

Yıllık 730 TL'ye sağlık sigortası



Trafikte de
“**TAMAMLAYICI**”
dönemi başladı

İlham veren
6 InsurTech
girişimi



**İŞİMAYA VE KUSURA BAĞLI ÜRETİM
KAYIPLARI DA TEMİNAT ALTINDA**



ALLIANZ'IM MOBİL UYGULAMASIYLA İHTİYACINIZ OLAN HER ŞEY ELİNİZİN ALTINDA!

Yenilenmiş tasarımıyla tüm poliçe ve sözleşmelerinizi görüntüleyebilir, hasar süreçlerinizi, sağlık harcamalarınızı, birikimlerinizi ve fonlarınızı kolayca takip edebilirsiniz. Allianz'ım ile size en yakın anlaşmalı sağlık ve oto servis kurumlarını görüntüleyebilir, olası bir hasar anında uygulama üzerinden hızlıca hasar dosyanızı oluşturabilirsiniz. Üstelik Dr. Allianz, Sağlık Hattı, Hasar İhbar Hattı ve daha fazlası Allianz'ım ile her an yanınızda.



www.allianz.com.tr

"Allianz'ım" Mobil Uygulamasını
hemen indirin!



Allianz



Sigortaya kur etkisi

Ekonomik kriz her sektörü olumsuz etkiliyor. Fiyatı artmayan ürün yok. Üreticinin maliyet artışlarını fiyatlara ne kadar yansıttığı ise tartışma konusu. Bazılarına göre artan maliyetler fiyatlara yansdı, bazılarına göre ise hala direnen sektörler var. Zamların ana nedeni ise malum; artan döviz kurları ve enflasyon. Kur ve enflasyonun Türkiye gibi ekonomisi dışa bağımlı ülkelerde birbirini tetiklediği bir gerçek. Zamlar devam edecek mi yoksa kur artışları fiyatlara yeterince yansdı mı tartışması bir süre daha devam edecek gibi görünüyor. Bizim konumuz kur artışlarının sigorta primlerine yansıyor yansımadağı... Sigortacılar genel tabloya işaret ediyor ve şimdilik kur artışlarının fiyatlara yansımadağıni söylüyor. Olayın gerçek yönü anlatılmadan yapılan birçok televizyon haberinde ise sigortacılar, kur artışlarını fırsat bilerek özellikle kasko primlerini yükseltmekle eleştiriliyor. Kısacası tribünlere oynayan, işin gerçek yüzünü bilmeyen ya da bildiği halde haberleştiremeyen bazı haber kanalları yine sigorta sektörünü suçlamaya başladı. Bu tür haberlerle sigorta sektörüne haksızlık ediliyor. Bunda basın yeterince bilgilendirilmemesinin yanı sıra özellikle televizyon haberciliğinde sektörü bilen muhabirlerin olmayışı da önemli bir etken. Bana göre asıl sorunsu hala birçok şirkette basınla ilişkileri yürütecek departmanların bulunmayışı.

Bu konu önemsenmiyor, basın ve halkla ilişkiler temsilcisi istihdam etmek yerine iş pazarlama yöneticilerine bırakılıyor. Neyse, biz kur artışlarının primlere ne kadar yansıtacağı konusuna dönelim. Bazıları "fırsatçılık" olarak görse de kurların birçok alanda sigorta primlerini artırmasından daha doğal bir şey olamaz. Neden mi? Kaskoyu örnek alalım. Bu branşta maliyet artışlarını öngörmek çok zor. Bu yüzden de primler geçmiş verilerden yola çıkarak belirleniyor. Sigorta şirketleri genel olarak pert durumunda ödenecek tazminatı, söz konusu aracın piyasadaki ortalama fiyatına göre belirliyor. Malum, araçlar ithal olduğu için de döviz kurlarındaki artışın kasko primlerine yansması kadar doğal bir şey olamaz değil mi? Aynı şekilde sigortacıların en çok ödediği yedek parçalar olan ön ve arka tamponların, aynaların, kapıların, camların fiyatı kurlardan dolayı artıyorsa primler neden artmasın? Kurlardaki artışın kasko ve trafik sigortalarına etkisinin en az yüzde 20 olması doğal değil mi? Bir de buna yüzde 20'ye ulaşan enflasyon etkisini ekleyelim... "Ne ilgisi var" demeyin. Çalışan maliyetleri, ofis kiralari ve daha çok fazla gider kalemi enflasyon oranında artacak. Bu tabloya bakın ve primlerin ne kadar artması gerektiğine siz karar verin. Peki primler aynı oranda artar mı? Bence hayır. Gelin bu sektöre haksızlık etmeyelim

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoglu,
Serap Sürmeli, Burak Taşçı

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

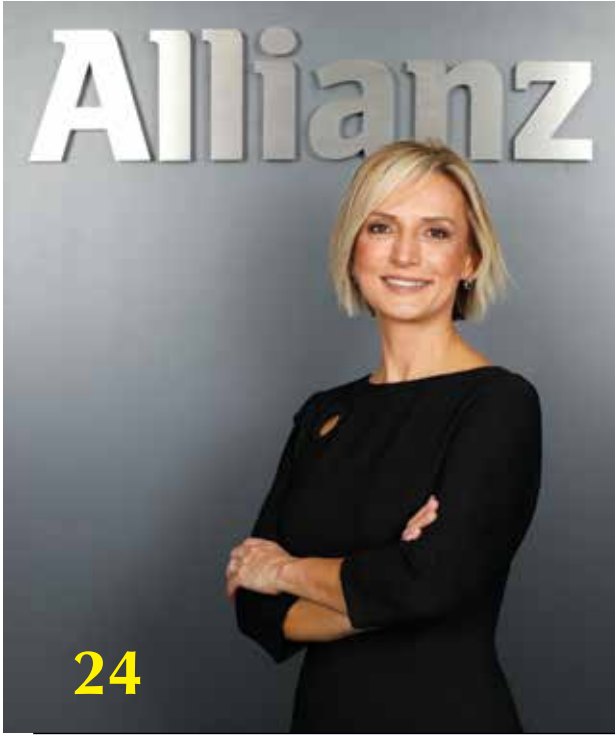
Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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





24



26



28



30



52



60

24

Yıllık 730 TL'ye sağlık sigortası

TSB verilerine göre yıllık ortalama polise primi 730 TL olan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembed, "Tüm sağlık sigortası uygulamalarında olduğu gibi bu üründe de sağlıklıyken sigortalı olmak son derece önemli" diyor.

26

İşimaya ve kusura bağlı üretim kayıpları da teminat altında

Anadolu Sigorta, güneş enerji santrallerine (GES) özel paket sigorta poliçesiyle teminat altına aldığı üretim kayıplarını, artık maddi hasarların yanında maddi hasara bağlı olmayan durumlarda da karşılıyor...

28

Aksigorta, trafikte "tamamlayıcı" dönemini başlattı

Aksigorta'nın Tamamlayıcı Trafik Paketleri, trafikte karşılaşabilecek çarpma, çarpışma veya doğal afet durumlarında trafik sigortasının kapsamadığı, kendi aracınızda oluşan hasarları karşılayarak daha geniş kapsamlı bir güvence sunuyor. İsterseniz doğal afet teminatını tek başına da satın alabiliyorsunuz...

34

32 ülkenin birincisi Sampo Japan Sigorta fırsat kolluyor

Sampo Japan Sigorta Türkiye, Sampo Japan'ın faaliyet gösterdiği 32 ülke arasında gerek bilesik rasyo gerekse operasyonel verimlilik açısından birinci sırada yer alıyor. Genel Müdür Recai Dalas, "Sermayedarımızın bize duyduğu güvenle ilerleyen süreçte inorganik büyüme için fırsat kolluyoruz" diyor...

52

"Kıdem tazminatları işveren katkısı olarak değerlendirilebilir"

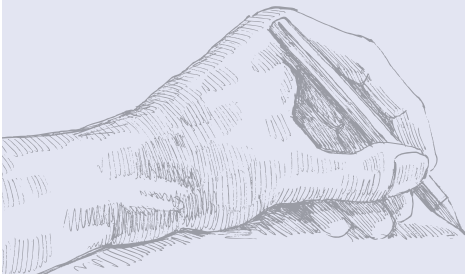
AvivaSA Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Şahinler "Yeniden otomatik katılım için 2 yıl olan sürenin 1 yıla indirilmesi ve kıdem tazminatlarının işveren katkısı olarak değerlendirilmesi yönündeki hazırlıkları da olumlu buluyor..."

60

Türk Nippon'un yenilenen kurumsal web sitesi yayında

Türk Nippon Sigorta'nın yeni interaktif web sitesi ağustos ayı itibarıyla tüm ziyaretçilerin kullanımına açıldı. Türk Nippon Sigorta, gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortaklarına ve sigortalılarına daha iyi hizmet verebilmek için yenilediği web sitesinde ziyaretçiler, ürün ve hizmetlerle ilgili daha detaylı bilgilere ulaşabilecek...

yazarlar



40

Zeynep Turan Stefan

Almanya sigorta sektörü
ve InsurTech kapasitesi

56

Ali Savaşman

ÇEVİK SATIŞ 102
Çevik satış nasıl uygulanır?

58

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

Otomatik danışmanlık (II)
Türkiye'de robot danışmanlık

64

Sinan Metin

Sigorta



Anahtar teslim Otomatik BES Garanti Emeklilik'te!

Çalışanlarınızı Garanti Emeklilik'ten Otomatik BES'li yapın,
tüm süreçlerle biz ilgilenelim, siz rahat edin.
Hemen bir Garanti şubesine gidin,
Otomatik BES başvurunuzu son güne bırakmayın.

Groupama kadınları La Parisienne’de koştu

Groupama’nın kadın çalışanlarından oluşan koşu takımı, bu yıl da La Parisienne’de meme kanseriyle mücadeleyle destek vermek üzere koştu. Groupama Türkiye’yi 7 koşucunun temsil ettiği 7 kilometrelik koşuya tüm dünyadan 375 Groupama kadın çalışanı katıldı. Farkındalık yaratan koşu sonunda Groupama, Tıbbi Araştırma Vakfı’na 15 bin Euro bağışta bulundu.

9 Eylül’de 22’nci kez yapılan La Parisienne koşusu, tüm dünyadan meme kanseriyle mücadeleyi destekleyen 30 bin kadının katıldığı bir festival atmosferinde gerçekleşiyor. Groupama Kadın Koşu Takımı, sosyal sorumluluk kapsamında her yıl Paris’te



düzenlenen La Parisienne koşusunun yanı sıra Türkiye’de de çeşitli yarışlara katılıyor. Groupama’nın iç iletişim faaliyetleri kapsamında pek çok yaratıcı çalışmaya imza attığını belirten Groupama İnsan

Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özge Yilmazyavuz “Kadın koşu takımımız her yıl La Parisienne koşusunda başarılı performansı ile yer alarak Türkiye’yi temsil ediyor. La Parisienne, Groupama’nın desteklediği bir organizasyon ve her yıl olduğu gibi bu yıl da farklı ülkelerden Groupamalıları koşuya katıldı. Bu sosyal sorumluluk projesi

kapsamında global organizasyonumuz için de önemli bir buluşma gerçekleşiyor” diyor. Groupama Kadın Koşu Takımı ekim ayında Dalyan Caretta Koşusu’na, kasım da İstanbul Maratonu’na katılıyor.

AXA’dan “kıymetini kaybetmeden bilenler” için yeni reklam kampanyası

AXA Sigorta, toplum genelinde sigortalılık bilincini artırmak için hayata geçirdiği “Dert Varsa Derman AXA” kampanyasına yepyeni bir temayla devam ediyor. Şirket, yine mizahtan güç alan kampanya filmleriyle bu kez “sigortalılığın aslında sahip olduklarımızın kıymetini bilmek” anlamına geldiğini vurguluyor. Kampanya kapsamında hazırlanan reklam filmlerinde değer verdiğimiz bir kişiyi ya da varlığımızı kaybedeceğimizi düşündüğümüzde yaşadığımız adrenalin artışı, eğlenceli bir dille ekranlara taşınıyor. KOBİ’lere Özel Sağlıkım Tamam Sigortası için hazırlanan ilk film, bir patronun çok sevdiği ama tamamlayıcı sağlık sigortasını yaptırmadığı bir çalışanının istifa edeceği korkusuyla yaşadığı paniği ve 1 saniye içerisinde aklından geçen sayısız olumsuz



senaryoyu ekranlara taşıyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “Öncelikli hedefimiz müşterilerimizin sadece zararları tazmin eden bir şirket olmanın ötesine geçmek ve bir çözüm ortağına dönüşmek. Bu yıl hayata geçirdiğimiz Sigorta 4.0 vizyonumuz doğrultusunda da bu hedefe hizmet eden işlere imza atıyoruz” diyor. Sigorta güvencesi altında yaşamının önemini vurgulamak amacıyla dikkat çekici iletişim çalışmaları yaptıklarını

hatırlatan İşcan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Genelde elimizdeki kıymetini, kaybetme korkusuyla yüz yüze geldiğimiz zaman anlıyoruz. Her insanın hayatında bir şekilde yaşadığı bu hissi, yeni kampanyamız için bir iç görüye dönüştürdük; sevdiklerimiz, sağlığımız, işyerimiz, evimiz, kısacası emek verdiğimiz ve önemseydiğimiz herkes ve her şeyin zarar görmeden önce sigortalanmasının ne kadar önemli olduğuna dikkat çekmeyi hedefledik. İzleyen herkeste tanıdık bir hissi çağrıştıracak ve herkesin kendisinden izler bulacağını düşündüğümüz bu yeni kampanyayla AXA Sigorta’yı farklı kılan ürün ve hizmetlerin farkını bir kez daha vurguladık.” “Dert Varsa Derman AXA” kampanyasının geçen yıl yayınlanan filmleri toplamda 39 milyon kez izlendi.

EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!



**GÜNEŞ
SİGORTA**
“Hayat daha kolay”

 www.gunessigorta.com.tr

 0850 222 1957



GunesSigorta



GunesSigorta



GunesSigorta

Aktüerler Derneği, Uluslararası Aktüerler Kongresi'ni Türkiye'ye getirecek

Aktüerler Derneği, 1 Ocak 2021'de yürürlüğe girecek olan Uluslararası Finansal Raporlama Standardı (IFRS 17) ile ilgili bir konferans düzenledi. 200'ü aşkın katılımcının ağırlandığı konferansın açılış konuşmasını yapan Başkan Taylan Matkap, derneğin 2018 çalışmaları ve 2019 yılı hedefleriyle ilgili bilgiler verdi. Derneğin 2016 yılında Uluslararası Aktüerler

Birliğine (IAA) tam üye olmasından sonraki gelişmeleri aktaran Matkap, hedeflerinin şu anda gözlemci üye olarak yer aldıkları Avrupa Aktüerler Birliği'ne (AAE) tam üyelik sürecinin



öngörülen zamanda tamamlanması olduğunu açıkladı. 4-8 Haziran 2018 tarihleri arasında 103 ülkeden 2 bin 741 temsilcinin katılımıyla Berlin'de düzenlenen 31.

Uluslararası Aktüerler Kongresi (ICA 2018) hakkında detaylı bilgiler veren Matkap, 2030 yılında düzenlenecek uluslararası kongrenin Türkiye'de yapılması için çalışma yürüttüklerini de sözlerine ekledi. 13 Eylül'de İstanbul'daki Milli Reasürans Genel Müdürlüğü binasında düzenlenen konferansın konuşmacıları arasında

EY danışmanlık şirketinin IFRS 17 Global Lideri Kevin Griffith ve uluslararası finansal teknoloji şirketi FIS'ten Franck Penteng ile Romuald Salmon yer aldı.

TARSİM uyarıyor: Sera sigortası yaptırmanın tam zamanı!

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), bu yıl dolu, hortum ve fırtına nedenli hasarlardan ötürü seraların büyük ölçüde zarar gördüğünün altını çizdi ve üreticileri sera sigortası yaptırmaya davet etti. "Devlet Destekli Sera Sigortası Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlar" doğrultusunda, standartlara ve projesine uygun olarak tesis edilmiş seraların içindeki ürünlerle birlikte sera konstrüksiyonu, örtü malzemesi ve içindeki teknik donanımı, yapılacak risk değerlendirmesi sonucuna göre dolu, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, taşıt çarpması, kar ve dolu ağırlığı ile sel ve su baskını nedeniyle meydana gelen kayıp ve zararlara karşı sigortalanabiliyor. Ayrıca üreticiye, çeşitli ödeme kolaylıklarının yanı sıra primleri için

yüzde 50 devlet desteği sunuluyor. Sigorta yaptırmak için tek ön koşul, seraların Örtü Altı Kayıt Sistemi'ne (ÖKS) kayıtlı olması. Sonrasında yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri aracılığıyla poliçeler kolaylıkla düzenlenebiliyor. Poliçe düzenlenmesi aşamasında üreticilerin poliçesini dikkatlice okuması, teminat kapsamında yer alan riskleri öğrenmesi büyük önem arz ediyor. Tarım sigortası eksperleri tarafından yürütülen risk inceleme işlemleri esnasında, belirtilen durumlardan birinin bile tespit edilmesi halinde ilgili teminat



verilmiyor. Buna göre, sundurma çatı örtüsü, sera çatı örtüsü ile tek parça ise ve sundurmanın dört tarafı kapalı değilse, örtü parçalanmışsa, örtü uygun olmayan yamaya

sahipse, örtüde yırtık varsa, plastik örtü çevre betonu bağlantısı yoksa, taş ya da topraksa, plastik örtü konstrüksiyon (iskelet) bağlantısı yoksa, dört tarafında çevre betonu yoksa, iskelet malzemesinde ahşap destek kullanıldıysa fırtına teminatı verilmiyor. Plastik örtü konstrüksiyon bağlantısı yoksa veya örtü parçalanmışsa hortum; meyilli arazilerde yer alan seralarda istinad duvarı, gerekli olduğu halde yoksa veya var ama harçsızsa heyelan; seranın dört tarafında temel duvarı (çevre betonu) yoksa, plastik örtü çevre betonu bağlantısı yoksa, taş ya da toprak ise, çevre duvarının dış toprak yüzeyinden yüksekliği 0 (sıfır) ise sel ve su baskını; serada oluk malzemesi plastikse veya oluk malzemesi gerekli ama yoksa kar ve dolu ağırlığı teminatı verilmiyor. Belirlenen eksiklerin giderilmesi halinde tekrar poliçe başvurusu yapmak mümkün.

Hayatınıza Değer Katan Ayrıcalıklar ERGO Başka Kasko'da!

Hem bütçenize hem de ihtiyaçlarınıza uygun ürünümüzle tanışmanız için sizleri acentelerimize bekliyoruz.

ERGO Başka Kasko ile;



Belirli meslek gruplarına sunduğumuz **indirimden** yararlanabilirsiniz.



Mini Onarım Hizmeti sayesinde başınıza gelen küçük kazaları, hasarsızlık indiriminiz bozulmadan atlatabilirsiniz.



İkame araç, acil durumlarda transfer desteği ve ulaşım masraflarının karşılanması gibi avantajlı birçok **asistans hizmetinden** faydalanabilirsiniz.

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

TALANX ve HDI'ın Türkiye sigorta sektörüne güveni tam

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, yatırım ve döviz kurları gibi Türkiye gündemini yakından ilgilendiren konularla ilgili açıklamalarda bulundu. Talanx Grubu'nun HDI Sigorta'yı satın alarak 2006 yılından bu yana Türk sigorta sektöründe başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürdüğünü hatırlatan Hancıoğlu, "Grubumuz öncelikli hedef pazarlarından biri olan Türkiye'ye özellikle odaklanıyor" dedi. Hancıoğlu, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Tüm hedef pazarlarımızda olduğu gibi burada da stratejik hedefimiz sektördeki ilk 5 şirket arasında yer almak. Talanx, bu hedef doğrultusunda gerek organik gerekse inorganik olarak büyümeyi sürdürmeyi hedefliyor. Hatırlanacağı gibi grubumuz, döviz kurlarında bugünlerde yaşadığımız gelişmelerden önce, ocak ayında Liberty Sigorta'nın yüzde 99.4 hissesini satın almıştı.



Kur artışları teknik ve finansal açıdan bazı zorlukları beraberinde getirirse de Talanx Grubu ana hedef pazarlarından Türkiye'deki pazar payını seçici olarak artırmaya devam edecek, doğabilecek satın alma ve birleşme fırsatlarını takip edecektir." HDI Sigorta, halen 305 çalışanı, 9 bölge müdürlüğü, 1350'den fazla sigorta acenteliği ve brokerleri ile 1200 banka şubesi aracılığıyla sigorta hizmetleri sunuyor.



Ceyhan Hancıoğlu

HDI SİGORTA, E-SPOR TAKIMI TEAM AURORA'YA SPONSOR OLDU

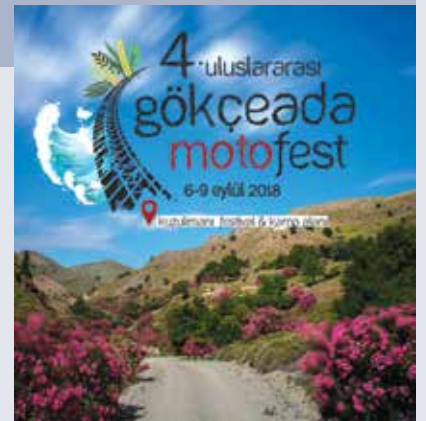
HDI Sigorta, son yıllarda adından sıkça söz ettiren, her geçen gün daha geniş kitlelere ulaşan e-spor alanında sponsorluk anlaşması imzaladı. Şirket, 2015 yılında Riot Games tarafından düzenlenen Yükselme Ligi turnuvasıyla profesyonel camiaya katılma başarısı gösteren, ilk sezonunda ligi birinci bitirerek en üst profesyonel lig olan Şampiyonluk Ligi'ne yükselen Team Aurora'ya sponsor oldu.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, spor endüstrisinde yaşanan değişime dikkat çekiyor ve Türkiye'nin profesyonel ve amatör branşlarda yarışan birçok takımına destek vermektten dolayı mutluluk duyduklarını dile getiriyor. Hancıoğlu, "E-spor son yılların en hızlı büyüyen pazarlarından biri. Özellikle gençlerin çokça rağbet gösterdiği bu alan geleceğin spor dalı olarak karşımıza çıkıyor. HDI Sigorta olarak hedefimiz, başta profesyonel ve amatör branşlarda destek verdiğimiz kulüplerimizin yanında e-spor branşında da takımlarımıza destek olmak" diyor.

MOTOSİKLET DOSTU QUICK SİGORTA

Kuruluşundan bu yana motosiklet sürücülerinin faaliyetlerine ve etkinliklerine destek veren Quick Sigorta, 6-9 Eylül tarihlerinde Gökçeada ve Silivri'de yapılan festivallere sponsor oldu. Şirket, festivaller süresince motosiklet kullanıcılarına ürünlerini tanıttı, "VR Denge Yarışması" ile hediyeler dağıttı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Motosiklet sürücülerıyla her fırsatta bir araya gelmeye çalışıyoruz.

Bu etkinliklerde amacımız sadece kendimiz tanıtmak değil. Motosiklet dünyasında zaten kısa sürede iyi bir bilinirlik düzeyine ulaştık. Piyasada arz sıkıntısı olduğu zamanda sürücülerin yanında yer aldık ve gerekli desteği sağladık. Oldukça faydalı asistans paketimiz büyük ilgi çekti. Mobil uygulamamızla nerede ve ne zaman olursa olsun acil sağlık desteği ve ambulans hizmeti sunduk. Onların hayatını kolaylaştıracak ürünler üzerinde sürekli çalışıyoruz.



Tüm motosiklet sevdalılarını festivallere bekliyoruz" diyor.

Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

Ülkemizin değerine değer katarak yükselmeyi hedeflediğimiz bu yolda,
çalışmalarımızın karşılığını görmeye başlamış olmanın gururunu yaşıyoruz.



*Brand Finance 2018 verilerine göre.



M. Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik'ten "Çocuğum için Eğitim Sigortası"

Anadolu Hayat Emeklilik, hayat sigortası alanındaki deneyimi ve yenilikçi ürünleriyle beklenmedik durumlar için pek çok ihtiyaç özelinde finansal güvence sunmaya devam ediyor. Yakın zamanda satışına başlanan Anadolu Hayat Emeklilik Çocuğum için Eğitim Sigortası, pek çok riske karşı çocuklarının eğitimini teminat altına almak isteyenler için özel olarak tasarlandı. Çocuğum için Eğitim Sigortası ile ebeveyn ya da aile bireylerinin yaşam kaybı riskine karşı çocuğun eğitiminin devam edebilmesi için finansal bir güvence sunulurken, kritik hastalık ya da kaza sonucu tam kalıcı sakatlık teminatlarıyla da güvence kapsamı genişletilebiliyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan,



bu yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:
"Anadolu Hayat Emeklilik Çocuğum için Eğitim Sigortası, hem teminat kapsamı hem de kişiye özel teminat tutarıyla herkesin ihtiyacını ve beklentisini karşılamak amacıyla hazırlandı. Ürünün teminatları, çocuğun eğitimini ebeveynin hayatını kaybetmesi halinde bile aynı standartlarda sürdürebilmesini sağlıyor. İyi bir gelecek için iyi bir eğitim almanın gerekliliği tartışılmaz. Anadolu Hayat Emeklilik Çocuğum için Eğitim Sigortası da bu bakış açısının bir sonucu olarak ortaya çıktı. Döviz cinsinden prim tutarları, çocuğun kalan eğitim süresi ve yıllık eğitim masrafları göz önüne alınarak belirleniyor. Böylece herkes bütçesine uygun ödemelerle çocuğunun eğitimini güvence altına alabiliyor."

TSEV, 35'İNCİ DÖNEM MEZUNLARINI VERDİ

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) Temel Sigortacılık Eğitim Programı 35. Dönem Mezuniyet Töreni, 4 Eylül 2018 akşamı Milli Reasürans Konferans Salonu'nda düzenlendi. Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ve Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler'in yanı sıra çok sayıda yöneticinin de hazır bulunduğu törende mezunlar, kendi yöneticilerinin ellerinden sertifika ve plaketlerini teslim aldı. Tören Mustafa Kemal Atatürk ve şehitler için saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile açıldı. TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan ve Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'nın konuşmalarını takiben programda ilk üçe giren öğrencilere plaketleri takdim edildi. Programın ikinci



bölümünde ise altı ayrı branşta açılan gruplarda birincilere ve branştan başarıyla mezun olan katılımcılara sertifika ve plaketleri verildi.

984 saat dersin işlendiği, 77 sınavın yapıldığı programdan 77 katılımcı mezun olurken, 8 katılımcı da sadece ikinci yarıyıldaki branş derslerine devam ederek branş sertifikası almaya hak kazandı. 35'inci dönem birincisi, TSEV'in sigortacılık veya ilgili bölümlerden yeni mezun olan öğrenciler

arasından seçtiği beş öğrenci arasından çıktı. Vakıf tarafından kendilerine tam burs verilen bu öğrenciler, yüksek başarıyla programı tamamladı ve ikisi tören esnasında sigorta sektöründe çalışmaya başladı. Kalkavan "Sigorta Tatbikatçıları Derneği ile işbirliği yaparak 36'ncı dönemde burslu öğrenci sayısının 10'a kadar artırmayı hedefliyoruz. Bu sayede sigorta sektörüne uygun kriterlere sahip gençlerin kazandırılmasını arzu ediyoruz" dedi.

*Yuvanızı güvence altına alın,
geleceğe güvenle bakın.*

**KONUT
EŞYA
SİGORTASI**



Konut - Eşya Sigortası; yangın, patlama, duman, hırsızlık, yer kayması, fırtına, yıldırım sonucu konutunuzda ve eşyalarınızda oluşabilecek hasarları teminat altına alarak **yuvanızı korur.**



**Türkiye
Sigorta Birliği**

GÜNEŞ SİGORTA 61 yaşında

1957 yılında kurulan Güneş Sigorta, 61'inci yaşını 17 Eylül Pazartesi günü genel müdürlük binasında çalışanlarıyla birlikte kutladı. Kutlamaya başta Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Genel Müdür Yardımcıları Bülent Somuncu, Murat Koygun, Tahsin Oral ve Tayfun Altıntaş olmak üzere tüm Güneş Sigorta çalışanları katıldı. Serhat Süreyya Çetin, kutlama etkinliğinde şu konuşmayı yaptı:

“61 yıl önce ana hissedarımız VakıfBank'ın gücü ve desteğiyle sigorta sektörüne bir Güneş gibi doğduk. 61 yılda ülkemizle birlikte gelişmeye devam ettik ve birlikte



çalışarak çok önemli başarılarla imza attık. Ülke kaynaklarından beslenerek büyüdük, sektörde pek çok ilke birlikte imza attık. Sektörümüzün aydınlık yüzü olmayı her zaman sürdürdük. Gelecekte de sağlam mali yapımız,

nitelikli insan kaynağımız ve ana hissedarımız VakıfBank'ın sinerjisiyle büyümemizi devam ettirerek ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya, müşteri odaklı yönetim anlayışımız ve yeniliklerimizle sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz. Güneş Sigorta'nın başarısı bizim ve bizden önceki Güneş Sigortalıların eseridir. Güneş Sigorta'nın 61 yıllık geçmişini hep birlikte omuz omuza çalışarak yazdık. Büyük ailemizi adımız gibi aydınlık ve güneşli günler bekliyor.

Şirketimizin 61 yıllık yolculuğuna imza atan değerli çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.” Çetin'in konuşmanın ardından Güneş Sigorta çalışanlarının katılımıyla 61'inci yıl pastası kesildi.

Nissan sahipleri, ERGO güvencesiyle de “NisKasko” yaptırabilecek

Japon otomotiv devi Nissan, ERGO Türkiye ile işbirliği yaparak, daha önce kendi çatısı altında müşterilerine sunduğu kasko hizmeti “NisKasko”nun kapsamını genişletti. Nissan'ın ürün gamındaki tüm araçlar için geçerli olan, sıfır ve ikinci el tüm Nissan marka araçları kapsayan anlaşmayla Nissan müşterileri, araçları için ERGO Türkiye güvencesiyle de kasko yaptırabilecek. Nissan sahipleri ayrıca, ekspertiz olmaksızın hızlı onarım hizmeti, yanlış akaryakıt dolum teminatı, ikame araç ve yol yardım hizmeti, hasarsızlık koruma teminatı gibi birçok avantajdan faydalanabilecek. “NisKasko” kapsamında araçların olası hasar operasyonları Nissan yetkili servislerinde, orijinal Nissan yedek parçaları kullanılarak, eğitimli



servis personellerine standartlara uygun olarak yaptırılacak. ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, işbirliğini su sözlerle değerlendirdi: “Her zaman söylediğimiz gibi, ülkemizde özellikle araç sigortacılığı oldukça yüksek bir büyüme potansiyeline sahip. Ekonomik büyümeye önemli ölçüde

katkı sunan sigorta sektörünün gelişiminde ise sektörler arası işbirlikleri büyük önem taşıyor. Bu noktada ERGO Türkiye olarak tüketicimize ve ülkemize katkı sağlayabileceğimiz tüm fırsatları değerlendirmeye ve sektörümüzün gelişimine yatırım yapmaya devam edeceğiz.”

Nissan Türkiye Genel Müdürü Sinan Özkök ise “Müşteri memnuniyeti her zaman ilk önceliğimiz. Müşterilerimizi tanıyor, ihtiyaçlarını gözetiyoruz. Bu kapsamda geliştirip onlara sunduğumuz ‘NisKasko’ poliçesinin kapsamını her geçen gün genişletiyoruz. ERGO Türkiye ile başlattığımız işbirliği de müşterilerimizin yetkili servislerimiz vasıtasıyla en iyi ve en kaliteli hizmeti almasını sağlayacak” dedi.

EĞİTİM GELECEĞİM SİGORTASI ile çocuğunuzun yarınları güvence altında.



Çocuğunuzun yüzü hep gülsün.

Eğitim Geleceğim Sigortası ile, hayatın getirdiği risklere karşı çocuğunuzun eğitimini güvence altına alın.

Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin. Detaylı bilgi için: 444 43 23

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı



Dövizde endeksli prim iadeli hayat sigortasında kur çıkmazı

Sigorta şirketlerinin çok güzel teminatları olan, birbirinden farklı hayat sigortası ürünleri var. Risk primi içeren, içermeyen, birikime dayalı... Son yıllarda en revaçta olanı ise dövizde endeksli prim iadeli hayat sigortasıydı. Türkiye pazarına Aegon tarafından getirilen bu ürün, zamanla AvivaSA, Garanti Emeklilik ve Anadolu Hayat Emeklilik gibi diğer şirketler tarafından da müşterilere sunulmaya başladı.

Prim iadeli hayat sigortasıyla şirketler aslında müşterilerine eş bulunmaz bir fırsat sunuyor. Vefatınız halinde yakınlarınızı, riskin gerçekleşmemesi durumunda ise geleceğinizi güvenceye almak için seçtiğiniz bu poliçeyle, sigorta süresi sonunda ödemiş olduğunuz primlerin tamamı size iade ediliyor. Vefat teminatı tercihinize göre 12 yıla başlayıp, ihtiyaca göre daha uzun sürelerle de sunulabiliyor. Yaşam kaybı durumunda sevdiklerinizi mali açıdan güvenceye alırken, prim iadesi teminatıyla ise sözleşme süresi sonunda hayatta olmanız durumunda ödediğiniz primlerinin tamamını geri alarak kendinizi koruyorsunuz.

Bu ürün için primleri ise aylık, 3 aylık, 6 aylık ve yıllık ödeme seçeneklerine göre kendiniz planlayabiliyorsunuz. Dövizde endeksli prim iadeli hayat sigortasını satın alırken, yaşam kaybı durumunda sevdiklerine bırakmak istediğiniz toplu tutarı sigorta şirketiyle birlikte belirliyorsunuz. Bir örnek vermek gerekirse, diyelim ki 44 yaşındasınız ve vefat durumunda eşiniz ve/veya çocuklarınıza sigorta şirketinin 40 bin dolar tazminat ödemesini talep

ediyorsunuz. Sigorta şirketi de bu tutar üzerinden, yaşınıza bakarak aylık ödeyeceğiniz bir prim tutarı belirliyor. Örneğin, en az 12 yıl olmak üzere aylık 75 dolar öderseniz, vefat durumunda yakınlarınıza 40 bin dolar ödeyeceğini taahhüt ediyor. Eğer 12 yılın sonunda hayattaysanız ödediğiniz primlerin tamamını yine aynı döviz cinsinden size geri ödüyorlar.

Şimdi diyeceksiniz ki sigorta şirketi nereden para kazanıyor? Birincisi, ödediğiniz primleri değerlendiriyor. İkincisi ise erken çıkışlarda paranın tamamı şirkete kalıyor. Örneğin, 7'nci yılda sistemden çıkarsanız size

sistemden çıkmak isteyenlerin lehine bir ürün değil.

Ürün doğru olabilir ama...

Döviz kurlarındaki artışla birlikte bu tür ürünleri alan müşterilerin ciddi sıkıntı yaşadığı, Hazine'ye bu konuda çok sayıda şikayet gittiği konuşuluyor. 2 ay üst üste ödeme yapmayan müşterilerin önce uyarıldığı, sonra sistemden çıkarıldığına dair ciddi şikayetler gelince Hazine Müsteşarlığı'nın duruma el koyduğunu, söz konusu şirketleri mercer altına aldığını öğrendik. Hatta incelemekle kalmayıp ciddi cezalar kestiği, bir



hiç ödeme yapılmıyor. 8'inci yılda çıkarsanız ödediğiniz prim tutarının yüzde 5'ini veriyorlar. 10 yıl sonra çıkarsanız yüzde 10'unu... Süre sonunu beklediğinde ise yatırdığınız paranın tamamını alabiliyorsunuz. Kısacası ürün bu özelliğiyle şirketi koruma altına alıyor. Bu da zaten ürün alınırken müşteriye anlatılıyor. Asıl amaç, müşterinin süre sonuna kadar sistemde kalmasını sağlamak. Aksi takdirde, yani 2-3 yıl prim ödeyip de

şirketin genel müdürünün bu durumu yönetim kuruluna anlatmakta zorlandığı, önümüzdeki günlerde sorumlu bazı yöneticilerin görevden alınma ihtimalinin olduğu bile dile getiriliyor. Sigorta ürünleri önemli ve herkes için gerekli ama doğru müşteriye doğru ürün satıldığı zaman herkese fayda sağlıyor. Yanlış pazarlama taktikleriyle ürün doğru olsa bile yanlış kişilere satılırsa bu tür sorunlarla daha çok uğraşırız.

**TRAFİK SİGORTANIZIN
ÜÇTE BİRİ FİYATINA**
SİZİN HASARINIZ DA
KARŞILANSIN!**



Aksigorta'nın **Tamamlayıcı Trafik Paketi*** ile sigortanızı **tamamlayın**, çarpma ve çarpışmada trafik sigortanızın karşılamadığı **sizin aracınızın hasarını** da karşılayalım. Üstelik sadece trafik sigortanızın **üçte biri fiyatına**.

*Dar kasko ürünüdür.

**İstanbul ili 4. kademe trafik tavan fiyatı, 0 - 40.000 TL aralığında otomobil için hesaplanan orandır.

AKSigorta

İyi düşün, iyi yaşa!



 aksigorta.com.tr

 benimaksigortam.com

 facebook.com/aksigorta

 twitter.com/aksigorta



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Yeni düzenlemelerle “hastalanan” BES’in yine yeni düzenlemelerle iyileştirilmesi planlanıyor. Bu kez de “kısmi ayrılma” seçeneği gündemde. 2013’te yürürlüğe giren düzenlemelerle mevzuata giren kısmi ayrılma hakkının hayata geçmesinin katılımcı sayısına başta bir ivme kazandıracağı düşüncesi doğru. Ancak adı emeklilik olan bir sistemin uzun vadeli yapısını nasıl etkileyeceğini zaman içerisinde göreceğiz...

BES ERİYOR!

E meklilik Gözetim Merkezi (EGM) verileri, katılımcı sayısının bireysel emeklilik sistemi özelinde azalacağına dair bu yılın başında yaptığımız öngörünün maalesef gerçekleştiğini ortaya koyuyor. EGM raporuna göre 6 Temmuz 2018’de 6 milyon 984 bin olan katılımcı sayısı 14 Eylül 2018 itibarıyla 6 milyon 956 bine geriledi. Bu veri, söz konusu dönemde katılımcı sayısında yaklaşık 28 bin azalma olduğunu gösteriyor. Ekim 2001’de kanunlaşmış Ekim 2003 itibarıyla da hayatımıza giren 17 yıllık bu sistemi; yeni düzenlemeler, ekonomik gelişmeler, yeterli tanıtım ve yatırım faaliyetlerinin yapılmaması, otomatik katılım sistemi gibi nedenlerle kaybediyoruz.



Yetkili kurumlar, yeni düzenlemelerle “hastalanan” bireysel emeklilik sistemini yine yeni düzenlemelerle iyileştirmeyi planlıyor. Şahsen ben de ne yapılacağını, nasıl bir yol izleneceğini merakla bekliyorum. Kulağımıza gelen duyurular, bireysel emeklilik sisteminden “kısmi ayrılma” seçeneğinin gündeme getirileceği yönünde. 2013’te yürürlüğe giren düzenlemelerle mevzuata giren kısmi ayrılma hakkının hayata geçmesinin katılımcı sayısına başta bir ivme kazandıracağı düşüncesi doğru. Ancak adı emeklilik olan bir sistemin uzun vadeli yapısını nasıl etkileyeceğini zaman içerisinde göreceğiz. Katılımcıya verilecek kısmi ayrılma hakkı, “katılımcı algısı” açısından belirleyici olacak. Acil birtakım ihtiyaçlar için birikimlere erişilebiliyor olmak katılımcı açısından tercih edirliliği artıracak mı, yoksa süre içerisinde sistemde birikenlerin erimesine sebebiyet mi verecek? Bunu da bekleyip göreceğiz. Sağlıcakla kalın...



Hızlı ve Etkili Bankacılık Çözümlerimizle Kaybedecek Zamanı Olmayanların Yanındayız!

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank

Mobil Saha Satış Ekibi

Bu hizmetin geçerli olduğu illeri www.vakifbank.com.tr adresinden öğrenebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

İlham veren 6 InsurTech girişimi



Sipree

Sigorta dolayısıyla alacağı olan müşterilere, seçtikleri yöntem (PayPal, banka hesabı, Google Wallet, Amazon Prime, Venmo) ile ödeme yapılmasını mümkün kılıyor. Mobil uygulamayla gerçek zamanlı kimlik doğrulaması da sunan sistem, günlerce sürebilecek ödeme süreçlerini dakikalar mertebesinde kısaltmayı hedefliyor.



Shift Technology

Sigorta sahtekârlığını tespit etmek için yapay zeka kullanan bir SaaS çözümü. Patentli AI algoritması, şüpheli durumları tespit etmek ve bunları bildirmenin ötesinde, tespit edilen sahtekârlık sorunları için ipuçları da sağlayan bir yapıya sahip. Platform ayrıca, farklı sigorta şirketlerindeki kayıtlar arasındaki şüpheli ilişkileri tespit ederek, organize

sahtekârlık ağlarını ortaya çıkarabilen analitik yeteneklerle de donatılmış durumda.



Tractable

Kaza fotoğraflarını tarayarak tahmini maliyetler çıkaran bir yapay zeka çözümü. Mobil uygulamayla çekilen fotoğraflar platforma yüklendikten sonra platform, hasarın aracın hangi bölümlerine ait olduğunu belirliyor. Daha sonra aracın hasar görmemiş ve tamir edilmesi veya değişmesi gereken parçaların onarımı için ortalama bir maliyet çıkarıyor.



PLNAR

Hassas ölçümler yaparak 3 boyutlu oda modelleri

üretebilen bir artırılmış gerçeklik teknolojisi firması. Şirket, kapalı mekanlar için detaylı analizler yaparak hızlı bir şekilde tahmini poliçe maliyetlerini çıkarabiliyor ve süreçleri yüzde 40 oranında hızlandırıyor.



Acclaimint

Şirketlere işyeri güvenliği, olay ve hasar yönetimiyle ilgili risk yönetiminin tüm aşamalarında yardımcı olan bir sistem sunuyor. Platform, risk yöneticilerinin idari yükünü azaltmalarına, olay raporlama sürecini otomatikleştirmelerine ve olayları çözmek için basit ve tekrarlanabilir bir kayıt tabanı oluşturmalarına yardımcı oluyor.

Claimbot

Çağrı merkezlerinin yükünü hafifletmek amacıyla tasarlanmış bir chatbot platformu. Teknoloji şu anda daha çok araç sigortaları alanında hizmet sunuyor. Müşterilere poliçe maliyetleri, süreçlerle ilgili bilgiler verebiliyor.



Kaynak: fintechistanbul.org





Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz **HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi** ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr **f** **e** /hditurkiye

HDI
Sigorta

InsurTech dönüşümü külfet değil yatırım için geç kalınmamalı

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte yeni risk tipleri ortaya çıkıyor. Bu doğrultuda sigorta şirketleri ürün ve hizmetlerini geliştirmeye, değiştirmeye, yeni ürün ve hizmetler çıkarmaya çalışıyor. Ancak günümüzde sigorta ürün ve hizmet çeşitliliğinin yanı sıra müşteri açısından önemli olan bir diğer unsur da ilgilendiği ürün ve hizmetin fiyatının yanı sıra ihtiyaçlarını ne kadar karşılayabileceği... İşte bu ihtiyacı karşılayacak köklü çözümler üretmek adına sigorta teknolojilerinin (InsurTech) sigorta şirketlerinin gündemine en kısa zamanda ilk sıradan girmesi gerekiyor. InsurTech ile dönüşüm kısa vadede sigorta şirketlerinin bütçesine ek yükler getirebilir. Ancak orta vadede müşteri memnuniyetiyle birlikte kârlılık da sağlayacaktır. Zira InsurTech, sigorta şirketlerinin kârlılıklarını yönetebilmek için ürün ve hizmet sağlamadan önce göz önünde bulundurdıkları risk skorlama ve fiyat optimizasyonu konularını müşteri özelinde çözüme bağlıyor. Sigorta şirketleri, InsurTech sayesinde ürün ve hizmetlerini müşterinin ihtiyaçları, davranışları vb. özellikleri kapsamında geliştirebiliyor. Bu da söz konusu ürün ve hizmetlerin müşteri açısından daha fazla fayda sağlamasını, çoğu zaman da daha ucuza ve hızlı şekilde temin etmesini beraberinde getiriyor. IoT (nesnelerin interneti), yapay zekâ, blok zinciri (blockchain), veri madenciliği gibi unsurlardan



Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün

SRP | legal
strategy regulation policy

faydalanılarak müşterilere sunulan polişe yönetimi, brokerlik, fiyat karşılaştırma gibi hizmetlerde kendini gösteren InsurTech'i göz ardı eden sigorta şirketlerinin pazarda teknolojiyi hakkıyla kullanan rakipleri karşısında yakın zamanda rekabet edemez konuma gelmeleri kaçınılmaz görünüyor. InsurTech geliştikçe, sigorta şirketlerinin sadece birbirleriyle değil bu sektöre hizmet verecek teknoloji şirketleriyle de rekabet edeceği unutulmamalı.

Yatırım için dikkat edilmesi gereken yasal düzenlemeler

Sigorta şirketi öncelikli olarak tasarlamayı düşündüğü iş modelinin sigortacılık işlemleri ve bunlarla doğrudan bağlantısı bulunan işleri yapmaya yönelik olup olmadığını tespit etmeli. Tasarım aşamasındaki iş modelinin 5684 sayılı

Sigortacılık Kanunu'na uygun olması gerekliliğini sanırım hatırlatmaya gerek yok. Ayrıca "privacy by design" (projelerin başından itibaren mahremiyet ve veri korumasına uygun şekilde geliştirilmesinin teşvik edilmesi ve uygulanması) ilkesi gereği; kişisel verilerin korunması, elektronik ticaret ve rekabet mevzuatları ile iş modelinin içeriğiyle ilgili diğer yasal düzenlemelerle uyumlu olacak şekilde oluşturulması gerekiyor.

İş modelinin hayata geçirilmesi safhasında ise henüz ülkemizde FinTech mevzuatı gibi InsurTech özelinde herhangi bir yasal düzenleme bulunmuyor. Bu yüzden iş modeli ve iş modeli doğrultusunda sağlanacak ürün ve hizmet özelinde ilgili yasal düzenlemelerin takip edilmesinde yarar var. Bu noktada, finansal teknolojiler sektörüne ilişkin mevzuatın genel itibarıyla 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" ve ikincil düzenlemelerinden oluştuğunu belirtelim. Sigorta şirketinin çıkarmayı düşündüğü ürün ve hizmetlerin blok zinciri üzerinden sağlanacak ve ayrıca akıllı sözleşme oluşturma ihtiyacı doğacak olması ise bu nevi sözleşmelere "sözleşmeler hukuku" uygulanabileceği anlamına geliyor. Blok zinciri sistemi kullanıcılarının tamamı tarafından erişilebilen bu sözleşme tiplerinin en önemli özelliği ise "takip edilebilirliğin" yanı sıra "tadil edilemez" olması. 

**SADECE 126 TL'YE
DOĞAL AFETLERDE ARACINIZIN
HASARI KARŞILANSIN!**



Aksigorta'nın **Tamamlayıcı Trafik Paketi*** ile sigortanızı **tamamlayın**, doğal afet anında trafik sigortanızın karşılamadığı **aracınızın hasarını** karşılayalım. Üstelik sadece **126 TL'ye**.

*Dar kasko ürünüdür.

AKSigorta

İyi düşün, iyi yaşa!



aksigorta.com.tr

benimaksigortam.com

facebook.com/aksigorta

twitter.com/aksigorta

Yıllık 730 TL'ye sağlık sigortası

Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yüksek prim ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir ürün. Kapsamı ve yapısı gereği, özel sağlık sigortasına göre düşük primler ödeyerek satın almak mümkün. Tamamlayıcı sağlık sigortasında primler, tıpkı özel sağlık sigortalarında olduğu gibi poliçe içeriğine ve poliçe yaptıran kişilerin yaşına göre değişiyor. Ürünün en önemli özelliği ise SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) anlaşmalı özel hastanelerde, hastanelerin talep ettiği fark ücretini karşılaması. Malum, sigorta sektöründe sağlık enflasyonundaki artışa bağlı olarak özel sağlık sigortası primleri yükseliyor. Bu da tamamlayıcı sağlık sigortalarını cazip bir alternatif haline getiriyor. Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet ile Türkiye için yeni sayılabilecek bu ürünün ayrıntılarını konuştuk...

Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir? Ne tür teminatlar veriyor?

Tamamlayıcı sağlık sigortası, SGK'lı bireylerin SGK ile anlaşması bulunan özel hastanelerde fark ücreti ödmeden genel sağlık sigortası kapsamında sunulan sağlık hizmetlerinden yararlanmasını sağlayan özel bir sigorta türü. TSS, teminat yapısı ve ürün içerikleri açısından şirketler arasında benzerlik gösteren standart bir ürün. Bu yüzden rekabette şirketleri ayırtıran en önemli fark, anlaşmalı kurum ağının yaygınlığı ile hizmetin kalitesi ve hızı oluyor. Ürün

Allianz

TSB verilerine göre yıllık ortalama poliçe primi 730 TL olan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, "Tüm sağlık sigortası uygulamalarında olduğu gibi bu üründe de sağlıklıyken sigortalı olmak son derece önemli" diyor. Lembet, tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesinden faydalanabilmek için kişilerin SGK aktifliğini kontrol etmesini de öneriyor...



kapsamında ise yatarak ve ayakta tedavi, 12 ay bekleme süresi olması kaydıyla doğum teminatı, suni uzuv, tıbbi malzeme ile evde bakım ve ambulans teminatları yer alabiliyor.

Allianz Sigorta'nın bu ürüne yaklaşımı nedir?

Allianz Türkiye olarak misyonumuzu, müşterilerimizin sağlığını ve yıllar boyunca

oluşturduğu varlıklarını koruma, hayatlarının tüm evresinde kendilerinin ve ailelerinin yanında olma sloganıyla belirledik. Bu bizim sağlık sigortaları konusundaki bakış açımızı da ortaya koyuyor. Bu çerçevede Allianz Türkiye olarak müşterilerimizin özel sağlık sigortası alanındaki ihtiyaçlarına, kişilerin gereksinimlerine göre

uyarlayabildiğimiz modüler sağlık ve karma grup sağlık sigortası gibi ürünlerimizin yanı sıra tamamlayıcı sağlık sigortasıyla da çözüm sunuyoruz. Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı, ilave ücret ödemededen daha yüksek standartlarda sağlık hizmeti almak isteyenlerin kolaylıkla yaptırabileceği şekilde, uygun fiyat ve ödeme koşullarıyla tasarladık. Tamamlayıcı sağlık sigortamız modüler sistemi sayesinde, temel teminat olan yatarak tedaviye ek olarak suni uzuv, tıbbi malzeme ve evde bakımı kapsadığı gibi, müşterilerimiz isteğe bağlı olarak ayakta tedavi ve 12 ay bekleme süresi olması kaydıyla doğum teminatını da eklettirebiliyor.

Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na 15 günlük ile 55 yaş aralığındaki kişiler giriş yapabilir. Sigorta sahibi, kesintisiz 3 yıl boyunca poliçesini devam ettirir ve belirlenen şartları sağlarsa ömür boyu yenileme hakkını da kazanabiliyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi ne düzeyde?

Sosyal güvenlik sistemi sağlık sigortasında geniş bir teminat kapsamı sunmasına rağmen tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi devam ediyor. Farkındalık artsa da ürünün toplum nezdinde bilinirliği halen olması gereken seviyede değil. Sağlık sigortasına yönelik bilinç ve ihtiyaç düzeyi arttıkça çok daha önemli gelişmeler kaydedeceğimize inanıyorum.

Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasına bir alternatif mi?

Evet, özellikle özel bir sağlık sigortasına yeterli bütçe



ayıramayacak kişiler için oldukça iyi bir alternatif olduğunu belirtebilirim. Çünkü bu sayede sigortalılar yaygın bir kurum ağıyla ve beklemezsizin, farklı standartlarda sağlık hizmetine kolaylıkla erişebiliyor.

Ortalama tamamlayıcı sağlık sigortası primi ne kadar, örnek verebilir misiniz?

Primler poliçenin teminatlarına, kişinin yaşı, cinsiyeti, ikameti gibi birçok kritere göre değişebiliyor. TSB'nin (Türkiye Sigorta Birliği) Aralık 2017 sonu verilerine göre sigortalılar ağırlıklı olarak ayakta tedavi planları tercih ediyor ve ortalama yıllık poliçe primi 730 TL.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat etmeli?

Tüm sağlık sigorta uygulamalarında olduğu gibi sağlıklıyken sigortalı olmak son derece önemli. Hayatının her evresinde müşterilerinin yanında olmayı misyon edinen bir sigorta şirketi olarak biz, sağlık sorunu olsun olmasın herkesin bütçesine uygun, gerek modüler, gerek tamamlayıcı gerekse karma sağlık sigortası yaptırarak kendisini güvenceye almasını öneriyor; bir sağlık sorunuyla karşılaşmayı beklemeden önlem almasını özellikle hatırlatıyoruz. Yine tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi sağlık sigortasında da bu tercihi yaparken önemli olan, bireylerin ihtiyaç ve beklentilerini tam olarak belirlemesi. Böylece kendilerine en uygun ürünü tespit ve temin etmeleri kolaylaşacaktır. Sigorta yaptırırken de ileride sorun yaşamamaları için kişilerin sağlık geçmişleriyle ilgili doğru bilgiler vermesini öneriyoruz. Seçtikleri sigorta kuruluşunun hastane ve doktor anlaşmalı kurum ağını incelemeleri ve en geniş kapsamı

elde ettiklerinden emin olmaları da önemli. Sağlık sigortasının standart kapsamında yer almayan bazı kalemlerin kişinin ihtiyacı dahilinde olup olmadığına dikkat edilmesi, yer almıyorsa ek teminat oluşturulması yararlı olacaktır. Ömür boyu yenileme garantisi gibi kazanılmış hak uygulamalarına da dikkat edilmeli. Tamamlayıcı sağlık özelinde de poliçeden faydalanabilmek için kişilerin SGK aktifliğini kontrol etmesini öneriyoruz.

Şirketiniz bu alanda hangi ürünlerle hizmet veriyor?

Sağlık, Allianz Türkiye'nin en güçlü olduğu alanların başında geliyor. Dolayısıyla bu alandaki tüm gelişmeleri takip etmenin ötesinde, pazara yön vermeye çalışıyoruz. TSS de bu anlamda güçlü olduğumuz ve pazarda önemli yeri olan ürünlerimizden biri. Bu ürünü bireysel müşterilerimizin yanı sıra kurumsal müşterilerimize de sunuyoruz. Kurumsal müşterilerimize yönelik tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortası özelliklerini tek bir üründe (Karma), hibrit olarak sunuyoruz. 2015 yılından bu yana pazarda bulunan "Karma" ve bireysel sağlık sigortası ürünlerimizle sağlık sigortası pazarını büyütmeyi hedefliyoruz. Allianz Türkiye bünyesinde otomatik katılım sistemine (OKS) dahil olan firmalara avantajlı fiyatlarla grup tamamlayıcı sağlık sigortası satın alma imkanı da sunduk. 30 Eylül 2018 tarihine kadar geçerli olan kampanyadan, 2017-2018 yıllarında OKS'ye Allianz aracılığıyla dahil olan tüm firmalar yararlandı. Kampanya döneminde ilk defa grup TSS ürünü satın alan firmalara, çalışan sayısına bağlı olarak yüzde 25'e varan indirim fırsatı sunduk. 

İŞİMAYA VE KUSURA BAĞLI ÜRETİM KAYIPLARI DA TEMİNAT ALTINDA

Yenilenebilir enerji kaynakları arasında oldukça önemli bir yere sahip olan güneş enerjisinin elektrik üretimindeki payı gün geçtikçe artıyor. Türkiye’de de bu alanda büyük yatırımlar yapılıyor. Yıllardır enerji santrallerini tüm risklere karşı teminat altına alan ve özellikle yenilenebilir enerji alanındaki kayıpları en aza indiren Anadolu Sigorta, 2016 yılında Güneş Enerji Santralleri Paket Poliçesi’ni hayata geçirmişti. Bu poliçeyle fotovoltaik panellerle elektrik üretimi yapan güneş enerji santrallerini maddi hasarlara ve bunların sonucu oluşacak üretim kayıplarına karşı teminat altına alan Anadolu Sigorta, artık maddi hasara bağlı olmayan üretim kayıplarına karşı da teminat sağlıyor. Bu kapsamda PV modüller, güç eviriciler (invertör), trafolar, iletim ve dağıtım hatları, veri izleme sistemleri (SCADA), kapalı devre izleme sistemleri ve diğer elektronik cihazlar, idari binalar, gözetleme, denetleme kulüpleri/yapıları gibi sistemin işletilebilmesi için tesis mülkiyetinde mevcut olan tüm kıymetler sigortalanabiliyor. Yangın, doğal afetler, kötü niyetli hareketler, hırsızlık, makine kırılması, elektronik cihaz teminatlarının yanı sıra, operasyonel kâr kaybı da poliçe kapsamında karşılanıyor.



Levent Sönmez

Anadolu Sigorta, güneş enerji santrallerine (GES) özel paket sigorta poliçesiyle teminat altına aldığı üretim kayıplarını, artık maddi hasarların yanında maddi hasara bağlı olmayan durumlarda da karşılıyor...



Maddi hasara bağlı olmayan üretim kaybı da teminat altında

Günümüzde yeşil enerjinin dünyanın en temel ihtiyaçlarından biri haline geldiğine dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, bu alandaki yatırımlarda sürdürülebilirliğin önemini vurgulayarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Güneş enerjisi pek çok özelliğiyle geleceğin enerji kaynağı konumunda. Anadolu Sigorta olarak biz de temel misyonumuz olarak belirlediğimiz hizmette ve müşteri memnuniyetinde sürdürülebilirlik anlayışımızla, yenilenebilir enerji alanında verdiğimiz desteklere 2016 yılından bu yana Güneş Enerji Santralleri Paket Poliçesi’ni ekledik. Poliçeyi klasik performans kaybı teminatından farklı olarak müşteri ihtiyaçlarına ve riskin gerekliliğine uygun

olarak özelleştirdik. Buna bağlı olarak poliçemize maddi hasara bağlı olmayan üretim kayıplarını da dahil ettik ve müşterilerimizin kullanımına sunduk. Bu teminatla tesisin bulunduğu adreste poliçe süresi boyunca ölçülen yıllık global solar radyasyonun, tesise ait enerji üretim raporunda yer alan verilere kıyasla daha düşük ölçülmesinden ve fotovoltaik panellerin ve eviricilerin (invertör) tasarım, üretim veya montajından kaynaklanacak içsel/bünyevi kusurlara bağlı üretim kayıpları da artık güvence altına alınabiliyor.”

Güneş enerji sistemlerine Türkiye’de önemli yatırımlar yapıldığını hatırlatan Sönmez, “Önem alınmayan güneş ışınımındaki azalmanın yanı sıra yine yatırımcının elinde olmayan tasarım, üretim ve montaj hatalarından kaynaklanacak üretim kaybına karşı teminat veren bu ürünle yenilenebilir enerji sektörünü desteklemeyi hedefliyoruz” diyor.

Zeyilname mi?

iki
tık tık

İŞLEM
TAMAM!

TÜRKİYE'DE
İLK!



Türkiye'de ilk defa sigortalılarımız internet sitemizden ve sesli yanıt sistemi üzerinden otomatik olarak kendi zeyillerini yapıyorlar. Şimdi **Araç Satışından Poliçe İptali Zeyili** ya da **Poliçe Plaka Değişikliği Zeyili** işleminizi anında yapın, keyfinize bakın. Acenteniz mi? Onlar size hizmet için hep hazır.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

Zeyilname işlemlerine www.quicksigorta.com/Zeyil ve 0850 755 1 755 no'lu telefondan 7'yi tuşlayarak ulaşabilirsiniz.



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Aksigorta, trafikte “TAMAMLAYICI” dönemini başlattı

Aksigorta'nın Tamamlayıcı Trafik Paketleri, trafikte karşılaşılabilecek çarpma, çarpışma veya doğal afet durumlarında trafik sigortasının kapsamadığı, kendi aracınızda oluşan hasarları karşılayarak daha geniş kapsamlı bir güvence sunuyor. İsterseniz doğal afet teminatını tek başına da satın alabiliyorsunuz...

Aksigorta Tamamlayıcı Trafik Paketleri, trafik sigortasının karşılamadığı risklere karşı, modüler yapısı ve çok uygun fiyatlarıyla aracınızın korumasını tamamlıyor. Özellikle trafik sigortası olup kasko yaptırmayan müşterileri hedefleyen ürün, araç yaşı arttıkça artan kasko primlerine karşı, sabit fiyat garantisi ve uygun fiyatlarla riskin güvence altına alınabileceği bir alternatif sunuyor. Tamamlayıcı Trafik Paketleri, çarpma, çarpışma veya doğal



Tolga Tezbaşaran

afet durumlarında trafik sigortasının karşılamadığı, müşterinin kendi aracında oluşan hasarları karşılayarak aracın daha geniş kapsamda güvence altına alınmasına imkan tanıyor. Tamamlayıcı Trafik Paketleri, sadece trafik kademesine ve araç bedeline göre sabit fiyat uygulaması ve tek başına satın alınabilen doğal afet paketiyle de sektörde ilke imza atıyor. Aksigorta'nın müşteri odaklılık

vizyonu doğrultusunda tasarladığı “tamamlayıcı trafik” ürünü üç farklı paketten oluşuyor. Modüler yapısıyla satın alınabilme kolaylığı sağlarken paket fiyatları da maliyet avantajı sağlıyor. Trafik sigortası olup kaskosu olmayan müşterilere sunulan bu ürün kapsamında; Tamamlayıcı Çarpışma Paketi, Tamamlayıcı Doğal Afet Paketi ve Tamamlayıcı Sorumluluk Paketi bulunuyor.

347 TL'ye çarpışma, 126 TL'ye doğal afet, 63 TL'ye sorumluluk paketi

347 TL'den başlayan fiyatlarla sunulan Tamamlayıcı Çarpışma Paketi, trafik sigortasının karşılamadığı, çarpma, çarpışma sonucu müşterinin kendi aracında oluşan hasarı karşılayarak aracın korumasını tamamlıyor. Geniş teminat seçenekleri ve belirli bir limite bağlı olmaksızın araç bedeli kadar koruma sağlaması ile dikkat çeken bu paket, trafik kademesine ve araç bedeline göre sabit fiyat garantisiyle de maliyet avantajı sağlayarak sektörde bir ilke imza atıyor. Tamamlayıcı Çarpışma Paketi aynı zamanda yol yardım, ikame araç, ferdi kaza ve hukuk koruma, mini onarım ve ücretsiz kara ambulansı gibi katma değeri yüksek ek faydalarla hayatı kolaylaştırıyor. 126 TL'ye sunulan Tamamlayıcı Doğal Afet Paketi, trafik sigortasının karşılamadığı doğal afet sonucu oluşan hasarları karşılayarak aracın korumasını tamamlıyor. Deprem, dolu, sel, su baskını ve fırtınaya karşı araç güvencesi sağlıyor. Türkiye'de doğal afet teminatının ayrı satılabilmesiyle bir ilk özelliği taşıyan bu paket, sabit fiyat garantisiyle trafik sigortasına ek olabileceği gibi tek başına da satın alınabiliyor. Tamamlayıcı Sorumluluk Paketi, trafik sigortasındaki İMM (ihtiyari mali mesuliyet) teminatını 100 bin TL artırıyor. 63 TL sabit fiyatla sunulan bu paket, trafik sigortası limitlerinin yetmediği maddi ve bedeni hasarlarda ek koruma sağlıyor.



Modüler yapısı sayesinde, trafik sigortası olan müşteriler Tamamlayıcı Çarpışma Paketi ve Tamamlayıcı Doğal Afet Paketi'ni ayrı ayrı alabilirken, Tamamlayıcı Sorumluluk Paketi ek paket olarak diğer iki paketten biriyle birlikte satın alınabiliyor.

4 yaş ve üstü 7 milyon araç sahibini hedefliyor

Kolay, yalın ve erişilebilir sigortacılık vizyonu ile geleceğin sigortacılık sistemini inşa ettiklerini belirten Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, "Bu doğrultuda pazarı titizlikle analiz ediyoruz. Müşterilerimizi ve satış kanallarını dinleyip onların ihtiyaçlarından yola çıkarak esnek ve çözüm odaklı ürünler sunuyoruz" diyor. Aksigorta'nın Tamamlayıcı Trafik Paketleri'ni geliştirirken başta dolu olmak üzere son zamanlarda artan doğal afet risklerini de göz önüne aldığını vurgulayan Tezbaşaran, bu risklere karşı koruyan sabit primli pakete dikkat çekiyor. Türkiye'de trafiğe kayıtlı 16 milyon otomobil ve kamyonet bulunuyor. Bu araçların trafik sigortalılık oranı yüzde 87, kasko sigortalılık oranı ise yüzde 27.

0-3 yaş aralığındaki araçlarda yüksek olan kasko sigortalılık oranı yaş arttıkça azalıyor. Trafik sigortası olup kaskosu olmayan 4 yaş üstü ve değeri 100 bin TL altında olan 7 milyonun üzerinde araç olduğuna işaret eden Tolga Tezbaşaran, bu noktada Tamamlayıcı Trafik Paketleri'nin geliştirilme sürecini şöyle anlatıyor: "Aksigorta olarak şirket çalışanlarımızın yer aldığı bir inovasyon platformumuz var. Bu platformun amacı, müşteri ihtiyacını anlayıp bu doğrultuda müşteri faydasına ürünler ve hizmetler oluşturmak. Tamamlayıcı Trafik Paketleri için de bu platformla müşterilerimizi, müşterimiz olmayan araç sahiplerini ve satış kanallarımızı dinledik. Özellikle 4-15 yaş aralığında araca sahip müşteriler yüksek bedelli kasko fiyatları nedeniyle kasko yaptırmaktan kaçınıyor. Zaten trafik sigortasını ek maliyet oluşturduğunu belirtiyorlar. Bir yanda da sadece trafik sigortasıyla trafikte karşılaşılan çarpma, çarpışma durumlarında veya bu aralar sıkça yaşadığımız sel, dolu gibi doğal afet olaylarında kendi aracında oluşan hasarlara karşı tam güvence altına olmadıklarının da farkındalar. İşte Tamamlayıcı Trafik Paketleri tam da bu ihtiyaca yönelik bir çözüm sunuyor. Trafik sigortasının güvence altına aldığı tüm durumlarda müşterilerin kendi araçlarında oluşabilecek hasar riskini de güvence altına alıyoruz. Günümüz ekonomik şartlarını da göz önüne aldığımızda, yeni paketlerimiz sabit fiyat garantisi ve maliyet avantajı sunmasıyla da dikkat çekiyor."

OTOMATİK KATILIM FIRSATLARI



İsmail Aydemir
Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

Otomatik katılım sistemi (OKS), 1 Ocak 2017’de yürürlüğe girdi. İlgili yasa değişikliği uyarınca işverenler, 45 yaş altındaki çalışanlarını belirli bir takvim çerçevesinde OKS’ye dahil etmeye başladı. Otomatik katılım düzenlemesinin başlıca amacı; çalışanların emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesiyle emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanması, ekonomiye uzun vadeli kaynak oluşturulması ve ülkemiz sosyo-ekonomik kalkınmasına katkıda bulunulması.

Kamuoyunda OKS, çoğu çalışan için zorunlu bireysel emeklilik sistemi (BES) gibi algılanıyor. Ancak çalışan için kesinlikle zorunlu bir uygulama değil. Çalışan istediği zaman sistemden ayrılabilir veya ödemelerine ara verebilir. OKS Türkiye için yeni olsa da çoğu ülkede, özellikle İtalya, İngiltere ve Yeni Zelanda’da yıllardır başarıyla uygulanıyor. Ülkemizde uygulama amacı da özellikle emeklilik döneminde kişilere ikinci bir gelir olması ve sosyal güvenlik sistemini böylelikle tamamlaması. Bu yeni sistemin geliştirilmesi gerekli bazı hususları olsa da özellikle çalışanlar açısından bakıldığında çok iyi bir

emeklilik yatırım alternatifi olarak öne çıkıyor.

Otomatik katılım sistemiyle gelen avantajlar

1 Emeklilik dönemine yönelik ek maaş imkânı

- Çoğu bizim gibi ömrün uzadığı ve sosyal güvenlik sisteminde aktif/pasif oranının düşük olduğu ülkelerdeki ana problemlerden biri emeklilik dönemi maaşlarının düşüklüğüdür. Pek çok uzman, çalışma döneminde asgari olarak aylık gelirin yüzde 5’inin tasarruf edilmesini emeklilik dönemi için öneriyor.
- Ülkemizde OKS’de çalışanların aylık prime esas kazançlarının asgari yüzde 3’ünü yatırmaları öngörülüyor. Çalışanlar isterse daha yüksek tutarda da prim ödeyebilir.
- Katılımcılar emeklilik hakkı kazandığında bu birikimler emeklilik gelir planı veya yıllık gelir sigortası şeklinde belirli süreli veya ömür boyu düzenli bir maaş şeklinde alınabiliyor.

2 Sisteme katılım kolay

- İşverenler tarafından çalışanlar, otomatik olarak emeklilik şirketlerinin sunduğu altyapılarla rahatlıkla operasyonsuz ve basit bir şekilde sisteme dâhil ediliyor.
- Her ay işverenlerce maaştan kesilen katkı payı ödemelerinden dolayı herhangi bir havale, EFT, kredi kartı gibi maliyet oluşmuyor.
- BES şirketleri, katılımcılarına mobil veya web-şubeleriyle birikimlere rahat ulaşım ve takip imkânı sağlıyor. Ayrıca e-devlet ve Takasbank sistemleri



üzerinden de çalışanlar sisteme katılımlarını takip edebiliyor.

3 Kesinti yok

● OKS'ye dahil edilen çalışanların birikimlerinden sadece fon yönetimi kaynaklı olarak kesinti yapılıyor. Bunun dışında hiçbir kesinti yapılmıyor.

● OKS fonlarında yıllık fon işletim gideri de azami olarak yüzde 0.85'le sınırlanmış durumda. Örneğin, aylık düzenli 100 TL ve toplamda bin 200 TL yatıran bir katılımcıdan ilk yıl toplam 5.7 TL kadar çok cüzi bir kesinti oluyor.

4 Devlet katkısı

● Mevcut BES ürünlerindeki yüzde 25'lik devlet katkısının yanında OKS sözleşmesinde ayrıca katılımcılara bin TL tutarında ek devlet katkısı imkânı daha oluyor.

● OKS kapsamındaki sözleşmeler için ayrı, BES kapsamındaki sözleşmeler için ayrı devlet katkısı limiti belirlenmiş durumda. Bir başka deyişle hem gönüllü BES, hem de OKS'de bir çalışan, 2018 yılı devlet katkısı üst sınırları dikkate alındığında, her biri için azami 6.088,50 TL olmak üzere toplam 12.177 TL tutarında devlet katkısı alabiliyor. Ek 1.000 TL devlet katkısı, bu yıllık devlet katkısı limitine dâhil değil.

Çalışan için önemli bir avantaj.

● Mevcut BES'te olduğu şekilde çalışanlar hem 10 yıl hem de 56 yaşı tamamlaması durumunda emekli olabiliyor. En az 10 yıllık gelir sigortası ürünü satın alması durumunda birikimin yüzde 5'i oranında ek devlet katkısı hakkına da sahip oluyorlar.

5 Çıkış ve aktarım hakları

● Çalışan istediği zaman OKS sözleşmesini sona

erdirebiliyor. OKS'ye dahil olduktan sonra 2 ay içinde cayma talebi yapabiliyor ve bu süreden sonra da dilediği zaman katılımcı sistemden ayrılabilir. Ayrıca iş değişikliği durumunda da katılımcı OKS birikimini herhangi bir hak kaybı olmadan da yeni işyerinin anlaşmalı olduğu emeklilik şirketine rahatlıkla taşıyabiliyor. Çıkışlarda çoğu emeklilik şirketi katılımcıya SMS, çağrı merkezi veya web/mobil şubelerden tek komutla cayma işlemi yaptırabiliyor.

6 Diğer avantajlar

● Katılımcılar 2 aylık cayma süresinden sonra yılda 6 kezle sınırlı olmak üzere fon dağılımlarını değiştirebiliyor. Ayrıca ödemelerine 3 ay boyunca ara verme imkânı da bulunuyor.

7 Faizsiz BES fonları seçeneği

● Sistemin getirdiği en önemli yenilik, işverenlerin çalışanlara OKS'de faizli veya faizsiz fon seçeneğini sormaları ve buna göre çalışanlarını ilgili planlara dâhil edebilmesi. Bu seçeneğin başlangıçta sunulması çalışanlar açısından güzel bir imkân oldu ve faiz hassasiyeti olan çalışanların rahatlıkla sisteme dâhil edilmesi sağlandı.

OKS'de sunulan fonlar, sistemde geçirdiği süreye bağlı olarak aşağıdaki şekilde de değişiyor:

Bu avantajlara bakıldığında, öncesinde BES sözleşmesi olmayan veya BES'e girmemiş olan çoğu çalışan için OKS'nin gerçekten çok iyi bir alternatif emeklilik ürünü olduğu söylenebilir.

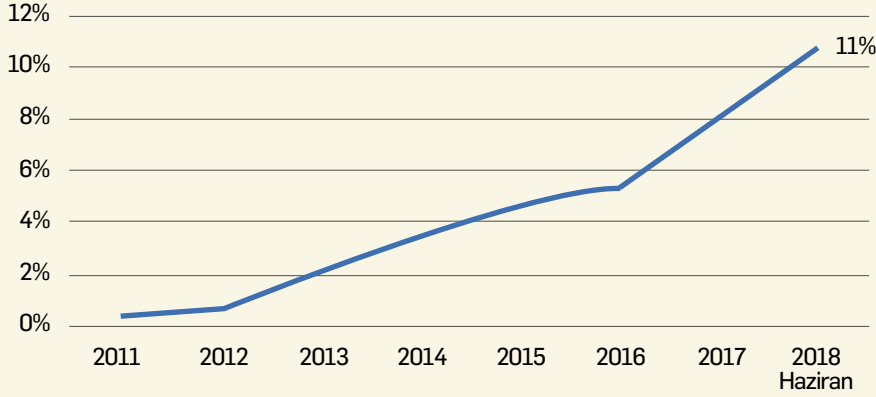
Genel durum

OKS'deki çıkış oranları, sistemin başladığı günden bu yana yüksek seyrediyor. Fakat sisteme girip kalmaya devam eden önemli bir kesim de var. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 30 Haziran 2018 verilerine göre 11.9 milyon çalışana ulaşıldı. 4.2 milyon sözleşme şu an sistemde aktif olarak devam ediyor. Normal şartlarda ulaşılması zor olan bir çalışan kesime bu düzenleme sayesinde ulaşıldı ve sisteme dahil edildi. OKS'ye giren çalışanların yüzde 82'sinin öncesinde herhangi bir BES sözleşmesi olmadığı görülüyor. Katılım bankacılığı gözünden bakıldığında da OKS tarafındaki gelişmeler oldukça önemli. Emeklilik sektöründeki faizsiz fonlardaki büyüme trendinin 2016 yıl sonundan itibaren ivmelendiği göze çarpıyor. ➡

Otomatik katılım düzenlemesi, emeklilik şirketlerinin ulaşılması güç önemli bir çalışan segmente ulaşmasını ve bu kesimin BES ile tanışmasını sağladı.

Fonun sunulma dönemi	Birikimlerin değerlendirileceği fonlar
Cayma süresi boyunca (Plana dâhil olma bildirimi + 2 ay)	Başlangıç fonu
Cayma süresi sonu + 10 ay	Çalışan tercih belirtmezse başlangıç fonu Çalışan tercih belirtirse standart fon veya diğer fonlar
Plana dâhil olma bildirimi + 1 yıl	Çalışan tercih belirtmezse standart fon Çalışan tercih belirtirse başlangıç fonu veya diğer fonlar

Faizsiz emeklilik fon payı



Toplam BES fon büyüklüğünün 84 milyar TL'ye ulaştığı bir dönemde faizsiz BES hacmi de 9 milyar TL'ye geldi ve bu tutar toplam büyüklüğün yüzde 11'i seviyesine ulaştı. Bu durum ileriki dönemler için umut veriyor.

Yine OKS açısından ilginç bir gelişme oldu ve SPK verilerine göre, fon büyüklüğünün yüzde 59'u, katılımcı sayısının da yüzde 62'si OKS'de faizsiz fonları tercih etti. Tercih oranının yüksekliği, katılım bankacılığı için de önemli bir veri sunuyor. Şu an 4.2 milyon sözleşmeden 2.7 milyonu faizsiz OKS planlarını tercih etmiş

durumda. Faizsiz OKS fon tutarı da 2 milyar TL'ye yaklaştı ve her geçen gün de büyüyor. Çalışanlara "OKS sözleşmesini faizli mi, faizsiz mi seçersiniz" diye sorulduğunda önemli bir kesimin faizsiz planları tercih ettiği görülüyor. Buradaki birikimler ayrıca, katılım bankacılığı tarafında hem katılma hesabı hem de bankalarımızın kira sertifikası ihraçlarına önemli talep artışı getiriyor. Özellikle cayma süresi içindeki dönemde kullanılan başlangıç fonlarında yatırım yapılacak alanlar olarak katılma hesapları ile banka kira sertifikalarına yönelik

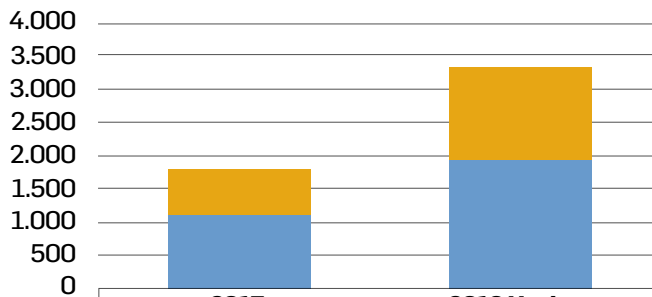
ek düzenlemeler yapıldı. Bu da yatırım araçlarını pozitif etkiledi. Ayrıca faizsiz içerikli hem gayrimenkul hem de girişim sermayesi yatırım fonları BES alanında OKS düzenlemeleri nedeniyle sıklıkla kullanılmaya başladı.

Planlar, beklentiler

Bireysel emeklilik fonlarının diğer yatırım enstrümanlarından en önemli farkı, düzenli ödemelerle fon birikiminin sürekli büyümesi. Mevcuttaki 2.7 milyon faizsiz OKS çalışanının her ay düzenli katkı payı ödemesiyle faizsiz yatırım araçlarına bu etkinin sürekli artarak devam edeceği bekleniyor. Ayrıca sisteme 1 Temmuz 2018 ve 1 Ocak 2019 tarihleri itibarıyla da toplamda 5 milyonu aşkın çalışan daha dahil edilecek. Burada da yüksek şekilde faizsiz OKS planı seçen katılımcılar olacaktır. Sistemde yakın zamanda yine bazı değişikliklerin yapılması planlanıyor. Örneğin, ayrılanların daha sonra sisteme istedikleri bir zamanda katılmalarının sağlanması, 2 aylık cayma süresinin uzatılması gibi... Hâlihazırda sadece çalışanın katkı yaptığı sisteme işverenlerin de katılım yapması imkânı sağlanırsa çok daha hızlı büyüyeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Katılım bankalarımız için OKS, diğer BES ürünleri gibi işveren konumundaki tüzel müşterilere yasa gereği sunulan bir ürün. Burada bahsettiğimiz önemli avantajlarının çalışanlar iyi anlatılması ve bu sistemde süreklilik göstermeleri durumunda, katılım bankacılığına ve faizsiz finans alanına yüksek destek verebilecek, orta-uzun vadeli fon kaynağı olabilecek bir ürün olarak görüyoruz.

OKS fon büyüklüğü (Milyon TL)



	2017	2018 Haziran
Toplam OKS Fon Büyüklüğü	1.793	3.338
OKS Faizli Fon Büyüklüğü	656	1.384
OKS Faizsiz Fon Büyüklüğü	1.137	1.954



Buse, tüm kariyerini geride bırakıp, hayalindeki çiçek dükkânını açtığında, bu kadar başarılı olacağını belki de hiç düşünmemişti.

Buse, bu başarısını, çalışanlarıyla arasındaki güçlü ilişkiye bağlıyor. Hem onlara verdiği değeri görmek hiç de zor değil. Bunun en büyük göstergesi ise **KOBİ'lere Özel Sağliğım Tamam Sigortası:**

- Yaygın hastane ağı
- Vergi avantajı
- 20 TL'den başlayan fiyatlar

**Mutlu
çalışanlar,
mutlu patronlar.**

Son 2 yılda yüzde 40'ın üzerinde özsermaye kârlılığı elde eden Sampo Japan Sigorta, Sampo Grubu içerisinde teknik ve kârlılık açısından özel bir yere sahip. Genel Müdür Recai Dalaş'a göre, son 10 yılda en hızlı büyüyen ve kâr eden sigorta şirketi olan Sampo Japan'ın bu başarısının arkasında yönetim istikrarı, sağlam bir kurum kültürü, mutlu bir ekip ve doğru riske doğru fiyat verme becerisi yatıyor. Dalaş, Sampo Japan Sigorta'nın 2018 yılı performansını şöyle değerlendiriyor:

“Tüm Sampo Grubu içerisinde takdir edilen tarife metodolojimiz ve güçlü kurum kültürümüzle son 10 yılda sektörün en hızlı büyüyen ve en çok kâr eden şirketi olduk. Geçen yıl 2.3 milyar TL prim üretmiştik. Bu yıl ise ilk 7 ayda yüzde 23 artışla 1.4 milyar TL'lik prime ulaştık. Yıllık net kâr beklentimiz 300 milyon TL. Şirketimiz, gerek bileşik rasyo, gerekse operasyonel verimlilik açısından Sampo Grubu içerisinde birinci sırada yer alıyor. Sermayedarlarımız, Türkiye'yi küresel yatırımlarda öne çıkan bir ülke olarak görüyor ve ekonomimize güveniyor. Sampo Japan Sigorta olarak ilerleyen süreçte inorganik büyüme için fırsat kolluyor ve Türkiye'de büyümeyi hedefliyoruz.” Sampo Japan Sigorta'nın sektörün lokomotifleri sayılan motor branşlarında kaskodaki önde gelen oyuncu rolünü önümüzdeki yıllarda da sürdürmeyi hedeflediğinin altını çizen Recai Dalaş, “2019 vizyon ve iş planlamalarımız baktığımızda büyümenin sadece finansal verilerde değil şirketin her kademesinde gözlemlendiğini görüyoruz. 2019 yılında tüm

32 ülkenin birincisi

Sampo Japan Sigorta fırsat kolluyor



Recai Dalaş

Sampo Japan Sigorta Türkiye, Sampo Japan'ın faaliyet gösterdiği 32 ülke arasında gerek bileşik rasyo gerekse operasyonel verimlilik açısından birinci sırada yer alıyor. Genel Müdür Recai Dalaş, “Sermayedarımızın bize duyduğu güvenle ilerleyen süreçte inorganik büyüme için fırsat kolluyoruz” diyor...

branşlarda yine sektörün en kârlı şirketlerinden olacağız” diyor.

“Sektörde sermaye yetersizliği sorunu var”

Recai Dalaş, sigorta sektöründeki sermaye yetersizliğine dikkat çekiyor ve özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerin döviz artışından önce nispeten düşük primlerle içeri aldıkları poliçelerdeki hasar maliyetlerinin aşırı artışını tolere etmede önemli güçlükler

yaşayabileceğini öngörüyor. Özellikle trafik branşında tavan primin altında satılan poliçelerin 2019 ve sonrasında şirketlerin mali yeterliliklerini tehdit edecek boyutta riskler doğurabileceğini düşünen Dalaş, “Bu şirketlere ilişkin ortaya çıkabilecek olası önemli risklerin gerçekleşmemesi için bilhassa sermaye yeterlilikleri yazım riski açısından çok daha sıkı denetlenmesi gerekiyor” diyor.



SOMPO JAPAN
SIGORTA



Olmaz demeyin, Ziraat Sigorta'ya gelin.

"Hayatta olmaz," demeyin. **Ziraat Sigorta**'ya gelin; geniş kapsamlı Özel Konut Sigortası ile yangından sele, fırtınadan depreme kadar evinizin başına gelebilecek beklenmedik birçok tehlikeye karşı önleminizi alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



DIA Münih'te kazananları İZLEYİCİ BELİRLİYOR!

1 7-18 Ekim'de Münih'teki Eisbach stüdyolarında yapılacak DIA konferansı öncesinde, DIA markasının yaratan ve şu anda sahip olduğu popülerliğe ulaştıran Roger Peverelli ile hazırlıkları ve konferansta yeni neler olduğunu konuştuk.

Akıllı Yaşam ve Sigorta Gündem

yine DIA'nın medya ortaklarından biri olacak ve iki günlük dopdolu konferansla ilgili detaylı bir yazıyı derginin kasım sayısında bulacaksınız. DIA'ya indirimli katılmak için yapmanız gerekense kayıt olurken 200DIA2018MSIGORTAGUN kodunu kullanmak. Böylece 200 Euro değerinde indirim hakkına sahip olacaksınız. Şimdiden verimli bir konferans olmasını dileyelim ve sözü Roger'a bırakalım...

Sevgili Roger, bu katılacağımız üçüncü DIA olacak. Her organizasyonda farklı sürprizler gördük. Bu sefer bizi neler bekliyor?

Sevgili Zeynep, yine çok çok uzun uğraşlar sonunda seçilmiş ve alanında çok parlak fikirlerle sahip, daha önce DIA'da yer almamış 50 startup sahnede olacak. Sunumlarında PowerPoint kullanmaları yine yasak ve sahnede sadece fikirleri ve varsa uygulamaları olacak.



DIA artık sadece bir konferans değil, bizim gözümüzde çok özgün bir içerik üreticisi haline geldi. Yaz boyunca gönderdiğin mailler, özellikle "Fifty Shades of InsurTech (InsurTech'in 50 Tonu) başlıklı yazıların hem çok özgün hem de çok ilgi çekiciydi. DIA artık InsurTech'te bir marka, bir kültür haline gelmeye başladı. Bu konuda neler söylemek istersin?

Öncelikle böyle düşünmeniz beni çok memnun etti. DIA her zaman kapsamlı

ve büyük bir organizasyon olarak düşünüldü ve hayata geçirilmeye çalışıldı. Sadece bir konferans olarak kalması bütün bu emeğe haksızlık olurdu. Dolayısıyla varmak istediğimiz nokta DIA'yı bir marka yapmak ve bu yolda ilerliyoruz.

Heyecanla beklediğimiz başka bir bölüm de DIAMond ödülleri. DIA'ya katılan startup'lar için tamamen dinleyicilerin inisiyatifinde karar veriliyor. Dolayısıyla hem prestijli bir ödül hem de objektif bir karar oluyor. Ödül sahiplerini belirlerken nasıl bir inceleme yapıyor?

DIAMond ödülleri DIA markasının ayrılmaz bir parçası. Seçimi startup'ların sunumları sonrasında tamamen dinleyicilere bırakıyoruz. Amacımız, InsurTech'e en stratejik katkısı yapmış veya yapacak olan fikri veya şirketi belirlemek ve katkısı için daha çok yüreklendirmek. Mayıs ayında Amsterdam'daki organizasyonda İrlanda, Singapur, İngiltere, İsrail ve ABD'den 6 şirket ödülü almıştı. Sahnedeki enerji muazzamdı, sen de şahit oldun. Münih için de benzer bir yapı olacak.

Son olarak konuşmacılardan ve DIA'nın organizasyon ortaklarından bahsedelim istersen...

Sektörün liderleri, organizasyon alanındaki iletişim masalarıyla ilk organizasyondan beri bizimle. DIA geri bildirim açısından tam anlamıyla bir otoban gibi. İki taraf için de karşılıklı ve hızlı geri bildirim mümkün olabiliyor. Startup'lar için hayal edemeyecekleri bir fırsat, şirketler içinse uzun uğraşlar sonucu bulabilecekleri yorumlar söz konusu. DIA'da iki taraf kolayca bir araya gelebiliyor. Bu hem sahneyi hem de sahne arkasını canlı tutuyor. Hem sahnedeki konuşmacıyı dinleyen hem de sahne arkasında bir önceki konuşmacıyla ürünü hakkında konuşan birçok kişi var. DIA'yı katılımcıların hepsinin ayrı ayrı kendi ofislerini oluşturabilecekleri kadar büyük mekanlarda yapma isteğimizin nedeni de bu. Herkesin rahat edeceği ve birçok imkanı bir arada bulabileceği, örneğin yeme-içme alanları, çalışma alanları, katılan şirketlerin kendileri hakkında bilgi verdikleri alanlar, toplantı alanları var.



MEET US AT
DIA 2018 MUNICH
17 and 18 Oct. 2018

Partner of DIA Munich 2018. The biggest global event for Insurtech and Innovation in Insurance. Register now with our special discount code **200DIA2018MSIGORTAGUN** to save €200.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompोजapan.com.tr

ANADOLU'dan 35 bin TL ödüllü MOBİL SİGORTACILIK yarışması

Anadolu Sigorta, yeni teknoloji yatırımları ve mobil uygulamalarının yanı sıra bu teknolojileri destekleyen projelerle de adını duyuruyor. Bu kapsamda 17-18 Kasım'da düzenlenecek ve 24 saat kesintisiz sürecek olan Hackathon etkinliğiyle mobil sigortacılık alanında yeni dijital teknolojilerin geliştirilmesine yönelik çabalar desteklenecek. Geçen yıl "Sigortacılığa hayatı kolaylaştıracak dijital teknolojiler" ana temasıyla düzenlenen Hackathon'un bu yılki teması "mobil sigortacılık" olarak belirlendi. Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşecek olan etkinlik, 17 Kasım Cumartesi günü saat 09.00'da başlayacak ve kayıtlı katılımcılar, 24 saat boyunca projeleri üstünde çalışacak. Ertesi gün bitecek etkinlikte katılımcılar 5 kişiye kadar ekipler halinde yarışacak. İlk üçe giren ekibin ödüllendirileceği Hackathon'da birinciye 20 bin, ikinciye 10 bin, üçüncüye ise 5 bin TL değerinde para ödülü verilecek. Anadolu Sigorta Hackathon jürisinde ise şu isimler yer alıyor: İşNet Genel Müdürü Mehmet Fahri Can, Türkiye

Teknoloji odaklı sigortacılığı (InsurTech) destekleyen ve gündelik hayatı kolaylaştıracak yeni ürün ve hizmetlere odaklanan Anadolu Sigorta, bu yıl ikincisini düzenlediği Hackathon etkinliğiyle mobil sigortacılık alanında yenilikçi projeleri bekliyor. İlk üçe giren projenin ödüllendirileceği Anadolu Sigorta Hackathon'a başvurular 1 Eylül-17 Ekim tarihleri arasında alınacak...

İş Bankası Workup Lead Mentörü Ömer Erkmen, Accenture Dijital Yeni Teknolojilerden Sorumlu Yönetici Ortak Özgür Çetin Elmas, OBSS Kurucu Genel Müdürü Zafer Şen, Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı ile Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergünten.

Dijital sigortacılık projelerine destek

Anadolu Sigorta Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür

Yardımcısı Mehmet Abacı, dijital sigortacılık eksenli projeleri desteklemek için düzenledikleri Hackathon'un yanı sıra AStart projeleriyle İş Bankası Workup inisiyatifi bünyesinde dijital sigortacılık projesi geliştiren firmalara destek sağladıklarını belirtiyor. Abacı, bu doğrultuda Kolektif House ve İTÜ Çekirdek gibi genç girişimcilerle büyük kurumları bir araya getiren ekosistemlerde

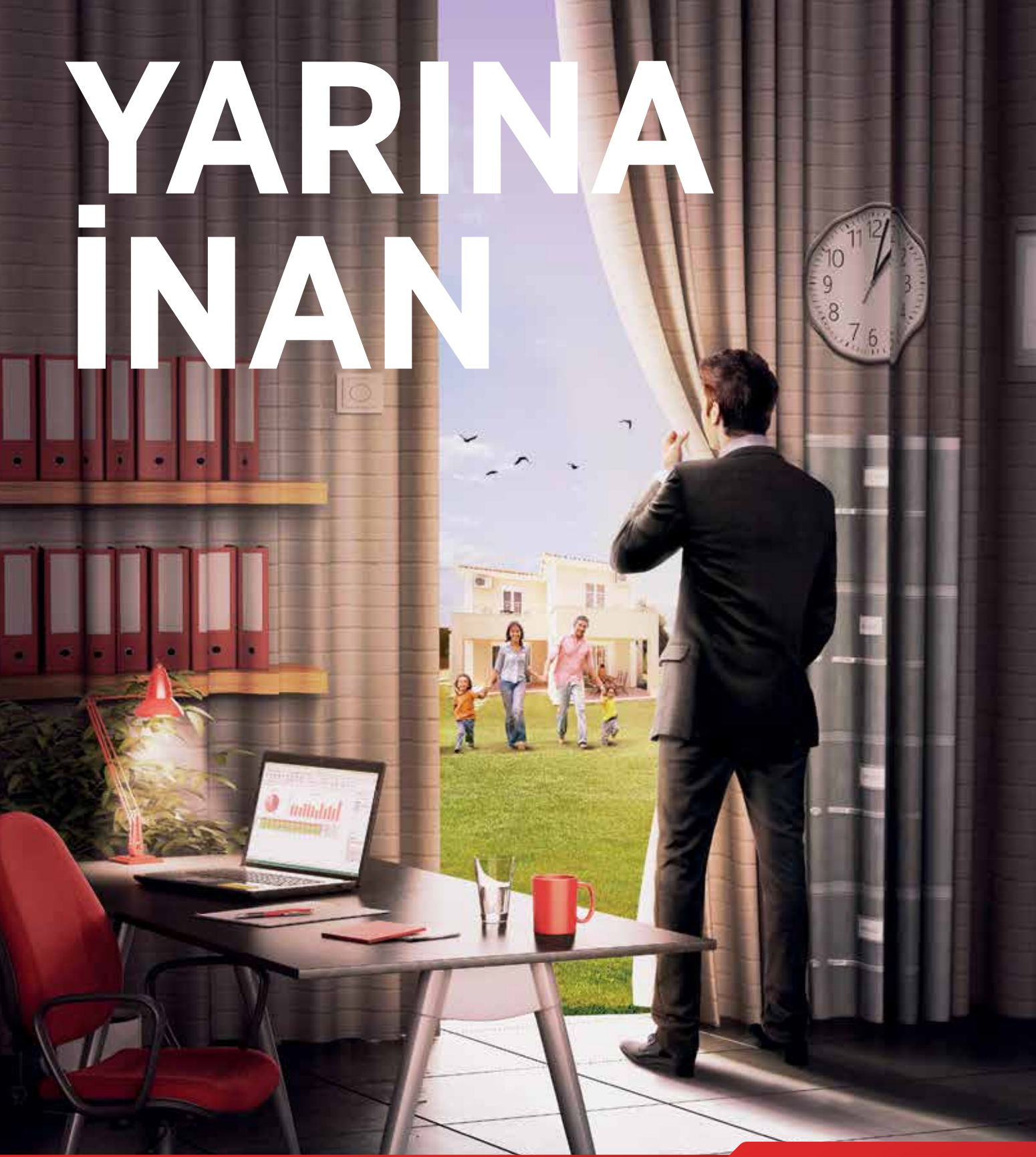


aktif katılımcı olarak yer aldıklarını hatırlatıyor. Hackathon etkinliğinin sadece Anadolu Sigorta paydaşlarına değil, sektöre katkı sağlayacak projelere zemin oluşturacağını altını çizen Abacı, "Dijital sigortacılık dünyasına ilgi duyan tüm gençleri, 17-18 Kasım'da Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşecek Hackathon etkinliğine davet ediyoruz" diyor. Anadolu Sigorta Hackathon'a başvurular <http://hackathon.anadolusigorta.com.tr> üzerinden yapılabilir.



Mehmet Abacı

YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;
yarın, hayalin hayatın olacak.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Almanya, küresel sigortacılık pazarındaki gücünü korumak amacıyla 2012 yılından bu yana German Federal Blockchain Association, InsurTech Hub Munich, InsurTech Hub Frankfurt, TechLab Berlin gibi inisiyatifler oluşturuyor. Kamu ve kamu dışı fonlarla, akademik araştırma faaliyetleriyle parlak fikirlerin yeşerebileceği bir ekosistem oluşturan ülke, yerli yabancı birçok yatırımcıyı ofis açmak ya da direkt yatırım yapmak için cezbediyor...

ALMANYA

sigorta sektörü ve InsurTech kapasitesi

Sigorta sektöründe artık “InsurTech hub” olarak adlandırılan ve yatırımlar için cazibe merkezi ve marka olmayı hedefleyen şehirler var. Amaçları ise geliştirdikleri yeni teknolojiler ve getirmek istedikleri farklı bakış açılarıyla sigorta sektörünü dönüştürmek üzere yola çıkmış “bebek” (yeni kurulmuş veya kurulma aşamasında) veya “genç” şirketleri (kuruluş tarihinden itibaren 10 yıl geçmemiş, halka açılmamış, belli seviyenin altında yatırım alan) kendi platformlarına çekmek. Altyapısı elverişli, vergi avantajı sağlayan, kamu veya kamu dışı fonları geliştirme faaliyetleri için kolayca yönlendirebilen ve şirketlerin çalışmalarını akademik olarak da destekleyebilmek için özgür düşünce ortamlarına sahip üniversiteleri olan bu şehirler, yer aldıkları ülkenin de göz bebeği olmayı hedefliyor. Avrupada (Almanya dışında) Londra, Milano, Barselona; Amerika Birleşik Devletleri’nde San Francisco ve Boston; Asya’da Tel Aviv, Pekin ve Hong Kong ilk akla gelenlerinden...

Almanya’nın “InsurTech hub”ı Berlin

Almanya sigorta sektörü, 301.8 milyar dolar brüt prim üretimiyle dünya altıncısı konumunda. Yüzde

6.1 seviyesindeki sigorta penetrasyonu ile dokuzuncu sırada yer alıyor. Almanya, uzunca bir süredir “InsurTech hub”lar yaratmak için çalışmalarını sürdürüyor. 2017 yılında ülke genelindeki startup şirketlerinin yaklaşık yüzde 70’i Berlin’de kuruldu. Berlin’i yüzde 8.1 ile Hamburg ve yüzde 7.9 ile Münih takip ediyor. Dolayısıyla sigorta sektöründe faaliyet gösteren startup’lar açısından Berlin’in merkez olduğunu söyleyebiliriz. Yatırımcılar için de benzer bir durum söz konusu. 2017 yılında yapılan 2.21 milyar Euro değerindeki 202 yatırım işleminin yüzde 21 Berlin merkezli. Yüzde 11’i (ağırlıklı olarak kurumsal yatırımcılar) Münih’te, yüzde 10’u de Frankfurt’taki işletmeler için yapıldı. Yatırımcı profilinde ise sigorta ve reasürans şirketleri kurumsal yatırım firmalarını geride bırakmış gözüküyor. 2017 yılındaki yatırım faaliyetlerinin yüzde 83’i sigorta veya reasürans şirketleri tarafından yapıldı.

InsurTech yatırımları artış trendinde

Almanya pazarında yerli yabancı birçok yatırımcı ve yatırım fonu faaliyet gösteriyor. Bunların en büyüğü, 2 milyar Euro yatırım hacmine sahip olan ve Alman hükümetinin yönettiği KfW. Yabancı yatırımcılar arasında



ise en büyüğü 1 milyar dolar büyüklüğünde olan, Kaliforniya merkezli Y Combinator... Yatırımcıların yüzde 35'i Kuzey Amerikadan geliyor. Yüzde 64'ü Avrupa merkezli. Sadece yüzde 1'i Çin'den geliyor. 2015 yılında toplam 2.69 milyar dolar değerinde 124 yatırım işlemiyle performansının zirvesinde olan Alman InsurTech ekosistemi, 2016 ve 2017'de bu başarıyı yakalayamadı. Dünya genelinde gayri safi milli hasıladaki 2018 yılında yüzde 3.2, Avrupa Birliği ülkelerinde ise yüzde 2.3 büyümeye bekleniyor. Bu da 2018'i yatırımlar açısından 2015'in parlak günlerine döndürebilir nitelikte. Yatırımların dağılımına baktığımızda, Almanya'daki en büyük 100 startup şirketinin aldığı toplam yatırımın 2018 yılının ilk çeyreğinde 8.5 milyar dolara ulaştığını görüyoruz. Listedeki en büyük 10 şirketin aldığı toplam yatırım ise 1.3 milyar dolar. Şirketlerin yüzde 10'unun yatırımın yüzde 15'ini alması dengeli bir dağılım olarak değerlendirilebilir.

Yatırımcıyı yönetime sokmak şart değil

Almanya pazarında doğrudan yatırımla birlikte kaynak

yaratmak için kullanılan diğer bir yöntem de örneğini Türkiye'de henüz görmediğim ICO (initial coin offer). Basit bir şekilde anlatacak olursak, ICO'da şirket sahibi yaratmak istediği değeri belli bedeller karşılığında yatırımcıların risk iştahına göre satışa çıkarıyor ve ihtiyacı olan finansal kaynağı yaratmış oluyor. doğrudan yatırım gibi diğer kaynak sağlama faaliyetlerinden farkı ise şirketinin yönetim kademesine yatırımcı kurumdan kimseyi kabul etmek zorunda olmaması...

Yenilikler ne kadar yenilikçi?

Almanya'da yatırım alan şirketlerin yüzde 61'i, sigorta değer zincirinde bir gelişme yaratmayı amaçlıyor. Yüzde 30'u ise aracılar bir sistem üzerinde çalıştıklarını belirtmiş. Bu gruptan sadece yüzde 9'u sigorta sektörünü tümünden

dönüştürmeyi amaçladığını dile getirmiş.

Bu oranlar bana, Munich Re'de yıllarca görev almış ve periyodik olarak bir araya gelip InsurTech konuştuğumuz bir iş arkadaşımın tespitini

hatırlattı. Yatırımların sigorta şirketlerine sağlayabileceği marjinal faydayı konuşurken, sigorta sektöründe risklerin aslında değişmediğini ve yapılan yeniliklerin kulağı farklı bir şekilde tutmaktan öteye gidemeyeceğini söylemişti. Startup şirketi sahiplerinin yüzde 60'ının da benzer bir şekilde düşünmesi dikkate değer! Burada bahsettiğimiz InsurTech'teki marjinal fayda ve sigorta şirketlerinin bu faydayı nasıl değerlendirebilecekleri ise başka bir yazının konusu olacak kadar detaylı ve önemli bir başlık. Almanya ekonomisi, geleneksel sigortacılık sektörünün büyüklüğünü yeni dönemde de korumak amacıyla 2012 yılından beri kurduğu inisiyatifler (German Federal Blockchain Association, InsurTech Hub Munich, InsurTech Hub Frankfurt, TechLab Berlin gibi), hem kamu hem de kamu dışı fonlar ve akademik araştırma faaliyetleriyle parlak fikirlerin yeşerebileceği bir ekosisteme sahip. Yerli yabancı birçok yatırımcıyı ülkede ofis açmak ve sektöre direkt yatırım yapmak yönünde cezbeden bu verimli yapının bir benzerinin de ülkemizde oluşturulması dileğiyle.





Marsh & McLennan, JLT'yi 6.4 milyar dolara satın aldı

Marsh & McLennan (MMC), 6.4 milyar dolarlık anlaşmayla Jardine Lloyd Thompson (JLT) Group'u satın aldığını duyurdu. MMC ve JLT yönetim kurulları tarafından onaylanan satın alma işlemi sonrasında JLT hissedarlarına hisse başına 19.15 İngiliz Sterlini ödeme yapılacaktır. Satış işleminin kesinleştiği tarihte JLT hisseleri 14.32 sterlinden işlem görüyordu. Bu da yüzde 33.7 değer artışına işaret ediyor. Satış bedelinin nakit ödeme ve borç devri şeklinde gerçekleştiği açıklandı.

MMC Yönetim Kurulu Başkanı Dan Glaser, JLT'yi finansal anlamda güçlü yapısı, organik büyüme stratejisi ve geniş ürün yelpazesi yüzünden tercih ettiklerini açıkladı. Birleşme sürecinin tamamlanmasının ardından JLT Genel Müdürü Dominic Burke, MMC Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür



Yardımcısı olarak görev alacak. Halen 40 ülkede faaliyet gösteren, İngiltere ve Avusturya piyasalarında güçlü olan JLT, 50 yıllık geçmişe sahip Asya ve Latin Amerika gibi gelişmekte olan pazarlarda da etkin olan JLT,

enerjiden sağlığa, nakliyattan uzay teknolojilerine geniş bir yelpazede ürün ve hizmet sunuyor. JLT yetkilileri, birleşme süreci için önümüzdeki 3 yılda 250 milyon dolar değerinde bir maliyet oluşacağını öngörüyor.

Warren Buffett'ın sigorta şirketi Münih'te ofis açtı

Ünlü yatırımcı Warren Buffett'ın sahip olduğu Berkshire Hathaway Speciality Insurance (BHSI), Almanya'nın sigortacılık başkenti Münih'te yeni bir ofis açtığını duyurdu. BHSI Avrupa Başkanı Chris Colahan tarafından yapılan açıklamada, Almanya pazarının Avrupa sigorta piyasasındaki önemine dikkat çekilirken, finansal sağlamlık ve hizmetlerdeki mükemmellikle yeni müşterilere hazır olunduğunun altı çizildi. BHSI, Düsseldorf'un ardından Münih'te açtığı ikinci ofisle birlikte elementer branşta sorumluluktan nakliyat kadar farklı alanlarda teminat taleplerine cevap verecek. Aslında Münih ofisinin daha önce açılması



planlanıyordu. Geçen yıl Dublin'de açılan ofis biraz gecikmeye neden oldu. Warren Buffett'ın yatırım fonu olan Berkshire Hathaway'in sigorta

alanında faaliyet gösteren kolu olan BHSI, A.M. Best ve Standard & Poor's kredi derecelendirme şirketlerinden A++ reyting notlarına sahip.



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

VIG, Ukrayna'da büyüme peşinde



Avusturyalı sigorta devi Vienna Insurance Group (VIG), Ukrayna piyasasındaki konumunu güçlendirmek ve en çok üretim yapan ilk üç şirket arasında yer almak için çalışmalarını hızlandırdı. VIG Yönetim Kurulu Üyesi Franz Fuchs tarafından yapılan açıklamada, pazar lideri olma iddialarının devam ettiği ve ülkede kalıcı olmak istendiği vurgulandı. 2018 yılını sektörde dördüncü olarak bitirmeye hazırlanan VIG'in Ukrayna operasyonu, 2019'da ise ilk



Franz Fuchs

üç içerisinde yer almayı hedefliyor. Ukrayna pazarında 100'den fazla firmanın faaliyet gösterdiğini hatırlatan Fuchs, sektörel düzenlemelerdeki karışıklığın ve kişi başına düşen 9-10 Euro'luk sigorta harcamasının risklerle birlikte fırsatları da beraberinde getirdiğinin altını çizdi. VIG, 45 milyonluk nüfusuyla gelişmekte olan pazarlar arasında dikkat çeken Ukrayna'da elementer branşta UIG, Kniazha ve Globus, hayat branşında ise Kniazha Life markalarıyla faaliyet gösteriyor.

AXA-XL Group birleşmesi dünyanın en büyük elementer şirketini doğurdu

Fransız sigorta devi AXA; Kuzey Amerika, Lloyd's, Avrupa ve Asya-Pasifik bölgelerinde önemli pazar payına sahip olan XL Group ile birleşmenin bütün işlemleriyle tamamlandığını açıkladı. Birleşme sonrasında AXA XL Group'un başına geçecek olan XL Group Başkanı Greg Hendrick ise aynı zamanda AXA Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak. Birleşme sonrasında elementer branşta dünyanın en büyük şirketinin oluştuğunu vurgulayan uzmanlar, elde edilecek kâr marjı ve dağıtım kanalı etkinliğinin grubun değerini daha da artıracığı görüşünde. AXA Group CEO'su Thomas Burberl, Greg Hendrick'in katılımıyla AXA Yönetim Kurulu'nun daha da güçlendiğini, XL Group ile birleşme



Thomas Burberl

Greg Hendrick

sonrasında inovasyonun AXA Group'un bütün süreçlerine hızlı

bir şekilde nüfuz edeceğinden emin olduğunu dile getirdi.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Siber risk kayıplarının sadece yüzde 5'i sigorta kapsamında!

Reasürans piyasasının en büyük şirketlerinden Munich Re, siber risklerle ilgili sigortalama faaliyetlerinin nasıl yürütülmesi gerektiğini değerlendirdi.

Siber risklerin yol açtığı kayıpların sadece yüzde 5'inin sigorta kapsamında olduğuna dikkat çeken Munich Re Kuzey Amerika Operasyonları Yöneticisi

Christian Fuhrmann, sürekli değişen yapıyla siber risk analizlerinin sigortacılar için ciddi bir sınav niteliği taşıdığını vurguluyor. Saldırıların çeşitliliğine de değinen Fuhrmann, siber risklerin etki alanının



Christian Fuhrmann



ve sıklığının sürekli başkalaşım ve artış gösterdiğini de sözlerine ekliyor. Siber saldırıların yoğunlaşma riskinin, sigorta şirketlerinin analizlerinin ve sermaye yeterlilik rasyolarının ötesine

geçerek, şirketlerinin mali varlıklarını tehdit eder hale geleceğinin altını çizen Fuhrmann, her bir müşteri için detaylı ve özelleştirilmiş analizler yapmanın gerekliliğine işaret ediyor.

İngiltere merkezli InsurTech Fixter faaliyetlerini hızlandırıyor

2016 yılında İngiltere'de kurulan ve yatırımcıları arasında Fransız sigortacı AXA'nın da bulunduğu Fixter, faaliyet alanını genişletiyor. Analistler, İngiltere taşıt sigortası pazarının 12 milyar sterlin gibi ciddi bir büyüklüğe ulaştığına dikkat çekiyor ve müşteriler için hizmet kalitesinin fiyat rekabetinden daha önemli olduğunu vurguluyor. Ülkedeki 27 milyon potansiyel sigorta müşterisinin 20 milyonun teminat sahibi olduğunu belirten uzmanlar, fiyat karşılaştırma şirketlerinin yüzde 70 ile dağıtım kanallarında en yüksek paya sahip olduğuna işaret ediyor. Analistler tarafından doayun bir pazar olarak tanımlanan İngiltere'de InsurTech şirketlerinin "kullandığın



kadar öde" ve kişiselleştirilmiş ürünler gibi birçok yenilikçi hizmeti sunuyor. 2017'de faaliyetlerine Manchester ile başlayan, sonrasında Londra, Leeds, Liverpool ve

Birmingham bölgelerinde de aktif hale gelen Fixter, AXA'nın Paris, Londra ve Tel Aviv ofislerinin inovasyon çalışmalarından da büyük oranda yararlanıyor.

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ

Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Coface, Sloven PKZ'yi satın aldı

Alacak sigortacılığı alanında faaliyet gösteren Coface, Slovenya kamu bankası SID bünyesinde faaliyet gösteren ve alacak sigortası ürünleriyle dikkat çeken PKZ'yi satın aldığını açıkladı. 2005 yılında SID Bank bünyesinde kurulan ve sektörde lider firma haline gelen PKZ, 2017 yılında 15.1 milyon Euro brüt prim üretimine ulaşmıştı. İlgili şirketlerin yönetim kurulları tarafından onaylanan satın alma işlemi, düzenleyici kurumun onayı sonrasında sonuçlandırılmış olacak. Coface CEO'su Xavier Durand tarafından yapılan açıklamada, satın alma kararının Coface'ın uzun vadeli stratejisine olumlu katkısına ve sermaye yapısının daha etkin bir şekilde yönetileceğine dikkat çekildi. PKZ Avrupa Bölgesi CEO'su Declan



Daly ise PKZ'nin rekabetçi pazar payının Coface'ın üretim hedeflerine olumlu katkı yapacağını belirtti. Analistler de satın alma işleminin

2019 yılı sonuçlarında Coface sermaye yeterlilik oranına ve hisse senedi değerine olumlu etkisinin görülebileceğini düşünüyor.

QBE, Avrupa operasyonlarını Brüksel'den yönetecek



Avustralya merkezli sigortacılık grubu QBE, Brexit sonrası operasyonlarını Belçika'nın başkenti Brüksel'den yönetme kararı aldı. QBE Europe'un Bermuda ve İrlanda operasyonları da Brüksel'e taşınacak. QBE, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkma kararının ardından operasyonlarını taşıma kararını düzenleyici kuruma onaylatan ilk reasürans şirketi olmuştu. Onay sonrası şirketin reyting değerlendirmesi Standard & Poor's ve Fitch şirketleri tarafından A+ (durağan) olarak açıklandı. Taşınma işlemiyle ilgili QBE Europe Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı David Winkett tarafından yapılan açıklamada, Brüksel'de konumlandırılacak operasyonlarla Avrupa kıtasındaki faaliyetlerinin etkin şekilde yönetilmeye devam edileceği belirtildi.

SİGORTA ASİSTANININ ŞİMDİ CEBİNDE, **TÜRK NİPPON MOBİL** *NEREDE İSTERSEN ARTIK SENİNLE*

Türk Nippon Sigorta müşterisi olun ya da olmayın, Türk Nippon Mobil ile Kasko ve Trafik sigortalarınızı buradan takip edebilir, aracınızla ilgili işlemlerinize hız verebilir, yurtiçi ve yurtdışı yolculuklarınız için Seyahat Sigortası poliçenizi birkaç tıkla bu uygulamadan alabilirsiniz.

Hadi, şimdi siz de sigorta işlemlerinizi kolaylaştıracak bu uygulamayı indirin,
Türk Nippon Mobil'in avantajlarını keşfedin!



Sompo International, Brexit sonrası rotayı Lüksemburg'a çevirdi

Elementer branşta faaliyet gösteren Bermuda merkezli Sompo International Holdings, Avrupa operasyonlarını yeni kuracağı SI Insurance şirketiyle Lüksemburg'dan yönetme kararı aldı. SI Insurance, Sompo International'ın Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere ofisleriyle birlikte çalışacak. Lloyd's piyasasında da yer alan Sompo International, Zürih operasyonlarını da yeni kurulan şirketin faaliyetlerine dahil edecek.

SI Insurance CEO'su Takashi Kurumisawa tarafından yapılan açıklamada, Avrupa Birliği üyelerinde yürütülen operasyonların etkin bir şekilde yönetilerek müşterilere en yüksek kalitede hizmet sunulacağı vurgulandı.

Sompo International CEO'su John Charman ise Avrupa kıtası sigorta piyasasında yüksek teminat kapasitesi ve teknik analiz yöntemleriyle yenilikçi ürünler tasarlayacaklarını açıkladı. Japonya'nın elementer branştaki en büyük sigorta şirketi olan Sompo Holdings, uluslararası operasyonlarını



John Charman



Sompo International bünyesinde yönetiyor. Grup, Standard & Poor's ve

A.M. Best değerlendirme şirketlerinden A+ reyting notuna sahip.

Willis Re'ye göre reasürans piyasası halen kırılğan



James Kent

Willis Re CEO'su James Kent, 2017 yılında kaydedilen yüksek zararlar sonrasında reasürans piyasasının kırılğanlığını koruduğuna dikkat çekiyor. Kent, 2018 yılındaki yüksek fiyatlamaların da 2017 zararlarının sonucu olduğunu düşünüyor. Sektördeki fiyat dengesini rasyonel ve fonksiyonel olarak değerlendiren Kent, katastrofik hasarların sektörün olağan unsuru haline geldiğinin altını çiziyor. Sektörde sağlanan disiplini düzenleyici kurumların etkin çalışmalarına bağlayan James Kent, rekabetin üst seviyede olduğu reasürans piyasasında sürdürülebilir kârlılığın ilk hedef olması gerektiğini sözlerine ekliyor.



Büyüyen hayallerimizle, adım adım

Dünya'nın Kalbindeyiz!

Türkiye

Sırbistan

Ürdün

Lübnan

Azerbaycan

Kıbrıs

Bahreyn

Suudi Arabistan

Kuveyt

Nahçıvan

Fas

İngiltere

Amerika

Mısır

Belçika

Hollanda

İspanya

İsveç

Almanya

Katar

BAE

Irak



“KIDEM TAZMİNATLARI işveren katkısı olarak değerlendirilebilir”

Kur ve faizlerin yükseldiği, piyasalarda ciddi bir türbülansın yaşandığı bir ortamda tasarrufun önemi yine, yeniden ortaya çıktı. Malum, tasarruf deyince de akla bireysel emeklilik sistemi (BES) geliyor. Devlet, yüzde 25’lik katkı ve son yıllarda uygulamaya soktuğu otomatik katılımla BES’in yaygınlaşması için önemli adımlar attı. Özellikle otomatik katılımla birlikte sisteme girenlerin sayısında ciddi bir artış yaşandı. BES’in 15 yılda ulaştığı 7 milyon katılımcı sayısının yarısı kadar bir katılımcı otomatik katılım sayesinde 2 yıl içinde sisteme kazandırıldı. Evet, otomatik katılım süreci bütün hızıyla devam ediyor. Bu süreçte gelinen noktayı ve BES’in gündemindeki konuları AvivaSA Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Şahinler ile konuştuk...

Öncelikle bir finans uzmanı olarak, görev alanınız açısından BES ve otomatik katılım sistemini değerlendirebilir misiniz?

İzninizle tüm dünyadaki emeklilik sistemlerinin yapısını kısaca anımsatarak başlamak istiyorum. Tüm dünyada ilk yapı taşı, devletlerin sosyal güvenlik sistemleridir. Buna ilave ya da destek olarak ikinci yapı taşı; bizim bugün otomatik katılım diye adlandırdığımız, devletlerin getirmiş olduğu mevzuatla yapılandırıldığı,



Erkan Şahinler

AvivaSA Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Şahinler “Otomatik katılımda 2 aylık cayma süresi uygulamanın faydasını görmek için yeterli değil, uzatılmasında yarar var” diyor. Şahinler, yeniden otomatik katılım için 2 yıl olan sürenin 1 yıla indirilmesi ve kıdem tazminatlarının işveren katkısı olarak değerlendirilmesi yönündeki hazırlıkları da olumlu buluyor...

zorunlu denebilecek tasarruf sistemleridir. Üçüncüsü de özel emeklilik yani bireysel emeklilik fonlarıdır. Türkiye’deki gelişim, birinci yapı taşından sonra üçüncüsünün oluşturulması şeklinde gerçekleşti. 2002 yılında BES uygulamaya konuldu ve 2017 yılının başında da otomatik katılım devreye girdi.

Bireysel emeklilik sisteminin ve otomatik katılımın temel işlevi, tasarruf açığının kapatılması ve görece düşük olan bireysel tasarruf oranlarının yukarılara çekilmesine destek vermek, bu sayede ülkedeki kullanılabilir ve reel sektörün ihtiyaç duyduğu finansal kaynakları genişletebilmektir. BES, yaklaşık 15 yıllık serüveninin ardından

80 milyar TL civarında fon büyüklüğüne ulaşarak bu alanda önemli bir rol oynuyor. Sistemde biriken fonlarla birlikte gerek hisse senedi piyasamızın derinleşmesi, gerek özel sektör tahvilleri piyasasının oluşması gerekse devlet tahvili, hazine bonusu gibi yatırım araçlarına daha fazla sayıda küçük yatırımcının dolaylı yoldan erişebilmesi mümkün hale geldi. 15 yıl içerisinde bireysel emeklilik sistemi 7 milyon civarında katılımcıya ulaştı. Otomatik katılım sayesinde ise BES katılımcı sayısının 15 yılda ulaştığı sayıya 2 yılda ulaşılmış olacak. Bu da otomatik katılımının ne kadar önemli bir adım olduğunu ortaya koyuyor. Otomatik katılıma hızlı bir hazırlık süreciyle, oldukça heyecanlı, istekli bir şekilde başladık. Bir finansçı olarak bunun arkasındaki temel etkenin müşteri potansiyeli olduğunu düşünüyorum. Öngörülerimize göre 14-15 milyon kişi civarında bir potansiyel söz konusuydu. Yüzde 50 civarındaki cayma oranını da dikkate alacak olursak, 15 yıllık BES katılımcısının yarısı kadar kişiyi otomatik katılımıla sisteme kazandırmış olduk.

Yüz binlerce şirket, milyonlarca çalışan; emeklilik şirketleri bu süreci nasıl yürütüyor?

Evet, oldukça karmaşık ve zorlu bir süreç söz konusu. Biz otomatik katılımıla ilgili bu iştahımızı temel birkaç prensiple hayata geçirmeye gayret ettik. Teknoloji sayesinde çok kısa sürede, çok fazla sayıda müşteriye ulaşma fırsatı bulduk. Başka bir ifadeyle “emeklilik şirketi-işveren-çalışan” üçgeninde, otomasyona aktarılmış süreçleri yürütmek ve böylelikle çok kısa



zamanda, çok kişinin işlemini mümkün olan en kısa sürede sonuçlandırmak gerekiyordu. Ayrıca gerek işverene, gerek çalışana gerekse emeklilik şirketi personeline, bu süreci mümkün olduğunca az iş yükü yaratarak sonuçlandırma gayesiyle hareket ettik. 3-4 ay gibi kısa bir sürede sektörde bir ilki başarıp, otomatik katılım süreçlerinin yaklaşık yüzde 80-85 işlemini dijital platformlarımızın üzerinden gerçekleştirecek altyapıyı kurmuş olduk.

İsterseniz biraz da finans bölümlerinin BES şirketlerindeki fonksiyonuna değinelim?

Genelde tüm sektör ve şirketlerde finans bölümü, tabiri caizse şirketlerin gardiyanı rolündedir. Yani şirketi olası olumsuz finansal etkilerden korumak ve şirketin sahip olduğu değerleri maksimize etmek ana sorumluluklarından biridir. Bir diğer önemli sorumluluğumuz da müşterilerimizin bize emanet ettiği varlıkları en iyi şekilde

değerlendirip en yüksek getiriyi onlara sağlamaktır.

Portföy şirketi ile emeklilik ve hayat sigortası şirketi arasındaki bağı oluşturan da finans bölümleri midir?

Belirttiğim gibi, müşteri adına birinci vazifemiz, bize emanet ettikleri varlıklarını, onların risk tercihleri doğrultusunda değerlendirerek, en iyi getiriyi sağlayabilmek. Bu işlev de söz konusu varlıkları en doğru yatırım araçlarına yönlendirecek portföy yönetim şirketlerini seçmekle başlıyor. Daha sonra bu portföy yönetim şirketinin yapacağı varlık dağılımlarını ve bu varlık dağılımları içerisinde göz önünde bulunduracakları risk faktörlerini birlikte tayin etmek ve bu doğrultuda müşterimize hizmet sunmak, bizim bir diğer görevimiz. Dolayısıyla sadece aracılık görevi değil bu... Portföy yönetim şirketlerini seçip yönlendirmek ve bu süreç içerisinde aktif yer almak gibi bir rolümüz var. Örneğin, fon yönetim şirketleriyle aylık düzende bir

araya gelerek, gerek onların performanslarını gerekse piyasa koşullarında meydana gelen değişiklikleri değerlendirmek suretiyle bu işlevi yerine getiriyoruz.

Tabii başka fonksiyonlarımız da var. Bildiğiniz gibi AvivaSA halka açık bir şirket. Hisselerimizin yüzde 20'si Borsa İstanbul'da işlem görüyor. Dolayısıyla en küçük yatırımcımızdan Sabancı Holding ve Aviva'ya kadar tüm hissedarlarımızın, şirketin faaliyetlerinden oluşacak en iyi kârı, en iyi finansal neticeyi elde etmesi için yönetim ekibini yönlendirmek de fonksiyonlarımız arasında.

Temel sorumluluk alanlarımızın bir diğeri de bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerine özgü olan aktüerya ve iş riski fonksiyonu. İşimiz müşterilerimizin geleceğe dair kaygılarını bugünden gidermek, geleceğe dair birtakım güvenceler oluşturmalarına yardımcı olmak. Bunun arkasında da matematik biliminin yönlendirdiği bir aktüerya yetkinliği yatıyor.

Yeri gelmişken, son yıllarda bağımsız bir profesyonel bir alan haline gelen, üniversitelerde bölüm olarak açılan bu aktüerya konusunda biraz ayrıntıya girelim mi?

Aktüeryayı basit olarak, geçmişte edinilen tecrübeleri istatistik biliminden yararlanarak yorumlayıp; bu doğrultuda geleceğe yönelik projeksiyonlar yapmak şeklinde tanımlayabiliriz. Hizmet

sunduğumuz müşterilerin bizden aldığı hayat sigortası ürünleri veya tercih ettiği bireysel emeklilik fonlarına ilişkin geleceğe yönelik projeksiyonlar yapmayı, stratejiler oluşturmayı, aktüerya bölümümüzün çalışmalarıyla sağlıyoruz. Şirket olarak bu verilerin ışığı doğrultusunda stratejilerimizi belirleyip aksiyonlarımızı alıyoruz.

Daha somut anlatmak gerekirse, sattığımız her 100 poliçeden kaçında vefat riskiyle yüz yüze geleceğiz, kaçında maluliyet riskiyle karşılaşacağız ya da sattığımız her 100 poliçeden kaçında müşterimiz işsiz kalıp bu teminata başvuracak gibi

öngörü ve hesaplamalar yaparlar. Ayrıca faiz ve kur riski analizleri yaparak sermaye risklerini öngörüp, bunlarla ilgili öneriler sunarlar. Sektör dışında çok bilinen bir alan değil ama sektörün sağlıklı bir şekilde gelişebilmesi için çok önemli bir yetkinlik.

Son 3-5 yıldır gerek hayat dışı gerekse hayat sigortacılığında aktüeryanın rolü daha etkin hale geldi. Düzenleyici kurum da aktüeryel metot ve yetkinliklerin geliştirilmesi yönündeki teşvik ve telkinlerini artırdı. Bu yönde de şirketlere birtakım zorunluluklar getirmeye başladı. Şirketler artık kendi bünyelerinde aktüerya birimleri oluşturmak, bu birimlerde sertifikalı aktüerler bulundurmak durumunda. Sertifika almak oldukça zorlu bir süreç; hazinenin düzenlediği bir takım sınavlardan geçiyorsunuz. Bizim bünyemizde gerek Türkiye siciline kayıtlı gerek

uluslararası aktüer sertifikasına sahip, Londra'dan sertifika almış arkadaşlarımız var. Tüm aktüerya çalışanlarımız bu sertifikasyon süreçlerinde farklı aşamalarda devam ediyor. Hâlihazırda 12'si finans birimi bünyesinde, 3'ü de ürün geliştirme biriminde olmak üzere 15 aktüerya kadrosuna sahibiz. Sektörde farklı firmalarda ve danışmanlık şirketlerinde görev yapan pek çok aktüerin geçmişte görev aldığı bir kurumuz.

Otomatik katılım konusunda yeni düzenlemeler, iyileştirmeler için hazırlık yapıyor. Bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Otomatik katılım, Türkiye'nin tasarruf oranının artırılmasında etkili olacak önemli yapılardan biri. Bu alanda mevcut teşviklerin iyileştirilmesi ve arttırılması suretiyle buradaki güçlü potansiyelden faydalanmak hepimizin önceliği olmalı. Dolayısıyla 2018 sonu ve 2019 yılı itibarıyla otomatik katılımı iyileştirici adımları, teşvikleri, tedbirleri göreceğiz diye ümit ediyoruz.

Cayma dönemi olarak adlandırılan 2 aylık sürenin uzatılması söz konusu. 2 ay, insanların uygulamanın faydasını görebilmeleri için yeterli bir süre değil, uzatılması çok sağlıklı olacaktır.

Kıdem tazminatının işveren katkısı olarak değerlendirilmesinin formülü bulunabilir. Mevcut ekonomik konjonktürde işverenlerin üzerlerindeki mevcut yüklerle bir de bunun eklenmesi zorluk yaratacaktır. Bu yüzden sektör olarak işverenlere yük yaratmayacak öneriler üzerine çalışıyoruz. Mesela geçici olarak vergisel avantajlar sağlanabilir,



işsizlik fonundan buraya geçici süreyle kaynak aktarılabilir. Kıdem tazminatının fonlu yapıya dönüştürülmesine karar verilirse bunun sektörümüz tarafından yönetilmesi yerinde olacaktır. Kıdem tazminatı, insanların özellikle emeklilik dönemine ilişkin oluşturulan bir birikim, bir hakediş. Fonlu bir yapıya dönüşmesi halinde, emeklilik sisteminin dışında paralel bir yapı değil, o yapının içinde konumlanması daha sağlıklı olacaktır. Bu şekilde hem çalışanlar tek bir sistemden şeffaf olarak birikimlerini görebilecek hem de devlet tüm emeklilik fonlarını aynı şekilde gözetleyip denetleyebilecektir. Otomatik katılımda bir başka konu da sistemin kuralları gereği 2 yılda bir yeniden katılım sağlanması. 2019 başında, 2017'nin başındaki ilk fazda cayan katılımcıların otomatik olarak sisteme katılması söz konusu olacak. Bu sürenin 1 yılı indirilmesine yönelik bir hazırlık var. Bu da 2019'un başı itibarıyla daha önce yeterli bilgiye sahip olmadan ya da aceleyle cayma hakkını kullanan çalışanların sisteme yeniden katılabilmesi için bir fırsat olacak.

AvivaSA, 2015 yılından bu yana fon büyüklüğünde sektör lideri. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Evet, bireysel emeklilik tarafında fon büyüklüğünde sektör lideriyiz. Otomatik katılımda ise kamu çalışanlarını hariç tutarsak, özel sektör şirketleri içerisinde katılımcı sayısı itibarıyla liderliğe ulaştık. Müşteriye sunduğumuz hizmet, bu başarının temel kaynağı. Müşterilerimiz, şirketimizin bütün birimlerinde yaptığımız işin odak noktası; finasta, satışta, operasyonda,



insan kaynaklarında... Örneğin insan kaynaklarında işe alım sürecini yöneten arkadaşlarımız, müşteriye en iyi hizmeti sunacak nitelikte çalışanları bünyemize almak ilkesiyle hareket ediyor. Mevcut çalışanlarımızı, müşteriye en iyi hizmeti sunmak üzere eğitiyorlar.

Tıpta ve teknolojiadaki gelişmeler sayesinde insan ömrü uzuyor, yaşam kalitesi artıyor. Şu an Türkiye'de beklenen ortalama ömür 78 yıl. İnsan ömrü uzadıkça ve yaşlandıkça sigorta ve emeklilik ürünlerinin gerekliliği daha da artıyor. 18 yaşından 90 yaşına kadar her insana dokunabileceğimiz ürünlerimiz var. Hiçbir ürün ya da hizmet bu kadar uzun soluklu değil. İşte bu noktada "müşteri odaklılık" kavramı çok daha önem kazanıyor.

Sektörümüzün geleceğini, müşteri odaklı bakış açısı ve dijitalleşme belirleyecek. Biz de bu çerçevede, AvivaSA olarak sunduğumuz dijital çözümlerle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Teknolojik gelişmelere paralel olarak artan müşteri beklentilerine uygun ürün ve hizmetleri sunmak, ihtiyaç duydukları anda ve tercih ettikleri kanallardan müşterilerimizin yanında olabilmek için dijital dönüşüme

ve teknolojiye yatırımlarımız devam edecek.

Biraz da hayat sigortası kanalını konuşalım... Bu alanda finansçıların fonksiyonu ne, AvivaSA'da sistem nasıl işliyor?

Hayat sigortacılığında finans ekibi, özellikle aktüerya ekibinin katkısıyla ciddi bir şekilde yer buluyor. Hayat sigortacılığı aynı zamanda bir risk işi; müşterilerimizin risklerini satın alıyor, o risklere karşı güvence veriyoruz. Dolayısıyla bu riskleri doğru değerlendirmenin, bu risklere karşı kendimizi güncel tutmanın, piyasada hayat koşullarında meydana gelen değişiklikleri süratli bir şekilde gözlemleyip, bunlara ilişkin gerekli aksiyonları almanın, finans fonksiyonunun hayat sigortacılığına sağladığı en önemli katkılar olduğunu söyleyebiliriz.

Sektör olarak 10-15 yılda odağın BESe ve otomatik katılıma kaydıgı aşıkır. Ancak biz son birkaç yıldır kaynaklarımızın önemli bir bölümünü hayat sigortacılığında kendimizi geliştirmeye ayırdık. Hayat sigortacılığında pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Özellikle serbest hayat ürünleri olarak adlandırılan, banka kredisi bağlantısız hayat sigortasını

çok önemsiyoruz. Bu alanda son dönemin konjonktürüne de çok uygun düşen "İyi İhtimaller Sigortası" ürünümüzle sektörde öncülük rolümüzü oynamaya ve pastayı büyütmeye devam ediyoruz. 



ÇEVİK SATIŞ 102

ÇEVİK SATIŞ NASIL UYGULANIR?



Ali Savaşman

Geçen ay bu sayfalarda çevik satış kavramını irdeleyip sistemin nasıl çalıştığını aktarmaya çalışmıştık. Bu yazımızda da çevik satışın 5 temel bileşeninin detaylarını ve bunların sahada nasıl uygulanacağını ele alıyoruz...



Cevik Satış 101'de, çevik satışın 5 temel bileşenini şöyle sıralamıştık:

1. Günlük stand-up'lar
2. Kısa vadeli hedefler
3. Esneklik
4. Hesap verilebilirlik
5. Veri

Güncel kal, işbirliği artsın

Stand-up'lar işbirliği içinde çalışmak zorunda olan tüm ekipler için ideal bir çözümdür. Aslında amacı çok basit, güne başlarken yapılan 10-15 dakikalık güncelleme toplantısı. Her bir ekip üyesi tek tek dün ne yaptığını, bugün ne yapacağını ve ihtiyaç duyduğu destek ve yardımı dile getiriyor. Bu haliyle stand-up'lar kesinlikle ekip içindeki uyumu ve sorumluluk duygusunu besleyerek takım olma ruhunu pekiştirir. Sağlıklı yapılabilmesi için kendine göre kuralları olan bu sistemi bir danışmanın rehberliğinde uygulamaya başlanması tavsiye edilir.

Lokman yiyebileceğin büyüklükte olsun

Genelde satış hedefleri boğucu ve erişilemez olarak görünür. Sözgelimi "yıldızlar kulübü"ne girmek isteyen bir satıcı, bunun satış rakamlarını yüzde 30 artırması anlamına geldiğini ve gerçekleştirmesinin çok zor olduğu konusunda kendini ikna ederek baştan vazgeçebilir. Diğer taraftan ekibindeki ortalama satış rakamını ikiye katlamak isteyen satış müdürü

için bu Kaf Dağı'nın ardındaki anka kuşunun tüyünü kopartmak gibi görünebilir. Halbuki bu hedeflere ulaşmak mümkün, yeter ki yemeğinizi yutabileceğiniz lokmalara bölün. Çevik satış bu işi ana hedefi sprint'lere (kısa vadeli hedefler) bölerek çözmüş. Süreç sonundaki dev gibi görünen nihai hedefe odaklanmak yerine aylık, iki haftalık, haftalık hatta günlük sprint'ler tespit ederek adeta bebek adımlarıyla gelişimi teşvik etmektedir.

Yelkenini rüzgara göre aç

Esneklik ve tekrar çevik satışın temelidir. Elde edilen veri ve bilgiye anında tepki verilerek kendini bu yeni duruma uyumlu hale getiren satıcı yeterince esnektir.

Gelin şu iki senaryoya bakalım. Geçtiğimiz haftalarda 10 tane sözleşme aşamasına gelmiş işi, piyasaya yeni giren ucuzcu rakibine kaptıran bir satış müdürü olarak hangisini tercih ederiniz?

🔴 **Senaryo 1:** Rakibin ucuz ama yetersiz ürününün işine yaramadığını anlayan müşteriniz bir süre sonra size geri dönecektir. (???)

🔴 **Senaryo 2:** Yeni bir satış destek dosyası hazırlayarak dosya içindeki veri ve bilgilerle satıcılarınızın hizmet ya da ürününüzün kalitesini ve güvenilirliğini ön plana çıkarmasına, genel müşteri itiraz ve çekinceleriyle mücadele etmesine ve de rakibin ucuz ürünü yerine sizi tercih eden müşterileri referanslarıyla satışı



kapamasına yardımcı olursunuz. Çok net bir şekilde birinci senaryonun çevik satışla uzaktan yakından ilgisi yokken, ikinci senaryo bu konuda kayda değer bir örnektir. Benzer şekilde;

- Sektördeki değişiklikleri,
- Değişen mevzuatı,
- Ürün güncellemeleri ve yeni lansmanları,
- Şirketin strateji değişikliklerini,

kısa notlarla hızlı bir şekilde tüm ekiple paylaşabilirsiniz. Sürekli olarak çevremizde neler olup bittiğini gözlemlemek ve gelişmelere göre süreçlerinizi, hedeflerinizi ve stratejilerinizi yeniden belirlemek, gerekirse değiştirmek çevikliğin temel dayanağıdır.

Sayılar yalan söylemez

Gerçekleri (sayıları) gösteren bir CRM'iniz (müşteri ilişkileri yönetimi) olmadan satıcılarınızın ve yöneticilerinizin kendilerini sorumlu hissetmelerini sağlayamazsınız. Kısaca eğer bir veri CRM'de yoksa asla var olmamıştır. İşte hayata

geçirilmesi çok zor olan CRM'inizin kullanımını teşvik etmek için size birkaç ipucu:

- Aktivite hedefleriyle ilgili, telefon aramaları, randevu ve görüşmeler CRM'e girilmedikçe dikkate almayın.
- Muhtemel müşteri görüşmelerini CRM'e girmemiş satıcılarınızın bu müşteriyle ilgili taleplerini karşılamayın.
- Yapılan satış CRM'e işlenmedikçe satıcının primini ödemeyin.

Lakin bunları yapabilmek için öncelikle satış sisteminize uyan bir CRM edinin.

Sürekli olarak verileri gözden geçirin

Çevik satış, modern satış yönetimlerinin önerdiği gibi veriye odaklanır. Satışla ilgili hangi seviyede olursanız olun, veriler size kullandığınız strateji ya da sistemin başarılı olup olmadığını ve bunun düzeyini net bir şekilde söyler. Farklı durumlar için farklı verileri ölçmeniz ve

değerlendirmeniz gerekecektir. Ölçüm ve değerlendirmeler sürekli tekrar edilmedikçe gelişim bir dönemlik olacak ve takipçilerinizin takibi bırakacaktır. Satıcı eğer çok konuştuğu ve yeterince açık uçlu sorular sormadığı için satış kaçırıyorsa, iki hafta ya da bir ay içinde konuşma-dinleme oranını geliştirmesi ve görüşme esnasında belli bir sayıda açık uçlu soru sorması hakkında kendine sprint'ler koyarak kendi kendinin takibini yapabilir. Diğer taraftan satış müdürü de ortalama satış büyüklüğü ve ortalama hedef tutturma oranları hakkında kendine sprint'ler belirleyebilir. Çevik satış, belirlediğiniz sprint'e sizi bağlayacak, stand-up'larla kendi kendinizi değerlendirmenizi sağlayıp gerçeklerle yüzleştirecek, tekrarlanan ölçümlerle gerekli ayarlamaları yaparak sürecinizi iyileştirmenize yardımcı olacak, kısacası başarıya ulaşmanızı sağlayacaktır.



Portföy yönetiminde yenilikçi bir yaklaşım: Otomatik danışmanlık (II)

Türkiye’de robot danışmanlık



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

ses@ludens.com.tr



Bir önceki yazımızda otomatik danışmanlık (robo advisor) hizmetinin işleyişini ve dünyadaki durumunu aktarmıştık. Bu yazımızda ülkemizdeki durumu BES özelinde aktarmaya çalışacağız...

BES katılımcısının genel yapısına ilişkin tespitlerimizi bu sayfalarda sizlerle paylaşıyoruz. Emeklilik şirketleri tarafından da önemli bir pazarlama aracı olarak kullanılan devlet katkısı, katılımcıların geneli tarafından biliniyor. Ancak emeklilik planı oluştururken fon seçimi, fon dağılımında yılda 6 defa değiştirme hakkı, şirket değiştirme hakkı gibi konularla ilgili farkındalık oldukça düşük. Katılımcılar BES birikimlerinin getirisini düşük buluyor ve sistemde kalış süreleri kısa oluyor. Katılımcılar genel olarak emeklilik şirketlerinin sunduğu hizmetlerin benzer faydalar sağladığını düşünüyor. BES katılımcıların çoğunluğunu oluşturan X ve Y kuşağı dijitalleşmeyi bilen, etkin biçimde kullanan bir kitle. Diğer yandan, emeklilik şirketleri tarafından bakıldığında, satışlar ve portföy büyüklükleri belli bir

olgunluğa ulaşmış durumda. Bu durum şirketler tarafından da biliniyor ve müşteri sadakati önemli bir nokta olarak görülüyor. Kullanıcı deneyimine dönük çalışmalar, kampanyalar ve dijitalleşme, emeklilik şirketlerinin ajandalarında üst sıralarda yer alıyor.

Otomatik danışmanlıkla ilgili yasal düzenleme var mı?

Türkiye’de gelişmiş ülkelerden farklı olarak “otomatik danışmanlık” konusuna ilişkin herhangi bir yasal düzenleme yok. Bu nedenle açık mimari bir yapı içerisinde faaliyet gösterebilen, müşterilerine yatırım danışmanlığı hizmeti verebilen ve onlar adına işlem yapabilen herhangi bir otomatik danışmanlık şirketi mevcut değil. Mevcut düzenlemelere bakıldığında fon dağılımına ilişkin danışmanlık faaliyeti yürütmek, katılımcıya fon tavsiyesi vermek emeklilik şirketlerinin yetkisi kapsamında da değil. Bu konuda faaliyette bulunmasına izin verilen kurumlar portföy yönetim şirketleri.

Geçen yılın sonlarında yapılan bir düzenlemeyle katılımcıların, yılda 6 defa fon değiştirme

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

hakkını bu şirketlere devretmesinin önü açıldı. Ancak uygulamada bildiğimiz kadarıyla bu hakkı devralmak üzere harekete geçen bir portföy yönetim şirketi bulunmuyor. Zira bu iş halihazırda portföy yönetim şirketlerinin pek çoğundaki mevcut altyapıyla mümkün görünmüyor. Diğer bir deyişle, bu işi yapabilmek için ekstra maliyetlere katlanmak gerekiyor.

Diğer yandan, emeklilik şirketi ile portföy yönetim şirketi arasında katılımcıya ait verinin paylaşımı gerekiyor ki burada da mevzuattan kaynaklı sıkıntılar mevcut.

Türk FinTech firmalarının otomatik danışmanlık ürünleri

Yine de ülkemizde otomatik danışmanlık, FinTech firmalarının birkaç yıldır ilgilendiği ve girişimde bulunduğu bir alan. Doğrudan katılımcıya hizmet verilemeye de emeklilik şirketleri yoluyla otomatik danışmanlık ürünleri kullanıcısıyla buluşturuluyor. Bu konuda ülkemizde bir ilki gerçekleştiren otomatik danışmanlık ürünü "Fon Koçu" oldu. Bir FinTech firması tarafından geliştirilen bu ürün, Garanti Emeklilik'in bir hizmeti olarak geçen yıldan beri müşterilere sunuluyor.

Ludens'in otomatik danışmanlık ürünü: BES IQ

Özellikle varlık yönetimi konusunda uzmanlaşan bir FinTech kuruluşu olan Ludens'in de otomatik danışmanlık konusunda yeni bir ürünü var: BES IQ. Bu ürünle öncelikle katılımcının risk profili belirleniyor ve ona en uygun emeklilik fon dağılımı oluşturuluyor. Piyasadaki değişimlere ve katılımcının hayatındaki gelişmelere göre fon dağılımı yenileniyor. Tüm bunlar uzun yıllardır portföy yönetimi konusunda çalışmış akademisyenlerin tamamen bilimsel yöntemlerle oluşturduğu akıllı bir algoritmayla yapılıyor.

Otomatik danışmanlığın Türkiye'deki geleceği

Robot danışmanlığın esas hedef kitlesini oluşturanlar Y ve Z kuşağı. Bu nesiller dijital hizmet almaya eğilimli, hızı ve kolaylığa önem veren bir kitle. Bu HighTech dijital kullanıcılar her gün daha fazlasını bekliyor. Ülkemizdeki finansal kurumlar ise yolun henüz başında. Bu anlamda, bireysel emeklilik şirketleri de bu kuşağın isteklerine duyarsız kalmayacaktır. Finansal teknolojilerin kullanıldığı yeni nesil ürünlerle müşteriye ulaşmak gün geçtikçe önem kazanacaktır. İnovatif bir ürün olan otomatik danışmanlığın ülkemizde de dünyadakine benzer biçimde yaygınlaşacağını düşünüyoruz.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Temmuz 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	0.4	2.475.951.296	757.697
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	1.5	154.650.722	14.383
GEK	Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	1.9	1.520.758.192	234.814
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	2.8	54.679.264	27.481

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

AH4	Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★	27.1	656.328.138	123.424
AMR	Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★	27.7	362.504.395	24.839

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	16.0	271.512.543	48.086
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.5	393.093.171	62.216
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	9.6	35.106.439	18.421
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	19.6	71.275.170	23.140
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	13.8	167.825.733	194.492

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	9.6	25.079.933	13.143
GHT	Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★★	9.3	1.536.185.703	499.891
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	10.2	84.992.716	18.022
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	10.6	766.485.508	98.394
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	8.3	60.992.139	19.264
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	10.6	174.656.721	82.166
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	9.9	812.777.237	518.083

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	7.3	903.008.197	259.632
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	4.0	65.326.401	22.698
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	2.1	24.789.259	15.575
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★★★	7.7	642.981.232	369.765

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 Kuruluşlarının 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.

TÜRK NİPPON'un yenilenen KURUMSAL WEB SİTESİ yayında

Türk Nippon Sigorta'nın yeni interaktif web sitesi ağustos ayı itibarıyla tüm ziyaretçilerin kullanımına açıldı. Türk Nippon Sigorta, gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortaklarına ve sigortalılarına daha iyi hizmet verebilmek için yenilediği web sitesinde ziyaretçiler, ürün ve hizmetlerle ilgili daha detaylı bilgilere ulaşabilecek...

Türk Nippon Sigorta'nın kurumsal web sitesi, güncel trendler ile tüketicilerin eğilim ve ihtiyaçları dikkate alınarak yenilendi. Özellikle tasarım anlamında yenilenen web sitesi, ziyaretçilerine site içerisinde kolaylık sağlarken, bilgiye hızlı bir biçimde ulaşma imkânı sunuyor. Şirketin kolay ulaşılabilir yapısı, sitenin tasarımına ve altyapısına da başarıyla yansıtılmış. Ana sayfa başta olmak üzere tüm menülerin sadeleştirildiği yeni web sitesinde ziyaretçiler, online işlemlerle özellikle hasar sorgulama işlemleri adımlarına da kolayca erişebiliyor ve en hızlı şekilde gerekli bilgilere sahip olabiliyor. Kullanıcılar hasar işlemleri bölümünden hasar takibini kolaylıkla yapabiliyor, anlaşmalı servisler listesine ve en yakın acente listesi gibi bilgilere de kolayca



Dr. E. Baturalp Pamukçu



erişilebiliyor.

Güncel teknolojik trendler dikkate alınarak geliştirilen web sitesine kullanıcılar, bilgisayar dışındaki cihazlar üzerinden de erişebiliyor ve web sitesi üzerinden sunulan tüm işlemleri internete bağlanabilen tüm cihazlar üzerinden yapabiliyor.

Tüm süreçlerde iş ortaklarının katkısı var

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yenilenen web sitesiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Gelişen teknolojiye ayak uydurmak,

iş ortaklarımıza ve sigortalılarımıza daha iyi hizmet verebilmek için web sitemizi yeniledik. Web sitemiz, yeni tasarımı ve içerik yönetim sistemiyle birlikte artık daha etkili ve kullanıcı dostu oldu. Yenilenen web sitemizde ürün ve hizmetlerimiz ile ilgili daha detaylı bilgilere ulaşılacak. Web sitemizin yeni düzenlemelerle geliştirilen dinamik yapısı,

kullanıcı dostu bir tasarımla daha da zenginleştirildi. Müşterilerimiz ve sitemizi ziyaret eden tüm ziyaretçilerimiz, istedikleri bilgilere internet bağlantısı olan tüm cihazlar üzerinden kolayca erişim sağlayabilecek." Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak kurulduğumuz günden bu yana bizi hiç yalnız bırakmayan, tüm başarılarla birlikte imza attığımız değerli iş ortaklarımızla birlikte sektörde gelecek yıllara güvenle bakan bir yapıya kavuştuk. Sektörde geçmişten günümüze kadar yaşanan tüm değişimlere başarıyla ayak uydurarak, operasyonel süreçleri kontrolümüz altında tuttuk ve bu sayede müşteri memnuniyetini ciddi anlamda artırdık. Her yıl, bir önceki yıla oranla gözle görülür şekilde büyüme kat ettik. Tüm bu süreçleri deneyimli çalışanlarımız ve bizimle her aşamada yan yana yürüyen değerli iş ortaklarımızla birlikte başardık. Tüm bunlara ilave olarak, müşterilerimizin bize en hızlı şekilde ulaşabilecekleri iletişim kanallarımızdan biri olan internet sitemizi yeniledik. Yeni web sitemizdeki geliştirmeler önümüzdeki dönemlerde de devam edecek" diyor.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Böbrek taşları erkeklerde kadınlara göre 2-3 KAT DAHA SIK OLUŞUR!



Doç. Dr. Tunç Özdemir
Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Üroloji Bölümü

Böbrek ve üriner sistem taş hastalığı tüm dünyada toplum sağlığını tehdit ediyor. Toplumda her 10 kişiden 1'inde ömrünün herhangi bir aşamasında taş oluşuyor. Ancak özellikle beslenme, yaşam tarzı ve çevresel etkenlerdeki bozulmalar hastalığın daha sık karşımıza çıkmasına sebep oluyor. Tüm yaşam boyunca taş düşürme riski 10 erkekte 1'ken, 35-40 kadında 1... Böbrek taşları en çok 20-25 yaşları arasında görülüyor. Taş hastalığı her yaş grubunda görülebilen, sıklık 20-50 yaşları arasında artıyor. Genetik yatkınlık, taş oluşumundaki önemli bir risk faktörü olarak karşımıza çıkıyor.

Sıcaklık ve hareketsizlik en büyük düşman!

Taş hastalığı ve hava sıcaklığı arasındaki ilişki eskiden beri biliniyor. Yaz aylarında hastalığa daha sık rastlanmasının altındaki nedense giderek artan sıcaklıklar. Hatta sürekli sıcağa maruz kalan iş gruplarında taş hastalığı görülme sıklığının normal popülasyona göre 3-4 kat daha fazla olduğunu biliyoruz. Bu yüzden özellikle ailelerinde üriner sistem taş hastalığı olanlar sıcaktan uzak durmalı ve sıcakta kalacaksa daha fazla su tüketmeli.

Ofis çalışanları dikkat!

Yönetim ve büro işinde çalışanlarda taş hastalığı daha sık görülüyor. Her ne kadar meslek gruplarıyla taş hastalığı ilişkisini bireylerin çalışma ortamlarındaki

beslenme alışkanlıkları, sıcağa maruz kalma ve su alımıyla birlikte değerlendirmek daha doğru olacaksa da fiziksel aktivitesi kısıtlı olan işlerde çalışanların belli aralıklarla işlerine ara verip en azından yürüyerek egzersiz yapmasında fayda var. Düzenli spor yapmak ve bol su içmek (günde 2.5-3 litre) böbreğin toplayıcı sisteminde kalıp taş oluşumuna neden olabilecek partiküllerin bir an önce idrar yolu sisteminin dışarıya atılmasını sağlamak açısından oldukça önemli.

Böbreklerde taş nasıl oluşur?

Böbrekte taşların oluşumu birçok faktörün bir araya gelmesiyle ortaya çıkıyor. Özetle böbrek taşlarına, normal olarak idrarın içinde bulunan tuz ve minerallerin dengesinin bozulması neden oluyor. Özellikle beslenme tarzı ve iklim gibi çevresel etkenler idrarda atılan kristallerin yoğunlaşmasına, kümeleşmesine ve birikip "taş" oluşumuna sebep oluyor. Bu kristaller şekillendikten sonra hızla birleşerek böbrek taşlarını oluşturuyor. Normalde idrar içinde bu kristalleşmeyi ve çökmeyi engelleyen ve inhibitör denilen maddeler bulunur. Bu inhibitörler her insanda yeterli miktarda olmayabilir ve bu da taş oluşumunda önemli bir etken.

Peki nasıl beslenelim?

Böbrek ve idrar yollarında taşların oluşumuna yol açan faktörler arasında son yıllarda üzerinde çok yoğun olarak durulan önemli faktörlerden biri de tüketilen



yiyecek ve içeceklerin içeriği. Az sıvı tüketimi taş oluşumunu daha da artırıyor.

Bazı besinler de taş oluşum riskini artırabiliyor. Aşırı oranda protein içeren kırmızı et, süt ve süt ürünleri, ıspanak, tuz, şekerli ve unlu mamuller, sakatat ürünleri, çikolata, koyu çay, kahve, kola, bira ve soda örnek verilebilir.

Fast food alışkanlığı taş oluşumunu kolaylaştırıyor

Taş hastalığının dünyada artmasında protein ve karbonhidrattan zengin, liften fakir beslenmenin, fast food alışkanlığının da önemli bir etken olduğu düşünülüyor. Şahısların beslenme alışkanlıklarının düzenlenmesi bu açıdan büyük önem taşıyor. Yine idrar söktürücü-diüretik, antiasit ve tiroid ilaçlarının kullanımı, kalsiyum ve D ve C vitamini gibi bazı ilaçların kullanımı riski artırabiliyor.

Taş hastalığını nasıl anlarız?

Ağrı, en sık rastlanan belirti; şiddetli, bıçak saplanır tarzda genellikle “boşluk” olarak adlandırılan, kaburgaların altından başlayıp sırttan öne, kasıklara doğru vuran şiddetli ağrı şeklinde. Ağrının şiddeti zaman zaman artıp azalabilir. Çoğunlukla, bulantı ve kusma, idrarda kanama ve yanma eşlik edebilir.

Belirti vermeyen böbrek taşlarına da rastlanabiliyor. Bu taşlar, ancak kontrol sırasında ya da başka amaçla yapılmış tetkiklerde tesadüfen saptanabiliyor. Hastalığın tanısında en önemli yaklaşım ise detaylı hasta öyküsü ve titiz bir fizik muayene.

Tedavi, taşın özelliklerine göre planlanıyor

Sanılanın aksine tüm böbrek taşları aynı yapıda değil. Bu yüzden tüm taşlar aynı yöntemle tedavi edilemiyor. Küçük taşların



düşürülmesi ve ağrının azaltılması için ilaç tedavilerine ihtiyaç duyuluyor. Geçmişte sıklıkla başvurulacak açık taş ameliyatları ise bugün neredeyse hiç tercih edilmiyor. Yine 10-15 yıl öncesine kadar sıklıkla kullanılan “beden dışından ses dalgalarıyla taş kırma tedavisi” bugün etkili ve pratik diğer yöntemler nedeniyle daha az uygulanıyor. Günümüzde endoskopik-kapalı cerrahi müdahaleler yoğun olarak tercih ediliyor.

Endoskopik üreter taşı ameliyatı

Fleksible URS ile doğal idrar kanalından böbreğe kadar çıkılarak böbreğin odacıkları içindeki taşlar

lazer yöntemiyle kırılıyor. Başarı oranı taşın boyutuna ve tam olarak nerede yerleştiğine bağlı olarak değişiyor. Tek seansta tam olarak taşsız kalma oranı yüzde 85-90, ikinci seansta ise yüzde 95’ler seviyesinde. Hastanede kalış süresini kısaltan, iyileşme süreci çok hızlı olan ve böbrek işlevlerine en az zarar vermesi bu yöntemin önemli avantajları. Tamamen endoskopik bir yöntem olması sayesinde, özellikle kan sulandırıcı ilaç alma zorunluluğu olan hastaların taşlarının tedavisinde, ameliyat öncesi ilaçlarının kesilmesine gerek olmaması da diğer yöntemlere göre Fleksible URS’yi daha üstün kılıyor. 

TAŞ HASTALARINA ÖNERİLER

- Ailesinde taş hastalığı bulunan ve sık sık taş oluşumuyla karşılaşan bireyler, bu konuda deneyimli merkezlerde genetik ve metabolik incelemelerden geçmeli.
- Başta su olmak kaydıyla bol miktarda (günde 2.5 litre) sıvı almak ve günlük idrar çıkışını 2 litre üzerinde tutmak tavsiye edilir. Ancak sıvı alımı günün her saatine yayılmalı. Her saat başı bir bardak su, en pratik ve ideal olanı. Kola, gazoz gibi içeceklerden kaçınmalı.
- Taze sıkılmış meyve suları tercih edilmeli. Konsantre meyve suları taş hastalığı riskini artırır. Evde yapılan limonata ve taze sıkılmış portakal, mandalina ve greyfurt gibi C vitamini içeren meyve suları böbrek taşı oluşumunu engeller.
- Süt ve süt ürünlerinin hiç tüketilmemesi taş oluşum riskini artırır. Kalsiyumdan yoksun diyetler uygulanmamalı.
- Böbrek taşı oluşum riskini artıran

- diğer bir faktör de obezite. Bu nedenle kilo problemi yaşayan bireyler, kişiye özel beslenme programlarıyla ideal kilo seviyelerine ulaşmalı.
- Fazla tuz tüketimi barsaklardan kalsiyum Emilimini artırır. Bu da böbreklere daha fazla miktarda kalsiyumun gelmesine neden olarak, taş oluşum riskinin artmasına neden olur. Bu yüzden çok tuzlu gıdalar tüketilmemeli. Sebze, meyve ve ekmekte tuz olduğu unutulmamalı. Sebze yemekleri mümkün olduğunca ekstra tuz eklenmeden yapılmalı.
- Böbrekte taş oluşumu yönünden en riskli maddelerden biri de oksalat. Böbrek taşı hastaları, yüksek oksalat içeren çay, kahve, alkol, pancar, soya, kara çay, çikolata, kakao, kuru incir, karabiber, fındık, maydanoz, haşhaş tohumu, ıspanak, çilek, böğürtlen gibi besinleri aşırı tüketmemeli.



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Nasıl paranın rengi
yoksa güvenliğin
de yok. Maddi
ve ıstırap verici
sıkıntılar hepimize
aynı uzaklıkta.
Zararı paylaşmaksa
hepimizin elinde.
Geçmişte akile, vela,
ahilik, lonca sistemi...
Hatta zekat ve sadaka.
Ama bugün zorunlu
sosyal güvenlik sistemi
ve özel sigortalarla...

Sigorta

Dayanışma ve yardımlaşma ne güzel kelimeler. Paylaşmak da öyle. Riski

paylaşarak ve güvenlik içinde yaşamak. Sadece ve hep para kazanmak için değil zarara ortak olmak için yan yana olmak ne güzel.

Kumar oynamak, spekülasyon yapmak, belirsizlikten para kazanmak yok. Kâra da zarara da ortak olmak fikri kulağa hoş gelmiyor mu?

Güvenlik gereksinimimizle tek başına mücadele vermek yerine topluluk olarak zarar ve sıkıntıya karşı birlik olmak.

Giderek yalnızlaşan, bireyselleşen günümüz insanı kendini daha fazla güvende hissetmek ihtiyacı duyuyor. Güvenmek ihtiyacına yaşamın her anında karşılık bulmaya çalışıyor. Sistemler, hukuk kuralları, ahlak kuralları, prensipler, ilkeler bunun için var. Nasıl paranın rengi yoksa

güvenliğin de yok. Maddi ve ıstırap verici sıkıntılar hepimize aynı uzaklıkta. Zararı paylaşmaksa hepimizin elinde. Geçmişte akile, vela, ahilik, lonca sistemi... Hatta zekat ve sadaka. Ama bugün zorunlu sosyal güvenlik sistemi ve özel sigortalarla...

Güvende olmak ve risklerimizi paylaşmak varlığımızın sürmesi ve sağlıklı nesiller oluşturmamızı da sağlayacaktır.

Bugün canımızı, sağlığımızı, malımızı, işimizi, yaşlılığımızı, emekliliğimizi sigortayla güvence altında tutmanın yolunu bulduk ve geliştiriyoruz.

Sigortacılık faaliyetiyle sermaye piyasasını büyütüyor, ülkemizin kalkınmasına destek oluyor, girişimciye sermaye, istihdam artışına katkı sağlıyor.

Uluslararası sermaye ve iş piyasalarıyla işbirliği fırsatları buluyoruz. Reasürans ve retroesyon yaparak risk paylaşımını tüm insanlarla yapabiliyoruz.

Sigortacılığa bu açıdan bakın bir de. Katılım sigortacılığı

ülkemizde hızla büyüyor, dikkat çekiyor ve gelişiyor.

2017 yılında çıkan yönetmelikle oyunun kuralları kondu. 2021 yılında şirketlerdeki pencere sistemi ortadan kalkıyor. Etkileyici oranlarda kârlı büyüyen katılım finans sektörü sigortacılık alanında da yeni hikayelere gebe.

Önümüzdeki günlerde yeni katılım bankaları ve katılım sigorta şirketleriyle tanışacağız. Dayanışma ve yardımlaşma ne güzel kelimeler. Paylaşmak da öyle.



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin



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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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





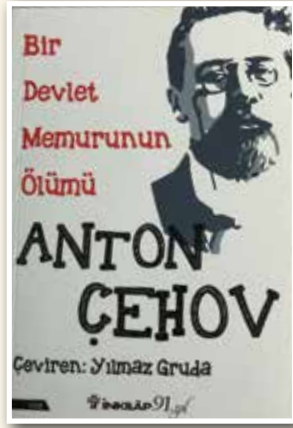
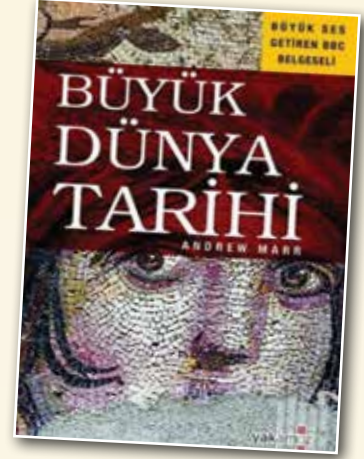
Büyük Dünya Tarihi

Andrew Marr

Yakamoz Yayıncılık / 624 sayfa

"Büyük Dünya Tarihi"; Kleopatra, Büyük İskender, Cengiz Han ve Galileo gibi geçmişe yön veren büyük insanların hikâyesini anlatsa da aslında bu bizim de hikâyemiz. Çünkü yeryüzünün ilk uygarlıklarından günümüze dek süren bu serüvenin başkahramanları, yaptıklarıyla günümüz dünyasını da şekillendiriyor.

Yüzyıllar boyunca yapılan savaşların, büyük zaferlerin ve yenilgilerin, yaşanan doğal afetlerin, salgınların, önemli icatların ve önemsiz gibi gözüken daha pek çok ayrıntının tüm insanlığı nasıl etkilediğini Andrew Marr'ın kuvvetli kaleminden okumak bir ayrıcalık. Bu kitaptan uyarlanan "Büyük Dünya Tarihi" belgeselinin BBC'nin en büyük yapımlarından biri olduğunu da belirtelim.



Bir Devlet Memurunun Ölümü

Anton Çehov

İnkılap Yayınevi / 136 sayfa

Rus edebiyatının ünlü ismi Anton Çehov'un öykülerinden yapılmış özenli bir seçki ve Yılmaz Gruda'nın usta çevirisi... Yeni basım "Bir Devlet Memurunun Ölümü"nün arka kapak yazısında yazar şöyle tanıtılıyor:

"Rus öykü ve oyun yazarı Anton Çehov, Çarlık Rusyası'nın çöküş dönemindeki taşra yaşamını, insan ilişkilerinin kopukluğunu, bunalımlı bir toplumun bireylere yansıyan tedirginli-

ğini şiirsel bir gerçeklik içerisinde dile getirdi. İnsan ruhunun en derinine inerek bireyin sınırsız yalnızlığını işlediği öykülerinde, yalın bir anlatım ve lirik bir duyarlılıkla sıradan insanların anlamsız gibi görünen yaşamlarına anlam kattı. İnce bir ironi duygusuyla harmanlanmış öykülerinde kaba ve çirkin olanı açığa çıkararak, iyimserlik duygusunu ön plana alan Çehov, modern öyküye dramatik bir yoğunluk katmıştır...

Küresel Eşitsizlik: Küreselleşme Çağı İçin Yeni Bir Yaklaşım

Branko Milanovic

Efil Yayınevi / 352 sayfa

Dünyanın önde gelen ekonomistlerinden Branko Milanovic, küresel düzeyde eşitsizliği belirleyen dinamiklere ilişkin cesur bir yorum getiriyor. Geniş kapsamlı bir veri setine ve keskin analizlere dayanan çalışmasında, gerek ülkelerin içinde gerekse ülkeler arasında eşitsizliği azaltan ve artıran iyi ve kötü güçleri ortaya koyuyor. Bunun yanı sıra küreselleşme ve aynı zamanda da eşitsizliği düzeltilecek politikaların neler olabileceğini gösteriyor.

"Küresel Eşitsizlik" bizleri, veriler elverdiğince yüzyıllar öncesine götürüp, dünyanın çeşitli ülkelerini dolaştırıyor; eşitsizliğin, savaşlar ve salgınlar, teknolojik sıçramalar, eğitime ulaşılabilirlik ve yeniden dağıtım gibi faktörlere bağlı bir şekilde çevrimsel olarak hareket ettiğini ortaya koyuyor. 150 yıl önce sanayi devriminin eşitsizliği artırması gibi günümüzde batıda yükselmekte olan eşitsizlik de gelişen teknolojik devrimlere bağlı. Her ne kadar ülkeler içindeki eşitsizlik tırmansa da ülkeler arasındaki eşitsizlikte keskin bir azalma var. Bu



süreçte Çin ve Hindistan orta sınıflarının geliri, kalkınmış ülkelerin orta sınıflarının yerinde sayan gelir düzeylerine yaklaşmış durumda. Daha ılımlı bir göç politikası küresel eşitsizlikleri daha da uzatabilir...

Milanovic'in kıskırtıcı açıklamaları, bulunduğumuz noktaya nasıl geldiğimizi, buradan nereye doğru yönelmekte olduğumuzu ve bu gidişatı tersine çevirebilecek politikaların neler olabileceğini anlamak isteyenler için en ideal başlangıç yeri olabilir.

Kafana takma sigortan Groupama!

Her zaman söylediğimiz gibi
siz olumsuzlukları kafanıza takmayın,
hayatın keyfini doyasıya çıkarın.





Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yapdır.

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

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

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