



**“Alacak sigortası
KOBİ’lere nefes
aldıracak”**



**Allianz Kampüs
meyve vermeye
başladı, sırada
Allianz Teknik var**

- BES
- Kıdem tazminatı
- OKS

Sinan Metin yazdı



**“Değiştirmeyip onararak
600 milyon dolarlık
tasarruf sağladık”**

Devlet Destekli Alacak Sigortası



İşyerinizi çok sevdiğinizi biliyoruz. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile günümüz ekonomik koşullarında karşılaşılabileceğiniz risklere karşı işletmenizin geleceğini güvence altına alıyoruz.

Devlet Destekli Alacak Sigortası sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.



Rakamların dili

Sosyal hayatta “İstatistik en iyi yalan söyleme sanatı” olarak nitelendirilse de rakamlar yalan söylemez.

Rakamların dilinden iyi anlayanlar aynı zamanda ekonomiden de iyi anlayanlardır. Sigorta sektörünün 2018 yılına ilişkin teknik ve mali sonuçları geçen ay açıklandı. Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) üye şirketlerden derlediği verilere göre, 2018’de sektörün üstlendiği tazminat bir önceki yıla kıyasla yüzde 26.8 artarak 36 milyar TL’ye ulaştı. Sektör bu performansla ekonomiye ve halka güvence sağlamaya devam etti. Sektörün prim üretimi 2017 yılına göre hayat dışı branşlarda yüzde 20.2, hayat sigortalarında yüzde 1.1, toplamda ise yüzde 17.4 büyümeye kaydetti. Enflasyon ve önceki yılki yüzde 2.6 büyümeye oranlarıyla kıyaslandığında reel anlamda bir büyümeden bahsetmek imkansız. Yıllık prim üretimi hayat dışında 47.7 milyar, hayat sigortalarında ise 6.9 milyar TL oldu. Böylece sektörün toplam yıllık prim üretimi 54.7 milyar TL’ye ulaştı. Önceki dönemlerde etkili olan kredi kullanımının ağustos ayından itibaren düşüş eğilimine girmesi hayat branşındaki büyümenin sınırlı kalmasında başlıca etken

oldu. Bu da gösteriyor ki hayat sigortalarındaki satış büyük ölçüde krediye bağlı olarak ve banka şubelerinden yapılıyor. Kısacası kredi teminatı dışında Türkiye’de hayat sigortacılığı yok gibi bir şey. Hayat sigortacılığının bu bağımlılıktan kurtulması şart. Hayat sigortasının kredi kullanımı için bir zorunluluk değil ihtiyaç olduğunun insanlara anlatılması, bu konudaki farkındalık ve bilincin yükseltilmesi gerekiyor.

Geçen yıl katılım sigortacılığında faaliyet gösteren sekiz şirketin 2.2 milyar TL’lik toplam prim üretiminin sektördeki payı ise ancak yüzde 4.1’e ulaşabildi. Bu da kendisinden çok şey beklenen bu konseptte daha gidilecek çok yol olduğunu, sigortaya sıcak bakmayan kesimin bu yolla henüz ikna edilemediğini ortaya koyuyor. Dolayısıyla kârlı da kapansa, sigortacılık açısından bakıldığında, artan hasar maliyetlerini karşılayamayan bir prim artışıyla daralan; artan faiz oranları nedeniyle teknik olmayan taraftan aktarılan yatırım gelirleriyle teknik sonuçların dengelendiği bir yılı geride bıraktık. Dileriz 2019 sigortacılık anlamında daha iyi bir yıl olur.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.



18



22



26



28



32



34

18

"Değiştirmeyip onararak 600 milyon dolarlık tasarruf sağladık"

Her yıl yaklaşık 100 binin üzerinde hasarlı aracı onaran Auto King, sigorta sektörü ve Türkiye ekonomisi için son 18 yılda 600 milyon dolarlık tasarruf sağladı. Auto King Genel Müdürü Ertuğrul Bul, "Sadece küçük hasar (mini) ve mobil parça onarımı ile sınırlı kalmayıp, orta-büyük hasar onarımı, mekanik onarım ve periyodik bakım da yapıyoruz. Aynı zamanda bir Ar-Ge merkezi gibi çalışıyoruz" diyor.

22

Corpus, fark yaratıp rekabete renk katacak

Maier Holding'in sigorta şirketi, yeni markası ve yeni yönetimiyle sektörde fark yaratmayı amaçlıyor. Corpus Sigorta Genel Müdürü Serdem Demir, "Endüstriyel ve ticari segmentlerde, konvansiyonel ürünlerde araçlar tarafından kolay ulaşılabilen, tutarlı ve işlevsel yanıtlar veren, makul çözümler üreten bir şirket olacağız" diyor...

26

Ray eXpress ile teklif süreci 1 dakikanın altına iniyor

Ray Sigorta, poliçe süreçlerini hızlandıracak ve kolaylaştıracak Ray eXpress projesini geliştirdi. İlk etapta yoğun olarak satılan seyahat sağlık, konut, DASK ve Ferdi Ray ile başlayan uygulama, akabinde trafik ve kasko ürünleriyle daha da zenginleştirilecek...

28

"Alacak sigortası KOBİ'lere nefes aldıracak"

Ekonominin daraldığı bu ortamda şirketler açısından alacakların yönetiminin daha da önemli hale geldiğini vurgulayan CRIF Türkiye Genel Müdürü Kerem Özgür Arac, "Devlet destekli alacak sigortası sayesinde KOBİ'ler nefes alacak" diyor...

32

Allianz Kampüs meyve vermeye başladı, sırada Allianz Teknik var

Allianz Türkiye, 2018 yılında 25.5 milyar TL aktif büyüklüğe, 10.5 milyar TL prim ve katkı payı üretimi ile 860 milyon TL toplam kâra ulaştı. 2008'den bu yana ülkeye yaptığı yatırımları 1 milyar Euro'yu aşan Allianz Türkiye, bu yıl da ilk akredite deprem laboratuvarını açarak yatırımda hız kesmeyecek...

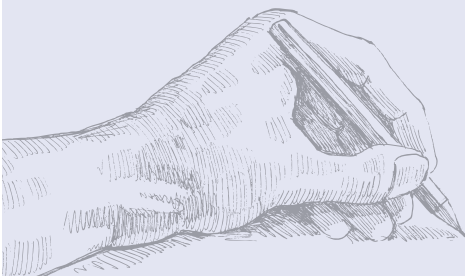
34

Bir Usta Bin Usta

50 mesleği yeniden canlandırdı

Anadolu Sigorta'nın kamuoyunun ilgisini kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ve yerel değerlere çekmek için başlattığı Bir Usta Bin Usta projesiyle 10 yıl boyunca 44 ilde 50 farklı mesleki kurs açıldı ve toplam 1000 usta adayının yetiştirilmesi sağlandı...

yazarlar



16

Sinan Metin
BES, kıdem tazminatı, OKS

24

Av. Mahmut Barlas
Arabulucukla zamandan ve paradan tasarruf mümkün

36

Zeynep Turan Stefan
İsrail InsurTech piyasası ve Türkiye için çıkarımlar

gücümüz

güveniniz

Gücümüzü güveninizden alıyoruz,
Türkiye'nin gücüne güç katıyoruz.
#güveninizineseri

**AKBANK**

sizin için

Anadolu Sigorta'dan Honda araç sahiplerine özel kasko

Anadolu Sigorta, Honda markalı binek araç sahiplerine özel teminat ve hizmetler içeren “Honda Kasko” ürününü kullanıma sundu. Ürün kapsamında Honda marka binek araçlar için kasko kapsamına giren tüm risklere karşı güvence sağlanırken, hasar meydana gelmesi durumunda Honda yetkili servislerinde belli tutardaki hasara kadar ekspertiz olmaksızın onarım yapılıyor. Anlaşmalı servisler birçok hizmeti ücretsiz sunarken, anlaşması olmayan servislerde hasar tazminatının belirlenen orandaki kısmı sigortalı

tarafından ödeniyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, “Diğer kasko ürünlerinden farklı olarak Honda araç sahibi müşterilerimiz her türlü hasar hizmetini, Honda yetkili servisleri çatısı altında, yalnızca Honda orijinal parçaları kullanılarak, konusunda eğitilmiş ve uzman teknisyenler tarafından tam ve eksiksiz olarak alabilecek” diyor. “Kaybetmek yok” ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta, hasar durumunda değişim oranını en aza indirmeyi ve sigortalıların araçlarının orijinallikini korumayı amaçlıyor.



Metin Oğuz

Anadolu Sigorta'ya “İyi Yaşam Markası” ödülü

Türk tüketicisinin yaşam tarzına, tüketim alışkanlıklarına, iyi yaşamı yeniden tanımlayıp şekillendiren değerlerine odaklanan “Good Life/İyi Yaşam Araştırması”nın sonuçları açıklandı. Sürdürülebilirlik Akademisi ve Marketing Türkiye tarafından gerçekleştirilen ve Nielsen Türkiye'nin saha çalışmasını üstlendiği araştırma sonuçlarına göre sigorta kategorisinin “İyi Yaşam Markası” Anadolu Sigorta oldu. Tüketicilere iyi yaşama ulaşabilmeleri konusunda en çok yardımcı olan marka olması sebebiyle bu ödüle layık görülen Anadolu Sigorta, hayatı kolaylaştıran ürünler ve hizmetler sunması, ürün ve hizmetlerinin kaliteli olması ve ödenen ücrete değer olması özellikleriyle diğer markalar arasında ön plana çıktı. Markalar, nüfusun en yoğun olduğu



12 ilde, 15-60 yaş aralığında rastgele seçilen 1200 katılımcıyla yüz yüze görüşmelerin sonucuna göre belirleniyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, 4 Nisan'da düzenlenen törende sahiplerini bulan ve tüketicilerin oylarıyla belirlenen Good Life Brands Ödülü ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Müşteri memnuniyeti her zaman en önemli önceliğimiz. Tüm çabamız, beklentileri ve ihtiyaçları doğru

belirleyip, buna göre ürün ve hizmet geliştirmek, müşterilerimize daha yakın olmak, hayatlarını kolaylaştırmak, kaliteli ürün ve hizmetler sunmak adına her alanda çalışmalarımız devam ediyor. Dijitalleşmenin olanaklarından da mümkün olduğunca faydalanıyor, bu kanallara sürekli yatırım yapıyoruz. Buna inovatif ürünlerimizi de ekleyerek, müşteri deneyimini en üst

seviyeye çıkarmak için çalışıyoruz. Müşterilerimiz internet ve mobil platformlardan da kolayca ulaşabildikleri her bütçeye uygun ürünlerimize ve hayatlarını kolaylaştıran hizmetlerimize güveniyor. Aldığımız bu ödüller de doğru yolda olduğumuzu göstermesi açısından çok değerli. Anadolu Sigorta olarak öncü sigorta şirketi kimliğimizi güçlendirecek farklı ürün ve hizmetler geliştirmeye devam edeceğiz.”



Ray eXpress ile teklifler de ekspres poliçeler de!



Sompo Japan Sigorta, etkinlik sektörünün Oscar'ını kazandı

Kongre, toplantı ve etkinlik sektöründe kalite çıktısının yükselmesine katkıda bulunan ve turizm sektörünün 'Oscar'ları olarak bilinen "Ace of M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Ödülleri 2019"da kazananlar belli oldu. Sompo Japan Sigorta, Türkiye'deki 350 acentesinin katılımı ve "Liderlik Sözü" konseptiyle Kıbrıs'ta düzenlediği etkinlikle tüm sektörler bazında "En İyi Incentive Etkinliği" kategorisinde ödülün sahibi oldu. İş, sanat ve MICE sektöründen birçok ismin katıldığı tören 3 Nisan'da İstanbul'daki Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleşti. Gecede 22 ayrı kategoride 33 ödül sahibini buldu.

Sompo Japan Sigorta adına ödülü Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek aldı. ACE of M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Ödülleri'ni çok önemsediklerini ve bu ödülü almaktan mutluluk ve gurur duyduklarını belirten Şimşek, şu değerlendirmeyi yaptı: "Acentelerimizi



dinlediğimiz ve mesajlarımızı iletme fırsatı bulduğumuz ve yılda bir düzenlediğimiz bu etkinliğin içeriğini bütünüyle kendi ekibimiz kurgularken, işin yaratıcılık kısmında da çalıştığımız ajanslarla ortak aklı ortaya koymaya gayret ediyoruz.

Başka bir ifadeyle acente tarafından standart paket program şeklinde içerik hazırlanmasını doğru bulmuyoruz. Bu yaklaşım ve ortak aklın bizlere başarıyı getirdiğini düşünüyor ve bu başarıyı ACE of M.I.C.E. gibi etkinlik sektörünün Oscar'ıyla taçlandırmaktan onur duyuyoruz. Etkinlik yönetiminde bizlere destek olan Semtur'u ve emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımızı tebrik ederek kendilerine teşekkürlerimi sunuyorum." ACE of M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Ödülleri; kongre, toplantı ve etkinlik faaliyetlerinin sürdürülebilir büyümesine yön vermeyi, sektörde hizmet veren kurum ve kuruluşlarda daha mükemmeye ulaşma arzusu yaratmayı hedefliyor. M.I.C.E. sektörünü ve sektörden

hizmet alan kurumsal şirketleri ödül gecesi vasıtasıyla bir araya getirmeyi ve Türk kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün bilinirliğini küresel ölçekte artırmayı amaçlayan bir organizasyon olarak dikkat çekiyor.

Ziraat Emeklilik'ten istikrarlı büyüme



2011 yılından bu yana bireysel emeklilik sisteminde faaliyet gösteren Ziraat Hayat ve Emeklilik, gönüllü katılım esaslı BES'te 4.4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Ziraat Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt, 2018 yılında net katılımcı sayısı artışında lider olduklarını vurguluyor. Kurt, 2017'de başlayan otomatik

katılım sisteminde (OKS) ise Ziraat Finans Grubu'nun güçlü işbirliği ve desteğiyle 2018 sonu itibarıyla 1 milyonu aşan sözleşme sayısı ve 1.2 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak sektör liderliğini sürdürdüklerini belirtiyor. Ziraat Emeklilik'in 2018 sonu itibarıyla net dönem kârı ve teknik kârlılık açısından sektörde ilk sırada yer aldığını hatırlatan

Cenk Kurt, "Sektörün 2018 yılı performansına bakıldığında, hayat sigortaları branşında toplamda 6.9 milyar TL prim üretiminin 1.2 milyar TL'sinin Ziraat Emeklilik tarafından karşılandığı görülüyor. Temel prensibimiz olan verimlilik ve sürdürülebilir kârlılık hedefimize doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz" diyor.

Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



 **Garanti Emeklilik**

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

Güneş Sigorta, Global InsurTech Zirvesine katıldı

3-4 Nisan tarihleri arasında Renaissance İstanbul Polat Bosphorus Otel'de düzenlenen ve birçok ülkeden katılımcıların yer aldığı Global InsurTech Zirvesi'nde; dijital dönüşüm, blockchain, yapay zeka, bulut teknolojileri, otomasyon ve yeni alternatif dağıtım kanalları gibi sektörün gelişimine yönelik konular masaya yatırıldı. "Türkiye'de Sigorta Sektörü Teknolojilerinin Geleceği" oturumuna katılan ve şirketlerin yüksek katma değerli hizmetler üretmesini sağlayacak InsurTech projelerinin önemine değinen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigorta şirketleri dijital yol haritalarını belirleyip regülasyonların izin verdiği temel sigortacılık sistemlerini dış dünyaya açmalarına olanak sağlayacak teknoloji yatırımlarını yapmaya başladı. Mevcut durumda sigorta

sektörü teknoloji kullanımı, ağırlıklı olarak online ve mobil platformlardan satışa odaklanmış görünüyor. Ancak bu çalışmaların yanı sıra şirketlerin ajandalarında birçok InsurTech projesi de yer alıyor. Bu projeler, şirketlerin yüksek katma değer ve birbirlerinden ayrışacak hizmetler üretmesine imkân sağlayacak. Önemli bir parçası olduğumuz Vakıfbank Finans Grubu olarak biz de birçok proje üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yapa zeka teknolojilerini risk değerlendirme, underwriting süreçleri sonrası doğru riske doğru fiyat verilmesi ve hasar suistimal tespitinde kullanarak maliyetlerin azaltılmasını öngörüyoruz. Blockchain ağı



Atilla Benli

oluşturarak şirketlerimizin kendi temel iş yazılımlarıyla entegrasyonu konusunda çalışmalara devam ediyoruz. Bu sayede hasar yönetimi ve ödeme süreçlerimizi hızlandırmayı, buradaki operasyonel maliyetlerimizi azaltmayı hedefliyoruz." Teknolojinin sigorta sektörüne verimlilik ve müşteri memnuniyeti

anlamında çok büyük katkılar sağlayacağını altını çizen Benli, sözlerini şöyle noktaladı: "Resim tanıma teknolojisiyle hasar süreçlerimizde kullandığımız form ve dokümanları dijital ortama alıyoruz. Bu teknoloji sayesinde müşteri deneyimimizi artırmayı, hasar resimlerini analiz edip süreçlerimizi iyileştirmeyi hedefliyoruz."

Doğa Sigorta, Everest Otizm Spor Kulübü öğrencilerini ağırladı

Spor, müzik, sosyalleşme, özel eğitim, yaşam liderliği gibi geniş bir yelpazede eğitimler veren Everest Otizm Spor Kulübü'nün öğrencileri, 13 Nisan Cumartesi günü İstanbul'daki Sinan Erdem Spor Salonu'nda oynanan Galatasaray Doğa Sigorta - Adatıp Sakarya BŞB maçını izledi. "Otizm Farkındalık Ayı" kapsamında düzenlenen ziyarette çocuklar hem maç heyecanına ortak oldu hem de Doğa Sigorta'nın isim sponsoru olduğu Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı'nın maskotu Aslan Doğa ile keyifli vakit geçirdi. Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, önümüzdeki günlerde öğrencilerle birlikte Galatasaray Doğa Sigorta antrenmanının da ziyaret edileceğini, oyuncularla



çocukların bir araya geleceğini açıkladı. Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı Şube Menajeri Ömer Yalçınkaya

da ziyaret sırasında çocukları yalnız bırakmadı. Eğitimciler ve öğrencilerle maç takip eden Yalçınkaya, misafirlerle sohbet edip bol bol fotoğraf çekti.

Anında Kasko Poliçesi Artık **ERGO**'m Mobil'de!

ERGO İş Ortakları artık kasko poliçelerini
ERGO'm Mobil uygulaması üzerinden istediği
yerde oluşturabiliyor.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

Ziraat Sigorta, banka kanalında liderliği korudu

Sektörde 9'uncu yılını geride bırakan Ziraat Sigorta, 2018 yılında yüzde 27 artışla 2.2 milyar TL prim üretimine ulaştı. Şirketin 2018 yılı mali sonuçlarını değerlendiren Ziraat Sigorta Genel Müdürü Cenk Kurt, "Temel prensibimiz olan verimlilik ve sürdürülebilir kârlılık hedefimiz doğrultusunda, teknik kâr dengesini gözeterek müşteri odaklı uygulamalarımızla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Türk tarımının sigorta ihtiyacını karşılama konusunda sektör lideriyiz. Ziraat Sigorta, dağıtım kanallarının yaygın şube ağıyla sağlanan güçlü işbirliği sonucu banka sigortacılığının en etkin örneğini oluşturuyor. 2018 yılında prim üretimimizin yüzde 90'ını banka



kanalıyla elde ederek bu alandaki lider konumumuzu sürdürdük" diyor. Kurt, Ziraat Sigorta'nın sigorta bilincinin tabana yayılması, sigortalılık oranının artırılması konusunda, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılayacak yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirme çalışmalarını sürdüreceğini belirtiyor. Cenk Kurt, müşteri deneyiminin en üst seviyeye ulaştırılması hedefi doğrultusunda, iş süreçlerini uçtan uca dijitalleştirecek teknolojik yatırımlar yapmaya önümüzdeki dönemde de devam edileceğini sözlerine ekliyor.



Cenk Kurt

Şeker Sigorta'dan lansmana özel ürün: "Şeker Kasko"



Recep Duray

Şeker Sigorta (eski unvanıyla SBN Sigorta), isim değişikliğiyle girdiği 2019 yılında yeni ürün ve hizmetlere ağırlık verecek. Nitekim şirket, lansmana özel hayata geçirdiği genişletilmiş kasko ürünü "Şeker Kasko" ile müşterilerine önemli avantajlar sunuyor.

Tek bir poliçeyle geniş teminat güvencesi sağlayan Şeker Kasko, hasar anında

ve sonrasında sunduğu asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor. Sınırsız ikame araç, evden servise vale, genişletilmiş mini onarımın yanı sıra araç üzerinde bulunan 55'ten fazla nokta için check-up, iç-dış detaylı temizlik, cilalı yıkama gibi hizmetler sunuluyor.

Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, Şeker Kasko hakkında şu

bilgileri veriyor: "Kasko sigortası için ihtiyaca uygun teminatların satın alınması büyük önem taşıyor. Genişletilmiş mini onarım, hasar tamir süresince ücretsiz ve sınırsız ikame araç, genişletilmiş Şeker Kasko özel onarım teminatı, vale, 7/24 araç kabulü, araç üzerinde bulunan

55'ten fazla nokta için check-up, hasar sonrası iç-dış temizlik ve cilalı

yıkama, seramik kaplama, boya koruma gibi diğer ürünler için yüzde 20 indirim gibi hizmetlerimizle sektördeki diğer kasko ürünlerinden ayrışıyoruz. Bu yeni ürünle daha geniş kitlelerle buluşmayı amaçlıyoruz. Müşterilerimizin hem hayatını kolaylaştıracak hem de risklerini güvence altına alacak yeni ürünler sunmaya devam edeceğiz."

Şeker Sigorta



Kafana takma sigortan Groupama!

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



ERGO'm Mobil ile kasko poliçeleri cepte

ERGO Türkiye, geçen yıl piyasaya sunduğu ve acente penetrasyonu yüzde 80'e ulaşan dijital uygulaması ERGO'm Mobil'i yeniledi. Şirket, bu sayede acentelerinin satış performansını yükseltmeyi ve etkin acente deneyimini zenginleştirmeyi hedefliyor.

ERGO'm Mobil'in yeni versiyonu, acentelere kasko poliçelerini cep telefonları üzerinden kesme ve müşterileriyle mail yoluyla paylaşma imkanı sunuyor. Belirli meslek gruplarına özel belirlenen kasko poliçelerinde yüzde 10'a kadar indirim imkanı da ERGO'm Mobil ile

ERGO

uygulanabiliyor. ERGO'm Mobil ile acenteler yıllık, aylık ve günlük üretim özeti görüntülerken, ürün ve branş bazında üretim detaylarını inceleyebilir. Yaklaşan yenilemeler, yenilenen ve yenilenmeyen poliçeler uygulama üzerinden

görülebilir ve poliçelere dair tahsilat durumu takip edilebilir. ERGO acenteleri hasar dosyalarına ilişkin tüm detaylara uygulama üzerinden ulaşabiliyor, hasar dosyasına ilişkin iletilmesi gereken bir evrak varsa direkt hasar dosya sorumlularına uygulama üzerinden gönderebilir.

İleri tarihli tanzim poliçelerinin de dahil olduğu günlük üretimleri, üretim değişimleri, dinamik komisyondaki yerini ve yenilemesi gelen poliçelerini anında görüntüleyebilen ERGO acenteleri, uygulamayı cep telefonuna indirdikten sonra kendi oluşturdukları şifreyle giriş yapabiliyor, isterlerse kullanım hakkını çalışanlarına da verebiliyor. Üstelik görev ataması yaparak, teklifi kullanıcılarına da yönlendirebiliyorlar.

ERGO acenteleri kendilerine özel kampanyaları, yıldız yarışındaki sıralamalarını ve skor puanlarını ERGO'm Mobil üzerinden takip ederek, performanslarını daha etkin yönetebiliyor.

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

EXTRE



Kartlı ödemeler mart ayında yüzde 22 artış gösterdi

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla mart ayında toplam 78.3 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 68.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 10 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 38 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 22 oldu.



Kartlarla mart ayında 3.3 milyar TL'lik sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılı mart ayında 3.3 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 13.4 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.1'ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Mart	2019 Mart	Değişim
Banka kartı	7.2	10	% 38
Kredi kartı	57.1	68.3	% 20
Toplam	64.3	78.3	% 22

Sigorta sektörü	2018 Mart	2019 Mart	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.9	3.3	% 13.4
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.5	% 4.1	

HAYALİNİN PEŞİNDEN KOŞARKEN BİRİKİM YAPMAYA ŞİMDİDEN BAŞLA



18-25 YAŞA ÖZEL
GENÇ EMEKLİLİK PLANI

Ayda 125 TL'den başlayan ödemelerle + %25 devlet katkısı*



#birikimiyifikir

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.



BES, kıdem tazminatı, OKS

Yeni Ekonomi Programı açıklandı. Finansal sektörle ilgili yapısal dönüşüm adımları içinde “Tasarruf ve Sigorta” başlığı altında aşağıdaki maddeler yer aldı:

BES ve kıdem tazminatı

- Bireysel emeklilik sisteminin (BES) yeniden yapılandırılması
- Tüm paydaşların katılımıyla kıdem tazminatı reformunun gerçekleştirilmesi
- Kıdem Tazminatı Fonu ile BES’in entegrasyonu
- 2020’den itibaren her yıl OKS + gönüllü BES’te en az 100 milyar TL fon biriktirilmesi
- 5 yıl içinde milli gelirin yüzde 10’unu aşan toplam fon büyüklüğüne ulaşılması



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Sigortacılık

- Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu’nun (SDDK) faaliyete başlaması
- Milli Reasürans Şirketi’nin faaliyete başlaması

● Bireysel emeklilik sisteminin yeniden yapılandırılması

Gönüllü BES’te 18 yaş altına sözleşme yapılabilmesi, bireysel emeklilikteki birikimin kredi çekiminde teminat gösterilebilmesi, BES birikimlerinden borç alınması söz konusu olabilir. Otomatik katılımlı BES’in yeniden yapılandırılması; sistemden çıkan çalışanların tekrar sisteme alınması ve sistemde 3 yıl kalma şartının getirilmesi, sisteme 45 yaş üstü çalışanların gönüllü katılımı-

nın imkanı hale getirilmesi mümkün olabilir. Çalışanlardan kesilecek katkı paylarının kazanca bağlı olarak yüzde 3 ile 8 arasında bir oranda belirlenmesi düzenlenebilir. Otomatik katılıma yüzde 1 ya da 2 oranında işveren katkısı da dahil edilebilir.

● Kıdem Tazminatı Fonu ile BES’in entegrasyonu

Kıdem tazminatı fonu çok uzun süreden beri tartışılıyor ama konu bir türlü çözüme kavuşmuyor. 65 yıldır çözüme kavuşamayan konu bu sefer neyi farklı yapacağız ki çözüme kavuşacak? Geçmişteki tartışmalardan farklı olarak konuya emeklilik şirketleri de dahil oldu. Konunun güvenli bir şekilde çözülmesi ve sürdürülebilir bir hizmet için emeklilik şirketleri çok faydalı olacaktır. Kim ne derse desin emeklilik şirketleri bütün sıkıntılı durumlara rağmen çok gayret gösterdi ve hızlı öğrenmelerle daha büyük fon biriktirmeye ve yönetmeye yetkin olduklarını kanıtladılar. Kıdem tazminatının taraflarından biri olarak emeklilik şirketlerinin masada olması kesinlikle sürece olumlu katkı sağlayacaktır. Kıdem tazminatı ve BES ilişkisi hassas bir konu. Kıdem tazminatının sert tartışmaları 18 yıldır türlü gayretlerle bugün dikkat çeken noktaya gelen gönüllü BES’i yıpratır. Bilgi kirliliği ya da yanlış atıflar katılımcı ve vatandaşlar nazarında gönüllü BES’i olduğundan farklı gösterebilir. Yanlış değerlendirmelerine ve BES’te tasarruftan uzaklaşmalarına vesile olabilir. Konunun sulandırılmasına izin verilmemeli.

- 2020’den itibaren her yıl OKS + gönüllü BES’te en az 100 milyar TL fon biriktirilmesi
- Şu an sistemde devlet katkısı da



dahil yaklaşık 100 milyar TL fon var. 2020 yılında bu kadar fon biriktirmek nasıl mümkün olacak?

- 1 Gönüllü BES’i teşvik edici düzenlemeleri çıkarmak,
- 2 OKS’den çıkanları tekrar sisteme dahil etmek ve maaş kesinti oranlarını düzenleyerek katkı payı tutarlarını artırmak,
- 3 Gönüllü BES çıkışlarını azaltmak, düzenli katkı payı ödemelerini ve fon getirilerini artırmak.

Bu üç maddeyi, kesinlikle, kıdem tazminatından bağımsız şekilde 2020 yılı başında uygulamaya almak kaydıyla 100 milyar TL fon hedefi gerçekçi bir hal alabilir. Her türlü gecikme ise hedefi yakalamada konusunda telafisi olamayacak bir sapmayla son bulacaktır.

Tutundurma tecrübelerini konuşurma zamanı

Ekonomi yönetimi açıkladığı plan dahilinde aksiyon alırsa 2019 yılının ikinci yarısında BES için yeni düzenlemeler yolda demektir. 2020 yılı için yaklaşık 11 milyon yeni katılımcı sisteme dahil olacak. Sektörün tutundurma tecrübelerini konuşurma zamanı. Düzenlemelerin hazırlanması konusunda dünyadaki başarılı uygulamalar ve ülkemiz tecrübesini otoriteyle paylaşmak da fayda sağlayacaktır. Emeklilik sektörünün ülkemiz ve vatandaşlar için sosyal ve ekonomik işlevi birlikte düşünülmeli ve katılımcı ile çalışanlara doğru anlatılması için bugünden çalışılmalı.

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu ekran



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası



Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



“Değiştirmeyip onararak 600 MİLYON DOLARLIK tasarruf sağladık”



Ertuğrul Bul

Her yıl yaklaşık 100 binin üzerinde hasarlı aracı onaran Auto King, sigorta sektörü ve Türkiye ekonomisi için son 18 yılda 600 milyon dolarlık tasarruf sağladı. Auto King Genel Müdürü Ertuğrul Bul, “Sadece küçük hasar (mini) ve mobil parça onarımı ile sınırlı kalmayıp, orta-büyük hasar onarımı, mekanik onarım ve periyodik bakım da yapıyoruz. Aynı zamanda bir Ar-Ge merkezi gibi çalışıyoruz” diyor.

Türkiye’nin en büyük oto bakım ve onarım markası Auto King, yeniden yapılanma çalışmaları doğrultusunda yeni genel merkezinde hizmet vermeye başladı. “Mini onarım” ve “mobil

parça onarım” hizmet konseptlerini entegre bir şekilde dünyada ilk kez 2001 yılında nihai tüketici, sigorta şirketleri ve servis odaklı bir sistem olarak hayata geçiren Auto King, hatırlanacağı gibi 2011 yılı itibarıyla orta ve büyük ölçekli hasar onarımı ve mekanik

bakım onarım hizmetlerini de bünyesine katmıştı. Auto King, halen her biri yüksek teknolojilerle donatılmış 54 tane servis merkeziyle Türkiye ve KKTC’de hizmet veriyor. Auto King, hasarlı parçaları değiştirme yerine onarma ve aracın orijini-

nalligini azami ölçüde koruma anlayışı üzerine kurulu franchise iş modeliyle, 18 yılda 3.5 milyonu aşkın müşteriye ulaştı. Aynı dönemde sigorta sektörüne ve ülke ekonomisine 600 milyon Doları aşkın tasarruf sağladı.

Auto King Genel Müdürü Ertuğrul Bul, "Tüm stratejik planlamalarımızı teknolojinin bize sağladığı limitlerle yapıyoruz. Örneğin, bu bakış açısıyla geliştirilen ve 7.5 dakika gibi kısa bir sürede kuruma sıcaklığına gelen yeni fırınlarımızda araçların boyasını sadece 20 dakikada kurutabiliyoruz. Tüm onarımlarımız için 2 yıl garanti veriyoruz. ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Standartları, TSE 12047 ve TSE 13168 Hizmet Yeterlilik Belgeleri çerçevesinde sunduğumuz hizmetlerle %100 müşteri memnuniyetine ulaştık" diyor. Ertuğrul Bul ile Auto King'in ürün ve hizmetlerinin yanı sıra gelecek planlarını konuştu.

Auto King müşterilerine nelerde, hangi hizmetleri veriyor?

Hali hazırda 45 il ve KKTC'de hizmet veren 54 tane servisimiz ve 1.205 kişilik eğitimli personelimiz var. Servislerimizin 6'sı İstanbul'da faaliyet gösteriyor.



İstanbul Kartal'daki 7.800 metre-karelik alana sahip yeni merkezimizde hem yönetim binamız hem de en büyük servisimiz yer alıyor. Yeni oluşturduğumuz merkez servisimiz, Türkiye'de mevcut veya yeni kurulacak özel servislere, rol model olabilecek son sistem teknolojik özelliklere sahip. Araçların servise girdikten sonra hangi aşamalardan geçtiğini, hangi noktada ne kadar süre kaldığını teknolojiyle takip ediyoruz. Bunları araç sahipleri de görebiliyor. Yine boya fırınlarımızın ısınma süresini de teknoloji sayesinde 45 dakikadan 7 dakikaya kadar indirdik. Eski teknolojide bir araç

için harcanan zamanla şu anda 6-7 araç için işlem yapabiliyoruz.

Auto King genel olarak ne gibi hizmetler veriyor?

Kurumsal yapı çerçevesinde standart bir servisin yaptığından çok daha fazlasını yapıyoruz. Mini Onarım, Mekanik Bakım, Orta ve Ağır Hasar Onarım, Oto Bakım Koruma başlıkları altında hizmetlerimizi toplayabiliriz. Araçların rutin periyodik bakımlarını da yapıyoruz. Auto King olarak Türkiye'ye hatta dünyaya kazandırdığımız ürünler mevcut. Bunlardan biri bildiğiniz üzere mini onarım. Bu hizmeti, Türkiye'de oto branşında faaliyet gösteren şirketlerin neredeyse



AUTO KING'İN ARAÇ ONARIM FABRİKASI...

Auto King'in en son teknolojiyle donatılmış yeni genel merkezi, İstanbul Kartal'daki 7.800 metre-karelik alanda Ocak 2019 itibarıyla hizmet vermeye başladı. Merkezin resmi açılış törenine, hizmet verilen 30'a yakın sigorta şirketinin üst düzey yöneticileri, 45 ildeki 54 Auto King Servis Merkezi yöneticileri ve iş ortakları katıldı. Ertuğrul Bul, yeni merkezin açılışında yaptığı konuşmada, Auto King'in stratejik dönüşüm çalışmalarıyla ilgili şu bilgiyi verdi:

"Auto King olarak tüm partnerlerimizin ihtiyaçlarına hızlı cevap vermek,

sorunlarını en kısa sürede çözmek için büyük emek harcıyoruz. Seyahatleri sırasında yolu Auto King'den geçen araç sahiplerine kolay, kaliteli, ekonomik ve hızlı şekilde hizmet sunmayı amaçlıyoruz. Başarılı bir marka olmanın en önemli kriteri, içinde bulunulan faaliyet alanında marka kimliğini aynı tutarlılıkla taşıyabilmek ve çeşitlenen ürünlere markanın ortak imajını yansıtabilmektir. Bu bakış açısıyla faaliyet gösterdiğimiz her alanda önemli başarılar elde ettik. Müşterilerimizin değişen beklentileri ve artan iş hacmimiz bizi iş süreçlerimizi

daha da iyileştirmek için yatırım yapma noktasına getirdi. Bu noktada dikey ve tek asansörlü servisten son teknolojiyle donatılmış tek katlı yatay bir mimariye taşındık. Yeni merkezimizi bir 'araç onarım fabrikası' gibi tasarladık. Bizim işimiz hız. Bu doğrultuda da 'Araçınızı Auto King'liyoruz!' sloganıyla yola çıkıyoruz. Araçınız hasarlı ve bakımsız halde Auto King Merkez Servis araç kabul kapısından girer, orada işinde usta ve kaliteli işgücüyle tüm bakım ve onarım işlemleri tamamlandıktan sonra teslim kapısından çıkar."

tamamı için veriyoruz. Bugün itibarı ile yaklaşık 3 milyon sigorta poliçesinde Auto King Mini Onarım hizmeti yer aldı. Bu durum piyasadaki 100 poliçenin 74'ünün içerisinde Auto King'in olması demek. Sadece 2018 yılı içerisinde, araç sahipleri tarafından 100 bin adete yakın mini onarım hizmeti-miz kullanıldı.

Auto King, kime ne gibi avantajlar sunuyor?

Auto King Mini Onarım hizmetinde müşterinin aracını onarıp; ücret almadan gönderiyoruz. Üstelik 2 yıl da garanti veriyoruz. Mini onarımın sigorta şirketi için avantajı ise bunun için ayrı bir dosya açılmaması, hasar servisindeki rutin operasyonel yükünde azalma ve dosya başına sabit masraflarda tasarruf sağlıyoruz. Yine müşteri açısından bir başka önemli avantaj da hasarsızlık



oranının korunması, poliçe yenilemelerinde söz konusu hasardan kaynaklı prim artışı olmaması. Auto King servis merkezlerimizin hepsi orta ve ağır hasar onarımında yeterlilik ve yetkinliğe sahip. Sigorta şirketleri ile birlikte geliştirdiğimiz hasar yönlendirme projelerimiz var. Auto King servislerine yönlendirme arttıkça en büyük faydayı müşterilerimize ve sigorta şirketlerine ve

Bu durumda Auto King'i tamirhane ile servis arasında bir yere koyabilir miyiz?

Kurumsal bir şirketiz. Özellikle içinde bulunduğumuz dönemde bizim gibi şirketler hem müşteriler hem de sigortacılar için çok daha önemli hale geldi. Çünkü parça fiyatları çok arttı. Yetkili servisten temel farkımızsa biraz daha samimi bir ortam sunmamız. Aynı zamanda kurumsallık ve hizmet garantisi var tabii. Burada müşterinin şikayetini dinleyecek birimlerin varlığından tutun da aracın teslimine kadar her şey elektronik ortamda takip edilmesi gibi süreçlerden bahsediyorum. Önümüzdeki günlerde devreye girecek mobil uygulamamız üzerinden de araçlarının bakım onarımının hangi aşamada olduğunu görüp izleyebilecekler. Sorunuza gelince, evet biz kendimizi yetkili servis ile sanayici Hasan Usta arasında konumlandırıyoruz. Yetkili servise göre daha ekonomik özel servislere göre de garantili ve kurumsal hizmet anlayışındayız. Konseptimiz tuttu ve şu anda birçok ülkede de model alınmaya başladı.

Başka ne gibi hizmetleriniz var?

Diğer önemli ürünümüz mobil parça onarımı hizmetiyle ise yine ağırlıklı olarak sigorta şirketlerine hizmet veriyoruz. Diyelim ki aracınızın tamponunda bir ezik oluştu ve servise götürdünüz. İşte Auto King olarak bu tür hasarları da onaran, yine teknolojiyle entegre bir iş modelimiz var. Servislere bu hizmeti veriyoruz. Ekspertler, servisler bu tür hasarların onarımını genelde bize yönlendiriyor. Türkiye genelinde otomobil yedek parçası taşıyan 74 adet servis aracımız var. Ekspertler, servisler arayıp bize bildiriyor, araçlarımızla gidip tamponu alıp getiriyor, tamiri yapıldıktan sonra da o servise teslim ediyoruz. 



AUTO KING SERVİS MERKEZİ AÇMAK İSTEYEN GİRİŞİMCİLER ARANIYOR

Auto King, iş modelini bu yıl yeni temsilciliklerle güçlendirmeyi planlıyor. Ertuğrul Bul, "Çanakkale, Kütahya, Erzincan, Aksaray, Niğde, Artvin, Kastamonu, Kahramanmaraş, Adıyaman, Kars, Burdur, Giresun, Rize, Sinop, Yozgat, Kırşehir, Kırklareli, İskenderun, Tunceli, Bingöl ve Nevşehir için Auto King ailesine katılacak servis merkezleri arıyoruz" diyor.

sigorta acentelerine-brokerlarına sağlıyoruz. Bizim yaptığımız çalışmalarda araç onarımlarında "Değiştirmeyelim Onaralım" mottosu ile mevcut aracın değerini koruyarak onarım gerçekleştirip aracın değer kaybını asgari seviyelere indiriyoruz. Bu sayede dosya maliyetleri düşürerek sigorta hasar primlerini dengede tutuyor ve sigorta müşterilerinin daha uygun fiyatta kasko poliçesi sahibi olabilmelerini sağlıyoruz.

Parmağında sigorta

sigorta parmağında

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



SOMPO JAPAN
SIGORTA

CORPUS, fark yaratıp rekabete renk katacak

Maher Holding'in sigorta şirketi, yeni markası ve yeni yönetimiyle sektörde fark yaratmayı amaçlıyor. Corpus Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir, "Endüstriyel ve ticari segmentlerde, konvansiyonel ürünlerde aracılar tarafından kolay ulaşılabilen, tutarlı ve işlevsel yanıtlar veren, makul çözümler üreten bir şirket olacağız" diyor...

Aralık 2018'de resmi olarak Maher Holding bünyesine katılım süreci tamamlanan Turkland Sigorta'nın adı Corpus Sigorta olarak değişti. Corpus Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir, yaklaşık 5 ay önce başlayan bu değişim dönüşüm sürecini şöyle anlatıyor: "Maher Holding bünyesinde tecrübeli bir ekip marka ve yönetim değişikliği konusunda oldukça titiz bir çalışma yürüttü. Corpus Sigorta markasıyla faaliyete başladığımızda ise hedef ve stratejilerimiz çerçevesinde çalışmalarını hızlandırdık. Ekibimize yeni isimler katıldı. Teknolojik altyapımız yenilendi. Marka kimliğimiz çerçevesinde ofisimiz tasarlandı ve yerleşti. Kurumsal kimlik çalışmalarımız tamamlandı. Kısacası bir taraftan üretimi sürdürürken diğer taraftan yeni markamızın hedefleri ve bu hedeflere ulaşması konusunda ihtiyaç duyduğu ortamı sağladık." Demir, önümüzdeki döneme ilişkin plan ve hedefleri ise şöyle açıklıyor: "Corpus Sigorta rekabetin oldukça sert olduğu bir sektörde farklı bir noktada duracak. Endüstriyel ve ticari segmentlerde, konvansiyonel ürünlerde, aracılar tarafından kolay ulaşılabilen, tutarlı ve işlevsel yanıtlar veren, makul çözümler

üreten bir şirket olacak. Farklı sektörlerle, gelişen alanlarla ilgili çalışmalarımız olacak. Bunun yanında reasürans çözümlerini iyi kullanarak yeni branş ve ürünlerde de var olacağız. 4 aylık süre içinde garanti ürünleri, vinç operatörleri için sorumluluk ve havacılık sigortaları alanlarında aktif olmak adına önemli adımlar



Sertem Demir

attık. Bu alanların benzeri ve niş olarak tanımlanabilecek ürünler üzerinde de çalışıyoruz." Kısacası Corpus Sigorta endüstriyel ve ticari segmente ağırlık vermeyi, bu alanlarda fark yaratarak büyümeyi hedefliyor. Demir, "Oto sigortalarında da en baştan çizdiğimiz strateji doğrultusunda proje ürünlerinde yer alacağız" diyor.



HASAR DEPARTMANI SİL BAŞTAN KURGULANDI

Corpus Sigorta'nın (eski adıyla Turkland Sigorta) Maher Holding bünyesinde resmi olarak faaliyete başlamasının üzerinden yaklaşık 5 ay geçti. Marka çalışmalarının tamamlandığını, kurumsal kimlik dokümanlarının kullanıma alındığını belirten Sertem Demir, diğer çalışmalarla ilgili de şu bilgileri veriyor:

"Yeni dağıtım kanalları ve yeni ekip arkadaşları aramıza katıldı. Bilgi işlem altyapısı geliştirildi, raporlama yazılımları satın alındı, bunların uygulama projeleri

başlatıldı. Bu süreçte hasar departmanımızın yapısını baştan kurguladık ve şu ana kadar tek bir araçtan dahi hasarlarımızla ilgili bir aksaklık mesajı almadım. Hasar departmanında kurguladığımız yapı, şirket büyümesine otomatik olarak uyum sağlayarak genişleyebilen bir yapı. Kurumsal kimlik çalışmamız doğrultusunda hazırlanan yeni ofisimize taşındık. Bu ve benzeri yatırımlar devam edecek ve Corpus Sigorta tutarlı bir şekilde hedeflediği alan ve segmentlerde büyüyecek."





*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**

ARABULUCUKLA zamandan ve paradan tasarruf mümkün



Av. Mahmut Barlas
Durukan Hukuk Bürosu

Uygulamaya giren arabulucuk sistemi, hasar gören sigortalının işine süratle dönmesini sağlarken, sigortacının da herhangi bir karşılık ayırma gereği duymadan ödemeyi yaparak dosyayı sonuçlandırmasına yarıyor...



Yeni yılla birlikte iş davalarında yeni bir dönem başladı. Artık aralarında anlaşmazlık olanlar mahkemeye gitmeden önce arabulucuya başvurmak zorunda. Davalılar arasındaki uyuşmazlık dosyası önce arabulucuya gidecek, uzlaşa sağlanamazsa yargı yolu açılacak. Herkes için geçerli olan bu sistem sigorta sektöründe de uygulanacak.

Malum sigorta davaları oldukça fazla ve bunların sonuçlanması mahkemelerde zorlu ve uzun bir süreç gerektiriyor. Peki arabuluculuk sistemi sigorta sektörüne neler getirecek? Türkiye'de ticari davalar içinde en yüksek payı sigorta davaları oluşturuyor. Bu davalar da adliyelerin olağanüstü zamanını alıyor. Diğer taraftan ticari davalarda gerek zaman gerekse maliyet açısından dava açmak yerine karşılıklı mutabakata varmak, genelde akılcı bir seçim olarak karşımıza çıkıyor. Bir hasar dosyasında nasıl bir ödeme çıkabileceğini sigorta şirketi de sigortalı da aşağı yukarı bilir. Bu durumda arabuluculuk faaliyetleriyle zaman kaybetmeden sonuca ulaşmak mümkün oluyor. Sigorta şirketleri, kendilerine açılan her dava için, ödeme olasılığı olan en yüksek miktarı tespit ederek nakdi karşılık ayırmak zorunda kalıyor. Bu karşılığı maalesef değerlendiremiyorlar. İşin finansal boyutunun yanı sıra sigortalılar, bir dosya sonuçlandıktan sonra bile "ödeme yetersiz" savıyla dava açabiliyor. Bu süreç de olağanüstü uzayabiliyor. İki taraf için de yorucu ve

maliyetli bir süreç yerine sigorta şirketiyle sigortacının karşılıklı birbirlerine yaklaşmasıyla en doğru sonuca çok kısa sürede ulaşmak mümkün hale geliyor. Buna ek olarak arabuluculuk sonrasında dava yeniden açılmıyor. İki tarafın rızasıyla tamamen sonuçlanan bir anlaşma elde ediliyor. Sigorta sektöründe genel olarak 10 davanın üçü eksik ödeme gerekçesiyle yeniden açılıyor. Yani dava sonuçlanmıyor. İlk dava sonuçlansa bile daha sonra davalı yargıya başvurup, eksik ödeme yapıldığını düşündüğünü söyleyerek yeniden dava açabiliyor. Arabuluculukta ise bu mümkün değil.

Bilirkişi süreci de değişiyor

Peki oto dışı hasarlarda durum nasıl? Biz de Durukan Hukuk Bürosu olarak birçok sigorta şirketine bu konuda hizmet veriyoruz. Oto dışı hasarlarda uyuşmazlığın çözümü için teknik bilirkişi gerekebiliyor. Mahkemenin atadığı bilirkişinin raporu da itiraza konu olabiliyor. Uygulamada sıklıkla karşılaştığımız bir durum bu. Teknik derinlik ihtiyacı arttıkça yargılama süresinin uzama ihtimali artıyor. Arabuluculuk uygulamasında ise özellikle teknik bilgi gerektiren durumlarda uzmanların katılımıyla her iki tarafın da yararına olacak şekilde anlaşmaya erişilebiliyor. Arabuluculuk hasar gören sigortalının işine süratle dönmesini sağlarken, sigortacının da herhangi bir karşılık ayırma gereği duymadan ödemeyi yaparak dosyayı sonuçlandırmasına yarıyor.

ZİRAAT SİGORTA İLE KOBİ'LERİN ALACAKLARI **DEVLET DESTEKLİ** **TİCARİ ALACAK SİGORTASI** GÜVENCESİNDE



KOBİ'lere özel hızlı çözüm



Finansal risklerin öngörülmesi



Siz de KOBİ sahibiyseniz yurt içi satışlarınızdan oluşan ticari alacaklarınıza yönelik risklerinizi Ziraat Sigorta ile Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası güvencesi altına alabilirsiniz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Ray eXpress ile poliçe teklif süreci 1 dakikanın altına iniyor

Ray Sigorta, poliçe süreçlerini hızlandıracak ve kolaylaştıracak Ray eXpress projesini geliştirdi. İlk etapta yoğun olarak satılan seyahat sağlık, konut, DASK ve Ferdi Ray ile başlayan uygulama, akabinde trafik ve kasko ürünleriyle daha da zenginleştirilecek...



Koray Erdoğan

2024 vizyonu kapsamında dönüşüm projeleri yürüten Ray Sigorta, bu doğrultuda poliçe süreçlerini hızlandıracak ve kolaylaştıracak Ray eXpress projesini hayata geçiriyor. Proje kapsamında acentelere teklif süreçlerinde tüm işlemlerin tek bir sayfada yapılabildiği, daha akıllı, hızlı ve kolay bir arayüz ekranı sunuluyor. Yeni sistemle sadece TC kimlik numarası girilerek var olan müşteri bilgileri ekrana getirilebiliyor veya otomatik oluşturulabiliyor. Eski sistemdeki çoklu sekmelerin tek ekrana sığdırıldığı yeni arayüz, sade ama şık bir tasarıma sahip. Acentelerin yazılımı kendi varsayılan ayarlarına göre şekillendirebilmesi gibi özellikler ve hızlı altyapı, kullanım kolaylığı ve daha verimli bir performans sağlıyor.

Bilgisayar ve mobil uyumlu tasarımıyla tüm internet tarayıcılarında görüntülenebilir olarak geliştirilen program, eksik veya hatalı bilgi girişi ihtimalini azalttığı gibi teklif ve poliçe alım sürecinde hız imkânı da sunuyor. İlk etapta yoğun olarak satılan seyahat sağlık, konut, DASK ve Ferdi Ray ile başlayan uygulama akabinde trafik ve kasko ürünleriyle daha da zenginleştirilecek.

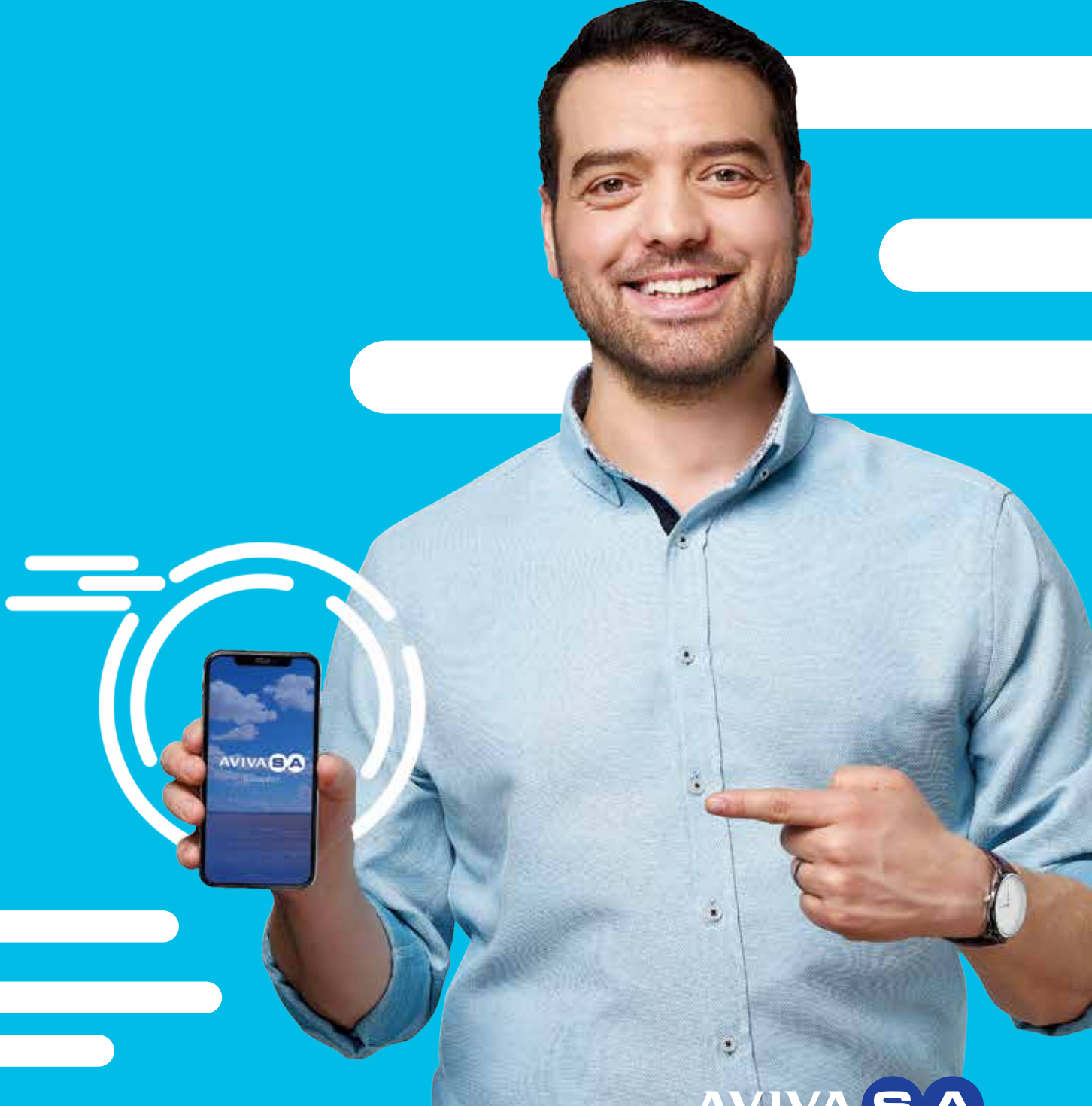
“Poliçeleştirme süreçlerinde devrim yaratacak”

Ray eXpress ile hizmet kalitelerinde fark yaratacaklarını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, dönüşüm projeleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Ray Sigorta geçen yıl Türkiye’nin en değerli 100 markasından biri seçildi. Bunlar kolay

ulaşılabilir başarılar değil. Bu başarıları tekrarlamak için şirketimizi sürekli olarak daha da geliştirmeye çalışıyoruz. Günümüzdeki hızlı değişim ortamında teknolojinin geldiği nokta, şirketlerin verimliliklerini ve müşteri memnuniyetini artırmalarında sağladığı imkânlar yadsınamaz. Dijitalleşme konusunda yapılan araştırmalar verimli ve yalın bir şekilde tasarlanmış süreçlere sahip şirketlerin kârlı bir şekilde büyümeye hedeflerini tutturma şanslarının rakiplere oranla daha fazla olduğunu net şekilde gösteriyor. Ray Sigorta olarak, iş mükemmelliği başlığı altında, iş ortaklarımızın günlük iş akışlarındaki operasyonel yükü azaltmak için sistemlerimizde iyileştirme, güncelleştirme çalışmalarına devam ediyoruz.” Erdoğan, Ray eXpress ile ilgili ise şu bilgileri paylaşıyor: “Yeni projemizin temel prensibi, tüm teklif sürecinin en asgari soruları sorarak tek bir sayfada ve süratle tamamlanması oldu. Ayrıca yazılımdaki varsayılan ayarların kullanıcıya göre değiştirilebilirlik özelliği de mevcut. Acentelerimiz artık tek bir ekran üzerinden teklif işlemlerini hızlı ve kolayca yapabilecek. Günümüzde hız herkes için çok önemli. Biz de hem müşterilerimiz hem de acentelerimiz için zamandan ve emekten tasarruf sağlayan bu yeni teklif ve poliçe oluşturma altyapımızı hazırladık. Yeni ekranlarımızın hızı, sadeliği ve kolaylığı sayesinde devrim niteliğinde bir hizmet sunuyoruz.”

AKILLI HAREKET: AVIVASA MOBİL!

AvivaSA Mobil ile tüm bireysel emeklilik ve sigorta işlemlerinizi kolayca gerçekleştirebilir, FonPro özelliği ile birikimlerinizi yönetebilirsiniz. AvivaSA Mobil'i, App Store ve Play Store'dan hemen indirin.



444 11 11
AVIVASA.COM.TR

AVIVA SA

YARIN ŞİMDİDEN GÜZEL

“ALACAK SİGORTASI KOBİ'lere nefes aldıracak”

Ekonominin daraldığı bu ortamda şirketler açısından alacakların yönetiminin daha da önemli hale geldiğini vurgulayan CRIF Türkiye Genel Müdürü Kerem Özgür Araç, “Devlet destekli alacak sigortası sayesinde KOBİ'ler nefes alacak” diyor...

KOBİ'leri alacaklarını tahsil edememe riskine karşı koruyan alacak sigortalarının önemi geç de olsa anlaşılmaya başladı. 1 Ocak 2019 itibarıyla hayata geçirilen devlet destekli alacak sigortası sistemi konuya ilgiyi artırdı. Peki alacak sigortası nedir? Kimler, hangi koşullarda yararlanabilir? Alacak sigortalarıyla ilgili bilinmesi gerekenleri CRIF Türkiye Genel Müdürü Kerem Özgür Araç ile konuştuk...

Alacak sigortası KOBİ'lere ne gibi olanaklar sunuyor, avantajları neler?

“Şirketlerin hayat sigortası” olarak de nitelendirebileceğimiz alacak sigortası, tahsilat risklerine karşı geliştirilen ve dünyada olduğu gibi Türkiye’de de uygulanan bir sistem. Alacak sigortası ya da diğer adıyla ticari kredi sigortası kullanıcılarına, müşterilerinin ödeme aczine düşmesinden borcunu vadesinde ödememesine kadar doğabilecek birçok duruma

karşı güvence sunuyor. Alacak sigortası KOBİ'leri alacaklarını tahsil edememe riskine karşı koruyan bir sistem olduğu için güvence sağlıyor, alacak riski azalan KOBİ, daha iyi kontrol şansı yakalıyor. Alacak riskinin azalmasıyla

KOBİ'ler likiditelerini daha etkin yönetme şansına sahip oluyor. KOBİ'ler poliçelerini teminat olarak kullanabileceği için de bankalardan yeni finansman elde etme imkânı artıyor. Şüpheli alacak karşılıkları azalıyor. KOBİ'ler pazarlama ve



Kerem Özgür Araç

satışa daha fazla odaklanarak, yeni pazarlar yaratabiliyor, iş hacmini artırma fırsatı yakalıyor. Sigorta kapsamındaki sorunlu alacaklar için tahsilat takibi, hukuki işlemler gibi bürokrasi ve masraflardan kurtuluyor. Böylece kâr marjını koruyarak daha sağlıklı büyüme imkânına kavuşuyor. Limit çıkmayan müşterileriyle ilgili de daha etkin risk yönetimi yapma fırsatı oluşuyor. Başka bir ifadeyle KOBİ, alacak riskini tanımlama imkanına sahip oluyor.

Devlet destekli alacak sigortası sistemi nasıl çalışacak?

Devlet destekli alacak sigortası, tıpkı DASK'ta olduğu gibi havuz sistemiyle çalışacak. KOBİ'ler yurtiçi mal ve hizmet karşılığı vadeli satışlarından doğan alacaklarını sigortalatabilecek. İhracata yönelik satışlarda sigorta kapsamına girmeyecek. Standart bir prim yok, alacağın süresine göre değişiyor. Sistem için "Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi" altında bir devlet destekli alacak sigortası havuzu kurulacak ve bunu da Halk Sigorta yönetecek. Hasarlar söz konusu havuzdan karşılanacak. Eğer sigorta havuzunda yeterli birikim olmazsa devreye Hazine ve Maliye Bakanlığı girip aşan kısmı üstlenecek. Yani oluşacak hasarları sigorta havuzu ödeyemezse devreye devlet girecek.

Alacak sigortasını sadece Halk Sigorta mı yönetecek? Buradaki işleyişi anlatır mısınız?

KOBİ'lere yönelik devlet destekli alacak sigortası sistemini Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın görevlendirmesiyle Halk Sigorta yürütecek. Ancak bizim de takip ettiğimiz kadarıyla,



başta alacak sigortası alanında faaliyet gösterenler olmak üzere Türkiye'de diğer birçok sigorta şirketinin de alacak sigortasıyla ilgili etkinliğini artırmaya çalıştığı görülüyor.

Devlet destekli alacak sigortasından kimler yararlanabilir?

Yıllık cirosu 25 milyon TL'nin altında olan küçük ve orta boy işletmeler sistemden yararlanabilecek. Tahmini olarak esnaf da dâhil 3-3.5 milyon işletmenin sistemden yararlanması bekleniyor. Esnaf dâhil edilmediğinde 500-600 bin KOBİ yararlanacak. Başvuru tarihinden 2 yıl önce kurulan şirketler de sistemden yararlanabilecek. Risk kriterlerini sağlayan KOBİ'lere 1'den (en düşük riskli), 6'ya (en yüksek riskli) kadar olmak üzere skor verilecek. 1-5 arası risk primine sahip olan KOBİ'ler yararlanabilecek. KOBİ, en fazla 25 milyon TL'ye kadar olan faturalı ve vadeli alacaklarını sigortalatabilecek.

Prim sistemi nasıl belirlenecek ve kim ödeyecek?

Sigorta primlerini ve bu primler karşılığında alınacak teminat tutarını Hazine ve Maliye Bakanlığı belirliyor. Sigorta şirketleri, bakanlığın belirlediği fiyat üzerinden sigorta poliçesini satabiliyor. Standart bir prim yok. Sigorta yaptıracak KOBİ'nin sigortalatacağı vadeli alacağının

(120, 180 veya 360) süresine göre değişiyor. Primin tamamının peşin ödenmesi halinde yüzde 10 indirim uygulanıyor. Yüzde 25'i peşin, kalan en fazla 3 taksitle ödeme seçeneği de sunuluyor.

Devlet destekli alacak sigortası 1 Ocak 2019 itibarıyla hayata geçti. KOBİ'lerin ilgisi nasıl?

Finansmanını iyi yöneten şirketler, riskini de iyi yöneterek işlerini sağlıklı bir şekilde yürütebiliyor. Alacak sigortaları da bu noktada öne çıkıyor. Ekonominin daraldığı bu ortamda şirketler açısından alacakların yönetimi daha da önemli hale geliyor. Alacak sigortası da bu riske karşı şirketleri koruyan önemli bir güvence sunuyor. Dolayısıyla geçen 2 aylık süreçte de gördüğümüz üzere şirketlerin riskini yönetmek adına alacak sigortasına ilgilerinin yüksek olduğunu görüyoruz.

CRIF olarak devlet destekli alacak sigortası konusunda nasıl bir rolünüz var?

CRIF, bankalar, finansal kurumlar ve alacak sigorta şirketlerinin KOBİ değerlendirme süreçlerinin oluşturulması ve izlenmesindeki tecrübesiyle iyi sektör uygulamalarına anında erişim olanağına sahip. Bu özelliğimizle KOBİ'lere yönelik alacak sigortası modelinin hızlıca uygulamaya geçmesini sağlayabiliriz. KOBİ'lerin kredibilitesinin doğru veri bileşenleriyle ölçülmesi gerekir. CRIF, 30 yıldır ticari kredi enformasyon raporu üretiyor. Ayrıca kredi derecelendirme konusundaki danışmanlık ve analitik hizmetlerimizden doğan tecrübeyle doğru veri akışı sağlıyoruz. CRIF olarak istendiğinde rapor desteği, istendiğinde kurum ➡

içerisinde değerlendirme süreçlerinin yapılandırmasıyla hızlı, etkin ve doğru kredi limit kararı alınmasını sağlıyoruz. KOBİ'lere özel kredi derecelendirme modelleri ve kredi tahsis süreçlerimizle tüm beklentileri karşılıyoruz. Alacak sigortası deneyimiyle piyasayı domine eden oyunculara yıllardır hizmet veriyoruz. Konusunda uzman yurtiçi ekibimize anında erişim ve yurtdışı tecrübemizle iyi sektör uygulamaları sunuyoruz. KOBİ'lere yönelik alacak sigortası modelinin tasarlanmasında yerel tecrübemizle güvenilir iş ortaklığı yapıyoruz. Alacak tahsilatında uzman ekibimizle etkin stratejiler uygulayarak tahsilat süreçlerinin verimli yönetilmesini sağlıyoruz.

CRIF'in rolünü daha net anlayabilmek açısından bu konuyu biraz daha açar mısınız?

CRIF, devlet destekli KOBİ kredi alacak sigortası sisteminde de aktif rol alıyor. Yurtiçi ve yurtdışı alıcılara ilişkin ticari kredi ve enformasyon raporları üretiyoruz. Verileri anlamlandırıp yorumluyoruz. Danışmanlık hizmeti veriyoruz. Skorlamanın algoritmasını oluşturuyoruz. Eldeki verileri anlamlandırarak alıcıların skorlamasını sağlıyoruz. CRIF olarak tüm alacak sigortası şirketleriyle çalışıyoruz.

2018'de kur ve faiz artışı nedeniyle şirketler açısından zor bir dönemi atlattık. Bu yıl şirketler açısından öne çıkan başat konu ne olacak?

Alacak yönetimi geçen yıl olduğu gibi bu yıl da şirketlerin ana gündemini oluşturacak. Bu nedenle şirketlere, önümüzdeki dönemde kendi havuzlarını daha sık güncellemelerini ve



alacak yönetimini daha dikkatli yapmalarını öneriyoruz. Çünkü bu yıl likit kalmak ve nakdi yönetmek öne çıkacak. Likiditenin düştüğü yerde kendi alacağını iyi yöneten şirketler ayakta kalabilecek. Şirketler ya sermayeleriyle ya da alacaklarını hızlı tahsil edebildikleri oranda işlerini sürdürebilecek. Alacakların daha likit ve kısa vadeli bakış açılarıyla yönetilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

CRIF tahsilat yönetimi konusunda da hizmet veriyor. Bu alandaki çözümlerinizi öğrenebilir miyiz?

Tahsilatta başarının yolu, kârlılığın en üst seviyeye çıkarılması ve işlemlerin en az maliyetle tamamlanmasından geçiyor. Gelişmiş istatistiki yöntemler ve know-how'a dayanan CRIF'in alacak yönetimi ve tahsili çözümleriyle şirketler,

kârlılığını artırabilir ve aynı zamanda tahsilat işlemlerine ilişkin maliyetleri azaltabilir. Kişiselleştirilmiş CRIF çözümleri, tahsilat derecelendirme tekniklerini bünyesinde barındırarak, ödeme yapma kapasitesine sahip müşterilerin önceden belirlenmesini sağlıyor. Şirketlerin, zaman içinde tahsilat etkinliğini artırabileceği alternatif stratejiler geliştirmesine, en kârlı müşterilerini belirlemesine olanak sağlıyoruz. Sadakat ve iş hacmini artırmayı amaçlayan, veriye dayalı stratejiler geliştirmelerine de yardımcı oluyoruz.

Ticari alacak performans ve portföy yönetimi çözümünüzle şirketlere ne tür avantajlar sağlıyorsunuz?

CRIF Türkiye'nin Ticaret Alacak Performans ve Portföy Yönetimi (T-APPY) çözümü, öncelikle etkin nakit yönetimi sağlıyor. 2014 yılından bu yana kullanılan T-APPY/Ödeme performans platformu, Türk şirketlerinin ödeme kültürlerini/ alışkanlıklarını içeren veri setini oluşturarak sağlıklı analizler yapılmasına olanak sağlıyor. Malum, alacakları etkin yönetmenin yolu bilgiden geçiyor. Deneyimler, işin başında "Müşterilerim diğer firmalara kıyasla bana ne hızda ödeme yapıyor, hangi tutarları kaç gün geciktiriyorlar, hangileri risk taşıyor" gibi soruların cevaplarını bilen şirketlerin nakit akışını daha etkin yönetme şansını yakaladığını ortaya koyuyor. Bir başka ifadeyle, müşterilerinin sadece kendisiyle değil tüm tedarikçilerine olan ödeme alışkanlıklarını bilen şirketlerin işe çok daha avantajlı başladığını gösteriyor.



ÖDÜYOR ÖDEMİYOR

Müşterilerinizi böyle seçemezsiniz.

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

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

www.quicksigorta.com/alacak-sigortasi



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Allianz Kampüs meyve vermeye başladı, sırada Allianz Teknik var

Allianz Türkiye, 2018 yılında 25.5 milyar TL aktif büyüklüğe, 10.5 milyar TL prim ve katkı payı üretimi ile 860 milyon TL toplam kâra ulaştı. 2008'den bu yana ülkeye yaptığı yatırımları 1 milyar Euro'yu aşan Allianz Türkiye, bu yıl da ilk akredite deprem laboratuvarını açarak yatırımda hız kesmeyecek...

Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan ve Allianz Türkiye CFO'su Ersin Pak, kurumun 2018 yılı finansal sonuçlarını değerlendirmek ve önümüzdeki dönem hedeflerini paylaşmak üzere bir basın buluşması düzenledi. Allianz'ın kaptan koltuğunu devraldıktan sonra ilk kez basın mensuplarının karşısına geçen Tolga Gürkan, toplantıda şu bilgileri verdi: "Geçen yıl Türkiye ekonomisi için zor günler geçirdik. Böyle bir atmosferde, sektör liderliğini korumayı başardık. Allianz Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerimiz 2018'de 25.5 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı. 10.5 milyar TL prim ve katkı payı üretimi gerçekleştirdik.



860 milyon TL kâr elde ettik. Özkaynak kârlılığımız yüzde 28.6, sermaye yeterlilik oranımız yüzde 192.9 olarak gerçekleşti. Finansal gücümüz paydaşlarımıza da yansıdı. Müşterimize hasarları için 3.6 milyar TL tazminat ödedik. Hissedarlarımıza 266 milyon TL temettü, dağıtım kanallarımıza 987 milyon TL komisyon, çalışanlarımıza ise 390 milyon TL'lik ücret ve yan hak ödedik. Kazancımızdan kamuya ödediğimiz tüm vergi ve ödeneklerin miktarı da 832 milyon lira oldu. Sürdürülebilir büyümeye önem veriyoruz. Bu büyüme sayesinde Türkiye'deki yatırımlarımıza da devam etme gücü buluyoruz."

Allianz, hayat dışı branşta sektör lideri

Allianz Türkiye, 2018 yıl sonu

konsolide verilere göre hayat dışı branşta 5.8 milyar TL prim üreterek yüzde 12.2 payla pazar lideri oldu. Trafik branşı özelinde de 1.5 milyar TL prim üretimi ve yüzde 10 pazar payıyla sektör liderliğini koruyan Allianz Türkiye, kaskoda 740 milyon TL prim üretimi ve yüzde 9.4 pazar payıyla sektör üçüncüsü oldu. Sağlık branşındaki liderliğini 2.2 milyar TL prim üretimi ve yüzde 35.2 pazar payıyla sürdüren Allianz Türkiye, oto dışı branşta 1.3 milyar TL'ye yakın prim üretimi ve yüzde 7.2 pazar payıyla sektör dördüncüsü oldu. Hayat branşında 707 milyon TL prim üretimi ve yüzde 10.2 pazar payıyla ikinciliğini korudu. Emeklilik branşında ise 14.5 milyar fon büyüklüğüne ulaşarak yüzde 16.4 pazar payıyla sektör üçüncülüğünü sürdürdü.

"Trafik branşında beklentimiz serbest tarife dönülmüştür"

Tolga Gürkan, sektörün en hacimli branşı olan trafik sigortalarında temel beklentilerinin, trafik tavan fiyat uygulamasında bütüncül bir yaklaşımla tarafların yararına olacak kalıcı bir çözümün üretilmesi olduğunu belirtti. Gürkan, iyi sürücü-kötü sürücü ayrımının iyi yapılması, iyi sürücü maliyetlerinin düşürülmesi ve riskli sürücüler ile araç tiplerinin risklerinin azaltılmasına odaklanılmasının gerektiğini ifade etti. Kaskonun otomotivdeki daralmadan etkilendiğini hatırlatan Gürkan, bu branşta

ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: “Kurlardaki artış yedek parça fiyatlarını vurarak maliyetleri artırdı. Otomotiv sektöründe gerek birinci el gerekse ikinci el otomobil satışlarındaki düşüşler kasko branşında daralma etkisi yarattı. 2019 ilk çeyrekte yüzde 8.4 küçülme gerçekleşti ve bu küçülmenin yüzde 3’ü sıfır araç satışlarındaki daralmadan kaynaklandı. Gecikmeli tüketimin etkileriyle yılın ikinci yarısında birinci el satışına ve kaskoya pozitif yansayacağını öngörüyoruz.”

2018’in parlayan yıldızı tamamlayıcı sağlık oldu

Sağlık sigortaları branşında 2018’de yüzde 25 büyümeyle sektör liderliğini koruduklarının altını çizen Gürkan, bu büyümede tamamlayıcı sağlık sigortasının önemli bir unsur olduğuna dikkat çekti. Allianz Türkiye’nin bireysel müşteri sayısında 2019’un ilk 2 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 150 artış olduğunu kaydeden Gürkan, Allianz’ın sağlık liderliğinde geniş hastane ve doktor networkü, hasar süreçlerinde yüzde 70’e varan otomasyon süreçlerinin ve sağlık destek programlarının etkili olduğunu belirtti.

“Oto dışı branşlarda 2018 yangınların yılıydı”

İtfaiye raporlarına göre, yangın sayısında önceki yıllara göre sayısal olarak büyük bir artış tespit edilmese de geçen yıl etkisi büyük yangınlar yaşandığına dikkat çeken Gürkan, suistimal ihtimali görmediklerini ama ekonomik kısıtların işletmeleri vardiya azaltmak, bakım onarım hizmetleri almamak gibi yöntemlere sevk ettiğini ifade etti. Gürkan’ın verdiği bilgilere göre 2018’de Allianz, 11 sektörden

14 fabrika yangını sonucunda toplam 250 milyon TL hasar ödedi.

“Hayat branşında kredi bağlantısız ürünlere odaklanmalı”

Allianz CEO’su Tolga Gürkan, ekonomik dalgalanma ve yüksek faiz oranlarından kredi bağlantılı hayat sigortalarının satışının doğal olarak çok etkilendiğini hatırlattı. Gürkan, “Türkiye, hayat sigortalarında yüzde 0.2 oranındaki penetrasyon oranı ve kişi başına düşen 20 dolar primle OECD ülkeleri ortalamasının oldukça gerisinde kalıyor. Biz Geri Ödeyen Yaşam ve Geri Ödeyen Yaşam Eğitim Sigortası ile hem sigortalımızın yatırımını döviz cinsinden teminat altına alıyoruz, hem de onlara vergi avantajı sağlıyoruz” dedi.

“Fon yönetiminde sektör ortalamasının üzerinde getiri sağladık”

Fon yönetiminde 2018 sonu itibarıyla 3 yıllık toplam ortalama şirket getirilerinin yüzde 41 olduğunu hatırlatan Gürkan, Allianz’ın iki emeklilik şirketinin getirilerininse yüzde

46 civarı olduğuna dikkat çekti. Ardından da yeni çıkardıkları Sürdürülebilir Yaşam Fonu ile hem BİST bünyesindeki Sürdürülebilirlik Endeksi’ne hem de yurtdışındaki yabancı sürdürülebilirlik ürünlerine yatırım yapılabildiğini ve 2018’in sürdürülebilir çözümünün de emeklilik branşından çıktığını sözlerine ekledi.

“Allianz Kampüs meyvelerini veriyor”

Mayıs ayında kapılarını İzmir’de açan operasyon merkezi Allianz Kampüs’ün henüz ilk yılını doldurmadan meyvelerini vermeye başladığını belirten Tolga Gürkan, şu bilgileri paylaştı: “Allianz Kampüs ile hasar yönetimimizde müşteri şikayet oranı 2016’dan 2018’e yüzde 34 azaldı. Acente memnuniyet oranı yüzde 8 arttı. BES’te çalışan başına katkı payı üretimimiz yüzde 66 arttı. Sistem kullanım etkinliğimizi yaklaşık yüzde 90’a çıkardık. Ege Bölgesi’nde istihdam yaratmaya devam ettik. Allianz Kampüs’te işe alınan 413 arkadaşımızın yüzde 81’i İzmir ve çevresinden.”

ALLIANZ TEKNİK, EKİM 2019’DA AÇILACAK

Allianz Türkiye’nin 2008 yılından bu yana yaptığı yatırımların toplamı 1 milyar Euro’yu aştı. Tolga Gürkan toplantıda, 2019 yılı itibarıyla da devam eden yatırımlarla ilgili şu bilgileri verdi: “Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi’nde açılışa yaklaşıyoruz. İstanbul’daki Türk-Alman Üniversitesi Kampüsü içinde 5 milyon Euro’luk yatırımla kurduğumuz Allianz Teknik’te olası deprem ve yangın risklerinin azaltılması ve önlenmesine yönelik profesyonel risk danışmanlık hizmeti vereceğiz. Toplumsal risk farkındalığının artırılmasına önemli katkı

sağlayacağız. İnşaatına başladığımız Allianz Teknik’i 2019 yılının ekim ayında açmayı planlıyoruz. Burada Türkiye’nin ilk akredite deprem laboratuvarı kurulacak. Akademik çalışmaların desteklenmesinin yanında endüstriye yönelik yangın ve deprem testleri yürüteceğiz. Gerçek yangın ve deprem simülasyonları, yangın algılama sistemi, yangın pompası ve sistem testleri gibi Türkiye’deki ilk simülasyonlu eğitim salonları olacak. Eğitici oyuncaklar ve simülasyon ekipmanlarıyla genç öğrencilerin eğlenerek öğrenecekleri bir ortam yaratacağız.”

Bir Usta Bin Usta

50 mesleği yeniden canlandırdı

Anadolu Sigorta'nın kamuoyunun ilgisini kaybolmaya yüz tutan mesleklere ve yerel değerlere çekmek için başlattığı Bir Usta Bin Usta projesiyle 10 yıl boyunca 44 ilde 50 farklı mesleki kurs açıldı ve toplam 1000 usta adayının yetiştirilmesi sağlandı...



Filiz Tiryakioğlu

10 yılda Bir Usta'dan Bin Usta'ya...

Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında, kamuoyunun ilgisini kaybolmaya yüz tutan mesleklere ve yerel değerlere çekmek için başlattığı Bir Usta Bin Usta projesiyle 44 ilde 50 farklı mesleki kurs açıldı ve toplam 1000 usta adayının yetiştirilmesi sağlandı. Yaş aralığı 15-55 arasında olan kursiyerler arasında öğrenci, öğretmen, heykeltıraş, ressam, resim öğretmeni, animatör, araştırmacı, memur, ev hanımı, emekliler yer aldı. Kursu başarıyla tamamlayan tüm kursiyerler katılım belgesi ve 2012 yılından itibaren Milli Eğitim Bakanlığı'ndan onaylı kurs bitirme sertifikası almaya hak kazandı. Anadolu Sigorta proje kapsamında Unesco ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın işbirliğinde gerçekleşen "Yaşayan İnsan Hazine Ödülleri" organizasyonuna sponsor olarak, hem yerel mesleklere hem de mesleğin ustalarına verdiği desteği daha da pekiştirdi. Proje, Unesco'nun Somut Olmayan Kültürel Miras programına uygunluğu ve başarılı uygulamasıyla takdir edildi. Bir Usta Bin Usta Projesi, Çorum'un Kargı ilçesinde üretilen dokumalarla tasarlanan özel kreasyonun İtalyan moda dünyasına tanıtıldığı "ÇOROME" organizasyonuna verdiği destekle uluslararası arenada da tanıtıldı. Proje boyunca İz TV ile özel bir çalışma yapılarak her ilin bir belgeseli çekildi, İz TV'de gösterimi yapıldı. Böylece projenin ve mesleklerin görsel arşivi de oluşturuldu.

Anadolu Sigorta, kaybolmaya yüz tutan meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" projesinin 10'uncu yılını özel bir galayla kutladı. Anadolu Sigorta'nın 94'üncü yılının da kutlandığı gecenin konukları arasında Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy da vardı. Müzik direktörlüğünü Fahir Atakoğlu'nun, koreografi ve sanat yönetmenliğini Beyhan Murphy'nin, moderatörlüğünü ise Mert Fırat'ın üstlendiği, dans ve müzik dolu çok özel bir performans sergilendi. 4 Nisan Perşembe akşamı İstanbul'daki Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde düzenlenen etkinlikte ünlü müzisyenler Sema Moritz ve Demet Tuğcu sahne aldı. Projeyle tekrar hayat bulan 50 meslek, etkileyici bir

koreografiyle canlandırılırken, Fahir Atakoğlu, Bir Usta Bin Usta için özel olarak yaptığı "Anadolu" isimli besteyi ilk defa davetlilerle paylaştı. Eğitimci olarak yer alan ustalar da sahne çıkarak davetlileri selamladı. Etkinlikte bir konuşma yapan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkılarıyla yürütülen projenin onlarca mesleğe can suyu olduğunu vurguladı. Bu 10 yıllık yolculuğun Anadolu Sigorta için çok keyifli ve öğretici olduğunu söyleyen Koç, "94 yıldır ismini aldığımız bu topraklara olan sorumluluğumuz her zaman öncelikli oldu. Bir Usta Bin Usta projemiz de bunun en güzel örneklerinden biri. Projeye Anadolu topraklarına ait, son yıllarda kaybolmaya yüz tutmuş onlarca mesleği hatırlattık, onlara elimizden geldiğince can suyu verdik" dedi.

Geçmişten aldığımız gücü geleceğe taşımaktır görevimiz

VakıfBank, Yanındaki Güç.



#YanındakiGüç

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

İsrail InsurTech piyasası ve Türkiye için çıkarımlar



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

İsrail'in genç ve eğitimli nüfusu artık doktor ya da avukat olmak yerine girişimciliğe yöneliyor. Sigorta sektörü ve ilgili düzenleyici kurum, başta HealthTech ile sağlık turizminin birleştirilmesine yönelik olmak üzere startup girişimlerini ciddi şekilde destekliyor...

Geçen haftalarda İsrail InsurTech piyasasının düzenleyici kurumunu, startup'larını ve yatırımcılarını yakından tanıma fırsatı buldum. Bulunduğu bölgenin teknoloji merkezi olmayı hedefleyen İsrail InsurTech ekosistemi, bütün kaynaklarıyla uluslararası piyasaya çıkmış durumda. Bu serüvenin geçmişi ise sadece 2 yıl önceye dayanıyor. İsrailli yetkililer, doğal kaynak açısından zengin bir bölgede yer almadıklarının ve kalkınmak için teknoloji ihraç etmek zorunda olduklarının farkında. Sadece sigorta değil finans ve teknolojinin birleştirebileceği bütün alanlarında söz sahibi olmayı istiyorlar. Ülkedeki genç nüfusun en büyük avantajları olduğunun altını çizen yetkililer, eskiden doktor veya avukat olmak isteyen İsrailli gençlerin günümüzde yoğun olarak fikirlerini hayata geçirmek için girişimciliğe yöneldiğini de sözlerine ekliyor.



İsrail'de büyüme, Türkiye'de küçülme var

InsurTech ekosistemine geçmeden önce İsrail'in sigorta sektörünün yapısına, Türkiye ve diğer gelişen pazarlarla kıyaslama açısından kısaca bakalım. Ne yazık ki OECD verileri en yeni 2017 yılına dayanıyor. Bu yüzden 2018 yılı verilerini GSMH artış yüzdesini kullanarak yaklaşık hesapladım. Şu anda 36 üyesi olan OECD'ye Türkiye 1961'de, İsrail ise 2007'de başlayan görüşmeler sonucunda 2010 yılında üye olmuş. İsrail sigorta sektöründeki toplam net varlık 143.84 milyar dolar. 2017 yılında hayat ve elementer branşlardaki faaliyetlerin tümünden sağlanan net gelir 818 milyon dolar. (Bu değişkenlerde Türkiye verilerine ne yazık ki yer verilmemiş.) 2017 yılında İsrail 17.4 milyar, Türkiye ise 13.07 milyar dolar brüt prim üretmiş. Bu üretimle İsrail'in OECD'deki payı yüzde 0.345 seviyesinde. IMF verilerine göre İsrail ekonomisinin 2018'de gayri safi milli hasıla bazında yaklaşık yüzde 3 büyüdüğünü dikkate alırsak, ülkedeki yıllık brüt prim üretiminin 18 milyar dolara yaklaştığını öngörebiliriz. 2016'dan (15.1 milyar dolar) 2017'ye (17.4 milyar dolar) yüzde 15 büyüyen İsrail sigorta sektörünün aksine Türkiye ne yazık ki yüzde 4.6 (2016 - 13.7 milyar dolar, 2017 - 13.1 milyar dolar) küçülmüş durumda. (Nominal bazdaki büyüme değerleri Türkiye Sigorta Birliği verilerinden görülebilir. Ancak kur etkisinden arındırılmış

değerler küçülmeyi gösteriyor.)

Penetrasyonda da yoğunlukta da çok gerilerdeyiz

Üzerinde durulması gereken diğer iki veri de penetrasyon ve yoğunluk değerleriyle ilgili. Brüt prim üretimi ülkenin sigorta sektörü hakkında niteliğe yönelik bir fikir verirken, bu iki değer bize daha çok nicel özelliklerinden bahseder. Penetrasyon gayri safi milli hasıla ve sigorta prim değeri arasındaki oranı, yoğunluk ise sigorta prim değerinin toplam nüfusa oranını gösterir. İsrail'in 2017 yılı penetrasyonu yüzde 4.9 iken Türkiye'de bu oran sadece yüzde 1.4 seviyesinde. 2018 yılı GSYİH artışına göre İsrail'in 2018 yılı penetrasyon oranının yüzde 5.05'e yaklaştığını söyleyebiliriz. İsrail'de sigorta yoğunluğu 2017 yılında 2.001 dolar olarak gerçekleşirken bu değer Türkiye'de sadece ve sadece 132 dolar! Aslında InsurTech'e neden İsrail'den daha fazla ihtiyacımız olduğunun somut bir kanıtı.

Büyük 5'liye ancak startup'lar rakip olabilir

İsrail piyasasıyla ilgili dikkat çeken ve bence InsurTech için de önemli bir fırsat olabilecek bir sektörel gösterge ise prim yoğunlaşması. İsrail sigorta sektöründe faaliyet gösteren ilk beş şirket (Clal, Migdal, Harel, Phoenix ve Menorah-Mivtahim) toplam prim üretiminin yüzde 82'sini karşılıyor. Hayat branşında faaliyet gösteren daha az şirket olduğundan aynı beşlinin üretim payı bu sefer yüzde 95'e ulaşıyor! Sektöre dışardan girmek isteyen sigorta şirketleri için bu yapıdan pay alma savaşı maliyetli ve uzun bir süreç gerektirebilir. Oysa bir startup, çevik yapısıyla, sağladığı



hızlı hizmetlerle ülkedeki sigortalıların yüzde 30'una kısa sürede ulaşabilir. Bu da söz konusu şirketlerin kısa zamanda sermayesini artırıp yeni ürünler geliştirmek için ihtiyaç duyduğu finansal kaynaklara kolayca ulaşabileceği anlamına geliyor.

HealthTech ve sağlık turizmi

Sunumlar sırasında İsraillilerin üzerinde önemle durduğu ve bize de örnek iş modeli olabilecek bir detay dikkatimi çekti: "HealthTech" (erken teşhis, tanı, tedavi veya diğer sağlık sektörü uygulamalarının sigorta şirketleri tarafından kullanılabilen versiyonları)

alanındaki çalışmaların sağlık turizmiyle birleştirilmesi... İsrail, sağlık turizminde de bölgesinde bir merkez olmayı planlıyor. Bu doğrultuda yaptırdığı tesisler ve ihraç ettiği sağlık teknolojileriyle 2010 yılından itibaren önemli bir ivme yakalamış. Bu ivmeden kendisi için de pay çıkarmak isteyen sigorta sektörü, HealthTech alanındaki startup'larıyla birlikte yoğun bir faaliyet yürütüyor. İsrail'de sigorta şirketleri, ülkenin gelişen sağlık sektörü altyapı avantajlarını yeni teknolojilerle pekiştirerek hem önleyici sağlık çözümleri hem de teşhis sonrası kapsamlı sigorta paketleriyle sadece sağlığını kaybedenleri değil daha sağlıklı bir yaşam talep edenleri de dünyanın dört bir tarafından İsrail'e getirmeyi hedefliyor. İlginç olansa sigorta sektörü düzenleyici kurumunun turizm faaliyetlerinde sağlık ağırlıklı oluşan değerleri ve hedefleri yakından takip ederek öne çıkan alanlarda şirket ve startup'ları yönlendirmesi. Sektördeki girişimci ruhu her fırsatta desteklediklerini belirten İsrailli düzenleyici kurum yetkililerini ve İsrailli startup'ları önümüzdeki günlerde sahnede daha çok göreceğiz.





Swiss Re'ye 4 milyar dolarlık yeni kaynak



Swiss Re'nin ortaklarından olduğu ReAssure'ün halka arz çalışmaları devam ediyor. Analistler Swiss Re'nin işlemlerle yaratacağı kaynağın 4 milyar dolar seviyesinde olabileceğini öngörüyor. Daha önce ReAssure'deki payını ve dolayısıyla İngiltere'deki operasyonlarını azaltmak istediğini belirten Swiss Re, halka arzdan elde edeceği finansal kaynakla İsviçre'de uygulanan sermaye yeterliliği düzenlemelerinden (SST - Swiss

Solvency Test) daha iyi sonuçlar elde etmeyi amaçlıyor. Yaklaşık 1 milyar İsviçre Frangı değerinde iki yeni hisse geri alımı da planlayan Swiss Re, ReAssure'daki hissesini yüzde 30'a indirmesi halinde 2 milyar dolarlık sermayesini başka yatırım alanlarına yönlendirebilecek. Grup, bu amacına birleşme ve satın alma işlemleri, hisse geri alımları ve risk transfer yöntemlerini kullanarak ulaşmayı planlıyor.

Etiyopya Havayolları'ndan Boeing hamlesi

Amerikalı uçak üreticisi Boeing'in başı Etiyopya Havayolları kazasıyla dertte. 10 Mart 2019 tarihinde gerçekleşen ve 157 yolcunun ölümüyle sonuçlanan kazada yakınlarını kaybeden aileler dava açmaya hazırlanıyor. Nitekim kazada hayatını kaybeden Jackson Musoni'nin ailesi, Boeing'in otomatik uçuş kontrol sistemini hatalı tasarladığı ve bunun kazaya neden olduğu teziyle Şikago Federal Mahkemesi'nde dava açtı. Geçen yıl Endonezya açıklarında Lion Havayolları'na bağlı uçağın düşmesi ve 189 yolcunun ve mürettebatın ölmesiyle sonuçlanan kazayla ilgili yasal süreçler halen devam ederken, uzmanlar iki kaza arasındaki benzerlikler üzerinden Boeing 737 Max modelinde bir üretim hatası olup olmadığını da sorgulamaya başladı. İncelemeler sonucunda Boeing üretim hatası sebebiyle kusurlu bulunursa sigorta sektörü, alanında ortaya çıkabilecek en büyük tazminat ödemelerinden biriyle karşılaşabilir. Bu arada Etiyopya Havayolları'nın



reasürörü olan Munich Re, Swiss Re, Hannover Re ve GIC Re, kazayla ilgili sorumluluk paylarını kamuoyuyla paylaştı. Buna göre Hannover Re 10 milyon, Munich Re ise 120 milyon Euro paya sahip. Önceki haftalarda Chubb ve Willis Towers Watson, Etiyopya Havayolları'nın ana sigortacıları olduklarını belirtmiş ve her türlü tazminat sürecini hızla sonuçlandıracaklarını taahhüt

etmişlerdi. Boeing'in ana sigortacısı ise Global Aerospace ve brokeri Marsh. Kurbanların aileleriyle irtibata geçen hukuk büroları, Etiyopya ile birlikte Kenya, İtalya, İsrail ve ABD'deki yakınlarına da ulaşmaya çalışıyorlar. Uzmanlar Etiyopya Havayolları'nın Montreal sözleşmesi gereği kurban yakınlarına 157 bin dolara kadar ödemeyi yasal sürecin sonuçlanması beklenmeden yapması gerektiğinin de altını çiziyor.

2019, Lloyd's'un 20 yıllık değişim süreci için önemli bir dönemeç

İngiliz sigortacılık topluluğu Lloyd's'ta reform çalışmalarının etkisi devam ediyor. Süreçlerde modernizasyon, sermaye yönetimi, maliyetlerin azaltılması ve yapısal olarak kârsız operasyonların dönüştürülmesi gibi konulara odaklanan Lloyd's, alternatif sermaye modelleri geliştirmek, sigorta bazı yatırım ürünlerinin yatırım performansını artırmak, finansal yapısını güçlendirmek için de harekete geçmiş durumda.

Değişimin 20 yıl önce bilgi işlem sistemlerinin daha etkin kullanılması amacıyla başladığını hatırlatan uzmanlar, Lloyd's'un karmaşık organizasyonel yapısının nasıl sadeleştirilebileceği üzerinde fikir



birliğine varılamamakla birlikte asıl değişimin 2019 yılında yaşanacağı konusunda hemfikir. Lloyd's'un yeni CEO'su John Neal ise daha iyi finansal sonuçların elde edilmesi ve performansın artırılması için

yeni planlar yapmaya devam ediyor. Yatırımcıların ilgisinden ve dönüşümün şirketin bütün katmanlarına yayılmasından memnun olan analistler, Lloyd's'un bu sefer başaracağını düşünüyor.

Siber risk için sigortacıların işbirliği şart

Brexit sonrası İngiliz sigorta piyasasının nasıl şekilleneceğine dair tartışmalar devam ediyor. Siber risk tehlikesi ve özellikle geçiş döneminde olası bir atağın etkileri ve maliyetleri belirsizlik dolayısıyla giderek artıyor. Ülkede siber riske karşı geçerli poliçe sahipliğinin yüzde 14 gibi çok düşük bir oranda olduğunu belirten uzmanlar, oluşturulan prim havuzunun yetersizliğinden de şikayet ediyor. Henüz siber riskin türleri, etki alanı ve sıklığı konusunda net bilgilerinin olmadığını altını çizen İngiliz sigortacılar, sektörde şirketler üstü bir işbirliğinin gerekliliğine dikkat çekiyor. Sigortalanma aşamasıyla birlikte hasar yönetimi konusunda da soru işaretleri devam ediyor. Olası bir siber saldırının nasıl sınırlandırılabilir, geniş kapsamlı



etkilerinin nasıl kontrol altına alabileceği ve tazminat süreçleri hassaslığını koruyor. Amerika siber risk piyasasının Avrupa'dan daha iyi yapılandırıldığını ve penetrasyonun

daha yüksek olduğunu hatırlatan uzmanlar, benzer bir modelin kısa zaman içerisinde Avrupa ülkeleri tarafından da kurulması gerektiğinin altını özellikle çiziyor.

Kanada Emeklilik Fonu kaynağa doymuyor



Fon ihtiyacı hisseden ülkelerin yüksek talep gösterdiği Kanada Emeklilik Fonu (CPP), 368.5 milyar dolar büyüklüğe ulaştı. 2018 yılında 1.22 milyar dolar değerinde sigorta ve reasürans temelli yatırım ürünü kullanan CPP, bu yıl sigorta sektörünün toplam yatırımları içindeki payını artırmayı hedefliyor. Ascot, Enstar, BGL Grup ve Wilton Re'de de yatırımı bulunan fonun 37 milyar dolar değerindeki varlığı yabancı fon yönetim şirketleri tarafından kontrol ediliyor. 2017 yılındaki katastrofik felaketler sonrasında CPPIB, 225 milyon dolar değerindeki kaynağı sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye yapılarının iyileştirilmesi için ayırdığını açıklamıştı. Sigorta ve reasürans sektörlerine desteğini sürdüren Kanadalı tasarruf sahipleri, 1 milyar dolar değerinde ekstra kaynağı uluslararası katastrofik risk havuzlarının geliştirilmesi için harcayacağını duyurdu.

Michael ve Florence kasırgalarının maliyeti artmaya devam ediyor

2018 yılının önemli doğal afetlerinden Michael ve Florence kasırgalarının net maliyetleri artmaya devam ediyor. Uzmanlar Michael kasırgasının toplamda 25 milyar, Florence'ın ise 24 milyar dolar civarında yıkıma yol açtığını hatırlatıyor. Sigortalı varlıkların Michael kasırgasında 11 milyar, Florence'ta ise sadece 5.5 milyar civarında olduğunu belirten analistler, sigorta ve reasürans şirketlerinin finansal yapısının hasar ödemeleri nedeniyle nasıl etkileneceğine kafa yoruyorlar. Michael kasırgası sonrasında Florida eyaletindeki toplam hasarın 6 milyar, Georgiadakininse 5.5 milyar civarında olduğu açıklanmıştı. Alabama, North Carolina, South Carolina, Virginia ve Maryland eyaletlerinden tazminat talepleri de



halen gelmeye devam ediyor. Sigortalılık oranının daha düşük olduğu bölgelerde etkili olan Florence kasırgası dolayısıyla

tazminat taleplerinin daha düşük olduğunu belirten uzmanlar, 2018 yılının 2017'ye göre daha az maliyetli geçtiği konusunda hemfikir.



Cep Telefonu Sigortası

Aradığınız güvenceye şimdi ulaşıyor!

Cep telefonunuzu AXA Sigorta
güvencesine alın, rahat rahat kullanın!

ÜCRETSİZ
KARGO!

**TÜRKİYE'DE
İLK!**

2. EL TELEFONLAR DAHİL!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAxa



Guy Carpenter - JLT Re birleşmesi 100 milyar dolarlık sinerji oluşturacak



Guy Carpenter ile JLT Re'nin birleşme süreci devam ederken Guy Carpenter CEO'su Peter Hearn, müşterileri için değer yaratmak ve çok özel bir sigortacılık deneyimi yaşatmak için hızla sürece devam ettiklerini açıkladı. Guy Carpenter'ın bağlı olduğu Marsh & McLennan (MMC) tarafından

yapılan açıklamada ise 5.6 milyar dolara mal olan satın alma sürecinin tamamlanması sonucunda iki şirketin Guy Carpenter ismi altında faaliyetlerine devam edeceği belirtildi. İki şirketin birleşmesi sonucunda ortaya çıkacak sinerjinin maddi karşılığını 100 milyar dolar civarında

tahmin eden uzmanlar, iklim değişikliği, siber risk, terör riski, otonom araçlar gibi belirsizliğin yoğun olduğu birçok alanda sektörde önemli fırsatlar bulunduğunun ve ancak büyük ölçekli şirketlerin bu ihtiyaca cevap verebileceklerinin altını çiziyor.

LiquidX ve Marsh'tan kredi sigortası atağı

Likit olmayan varlıklarla ilgili uluslararası hizmet veren LiquidX ile Marsh, kredi sigortası alanında güçlerini birleştirdi. "Liquid Trade Credit Insurance Marketplace" olarak adlandırılan platformu kuran ortaklar sadece internet üzerinden hizmet verecek. Liquid X CEO'su Jim Toffey, Euler Hermes ve Atradius'un kredi sigortası ürünlerinin de platformda yer alacağını açıkladı. Marsh'ın kredi sigortalarından sorumlu lideri Michael Kornblau ise kredi sigortasının yaygınlaştırılması alanında önemli bir adım attıklarını vurgulayarak "Uluslararası ticaret artık daha güvenli bir ortamda yapılacak" dedi. Müşterilerine online konfigürasyon ve hızlı teminat sağlama kolaylığı sunan platform, yakın zamanda yeni piyasalara da açılacak.





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

Moody's'e göre İngiliz sigortacıların sermayeleri tehlikede



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, anlaşmazlık Brexit olasılığının gerçekleşmesi durumunda İngiliz sigortacıların sermaye yeterliliklerinin tehlikeye düşebileceğini öngörüyor. Özellikle hayat branşına dikkat çeken Moody's, önümüzdeki dönemde sektörün küçülme sinyalleri verdiğini düşünüyor. Ortaya çıkacak ek sermaye gereksinime, varlık fiyatlarının hızla düşmesine ve finansal piyasalardaki dalgalanmalara dikkat çeken Moody's, Solvency II sermaye yeterliliği rejiminin de İngiliz şirketler için yara alacağını tahmin ediyor. İngiltere'nin önümüzdeki dönemde

düşük büyüme sergileyeceği yönündeki tahminler ve özellikle tüketim tarafındaki belirsizlikler da şirketlerin finansal performanslarını etkileyecek olumsuz gelişmeler. Anlaşmazlık bir Brexit durumunda öncelikle piyasalarda ortaya çıkacak bir dalgalanmanın şirketlerin birikmiş kârlarını ve sermayelerini eriteceğini düşünen Moody's yöneticisi Dominic Simpson, sonrasında gelirler ve özellikle hayat branşında taahhüt edilen getirilerin olumsuz etkileneceğini, ancak Moody's'in beklentisinin İngiltere ve Avrupa Birliği'nin anlaşacağı yönünde olduğunu da sözlerine ekliyor.

Londra Borsası'ndan sigorta sektörünü sevindirecek adım

Londra Gayrimenkul Borsası LSE (London Stock Exchange), sigorta temelli yatırım ürünleri (ILS) için kapsamlı bir liste hazırladı. Yatırımcıları konuyla ilgili bilgilendirmeyi ve ILS ürünlerine talebi canlandırmayı amaçlayan LSE, uluslararası piyasalarda işlem gören tüm doğal afet tahvillerini ve sigorta sektörü temelli tüm yatırım ürünlerini İngiliz yatırımcıların dikkatine sunmuş oldu. Yakın zamanda Pool Re tarafından piyasaya sürülen ve terör riskini teminat altına almayı amaçlayan İngiliz hükümeti destekli tahviller de bu şekilde listede yerini almış oldu. İkinci el ILS piyasasının sadece manüel olarak işlediğini ve bunun yatırımcılara güven vermediğini düşünen uzmanlar, ikinci el piyasasının da kontrol altına alınmasıyla birlikte işlem



potansiyelinin artırılacağını ve sigorta sektörünün kaynak bulma açısından güçleneceğini öngörüyor. ILS ürünlerini pazarlayabilmek için LSE tarafından lisanslandırılan aracılarsa Londra'nın sigorta temelli yatırım ürünlerinde bir merkez

olarak öne çıkmasını amaçlıyor. Gözünü sadece birincil piyasaya değil ikincil piyasaya da diken Londra Borsası, yatırımcılara birçok farklı ürün için güvenilir ve karşılaştırılabilir bir işlem piyasası sunmayı amaçlıyor.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Yakunda

En önemli küresel sorun: İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

Sompo Japan Sigorta, iklim değişikliği konusunda toplumsal bilinç seviyesini artırmak, bireylerde davranış değişikliği oluşturmak amacıyla “Yerküreye Saygı” projesi başlattı. “Dünyanın Sigortası Sensin” mesajıyla hayata geçirilen projenin ilk adımı olarak, İstanbul Üniversitesi İstatistik Uygulama ve Araştırma Merkezi ile “Yerküreye Saygı İklim Değişikliği Araştırması” yapıldı



Recai Dalaş

Sompo Japan Sigorta, dünyanın farklı bölgelerinde, farklı şekillerde kendini gösteren ve tüm canlılar için tehdit unsuru oluşturan iklim değişikliği konusunda toplumsal sorumluluk üstlenerek Meteoroloji ve Afet Yönetimi Profesörü Mikdat Kadioğlu ve TEMA Vakfı işbirliğiyle “Yerküreye Saygı” projesine imza atıyor. İstanbul Üniversitesi İstatistik Uygulama ve Araştırma Merkezi ile hayata geçirilen “Yerküreye Saygı İklim Değişikliği Araştırması” ile projenin başlama vuruşunu yapan Sompo Japan Sigorta, araştırmanın sonuçlarını yayınladı. Söz konusu araştırma, İstanbul Üniversitesi İstatistik Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Haluk Zülfişar liderliğinde, Türkiye’yi temsil eden 18-54 yaş aralığında toplam 1261 kişi üzerinde ve 6 odak grup çalışmasıyla hazırlandı.



SOMPO JAPAN
SIGORTA



Özer Şimşek

Farkındalık var, ne yapılacağı da biliniyor ama...

Sompo International Perakende Platformu ve Sompo Japan Sigorta CEO’su Recai Dalaş, “İklim değişikliği, doğal afetler dolayısıyla artık sürekli gündemimizde önemli bir yer tutuyor. Global bir sigorta grubu olarak bu konuya dikkat çekmek adına ortaya koyduğumuz projede toplumdaki aldığını yine topluma vermek amacı kadar, yerküreye olan saygımızı da göstermeyi amaçlıyoruz” dedi. Sompo Japan Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, Japonların en büyük değerlerinden biri olan

“saygı”yı yerküre için de pusula yaptıklarını belirterek şu değerlendirmelerde bulundu:

“Küresel iklim değişikliği konusunda toplumsal ve bireysel farkındalık oluşturmak, bilinç düzeyini artırmak amacıyla

Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu ve TEMA Vakfı ile yaptığımız eğitim işbirliğiyle ‘Yerküreye Saygı’ projesini hayata geçirmenin heyecan ve gururunu yaşıyoruz. ‘Dünya’nın Sigortası Sensin’ kampanyasıyla kamuoyuyla buluşturduğumuz projemizi İstanbul Üniversitesi tarafından yapılan ‘Küresel İklim Değişikliği Araştırması’ ile başlatıyoruz. Bu araştırmada ülkemizdeki mevcut durumu ortaya koyduk. Sevindirici olan şu ki toplumumuzda küresel ısınmayla ilgili ciddi bir farkındalık var. Ayrıca herkes bu konuda ne yapılması gerektiğini biliyor. Ancak nasıl yapılacağı konusunda büyük bir boşluk bulunuyor. İşte burada da biz devreye giriyoruz. Değerli proje ortaklarımızla afetlerden korunma, iklim değişikliği ile mücadelede hem toplumsal hem de bireysel olarak neler yapabileceği konusunda yol gösterici olacağız. Bu projede bizimle olan, bilgi ve tecrübesiyle bizlere ışık tutan Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu’na ve Deniz Ataç nezdinde TEMA Vakfı’na bir kez daha huzurlarınızda teşekkürlerimizi sunmak istiyorum.”

“Bireyler konuyu sahiplenmeli”

Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu, konuşmasına küresel ısınmanın atmosfere salınan gazların neden olduğu düşünülen sera etkisinin sonucunda, dünya üzerinde yıl boyunca kara, deniz ve havada ölçülen ortalama sıcaklıklarda görülen artış olarak tanımlandığını hatırlatarak başladı ve şöyle devam etti: “Aynı yaşam biçimiyle devam edilirse 2100 yılına kadar dünyada 7 derece sıcaklık artışı bekleniyor. İnsanların iklime verdiği zararları azaltacak önlemlerin alınması büyük önem taşıyor. Burada kritik başarı faktörü, toplumu oluşturan en küçük yapının yani bireyin konuyu sahiplenmesi.

İşte Yerküreye Saygı projesi, bireylere afetlerle başa çıkmada, doğru bilinen yanlışları düzeltmede ve günlük hayatta alınabilecek küçük büyük önlemlere dair rehberlik edecek.”

TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç ise “TEMA Vakfı olarak geleceğimizi tehlikeye sokan iklim değişikliğine karşın Somp Japan ile birlikte bu projeyi hayata geçirdiğimiz için büyük mutluluk duyuyoruz. Proje kapsamında bir eğitim programı hazırladık. Bu yıl ilkokullarda başlayacağımız programı her geçen yıl genişleterek sürdüreceğiz. Hedefimiz 2019 yılında minimum 5 bin öğrenciye ulaşmak. Proje sonunda da yaklaşık 31 bin kişide iklim değişikliği konusunda farkındalık sağlamayı hedefliyoruz” dedi.

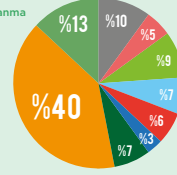


SOMPO JAPAN SIGORTA

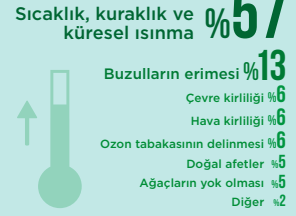


GÜNÜMÜZDE DÜNYAMIZIN KARŞI KARŞIYA KALDIĞI EN ÖNEMLİ SORUNLAR:

- Küresel Isınma
- Çevre Kirliliği
- Hava Kirliliği
- Ağaçların Yok Olması
- Ekonomi
- Savaşlar / Silahlanma
- İşsizlik
- Eğitim
- Diğer



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ DENİLDİĞİNDE İLK AKLA GELENLER:



ARAŞTIRMADA ÖNE ÇIKAN BULGULAR

Her dört kişiden üçü iklim değişikliği konusunda endişe duyuyor. Araştırmaya katılan her dört kişiden üçü küresel iklim değişikliği konusunda endişe duyarken bu oran kadınlarda erkeklere göre yüzde 8 daha fazla. X, Y ve Z kuşağında ise bu oran sırasıyla yüzde 77, 81 ve 65 olarak ortaya çıkıyor. Her dört kişiden üçü, iklim değişikliğiyle mücadele etmek için bireysel fedakârlık yapmayı düşünüyor.

önemli sorun yüzde 40 oranı ile iklim değişikliği-küresel ısınma olarak tanımlanıyor. Onu yüzde 13 ile çevre kirliliği, yüzde 10 ile de hava kirliliği takip ediyor. İklim değişikliği dendiğinde ise aklı yüzde 57 oranıyla sıcaklık, kuraklık ve küresel ısınma geliyor. Buzulların erimesi, çevre-hava kirliliği, ozon tabakasının delinmesi, doğal afetler ve ağaçların yok olması sırasıyla diğer aklı gelenler.

İklim değişikliğinin sonu: Kuraklık ve çölleşme

Araştırmada küresel iklim değişikliği sonucunda dünyada kuraklık ve çölleşmenin artacağını düşünenlerin oranı yüzde 17 olurken, yüzde 13'ü su kaynaklarının azalacağını, yüzde 8'i tek mevsim yaşanacağını ve aşırı hava olaylarının artacağını, salgın hastalıkların artacağını öngörüyor.

Türkiye'de de aşırı hava olaylarında artış var

Araştırmaya katılanların yüzde 84'ü Türkiye'de sel, fırtına, aşırı sıcaklık, kuraklık gibi aşırı hava olaylarının arttığını düşünüyor, yüzde 61'i bunu iklim değişikliğiyle ilişkilendiriyor. Her üç kişiden biri de iklim değişikliğinin temel nedeni olarak insan kaynaklı sera gazlarının artışı görüyor. Türkiye'de iklim değişikliği yaşandığını düşünenlerin oranı ise yüzde 63...

İklim değişikliği en önemli küresel sorun olarak görülüyor

Araştırmaya göre; günümüzde dünyamızın karşı karşıya kaldığı en

Küresel iklim değişikliğinin etkilerini azaltmada toplumsal bilinç ilk sırada

Küresel iklim değişikliğinin etkilerinin azaltılmasında etkili olacağına inanılan adımların başında yüzde 31 ile toplumu bilinçlendirmek gelirken, onu yüzde 20 ile ağaçlandırma yapılması, yüzde 12 ile de toprağa önem verilmesi izliyor.

“Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi”ni en az bilenler Z kuşağı

Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ni bilenlerin oranı yüzde 19 olurken, hiç bilmediğini belirtenlerin oranı yüzde 55. Bu oran Z kuşağında yüzde 64, Y kuşağında yüzde 52, X kuşağında ise yüzde 54 olarak gerçekleşiyor.

Politikalar iklim değişikliğiyle mücadelede yetersiz

Araştırmaya göre, iklim değişikliğinin zararlarının azaltılmasında dünya genelindeki politikaların yeterli olduğunu düşünenlerin oranı sadece yüzde 6. Katılımcıların yüzde 7'si Türkiye'deki politikaları yeterli buluyor. Türkiye'de iklim değişikliğiyle mücadelede gerekli önlemlerin alındığına inanların oranı ise yüzde 8...

TÜRK NIPPON acenteleri Madrid ve Toledo'yu keşfetti

Türk Nippon Sigorta, acenteleri için dört günlük İspanya turu düzenledi. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Acentelerimizin motivasyonunu artırmak için bu tür seyahatleri hız kesmeden sürdüreceğiz" diyor...



Türk Nippon Sigorta, 18-21 Nisan tarihleri arasında acentelerini İspanya'nın başkenti Madrid ve tarihi şehri Toledo'ya götürdü. Geziye Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ile Teknik, Hasar ve Reasürans Grup Müdürü M. Murat Dinç de eşlik etti. Seyahatin ilk durağı Santiago Bernabeu Stadı oldu. Acenteler, Real Madrid maçlarının yanı sıra çok önemli uluslararası turnuvalara ve final maçlarına ev sahipliği yapan stadı gördükten sonra, panoramik şehir turuyla gezintiyeye devam etti. Tur sırasında grup, şehrin en önemli noktaları olan Puerta del Sol, Palacio Real, Parque de Retiro ve Cibebe Çeşmesi ile şehrin

görülmeğe değer diğer anıtlarını, mimari eserlerini ve ilginç köşelerini tanıma fırsatı buldu. Gezinin ikinci günü Toledo turu yapıldı. Madrid'den önce İspanya'nın başkenti olan ve 16'ncı yüzyıldan beri hiç değişmeden günümüze gelen Toledo'da acenteler Roma, Rönesans ve Gotik

mimarisinin en güzel örneklerini, İspanya'nın en büyük üçüncü katedrali olan Toledo Katedrali'ni, 11'inci yüzyıldan kalma sinagogu, 14'üncü yüzyıla ait Los Reyes Católicos Kilisesi'ni ve San Martin Köprüsü'nü görme şansına erişti. Seyahatin üçüncü günü ekip Kraliyet Sarayı'nı gezdi. İspanyol krallarının geçmiş dönemlerdeki ikametgahı olarak bilinen, günümüzde sadece devlet törenleri için kullanılan sarayın mermerden maun ağacına kadar çeşitli malzemeler kullanarak yapılmış muhteşem iç dekorasyonları, geniş ve huzur veren bahçeleri acenteleri büyüledi. Seyahatin dördüncü gününde ise ekip, gün boyu Madrid şehrine ait tüm güzelliklerin tadını çıkardı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, geziyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Düzenlediğimiz seyahatler ve farklı kampanyalarla her zaman acentelerimizin motivasyonunu artırmayı, onlara ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz. Prim üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını çizmek istiyoruz. Onlar için her zaman yenilikler yapmaya, motivasyonlarını yükseltmeye devam edeceğiz."

▲ TÜRK NIPPON, BAZAART 2019'UN SİGORTA SPONSORU OLDU

Türk Nippon Sigorta, Yeniköy Rotary Kulübü tarafından 26-27 Mart tarihlerinde The St. Regis İstanbul Hotel'de gerçekleştirilen Bazaart projesinin sigorta sponsoru oldu. Bu yıl dokuzuncusu düzenlenen Bazaart, sanat öğrencilerini sanatseverler ve koleksiyonerlerle buluşturup eserlerini sergilemeyi ve satmayı hedefleyen bir organizasyon. "Her Eve Bir Sanat" ana fikrinden yola çıkan Bazaart, sanatın ve sanat koleksiyonu yapmanın bir lüks olmadığını hatırlatıp herkese ulaşılabilirliğini göstermeyi amaçlıyor. Şimdiye kadar projeye katılan birçok öğrenci Contemporary İstanbul da dahil olmak üzere çeşitli yerel ve uluslararası sanat organizasyonlarına davet edildi, çeşitli ödüller aldı.



Etkinlik sırasında Türk Nippon Sigorta'ya verilen teşekkür plaketi Yeniköy Rotary Kulübü Başkanı Oya Girit teslim aldı...

Siz Güvenle Gezin Diye, Seyahat Sağlık Sigortanız Cebinizde!



DOĞA
sigorta

**Galatasaray Doğa Sigorta
Erkek Basketbol Takımı
İsim Sponsoru**



HERKES İNDİRİN
App Store



HERKES İNDİRİN
Google play

www.dogasisigorta.com



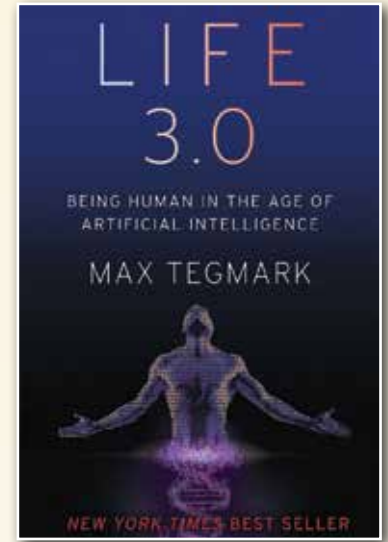
Yaşam 3.0 / Yapay Zeka Çağında İnsan Olmak

Max Tegmark

Pegasus Yayınları / 464 sayfa

Bir filozof ve genç bir adamın, Freud ve Jung'la birlikte on dokuzuncu yüzyılın en önemli isimlerinden Avusturyalı psikoterapist Alfred Adler'in önünü açtığı yolda deneyimledikleri beyin fırtınası, Japonya'da milyonlarca insanın hayatını değiştiren bir fenomene dönüştü ve şimdi de size duygularınızdan korkmadan yaşamanız, geçmişin zincirlerini kırarak özgürleşmeniz ve kendiniz olmanın önündeki en büyük engelle yani kendinize karşı savaştan galip çıkmanız için gerekli strateji ve felsefeyi sunuyor.

İkili arasında geçen diyaloglarda, kendi içine dönüp cevaplamak isteyeceğiniz ve her cevapta gerçek "siz" olmaya yaklaşacağınız sorular var. Bu kitapla, artık rüzgarın önüne kattığı başıboş savrulan bir yaprak gibi hissetmeyecek, kendinizi tanımanın sonsuz okyanusundaki değerli sırra erişerek yaşam bilgeliğini kavrayacaksınız.



Tren Öyküleri

Kolektif

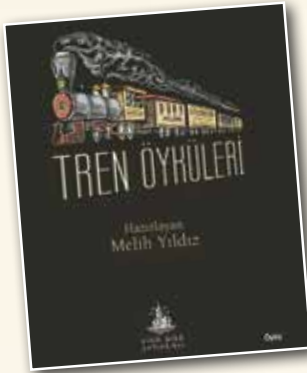
Yitik Ülke Yayınları / 166 sayfa

Sunay Akın, Tren Öyküleri için kısa ama sıcak şu tanıtım yazısını hazırlamış:

"26 yazar, farklı istasyonlardan ellerinde kâğıt ve kalemleriyle bindiler, Tren Öyküleri kitabına..."

Birbirine vagon gibi bağlanan her öyküyle, birbirinden güzel 26 yolculuk bekliyor bizleri... Bu güzel kitabın hareket şefi Melih Yıldız'a çok teşekkür ederim. Bir tren sesi duyunca 'iki gözüm/iki çeşme' diyen Orhan Veli'ye selam gönderelim:

Trenleri severim
öyküleri severim
tren öykülerini
daha çok severim."



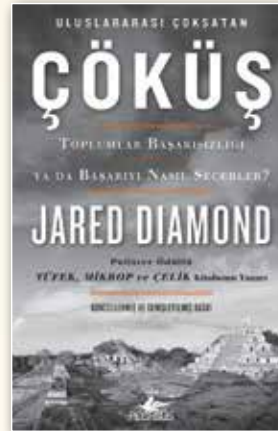
Çöküş

Jared Diamond

Pegasus Yayınları / 744 sayfa

Viraneye dönmüş Maya piramitlerinin mimarları nerede? Paskalya Adası'nın terk edilmiş heykellerini yapanlara ne oldu? Gökdelenlerimiz Angkor Vat'ın tapınakları misali yerle yeksan mı olacak? Geleceği şekillendirmiş bazı toplumlar iflas ederken bazı toplumlar neden zenginleşti?

Yayınlandığı günden bu yana dünyada büyük ses getiren "Tüfek, Mikrop ve Çelik"te Jared Diamond, Batı uygarlığının, dünyanın büyük bir kısmına hâkim olmasını sağlayan ayrıcalıkları ve teknolojiyi nasıl kazandığını incelemişti. Çöküş'te ise madalyonun diğer yüzünü aydınlatıyor: Geçmişin büyük uygarlıklarından bazılarının yıkılmasına neden olan şey neydi? Yıkılan bu kadim uygarlıkların kaderlerinden neler öğrenebiliriz?



Çevreye verilen zarar, iklim değişikliği, küreselleşme, hızlı nüfus artışı ve politik çatışmalar, dünyanın dört bir yanındaki toplumların yok olmasına neden olan faktörlerdi ancak bu toplumlardan bazıları kendi çözümlerini yarattı. Bugün pek çok ülke benzer sorunlarla karşı karşıya. Çin ve Avustralya bu sorunlarla yenilikçi yollarla baş etmeye çalışırken Ruanda ve Haiti gibi ülkeler felaketlerin altından kalamıyor.

Şaşırtıcı miktarda kaynaktan elde ettiği yeni kanıtları derleyip toplayıp bir yapbozun parçalarını bir araya getirir gibi işleyerek toplumların kendilerini yok etmeyi tercih etmelerinin nedenlerini sorgulayan Çöküş, atalarımızın mahrum olduğu bir şeyi; geçmişimizden nasıl yararlanabileceğimizi ve hayatta kalmak için neler yapabileceğimizi gözler önüne seriyor.

Araç sahibi sigortalılarımızın
hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an

YANINDAYIZ!



VIP Servislerde Geçerli

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

YEŞİL KASKO

Kaza anında
ihtiyaç duyabileceğiniz ne varsa,
**Trafik Yol Yardım
Sigortası'nda!**

Anadolu Sigorta sizi yolda bırakmıyor,
çekici hizmetinden, kurtarma hizmetine kadar birçok güvence
Trafik Yol Yardım Sigortası'nda sizi bekliyor.

Üstelik 7 gün 24 saat hizmet ayrıcalığıyla.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.