİK
1 AY
TAKSİT
ERTELEME
AVANTAJI**



ÜST KURUL'A HAZİNE VE EMEKLİLİK KÖKENLİ BAŞKAN

Sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesine dair görevleri yürütmek üzere kurulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanlığına Türker Gürsoy atandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla Resmi Gazete'de yayınlanan karar doğrultusunda, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile ilişkilendirilen söz konusu kurumun başkan ve üyeleri belli oldu. Buna göre kurumun başkanlığına Türker Gürsoy, ikinci başkanlığına Ali Ersoy, üyeliklerine de Ender Şenol, Fatih Küçükcan, Rifat Vefa Murteza getirildi. Lisans derecesini 2001 yılında Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden alan, evli ve bir çocuk babası olan Türker Gürsoy, meslek hayatına 2002 yılında Hazine Müsteşarlığı'nda sigorta denetleme uzman yardımcısı olarak başladı. 2006 yılında atandığı sigorta denetleme uzmanlığı görevini 2011 yılı şubat ayına kadar sürdürdü. 2009 yılında New York Columbia Üniversitesi'nden Ekonomi Politikasının Yönetimi



Türker Gürsoy

alanında yüksek lisans derecesi alan Gürsoy, aynı yıl Birleşmiş Milletler'de ekonomi yönetimi stajı yaptı. 2007-2008 yıllarında Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu Çalışma Komitesi üyeliği ve 2007 yılında Sigorta Denetim Elemanları Derneği başkanlığı görevlerini yürüttü. 15 Şubat 2011 tarihinde bireysel emeklilik, hayat ve

ferdi kaza sigortacılığı alanlarında faaliyet gösteren Vakıf Emeklilik'in teknik ve mali işlerden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini üstlenen Gürsoy, 1 Ekim 2013 tarihinde Asya Emeklilik'e genel müdür olarak transfer olmuştu. Asya Emeklilik'te aradığını bulamayan Gürsoy, daha sonra istifa ederek şirketle yollarını ayırmıştı.

Güneş Sigorta'nın Bilgi Teknolojileri Ali Araz'a emanet



Ali Araz

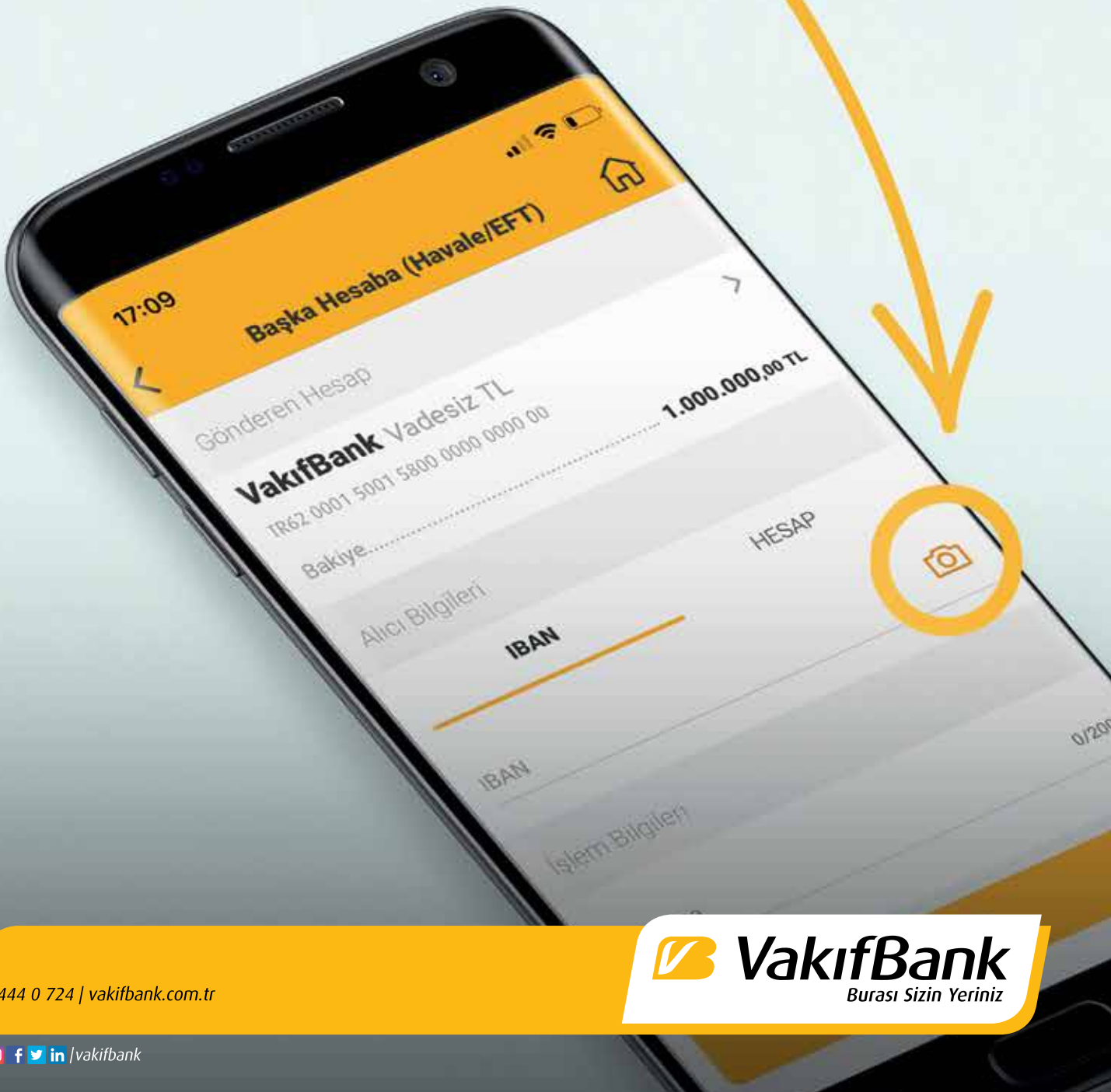
Güneş Sigorta, üst yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Yazılım ve finans sektörünün deneyimli ismi Ali Araz, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı. Darüşşafaka Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nü bitiren Araz, 1991-2000 yılları arasında Escort Yazılım'da kurucu ortak ve genel müdürlük görevini yürüttü. 2000-2004 yılları arasındaki I-Bimsa iş geliştirme direktörlüğünün ardından

2003-2011 yılları arasında Fintek'te (Ziraat Teknoloji) genel müdür olarak Ziraat Bankası'ndaki bilgi teknolojileri dönüşüm ve Halkbank & Pamukbank birleşme projelerine liderlik yaptı. 2014-2015 yılları arasında da Azeri PASHA Bank'ta CTO olarak bilgi teknolojileri dönüşüm projesini yönetti. 23 Mart 2020 itibarıyla Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı olarak Güneş Sigorta'da göreve başlayan Ali Araz, bir çocuk babası.

IBAN okutarak paranızı kolayca gönderebilirsiniz

Para gönderirken artık 26 haneli IBAN'ı tek tek yazmanıza gerek yok. VakıfBank Mobil Bankacılık uygulamasını indirin, kamera yardımıyla IBAN'ı okutarak ya da fotoğraflarınızdan ilgili görseli seçerek para gönderme işlemlerinizi kolaylıkla gerçekleştirin.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Füsün
Tümsavaş

Füsün Tümsavaş, Anadolu Sigorta'nın da Yönetim Kurulu Başkanı oldu

Füsün Tümsavaş, 29 Nisan 2020 tarihinde Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. 1957 yılında Ankara'da doğan Tümsavaş, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat ve Maliye Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 1979 yılında T.C. Merkez Bankası Ankara Şubesi'nde adım attı. İş Bankası'ndaki kariyerine 1981 yılında I. Krediler Müdürlüğü'nde memur olarak başladı. Sırasıyla aynı müdürlükte servis yetkilisi yardımcısı ve kredi uzman yardımcısı olarak görev yaptı. 1994 yılında müdür yardımcısı, 1999 yılında birim müdürü görevlerinde bulundu. 2004 yılında Ticari Krediler

Müdürlüğü'ne müdür olarak atandı. 2008 -2019 yılları arasında Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Üyesi olan Tümsavaş, 2019 yılında Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Füsün Tümsavaş, Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanı sıra Risk Komitesi, Denetim Komitesi, KKTC İç Sistemler Komitesi, Ücretlendirme Komitesi ve Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı ve Kredi Komitesi Üyesi görevlerini halen sürdürüyor. Tümsavaş aynı zamanda, Türkiye İş Bankası A.Ş. Mensupları Munzam Sosyal Güvenlik ve Yardımlaşma Sandığı Vakfı'nda Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak da görev yapıyor.

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürlüğü'ne vakaleten Hakan Cebeci atandı

Halk Hayat ve Emeklilik'te üst düzey yönetim kademesinde önemli bir görev değişikliği gerçekleşti. Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk'ün kendi isteğiyle görevinden ayrılmasının ardından Genel Müdür Yardımcısı Hakan Cebeci, Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı.

1973 İstanbul doğumlu Cebeci, Mimar Sinan Üniversitesi Matematik Bölümü'nden mezun oldu. 1997 yılında Halk Yaşam Sigorta'da bireysel güvence danışmanı olarak meslek hayatına başladı. 1998-1999 yılları arasında Avivasa Hayat ve Emeklilik şirketine finansal danışman; 1999-2000 yılları arasında elementer ve hayat sigortacılığı yazılımı üreten U&G Danışmanlık'ta sistem analisti olarak çalıştı. 2000-2013 yılları arasında Garanti Emeklilik'te bilgi teknolojileri müdür yardımcılığı görevinde bulundu. 2013-2018 yılları arasında Halk Hayat

ve Emeklilik'te bilgi teknolojileri müdürü olarak görev aldı. 2018 yılında Bilgi Teknolojileri, Operasyon ve İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. 16 Mart 2020 itibarıyla Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak

atanan Hakan Cebeci, evli ve bir kız çocuğu babası.



Hakan Cebeci



**Her anınızda
yan yana olmak ne güzel.**

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel!
Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

TSS'de bir ilk: 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı

Özel sağlık sigortası primleri, medikal enflasyonun da etkisiyle artışını sürdürüyor. Bu ürünlere alternatif olarak sunulan tamamlayıcı sağlık sigortası ise daha uygun primlerle özel hastanelerde tedavi imkanı sağladığı için yoğun ilgi görüyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, 0-17 yaş arasına ebeveynleri olmadan sigortalanma imkanı, 7/27 “canlı doktor görüşmesi” gibi uygulamalarla fark yarattıklarını vurguluyor...

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına (TSS) ilgi son yıllarda artarak devam ediyor. İçinde bulunduğumuz salgın dönemi sağlığın önemini bir kez daha ortaya koysa da artan primler özel sağlık sigortalarına talebi yeterince artırmıyor. Bu da çok daha uygun primlerle özel hastanelerde tedavi imkanı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortalarına yönelime yol açıyor. Bu alanda hizmet veren şirketlerden biri de Anadolu Sigorta...

Anadolu Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünüyle sigortalılarına birçok fayda sağlıyor. Örneğin, yenileme garantisi hakkı veriyor. Ayrıca 0-17 yaş aralığındaki çocukların da ebeveynleri olmadan ek prim karşılığında tek başlarına sigortalanmasına imkan sağlıyor. Sektörde bir ilke daha imza atarak sağlık sigortalılarına 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı veriyor. “Sadece yatarak” ve “yatarak ile ayakta tedavi” teminatları içeren iki ayrı plan sunuyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp ile tamamlayıcı sağlık sigortalarını

ve şirketin bu alanda sağladığı imkanları konuştuk...

Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir? Ne tür teminatlar veriyor?

Tamamlayıcı sağlık sigortası, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından karşılanacak tedavi masraflarının sigortalı tarafından ödenmesi gereken kısmını, özel şartlar ve poliçede belirtilen teminatlar dahilinde karşılıyor. Sigorta kapsamına alınacak kişilerin genel sağlık sigortası hak sahibi olması gerekiyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sadece SGK ile anlaşması olan özel hastanelerde geçerli ve ayakta tedavi kullanımları için adet sınırlaması bulunuyor. Anadolu Sigorta olarak tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzle sigortalılarımıza birçok fayda sağlıyoruz. Örneğin, yenileme garantisi hakkı veriyoruz. Ayrıca



Erdinç Gökalp

0-17 yaş aralığındaki çocukları da ebeveynleri olmadan ek prim karşılığında tek başlarına sigortalayabiliyoruz. Sektörde bir ilke daha imza atarak sağlık sigortalılarımıza, 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı veriyoruz. Hizmet kapsamında bireysel ve kurumsal sigortalılar, Anadolu Sigorta web sitesi üzerinden “canlı doktor görüşmesi” butonuna tıklayarak, TC kimlik numarasıyla giriş yapıyor ve 7/24 canlı ve görüntülü

görüşme yapabiliyor. Bu sayede Anadolu Sigortalılar kısa sürede hekime ulaşip sağlık sorunları için etkin ve doğru yönlendirme alabiliyor.

Ek olarak, sigortalılarımıza içinde diş çekimi ve dolgu işlemlerinin de karşılandığı oldukça kapsamlı bir diş hizmeti hediye ediyoruz. Bunun yanında Sağlıkım Cepte uygulamamızla sigortalılarımıza sağlık poliçelerini görüntüleme, sağlık verilerini ve limitlerini takip etme, rapor, reçete ve laboratuvar sonuçlarına ulaşma gibi işlemleri tek bir mobil uygulamadan kolaylıkla yapma olanağı da sunuyoruz. Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçemizde, kişinin poliçeyi satın aldığı anda hamile olmaması koşuluyla tüp bebek teminatını ve doğum teminatını ek primlerle, herhangi bir bekleme süresi olmadan isteğe bağlı olarak poliçe teminatları arasına eklemeye olanağı sağlıyoruz. Sadece yatışlı tedavi teminatlı bir poliçeye sahip olan sigortalılar da ek prim ödeyerek doğum teminatlı bir poliçe satın alabiliyor.

Yine ek olarak, ferdi kaza teminatı da Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçemize ek prim karşılığında dahil edilebiliyor.

Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

Bu ürüne, SGK kapsamında olan, 0-64 yaş arasındaki tüm TC vatandaşları sahip olabilir.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi nasıl?

Sağlık sigortası primlerinin, son yıllarda özellikle medikal enflasyonun da etkisiyle yükseldiğini söyleyebiliriz. Bu ürünlere önemli bir alternatif olarak sunulan tamamlayıcı sağlık ürünleri, özel hastanelerde tedavi görebilme imkanı sağlamasıyla yoğun ilgi görüyor.



Şirket olarak bu poliçemizle bireysel ve kurumsal müşterilerin bütçelerine uygun primlerle tamamlayıcı sağlık sigortasından faydalanma fırsatı sunuyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasına bir alternatif mi?

Tamamlayıcı sağlık sigortasının kapsamından farklı olarak özel sağlık sigortasında, ödeme yapılırken SGK koşulları değil, poliçenin özel şartları ve teminat limitleri göz önünde bulunduruluyor. Özel sağlık sigortasıyla sadece SGK ile anlaşması bulunan hastanelerde değil, tüm özel sağlık kurumlarında tedavi hizmeti alınabilir. Ayakta tedavi kullanımları için adet sınırlaması yoktur; limit ve



oranlar dahilinde ödeme yapılır. Türkiye'de yerleşik olan TC vatandaşları ve yabancı uyruklu kişiler poliçe kapsamına dahil edilebilir. Genel sağlık sigortası hak sahibi olma zorunluluğu yoktur. İki ürün için birbirinin alternatifi olmaktan çok, farklı ihtiyaçları karşıladıklarını söyleyebiliriz.

Ortalama tamamlayıcı sağlık sigortaları primleri ne kadar, örnek verebilir misiniz?

Tamamlayıcı sağlık sigortalarının; poliçe kapsamı, ödeme oranı, teminat limitleri, sağlık enflasyonu, hastanelerle yapılan fiyat anlaşmalarındaki değişim, sigortalının bulunduğu il, primi belirleyen önemli parametreler arasında yer alır. Özel sağlık sigortasının sunduğu olanaklardan faydalanmak isteyen ama bütçesi kısıtlı olan kişiler için tamamlayıcı sağlık sigorta poliçesi ideal ve ulaşılabilir bir ürün olarak sayılabilir. Dolayısıyla hem vatandaşların bireysel olarak hem de kurumların çalışanları için yaptıracakları grup poliçelerinde tamamlayıcı sağlık sigortasının önemini artırması bekleniyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Poliçede sunulan teminatların kapsamının tam olarak öğrenilmesi, sağlık beyanıyla ilgili bilgilerin eksiksiz bir şekilde iletilmesi en önemli hususlar arasında yer alıyor. Poliçede muafiyet, indirim veya ek prim uygulaması varsa bunun sigorta yaptıracak kişi tarafından detaylı bir şekilde bilinmesi gerekiyor.

Şirketinizin bu alanda hangi ürün ile hizmet veriyor?

Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüz sadece yatarak ve yatarak ile ayakta teminatları içeren iki ayrı planda sunulmaktadır.

Sompo Sigorta'dan 30 TL'den başlayan primlerle "Aylık Kasko"

Koronavirüs salgınından dolayı aracını az kullanan veya ekonomik durumu olumsuz etkilenen sigortalılara destek olmak amacıyla geliştirilen Aylık Kasko Sigortası; herhangi bir servis kısıtlaması olmadan, kredi kartına bloke koymadan ve araç bedeline göre aylık 30 ila 100 lira arasında değişen uygun primlerle çalınma, çift taraflı çarpışma ve yanma hasarlarına karşı tam güvence sağlıyor...

Sompo Sigorta, müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak hazırladığı "Aylık Kasko Sigortası"nı piyasaya sundu. Aracının kasko yenilemesi geldiği halde yenileme yaptıramayan ve uygun fiyatlarla aracını koruma altına almak isteyenlere yönelik hazırlanan Aylık Kasko Sigortası'nda, araç bedeline göre aylık 30 ila 100 lira arasında değişen prim ödemeleriyle poliçe sahibi olunabiliyor. Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, "Aylık Kasko Sigortası'nı, tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgınından dolayı araçlarını az kullanan veya ekonomik durumları olumsuz etkilenen müşterilerimize destek olmak amacıyla hayata geçirdik. Müşterilerimizin bu zor dönemde risklere karşı savunmasız kalması, hasarsızlık indirim hakkını kaybetmemesi adına en önemli teminatlardan oluşan bir paket oluşturduk ve normal poliçelerden çok daha uygun primlere satışa sunduk" diyor.

Kredi kartına bloke yok

Aylık kasko ürününün en önemli özelliklerinden birinin uygun primlerle isteğe bağlı olarak aylık yapılabilmesi olduğuna

dikkat çeken Ortaç, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Adından da anlaşılacağı gibi ürünümüz aylık olarak sunulduğu için kredi kartı limitine yüksek bedellerde bloke konulmuyor. Aylık kasko sadece ekonomik değil fonksiyonel olarak da tüketici faydası gözetilen bir ürün. Sigortalılarımız yıl içerisinde istediği zaman aylık poliçe yaptırmaktan vazgeçebilir, poliçesini belli bir süre durdurabilir veya geniş teminatlı kasko poliçesine geçiş yapabilir. Herhangi bir servis kısıtlaması da yok. Müşterilerimiz olası hasar durumunda araçlarının tamirini diledikleri serviste yaptırabilir. Yine araç sahipleri için en önemli riskler olan çift taraflı çarpışma, çalınma ve yanma risklerine karşı teminat sunan Aylık Kasko Sigortası'na, isteğe bağlı olarak ihtiyari mali mesuliyet teminatı ve 7/24 asistans paketi de dahil edilebiliyor."



Şenol Ortaç

Hasarsızlık indirimi kaybolmuyor

Şenol Ortaç, Aylık Kasko Sigortası'nın sunduğu diğer avantajları da şöyle ifade ediyor: "Aylık Kasko Sigortası yaptıran müşterilerimiz, maddi durumlarının iyileştiğini düşündüğü zaman genişletilmiş artı kasko ürünümüze hasarsızlık kademeleriyle birlikte geçebilecek. Kasko sigortasında yenileme dönemi gelmiş veya yenileme dönemi üzerinden maksimum 15 gün geçmiş, araç bedeli 400 bin TL'yi aşmayan, risk kabul kriterlerine uyan ve aracını bireysel olarak kullanan tüm müşterilerimiz, bu ürünü satın alabilir. Salgın sonrası da satışına devam etmeyi planladığımız bu ürüne yenileme vadesinden sonra 15 günlük süreç içerisinde geçiş hakkı tanıyacağız. Ancak salgının ülkemizde görülmeye başladığı 15 Mart tarihinden sonra ekonomik koşullardan dolayı kaskosunu yaptırmayan herkese de hasarsızlık kademelerini kaybetmemeleri ve risklere karşı korunmasız kalmamaları için teklif vereceğiz."

OMUZLARINIZDAKİ EN DEĞERLİ SORUMLULUK İÇİN BURADAYIZ!

O her geçen gün büyürken,
siz onun sorumluluğunu daima omuzlarınızda
hissetmeye devam edeceksiniz.

Vakıf Emeklilik Hayat Sigortaları ile
en değerli sorumluluğunuz için
size destek olalım.

Birlikte, ona gücünü hep sizden
alacağı bir hayat sunalım.

Vergi indirimi
avantajından da
faydalanabilirsiniz.*

*Aylık brüt ücretinizin yüzde 15'ini ve
asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde,
ödediğiniz primleri gelir vergisi matrahından düşerek
vergi indirimi avantajından yararlanabilirsiniz.

Detaylı bilgi için www.vakifemeklilik.com.tr

RAY SİGORTA'dan özel zamanlar için ÖZEL ÇÖZÜMLER

Risk tanımları değiştikçe sigortacıların da sunduğu çözümleri çevik bir şekilde zamana uygun hale getirmesi gerekiyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Riski merkezine alan sigortacılar olarak özel zamanlarda özel çözümler sunabilmeliyiz” diyor...

Son aylarda yaşananların da gösterdiği gibi ekonomik ve sosyal yaşantımızda değişimler bir anda gerçekleşebiliyor. Böylesi durumlarda ortaya çıkan yeni risklere karşı çözüm bulmak ise sigorta şirketlerine kalıyor. Yenilikçiliği merkezine alan Ray Sigorta da özel durumlar için özel önlemler ve ürünler ortaya koyuyor.

Koronavirüs nedeniyle evden çalışma uygulaması hız kazandı. Ray Sigorta, uzaktan çalışma sistemlerinin ve bireysel elektronik kullanımının artmasıyla yükselen siber risklere karşı güvence sunabilmek için geliştirdiği yeni siber güvenlik ürünü Cyberella Siber Güvenlik Sigortası'nı portföyüne kattı. Şirket, evde kalma sürelerindeki artışın araçlardaki pek çok riski ortadan kaldırmaması gerçeğinden yola çıkarak son derece hesaplı ve kapsayıcı bir ürün olan Ekonomik Kasko'yu da müşterilerinin kullanımına sundu.

Ticarette dolaşımın ülke ekonomisi için önemini göz önüne alan Ray Sigorta, acentelerin zor dönemlerde ayakta kalabilmesi ve faaliyetlerine müşterilerine en üst kalitede hizmet vererek devam edebilmesi için 23 Mart 2020 tarihinde ilk ve öncü olarak

başlatmış olduğu “Zor Günlerde Acentelerimize Tam Destek” kampanyasını, “Peşin Komisyon” kampanyasıyla genişletti. Ray Sigorta, kampanya kapsamında acentelerine 50 bin liraya varan peşin komisyon desteği veriyor. “Sigortacılar olarak riskin değiştiği anlarda bizim de değişmemiz ve risklere uyum sağlamamız gerekiyor” diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, değişen ihtiyaçlara cevap verecek çevikliğe sahip olmanın bilhassa kriz durumlarında değerinin daha da iyi anlaşıldığını ifade ediyor. Erdoğan, “Sigortacıların sadece içerideki iş süreçleriyle değil ürünleriyle de zamanı yakalaması gerekiyor. Öyle ki



Koray Erdoğan

sadece en iyi ürünü sunmanız bile bazı durumlarda yeterli olmayabiliyor. İhtiyacın oluştuğu an cevap vermek, hem esnek hem de güven verici bir şekilde sigorta ihtiyaçlarını cevaplandırmak gerekiyor. Artık tek bir çözümle işinizi sürdürmeniz zor. Riskin sürekli evrimleştiği bir dünyada sizin de güçlü reflekslere sahip olmanız gerekiyor. Ray Sigorta olarak yenilikçi anlayışımızla hızlı bir şekilde çözüm oluşturmayı kurum kültürümüzün bir parçası haline getirdik” diyor.

Cyberella ile kimliğiniz güvende

Ray Sigorta, çalışma düzeni değişen bireyleri hem sanal hem de gerçek kimlik hırsızlarına karşı güvence altına almak için yeni bir ürün geliştirdi. Cyberella Siber Güvenlik Sigortası ile koruma henüz hasar oluşmadan başlıyor.



Ürünle beraber sağlanan koruma yazılımı sigortalıları potansiyel saldırılardan korurken; 7/24 sunulan Dijital Güvence Veri İzleme Hizmeti kapsamında sigortalıların kişisel verileri, poliçe süresince 7/24 tehlikeli web siteleri dâhil olmak üzere tüm internet üzerinde taramıyor. Bu taramalarda şüpheli bir durum tespit edilmesi durumunda sigortalıya uyarı gönderiliyor ve aksiyon planları oluşturuluyor.

Müşterilerini siber ortamda da koruma altına alan Ray Sigorta, ürünün kapsamı dahilinde sigortalılarını; kimlik hırsızlığı/ sahtekârlığı durumunda yapılan harcamalar, kimlik çalınması/ kaybolması sonrası yapılan yenileme harcamaları, ATM kapkaç/gasp olayları, kişisel şifrelerin çalınması (online bankacılık hizmetleri, finansal kurumlara ait internet hesapları, kredi veya banka kartları vb) ve hukuki süreçler kapsamında teminat altına alıyor.

Kaskonun bir adım ötesi: Ekonomik Kasko

Ray Sigorta'nın müşterileri için geliştirdiği bir diğer ürün olan Ekonomik Kasko ise hesaplı primlerle, geniş teminatlar ve özel hizmetleri tek bir poliçede buluşturarak kapsayıcı bir çözüm sunuyor. Kapsamlı olarak sunulan güvencelere ek olarak Ekonomik Kasko ürünüyle sigortalılar, Ray Sigorta'nın yaygın servis ağındaki Hızlı Onarım Merkezi (HOM) ve Ray Sigorta anlaşmalı özel servislerdeki ayrıcalıklı hizmetlerden faydalanabiliyor. Kasko teminatı kapsamında, orijinal yedek parça kullanılan Hızlı Onarım Merkezi ve anlaşmalı özel servislerde ücretsiz olarak sigortalının aracı onarılıyor, bir yıl yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor. Mini Onarım



kapsamında ise sigortalının aracında oluşabilecek küçük ölçekli (kaporta, tampon, boya, döşeme vb) hasarların onarımı sigortalının hasarsızlık indirimi bozulmadan gerçekleştiriliyor. 20 bin liraya kadar olan hasarlarda eksper tayini gerçekleşmeden onarım yapılırken, vale hizmeti talep edilmesi halinde il sınırları içinde olmak kaydıyla hasarlı araç

HOM servisleri tarafından alınıyor ve onarım tamamlandıktan sonra müşteriye teslim ediliyor. Bunun yanında bir defaya mahsus olmak üzere, hasarsızlık indirimini etkileyecek bir hasarın Hızlı Onarım Merkezlerinde onarılması durumunda, araç hasarsız olarak değerlendiriliyor ve indirim hakkının bir üst kademeye yükseltilecek devam ediyor. Salgın sürecinde poliçe kapsamını da genişleten Ray Sigorta, 22 Nisan'dan itibaren kesilen tüm kasko poliçelerine Ray Oto Estetik servislerinde yılda 1 defaya mahsus ücretsiz araç içi ozon sterilizasyon ve antibakteriyel dezenfeksiyon hizmetini de ekledi. Şirket, 4 Mayıs ile 30 Haziran 2020 tarihleri arasında anlaşmalı bankalara ait kredi kartlarıyla yapılan taksitli poliçe ödemelerinde "1 ay erteleme" imkânı da sunuyor.

RAY SİGORTA "EN İYİ İŞVEREN" SEÇİLDİ

Müşteri ve çalışan memnuniyetini iş süreçlerinin merkezine alan Ray Sigorta, kurum içinde oluşturmayı başardığı iş ve çalışma kültürünün pozitif dönüşlerini almaya devam ediyor. Geçen yıl "Great Place to Work Certified" unvanı almaya hak kazanan Ray Sigorta, bu yıl da 250-500 çalışanı olan şirketler kategorisinde "En İyi İşveren" olarak anılmaya hak kazandı. Koray Erdoğan, 3 yıllık yoğun bir emeğin karşılığı olarak nitelendirdiği bu sonucu şöyle değerlendiriyor: "Türkiye'nin en iyi işverenleri listesine girerek çok büyük bir başarıya imza attık. Çalışanlarımız şirket stratejimizin odak noktası oldu. En güzeli ise hayata geçirdiğimiz uygulamalarımızla çalışanlarımızın artan memnuniyetinin pozitif sonuçlarını tüm iş süreçlerinde görüyor olmamız. Memnuniyet ve güven, performansımızı da bir sonraki seviyeye taşıdı. Zor dönemlerde en doğru yatırımın çalışanlara yapılan yatırım olduğunu bir kez daha gördük. Ray Sigorta olarak önceliklerimizi ve hedeflerimizi çok iyi belirledik. Doğru



bir strateji, yüksek iş ahlakı ve değer yaratma odaklı çalışma prensiplerini iş alanımızda harmanladığımız sürece başarılarımızın devam edeceğinden kuşumuz yok. İlerleyen yıllarda daha da güçlü bir kurum kültürü oluşturulması yolunda her bir çalışanımız için 'Mükemmel Bir İş Yeri' olma stratejimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz."

Ticari işletme sahiplerine

55 saniyede İşyerim Sigortası

Allianz Türkiye, İşyerim Sigortası'nı yeniledi. Ürünün yeni versiyonunda üç farklı paket içeriği sunulurken, kelime ve sayfa sayısı yüzde 30 azaltıldı. Yeni İşyerim Sigortası'nda teklif alma süreci 4 dakikadan 55 saniyeye, üretim sürecinde risk soruları da 17'den 7'ye düşürüldü...



Öktem Örkün

Allianz Türkiye, müşterilerinin işyerlerini ve isteğe göre içinde yer alan muhteviyatı yangın, hırsızlık, sel ve su baskınına karşı koruduğu; ayrıca iş durması ve kira kaybına kadar birçok riske karşı güvence altına aldığı İşyerim Sigortası'nı yalınlık stratejisi doğrultusunda yeniledi. İşyerim Sigortası'nın yeni versiyonunda farklı ihtiyaçlara göre "standart", "kapsamlı" ve "muafiyetli" olmak üzere üç paket tasarlandı. Yenilenen İşyerim Sigortası ile ticari işletme sahipleri ve girişimciler ihtiyaçlarına en uygun planı seçme, en kolay ve hızlı işyeri sigortası teklifine ulaşma olanağı buluyor. Allianz, yeni dönemde müşterilerine

daha geniş teminatlar ve yüksek teminat limitleri sunuyor. İşyerim Sigortası zenginleştirilmiş asistans hizmetleriyle de destekleniyor. İndirimli akaryakıt teminatıyla Aytemiz istasyonlarından sınırsız yüzde 4 indirimli akaryakıt imkanı sunan yeni İşyerim Sigortası'nda ayrıca işyerlerine özel hukuki danışmanlık ve işveren/işçi konularında SGK danışmanlık hizmeti de seçenekler arasında yer alıyor.

"Pazardaki en sade içerik, en hızlı teklif"

Allianz Türkiye'nin çeviklik üzerine kurduğu iş stratejisi doğrultusunda daha yalın, anlaşılır ve aynı zamanda daha zengin içerikli ürünler geliştirmeyi hedeflediklerini belirten Allianz Türkiye Oto

Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, İşyerim Sigortası'nın yeni versiyonuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Yalınlık projelerimizle ürünlerin basit, sade, kolay anlaşılabilir ve ulaşılabilir olması için çalışıyoruz. Ürünlerin, dağıtım kanalları tarafından müşteriye kolayca anlatılabilecek basitlikte olması ve hızlı teklif vermek en önemli önceliğimiz. Bu doğrultuda pazardaki en kolay, sade, anlaşılabilir ve hızlı satılabilir işyeri sigorta ürününü sunuyoruz. Müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını dikkate alarak yeniden tasarladığımız İşyerim Sigortası'nda kelime ve sayfa sayısını yüzde 30 azalttık. Teklif alma sürecini 4 dakikadan 55 saniyeye, üretim sürecinde risk sorularını 17'den 7'ye düşürdük. Ayrıca üçüncü plan olarak sunduğumuz 'Muafiyetli Paket' ile sektörde fark yaratıyoruz. Bu plan deprem dahil bir işyerinin karşılaşılabileceği temel ana risklere belli bir muafiyet ve uygun primlerle teminat sağlıyor."



SADECE
210
TL
KISA BİR SÜRE İÇİN

Dijital dünyada kimliğiniz tehlikede!

QKiMLiK

Web'te, cepte, ATM'de kimliğiniz güvende!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security

HEDİYE!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Türk Nippon'dan müşteriye ödeme kolaylığı, acenteye teşvik paketi

Salgınla mücadele kapsamında müşterilerine ödeme kolaylığı sağlamak için poliçe ödeme vadelerini uzatan Türk Nippon Sigorta, acenteleri için de "Evde Kal" teşvik paketi oluşturdu...

Covid-19 salgını, küresel düzeyde tüm hayatı olduğu gibi tüketici alışkanlıklarını ve yeni oluşan koşullar sebebiyle acentelerin iş yapış şekillerini de etkiliyor. Neredeyse tüm sigorta şirketleri, bu dönemde gerek sigortalıları gerekse satış kanalları için çeşitli avantajlar sunmaya başladı. Türk Nippon Sigorta da en önemli dağıtım kanalı olarak gördüğü acentelerinin iş sürekliliğini sağlamak ve değişen koşullar sebebiyle yeni süreçlerdeki adaptasyonlarını hızlandırmak amacıyla yeni tedbirleri ve iyileştirmeleri kısa sürede devreye aldı.

"Covid-19 ilk kez Türk Nippon ile teminat altına alındı"

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, salgının Türkiye'de ortaya çıkmasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününe Covid-19 teminatını dahil ettiklerini vurguluyor. Pamukçu, "Bunun yanı sıra aynı ürünüme 'Evde Tahli' ve 'Online Doktor Görüşmesi' teminatlarını da ilave ederek, evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarımıza elimizden gelen maksimum desteği sağlamaya

çalıştık" diyor. Türk Nippon Sigorta, mevcut ürününde yaptığı bu değişikliklerle hem "Sağlığınız Bizde" TSS poliçesi sahibi sigortalılara hem de sigortalı adaylarına maksimum fayda sağlamayı amaçlıyor. Pamukçu, bu zor dönemde sigortalılar adına attıkları adımları şöyle değerlendiriyor:

"Evde Kal" teşvik paketi

"Sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlamak adına poliçe taksit sayılarını artırarak ödeme vadesini uzatmış olduk. Bu zamana kadar aldığımız önlemler ve sağladığımız kolaylıklarla bu zorlu dönemde sigortalılarımızın her daim yanlarında olduğumuzu elimizden geldiğince hissettirmeye çalıştık, hissettirmeye de devam edeceğiz."



Türk Nippon Sigorta, tüm kadın çalışanları adına AÇEV'e (Anne Çocuk Eğitim Vakfı) bağış yaptı. Anne ve anne adayı tüm kadın çalışanlarının anneler gününü bu anlamlı bağış sertifikalarıyla kutlayan şirket, içinde bulunduğumuz bu zor dönemde iyiliğe ulaşmanın ve hayatlara dokunmanın önemini bir kez daha vurgulamış oldu...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta acentelerinin salgın sürecinden an az düzeyde etkilenmesini sağlamak amacıyla oluşturdukları "Evde Kal" teşvik paketiyle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Acentelerimizin salgın dönemindeki olası gelir kayıplarını en aza indirebilmek amacıyla hazırladığımız teşvik paketinde, belirli ürünlerde verilecek ek komisyonlardan poliçe prim indirimlerine, tahsilat sorunu yaşayan poliçe iptallerinin ertelenmesinden acente kulübümüz TNS Kulüp içinde bulunan segment hedeflerinin düşürülmesine kadar birçok iyileştirme bulunuyor. Bu zor dönemde acentelerimizin iş süreçlerine daha kolay devam etmesini sağlamak istiyoruz. Salgın süreci sonlanana kadar tüm iş ortaklarımızın, sigortalılarımızın ve tüm satış kanallarımızın her zaman yanında olacağımızı ve elimizden gelen her türlü desteği sağlayacağımızı özellikle belirtmek istiyorum."

Geleceğin için tek tık ile biriktir Online BES

Yatırım tercihinize göre faizli ve faizsiz fon
alternatifleriyle tek tık ile birikim yapma imkânı
www.ziraatemeklilik.com.tr ve
www.ziraatbank.com.tr adreslerinde



KORONAVİRÜS

BES fonlarına da bulaştı mı?



Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı

ses@ludens.com.tr



Dünyanın yüz yılda bir yaşadığı salgın krizi ne yazık ki hayatlarımızı her alanda etkiledi.

Çalışma düzenimiz değişti, evlerden çıkamaz olduk, hijyen hayatımızın odak noktası haline geldi. Tüm dünyada can kayıpları sarsıcı düzeyde. Şirketler faaliyetlerine ara verdi; kimi tamamen sektörden çekilirken, kimi de dönüşümlü çalışmaya başladı. Yatırım araçlarının fiyatları filmlerde gördüğümüz gibi çığınca bir aşağı bir yukarı hareket etmeye başladı. Dünya hisse senedi piyasaları bir ay içinde ortalama yüzde 30 civarında değer kaybetti.

Korona finansal piyasaları altüst etti

Virüs salgınının mart ayı başında ülkemizde etkisini hissettirmesiyle beraber, dolar ve altın adeta yarışmaya başladı. Altın ve dövizde yeni rekorlar kırıldı. Borsamız ise mart ayında tarihinin belki de en yüksek değer kayıplarından birini yaşadı: Yüzde 23! 2020 yılına başlarken büyük umutlarla endeksin 130 binlere varacağı konuşulurken, birden 85 binleri gördük.

Dünyanın topyekün yaşadığı salgın krizi nedeniyle hükümetler ve merkez bankaları çok ciddi paketler açıkladı. TCMB de diğer merkez bankalarıyla paralel hareket ediyor. Nisan ayıyla birlikte finansal piyasalarda kayıplar telafi edilmeye başladı. Borsa kaybettiğinin yarısını nisanda geri kazandı. Salgın krizinde geline son noktaya baktığımızda, diğer bazı ülkeler gibi biz de normalleşmeye kademeli olarak geçmeye başladık.

BES'ten çıkış oldu mu?

Korona krizinin çalışanlar açısından etkisi oldukça yüksek. Kimi çalışanların gelirleri azaldı, kimilerinininki düzensizleşti. Ücretsiz izin kullananların ise bu dönemde herhangi bir gelirleri yok maalesef. Hal böyle olunca, kişiler kenarda duran BES birikimlerini bozdurmuş mudur, BES'ten çıkışlar olmuş mudur sorusu akla geliyor. Bazı mecralarda bu yönde bilgilendirmeler olsa da biz yine de rakamlara bakalım dedik; doğrusunu onlar söyler. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerini incelediğimizde, sanılanın aksine gerek gönüllü gerekse w OKS (otomatik katılım sistemi) tarafında bu dönemde BES katılımcı sayısında artış var...

	31.12.2019	30.04.2020	Katılımcı artışı/azalışı
Gönüllü BES	6.871.132	6.878.207	7.075
OKS	5.354.242	5.455.789	101.547

Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☑ ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
★★★★★☑	Çok iyi ve istikrarlı	★★★★	Vasat
★★★★	Çok iyi	★★★	Kötü
★★★	İyi	★	Çok Kötü

Gönüllü tarafa yaklaşık 7 bin yeni katılımcı girmiş. OKS'ye ise 100 bin. Tabii çıkışlar muhakkak olmuştur ama bu rakamlar bize net durumu gösteriyor.

Altın ve hisse emeklilik fonuna talep arttı

Bir de yatırım aracı tercihlerindeki değişimlere bakalım. Altındaki yüksek değer kazançları, BES katılımcısını altın fonlarına yönlendirmiş midir?

	31.12.2019	30.04.2020	Katılımcı artışı/azalışı (%)
Altın emeklilik fonları	747.514	810.595	8
Hisse emeklilik fonları	1.346.179	1.364.419	1
Döviz emeklilik fonları	1.788.600	1.788.325	-0,2
Tahvil emeklilik fonları	1.394.808	1.336.580	-4

Tablodan da izlenebileceği gibi altındaki değer artışı katılımcıları altın emeklilik fonlarına yönlendirmiş. Bununla birlikte, düşen hisse senedi fiyatlarını fırsat olarak değerlendiren katılımcılar da emeklilik planlarında hisse fonlarının payını artırmış.

BES fonları getirisine korona etkisi

BES fonlarının koronavirüsten nasıl etkilendiğine 31 Aralık 2019 – 12 Mayıs 2020 önemi itibarıyla bakalım. Yılın başıyla karşılaştığımızda hangi fon türleri ne kadar kazandırmış, hangileri ne kaybettirmiş, aşağıdaki tabloda. Bir de bu getirileri karşılaştırma ölçütleriyle kıyaslayalım...

Altın fonları, altındaki fiyat artışını birebir yansıtmış ve 4.5 ayda katılımcısına yüzde 32 kazandırarak yeni bir rekor kırmış.

Döviz bu kadar yükselirken döviz fonları neden bu artışı yakalayamıyor? Bu en sık sorulan sorulardan biri. Döviz fonları portföylerine direkt döviz alamıyor. Onlar kamu dış borçlanma araçlarını portföylerine katıyor. Borçlanma araçları (kısaca tahvil de diyebiliriz) faiz oranlarındaki yükselişten olumsuz etkilenir. Bu dönemde de faizler yükseldiği için tahviller değer kaybına uğramış. Bu nedenle dövizdeki olumlu etkinin bir kısmı bu kayıpla silinmiş. Hisse fonları, piyasadaki düşüşten etkilenerek negatif değerler yazmış. Ancak burada önemli nokta, hisse emeklilik fonlarındaki düşüş BİST-100 Endeksi'ndeki düşüşten daha az. Dolayısıyla hisse fon yöneticisinin katılımcısını borsadaki düşüşten bir nebze koruduğunu söylemek mümkün.

Emeklilik fonlarının tümünün ağırlıklı ortalama getirisi ise yüzde 8 düzeyinde gerçekleşmiş. Tabii bunu genel ortalama olarak söyleyemeyiz. Her fon için geçerlidir diyemeyiz. Dolayısıyla katılımcılar, kendi fonları özelinde getirilere bakarak kazanç ve kayıplarını izleyebilir.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Nisan 2020 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	14.0	170.515.975	11.540

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.5	185.476.112	22.564
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25.2	1.824.575.083	260.958
AMR	Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★	26.1	496.348.152	30.945

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	13.9	325.596.567	38.948
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	13.0	523.523.313	74.566
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	13.7	77.221.773	18.550
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	9.4	49.261.025	15.596
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	13.8	56.386.698	10.607

Esnek Emeklilik Fonları

AHL	Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★★	11.8	117.042.329	23.481
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	14.5	1.052.359.938	143.580
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	16.5	109.020.823	14.505
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	15.9	136.338.969	24.958
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	17.9	51.052.700	14.401
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	16.9	11.868.645	658
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	15.7	161.169.195	62.555
FIR	Fiba Em. ve Hay. Osmanlı Port. Değ. EYF	★★★★★	21.9	37.753.317	2.511

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	17.2	1.030.839.434	206.388
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	12.8	513.239.780	108.755
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	15.0	57.501.994	5.278
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	14.3	170.399.661	60.422

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ"de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

QUICK Sigorta 3 yaşında

Sektörde 3 yılı geride bırakan Quick Sigorta'nın üst düzey yöneticileri, söz konusu dönemde sergilenen performansı değerlendirdi. Genel Müdür Ahmet Yaşar, "Yaşımızdan büyük başarılarımız var. Bize düşen görev, elde ettiğimiz başarıları her yıl daha da ileri götürmek" dedi. Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ise grubun amiral gemisi Quick Sigorta'nın kısa sürede ulaştığı seviyelerin tesadüf olmadığını vurguladı.

Mayıs 2017'de faaliyete başlayan Quick Sigorta, 3 yılda özsermaye büyüklüğünü yüzde 520 artışla 50 milyon TL'den 310 milyon TL'ye yükseltti. Aynı dönemde şirketin aktif büyüklüğü de yüzde 3 bin 200 artışla 50 milyon TL'den 1 milyar 650 milyon TL'ye ulaştı.

3 yıllık dönem sonu itibarıyla 44 farklı ürün için toplamda 5.7 milyon adet poliçe keserek 3 milyar TL'nin üzerinde prim üreten Quick Sigorta, şu anda 81 il ve 561 ilçede, 2 bin 163 acenteye hizmet veriyor. Kefalet sigortası, trafik sigortası ve hukuksal koruma branşlarında sektör birincilikleri elde eden şirketin sigortacılık ekosistemi ve inovasyonda dünya üçüncülüğü, Avrupa birinciliği gibi ödülleri bulunuyor.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Yaşımızdan büyük başarılarımız var. Acentelerimizle samimiyete dayanan ve onların ihtiyaçlarını dikkate alan bir etkileşimle hareket ederek bu başarıları ulaştık. Dijital altyapımıza yaptığımız yatırım bize son derece önemli ödülleri geri döndü. Kefalet sigortası, motosiklet trafik sigortası, trafik sigortası, hukuksal koruma gibi ürünlerde sektör birincisi olduk. Kefalet ürünlerimiz, Quick Finansçım ve Q-Kimlik



Ahmet Yaşar



Dr. İsmail Kızılbay

sağladığı güvence ve poliçeyle birlikte tüketicinin kullanımına sunduğu hizmetlerle sektörde bir ilktir. Bu başarıda katkısı olan ekip arkadaşlarıma, acentelerimize, iş ortaklarımıza, Maher Holding ve Quick Sigorta yönetim kurullarına sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Bize düşen görev bu başarıları her yıl daha ileri götürmek" dedi.

"Poliçe üretmekten daha fazlasını yaptık"

Quick Sigorta'yı bünyesinde barındıran Maher Holding'in CEO'su Levent Uluçeçen ise şirketin sosyal sorumluluk anlamında attığı adımlara da işaret etti: "Quick Sigorta, Maher Holding'in amiral gemisi durumunda. Sigorta grubumuzda aynı zamanda Corpus Sigorta bulunuyor. Farklı alanlarda



Levent Uluçeçen

birçok girişimimiz var ama Quick Sigorta dinamik yapısı, ortaya koyduğu ve başarısını tasdikleyen rakamlarla başka bir noktada. Şirketimiz sadece iş değil başka alanlarda da farklılığını ortaya koydu: Üniversitelere verdiğimiz destek, sayısız sponsorluk çalışması ve son olarak Antalya Alanya'da yapılan Quick Sigorta İlkokulu... Genel Müdürümüz Ahmet Yaşar ve tüm ekibimizi ortaya koydukları bu başarı dolayısıyla gönülden tebrik ediyorum."

Maher Holding İletişim ve Pazarlama Başkanı Dr. İsmail Kızılbay da "Quick Sigorta markamız için ilk günden itibaren etkili, samimi ve proaktif bir iletişim çalışması yürüttük. Yöneticilerimiz binlerce kilometre yol kat ederek acentelerimizi, tüketicileri ziyaret etti. Motosiklet dünyasının sayısız etkinliğinde sponsor ve katılımcı olarak yer aldık. Medya ve diğer iletişim kanallarını son derece aktif kullanarak markamızı ve algımızı adım adım inşa ettik. Bunun karşılığını da acente ve tüketicilerimizin bağlılığıyla, ortaya çıkan rakamlarla aldık. Kısacası sadece poliçe üretmedik, daha fazlasını yaptık" dedi.



Dünya dijitalleşiyor, peki ya sen?

Quick Sigorta'nın ana sponsorluğunda düzenlenen Dijitalleşme Zirvesi'ne 7 bin katılımcı ilgi gösterdi. 2 gün süren etkinlikte, sigortacılığa ilgi duyan gençler için kariyer ve girişim fırsatları da ele alındı...

Dijitalleşme Zirvesi (Online Digitalization Summit), 21-22 Mayıs tarihleri arasında önde gelen akademisyenler, sektör uzmanları ve Türkiye'nin dört bir yanından öğrencilerin katılımıyla düzenlendi. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Quick Sigorta CDO'su Pınar Güzey'in de konuşmacı olarak yer aldığı zirve yoğun ilgi gördü. Özyeğin Üniversitesi öğrenci kariyer kulübü Özyeğin OR, Sabancı Üniversitesi öğrenci kariyer kulübü Sabancı İES ve Bilkent Üniversitesi öğrenci kariyer kulübü Bilkent MECI'nin birlikte yürüttüğü zirvede tema "Dünya dijitalleşiyor, peki ya sen?" oldu. İki gün boyunca Türkiye'nin dört bir yanından öğrencilerin ve geleceğe yatırım yapan 7 bin tekil katılımcının ilgi gösterdiği etkinliği aynı anda 3 bin katılımcı takip etti. Yaşar ve Güzey'in yanı sıra Philip Moris Dijital Strateji ve Etkileşim Müdürü Utku Tarı, AliExpress Türkiye Müdürü ve aynı zamanda İTÜ Çekirdek'te mentor olan Yaman Alpata, Startup Trace CEO'su ve

aynı zamanda CDO Türkiye İcra Kurulu Başkanı Bülent Kutlu, Samsung Electronics CMO'su Ömer Barış Gökpinar, Microsoft Turkey CTO'su Onur Koç, Zoom Video Communications Emerging Markets Manager Emrah Aydın, Mercedes-Benz Otomotiv'den Özlem Vidin Engindeniz ile LC Waikiki Dijital Dönüşüm ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Şerafettin Özer de konuşmacılar arasında yer aldı.

Quick Sigorta'dan gençlere davet

Quick Sigorta ana sponsorluğunda düzenlenen zirvede Ahmet Yaşar, konuşmasına gençlere geleceğin sigortası olduklarını hatırlatarak başladı. Kendisinin de üniversitede öğrenciyken sigortacılık sektörüne atıldığını anlatan Yaşar, "Dijitalleşme sadece robotlaşmak

ya da sayısallaşmak değildir. Quick Sigorta'daki amacımız sadece internetten poliçe satışı değildi. Bunun sadece bir kanal olduğunu, dijitalleşmenin çok daha ötesinde olduğunu vurguladık. Bütün süreçleriyle sigortacılık faaliyetini dijitalleştirmeye çalıştık. Bununla birlikte acentelerimizin de satışa, ilişkilere, görüşmelere daha çok zaman ayırabileceklerini anlatmaya çalıştık" dedi. Salgın sürecinde de sigortacılığın aksamadan yürütülebilmesi için "Evdeyiz, hizmetinizdeyiz" sloganıyla acentelere online ulaşılabilen sisteme geçtiklerini belirten Ahmet Yaşar, konuşmasını şu çağrıyla sonlandırdı: "Bu program vesilesiyle yatırım yaptığımız ve çok da başarılı olmayan bir girişimimizi yeniden yaratabilmek için bir ekip kurmayı ve yer almak isteyenleri de davet ettiğimi duyurmak istiyorum. Ekipte yer alacakların sigortacılıkla ilgisi olması şart değil; sigortacılık hayatın her alanıyla ilgili aslında. Biz sizin sigortacılıkla ilgisi olmadığını düşündüğünüz şeyleri bile sigortacılıkla ilişkilendirebiliriz." İş dünyasındaki dijital dönüşümlerin yüzde 80'inin başarısız olduğunu hatırlatan Pınar Güzey ise bunun temelinde dijitalleşmenin teknoloji yatırımı olarak algılanmasının yattığını işaret etti: "İş süreçleri, şirket kültürü ve organizasyon değişmediği sürece yatırım yapılan teknoloji şirketi geleceğe taşımayacaktır. Dijital dönüşüm için aslında çok büyük yatırımlara gerek yok. Veriye iyi bakmak ve şirket süreçlerini iyi analiz etmek de önemli."

SupTech



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

AB'deki düzenleyici kurumlar arasındaki işbirliğini artırmayı ve faaliyetler arasında bir standart oluşturmayı amaçlayan EIOPA, SupTech'i birimleri arasında bir platform kurmak için de kullanmak istiyor. Böylece birlik üyesi ülke kurumları arasında güvenilir bilgi akışı sağlanabilecek, ülkeler bazındaki uygulamalardan haberdar olunabilecek ve yetkililer sorularına cevapları daha önce denenmiş yollardan bulabilecek...

Sigortacılar dijitalleşme sürecinden aldıkları rüzgarla son sürat yoluna devam ederken, sektörü tüketici açısından daha güvenli ve rekabetçi kılmakla görevli düzenleyici kurumlar da bir adım önde olmak gerektiğinin farkında. Bu gücü sağlayabilmek adına teknolojik gelişmelerin sağladığı kolaylıkları sigorta ve reasürans şirketlerinden daha fazla takip edip daha önce kullanabilmenin yollarını arıyorlar. Bu amaç doğrultusunda ortaya atılan SupTech kavramı, İngilizce supervisory (düzenleyici kurum) ve technology (teknoloji) kelimelerinin birleşmesinden oluşuyor. SupTech, düzenleyici kurumların kullanımına sunulan teknolojik yenilikleri tarif ediyor.

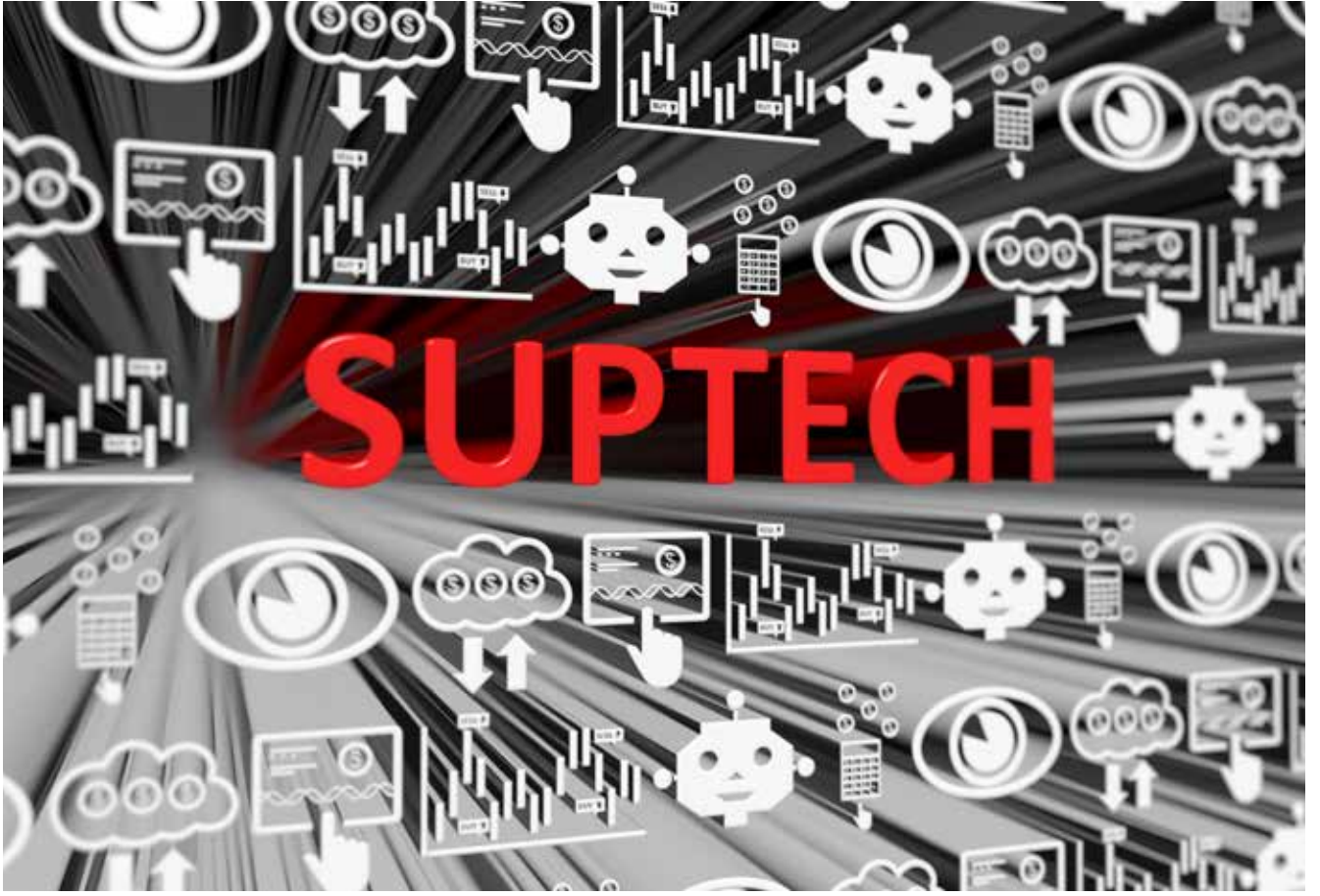
AB düzenleyici kurumlarını birbirine bağlayacak bir platform

EIOPA ile ilgili çalışmalarım sırasında karşıma çıkan SupTech, aslında uzun zamandır düzenleyici kurumların ajandalarında yer alıyor. Sektördeki aktörlerin hızla süreçlerini, son kullanıcıya ulaşım kanallarını, sundukları hizmet ve ürünlerini dijitalleştirdiği günümüzde, düzenleyici kurumların bu değişime ihtiyaç duyduğu zaman

müdahale edebilmesi büyük önem taşıyor. Bu ihtiyacın temel nedeni ise Avrupa piyasasındaki düzenleyici kurumların öncelikle rekabet şartlarını ve tüketici haklarını korumakla mükellef olması. Bu önemli görevde reaktif değil proaktif olmak için de yenilenen teknolojiyi süreçlerine en az sektör oyuncularına kadar hızlı ve derinlemesine entegre etmeleri bir zorunluluk.

Avrupa Birliği bünyesinde sektörün tek çatı kurumu olan EIOPA, üye ülkelerin düzenleyici kurumlarıyla işbirliği içerisinde sigorta ve reasürans şirketleri tarafından piyasada herhangi bir yeni uygulama yürürlüğe alınmadan önce ilgili iş planını inceliyor, rekabet ve tüketici hakları açısından olumlu ya da olumsuz değerlendirmelerini talep sahibi kurumla paylaşıyor. Dolayısıyla tespit edici (detective) kontrollerden ziyade önleyici (preventive) kontrolleri daha yoğun olarak kullanma ihtiyacı ön plana çıkıyor. Nitekim SupTech'ten beklentiler de yine bu çerçevede şekilleniyor. Bünyesindeki birçok düzenleyici kurum arasındaki işbirliğini artırmayı ve faaliyetleri arasında bir standart oluşturmayı amaçlayan EIOPA, SupTech'i birimleri arasında bir platform kurmak için de kullanmak istiyor. Böylece birlik üyesi ülke kurumları arasında güvenilir bilgi akışı sağlanabilecek, ülkeler bazındaki uygulamalardan haberdar olunabilecek ve yetkililer sorularına cevapları daha önce denenmiş yollardan bulabilecek. Henüz fikir aşamasında olan bu yapı





için yakın zamanda gerekli işbirliğinin sağlanacağını düşünüyorum. Benzer bir yapı, birlik üyesi olmamasına rağmen Türkiye için de uygun bir örnek teşkil edebilir.

Yapay zeka, nesnelerin interneti, blokzincir, siber güvenlik, VR-AR...

SupTech, sigorta sektörünü dönüştüren birçok ileri teknolojiyi bünyesinde barındırıyor. Bunlardan ilk aklıma gelenleri yapay zeka (AI), nesnelerin interneti (IoT), blokzincir (blockchain), siber güvenlik (cyber security), VR-AR (sanal veya artırılmış gerçeklik) ve bulut (cloud) olarak sayabilirim.

■ Sigorta ve reasürans şirketleri için süreçlerin ayrılmaz bir

parçası olan yapay zeka, düzenleyici kurumlar için de riskin oluşumunu önceden tespit edebilmek için gerekli öngörü (bilgiye dayalı öngörü) sağlıyor.

■ Nesnelerin interneti, sunduğu yapıyla düzenleyici kurumun manüel veya yarı otomatik değerlendirmesine ihtiyaç duymadan gerekli analiz sürecini başlatabilecek.

■ Blokzincir, oluşturulan veya elde edilen bilgilerin ülkelerin düzenleyici kurumları arasında gerekli güvenlik özellikleri çerçevesinde paylaşılabilmesini sağlarken, aynı zamanda ticari sır özelliği de taşıyan bu bilgiler siber saldırılardan da korunabilecek.

■ EIOPA'nın periyodik stres testlerinde de kullanılabileceği VR ve AR teknolojileri ile daha

gerçekçi ve detaylı senaryolar oluşturulabilecek.

■ Bütün bu efor ve elde edilen sonuçlar fiziksel depolama kanallarından bağımsız bulut ortamında saklanarak daha etkin bir yönetim sağlanabilecek. SupTech, yukarıda sıraladığım yeniliklerden daha fazlasını ve daha yenilikçi çözümleri belki de sigorta ve reasürans şirketlerinden daha önce kullanılabilesini sağlayarak EIOPA'ya sektöre küresel anlamda örnek olabilme fırsatı verecek. Günümüzde örneği olmayan ve Avrupa Birliği ekonomik entegrasyonundaki başarının önemli mimarlarından biri olan EIOPA'nın SupTech atılımlarını merakla takip ediyor olacağım.





Swiss Re, küresel sigorta pazarı küçülme beklentisini aşağı yönlü revize etti

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, Covid-19 salgını ve etkileriyle ilgili hazırladığı detaylı analizin sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Küresel sigortacılık pazarına yönelik 2020 küçülme beklentisini yüzde 1.2'den 3.8'e revize eden Swiss Re, yılın beklenenden daha zorlu geçeceğini düşünüyor

Salgının mali etkisinin küresel üretim değerinin yüzde 6.4'ünü eriteceğini öngören Swiss Re yetkilileri, 1918 yılında başlayan İspanyol gribi salgınından daha zor bir sürecin bizleri beklediği konusunda hemfikir. Öte yandan, salgının başladığı Çin için sadece bir çeyrek küçülme öngörülürken ABD ve Avrupa Birliği



ülkelerinde en az iki çeyrek boyunca ekonomik daralma bekleniyor. Swiss Re analinin salgın açısından olumlu değerlendirilen sonuçlarından biri ise Avrupa Birliği ve ABD arasında olası ticari işbirliklerinin artacağını öngörülmesi.

Salgının etkileri sonrasında dünya sigortacılık sisteminin ne zaman eski büyüklüğüne kavuşacağı konusunda henüz bir öngörde bulunmayan Swiss Re yetkilileri, henüz bir zaman planlaması yapmak için erken olduğunu altını çiziyor.

Zurich, elementer branşta artan maliyetlere rağmen hedef küçültmüyor

Sigorta devi Zurich Insurance Group tarafından Covid-19 salgınıyla ilgili yapılan analizde, salgın ve sonrasında elementer branşın 2020 yılında 750 milyon dolar tutarında maliyet dalgasıyla karşılaşacağı öngörülüyor. Oluşturdukları bir dizi farklı senaryo ve sonrasında yaptıkları matematiksel analizlerle bu sonuca ulaştıklarını belirten uzmanlar, yavaşlayan ekonomilerin etkisine de dikkat çekmeden geçemiyor. Bu riskin analizlere dahil edilmediği, sigorta sektöründe beklenen yıkımın ekonomik yavaşlamayla birlikte artmasının doğal olacağı da analizde yer alan görüşler arasında. Öte yandan Zurich



Mario Greco

Insurance Group yetkilileri, kendilerine iletilen hasar taleplerine finansal yeterliliğe zarar vermeden cevap verileceğinin ve sermaye yapısında herhangi bir bozulma beklenmediğinin altını çiziyor. 2020 yılının ilk çeyreğinde brüt prim üretimini önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7 artıran grup, 9.7 milyar dolar değerinde üretim artışı raporlamıştı. Asya-Pasifik hariç yer aldığı tüm bölgelerde büyüme öngören İsviçreli sigorta devi, 2020 yılı hedeflerini yakalayacağından emin görünüyor. Zurich Group CEO'su Mario Greco, salgının etkilerini ekiplerle birlikte



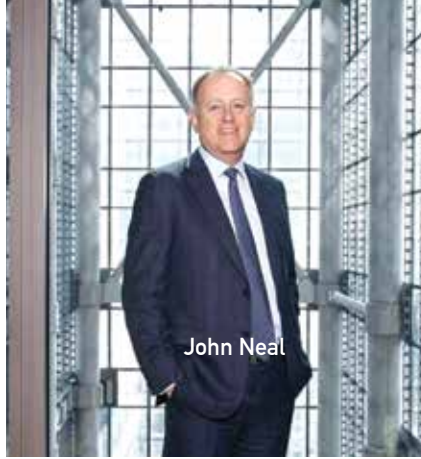
kontrollü bir şekilde azaltmak için gerekli çalışmalara devam ettiklerini belirterek, öncelikle çalışanlarının can güvenliğinin geldiğinin altını özellikle çiziyor.

Zurich Group CFO'su George Quinn ise finansal yapı itibarıyla 2020'ye iyi bir başlangıç yaptıklarını, ilk çeyrek hedeflerini yakaladıkları gibi yıl sonunu da hedefler çerçevesinde kapatıp kârlılığı artıracıklarını vurguluyor.

Lloyd's, elementer branşta 107 milyar dolar kayıp bekliyor

İngiliz sigorta sektörünün önemli aktörü Lloyd's, salgın süreci ve sonrasıyla ilgili yaptığı analiz sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. 2020 yılında salgın dolayısıyla özellikle elementer branşta 107 milyar dolar civarında kayıp yaşanabileceğini düşünen Lloyd's yetkilileri, hayat branşında da ciddi ölçüde daralma bekliyor. Artan hasar taleplerinin sadece 2020 değil önümüzdeki 3 ila 5 yıla yayılacağını öngören uzmanlar, hasar dağılımındaki zaman çizelgesinin 2020 yılı etkisinin henüz değerlendirmeye alınmadığının altını çiziyor.

Ülke ekonomileri arasında artan işbirliği dolayısıyla salgın etkisinin katlanarak artabileceğine de dikkat çeken analistler, 2022-2023 döneminin etkilerinin halen netleşmediğini, sigorta sektörünü



John Neal

2020'den daha zor dönemlerin beklediğini sözlerine ekliyor. Lloyd's CEO'su John Neal, şirketinin salgınla ilgili 4.3 milyar dolar değerinde bir taleple karşılaşacağını ve finansal olarak buna cevap vermeye hazır olduklarını belirtiyor. Sadece

hasar talepleri değil yatırım ortamının olumsuz sonuçlarının da sigorta sektörünü zorlayacağını belirten Neal, 2020'nin ikinci yarısının ilkinde göre daha zor geçmesini bekliyor.

Genel anlamda yatırım performansındaki düşüşün etkisinin 96 milyar dolar civarında olacağını hesaplayan Lloyd's, toplam etkisinin 200 milyar doları aşacağını öngörüyor. Kendi hasar dağılımını da değerlendiren Lloyd's, taleplerin yüzde 58'ini ABD'den, yüzde 15'ini İngiltere'den, yüzde 7'sini de Avrupa Birliği ülkelerinden bekliyor.

Hasar taleplerinin kırılımlarını da inceleyen Lloyd's, organizasyon iptallerinin payının yüzde 31, varlık teminatlarıyla ilgili hasar taleplerinin payının yüzde 29, kredi bağlantılı taleplerinin payının da yüzde 15 olduğunu açıklıyor.

Guy Carpenter'den Filipinler için sel modeli

Marsh & McLennan Grubu bünyesinde faaliyet gösteren reasürans brokeri Guy Carpenter, Filipinler'deki sel riski için yeni bir risk modeli kuracağını açıkladı. Bu modelle ülke genelinde sel baskınlarının maliyetini daha güncel verilere dayanarak daha doğru hesaplamayı ve yeterli teminat havuzunu oluşturmayı amaçlayan Guy Carpenter, sadece yağmurları değil nehir veya göl gibi su birikintilerini de risk kaynağı olarak belirlediğini, 10 bin yıla yayılan bir veri seti oluşturduğunu belirtti. Geliştirilen modeli "Oasis LMF" olarak adlandıran Guy Carpenter yetkilileri, elde ettikleri sonuçları ilgili diğer şirketlerle de



paylaşabileceklerini açıkladı. Şirket yöneticilerinden Mark Weatherhead, Guy Carpenter'ın özellikle sel

modellemesinde sektörde öncü konumda olduğunu vurgulayarak, "Asya Pasifik bölgesinde yer alan diğer ülkelerle de işbirliği yapabilecek teknik kapasiteye ve yeterli işgücüne sahibiz" dedi. Guy Carpenter Güneydoğu Asya ve Kore Bölgesi yöneticisi Bengt Johnsen ise Filipinler'in uzun ve sancılı bir sel geçmişi olduğunu, iklim değişikliği ve artan şehirleşme oranıyla birlikte riskin artış eğiliminde olduğunu tespit ettiklerini ifade etti. Yeni modelle doğru risk için doğru fiyatı belirleyebileceklerini belirten Johnsen, bölgedeki teminat açığını azaltmayı amaçladıklarını da sözlerine ekledi.

Sigorta temelli tahvil piyasasında hâlâ umut var

Sigorta sektöründeki salgın etkisi devam ederken sigorta temelli yatırım ürünlerine (ILS) talebin beklenilen ölçüde azalmadığı görülüyor. Yatırım uzmanları, finansal piyasalardaki dalgalanmanın etkisini azaltarak sigortacılar için görece güvenli bir yatırım limanı oluşturan ILS'nin 2020 yılında daha çok talep göreceği konusunda hemfikir.

Doğal afet tahvillerinin ILS piyasasının en bilinen ögesi olduğunu, ancak yatırım araçlarının hızla çeşitlendirildiğini belirten uzmanlar, Covid-19 sonrasında salgın riskini

temel alan yeni ürünler geliştirileceği konusunda yatırımcılara güvence veriyor. Salgınla birlikte yatırım alanındaki alternatif ürünler daha cazip görünse de riskin aynı oranda arttığının bilinmesi gerektiği vurgulanıyor.

Uzmanlar, özellikle petrol, enerji kaynakları, gayrimenkul gibi yatırım opsiyonları arasında daha düşük bir kayıp eğrisine sahip olan ILS'nin sektör dışı oyuncular tarafından halen tam olarak anlaşılmadığını düşünüyor. Nisan 2020 itibarıyla yeni yatırım sezonunu açan ve birçok



ülkeden talep gören ILS piyasasının yeni teknolojik gelişmelerle de desteklenmesi gerektiği belirtiliyor. Uzmanlar, salgın döneminde özellikle teknolojik yatırımların artırılması konusunda hemfikir.

A.M. Best, İtalya sigorta sektörü için temkinli iyimser

Uluslararası kredi derecelendirme (reyting) kuruluşu A.M. Best, İtalya elementer branşının sahip olduğu avantaj ve dezavantajların yer aldığı değerlendirme raporunu, düzenlediği bir basın toplantısıyla kamuoyuna ilettili. İtalyan elementer branşının görünümünü "durağan" olarak değerlendiren A.M. Best, katastrofik etkilerinin minimum düzeyde olacağını öngörerek kârlı teknik yapıya işaret ediyor. Önümüzdeki dönemde poliçe fiyatlamasında enflasyon odaklı bir artış öngören uzmanlar, disiplinler arası işbirliği sayesinde sürdürülebilir bir fiyatlama sağlanabileceğini düşünüyor. Hayat branşı oyuncularına göre elementer branşı Covid-19 salgınının karşı finansal açıdan daha dayanıklı bulan A.M. Best, sağlam finansal altyapıya rağmen İtalyan finansal piyasalarında kısa süreli bir dalgalanma bekliyor. Salgın dolayısıyla ekonomisini uzun süre kapatmak



zorunda kalan ve özellikle turizm gelirlerinden olan İtalya, azalan hasar frekansı sayesinde sigorta sektörünü ayakta tutmaya çalışıyor. Bu yıl sektörün kontrollü ve beklenenin altında büyüyeceğini öngören analistler, sonrasında ise

gelişen motor branşıyla birlikte büyüme dinamiklerinde değişim öngörüyor. Salgın öncesi büyüme grafiğinin yakalanabilmesi için 3 yıllık bir süre öngören uzmanlar, her şeye rağmen sektör adına olumlu bir gelecek projeksiyonu çiziyor.



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

RGAX ile Socotra'dan InsurTech ortaklığı



Dan Woods



Reinsurance Group of America grubunun yatırımı RGAX, hayat sigortası alanında faaliyet gösteren startup Socotra ile işbirliği anlaşması imzaladı. RGAX, Socotra tarafından sağlanacak platformla giyilebilir teknolojik aksesuar kullanıcılarına yönelik kaza sigortası ürünleri geliştirmeyi planlıyor. İşbirliği hakkında düzenlenen toplantıda söz alan RGAX Başkan Yardımcısı Scott Grandmont, Socotra ile teknolojik altyapıyı güçlendirip müşterilerine daha hızlı ve sofistike ürünler sunabileceklerini vurguladı. Socotra kurucusu ve CEO'su Dan Woods ise işbirliğiyle ilgili, "Hayat braşında büyük bir değişim öngörüyoruz. Ürün dağılımını ve çeşitliliğini temelden değiştirerek kullanıcılarımıza yeni bir sigortacılık deneyimi yaşatmayı amaçlıyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Covéa, Partner Re'yi almaktan vazgeçti

İtalyan Exor grubunun sahibi olduğu Partner Re'yi satın almak için uzun zamandır pazarlık yapan Fransız sigorta şirketi Covéa, Covid-19 sonrasında fiyat güncelleme isteğinin geri çevrilmesi nedeniyle satın alma sürecini durdurduğunu açıkladı. Daha önce 9 milyar dolar nakit ve 50 milyon dolar değerinde kâr payı olarak anlaşılan satış fiyatı, Covid-19 salgınının etkisini artırması üzerine mart ayı sonunda Covéa tarafından yeniden görüşülmek istenmiş ancak Exor bu teklife kayıtsız kalmıştı. John Elkann liderliğinde yapılan



yönetim kurulu toplantısının ardından yeniden değerlendirilen satış işlemiyle ilgili bir açıklama yapan Exor sözcüsü, Partner Re 2020 yılının ilk çeyreğinde 433 milyon dolar zarar açıklasa da kârlılık hedefini değiştirmediklerini vurguladı. Partner Re'nin sektördeki etkinliğinin artacağını belirten

sözcü, şirket yeni teklifleri değerlendirmeye açık olduklarını da sözlerine ekledi. Uzmanlar, Covid-19 salgını nedeniyle finansal olarak zayıflayan birçok sigorta ve reasürans şirketinin satın alma ve birleşme işlemlerinin bir parçası olacağını öngörüyor. Sektörde yoğun bir konsolidasyon beklentisi var. Buna karşılık düzenleyici kurumların da önümüzdeki dönemde pazar rekabetinin korunması misyonunu daha yoğun bir şekilde göz önüne alacağı belirtiliyor.

"Sağlığınız Bizde" TSS Ürünümüz YENİLENDİ! COVID-19



Yeni Teminatımız: COVID-19



**Uzman Doktorlarla
Online Görüşme İmkani**



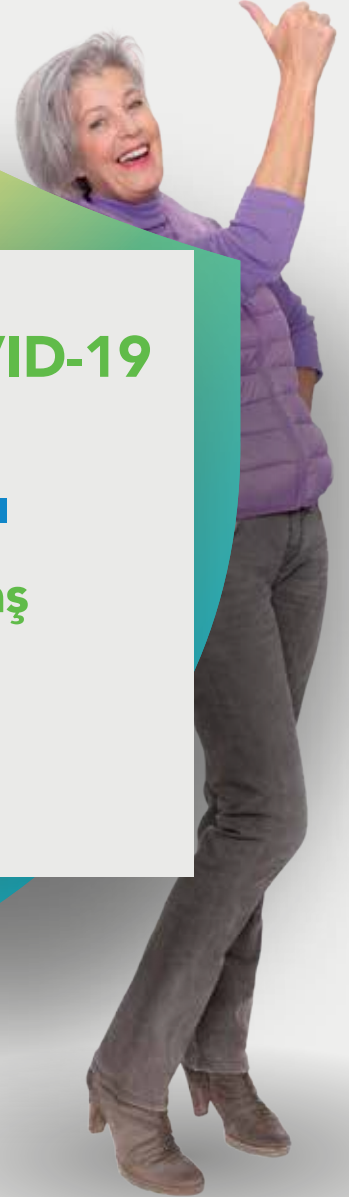
**3 Ay Boyunca Poliçe Yaş
Limitimiz 85**



Evde Tahlil İmkani



TÜRK NIPPON
SİGORTA



Fitch'e göre Covid-19 salgını, reasürans şirketlerinin rasyosunu bozacak

Uluslararası reyting kuruluşu Fitch, reasürans şirketlerinin 2020 yılında da teknik olarak kâr edemeyeceğini öngörüyor. Reasürans şirketlerindeki finansal yapının Covid-19 salgınından büyük oranda etkileneceğini düşünen Fitch yetkilileri, buna gerekçe olarak mevcut reasürans anlaşmalarının girift yapısını ve sigorta sektörü temelli tahvillerdeki kâr marjlarının azalmasının finansal yapıya olumsuz etkilerini göz önünde bulundurdıklarını belirtiyor. 2019'da sektörün bileşik rasyosunun yüzde 101.1 olduğunu hatırlatan Fitch, bu yıl oranın biraz daha kötüleşerek yüzde 103.5 olacağını, böylelikle teknik zararlı geçen 4'üncü yılın geride bırakılacağını tahmin ediyor. Covid-19 salgını sırasında ortaya çıkacak hasarların nasıl bir istatistiksel uzantıya (kuyruk) sahip olacağını bilinmezliği artırdığını belirten uzmanlar, benzer teknik zararların



önümüzdeki dönemde de devam edeceği konusunda hemfikir.

Sigorta temelli yatırım ürünlerinin (ILS) geleceğine de değinen Fitch, piyasada

ILW (endüstriyel bazlı teminatlar) yatırım ürünlerinin de özellikle 2020 fırtına sezonunda büyük talep göreceğini öngörüyor.

Avrupa Birliği'nden destek çağrısı



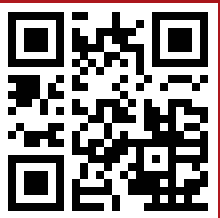
Gabriel Bernardino

Avrupa Birliği bünyesinde faaliyet gösteren EIOPA (Avrupa Sigorta ve Reasürans Sektörü Düzenleyici Kurumlar Birliği), Covid-19 salgını kaynaklı iş kesintilerinin yarattığı maliyetin giderilebilmesi için hükümetleri aktif göreve çağırdı. EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino, özel sektörün tazminat taleplerinin hepsine cevap veremeyeceğini belirterek, ülkelerüstü düzeyde bir işbirliğine gidilmesi gerekliliğinin altını çizdi. Şimdiye kadar sigorta ve reasürans şirketlerinin çalışmalarını başarıyla yürüttüğünü vurgulayan Bernardino, piyasalardaki dalgalanmanın bir süre daha devam etmesini beklediklerini de sözlerine ekledi. Son kararın ancak ülkelerin düzenleyici kurumları tarafından verileceğini belirten Bernardino, EIOPA'nın ancak tavsiye niteliğinde önerileri olabileceğini ve yaptırım düzeyinin düşük olduğunu belirtti.



Her yerde hep yanınızda!

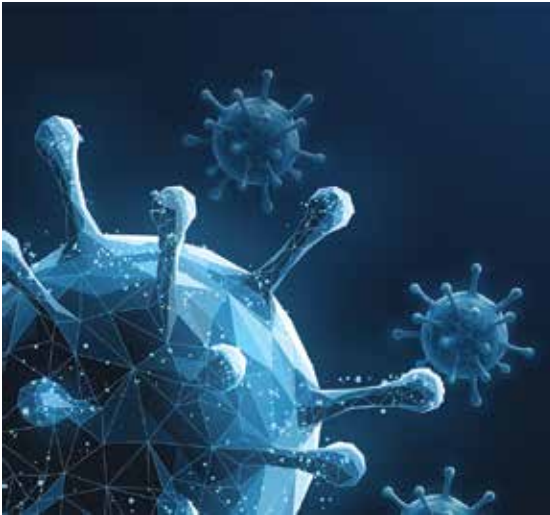
Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!



13 SORUDA VİRÜSLERİN VÜCUTTAKİ YOLCULUĞU



Prof. Dr. Levent Dalar
İstanbul Florence Nightingale
Hastanesi Göğüs Hastalıkları Bölümü



1 Solunum yolları enfeksiyonuna neden olan virüsler hangileridir? Toplumda en sık hangileri görülür?

Virüslere bağlı solunum yolu enfeksiyonları nezleden farenjit, larenjit, trakeobronşit ve zatürreye uzanan geniş bir yelpazede solunum yolu hastalıklarına neden olur. Klinik tablo ise belirtisiz enfeksiyondan ölümcül enfeksiyona kadar değişebilir. Bütün yıl boyunca görülebilmelerine karşın özellikle kış aylarında daha sıktır. Üst ve alt solunum yolunda en çok hastalık yapan etkenleri sıklık sırasıyla influenza A ve B, rinovirüs, respiratuar sinsityal virüs, adenovirüs, koronavirüs, insan bokavirüsü, insan metapnömovirüsü ve parainfluenza virüslerdir. Etkenler çoğu zaman üst havayoluyla sınırlı hastalık yapmakla birlikte alt solunum yollarını da tutarak zatürre ve solunum sıkıntısına yol açabilir.

2 Solunum yollarını etkileyen virüsler mutlaka bir hastalığa yol açar mı?

Herkeste ve her zaman hastalık ortaya çıkmayabilir. Hiçbir belirti vermeden alınan solunum yolu örneğinde saptanabilirler. Basit bir iki gün süren kas ve eklem ağrısı, bazen hafif bir ishal, bazen hafif burun akıntısıyla kendini gösterebileceği gibi bazen de ateş ve öksürükle birlikte başlayan daha ağır hastalık tablolarına yol açabilirler. Rinovirüs sadece üst havayoluyla sınırlı kalmaya



eğilimlidir. Ancak domuz gribi örneğinde olduğu gibi influenza A, ölümcül zatürrelere yol açabilir.

3 Hangi genetik ve çevresel faktörler, kişiyi solunum yolları hastalıklarına yakalanma konusunda daha hassas hale getirir?

Doğuştan bağışıklık sistemi bozuklukları, astım ve kronik bronşit/amfizem gibi havayolu hastalıkları, beslenme bozukluğuna yol açan genetik durumlar kişileri daha hassas hale getirir. Sigara ve tütün ürünleri kullanımı, hava kirliliği, ağır metal ve tekstil işçiliği gibi meslek ortamı, obezite daha duyarlı hale gelmeye yol açan başlıca çevresel etkenler arasında yer alır. Burada temel mekanizma, solunum yolunu koruyan örtünün ve bu örtü içinde yer alan savunma hücrelerinin fonksiyonlarında bozulmadır.

4 Solunum yollarına giren bir virüs, solunum sisteminde nelere yol açar? Kişi neler hissetmeye başlar?

Virüs, solunum yolundan damlacık enfeksiyonuyla alınır.

Yani virüs içeren ve havada asılı kalan bir habbeciğin nefes alırken solunum yoluna alınmasıyla... Burada yüzeyi örten “silya” dediğimiz özel tüyüklere sahip hücrelerde çoğalıp komşuluk yoluyla akciğerlere ilerlerler. Bazen kan yoluyla da akciğere ulaşırlar. Burada yüzeyi örten epiteli bozar ve dökülmesine yol açarlar. Küçük boşlarda tıkanmalara ve hava keseleri yani alveoller içinde sıvı oluşmasına ve iş görememesine neden olurlar. Vücudun savunma hücreleri virüsü kontrol altına alamazsa bu hasar artar ve solunum yetersizliği derinleşir. Kişi bu aşamaları önce burun akıntısı ve hafif halsizlik, virüs çoğalmaya başladıkça boğaz ağrısı halsizlikte artma, hafif kuru öksürük ve ateş, akciğere ulaştıkça göğüs baskı hissi ve ağrı, öksürük sıklık ve şiddetinde artma ve nefes darlığı, akciğer hasarı ilerledikçe ise solunum yetersizliği olarak hisseder.

5 Virüslerin tanı ve tedavisinde hangi yollar izlenir?

Çoğu zaman basit enfeksiyonlarda etkeni tanımlama yoluna gitmiyoruz. Pahalı testlerin gereksiz kullanılması ve kaynak israfı anlamına geliyor çünkü. Ancak kişide bir bağışıklık yetersizliği var ya da tablo ağır ancak tedaviden sonuç alınamıyorsa virüsün genetik materyalinin tanımlanarak çoğaltılıp adlandırılmasına dayanan polimeraz zincir çoğaltma testleri (PCR) kullanıyoruz. Artık çok sayıda etkeni saatler içinde tanımlayabilecek testlerimiz var. Özellikle influenza için de lateks temelli hızlı tarama testleri kullanıyoruz. Tedavide

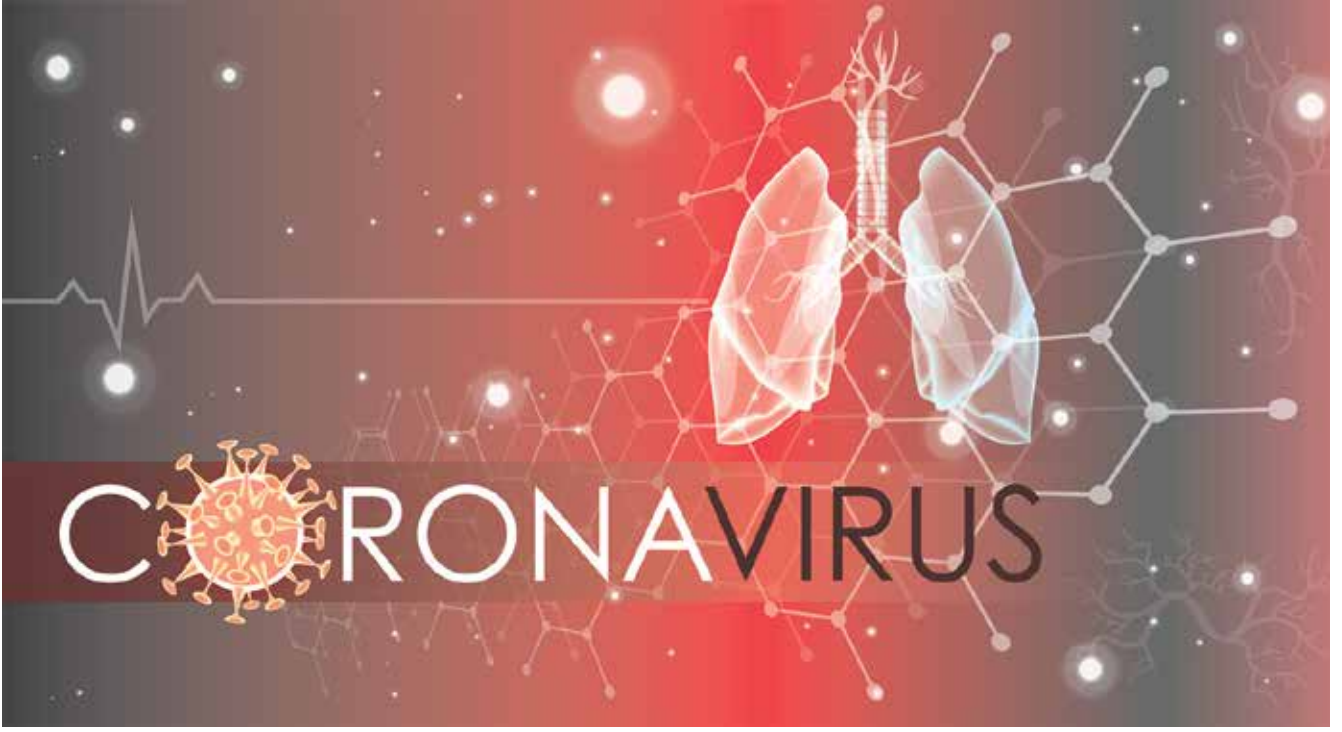


etken olan virüs türüne özgü kullanılacak farklı moleküller var, ancak etkili olabilmesi için hızlı ve erken kullanım önemli. Artık iyi bilinen influenza enfeksiyonlarında kullandığımız oseltamivir gibi... Diğer taraftan da virüsün yarattığı hasar ve kötü sonuçları giderecek destek tedavileri uyguluyoruz. Solunum yetersizliğinin düzeltilmesi, üstüne eklenebilecek bakteri enfeksiyonlarının tedavisi gibi...

6 Solunum yolu virüslerinin toplu ölümlere yol açmasının sebebi nedir?

Genetik yapısını değiştiren virüsler (örneğin influenza), gerek kolayca ve hızla bulaşması gerekse akciğeri hızla sararak solunum yetersizliğine yol açması nedeniyle ölümcül olur. Özellikle etkili tedavilerin olmadığı dönemde çok büyük bir nüfusu etkileyerek toplu ölümlere yol açtı. Günümüzde kısmen daha iyi durumdayız ama ağılık sistemi, aşırı sayıdaki

hasta yükü karşısında personel, ilaç, yatak, destek alet ve makineler açısından yetersiz kalabiliyor. Bu da İtalya, İspanya ve ABD örneğinde olduğu gibi toplu ölümlerin temel nedeni oluyor. Çok sayıda hasta var ama altından kalkabilecek sağlık sistemi maalesef yok, olamaz da. Bu yoğun hasta akışını kaldıracak insan gücünün tükenmemiş olması ihtiyaç duyduğu ilk kritik anda farklı tedavi seçeneklerine ulaşabilmesi ve uygulayabilmesi, ilaç yan etkileri izleyebilecek işleyen bir laboratuvar sistemine sahip olması, kritik müdahale anında gerekli araçları kolayca bulup kullanması gerek. Hastanelere binlerce başvuruya karşılık az sayıda fedakar çalışanın belli sayıda ilaç ve ekipmanla bu hasta yükünü yönetebilmesi maalesef mümkün değil. Günümüzde toplu ölümlerin temel nedeni budur. Ancak virüsler için etkili tedavi konusunda ayrıca hala sıkıntılarımız var. ➡



7 Solunum yolu virüsü kapalı bir kişi, bunu kaç kişiye bulaştırabilir?

Bu durum virüsü taşıyan kişinin mesleği, yaşama biçimi ve kullandığı ulaşım araçlarıyla ilişkilidir. Sözelimi sürekli insanlarla yakından ve arada bir bariyer olmadan konuşmak zorunda olan bir gişe görevlisi ya da kasiyer onlarca insana bulaşmaya yol açabilir. Ancak evinde tek başına yaşayan ve sosyal teması kısıtlı bir bireyin bulaştırıcılığı belirgin olarak daha azdır. İstatistikler bir bireyin ortalama 20-30 farklı insana bulaşmaya yol açtığı konusunda genelde hemfikir.

8 Tedavi edilmeyen bu virüsler kişide hangi ciddi sorunlara yol açar? Akciğer nakli gerekebilir mi?

Akciğerde enfeksiyona yol açan virüs, kapladığı akciğer alanının boyutuyla ilişkili olarak hafif bir

nefes darlığından hızla yoğun bakıma ve makine desteğinde izlenmesine yol açabilecek solunum yetersizliğine dek farklı sonuçlara yol açabilir. Eğer virüs kontrolü sağlanır ama yarattığı hasar nedeniyle solunum yetersizliği sürerse özellikle genç bireylerde akciğer nakli gündeme gelebilir. Ancak virüs enfeksiyonu sürerken nakil söz konusu olamaz. Nakil yapılabilecek viral zatürre durumu nadir görülür ve nakil yapılabilmesi için çok sayıda faktörün uygun olduğunun teyit edilmesi gereklidir.

9 Bronkoskopi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bronkoskopi, özel fiberlerden oluşmuş video alıcılı bir sistem yardımıyla akciğere hava ulaştıran havayollarının yani nefes borusu ve bronşların görsel muayenesidir. En sık akciğer kanseri tanısı ve tedavisinde kullanılır. Ancak

zatürrelerde etkeni tanımlamak için akciğer alveollerinden özel bir yıkama suyu (bronkoalveoler lavaj) almak için de bronkoskopi kullanılır. Akciğer hastalıklarının temel tanı ve tedavi yöntemlerinden biridir. Havayollarını tıkayan tümör ya da yabancı cisim gibi oluşumların giderilmesi, daralmış havayollarına stent yerleştirilmesi gibi tedavi edici işlemler için de rijit bronkoskopi denen diğerinden farklı metal tüplerden oluşan bir bronkoskop türü kullanılır. Ucunda ultrason bulunan EBUS bronkoskop, akciğer kanseri tanı ve evrelemesinde sıkça kullanılır.

10 SARS, MERS derken şimdi de Covid-19 tehdidiyle karşı karşıyayız. Bu virüslerin aynı aileden geldiğini biliyoruz. Ama birbirlerinden farklı özellikleri de var. Bunlar nelerdir?

Üç hastalıkta da etken genetik kodu kısmi değişiklik gösteren

koronavirüstür. Bu virüs hastalıklarının üçünün de temel özelliği, ağır solunum yetersizliğiyle ölüme yol açması ve kolayca bulaşabilmesidir. Ancak Covid-19 diğer ikisinden çok daha yüksek bulaşıcılık oranıyla ayrılıyor. Virüse yakalanan her altı kişiden birinde hastalık ağır seyrediyor. MERS'te bulaştırıcılık oranı birin altındayken SARS ve Covid-19 2.5-3 civarında bir orana sahip. Son ikisinde de etkenin yarasalardan alındığı düşünülüyor. Oysa MERS'te kaynağın develer olduğu sanılıyor. MERS'in en temel farkı ise maalesef çok yüksek öldürücülüğünün olması. Hastalığa yakalanan 10 kişiden 4'ü maalesef kaybediliyor.

11 Covid-19'un akciğerlerdeki ilerleme hızı nedir, nasıl bir yol izler?

Covid-19, solunum yoluyla vücuda alındıktan 2-14 gün (ortalama 4 gün) sonra farklı bulgularla kendini gösterir. En sık boğaz ağrısını izleyen kas ağrıları ve halsizlik ardından yüksek ateş baş gösterir. Bunu öksürük ve nefes darlığı, bazen de göğüs ağrısı izler. Daha az sıklıkla koku alma kaybı ve tat alma bozukluğu görülür. Virüs akciğere ulaştığında burada bir reaksiyon başlatır ve bu reaksiyonun oluşturduğu hasar solunum yetersizliğine yol açar. Hafif hastalarda 5 gün içinde bulgular kaybolur ve iyileşme olur. Ağır olgularda bu süre 6-8 gündür. Günde şiddetli solunum yetersizliği gerçekleşir. Hastalık hiçbir iz bırakmadan iyileşebileceği gibi, daha az sıklıkla kalıcı hasar bırakabilir. Özet olarak hastalık 5-20 gün arasında ve değişken



şiddette hasarla kendini gösterir. Şimdiye kadar yapılan gözlemler yaşlılarda, tansiyon hastalarında ve bağışıklığı baskılanmış olgularda hastalığın daha ağır seyrettiği yönündedir.

12 Sağlıklı bir solunum sistemine sahip olmak için nelere dikkat etmeliyiz?

Sağlıklı bir solunum sitemine sahip olmanın temel koşulu, sağlıklı bir hava solumaktır. Sigara ve tütün ürünlerinden uzak durmalı, giderek artan hava kirliliği ve iklim değişikliği için önlemler almalı, aktif bir tutum sergilenmelidir. Bunu mutlaka planlı ve düzenli yapılacak olan spor izlemelidir. Haftada en az 3 gün yavaş tempo orta mesafe koşular hem kalp hem de akciğer sağlığı için mükemmel bir yaşam biçimi tercihidir. Eğer buna meditasyon ve nefes egzersizlerini (yoga ya da tai-chi gibi yapılandırılmış kadim yöntemler gibi) eklemek akciğer kapasitenizin belirgin artmasını sağlayacaktır. Diğer temel

unsurumuz da beslenmedir. Lahanağiller, her renkten sebze ve meyveyi bolca tüketmek; kuşburnu, keçiyoynuzu çayları ve antioksidanlar akciğerin hasarlanmasını ve yaşlanmasını bir yere kadar giderir ve onarıma yardımcı olur.

13 Bir solunum yolu virüsünün mutasyona uğraması ne demektir?

Virüsler temel olarak DNA ve RNA adı verilen genetik maddeden oluşur ve uygun ortamda binlerce kez bölünerek çoğalır. Zatürreye yol açan sıklıkla RNA virüsleridir. Replikasyon dediğimiz bu bölünmeler sırasında bu genetik dizim farklılığa uğrayabilir ve virüsün davranış biçimi değişir. Aynı şekilde dış etkenler de virüste bu değişime yani mutasyona yol açabilir. Bu doğal replikasyon sürecinde kendiliğinden oluşan mutasyona göre daha sık izlenir. Sonuç aynıdır: Virüsün davranış biçimi ve hastalık gücünün değişimi...



Anadolu Prehistoryasına Adanmış Bir Yaşam / Jak Yakar'a Armağan

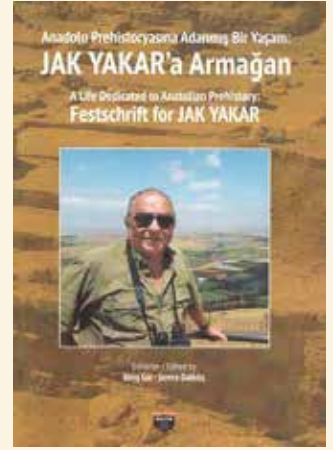
Semra Dalkılıç - Barış Gür
Bilgin Kültür Sanat / 509 sayfa

Bu kitap birçok akademisyenin katkılarıyla Anadolu topraklarında doğmuş, Anadolu kültürünü ve yaşamını özümsemiş, aldığı yüksek öğrenimin ardından arazi çalışmaları'nı Anadolu'da yapmış bir bilim insanına adanmış.

Eski çağlarda nasıl ki günümüz ülkelerinin siyasi sınırlarının hiçbir anlamı yoksa, fiziki ve coğrafi koşullar ile topraklar birbirinden ayrıyor ya da birbirine bağlanıyorsa

Prof. Dr. Jak Yakar Hoca'nın akademik yaşamı da arkeoloji ve eskiçağ dünyasında Anadolu ile Doğu Akdeniz kıyılarını birbirine bağlayan bir köprüyü anımsatıyor.

Yakar'ın yaşam serüveni ana hatlarıyla Türkiye'de başlayıp İsrail'de devam etmiş ancak tek bir ülkeye mal edilemeyecek bir yoğunluğa ve siyasi sınırlarla ifade edilemeyecek bir ortaklığa sahip olmuş. Bu yönüyle kitap daha bir anlam kazanıyor. Çalışmada yer alan ve önde gelen akademisyenler tarafından kaleme alınmış 34 bilimsel



makale, Anadolu topraklarının arkeolojisine ve filolojisine önemli katkı sunuyor.

Olmadı Taşraya Kaçarız

Mehmet Serkan Genç
İkinci Adam Yayınları / 114 sayfa

İnsanlık için cevabı halen kesin olmayan iki soru var akıllarda: "Aşk nedir?" ve "Sanat nedir?"

Yazar ilk kitabında bu iki sorunun cevabını da bulamıyor. "Olmadı Taşraya Kaçarız" deyişi, modern topluma entegre olmaya çalışan bireylerin her hafta düzenli olarak kendilerine yönelttikleri bir eleştirinin, belki de bir alternatif senaryonun parolası oluyor, sohbet masalarının temelini yerleşiyor.

Mehmet Serkan Genç, kitaba ismini veren uzun hikâyesinde şehir ve varoluş ikilemelerinde dolaşan sanatçı bir arkadaş grubunun hikâyesini anlatırken, kitapta yer alan diğer iki kısa hikâyede ise hayatın içindeki hayatın kendisi kadar zengin ayrıntıları okuyucuya yansıtıyor.



Hazel: Travesti Kardeşimin Kısa-Uzun Yaşam Öyküsü

Ayten Görgün Smith
Siyah Kitap / 136 sayfa

Bir evlat. Bir kardeş. Aynı zamanda trans bir birey. Dünyaya erkek olarak gelmiş Serdar. İki yaşında kırıtmaya, 16 yaşında ise kadın kıyafetleri giymeye başlamış. Bir süre sonra ailesine "Benim adım artık Hazel" demiş. Yazar, Hazel'in ablası. Ailesinin, kardeşinin ve kendisinin yaşadıklarını yalın ve içten bir dille anlatıyor.

Hayatın, "travesti" kavramını bir ailenin bütün üyelerine kâh kahırdan kanırtarak kâh güldürerek nasıl kabul ettirdiğini okuyorsunuz.

"Hazel: Travesti Kardeşimin Kısa-Uzun Yaşam Öyküsü" bir ablanın, kan kanserinden 35 yaşında hayata veda eden kardeşinin yaşamını bir vasiyeti yerine getirme görevi, bir sosyal sorumluluk, bir toplumsal farkındalık çalışması olarak kitaplaştırılmış.

KASKODA +2 AY BİZDEN KAMPANYASI İLE YANINIZDAYIZ!



KASKO HEDİYE

**Tüm kasko poliçelerinde 12 aylık prim ile
+2 ay süre avantajı sağlıyor,
14 aylık kasko güvencesi sunuyoruz.***

Ayrıca kasko poliçelerinde 12 ay, havuz dışı trafik poliçelerinde 9 ay, havuz trafik poliçelerinde 6 ay, konut poliçelerinde 12 ay ve DASK poliçelerinde 6 ay taksit avantajı sağlıyoruz.

**Kampanya 30 Haziran 2020 tarihine kadar düzenlenen tüm kasko poliçelerinde geçerlidir.*

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



YILDIR KAYBETMEK YOK DİYENLER KAZANDI

Anadolu Sigorta, bundan tam 95 yıl önce Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatıyla kuruldu.
95 yıldır "kaybetmek yok" diyerek bize ilham veren herkese teşekkürlerimizle...