

“POTANSİYEL var ki her koşulda büyüyebiliyoruz”



Filiz
Tiryakioğlu

**ANADOLU
SİGORTA'da**
kadının adı var!



Selnur
Güzel

CPP, baştan uca
dijital korumayla
fark yaratıyor

Bireysel
emeklilik
sisteminin
2019 yılı
değerlendirmesi



Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu yazdı

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



Türkiye Sigorta
Birliği Başkanı
Atilla Benli



95. YILIMIZI KUTLUYORUZ!

KÖKLÜ GEÇMİŞİMİZ İLE GELECEĞE GÜVENLE BAKIYORUZ.





Yeni yıl yeni umutlar

2 019 bitti. 2020'nin ilk sayısıyla, yine sektöre ışık tutacak haberlerle karşınızdayız. "Sigortacılıkta o kadar büyük bir potansiyel var ki sektörümüz her durumda büyümesini sürdürebiliyor..." Bu sözler TSB Başkanı Atilla Benli'ye ait. Ekim 2019 sonu itibarıyla toplam prim üretiminin önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24 artışla 54.5 milyar TL'ye ulaştığını açıklayan Benli, "Hayat dışında üretim yaklaşık 46 milyar olurken, aynı dönemde hayat tarafındaki üretim de 9 milyara yaklaştı. Sektörümüz reel olarak 10 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14.3'lük büyüme başarısı gösterdi. Söz konusu dönemde reel büyüme hayat branşında yüzde 35.5, hayat dışında ise yüzde 11 oldu. Aynı şekilde Ekim 2019 sonu itibarıyla katılım sigortacılığında da toplam prim üretimi 2018'in aynı dönemine göre yüzde 61.2 artışla 2 milyar 777 milyon TL'ye ulaştı" diyor. Kârlılık açısından da daha iyi bir yıl geçirildiğini belirten Benli, üçüncü çeyrek itibarıyla önceki yılın aynı döneminde yaklaşık 4.5 milyar olarak hesaplanan teknik kârın yüzde 27 artışla 5.5 milyar TL'ye ulaştığını vurguluyor. Evet, TSB Başkanı Atilla Benli'nin açıklamalarına bu sayımızda genişçe yer verdik... Bankacılık gibi sigorta da kadın istihdamının en

yoğun olduğu sektörlerden biri. Sektör çalışanlarının yüzde 50'den fazlası kadınlardan oluşuyor. Kısacası sigortacılığın kadın istihdamına katkısı büyük... Çalışanlarda durum böyleyken yönetici düzeyinde aynı tablonun geçerli olduğunu söylemek mümkün değil. Birçok sektöre göre üst yönetiminde kadınların ağırlığı olsa da çalışan sayısı kıyaslandığında düşük. Kadınlar daha çok orta düzey yönetici pozisyonunda görev alıyor. Ocak sayımızda sigorta sektörünün üst düzey kadın yöneticilerinden Filiz Tiryakioğlu ile sektörün en büyük oyuncularından Anadolu Sigorta'daki kadın çalışanların durumunu, sigortacılığın kadın çalışanlar açısından avantaj ve dezavantajlarını konuştuk... CPP Türkiye Ülke CEO'su Selnur Güzel'le de keyifli bir söyleşi yaptık. CPP, Türkiye pazarına yatırımlarını sürdürecektir. CPP Türkiye bu yıl siber güvenlik ürünlerine ağırlık verecek, banka ve sigorta şirketlerinin yanı sıra telekom sektörü için de çözüm ortağı olacak. Yeni alanlarla birlikte mikro sigorta yelpazesini genişleten şirket, "Arabam Güvende" ürünü için de gün sayıyor... Evet, detaylar dergimizin iç sayfalarında. İlgiliye okumanız dileğiyle iyi yıllar.

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

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Baskı: Plusone Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com





16

Ray Sigorta'ya "çalışılanlar için mükemmel işyeri" sertifikası

Esnek yan haklar projesiyle geliştirilmiş BES, kapsamını çalışanın belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki; çalışanların rahatı ve verimliliği gözetilerek yenilenen ofis ortamı... Ray Sigorta, çalışan güveni ve memnuniyetini artırmak için yaptığı çalışmalarla Great Place to Work sertifikası almaya hak kazandı...

20

"Potansiyel var ki her koşulda büyüyebiliyoruz"

Sigorta ve emeklilik sektörünün ekonomik kalkınmada üstlendiği rolü vurgulayan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Sektörümüzde o kadar büyük bir potansiyel var ki her durumda büyümesini sürdürebiliyoruz" dedi.

24

"Yeni dönemin etkili tasarruf aracı BES"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik'e göre 17 yılda olgunlaşarak tasarruf için cazibe merkezi haline gelen bireysel emeklilik sistemi, 2020'den itibaren büyük yatırımların da yeni adresi olacak. Sincik, "BES, artık daha büyük gelişim ve büyümenin arifesinde" diyor...

26

Türkiye'nin en büyük özel servisi hizmete açıldı

Bosch Car Service ile işbirliği yaparak mekanik onarım hizmeti de vermeye başlayan RS Servis, İstanbul Maltepe'deki yeni genel müdürlük ve servis merkezini açtı. Halihazırda Prag'da da bir şubesi bulunan RS Servis, küresel bir şirket olmayı hedefliyor...

28

Anadolu Sigorta'da kadının adı var!

Anadolu Sigorta'da "müdür" seviyesindeki kadın çalışanların oranı yüzde 30'u geçti. Ara yöneticilerde ise bu oran yüzde 50'ye ulaşmış durumda. Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Çalışma arkadaşlarımız çalışan, merak duyan, vizyoner, yaratıcı, gelişim odaklı olunca cinsiyet faktörü ister istemez kendini alt sıralarda buluyor" diyor...

32

Halk Emeklilik 6.8 milyar liralık fon yönetiyor

Tasarruf konusunda yürütülen farkındalık çalışmaları ve şirketlerin fon yönetiminde gösterdiği başarılı performans BES'teki ivmelenmeyi destekliyor. Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Yüksek getiriler katılımcının yüzünü güldürüyor. BES'e yoğun ilgi ekonomiyi dalgalanmalara karşı koruyor" diyor...

34

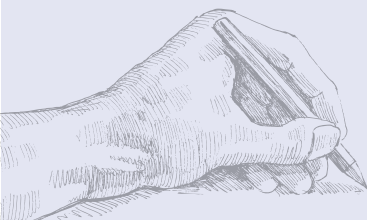
CPP, baştan uca dijital korumayla fark yaratıyor

CPP Türkiye bu yıl siber güvenlik ürünlerine ağırlık verecek, banka ve sigorta şirketlerinin yanı sıra telekom sektörü için de çözüm ortağı olacak. Yeni alanlarla birlikte mikro sigorta yelpazesini genişleten şirket, "Arabam Güvende" ürünü için de gün sayıyor. CPP Türkiye Ülke CEO'su Selnur Güzel, "CPP olarak bizi farklılaştıran, ürünlerimizde sunduğumuz teknolojiyi platformlarımız üzerinden iş ortaklarımıza ve müşterilerimize baştan uca dijital koruma sağlayan hizmetler şeklinde veriyor olmamız" diyor...

yazar

46

Prof. Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Bireysel emeklilik sisteminin
2019 yılı değerlendirmesi



Güven dolu çalışma ortamı mutluluğun ortak noktası

Çalışanlarımızın bize olan güveni Ray Sigortamıza
"Great Place to Work" sertifikasını getirdi.



**Great
Place
To
Work®**
Certified
November
2019 - 2020
TURKEY

BİR USTA BİN USTA'nın 50'nci mesleki kursu tamamlandı

Anadolu Sigorta'nın kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla 2010 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında başlattığı "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi kapsamında Samsun'un Bafra ilçesinde düzenlenen zembil örücülüğü kursu tamamlandı. Zembil örme eğitimini başarıyla tamamlayan kursiyerler, 16 Aralık 2019'da düzenlenen kapanış töreninde kurs bitirme belgelerini alarak mezun oldu. Kursiyerlerin el emeği ürünleri, bir hafta boyunca Bafra Belediyesi Alparslan Türkeş Parkı Sosyal Tesisleri'ndeki salonda sergilenecek. Eğitimciliğini Nuran Güngör'ün yaptığı, 16 Ekim 2019 tarihinde başlayan zembil örücülüğü kursunda 25 kursiyer, iki ay boyunca 128 saat eğitim görerek birer usta adayı haline geldi. Kursu başarıyla tamamlayan usta adayları bitirme belgelerini Bafra Belediye Başkanı Hamit Kılıç, Samsun İl Kültür Müdürü Adnan İpekdağ, Bafra Kaymakamı Cevdet Ertürkmen ve Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim Yönetmeni İlker Köklük'ün katıldığı törende aldı.

2010 yılında hayata geçirilen ve 2019 sonu itibarıyla 10'uncu yılını tamamlayan "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi, her yıl 5 farklı ilde 5 farklı mesleki kurs açma hedefine ulaştı. Böylece proje, son kursu olan Bafra'da açılan zembil örücülüğü ile kaybolma tehlikesinde olan 50 farklı mesleğe 1000 usta adayı yetiştirerek sonlandı. Kurslar aracılığıyla bir yandan yerel mesleklerin kaybolması engellenirken, diğer yandan kurslara katılan genç usta adaylarına yeni iş olanakları yaratılmış oldu.



SAMSUN - ZEMBİL ÖRÜCÜLÜĞÜ

20 yıl öncesine kadar Göltepe Köyü'nde yaygın olan ve ancak bugün unutulmaya yüz tutmuş mahalli bir el sanatıdır. Zembil örücülüğünde kullanılan malzemeler; saz bitkisi, kurutulmuş mısır koçanı yaprakları, 50 cm uzunluğunda

ortadan ikiye katlanmış ve iğne vazifesi gören çelik tel, saz bitkisinden yapılmış kındıra, hazır kumaş boyası veya tabii boyalardır. Tabii boya, genellikle soğan veya yeşil ceviz kabuklarının kaynatılmasıyla elde edilir.

■ Zembilin Örülüşü: Mısır

koçanı yaprakları ıslatılıp, yumuşatılır. Bir mısır koçanı yaprağı, boyunca 3 eşit parçaya bölünüp, kındıra üzerine muntazam sıkıştırılarak sağdan sola sarılır, 8-10 cm sarıldıktan sonra sarılan kısım içe bükülür. İlk örülen kısım ortadan sarılarak çevrilir. İstenilen şekilde örülür. Koçan bittiği yerde iğne ile dolanır. Boyanmış mısır koçan yapraklarından aralara desenler koyulur.



Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti BBVA
Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.





InsurTech İnovasyon Challenge Programı'nın kazananları belli oldu

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminin önemli paydaşlarından Hackquarters ekibi işbirliğiyle hayata geçirdiği BNP Paribas Cardif - InsurTech İnovasyon Challenge Programı'nın kazananları belirlendi. Ürün ve servislerde sigortanın geleceği, nesnelerin interneti ve giyilebilir teknolojiler, mobilite, müşteri kazanımı, satış sonrası hizmetler ve iş ortaklıkları konularında en başarılı on projeyi dinleyen ve değerlendiren jüri; B2Metric, Uservevision ve MuseBirds'ü ilk 3 startup olarak belirlerken, Pabbler adlı startup'ı da Jüri Özel Ödülü'ne layık gördü. Ödül alan startup'lara BNP Paribas Cardif global inovasyon programına katılma şansının yanı sıra BNP Paribas Cardif Türkiye ekipleriyle iş ortaklığı yapma fırsatı sunuluyor.

Türkiye ve farklı ülkelerden 100 girişimcinin başvurduğu InsurTech İnovasyon Challenge Programı ile BNP Paribas Cardif, girişimcilik ekosistemini güçlendirmeyi

hedeflerken aynı zamanda sigortacılık alanındaki teknolojik yaklaşımları teşvik etmeyi amaçlıyor. Küresel düzeyde de girişimcilere yönelik projelere her daim destek veren BNP Paribas Cardif'in değerleri arasında "yenilikçilik" ve "girişimcilik" yer alıyor. Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kişmir, programla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Teknolojik ve dijital dönüşümün büyük bir hızla ilerlediği günümüzde inovasyona yönelik faaliyetlerimizi her geçen gün artırıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada sadece teknolojik dönüşüm projeleriyle çağa ayak uydurmaya çalışmak yeterli olmuyor. Bunun yanı sıra teknoloji temelli kurulan, pazara çok hızlı bir şekilde çıkabilen startup'lar ile köklü firmaların doğru bir işbirliği modelinde buluşması gerekiyor. Bu anlayışla düzenlediğimiz InsurTech İnovasyon Challenge Programı ile yeni nesil startup'lara destek vererek sektörümüzdeki girişimcilik ekosisteminin yaratılmasını

hedefliyoruz. BNP Paribas Cardif olarak sigortacılık sektöründe fark yaratarak büyürken, yenilikçi çözümlerimizle inovatif çalışmalara rehberlik ve önderlik etmenin mutluluğunu yaşıyoruz."

Dereceye giren startup'lar

- Birinciliği kazanan B2Metric, sigorta ve finans alanındaki sahtecilik vakalarının risk yönetimini üstlenen yapay zekâ analitiği geliştiriyor.
- İkinci seçilen Uservevision, markalara hedef kitlelerini daha yakından tanıma ve müşterileriyle empati kurma olanağı tanıyan bir yapay zekâ platformu sunuyor.
- Üçüncü olan MuseBirds ise seyahat edenler için memnuniyet ürünleri tasarlıyor ve havayolu şirketleri işbirliğiyle müşterilerine ulaştırıyor.
- Jüri Özel Ödülü'ne layık görülen Pabbler da gezginlerin bavullarındaki boş alanları kiralayarak e-ticaret sitelerinin yurtiçi ve yurtdışında ürün teslimatı yapmalarını sağlıyor.



Sevdikleriniz ve sahip olduklarınız “hayat dışı sigortalar” ile güvence altında

Sağlığınıza, malınıza, hak ve alacaklarınızı hayatın beklenmedik sorunlarına karşı hayat dışı sigorta branşları ile teminat altına alın, hayatı güvenle yaşayın.

- Alacak Sigortası • DASK • İşyeri Sigortası • Kasko Sigortası • Kefalet Sigortası • Konut Sigortası
- Mühendislik Sigortası • Nakliyat Sigortası • Sağlık Sigortası • Sorumluluk Sigortası
- Tarım Sigortası • Yangın Sigortası • Zorunlu Trafik Sigortası

Güvenli yarınlar için
**SİGORTANIZI
yaptırın**



**Türkiye
Sigorta Birliği**

AXA Sigorta'dan dijital asistan ve yerinde cam değişimi hizmeti

AXA Sigorta, "Uzaktan Hasar Tespiti" adını verdiği sistemle artık oto hasarlarında müşterilerinin hasarlarını cep telefonu üzerinden kayıtlara alıp inceleyerek ödeme yapıyor. Cep telefonları ve tabletlere SMS ya da e-mail ile iletilen link üzerinden çalışan uygulamayla hasarın tespiti tamirhaneye uygulama üzerinden canlı görüşme yapılarak tamamlanıyor ve hasar onay süreci hızlıca sonuçlandırılıyor. Yerinde cam değişimi ve onarımı hizmetiyle de cam hasarlarına bir telefonla cevap veren AXA Sigorta, müşterilerinin servise gitme zorunluluğunu ortadan kaldırıyor.



Mert Ekitmen

0850 250 999 numaralı çağrı merkezini arayarak istedikleri gün ve saatte, istedikleri adreste cam değişim/onarım hizmetini alan müşteriler hem zaman tasarrufu sağlıyor, hem de orijinal cam imkanı ve ömür boyu iççilik garantisinden yararlanıyor. Ayrıca sonraki yıl için poliçede uygulanan hasarsızlık indirimi de devam ediyor. AXA Sigorta Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, sistem hakkında şu bilgileri veriyor: "AXA Sigorta olarak en güncel teknolojiyi sürekli olarak sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak, kesintisiz ve hızla onların yanında olacak uygulamalarla

iş süreçlerimize adapte ediyoruz. Uzaktan Hasar Tespiti de yine bizlere sektörde fark yaratan hızda hasar ödeme imkanı veren yepyeni bir uygulama. Sigortalılarımızın bir uygulama yardımıyla oto hasarlarında anında ekspertiz hizmeti almasını sağlayarak onarıma başlanmasını sağlıyoruz veya onarım yeriyle direkt irtibata geçerek ufak hasarlarda hasar onarım onay bekleme süresini ortadan kaldırıyoruz. Özellikle Anadolu'da uzak kasaba ve şehirlerde onarım onayı için eksperin gelmesini beklemeden anında hasar tespitinin yapılabilmesi ürünün en önemli avantajı olarak öne çıkıyor. Carglass firmasıyla ortak çalışmamız sayesinde otomobillerde oluşan cam hasarlarını yerinde ve hasarsızlık indirimini bozmadan kısa sürede karşılayabiliyoruz. Böylece müşterilerimizin servise geçirecekleri süre, kendilerine ve sevdiklerine kalıyor."

HDI Sigorta Marmara Bölge Müdürlüğü yeni adresine taşındı



1996 yılında Bursa'da kurulan HDI Sigorta Marmara Bölge Müdürlüğü, çalışmalarını 12 Aralık 2019 itibarıyla yeni adresinde sürdürmeye başladı. Bursa Nilüfer'de yer alan yeni bölge müdürlüğünün açılış törenine HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile birlikte üst düzey yöneticiler ve acenteler yoğun katılım sağladı. Açılışta konuşan Hancıoğlu son dönemde tamamlanan yatırımların şirket için önemine dikkat çekerek, "HDI Sigorta olarak Türkiye'deki faaliyetlerimizi, yürüttüğümüz

operasyonlar ve satın almalarla her geçen gün ileriye taşıyoruz. Müşterilerimize en iyi hizmetleri sağlamak, ihtiyaçları konusunda hızlı ve etkin çözümler sunmak ve sürdürülebilir büyümemize devam etmek için çalışmalarımıza süratle devam ediyoruz. Stratejik konumu ve yüksek büyüme potansiyeliyle şirketimiz için özel öneme sahip olan Marmara Bölge Müdürlüğü müz yeni adresinde acentelerimizin ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına kesintisiz cevap vermeye devam edecek" dedi.

İŞYERİM ZİRAAT GÜVENCESİNDE SİGORTASI'YLA İŞYERİNİZİ RİSKLERE KARŞI KORUYUN!



**45 Farklı Teminat ile
Geniş Koruma**



**5 Adımda
Kolay Poliçe**



**Avantajlı İşyeri
Asistans Hizmetleri**



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



/ziraatsigorta

Quick Sigorta, geleceğin sigortası olan eğitim için Alanya'da temel attı

Quick Sigorta, çocuklar için en büyük eğitim çalışmasının temellerini geçen ay düzenlenen törenle attı. Quick Sigorta, Antalya İl Eğitim Eğitim Müdürlüğü ve Antalya Valiliği işbirliğiyle Antalya'nın Alanya ilçesinde yapımına başlanan Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu, 32 derslikle minik öğrencilere kapılarını açacak. Mahmutlar Mahallesi'nde son derece modern bir ilkokul olarak tasarlanan yapının temelini atıldığı ve etkinliğe katılan çocukların bol bol eğlenme fırsatı yakaladığı törene Antalya Vali Yardımcısı Yalçın Sezgin, Alanya Belediye Başkanı Adem Murat Yücel, Quick Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluççen ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar katıldı.

"Gezi düzenlemek yerine okul inşa ediyoruz"

Törende açılış konuşmasını yapan ve açılacak okulun eğitime ihtiyacı olan bir bölgedeki çocuklara büyük bir fırsat sunacağını ifade eden Antalya İl Eğitim Müdürü Yüksel Arslan, "Bölgedeki her iki okuldan birinin açılmasına hayırseverler vesile oluyor. Burada 32 derslikli büyük bir okulun temeli atılıyor. Mahmutlar mahallesi böylece daha da iyi bir eğitimle kavuşacak" diye konuştu.

Geçen ağustos ayında imzalanan protokol anlaşmasının meyvesini verdiğini söyleyen Quick Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, başta 16 derslik bir ilkokul için anlaştıklarını, ancak ihtiyaçlar doğrultusunda 32 derslikli bir ilkokulda karar kıldıklarını söyledi. Gaziantep, Van, Adıyaman gibi şehirlerde üniversite fakülteleri,



liseler, camiler ve taziye alanları yaptırdıklarını hatırlatan Erdemoğlu, temel atma töreninde özetle şu konuşmayı yaptı: "Yaptırdığımız bu okulun bir özelliği var. Sigorta şirketleri genelde yurtiçi ve yurtdışı gezi etkinlikleri düzenler. Bizse acentelerimizle anlaşarak, bu etkinliklere harcayacağımız kaynakları ülkemize değer yaratacak okullar inşa etmek için kullanalım dedik. Ülkemize değer yaratma amacımızı başından beri koruyoruz. Bu eserler son olmayacak ve zincire yeni halkalar eklemeye devam edeceğiz. Okulumuzda yetişecek çocukların Atatürk'ün gösterdiği ilkeler



doğrultusunda vatanımız için hayırlı evlatlar olmalarını diliyorum." Sadece bir okulun değil aydınlık bir Türkiye'nin yarınlarının da temelini attıklarını ifade eden Antalya Vali Yardımcısı Yalçın Sezgin ise ülkemizde 25 milyon öğrenci olduğunu, Quick Sigorta'nın kurduğu okullar gibi eğitim merkezlerinde teknolojinin imkânlarıyla kaliteli bir eğitim verildiğini vurguladı. Sezgin, "Bugüne kadar belediyeler ve hayırseverler büyük bir işbirliği içinde eğitime destek oluyor. Burada da devlet ve vatandaş işbirliğini görüyoruz. Geleceğin sigortası olan eğitime Quick Sigorta destek oluyor" dedi. Yaklaşık 6.5 dönümlük arazide inşasına başlanan Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu; kantin, çok amaçlı salon, spor salonu, kütüphane gibi bölümlere sahip olacak. Yenilikçi bir tasarıma sahip olan okul; basketbol ve voleybol oynanabilen sahasıyla, iç bahçe ve kapalı teneffüshaneleriyle modern eğitim hayatının ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak şekilde planlanmış.

Doğa sigorta



Spora verdiğimiz değer, destek ve sosyal sorumluluk bilincimizle genç basketbolcuları Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol Takımıyla buluşturduk, hayallerine kavuşturduk.

İnanıyoruz ki geleceğimizin güvencesi gençlerimiz için hiçbir şey ulaşamayacak kadar yüksekte değil.



**GALATASARAY DOĞA SİGORTA
ERKEK BASKETBOL TAKIMI
İSİM SPONSORU**



**İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
AMATÖR BRANŞLAR SPONSORU**



**İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ
BÜYÜKÇEKMECE BASKETBOL
TAKIMI SPONSORU**

www.dogasigorta.com

Allianz Türkiye'ye Yeşil Ofis Diploması

Allianz Türkiye, WWF-Türkiye'nin ekolojik ayak izini azaltmak ve ofislerin daha çevreci prensiplerle yürütülmesi amacıyla hayata geçirdiği Yeşil Ofis Programı'nı tamamlayarak hem İstanbul'daki genel müdürlük binası Allianz Tower hem de İzmir'deki operasyon merkezi Allianz Kampüs için Yeşil Ofis Diploması aldı. "Kağıtsız ofis" modelini destekleyen Allianz Tower ve Allianz Kampüs binaları, dünya standartlarında enerji tasarrufu önceliğiyle çevrenin korunmasına



maksimum katkıda bulunuyor. Allianz Kampüs binası "sıfır atık" prensibiyle yemekhane atıklarını kompostlaştırarak tekrar doğaya kazandırıyor. Allianz Tower ve Allianz Kampüs binalarında hayata geçirilen çalışmalarla 2019 yılının

ocak-ekim döneminde elektrikte yüzde 16, kağıt tüketiminde yüzde 15 tasarruf edildi. Allianz Kampüs'ün faaliyete geçmesi ve faaliyet gösterilen alanların metrekaresindeki yüzde 11'lik artışa rağmen kişi başı su tüketiminde ise sadece yüzde 8 artış kaydedildi.

Allianz Türkiye söz konusu dönemde 22 ton elektronik atığı başıylaştırarak 319 çocuğun Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nda 1 yıllık nitelikli eğitim almasını sağladı. 8 ay boyunca Allianz Yeşil Ofis ekiplerinden ve tüm çalışanlardan gelen 44 adet önerinin hayata geçirilmesiyle hem Yeşil Ofis Diploması almaya hak kazanıldı hem de çevresel ayak izi azaltıldı.



EXTRE



Kartlı ödemeler kasım ayında yüzde 23 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartları ile kasım ayında toplam 88.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 75.6 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 46 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 23 oldu.



Kartlarla kasım ayında 3.8 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılı kasım ayında 3.8 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 26.1 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.1'ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
Banka kartı	8.7	12.7	% 46
Kredi kartı	63.2	75.6	% 20
Toplam	72	88.4	% 23

Sigorta sektörü	2018 Kasım	2019 Kasım	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3	3.8	% 26.1
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.1	% 4.1	

SADECE
210
TL
KISA BİR SÜRE İÇİN

Dijital dünyada kimliğiniz tehlikede!

QKiMLiK

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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security

HEDİYE!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Ray Sigorta'ya "çalışılanlar için mükemmel işyeri" sertifikası

Esnek yan haklar projesiyle geliştirilmiş BES, kapsamını çalışanın belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki; çalışanların rahatı ve verimliliği gözetilerek yenilenen ofis ortamı... Ray Sigorta, çalışan güveni ve memnuniyetini artırmak için yaptığı çalışmalarla Great Place to Work sertifikası almaya hak kazandı...

Her çalışanı için mükemmel bir işyeri yaratma misyonunu benimseyen Ray Sigorta, "Great Place to Work" sertifikasını almaya hak kazandı. Her yıl düzenlenen ve çalışanların çalıştığı kurumu değerlendirdiği anket sonuçlarına göre belirlenen sertifika, 18 Kasım'da Ray Sigorta'ya takdim edildi. Great Place to Work sertifikası, şirket içerisinde güven kültürü sağlamlaştırmış ve çalışanları tarafından başarılı bulunan şirketlere veriliyor.

Uluslararası araştırma ve danışmanlık kurumu Great Place to Work Enstitüsü, her yıl 7 bine yakın işletme ve 16 milyondan fazla çalışanı dahil ettiği analizleriyle kurum kültürü konusunda dünya çapında en geniş çaplı araştırmaya imza atıyor. Enstitü aynı



Koray Erdoğan



zamanda güçlü kurum kültürüne sahip ve çalışanları tarafından "en iyi işveren" olarak tanımlanan şirketleri ödüllendiriyor, "Great Place to Work" olan şirketleri sertifikalandırarak kamuoyuyla paylaşıyor.

Rahat ve verimli bir ofis, esnek yan haklar...

Ray Sigorta, şirket içi motivasyonu ve dolayısıyla çalışan memnuniyetini artırmaya, huzurlu ve güvenli bir çalışma ortamı yaratmaya büyük önem veriyor. Ray Sigorta çalışanları, esnek yan haklar projesiyle geliştirilmiş BES, kapsamını çalışanın belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki veya kişisel gelişim eğitimleri gibi yeni yan haklar arasından kendine uygun

paketi oluşturabiliyor. Çalışanlar, kendi tercihleri doğrultusunda, sahip oldukları mevcut yan hakları devam ettirebiliyor ve bazı yan hakları az alabilirken diğerlerinden daha fazla yararlanabiliyor. Ofis tasarımını da çalışanların rahatını ve verimliliğini gözetenek yenileyen Ray Sigorta, ofis içinde düzenlediği etkinlikler ve sunduğu birçok imkânla çalışan bağlılığını ve memnuniyetini artırmayı hedefliyor.

"Çalışanlarımızın mutluluğu odak noktamız"

Koray Erdoğan, aldıkları sertifikanın 4 yıllık yoğun bir emeğin ürünü olduğunu, bu süreçte beraber oluşturdukları güvene dayalı kurum ve ekip kültürünü içselleştirmeyi başardıklarını vurguluyor. Erdoğan, söz konusu sertifikanın önemini şu sözlerle anlatıyor: "Ray Sigorta artık Great Place to Work sertifikasına sahip bir işyeri. Çalışanlarımızın mutluluğu her zaman odak noktalarımızdan biri oldu ve bunu aldığımız sertifikayla kanıtlamış olduk. Çalışanlarımızın artan güveni şirket performansına ve müşteri memnuniyetine yansıyor. Her bir çalışanımız için mükemmel bir işyeri yaratma çabamız daha da büyük bir istek ve arzuyla devam edecek. Bizim için mutlu çalışan, başarılı şirket demek. Bu sonuçları almamıza vesile olan harika ekibimize çabaları için tekrar teşekkür ediyorum."

YAŞAM KULÜPLERİ'NİN AYRICALIKLI DÜNYASI YENİLENDİ!

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
Vakıf Emeklilik farkıyla dahil olun,
Yaşam Kulüpleri'nin yenilenen ayrıcalıklarından
yararlanmaya hemen başlayın.



ÜCRETSİZ
GÖZ MUAYENESİ*



ÜCRETSİZ
AMBULANS



ÜCRETSİZ
DİŞ TEMİZLİĞİ



AKARYAKIT
İNDİRİMİ



ÜCRETSİZ
HALI YIKAMA



ÜCRETSİZ
KLİMA BAKIMI



ÜCRETSİZ
ÜTÜ HİZMETİ



ÜCRETSİZ
KOMBİ BAKIMI



AYRICALIKLARDAN
KOLAYCA
YARARLANMAK İÇİN
CEP ŞUBE'Yİ
HEMEN İNDİRİN.

*SGK'lı üyelerimiz, göz muayenesi için zorunlu devlet katkı payı dışında herhangi bir ek ödeme yapmayacaktır.



Sigorta sektöründe Varlık Fonu dönemi

Sigorta sektöründe geçen ay sürpriz bir gelişme yaşandı. Kamuya ait sigorta şirketlerinin Türkiye Varlık Fonu'na (TVF) satılarak birleştirileceği açıklandı. TVF çatısı altında oluşturulacak sigortacılık holdingi, biri sigortacılık, diğeri hayat-emeklilik olmak üzere iki şirket kuracak. Kurulacak sigorta şirketi Güneş Sigorta'yı, Halk Sigorta'yı ve Ziraat Sigorta'yı satın alacak. Hayat ve emeklilik şirketi de Vakıf Emeklilik, Ziraat Emeklilik, Halk Emeklilik'i satın alacak.

Birleşmedeki kamu sigorta şirketleri proje liderleri olan TVF Genel Müdürü Zafer Sönmez, TSB Başkanı Atilla Benli ve TVF Yatırımlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Çağatay Abraş, detayları paylaşmak ve kamuoyunu bilgilendirmek üzere medya mensuplarıyla bir araya geldi. Sönmez, toplantıda şu değerlendirmeyi yaptı: "Proje tamamlandığında sigortacılık daha derin ve geniş bir yapıya dönüşürken sektörün pazar payı büyüyecek, ürün gamı artacak ve sektöre dinamizm gelecek. GSYH büyüklüğünde dünya 19'uncusu olan ülkemiz sigorta prim üretiminde ise 39'uncu sırada. Bu potansiyel doğrultusunda 2 kat daha iyi olmamız gerekirken bu noktada daha gerideyiz. Ayrıca, dünyada 2018 yılında kişi başına düşen yıllık ortalama sigorta prim üretimi gelişmiş pazarlarda 3 bin 737 dolararken, bizde ise 127 dolar düzeyinde. Kişi başına düşen yıllık doğrudan prim üretiminde de Türkiye, 2018 yılı itibarıyla 88 ülke içinde 65'inci sırada. Toplam prim üretiminde Türkiye'de hayat grubunun payı yıllar itibarıyla ortalama yüzde 13 seviyesinde. Bu oran dünya genelinde ise yüzde 54. Bu bilgiler ışığında Türkiye'nin, sigorta sektörünün yapılandırılması konusunda adımlar



atması gerekliliği net." Zafer Sönmez, Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank'ın kontrolünde bulunan sigorta şirketlerinin birleşmesiyle kurulacak yeni şirketin, söz konusu bankaların 3 bin 700 şubesi aracılığıyla müşterilere ulaşacağını, bu yapıyla birlikte dağıtım kanalları ve rekabetin artacağını da sözlerine ekledi.

"Çalışanların endişe etmesine gerek yok"

TSB Başkanı Atilla Benli de kamu bankalarının kontrolünde bulunan

sigorta ve hayat/emeklilik şirketlerinin faaliyetlerini tek bir çatı altında toplayarak, ölçek ekonomisinden faydalanıp verimlilik ve etkinliği de artırmayı hedeflediklerini vurguladı. Benli, "Birleşen üç şirkete baktığımızda birbirini tamamladıklarını görüyoruz. Ziraat Sigorta, Halk Sigorta ve Güneş Sigorta ayrı ayrı KOBİ, tarım ve ticari segmentlerinde öncü durumda. Bu birleşimden oluşacak yapı, mevcut durumun çok daha ötesinde bir potansiyel oluşturuyor. Birleşmenin ardından reel sektörün ihtiyaçlarından kefalet sigortası, alacak sigortası, bina tamamlama sigortası gibi yeni ürünler, daha hızlı ve kolay sunulabilecek. Oluşacak güçlü bir kamu şirketi, bu yeni ürünlerde öncü olabilecek" dedi. Birleşmeyle elementer tarafta oluşacak yapının sigortacılık pazarında yüzde 12'nin üzerinde oranla lider konuma yükseleceğini vurgulayan Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Üç şirketteki mevcut çalışanları düşündüğümüzde, kamu konsolidesinin 1023 çalışanı olacak. Sektörün üst sıralarında yer alan diğer şirketlerin çalışan sayılarına baktığınızda birleşmeden dolayı çalışanlar açısından endişe edilecek bir durum olmadığı anlaşılabilecektir. Şu anda lider olan şirketin çalışan sayısı 1600, ikincisinin ise 1260 civarında. Dolayısıyla birleşmeye konu tüm şirketlerdeki çalışanlarımız için endişe edecek bir durum yok. Hatta bu verilere göre yeni ekiplere ihtiyacımız olacak."

İLK 5 SIRA NASIL DEĞİŞECEK?

MEVCUT DURUMDA İLK 5

Şirket	Prim üretimi (2019/9 ay, TL)	Pazar payı (%)
Allianz Sigorta	5.537.134.690	12.1
Anadolu Sigorta	5.135.509.914	11.23
Aksigorta	3.505.280.204	7.66
AXA Sigorta	3.136.930.887	6.86
Sompo Sigorta	2.667.420.219	5.83

KAMUDA BİRLEŞME SONRASI İLK 5

Şirket	Prim üretimi (2019/9 ay, TL)	Pazar payı (%)
Allianz Sigorta	5.537.134.690	12.11
Yeni kamu şirketi	5.533.680.402	12.10
Anadolu Sigorta	5.135.509.914	11.23
Aksigorta	3.505.280.204	7.66
AXA Sigorta	3.136.930.867	6.86

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

“POTANSİYEL VAR Kİ HER KOŞULDA BÜYÜYEBİLİYORUZ”



Atilla Benli

Sigorta ve emeklilik sektörünün ekonomik kalkınmada üstlendiği rolü vurgulayan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, “Sektörümüzde o kadar büyük bir potansiyel var ki her durumda büyümesini sürdürebiliyoruz” dedi. Sektörün 2020 yılına yönelik hedef ve beklentilerini değerlendiren Benli, oto dışı branşlardaki büyümenin önemine de dikkat çekti...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sigorta ve emeklilik sektörünün 2019 yılını değerlendirmek ve 2020 beklentilerini paylaşmak için basınla bir araya geldi. Benli, SEDDK’nın (Sigortacılık, Özel Emeklilik Düzenleme Denetleme Kurumu) kuruluşu, BES’le ilgili düzenlemeler gibi gündemdeki gelişmeler hakkında değerlendirmelerde de bulundu. Ekonomideki dengelenmenin etkilerinin yılın ikinci yarısından itibaren sigorta sektörüne yansımaya başladığına değinen Benli, 2019 yılının ilk 10

ayını veriler eşliğinde şöyle değerlendirdi:
“Sigortacılıkta o kadar büyük bir potansiyel var ki sektörümüz her durumda büyümesini sürdürebiliyor. 2019 yılı ekim sonu itibarıyla toplam prim üretiminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24 artışla yaklaşık 54.5 milyar TL'ye ulaştık. Hayat dışında üretim yaklaşık 46 milyar olurken, aynı dönemde hayat tarafındaki üretim de 9 milyara yaklaştı. Sektörümüz reel olarak 10 ayda önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14.3'lük büyüme başarısı gösterdi. Söz konusu dönemde reel büyüme hayat branşında yüzde 35.5, hayat dışında ise yüzde 11 oldu. Aynı şekilde 2019 yılı ekim sonu itibarıyla katılım sigortacılığında da toplam prim üretimi önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 61.2 artışla 2 milyar 777 milyon TL'ye ulaştı. Kârlılık tarafında da geçen yıla kıyasla daha iyi bir yıl geçirdik. Üçüncü çeyrek itibarıyla önceki yılın aynı döneminde yaklaşık 4.5 milyar olarak hesaplanan teknik kâr, yüzde 27 artışla 5.5 milyar TL'ye ulaştı.”

“Gelişmeler olumlu”

Ülke ekonomisinin büyümesini sürdürebilmesi için sigorta sektörünün kritik bir öneme sahip olduğuna değinen Benli, sözlerini şöyle sürdürdü:
“Tasarrufları artırma ve banka dışı finansal sektörün gelişimine katkıda bulunma arzusunda olan hükümetimiz sektörümüze ne kadar önem verdiğini son dönemde uygulamaya aldığı önemli program ve planlarla, açıkladığı politika ve tedbirlerle ortaya koyuyor. Yeni Ekonomik Yaklaşım ile başlayan süreç, 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı, 11. Kalkınma Planı ve Yeni Ekonomik Program ile



devam ederken son olarak 2020 yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda da sektörümüz açısından önemli politika ve tedbirlerin yer aldığını görmek oldukça sevindirici ve sektörümüzün gelişimi açısından umut verici. Sigorta ve emeklilik sektörümüz; uzun vadeli tasarruf yapma eğiliminin güçlendirilmesi, bireylerin emeklilik gelirlerinin artırılması, tamamlayıcı sağlık sigortasının, finansal sigortaların, doğal afet sigortalarının ve katılım sigortalarının geliştirmesi ile ülkemiz reasürans kapasitesinin artırılması gibi konulara yönelik açıklanan politika ve tedbirlerin hayata geçirilmesi sayesinde sermaye piyasalarına katkısını artıracak, reel sektörün ihtiyaç duyduğu uzun vadeli fonları sağlayarak yatırımlara kaynak sağlayacak ve ekonomik kalkınmada önemli bir rol üstlenecektir.”

2019 yılında sektör gündemindeki en önemli gelişmelerden birinin SEDDK'nın kurulması olduğunu hatırlatan Benli, “SEDDK'nın en önemli faydası sektöre çok daha yakın bir konumda yer alarak, sektörümüzün ihtiyaç duyduğu

“SİGORTA HAFTASI ULUSLARARASI OLACAK”

TSB Başkanı Atilla Benli, gençlerin sigortaya ilgisinin artması için de çalışacaklarını açıkladı. Üniversitelileri, özellikle sigortacılık ve aktüeryal bölümü olan üniversiteleri bu çalışmanın merkezine koyarak, hedef kitleyi orada karşılamak ve dikkati çekmek üzere organizasyonlar yapacaklarını ifade etti. Sigorta Haftası'nı uluslararası düzeye taşımak için de çalışmalarının devam edeceğini belirten Benli, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Bilindiği gibi sektörümüzün yüzde 65'i yabancı sermayenin kontrolünde. Buradan hareketle yurtdışında da ses getiren,

kendimizi daha iyi anlatabileceğimiz, gündemde olabileceğimiz organizasyonlar planlıyoruz. Maalesef henüz bu tür çabalarımızın sonuca ulaşma oranı düşük. Bu sorunu hep birlikte nasıl çözeriz diye yönetim ve sektör olarak çalışıyoruz. Biz reklam değerinden çok haber değeri olan bir sektörüz. Sektörle ilgili her konu toplumun bütünü, geleceğini de etkiliyor. Sektör olarak sigortanın yapılandığı bir alanda haber olmak istiyoruz. Reklam değil. Aslında istikrarlı bir şekilde büyüyörüz ama hedef o kadar büyük ki henüz ondan çok uzak olduğumuz için yapacak çok şeyimiz var.”

alanlarda ikincil mevzuatı hızlı bir şekilde çıkarabilecek bir yapıda olmasıdır. SEDDK hem sigorta farkındalığı hem de finansal yapıların güçlendirilmesi gibi konularda önemli adımlar atılmasını sağlayacaktır” ifadelerini kullandı.

“BES, finansal yapı için kaynak çeşitliliği sağlıyor”

Bireysel emeklilik sisteminin sisteme katılanların emeklilikte daha rahat bir yaşam sürebilmelerini temin etmenin yanı sıra tasarruf-yatırım dengesindeki açığın giderilmesine sunduğu direkt katkı açısından kritik öneme sahip olduğunu ifade eden Benli, BES’in önemini şu sözlerle vurguladı: “BES’te 120 milyar TL fon büyüklüğüne ve OKS (otomatik katılım sistemi) ile birlikte 13 milyon katılımcı sayısına ulaştık. Bu hem sektör hem de ülkemiz adına sevindirici olmakla birlikte yeterli değil. Diğer yandan, emeklilik sektörünün gelişebilmesi hane halkının finansal tercihleriyle doğrudan ilgili. OECD 2018 verilerine göre hane halkının finansal tercihlerinde mevduat ve nakit oranı en yüksek olan ülkelerden biriyiz. Hane halkı tasarruf verilerini yükseltmemiz durumunda finansal sektörde daha dengeli bir yapıya kavuşmamız ve ekonomik büyüme için gerekli yatırımların yapılmasında kaynak çeşitliliğini sağlayarak sürdürülebilir büyümeyi teşvik etmemiz mümkün. 2020 programı katılımcıların sistemde uzun süre tasarruf etmelerini sağlamak için alınacak tedbirlere işaret ediyor. Bu tedbirler sistemden nakit sıkıntısı nedeniyle ayrılmak isteyen katılımcıları, daha uzun yıllar sistemde kalmaya

teşvik edecektir. Katılımcıların emekliliğe kadar sistemde kalarak, emekli dönemleri için yeterli tasarrufta bulunmalarına yardım edecektir.” Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre sistemden ayrılanların yüzde 37’sinin 25-34 yaş arasında olduğunu hatırlatan Benli, “Gençlerin BES’te kalış sürelerini artırmak üzere atılması planlanan adımlardan, gençlere önemli bir pozitif ayrımcılık

yapılacağını anlıyoruz. Bu önemli bir gelişme. Zira gençlerin emeklilik dönemlerine yönelik tasarruf etmeleri, emeklilikte de yaşam standartlarını korumaları açısından oldukça önemli. Yapılacak durum analizi ve projeksiyon çalışmaları neticesinde yaşa göre devlet desteklerinin farklılaştırılması sonucu daha çok gencin sisteme çekileceğini ve sistemde kalacağını düşünüyoruz” dedi.



BES’TE 13 MİLYON KATILIMCIYA ULAŞILDI

TSB Başkanı Atilla Benli, sigortanın kamu yararı en yüksek sektörlerden biri olduğunu vurgulayarak, BES ve sigortacılığın tasarruflar ve geleceğin teminatı gençler açısından önemine şöyle dikkat çekti: “Sigortanın sunduğu teminatlar dolayısıyla tasarrufları, yatırımları destekleyen bir fonksiyonu var. Bireysel emeklilik sistemi henüz istediğimiz yerde değil ama orada da 120 milyar TL gibi bir fon birikti. OKS ile birlikte 13 milyon katılımcı sayısına ulaştık. Bu 120 milyar TL İMKB’yi de destekliyor, yatırım fonlarını da destekliyor, volatilitiyi de azaltıyor. Bunu ne kadar çok büyütebilirsek finansal sisteme katkımız

çok yüksek olacaktır. Gidecek yolumuz daha çok fazla. Tabii bankalar çok önemli; finansal sistemin ana damarları. Ancak orada bir taraf tüketim, bir taraf tasarruf üzerinden gidiyor. Bizse sigortacılar olarak fon biriktirerek tasarrufun yapıldığı ve bu şekilde geleceğe yatırım anlamında birikim yapabilecek yerdeyiz. Matematik, istatistik, aktüeryal konular bazılarına sıkıcı gelebilir ama sonuçları çok önemli. Katılımcılarımızın, genç arkadaşlarımızın emeklilik döneminde de bugünkü hayat standardını koruyabilmesine katkı sağlayacaksa varsın bizim günlük hayatımız sıkıcı olsun.”

Hedef, oto dışı branşlarda büyüme

Sigorta sektörünün oto dışı branşlarda büyümesi gerektiğini vurgulayan Atilla Benli, 2020 yılında öne çıkacak branşlara ilişkin görüşlerini de şöyle paylaştı: “Ekonomideki büyüme eğilimiyle birlikte yangın ve doğal afetler, genel zararlar ve genel sorumluluk branşlarında ilerleme sağlanabilir. Tamamlayıcı sağlık sigortası, artan sağlık harcamaları yükünün hafifletilmesi anlamında kamunun da geliştirilmesini desteklediği bir ürün. Fiyatının özel sağlık sigortasına kıyasla daha uygun olması ve Türkiye genelindeki yaygın özel hastane ağı düşünüldüğünde sigortalılara anlamlı bir çözüm sunması en önemli avantajı. 2020 yılında tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinin de yaygınlığının artacağını öngörüyorum. Ekonomideki iyileşmeyle birlikte, alacak sigortası ve kefalet sigortası gibi ürünlerde hareketlenme başlayacaktır. Siber sigortalar her geçen gün önemini artırıyor. Bu alanda da 2020 yılında penetrasyon artış gösterecektir. Kredilerdeki genişlemeye paralel olarak hayat sigortası gelişimini sürdürecektir. Bakım sigortası



ürünleri tarafında gelişmeler yaşanacaktır. Katılım sigortasında da büyüme devam edecektir.” Trafik sigortalarında tarifelerin de doğru fiyatlanması açısından havuz oluşturulmasının teknik açıdan sadece Türkiye değil dünya da her yerde uygulanan metotlardan biri olduğunu belirten Benli, “Bu metotlardan farklı geçiş olur mu olmaz mı önümüzdeki günlerde zaten bununla ilgili ilk gelişmede paylaşacağız. Burada orta yolu bulacağız Biz sigorta sektörü olarak trafikte orta ve uzun vadede serbest tarifeye geçmek istiyoruz. Aslında bu biraz imaj açısından istediğimiz bir şey. Biz sektör olarak serbest tarifeden yanayız ve serbest tarifeyi istiyoruz” ifadelerini kullandı.

“Katılım sigortacılığı da büyüyecek”

Basın toplantısında katılım sigortasında dünyada toplam prim üretiminin 20 milyar doları

aştığına dikkat çekerek şu bilgileri aktardı:

“Bu pazarda Suudi Arabistan, İran ve Malezya toplam üretimin yüzde 85’ini karşılıyor. Katılım sigortacılığındaki 20 milyarlık toplam prim üretimi, tüm dünyada sigortacılık prim üretiminin yalnızca binde 4’üne karşılık geliyor. İslami finansal piyasaların büyüklüğü düşünüldüğünde, ihtiyaca rağmen katılım sigortasının yeterince gelişmediğini ve çok önemli bir büyüme potansiyeli barındırdığı açık. Analistler de 2023 yılına kadar bu pazarın 43 milyar dolarlık üretim seviyesine ulaşacağını öngörüyor. Son yıllarda Kıta Avrupası ülkeleri, İngiltere, Kanada, ABD ve Avusturalya gibi gelişmiş ülkelerde de etik bankacılığın hızla gelişim gösterdiğini, bunun bir uzantısı olarak da katılım sigortasının etik değerleri esas alan yapısıyla sadece Müslümanlar tarafından değil Müslüman olmayan kişilerce de tercih edilmeye başladığını görüyoruz. Ülkemizde de katılım sigortası bizim için nispeten yeni bir alan olsa da hızla geliyor. Yardımlaşma, toplumumuzdaki en önemli değerlerimizden biri. Bu anlamda katılım sigortacılığının ülkemizde önümüzdeki dönemlerde artış göstereceğini öngörüyorum. Katılım sigortacılığı alanında Malezya, Endonezya gibi büyük oyuncuların biri olabiliriz. Katılım sigortacılığının 2014 yılında ilk verileri açıklanmaya başladı. 2018 yılı genelinde 2.2 milyar olarak kaydedilen toplam prim üretimi, Ekim 2019 sonu itibarıyla 10 ayda 2.8 milyar TL’ye ulaştı.. Potansiyeli ne kadar yükseltir ve katılım sigortacılığı dağıtım kanalımızı ne kadar çoğaltırsak o kadar fazla kişiye erişiriz.”



“Yeni dönemin en etkili TASARRUF aracı BES”

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek’e göre 17 yılda olgunlaşarak tasarruf için cazibe merkezi haline gelen bireysel emeklilik sistemi, 2020’den itibaren büyük yatırımların da yeni adresi olacak. Sincek, “BES, artık daha büyük gelişim ve büyümenin arifesinde” diyor...



Ayhan Sincek

Bireysel emeklilik sistemi, kuruluşundan itibaren geçen 17 yılda, 120 milyar TL fon büyüklüğüne ve OKS ile birlikte 13 milyon katılımcı sayısına ulaşarak deyim yerindeyse “olgunluk” dönemine girdi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Gelişmiş teknolojik altyapısı, yetişmiş insan kaynağı ve sunduğu avantajlarla Türkiye’de BES artık uzun vadeli tasarrufun çatısı

olacak. Yeni düzenlemelerin de devreye girmesiyle BES, daha büyük bir gelişim ve büyüme sürecine girecek. Bu gelişmiş altyapıdan Türkiye daha fazla yararlanacak” diyor. BES’te sağlanan devlet katkısının Avrupa ülkelerinde bile olmadığını hatırlatan Sincek, bu önemli avantaj ve getiri performansı ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Türkiye Cumhuriyeti vatandaşının hiç zahmete girmeden alacağı bir teşvik

var. Devlet, asgari ücrete kadar tasarrufunuza ek yüzde 25 veriyor. Yeni dönemde gençlere daha da yüksek bir teşvik konuşuluyor. Geleceğini planlamak isteyenler için çok önemli, kaçırılmaması gereken bir fırsat bu. 2019 yılına baktığımızda sektörün ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 24’ler civarında. Enflasyonla karşılaştığımızda ciddi bir reel getiri söz konusu. Mevduat faizi yüzde 11-12’lere kadar inerken emeklilik fonları ağırlıklı getirisi yüzde 20 civarında.”

“Avrupa’daki Türkler de BES’e katılabilir”

Avrupa’daki gurbetçilerimizin de BES’e dahil edilebileceğini belirten Sincek, bu konudaki potansiyeli de şöyle anlatıyor: “Dövizli emeklilik olabilir, yurtdışı gurbetçilerine yönelik çok ses getirebilecek ürünler kurgulanabilir. Faizsiz alternatiflerinin olmasının da çok büyük avantajı var. Bu alanda ciddi bir potansiyel olduğunu düşünüyorum. 5-6 milyon gurbetçi birikimlerini BES yoluyla Türkiye’ye getirmiş olur. Hem Türkiye ekonomisine kaynak olur hem de Avrupa’daki vatandaşlarımıza ek bir kazanç fırsatı doğar.”

Özel sağlık sigortası için hazırlıklar tamam

Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik’in yakın zamanda özel sağlık sigortası da sunmaya başlayacağını açıklıyor. Şirketin halihazırda tamamlayıcı sağlık sigortası, yurtdışı seyahat sağlık sigortası, “Misafirim Güvende” yabancı sağlık sigortası ürünleri bulunuyor. Sincek, önümüzdeki dönemde ürün yelpazesini genişletmeye yönelik çalışmaların süreceğini sözlerine ekliyor. 

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

Türkiye'nin en büyük özel servisi hizmete açıldı

Bosch Car Service ile işbirliği yaparak mekanik onarım hizmeti de vermeye başlayan RS Servis, İstanbul Maltepe'deki yeni genel müdürlük ve servis merkezini açtı. Halihazırda Prag'da da bir şubesi bulunan RS Servis, küresel bir şirket olmayı hedefliyor...

Hasar onarım hizmeti veren RS Servis, 10'uncu yılında Türkiye'nin en büyük özel servisini İstanbul Maltepe'de hizmete açtı. Yeni servis noktasında toplam 14 bin 600 metrekarelik alanda, 120 kişilik ekiple mini onarım, mobil parça onarımı, hasar onarımı ve detaylı araç bakımı (car-care) ile yılda 15 bin adet araca hizmet verilmesi planlanıyor. Yeni Genel Müdürlük noktasını da bünyesinde bulunduran RS Servis Maltepe kompleksinin açılışında konuşan TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu Başkanı ve RS Servis CEO'su Ünal Ünal, Türkiye'ye yatırım yapmaya devam edeceklerini vurguladı. Geçen ay Bosch Car Service ile yapılan işbirliği kapsamında artık mekanik onarım hizmeti de verecek olan RS Servis'in yeni "Oto Konfor" markasını duyuran Ünal, 2020 yılında bu uygulama sayesinde yediden yetmişe tüm bireysel otomobil kullanıcılarının ve filo ya sahip şirketlerin hayatını büyük oranda kolaylaştırmayı hedeflediklerini dile getirdi.



Tüm süreçler için tek dokunuşla hizmet: Oto Konfor

Ünal Ünal, "Yüzde yüz yerli sermayeyle kurulan Türkiye'nin markası RS Servis olarak yenilikçi ve hayatı kolaylaştıran hizmetlerimizle küresel bir şirket olarak ülkemizi temsil etmeyi hedefliyoruz" dedi.

Çekya'nın başkenti Prag'da hizmet veren bir şubelerinin olduğunu hatırlatan Ünal, yeni uygulama Oto Konfor ile ilgili de şu bilgileri paylaştı: "Önümüzdeki 10 yıl içerisinde de ülkemize yatırım yapmaya tüm hızımızla devam

edeceğiz. Yediden yetmişe tüm bireysel araç sahiplerinin ve araç filosuna sahip olan tüm şirketlerin hayatını kolaylaştıracak yepyeni uygulamamızla sektöre yeni bir soluk getiriyoruz. Oto Konfor uygulamasıyla dilediğiniz her yerde akıllı telefonunuz üzerinden, araç satın alımından periyodik bakıma, lastik değişiminden hasar onarımına, oto kurtarıcı talebinden HGS-OGS takibine aracın satışına kadar olan tüm süreçlerde tek dokunuşla hizmet alabileceksiniz."



Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

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

ANADOLU SİGORTA'DA *KADININ ADI VAR!*



Filiz Tiryakioğlu

Anadolu Sigorta'da "müdür" seviyesindeki kadın çalışanların oranı yüzde 30'u geçti. Ara kademe yöneticilerde ise bu oran yüzde 50'ye ulaşmış durumda. Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Çalışma arkadaşlarımız çalışkan, merak duyan, vizyoner, yaratıcı, gelişim odaklı olunca cinsiyet faktörü ister istemez kendini alt sıralarda buluyor" diyor...

B ankacılık gibi sigorta da kadın istihdamının en yoğun olduğu sektörlerden biri. Sektör çalışanlarının yüzde 50'den fazlası kadınlardan oluşuyor. Kısacası sigortacılığın kadın istihdamına katkısı hayli büyük...

Çalışanlarda durum böyleyken yönetici düzeyinde aynı tablonun geçerli olduğunu söylemek mümkün değil. Birçok sektöre göre üst yönetiminde kadınların ağırlığı olsa da çalışan sayısıyla kıyaslandığında düşük. Kadınlar daha çok orta düzey yönetici pozisyonunda görev alıyor. Bu sayımızda, sigorta sektörünün üst düzey kadın yöneticilerinden Filiz Tiryakioğlu ile sektörün en büyük oyuncularından Anadolu Sigorta'daki kadın çalışanların durumunu, sigortacılığın kadın çalışanlar açısından avantaj ve dezavantajlarını konuştuk...

Kariyerinizin tamamını tek bir şirkette, Anadolu Sigorta'da geçirmişsiniz. İstikrar sizce başarı için önemli bir kriter mi?

İstikrar elbette güzel bir şey, hayattan beklentileriniz ve kişisel değerlerinizle örtüşen bir kurumda kariyerinize başlama şansı buluyorsanız, hem sürdürülebilir kişisel gelişim hem de derin bir teknik bilgi anlamında tarafsız kazanımlarınız oluyor diyebilirim.

Anadolu Sigorta'nın hangi birimlerinde çalıştınız? Başlarken neler hayal ediyordunuz? Süreç içinde ne tür zorluklarla karşılaştınız?

Anadolu Sigorta gibi kurumsal, köklü ve çalışan odaklı bir şirkette göreve başlamak benim için büyük bir avantaj oldu. İşe başladığımda başarı odaklı, çalışkan ve oldukça meraklı bir yeni mezundum. Sigortacılığın okulu olarak anılan Anadolu Sigorta'da bu tanıma yakışan kapsam ve çeşitlilikte bir kariyer hayatım oldu. Teknik, hasar, eğitim ve insan kaynakları gibi çeşitli müdürlüklerde yönetici kademesine kadar çalışma şansım oldu.



Filiz Tiryakioğlu, yetişkin öğrenmesinde artık ödül ya da cezanın yerinin kısıtlı olduğunu; bu kriterlerin ancak motivasyon, güven gibi başka ana etkilerin destekleyicisi şeklinde kullanılması gerektiğini düşünüyor...

Kadın çalışan ve kadın yöneticiler açısından sigorta sektörünü değerlendirebilir misiniz? Diğer sektörlerle kıyasla sigortacılıkta kadın çalışanlar kariyer yolunda hangi avantaj ve dezavantajlara sahip?

Sigortacılık da Türkiye genelindeki diğer sektörlerden çok farklı bir yapıya sahip değil. Ancak her geçen gün artan kadın yönetici sayımız, şirketimiz açısından farklı bir renk, farklı bir bakış açısı anlamına geliyor. Dediğim gibi, insan odaklı kurumsal bir çatı altında yer alınca olası dezavantajlar çok da gözle görülür olmuyor. Sendikalı bir şirket olmamız ve geniş çalışan haklarımız doğal sistemin yaşatabileceği zorlayıcı durumları kolaylaştırarak dengeli bir sistem haline getiriyor.

Çalışma arkadaşlarımız çalışkan, merak duyan, vizyoner, yaratıcı, gelişim odaklı olunca cinsiyet faktörü ister istemez kendini alt sıralarda buluyor. Biz de ailemize kattığımız kişilerde bu özelliklere odaklanıyoruz.

Sigorta sektöründe "kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor" desek bu görüşümüze katılır mısınız? Ya da bu algı doğru mu?

Çok doğru bulmuyorum açıkçası. Anadolu Sigorta'da müdür seviyesinde yüzde 30'u aşan bir kadın yönetici oranımız var, ara kademe yöneticilerde ise bu oran yüzde 50 seviyesinde. Bu nedenle cinsiyet ayrımı olmaksızın birlikte çalışıyor ve birlikte yönetiyoruz demek daha doğru olur.

Anadolu Sigorta'da kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulamanız, projeniz var mı? Kadının iş hayatında güçlenmesi ve sektörde daha fazla yer alması için neler yapılabilir?

Belirttiğim üzere çalışan odaklı ve sendikalı bir şirket olmanın sorumluluğunun getirdiği bakış açımızla, biz bu farkındalığa çok öncesinden sahibiz. Şu anda genel çalışan dağılımımıza bakarsanız kadın çalışanlarımız daha fazla. Sunulan imkanlar çerçevesinde tüm çalışanlarımızı maksimum düzeyde desteklemeye çalışıyoruz. Farklılıkların ve farkındalıkların büyük zenginlikler olduğu bilinciyle, her branşımızda her pozisyonumuzda dengeli dağılımlar söz konusu. Tüm şirketlerin bakış açısı bu yönde olursa ekstra bir çabaya gerek kalmaksızın genelde de istenilen oranların yakalanacağına inanıyorum. ➡

Anadolu Sigorta'da kadınlar daha çok hangi alanlarda çalışıyor? Sektöre baktığınızda size göre hangi bölümler kadınlara daha uygun?

Herhangi bir alan ayırımı bulunmuyor. Açıkçası kişisel olarak da doğru bulmuyorum. Operasyon, teknik, satış, hatta risk teftişine giden mühendis kadın çalışanlarımız var. Cinsiyet farklılığı nedeniyle iş tanımından kaynaklı farklılaşan bir istihdamın da kesinlikle adil olmadığını düşünüyorum. Sektör bağımsız düşünerek, herhangi bir cinsin yapıp, diğerinin yapamayacağı bir iş tanımlı görmedim. Önemli olan istekli olmak ve kurumlar tarafında da imkan sağlamak.

Kadın yönetici olarak sektöre baktığınızda, kadınların sektöre ne tür farkındalıklar yarattığını söyleyebilirsiniz? Ürün gelişiminden müşteri sorunlarının çözümüne kadar erkeklere göre farklı bakış açıları neler?

Ben cinsiyet farklılığını zenginlik olarak görüyorum. Bu sorunuza spesifik olarak örneklemeyi doğru bulmuyorum. Ancak farklı bakış açılarıyla ele alınan işlerin çok daha parlak sonuçlar çıkaracağına inanıyorum. Bu bakış açıları da cinsiyet birçok alt kriterden sadece biri, o yüzden belirleyicidir diyemeyiz. Birlikte çalışma, birlikte yönetme, birlikte olmanın gücünü hissediyoruz ve bu his, iş çıktılarımıza, şirketimizin başarılarına yansıyor.

Şirketinizin genel anlamda kadın istihdamını artırma, cinsiyet eşitliği sağlama yönünde projeleri, çalışmaları olduğunu biliyoruz. Biraz



Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, yoğun iş temposuna rağmen iş ve özel hayat dengesini korumak adına elinden geleni yapıyor. Seyahat ve spor olmazsa olmazlarından. Tabii bir de motosiklet tutkusu var. Fırsat buldukça motosikletle geziyor. Sık sık seyahate çıkıyor. Özellikle de yurtdışında yeni yerler keşfetmeyi seviyor. Spor da vazgeçilmezlerinden. Düzenli olarak pilates yapıyor. Koşuyor, özellikle de deniz kenarında... "Bu bana müthiş enerji veriyor" diyor.

bunların ayrıntılarını anlatabilir misiniz? Gündemde yeni çalışmalar var mı?

Bizim bu eşitliği sağladığımızı düşünüyorum. Nitekim sayısal veriler de bunu destekliyor. Elbette sosyal hayatın cinsiyet bazındaki farklı etkilerini minimize etmek anlamında uygulamalarımız var ve bunlar ihtiyaçlar çerçevesinde gelişecek; doğum izinleri, süt izinleri, özel sosyal alan gibi...

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına neler tavsiye edersiniz?

Aslında bu tavsiyeyi kadın veya erkek yönetici adayı diye ayırmak haksızlık olur. Meraklarını hiç kaybetmemelerini, öngörülü, çevik, işbirlikçi olmalarını, insan

odaklarını her zaman korumalarını, unvan bağımsız kişisel gelişimlerine zaman ayırmalarını, ekiplerini de hep bu yönde motive etmelerini tavsiye edebilirim.

Yönetici nasıl bir lider olmalı? Ödül ya da ceza konusundaki kriteriniz nedir?

Liderlik özel bir beceri ve yetenek ister. Ancak aynı zamanda geliştirilebilir bir özellik. Bunun farkında olarak kendini dönüştürebilen bir lider olmak, yetki değil etki alanıyla anılmak benim için önemli. Yetişkin öğrenmesinde ödül ya da cezanın yerinin kısıtlı olduğunu; bunların mutlaka motivasyon, güven gibi başka ana etkilerin destekleyicisi şeklinde kullanılması gerektiğini düşünüyorum.

Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

Kim nereye transfer oldu?

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

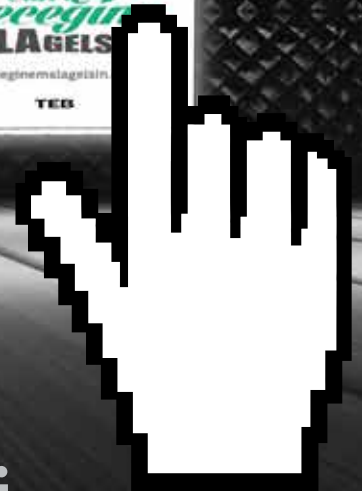
Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



Tasarruf konusunda yürütülen farkındalık çalışmaları ve şirketlerin fon yönetiminde gösterdiği başarılı performans BES'teki ivmelenmeyi destekliyor. Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Yüksek getiriler katılımcının yüzünü güldürüyor. BES'e yoğun ilgi ekonomiyi dalgalanmalara karşı koruyor" diyor...

Halk Emeklilik

6.8 milyar liralık fon yönetiyor

Kamu ve özel kurumların gösterdiği yoğun çabayla birlikte sadece Türkiye değil Avrupa'da da en efektif tasarruf yöntemlerinden biri olan bireysel emeklilik sistemine (BES) halkın ilgisi her geçen gün artıyor. Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, BES'teki ivmelenmenin tanıtım çalışmalarının yanı sıra şirketlerin gösterdiği başarılı performansla da desteklendiğine işaret ediyor. Öztürk, BES'in yatırım ve tasarruflar açısından önemini şu sözlerle anlatıyor: "Bireysel emeklilik tarafında katılımcılara sunulan avantajların niteliğiyle beraber fonların yönetiminde sağlanan başarılar da halkımızın BES'e teveccüh etmesini sağlıyor. BES'te sunulan



Ömer Faruk Öztürk

409 fonun 2019 yılında getiri ortalaması yüzde 19.66 olarak gerçekleşti. Böyle başarılar sağlanması doğal olarak BES'te talebin artmasına yol açıyor. Getirilerin yüksekliğinin yanı sıra BES'in asıl değeri yatırım aracı olmasının ötesinde bir tasarruf ve birikim aracı olmasından geliyor. 6 Aralık 2019 itibarıyla sistemde 6 milyon 843 bin katılımcı yer alıyor. Biriken toplam fon büyüklüğü ise 114.6 milyar liraya ulaşmış durumda. BES ile sunulan tasarruf imkânının halkımız nezdinde de karşılığı olduğunu görüyoruz. Tasarrufların artması ekonomiyi dalgalanmalardan korumakla beraber ailelere de güven oluyor."

1 milyon 225 kişiye hizmet sağlıyor

Faruk Öztürk, otomatik katılım sistemi (OKS) hakkında da şu değerlendirmeyi yapıyor: "OKS tarafında 5.37 milyon çalışana ulaşıldı. 2

yılda neredeyse 8 milyar liralık bir fon büyüklüğüne ulaşılması sektör için kayda değer bir başarıdır. Tasarruf tarafında atılan en büyük adımlardan biri olan OKS'nin sonuçlarının dikkatle takip edilmesi ve sistemi mevcut hâlden ileriye taşıyabilecek aksiyonların alınması da sistemin sağlıklı bir şekilde sürdürülebilmesi için son derece önemli." Halk Emeklilik, web sitesinde yer alan "BES Derece" uygulaması, www.tasarrufhareketi.com.tr gibi projelerle tasarruf bilincini artırmayı hedefliyor. Öztürk, "Devlet katkısıyla beraber BES'te 5.5 milyar lira ve OKS'de 1.3 milyar lira olmak üzere toplam 6.8 milyar liralık fonu yönetiyoruz. Şirketimizi tercih eden gönüllü BES müşterileri ve OKS çalışanları da dahil toplam 1 milyon 225 bin kişiye emeklilik hizmeti sunuyoruz. Merkezinde güven bulunan bir sistemi Halk Emeklilik olarak katılımcılarımıza güven ve kalite sunarak bir adım öteye taşımayı hedefliyoruz."



HALK EMERKLİK

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin



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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



CPP, baştan uca dijital korumayla fark yaratıyor

CPP Türkiye bu yıl siber güvenlik ürünlerine ağırlık verecek, banka ve sigorta şirketlerinin yanı sıra telekom sektörü için de çözüm ortağı olacak. Yeni alanlarla birlikte mikro sigorta yelpazesini genişleten şirket, “Arabam Güvende” ürünü için de gün sayıyor. CPP Türkiye Ülke CEO’su Selnur Güzel, “CPP olarak bizi farklılaştıran, ürünlerimizde sunduğumuz teknolojiyi platformlarımız üzerinden iş ortaklarımıza ve müşterilerine baştan uca dijital koruma sağlayan hizmetler şeklinde veriyor olmamız” diyor...



CPP Türkiye Ülke
CEO’su Selnur Güzel

Türkiye pazarında 13 yılı geride bırakan CPP, her geçen gün organizasyon yapısını

güçlendiriyor. Birçok banka ve sigorta şirketiyle uzun vadeli iş ortaklığını sürdüren şirket, ülkemizde kart, kimlik, ATM ve şifre koruma ürünleriyle biliniyor.

Londra Borsası'na kote pek çok ülkede faaliyet gösteren CPP'nin Türkiye'de bir InsurTech şirketi satın almak için fırsat kolladığını da biliyoruz. Şirket, önümüzdeki yıl yeni ürünler çıkarmanın yanı sıra farklı alanlara da girmeye hazırlanıyor.

CPP Türkiye Ülke CEO'su Selnur Güzel ile mikro sigorta ürünlerindeki potansiyelin yanı sıra şirketin yeni plan ve projelerini konuştuk...

Kısaca CPP Türkiye'nin faaliyetlerini ve sunduğu çözümleri anlatabilir misiniz?

Kart Koruma Planı, ID Safe - "Kimliğim Güvende", "Şifrelerim Güvende" ve ATM Koruma Paketi'nin ardından geçen yıl "Uçuşum Güvende" ve CPP CyberCare ürünleriyle yelpazemizi genişlettik. Türkiye pazarına yeni bir soluk getiren ürünlerimizle, çoklu kanal ve çoklu ürün stratejimizle hızlı büyümemizi sürdürüyoruz. CPP olarak bankalar ve sigorta şirketlerinin çözüm ortağı olarak hareket ediyoruz. Ürün ve servisi birlikte sağlayarak uçtan uca hizmet veriyoruz. Deyim yerindeyse hem sigortacı hem de acente mantığıyla çalışan bir şirketiz. Bir yandan CPP ürünlerimizi iş ortaklarımıza özel geliştirirken bir yandan da çağrı merkezimiz sayesinde satış kanalını da birlikte sunabiliyoruz. Bu sebeple CPP

CPP Group

nezdinde geliştirdiğimiz ürünler için iş ortaklarımızın başka bir satış kanalı aramalarına gerek yok. Yine ürünlerimizin asistans hizmetleriyle ilgili de başka bir şirketten hizmet almaları gerekmiyor. Sonuçta iş ortaklarımız da biz de CPP'nin karşılıklı "kazan kazan" ortaklığından ve baştan uca ürün ve hizmet sağlama modelinden memnunuz.

Yeni dönemde farklı neler yapacaksınız?

13 yılda Türkiye finans sektöründe inovatif mikro sigorta ürünlerimizle farklı bir yer edindik. Türkiye'de özellikle bazı branşlarda, mesela ferdi kaza sigortalarında sigorta sektörü artık belli bir doygunluğa geldi ve müşteriler artık bu ürünlere ilgisini kaybetti. Artık dünyadaki ürün trendleri de değişiyor. Örneğin, siber saldırılar için geliştirilen müşterileri proaktif olarak koruyan yeni koruma hizmetleri var. Dünyadaki yeniliklere paralel biz de CPP olarak Türkiye'de bu tarz proaktif koruma ürünlerimizle iş ortaklarımıza yenilikçi ürün

ve hizmetler sunmaya devam ediyoruz.

2013 yılında ID Safe - Kimlik Koruma sigorta ürünümüzle Türkiye'de bir ilke imza atmıştık. Bu ürünümüz geçtiğimiz 6 yıllık dönemde çok ilgi gördü, altı banka ve dört sigorta şirketimiz üzerinden 1 milyona yakın poliçe satışı gerçekleştirdik. Bu ürünümüzdeki başarının ardında "dijital güvenlik" ve "siber sigorta" kavramlarının hayatımıza girmesiyle CPP olarak artık farklı alanlara girmemiz gerektiğini görüyoruz. Dijitalleşme artık tüm sektörlerin gündeminde. Dijitali bir hedef olmaktan çıkarıp, gerçek anlamda müşteri deneyimi dijital olan yeni ürünler ortaya koymamız gerekiyor. Geçen yıl seyahat konusunda İngiltere'de FCA tarafından parametrik sigortalar alanında inovasyon ödülü almış "Uçuşum Güvende" seyahat ürünümüzün de Türkiye'de lansmanını Anadolu Sigorta ile birlikte yaptık. Önceki yılın sonunda sizlerle röportajımızda bahsettiğimiz siber güvenlik ürünümüz CPP CyberCare'i ➡



de Türkiye’de geliştirdik ve halihazırda Anadolu Sigorta ve AXA Sigorta üzerinden satışlarımıza devam ediyoruz. Müşteri deneyiminin tamamen dijital olduğu bu ürünlere ilginin giderek artacağını müşterilerden gelen yoğun aktivasyon ve kullanım oranlarından anlıyoruz. Sektörde benzer konseptle geliştirilen ürünler var elbette. Ancak sadece sigorta teminatı veriyorlar. CPP olarak bizi farklılaştıran, ürünlerimizde sunduğumuz teknolojiyi platformlarımız üzerinden iş ortaklarımıza ve müşterilerine baştan uca dijital koruma sağlayan hizmetler şeklinde veriyor olmamız.

CPP’nin bu konuda farkı tam olarak ne olacak?

Amacımız, müşterilerimize 360 derece koruma sağlayan ürünler geliştirmek. Bildiğiniz gibi ana faaliyet alanımız koruma amaçlı mikro ürünler. Bu yıl portföyümüzde sağlıkla ilgili ürünler de olacak. Müşterilerimiz “Sağlığım da Güvende” diyecek. Tabii bu ürünlerin asistans anlamında altını doldurmaya yönelik çalışmalarımız da var. Örneğin, müşterilerimize FaceTime ile bağlanıp online doktor hizmeti verebileceğiz. Mevzuata uygun şekilde, gerçek doktorlar tarafından telefonla müşteriye acil sağlık hizmeti verilecek. Bankalar ve sigorta şirketlerinin yanı sıra bu yıl telekomünikasyona da girmek istiyoruz. CPP Grup olarak yurtdışında bu sektörde Hindistan ve İspanya’da büyük hacimli yaptığımız projelerimiz var.

Telekom sektörü için neler yapacaksınız?

Telekom müşterilerine de yine öncelikle çağrı merkezimiz



üzerinden ürünler satacağız. Örneğin, cep telefonu koruma sigortası... Siber güvenlik çözümlerimizi de yine bu kanaldan satmaya başladık. Özellikle Hindistan’da telekom sektörüne yönelik ürünlerimiz çağrı merkezi ve zincir mağazalar üzerinden satılıyor ve yoğun ilgi görüyor. 80 milyonluk GSM pazarıyla Türkiye’de çok büyük ve hala telekom sektörü sigorta ürünleri açısından çok bakir bir pazar.

Avrupa ile kıyasladığınızda sektörü nasıl görüyorsunuz?

Türkiye sigorta pazarı çok hızlı büyüyor. Ancak Avrupa pazarları poliçe başına en az üç kat daha fazla kâr getiriyor. CPP Türkiye olarak biz son 10 yıldır istikrarlı bir şekilde adet bazında çift

haneli büyümemize rağmen aynı kârı elde etmek mümkün değil. Poliçe başına kârlılık ülkemizde maalesef ekonominin değişen dinamikleri sebebiyle sürekli düşüyor. Aslında sadece bizde değil tüm sektörlerde tablo böyle. Bu anlamda bir gün Avrupa ülkelerini yakalarız diye umut ediyoruz.

CPP özellikle hangi alanlarda büyümek istiyor?

Çağrı merkezi sektörü hala büyümek istediğimiz bir alan. Bu alanda dış kaynak kullanarak da çalıştığımız değerli iş ortaklarımız var. Bu niş pazarın güçlü bir oyuncusu olarak büyümek istiyoruz. Bu sektördeki fırsatları da değerlendiriyoruz. Çağrı merkezleri son 10 yıldır Anadolu’ya yatırım yaptığı için



Sigorta Gündem

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



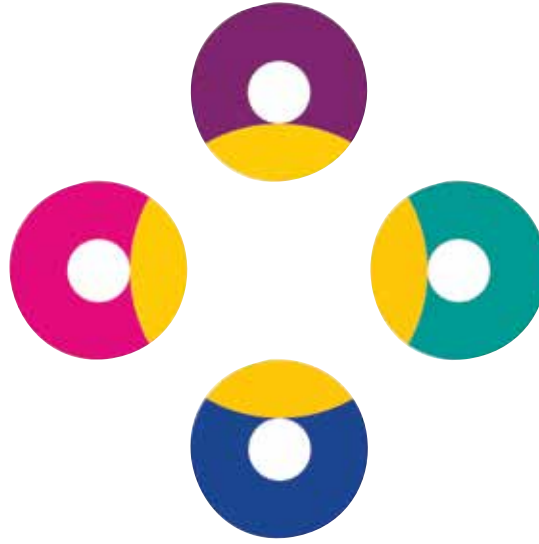
Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



kendi istediğimiz ölçeğe uygun, operasyonları İstanbul'da olan orta ölçekli bir şirket bulamadık. Çağrı merkezleri krizden çok etkilendi. Yatırım maliyetleri de yüksek olduğu için bu sektörde zarar ediliyor. Bizse kapasite artırım amacıyla İstanbul'da bize fayda sağlayacak, iş ortaklarımıza yakın olacak bir çağrı merkezi arıyoruz.

2018 sonunda yaptığımız görüşmede Türkiye'de bir InsurTech'i bünyenize katmak istediğinizi belirtmiştiniz. Bu konuda bir gelişme var mı? Bizde InsurTech'ler neden istenilen düzeyde değil?

Geçen yıl uygun bir şirket bulamadık. Yapımıza uygun bir InsurTech satın alma isteğimiz hala sürüyor. Bir şirketin InsurTech olabilmesi için inovatif ürünler çıkarabilecek bir platform veya teknolojik altyapıya sahip olması lazım. Özellikle parametrik sigorta anlamında hizmet verecek yeni platformların yaratılması lazım. Gerçekten bize teknolojik fayda sağlayacak inovatif bir ürün, hizmet bulamadık. Aslında startup firmalarımız teknolojiyi biliyor ve takip ediyor ama sigortayı yeterince bilmiyor. Benzer şekilde sigortayı bilenler de teknolojiyi yeterince bilmiyor. Bizim eski sigortacılarımız müşteri ihtiyaçlarını çok iyi bildiği için ürün yönetiminden hasar sürecine kadar hepsine hakimler. Müşteri hasarı hızlı ödensin istiyor. Demek ki hasar sürecinin artık tamamen online ve hızlı olması gerekiyor. Örneğin, Uçuşum Güvende ürünümüzde gecikme veya uçuş iptali yani sigorta hasarı oluştuğu an online bildirimle müşteri hesabına ödeme gerçekleştiriliyor. "Invisible insurance" denilen bu konsepti



aslında "Uçuşum Güvende" ürünümüzle hayata geçirmiş olduk. CPP olarak bizim de misyonumuz hem teknolojiyi hem de sigortadaki know how'ımızı ortaya koyup bu tarz yepyeni sigorta yaklaşımlarını iş ortaklarımıza sunmak.

Kriz dönemlerinde işlerin artıyor mu?

Son yıllarda krize rağmen çift haneli büyüyoruz. Kriz dönemlerinde müşterilerde korku ve koruma hissi artıyor. Özellikle şifrelerim güvende ürünümüze olan

talep arttı. Portföyümüzde sattığımız ürünlerin yüzde 40'ı şifrelerin korunmasına yönelik teminatlar içeriyor. Müşterilerimizin alım gücü zayıfladığı için ürünlerimizin yıllık poliçe priminin oldukça düşük olması lazım. Türkiye'de mikro sigortalarda psikolojik bir fiyatlama sınırı oluştu. Yıllık primin 200 lirayı geçmemesi lazım. Bu tarz ürünler en fazla aylık 15-20 lira taksitle alınabilmeli. Biz geçen yıl fiyatlarımızı enflasyona paralel artırmadık. Çağrı merkezinde çalışan ücretleri yüzde 29 artmasına rağmen ürünlerimizin primini yüzde 6 artırdık. Tüm ürünlerimizde böyle bir politika izledik. Poliçe taksitlerinde ana sigorta şirketimizin de önerisiyle beraber ayda 1 lirayı geçmeyen bir artış yaptık. Primleri artırsaydık bu satış hacimlerine ulaşamazdık. Kârdan fedakârlık ederek büyüme sağladık. İşimizi koruduk, müşteri yenileme oranımız yüzde 60'ın üzerinde oldu. Bu yıl da fiyatlarımızı çok fazla artırmayacağız. Verimliliğe odaklanacağız. Böyle zor dönemlerde ayakta kalabilmenin anahtarı da bence bu.

"2020'DE MİKRO ÜRÜNLER DAHA DA ÖNE ÇIKACAK"

CPP Türkiye Ülke CEO'su Selnur Güzel, sigorta şirketlerinin trafik poliçesi satışında frene basmasıyla birlikte nakit döngüsünün değiştiğini, küçülme trendinin başladığını hatırlatıyor ve bunun tek alternatifinin mikro ürünler olduğunu belirtiyor. Sigorta şirketlerini bu çıkmazdan kurtaracak alternatifin bizim vizyonumuzdaki benzer şirketler tarafından geliştirilen düşük primli ürünlerin olduğunu vurgulayan Güzel, mikro sigorta ürünlerindeki potansiyeli şöyle özetliyor:

"Mikro ürünler önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacak. Bazı şirketler

primleri düşük olduğu için bu alanda etkin ve istekli değil. Çünkü örneğin, bir trafik poliçesinden elde edilen primin kazanılabilmesi için bizim ürünlerimizden 8-10 tane satılması gerekiyor. Ama bu mikro sigortaların önemini küçültmüyor. Aksine sektör için önemli bir fırsat barındırıyor. Çünkü bunlar hasar prim oranı düşük ama müşteriye hizmet anında faydası büyük ürünler. Doğru CRM stratejisi izlendiği zaman mikro ürünlerde çok büyük hacimli satış fırsatları yakalanabiliyor. Tabii ki biz de müşterilere iş ortaklarımızla beraber belli CRM stratejisi izleyerek ürün satıyoruz."





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

8 soruda zorunlu deprem sigortası

1 Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) faaliyet konusu ve amacı nedir?

1999 Marmara depremi sonrası 2000 yılında kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu tüzel kimlikli bir kamu kuruluşudur. Kâr amacı gütmeyen DASK'ın amacı, depremlerin afete dönüşmemesi için vatandaşları bilinçlendirmek, herkesin zorunlu deprem sigortası dahil depreme karşı gerekli önlemleri almalarını sağlamak, depremden sonra vatandaşların en az zararla ve en kısa zamanda normal hayatlarına dönmesine destek olmaktır.

2 Hangi zararlar DASK kapsamına girer?

Zorunlu deprem sigortasıyla depremin doğrudan neden olduğu maddi zararlar ile deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, dev dalga (tsunami) veya yer kaymasının sigortalı binalarda neden olacağı hasarlar (temeller, ana duvarlar, bağımsız

bölmeleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar ve yapının benzer nitelikteki tamamlayıcı kısımlarında meydana gelenler de dahil olmak üzere), sigorta bedeline kadar teminat altına alınır.

3 Sadece arsa tapusu olan bir konut DASK kapsamına girer mi?

Tapu kaydında arsa vasfıyla kayıtlı bulunan ancak mesken olarak inşa edilmiş binalar, 587 sayılı kanun hükmünde kararname gereği zorunlu deprem sigortası kapsamına dahildir. Bağımsız tapusu olmayan meskenlerin sigortası, sigorta ettirenin beyanına dayanarak ve arsa tapusuna ait bilgilerle yapılabilir.

4 Zorunlu deprem sigortasında muafiyet uygulanır mı?

Her bir hasar için yüzde 2 muafiyet uygulanır. Poliçe bedelinin yüzde 2'sini aşmayan zararlar sigortalı tarafından ödenir. Oluşan zarar muafiyet bedelini aştığı takdirde, sigorta şirketi muafiyet bedelini tazminattan düşerek öder.

5 Deprem hasarı hangi poliçe kapsamında karşılanır?

Sigortalının hem zorunlu deprem sigortası hem de kendi isteğiyle düzenlenmiş deprem teminatı içeren bir sigortası varsa hasar öncelikle zorunlu deprem

sigortasından ödenir. Zorunlu deprem sigortasının belli bir tavan miktarı olduğundan, meydana gelen hasarın bu tavan miktarı geçmesi durumunda konut sigortasının teminatına başvurulur.

6 Hangi binalar DASK kapsamı dışında kalır?

Kamu kurum ve kuruluşlarına ait binalar, köy yerleşim alanlarında yapılan binalar, tamamı ticari veya sınai amaçla kullanılan binalar (fabrika ve iş hanları gibi), 27 Aralık 1999 tarihinden sonra inşa edilmiş ancak ilgili mevzuat çerçevesinde inşaat ruhsatı bulunmayan binalar DASK kapsamına girmez.

7 Hangi binalar DASK kapsamına girer?

634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu ile tarif edilen bağımsız bölümler, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde "mesken" olarak inşa edilmiş binalar, bu binaların içinde yer alan ve işyeri olarak kullanılan bağımsız bölümler, doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen krediyle yapılan meskenler zorunlu deprem sigortası kapsamına girer.

8 Her konut sigortalı olabilir mi?

6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereğince, 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar, bu binaların içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler ile doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen krediyle yapılan meskenler zorunlu deprem sigortasına tabidir.



✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Trafik, BES ve kasko favorisi; ACENTE EN ÖNEMLİ KANAL



HDI Sigorta'nın İstanbul Üniversitesi İstatistik Uygulama ve Araştırma Merkezi (İSTARMER) işbirliğiyle hazırladığı araştırmanın sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. 25-54 yaş arasında farklı sosyo-ekonomik gruplara mensup 362 katılımcıyla, karma veri toplama yöntemleriyle ve İstanbul, Ankara ve İzmir başta olmak üzere Türkiye'yi temsil eden bir dağılımla 13 şehirde yapılan araştırmaya göre sigorta yaptırmadaki temel motivasyonlar "güvence", "teminat" ve "garanti" olarak sıralanıyor.

HDI Sigorta'nın İstanbul Üniversitesi işbirliğiyle hazırladığı "Sigorta ve Sigortalılık Algısı" araştırmasına göre, yaş ve eğitim oranı yükseldikçe sigortalanma oranı artıyor. Türkiye'de yüzde 25 payla en fazla trafik sigortası yaptırılıyor. Trafiki yüzde 23 payla BES, yüzde 13 payla da kasko takip ediyor...

Sigorta sahipliği yaş ve eğitim oranı yükseldikçe artıyor

Türkiye'de sigorta sahipliği üzerine veriler incelendiğinde, görüşülen kişilerin üçte ikisinin özel sigorta yaptırdığı görülüyor. Bir diğer önemli nokta da yaş ve eğitim oranının yükselmesine bağlı olarak sigorta sahipliğinin artması. Bu sonuçlara göre 35-44 yaş arası sigorta sahipliği yüzde 74 iken, 25-34 yaş arasında yüzde 58'e geriliyor. AB olarak belirtilen

üst düzey gelir grubunda sigorta sahipliği yüzde 77, C2 olarak belirtilen orta-alt düzey gelir grubunda ise yüzde 56 olarak ortaya çıkıyor.

Türkiye'de en fazla trafik sigortası yaptırılıyor

Başta SES (sosyo-ekonomik statü) olmak üzere farklı etkenlere bağlı olarak alınan sigorta türleri değişebiliyor. AB SES mensupları arasında BES, trafik, kasko, sağlık

ve DASK; orta gelir grubunda BES, trafik ve hayat en fazla yaptırılan sigorta türleri olarak dikkat çekiyor. Sayısal verilere göre Türkiye’de yüzde 25 payla en fazla trafik sigortası yaptırıldığı görülüyor. Onu yüzde 23 payla BES, yüzde 13 payla da kasko sigortaları takip ediyor.

Acenteler hala en önemli dağıtım kanalı

Dijitalleşme neredeyse tüm iş yapış biçimlerini köklü bir dönüşüme uğrattırırken, HDİ’nin hazırlattığı araştırma, sigorta satın alımında acentelerin hala en önemli kanal olduğunu ortaya koyuyor. Trafikte yüzde 88, kaskoda yüzde 74 oranında acente kanalı tercih edilirken, özellikle sağlık sigortası alımında acentelerin yanı sıra çevrimiçi (online) kanallar ön plana çıkmaya başlıyor.

“Araştırma, doğru bakış açısıyla ilerlediğimizi gösterdi”

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Sigorta ve Sigortalılık Algısı” araştırmasının sonuçlarını şöyle değerlendirdi: “Türkiye örneklemini başarıyla temsil ettiğine inandığımız bu araştırmadan çıkan sonuçlar bize, toplumumuzun taleplerini, sigortacılığa ne derece güven duyduğunu ve yaşam biçimlerinin sigorta algısı üzerindeki etkilerini oldukça geniş bir çerçeveden görme fırsatı sağladı. Dahası, sürdürülebilir kârlılığa odaklı bir stratejiyle hareket ettiğimiz bu yolda HDİ Sigorta olarak doğru bakış açısıyla ilerlediğimizi de açıkça belirtmek isterim. Geçen yıl ülkemizde sigorta penetrasyonunu artırmaya yönelik yeni sigorta ürünlerimizi hayata geçirdik. Yeni ürünlerimizden Trafikasko



Ceyhan Hancıoğlu

ve Avantajlı Kasko hem dağıtım kanallarımız hem de müşterilerimiz tarafından olumlu karşılandı. Araştırma sonuçları, halkımızın sigortaya bakışının yanı sıra müşteri ihtiyaç ve beklentileri hakkında çok detaylı ipuçları sağladı. 3 bini aşkın acentemizden aldığımız geri bildirimlerle birlikte bu verileri de değerlendirip, önümüzdeki dönemde yeni ürün ve hizmetler sunarak sektöre katkı sağlamaya devam edeceğiz.” Sunumu İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Haluk Zulfikar tarafından yapılan araştırmanın tüm detayları bir dijital kitap haline getirilerek akademik çevreler, sektör paydaşları, öğrenciler ve araştırmacılarla ücretsiz olarak paylaşılacak.

EKONOMİK SEBEPLER SİGORTA SATIN ALMAMA DAVRANIŞINI TETİKLİYOR

- Araştırma sonuçlarına göre sigorta kelimesi zihinlerde öncelikle “SSK, BAĞ-KUR, Emekli Sandığı” ve “güvence, teminat, garanti” kavramlarını çağırıştırıyor.
- Kasko ve DASK sahipliği, diğer sigorta türlerine göre daha uzun zamana dayanıyor.
- Hâlihazırda sigortası olanların yüzde 69’u önümüzdeki 1-2 yıl içinde yeni bir sigorta yaptırmayı ya da mevcut var olan sigortalarını devam ettirmeyi düşünmezken; herhangi bir sigortası olmayanlar arasında sigorta yaptırmaya eğilimi yüzde 20 olarak ortaya çıkıyor. Buna en önemli gerekçe olarak “ihtiyaç duyulmaması” gösterilse de ekonomik sebepler sigorta satın almama davranışını önemli ölçüde tetikliyor.
- Mevcut sigortası olmayan katılımcıların yaptırmayı düşündüğü ilk üç sigorta türü sağlık, BES ve hayat şeklinde sıralanıyor.
- Bugün ve yakın gelecek için yaşam kalitesinde tehdit oluşturabilecek konular sorulduğunda, katılımcıların yarısından fazlası öncelikle kendileri, sonra aile fertleri için sağlık, bakım harcaması ihtimalinden, yani yaşamsal unsurlardan endişe duyuyor.

- Uzak gelecekle ilgili endişe duyulan konuların başında “eş ya da aile fertlerinden birinin kaybı”, ardından da “sosyal statü” kaygıları geliyor.
- Hâlihazırda sigortası olmayanlar teknolojiye daha çok güveniyor; teknolojik altyapı, kameralar ve çeşitli araçlar sayesinde risklerin önceden öngörülebileceği, daha iyi hizmet alınabileceği düşünülüyor.
- Dünyadaki siyasi, ekonomik ve küresel gelişmeler sonrasında sigorta ihtiyaçlarındaki değişiklik algısına bakıldığında, sigorta sahibi olmayanlar teknolojiyle bağlantılı daha inovatif ürünler beklerken; sigorta sahibi olanlar ekonomik ve terörle bağlantılı yeni ürünler çıkabileceğini düşünüyor.
- Teknolojik gelişmeler doğrultusunda sigorta sektöründen beklentiler sorulduğunda, hâlihazırda sigortası olmayanlar “kamera, cihaz gibi teknolojik ekipmanlarla hasarların önceden öngörülebilmesi”, sigorta yaptırmayı düşünenler ise “kendilerine özel sigorta” ve “daha güvenli ortam yaratılması gibi” proaktif çözümler talep ediyor.

Türk Nippon 2019 hedeflerini TUTTURDU

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Stratejilerimiz doğrultusunda 2019 yılı için belirlediğimiz hedeflere ulaştık. Bu sonuçların şirketimiz için büyük bir başarı olduğunu düşünüyorum. 2020 yılında da yeni hedefler için yolumuza devam edeceğiz” diyor...

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2019 yılında 2018’e göre özellikle kasko ve trafik branşlarında gözle görülür bir yavaşlama olduğuna işaret ediyor. Pamukçu, önceki yıl başlayan ve etkilerini geçen yıl da gördüğümüz kur hareketlerinin, enflasyon nedeniyle yükselen piyasa fiyatları ve alım gücündeki düşüşün sigortalıların oranını olumsuz etkilediğini düşünüyor: “Ekim 2019 sonu itibarıyla sektör istatistiklerine bakıldığında kara araçları branşında 2018’in aynı dönemine göre yüzde 21 büyüme görülüyor. Ancak söz konusu dönemde 170 binden fazla araç



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

için kasko sigortası yaptırılmadığı dikkat çekiyor. Buna satılan yeni araçlar eklendiğinde kaskosuz araçların daha da yüksek seviyelerde olduğunu söylemek mümkün.”

“Büyümeye devam ediyoruz”

Pamukçu, hayat dışı diğer branşlarla ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Yine ekim sonu itibarıyla sektör istatistiklerine baktığımızda yangın ve doğal afetler branşında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 20, hastalık ve sağlık branşında yüzde 34, genel sorumluluk branşında ise yüzde 23 büyüme görülüyor. Bizse Türk Nippon Sigorta olarak 2019’un ilk 10 ayında önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33 büyüme sağladık ve sektörün ilk 20 şirketinden biri olduk. Benzer büyüme ivmesini branş bazında da göstererek belirlediğimiz

hedeflere ulaşmış olduk. Bu sonucun şirketimiz için büyük bir başarı olduğunu düşünüyorum. 2020 yılında da yeni hedeflerimiz için hız kesmeden, aynı heyecanla yolumuza devam edeceğiz.”

“Dijitalleşme güçlü şekilde hissediliyor”

Sigorta sektörü için geleceğe dair tahminler, öngörüler son derece önemli. Türk Nippon Sigorta’nın da yüzden her zaman veri odaklı uygulamaları baz alarak çalışmalar yürüttüğünü vurgulayan Pamukçu, bu noktada dijitalleşmenin önemini şöyle vurguluyor: “Dijitalleşmenin özellikle sigorta sektörü açısından en büyük avantajı, sigortalı adaylarının davranışları ve tercihleri hakkında doğru öngörüler yapma imkanı sunmasıdır. Dijitalleşme, sigorta

kavramının başrol oyuncularını olan sigortalılar açısından doğru tespitler yapılabilmesini, ihtiyaca uygun ürün yelpazesi geliştirilip doğru şekilde kullanılmasını sağlıyor. Sigorta şirketleri, içinde bulunduğumuz dönemde hala operasyonel olarak yoğun bir çalışma şekliyle hizmet veriyor. Bu tarz operasyonel çalışmaların özellikle manuel yürütülmesi her zaman risklerle karşı karşıya olduğumuzu gösteriyor. Özellikle son 2 yıldır dijital dönüşümün etkileri sektörde güçlü bir şekilde hissediliyor. Türk sigorta şirketlerinin dijital dönüşümü çok önemseydiğini, bu konuda en çok yatırımı yapan sektörlerden biri olduğumuzu söyleyebilirim.”

“İş süreçlerimizde teknolojiyle ilerliyoruz”

Teknolojinin önemine özellikle dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta’nın bu doğrultuda yenilediği web sitesiyle ilgili şu bilgileri veriyor: “Hatırlanacağı gibi gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortaklarımıza ve sigortalılarımıza daha iyi hizmet verebilmek için web sitemizi yenilemiştik. Web sitemiz yeni tasarımı ve içerik yönetim sistemiyle birlikte artık daha etkili ve kullanıcı dostu oldu. Sitemizde ürün ve hizmetlerimizle ilgili detaylı birçok bilgiyi sade bir şekilde sağlıyor, yeni düzenlemelerle birlikte kullanıcıya dinamik bir platform sunuyoruz. Kullanıcı dostu tasarımlarla periyodik olarak zenginleştirdiğimiz web sitemize internet bağlantısı olan tüm cihazlar üzerinden kolayca erişilebiliyor.”

Türk Nippon Mobil ile poliçeler online

“Türk Nippon Mobil” in de sigortalılar tarafından yoğun ilgiyle

“ÖNCELİĞİMİZ MAKSİMUM FAYDA SAĞLAMAK”

Türk Nippon Sigorta’nın küçük ve orta ölçekli işletmeler için geliştirdiği KOBİ Paket ürünü, faaliyet grupları özelinde belirlenen içerikleriyle ihtiyaçları maksimum düzeyde karşılamayı amaçlıyor. KOBİ’ler için yeni klotlarla zenginleştiren ürün, sigortalının uğrayabileceği olası zarar ve kayıplara karşı güvence sağlıyor. Türk Nippon Sigorta, KOBİ Paket’in yanı sıra kasko, konut, ferdî kaza ve tamamlayıcı sağlık ürünleriyle birlikte kombi bakım, halı yıkama, check-up, psikolojik danışmanlık, diyetisyen gibi birçok asistans hizmetini bir arada sunuyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafından farkındalığını öne çıkararak genel olarak sigorta bilincini oluşturmak” diyor.



“İHTİYACA ÖZEL SİGORTA ÜRÜNLERİ GELİŞTİRİLMELİ”

Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün genel sorunları ve çözüm önerileri hakkında da şu değerlendirmeyi yapıyor: “En belirgin sorunlarımızı; sigorta bilinirliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişmemesi, kişilerin gelir seviyesindeki duruma paralel sigorta penetrasyonunun yetersiz kalması, talebe paralel olarak sektörün oto sigortalılarına daha eğilimli olması, oto sigortalıdaki mevcut yapıyla teknik olarak zarar edilmesi ve son yıllarda şirket kârlarının teknik

gelirlerle değil ancak mali gelirlerle sağlanabilmesi şeklinde sıralayabiliriz. Doğal olarak bu tablo sürdürülebilirlikten uzak. Bu yapıyla yola çıkarak sektörde penetrasyonu yükseltmenin en temel yollarından biri, ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi. Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleriyle birlikte gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik mikro ürünlerin oluşturulması da her evde en az bir sigorta poliçesinin önünü açacak ve sigorta talebini artıracaktır.”



karşılandığını belirten Pamukçu, “Sigortalılarımıza ve sigortalı adaylarına interaktif anlamda kolaylık sunmayı amaçlayan mobil uygulamamız, ihtiyaçlara göre detaylandırılmış içeriği ve kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çekiyor. Sigorta şirketi hangisi olursa olsun tüm kullanıcıların kasko ve trafik poliçelerini bu platform üzerinden takip edebilmesi, Türk Nippon Mobil’in en önemli özelliklerinden biri. Seyahat sağlık sigortası ya da trafik sigortası yaptırmak isteyen müşterilerimiz Türk Nippon Mobil üzerinden istedikleri acenteyi seçerek poliçelerini online şekilde hızlıca oluşturabiliyor. Hatta bu uygulamayı en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimize de açarak kendi portföyleri, hedefleri, sıralamaları ve diğer bilgilerini rahatça görebilecekleri online bir platform haline getirdik” diyor.

Bireysel emeklilik sisteminin 2019 yılı değerlendirmesi



Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı

ses@ludens.com.tr

2019 yılını geride bırakırken, bu yazımızda bireysel emeklilik sistemindeki (BES) rakamlara bir göz atmak istedik. Emeklilik Gözetim Merkezi'nden 20 Aralık 2019 itibarıyla alınan verilere göre BES'te toplam portföy büyüklüğü yaklaşık 124.9 milyar TL. Bu büyüklüğün 116.7 milyar TL'lik kısmı gönüllü BES ve 8.2 milyar TL'lik kısmı otomatik katılım sisteminde (OKS) yer alıyor. Gönüllü BES portföy büyüklüğü 2019'da bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 32 büyümeye kaydetmiş. OKS portföy büyüklüğü de 2018 yılı sonunda 4.6 milyar TL iken 2019 yılı sonunda yaklaşık 3.6 milyar TL artarak 8.2 milyar TL'ye ulaşmış.

Gönüllü BES'te katılımcı sayısı azalmaya devam etti

BES'te 2019 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 12.2 milyon katılımcı yer alıyor. Bu katılımcıların 6.9 milyon kişisi gönüllü BES ve 5.4 milyon kişisi OKS'de. Gönüllü BES tarafında 2018 yılında katılımcı sayısında bir önceki yıla göre azalış olmuştur. Katılımcı sayısı 2017 sonuna göre 44 bin 391 kişi azalarak 6 milyon 878 bin 224 olarak gerçekleşmişti. Bu



yıl da katılımcı sayısı 30 bin 366 kişi azalarak 6 milyon 847 bin 857 kişiye düşmüştür. OKS'nin

uygulamaya geçmesiyle birlikte BES'in gönüllü katılıma dayalı uygulamaya ilginin azalmaya devam ettiğini görüyoruz. Aşağıdaki tablolarda 2012 yılı sonundan itibaren gönüllü BES ve OKS'deki rakamlar yer alıyor...

Gönüllü BES portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Artış oranı (%)	Katılımcı sayısı	Artış oranı (%)
31.12.2012	20.342.723.283		3.128.130	
31.12.2013	26.362.540.163	29.6	4.153.055	32.8
31.12.2014	38.029.205.201	44.3	5.092.871	22.6
31.12.2015	48.211.017.130	26.8	6.039.300	18.6
31.12.2016	60.689.974.188	25.9	6.627.025	9.7
31.12.2017	77.849.252.427	28.3	6.922.615	4.5
31.12.2018	88.529.206.058	13.7	6.878.224	-0.1
13.12.2019	116.723.839.685	31.8	6.859.208	-0.04



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

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



OKS portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Artış oranı (%)	Katılımcı sayısı	Artış oranı (%)
31.12.2017	1.795.942.055		3.417.003	
31.12.2018	4.618.419.680	157.3	4.990.786	46
13.12.2019	8.153.528.424	76.5	5.370.782	7.6

Esnek fonlar en çok tercih edilen fonlar

Gönüllü BES tarafında fon gruplarına göre katılımcıların fon tutarları incelendiğinde, yüzde 29 ile esnek fonlar en çok tercih edilen fonlar olmuş. Onu yüzde 15 ile kıymetli maden fonları ve yüzde 14 ile yabancı para borçlanma araçları takip etmiş. Hisse fonlarının payı yüzde 5'te kalmış.

Katılımcı yaş dağılımı

Katılımcıların yaş dağılımlarına baktığımızda, en yüksek pay yüzde 33 ile 35-44 yaş arası katılımcılar. Onları yüzde 26 ile 45-55 yaş arası ve yüzde 25 ile 25-34 yaş arası takip ediyor. 25 yaş altının payı sadece yüzde 5.

OKS'de cayma oranı yüzde 50.7

20 Aralık 2019 tarihi itibarıyla OKS'den cayanların oranı yüzde 50.7 olarak gerçekleşmiş. Özel kesimde cayma oranı kamuya göre daha yüksek. Kamuda bu oran yüzde 44 iken özel kesimde yüzde 52.

Önümüzdeki ay yazımızda BES'in 2019 yılı getirilerinden bahsetmeyi planlıyoruz. Kalın sağlıcakla. 🍀



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Kasım 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	12.9	174.769.999	11.950

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.2	517.018.324	115.847
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.3	1.969.775.675	149.454
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.7	207.080.092	24.105

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	21.6	366.137.208	31.516
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	25.3	299.275.043	39.555
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	24.1	476.821.104	67.104
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	25.7	77.955.205	19.479
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	20.7	47.374.111	15.682

Esnek Emeklilik Fonları

AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	18.0	1.048.510.618	140.078
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	18.5	29.563.607	10.912
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	18.6	104.157.269	14.985
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	18.1	111.431.109	23.858
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	17.7	799.355.029	82.442
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	19.2	48.788.882	14.818
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	16.2	1.173.182.997	558.183

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	16.6	1.035.125.380	215.779
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	12.9	504.395.192	108.184
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	13.3	34.837.982	12.404
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	14.1	101.949.592	23.307

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

10 adımda yeni yıla yeni bir ciltle merhaba!



Uzm. Dr. Zahide Eriş Eken
Gayrettepe Florence Nightingale
Hastanesi Dermatoloji Bölümü



1 Cilt tipini öğrenmek

Cilt bakımını düzenli ve programlı bir alışkanlık haline getirerek başlayabilirsiniz yeni yıla. Cilt tipiniz hakkında gerekli bilgileri doktorunuzdan öğrenmeli, doğru bakım ve koruma yöntemlerini uygulamalısınız. Cildinize uygun günlük temizleyici, nemlendirici, güneş koruyucularınızı mutlaka düzenli olarak kullanın.

2 Meyve asitli peeling

Özellikle kış aylarında güneşten korunma rahat olacağı için meyve asitli peelingler uygulanabilir. Haftada 1 veya 10 günde bir yapılan bu uygulamalar ortalama 6-10 seans sürer: Peeling; yaşlılık, hamilelik, güneş hasarı gibi nedenlerle oluşan lekelerin tedavisinde, ince ve orta derinlikteki kırışıklıkların hafifletilmesinde, sivilce ve izlerin tedavisinde, kaba ve gözenekli cilt yapısının daha düzgün hale getirilmesinde, genel cilt canlanması, parlaklığın artırılması ve pürüzsüzleştirilmesinde kullanılır.

3 Glikolik asit

Özellikle yılbaşı gecesi gibi hızlı etkinlik istenen özel günlerde glikolik asit güzel bir peeling uygulamasıdır. Meyve asitleriyle yapılan yüzeysel peelingler, ciltte kabuk ve soyulmalara neden olmadığı için yılbaşı öncesi 1-2 seansta cildinizde aydınlanma, lekelerde

açılma ve gözeneklerde sıkışma gibi kısa sürede görülen etkiler sağlar.

4 Leke tedavisi

Yazın güneşin zararlı UV ışınlarıyla oluşan lekelerin tedavisi için kış ayları idealdir. Leke tedavilerinde hastaların sosyal hayatlarını etkilemeyen, günlük aktiviteleri kısıtlamayan işlemler daha çok tercih edilir.

5 El bakımı

Ellerde oluşan lekeler lazer işlemi yapılarak, el derisinde oluşan ve kişinin kendini olduğundan yaşlı hissetmesine neden olan lekeler tedavi edilip zamanın etkileri geriye döndürülebilir.

6 Lazerle cilt gençleştirilmesi

Lazerle cilt gençleştirme seanslarıyla zamanın etkileri geriye alınabilir. Kişinin günlük yaşantısına devam etmesine engel teşkil etmeyen, soyucu olmayan fraksiyonel lazerler bunun için çok iyi bir tercihtir. Yan etkileri ise yok denecek kadar azdır. Söz konusu lazerler kolajen üretimini tetikleyerek cildin daha sağlıklı ve canlı olmasını sağlar. Ayrıca aktif akne ve akne skarları tedavisinde ve gözeneklerin tedavisinde etkilidir. Sonuç almak için birden fazla seans gerekir. Lazerler; peeling, dolgu, botoks uygulamalarıyla beraber kullanılabilir.



7 Yüz dolgusu

Gelişen teknoloji sayesinde ufak dokunuşlarla ameliyatsız estetik uygulamaları yaygınlaşıyor. Yeni yılda da yeni teknolojiler bizi bekliyor. Yüz bölgesine dolgu uygulamalarıyla kırışıklıklar, derideki sarkma ve düzensizlikler giderilebiliyor. Yüz dolgu uygulamaları kırışıklıkların giderilmesi, yüz hatlarının belirgin ve estetik bir görünüme kavuşturulması için yapılıyor. Elmacık kemiklerini, şakaklar ve çene hatlarını daha belirgin göstermek için de dolgu uygulaması yapılabilir. Kırışıklıkların ortadan kaldırılmasının yanı sıra dudakların şekillendirilmesi ya da dudaklara hacim verilmesi için de dolgu tercih edilebilir. En çok kullanılan dolgu çeşidi hyalüronik asittir ve insan vücudunda bulunan bir madde olduğu için laboratuvar ortamında elde edilse de genellikle bir

alerjik reaksiyona sebebiyet vermez. Yaşlandıkça azalan kolajenin yapıtaşı olan ve salgısının artmasına yardımcı olan hyalüronik asit, sahip olduğu su tutma özelliğiyle cildin daha canlı ve genç görünmesine yardımcı olur. Hyalüronik asit uygulanarak yapılan dolgular bir veya bir buçuk yıla kadar kalıcılık gösterir. Dolgunun etkisi geçtiğinde işlemin yenilenmesi gerekir.

8 Mezoterapi kokteylleri

Yeni bir yıldan önce kendinize bir gençlik aşısı hediye edebilirsiniz. Hyalüronik asit, somon DNA ve vitaminlerden oluşan mezoterapi kokteylleri kolajeni uyarak cildin canlı, ıslıl ıslıl olmasını sağlar. Cilde kaybolan elastikiyetini geri kazandırır. Ciltte lifting etkisi yaparak sarkmaları ve ince kırışıklıkları azaltır. Dilerseniz bu uygulamalar aralıklı devam edilerek 3-4 seans

halinde yapılabilir ve daha kalıcı etkiler elde edilir. Yüz, boyun, dekolte hatta eller için de dahil yapılabilir.

9 Nem aşısı

Yaşlandıkça daha kuru ve nemsiz bir cilde sahip oluruz. Özellikle kış aylarında cilt kuruluğu daha fazladır. Kuru bir cildiniz varsa yüzünüzü yıkamak için sabun kullanmaktan kaçınmanız ve cildi nemlendirmeniz önerilir. Nem aşısı (hyalüronik asitli mezoterapiler) ise yüzde kremlerle giderilemeyen kuruluğu cilde hızlı kazandırabilir. Yılbaşı gecesi canlı ve pırıl pırıl bir cilt için nem maskesi ve nem veren cilt bakımları yararlı olacaktır.

10 Makyaj temizliği

Makyajınızı temizlemeyi ve hafif bir peeling yapmayı unutmayın. ❗



İktisattan Çıkış

Prof. Dr. Emre Alkin
Destek Yayınları / 176 sayfa

Ekonomist yazar Prof. Dr. Emre Alkin'in yeni kitabı "İktisattan Çıkış" raflarda yerini aldı. Küreselden Türkiye'ye uzanan bakış açısıyla "İktisadın insana değen tüm unsurlarını" yeniçağın algısına uyarlayan Alkin, "İktisattan Çıkış" kitabında insanlığın bu yolculuğunu bizlere yeniden anlatıyor. İktisadın temelinde yer alan "rasyonel insanı" kaybettiğimizi vurgulayan kitap, gelirinden fazla harcayan, arzularıyla ihtiyaçlarını birbirine karıştıran günümüz insanına eleştirel yaklaşıyor.

"...Bu kitap rahatsız edici bir kitaptır, söylev kitabı



değildir. Huzur bulmak için değil, aksine huzursuzluk vermek amacıyla yazılmıştır. Huzursuzluk vermek isteme sebebim ise bu karmaşanın ve yalanın içinde yaşamamak için insanları rahatsız olmaya davet etmektir. Dolayısıyla kitabı okuduktan sonra ya kendinizle ilgili ya da etrafınıza bakıp burada bir şeyler ters gidiyor diyebilmeniz, rasyonellik-

ten çıkışın nedenlerini kavrayabilmeniz içindir..." Kitaptan elde edilen tüm gelirin "Mutluluğun Adresi Özel Eğitim Merkezi"ndeki çocuklara bağışlanacağını belirtelim.

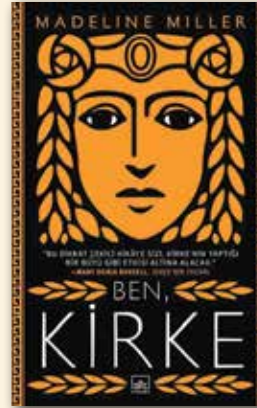
Ben, Kirke

Madeline Miller
İthaki Yayınları / 408 sayfa

Ozanlar benden, -erkek- kahramanın karşısında diz çöküp merhamet dilenen bir kadın olarak bahsetti hep; ilaç katarmışım tatlı şaraplarına, büyüleyip domuzla çevirmişim hızlı giden gemilerin tayfasını, babaevini unutturur, sılaya kavuşmalarına müsaade etmezmişim. Ne demeli, kadınlara haddini bildirmek ozanların en sevdiği vakit geçirme biçimidir; yerlerde sürünüp ağlamazsak gerçek bir hikâye olmazmış gibi.

Ama yanılıyorlar, yanılıyorsunuz: Cadılık illa nefret, kıskançlık ya da başka türlü bir kötülükten doğmaz; ben ilk büyümü aşkımdan yapmıştım.

Ben, Helios'un kızı, Aiaie Cadısı Kirke. Hayatım



boyunca trajedinin beni bulmasını bekledim. Bulacağından hiç kuşku yoktu çünkü başkalarının hak ettiğimi düşündüğünden daha fazla arzum, isyanım ve gücüm vardı, yıldırımları üstüne çekecek şeylerdi bunlar. Ve bir gün, artık bu dünyaya dayanamayacağım, diye düşündüm. Bunun üzerine denizin derinliklerindeki kadim bir tanrı seslendi: Öyleyse çocuğum, başka bir dünya yap.

Ben, Kirke'de Madeline Miller;

Odysseus, İkaros, Minotauros, Prometheus ve Zeus gibi mitolojik karakterlerin binlerce yıldır anlatılagelen hikâyesini farklı bir bakış açısından sunmakla kalmayıp Olimposlu tanrıların dünyasını Homeros'un destansılığında aktarmayı başarıyor.

Beni Kör Kuyularda

Hasan Ali Toptaş
Everest Yayınları / 240 sayfa

Beni Kör Kuyularda "bütün mümkünlerin kıyısında'n, tam da oradan konuşuyor. İnsanlardaki seyir merakı, bu merakın doğurduğu acımasızlık, habire dönen karanlık bir çark, çarkın öüttüğü insanlar, yarım kalmış sevdalar ve parçalanmış hikâyeler... Beri yandan, roman boyunca iki soru peşimizi bırakmıyor: Hakikaten gittiler mi? Gittilerse nereye gittiler?

"Dünyanın renkleri değişti onlar ilerledikçe, dünyanın sesleri, sessizlikleri değişti, şekilleri sonra, kapıları, kapılarından girip çıkanları değişti, gülenleri, ağlayanları,



yürüyenleri değişti, ağaçları, çimenleri, yaprakları değişti, güzellikleri, çirkinlikleri değişti, hatta bütün bunlarla ve daha başka şeylerle birlikte mesafeleri, boşlukları ve bu mesafelerle bu boşluklarda gezinen kokuları da değişti."

Beni Kör Kuyularda, Kuşlar Yasına Gider'den sonra "HAT

edebiyatı"na yeni, taptaze bir kan. "Sadece Hasan Ali Toptaş okumak için bile Türkçe öğrenmeye değer" diyor Frankfurter Allgemeine Zeitung...

Güneş Genişletilmiş Kasko



ARABANI ÖPÜP KOKLAYACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Aracınıza gözünüz gibi baktığınızı biliyoruz. Tam da bu sebepten, aracınıza Güneş Genişletilmiş Kasko ile tam koruma sağlıyoruz.

Güneş Genişletilmiş Kasko poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



Hayatta alabileceğiniz en büyük risk, hazırlıksız olmak!

Anadolu Sigorta'dan Riskli Hastalıklar Sigortası yaptırın,
kendinizi 10'dan fazla tehlikeli hastalığa karşı güvence altına alırken,
toplu ödeme ayrıcalığıyla bu zor süreçteki ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayın.