

Sigortacılar Sınavı geçti

İhsan Elgin:
Bizi öldürmeyen
acı güçlendirir

**Acente toplantıları
ve kariyer günleri
online'a taşındı**

**+ 2 ay bizden
kampanyası**

**Korona günlerinde
risk yönetimi**

**Sağlık sigortalarında
özel durum ödemesi**

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Uzman Dr. Zahide Eriş Eken: Covid-19, el yıkama ve egzamalar

KASKODA +2 AY BİZDEN KAMPANYASI İLE YANINIZDAYIZ!

**+2
AY**

KASKO HEDİYE

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

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

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



Yeni iş yapma alışkanlıkları

Covid-19 (koronavirüs) salgınıyla birlikte her alanda birçok ilki yaşadık. "Evde kal" çağrısıyla herkes evlerine kapanmak zorunda kalınca yeni iş yapma biçimleri de kendini göstermeye başladı. Çok uzak olmadığımız ama alışmanın çok da kolay olmadığı yeni bir döneme girdik. Online çalışma ya da evden çalışma (home office) kavramlarını daha fazla duymaya, zorunlu da olsa önemini kavramaya başladık. Birçok sektör çalışanı iki aydır evlerinden iş yapıyor. Kimle konuşsak, ofistekine göre daha fazla çalıştığını, daha fazla çaba gösterdiğini dile getirdi. Evden çalışmak, online iş yapmak pek çoğumuz için kolay olmasa da imkansız değil. Sürdürülebilir mi değil mi zaman gösterecek. Ancak yeni iş yapma alışkanlıklarının her sektörde başladığını ve etkili olduğunu söylemek mümkün. Malum, sigorta da bankacılık gibi teknolojiye en çok yatırım yapan sektörlerden biri. Bu süreçte söz konusu yatırımların karşılığının alındığını, değerinin daha iyi anlaşıldığını gördük. Sigorta sektörünün bu zorlu sınavın ilk aşamasını başarıyla geçtiğini düşünüyorum. Sigorta şirketleri, paydaşları için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyor. Hem çalışanları, hem acenteleri hem de müşterileri için birçok konuda önemli adımlar atıyorlar. Çalışanlar için online çalışma imkanı sağlayan, online kariyer günleri düzenleyen sektörün önemli şirketleri, online acente toplantıları da yaptı. Bu süreçte gelirleri düşen acenteleri için erken komisyon ödemesi

yaptılar...

Çalışanları ve acentelerine önemli imkanlar sunan şirketler, müşterilerini de ihmal etmedi. Salgınla mücadele faaliyetlerine sürekli yenilerini ekleyen şirketler, bazı poliçeler için 1 ya da 2 ay bedava kampanyaları yaptı, prim ödemelerini erteledi. Koronavirüs bir salgın hastalık olmasına rağmen özel sağlık sigortaları kapsamına alındı. Salgın başladığında şirketlerin nasıl bir yol izleyeceği tartışılırken, trafiğe çıkışlar azaldığı için kasko ve trafik sigortalarında kârların artacağını; kimse hastaneye gitmediği için özel sağlık branşında da şirketlerin fazlaca kâr elde edeceğini söyleyenleri utandırıcasına açıklamalar üst üste geldi. Uygulamalar da gösterdi ki şirketler, bazılarının beklediği "fazlaca" kârdan fedakârlık ederek müşterileri ve acenteleriyle paylaşmayı tercih etti.

Kısacası, her zaman söylediğimiz gibi sigorta sektörü elinden gelenin en iyisini yaptı ve iyi bir sınav verdi. Sigortacılar iyi bir sınav verirken tüm dünyada iyi sınav verilmeyen alanlar da oldu. Gerçekten dünyanın iyi yönetilmediği, özellikle tarım alanında planlı ve iyi üretim yapılmadığı, iyi üretim yapılan alanlarda da dağıtım kanallarının iyi işlemediği görüldü.

Evet, bu süreç bize bir kez daha gösterdi ki hepimiz eskiye oranla teknolojiye daha bağımlı hale geleceğiz. Tek korkum, teknolojinin bilgisayarları olduğu gibi hayatımızı da hack'lemesi...

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@akilliayasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliayasamdergisi.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



18



22



24



30



32



34

18

"TSS alırken mutlaka uzman kişilere danışın"

Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık kurumlarında SGK'lı hastalara sağlanan hizmetin kalitesini artırırken yüksek harcamaların da önüne geçiyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, "Tamamlayıcı sağlık sigortası sayesinde hastane, doktor ve tedavi seçiminde fark ücreti gibi ekonomik faktörler ortadan kalkıyor, kişiler arzu ettiği sağlık hizmetini alabiliyor" diyor...

30

Covid-19'la mücadele için

Güneş Sigorta'dan +2 ay hediyesi

Nisan ayı itibarıyla devreye aldığı uygulamalarla sigortalılarının ve satış kanallarının yanında olduğunu gösteren Güneş Sigorta, koronavirüs (Covid-19) ile mücadele kapsamında tüm kasko işlemlerinde "+2 ay bizden" kampanyası başlattı...

22

Anadolu Sigorta, çalışanları ve acenteleriyle video konferansta buluştu

Koronavirüs sebebiyle evden çalışmak zorunda kalınan bugünlerde Anadolu Sigorta, çalışanları ve acenteleriyle canlı video aracılığıyla bir araya geldi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, moral veren bir konuşma yaparak bu zor günlerin bir an önce bitmesi dileğini ilettili...

32

AXA Sigorta, sektörün ilk online acente toplantısını yaptı

Salgın nedeniyle acenteler ve çalışanlarıyla buluşmalarını dijital ortama taşıyan ilk sigorta şirketi AXA oldu. Katılımcıların sorularının yanıtladığı toplantıda, bu olağanüstü dönemin sigorta sektörüne etkileri, iş süreçlerinin kesintisiz devamı için AXA Sigorta tarafından hızla alınan önlemler, 2019 yılı değerlendirmeleri ve 2020 öngörülleri acente ve çalışanlarla paylaşıldı...

24

Ekonominin can damarı

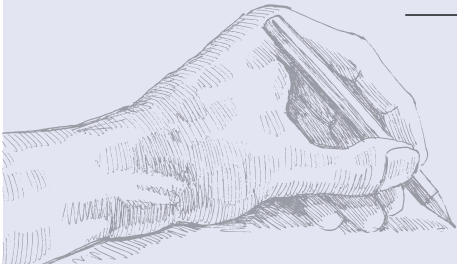
KOBİ'lere Ray Sigorta güvencesi

Sosyal yaşamın yavaşlamasıyla beraber ticari faaliyetlerdeki durgunluk KOBİ'lerin işlerini de etkiliyor. KOBİ'lerin yanında olan Ray Sigorta "İşler Rayında KOBİ" ürünüyle tüm ihtiyaçları tek policede topluyor...

34

Doğa Sigorta, acentelerini "Güçlendirme Paketi" ile koruyor

Doğa Sigorta, salgın döneminde acentelerinin nakit akışını güçlendirmek ve kazancını artırmak adına "Acente Güçlendirme Paketi"ni devreye soktu. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, 3 ana başlık ve 10 maddeden oluşan güçlendirme çalışmasıyla bu süreci güvenle atlatacaklarına inanıyor...



26

İhsan Elgin
Bizi öldürmeyen acı, güçlendirir!

yazar

40

Zeynep Turan Stefan
Korona günlerinde risk yönetimi

46

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Covid-19'un bireysel emeklilik sistemine etkisi

Ray Sigorta her zaman acentelerinin yanında.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP

Anadolu Sigorta, kariyer etkinliklerini de dijital platforma taşıdı

Üniversite kampüslerinde sık sık gençlerle bir araya gelen Anadolu Sigorta, koronavirüs salgını sürecinde kariyer buluşmalarını dijital platforma taşıdı. 10 Nisan'da Toptalent.co üzerinden gerçekleştirilen Dijital Kariyer Fuarı ile Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden 405 yeteneğe ulaşma fırsatı yakalayan Anadolu Sigorta'nın, 21 Nisan'da düzenlediği Dijital Class etkinliği de yetenekler tarafından yoğun ilgi gördü. Anadolu Sigorta Bilgi ve İletişim Teknolojileri Çözüm Geliştirme Müdürü Gülşah Çalışkan ile İnovasyon Birimi yöneticisi Mehmet Eren Bekin etkinliğe konuşmacı olarak katıldılar. Konuşmacıların, Anadolu Sigorta'nın teknoloji alanındaki yeni uygulama yatırımları ile bu uygulamaları hayata geçiren genç ve dinamik ekibe değindikleri konuşmalarının



ardından soru cevap bölümüne geçildi. Katılımcı öğrencilerden, teknolojinin hangi alanlarına yoğunlaşmaları ve kendilerini geliştirmek için neler yapmaları gerektiğine yönelik çok sayıda sorunun geldiği etkinlik yaklaşık bir saat sürdü. Düzenledikleri etkinliklerle her yıl binlerce öğrenci ve genç yetenekle bir araya geldiklerini belirten Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı

Filiz Tiryakioğlu, "Okulların kapalı olduğu, sağlığımız için evde kaldığımız bu dönemde de gençlerle dijital platformlardan buluşmaya devam ediyoruz. Dijital yatırımlara çok erken dönemlerde başlayan bir şirket olarak, bu tür buluşmaları daha önce de çok defa yaptık. Bu dönemde de tüm buluşmalarımızı dijitalle taşıyarak, etkinliklerimize kesintisiz devam ediyoruz" dedi.

Anadolu Sigorta, sigortalılarının hizmet kullanım hakkı süresini uzattı

Zorlu salgın sürecinde sigortalılarını mağdur etmemek ve hayatlarını kolaylaştırabilmek adına pek çok uygulamayı hayata geçiren Anadolu Sigorta; kasko, sağlık, ferdi kaza ve konut poliçeleri için hizmet kullanım hakkı sürelerinin 4 aya kadar uzatma imkanı tanıyor.

Kasko poliçeleri kapsamında ücretsiz oto yıkama hakkı bulunan Anadolu Sigortalılar, hizmet kullanım hakkı sürelerini 3 aya kadar uzatabilecek. Mayıs ayına kadar kasko poliçesi dolacak olanlar ise



mini onarım hizmeti haklarından sonraki 2 aya kadar yararlanabilecek.

Sağlık sigortalarında da check-up teminatına ilişkin önemli bir gelişmeye imza atıldı. "Evde kal" seferberliğine tam destek veren Anadolu Sigorta, özellikle bu süreçte hastanelerden hizmet

alamayacak olan sigortalılarına özel uygulamalarıyla destek oluyor. Poliçe vadeleri haziran ayına kadar dolacak olan sigortalılar, check-up teminatlı sağlık poliçelerinde check-up kullanım haklarını poliçe bitiş

tarihinden sonraki 4 ay içerisinde kullanabilecek. Bu sosyal izolasyon sürecinde ise 7/24 Canlı Sağlık Danışmanlığı uygulamasıyla sağlık sigortalılarının evlerinden ayrılmadan sağlık danışmanlığı alabilmeleri sağlanıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, "Bu süreçte verdiğimiz hizmetlerle sigortalılarımızın yanında olmaya devam ederken, olası mağduriyetlerin de önünde geçmek için çalışıyoruz. Poliçeleriyle birlikte aldıkları hizmetlerden salgın süresince faydalanamayan sigortalılarımız, poliçe vadeleri bitse dahi belirlenen süreler kapsamında hizmet kullanım haklarını kaybetmeyecekler" diyor.

**Siz de parayı tutamıyorsanız
Garanti BBVA Emeklilik'le
biriktirmeye bugünden başlayın.**



Dr. Allianz'dan görüntülü ve yazılı tıbbi destek

Allianz Türkiye, sağlık sigortası sahibi müşterilerine 7 gün 24 saat sesli danışmanlık hizmeti verdiği Dr. Allianz Sağlık Danışma Hattı'nın kapsamını yazılı ve görüntülü görüşme seçenekleriyle genişletti. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, yeniliklerle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Sağlık branşında sayıları 1.3 milyona ulaşan müşterilerimiz 2015 yılından bu yana akıllarına takılan, bilgi almak istedikleri tıbbi konularda 7/24 Dr. Allianz hattımızı arıyor, doktor ve hemşirelerden oluşan deneyimli bir ekipten ücretsiz hizmet alıyor. Dr. Allianz'ın hizmet kapsamını daha da geliştirmek üzere hayata geçirmeyi planladığımız uygulamalara, koronavirüs salgını nedeniyle alınan önlemler kapsamında hız verdik. Dr. Allianz hizmetimize



yeni eklediğimiz hizmetlerle müşterilerimize, en çok ihtiyaç duydukları anda tıbbi konularda telefon, videolu görüşme ya da webchat ile akıllarına takılanları danışabilecekleri bir platform yarattık. Bu döneme özel hayata geçirdiğimiz bir başka uygulamamız da Allianz'ın anlaşmalı uzman muayenehane hekimlerinin, randevu alan sigortalılarımızla görüntülü iletişim kurabilmesi oldu. Bu platform üzerinden müşterilerimize kadın doğum, çocuk sağlığı ve hastalıkları, dâhiliye, genel cerrahi, göğüs hastalıkları, kulak burun boğaz, dermatoloji, ortopedi ve kardiyoloji branşlarında ücretsiz danışmanlık hizmeti veriyoruz. Bu hizmet polçe teminat ve limitlerini de kesinlikle etkilemiyor."

Allianz Türkiye ayrıca, sağlık çalışanlarına destek olmak için bir sosyal sorumluluk projesine başladı. Allianz



Okan Özdemir

Türkiye'nin bağış desteğiyle Lokman Hekim Sağlık Vakfı'nın hayata geçirdiği "Nefes Ol" projesi kapsamında, İstanbul'da çalışan ve koronavirüs hastalığı nedeniyle gece-gündüz hizmet vererek evlerine gidemeyen sağlık çalışanlarına, dinlenebilmeleri ve konaklamaları için, yoğun hastanelerin yakınlarında kapatılan otelde tek kişilik odalar tahsis edildi.

HDI Sigorta ile artık cep telefonları da güvende

HDI Sigorta, nisan ayı itibarıyla "Cep Telefonu Sigortası" ürününü müşterilerine sunmaya başladı. Mini ve Geniş Kapsamlı olmak üzere iki farklı teminat seçeneği bulunan ürünle hem yeni hem de halihazırda kullanılan cep telefonlarını teminat altına alıyor. Ürünün üretici garanti süresi içinde olup olmadığına bakılmaksızın destek vermesiyle de kullanıcı hatalarından



dolayı doğan mağduriyetin önüne geçilmesi planlanıyor.

Cep Telefonu Sigortası ile müşterilerine yönelik hizmet kapsamının genişlediğinin altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü

Ceyhan Hancıoğlu, "HDI Sigorta olarak her geçen gün ürün ağıımızı ve hizmet kalitemizi artırmayı hedefliyoruz. Sigortalılarımızın evleri, arabaları, işyerlerinden sonra

şimdi de yanımızdan ayırmadığımız cep telefonlarını da güvence altına alıyoruz. Müşterilerimize birçok ayrıcalık ve kolaylığı bir arada sunmaya devam edeceğiz" diyor. İhtiyaca yönelik hizmet sunabilmek amacıyla iki farklı teminat seçeneği içeren üründe Mini Kapsamlı Cep Telefon Sigortası, ekranın kırılması halinde ekranın yenisiyle değiştirilmesini sağlarken; Geniş Kapsamlı Cep Telefon Sigortası ekran kırılmasından telefonun çalınmasına birçok hasar için koruma sağlıyor.

Güvenli yarınlar için sigortanızı yaptırın, sigortalı kalın.

Sigorta sektörü olarak, beklenmeyen durumlara karşı sunduğumuz teminatlarla bugünü huzurla yaşamanız, yarınla güvenle ulaşmanız için yanınızdayız. Ekonomiye fon arz ederek, yatırımların devamlılığını sağlayarak, hasar tazminatlarını üstlenerek, olası risklere karşı sağlığınıza, varlıklarınıza, tasarruflarınıza, hak ve alacaklarınızı koruyarak yarınlarınızı güvence altına alıyoruz.

Sigorta sektörü 2019 yılında; bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla **%9,9** artış göstererek **39,6 milyar TL** tazminat üstlenmiştir.



Sektörümüzün toplam prim üretimi 2019 yılı sonunda **%26,7** oranında yükselmiş, sektör reel anlamda **%13,3** büyüme kaydetmiştir.

- hayat dışı sigortalar prim üretimi **57,9 milyar TL**
- hayat sigortaları prim üretimi **11,4 milyar TL**
- sektör toplam prim üretimi **69,3 milyar TL** olmuştur.



Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 27 Mart 2020 tarihi itibarıyla;

- katılımcı sayısı **6,9 milyon kişiye**
- fon tutarı (devlet katkısı dâhil) **121,7 milyar TL**'ye ulaşmıştır.



Katılım Sigortası prim üretimi **3,4 milyar TL**'ye ulaşmıştır.



Otomatik Katılım 27 Mart 2020 itibarıyla;

- çalışan sayısı **5,4 milyon kişi**
- fon tutarı **8,8 milyar TL**'dir.

Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerimizin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre **%32,6** nominal artışla **236,6 milyar TL**, toplam öz sermaye büyüklüğü ise **30,8 milyar TL** olarak gerçekleşmiştir.

**Türkiye Sigorta Birliği ve Emeklilik Gözetim Merkezi 2019 yıl sonu ve 2020 Mart ayı sonu sektör sonuçlarına göre*

Maher Holding Sigorta Grubu, özsermayesini yüzde 160 büyüttü

Maher Holding Sigorta Grubu, özsermayesini yüzde 160 büyüttü. Maher Holding CEO'su Levent Uluçer, holding bünyesinde faaliyet gösteren Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın 2019 yılı performansı ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. İki şirketin de yapılanma ve büyüme anlamında önemli bir başarıya imza attığını vurgulayan Uluçer, "Quick Sigorta bazı sigorta dallarında ve türlerinde liderliğe ulaştı, Corpus Sigorta ise yeniden yapılanma sürecini son derece hızlı bir şekilde tamamlayarak büyümeye başladı" dedi. Levent Uluçer, Maher Yatırım Holding Sigortacılık Grubu'nun 2019 yılı mali performansı ile ilgili şu bilgileri paylaştı: "31 Aralık 2019 itibarıyla grubumuzun ilk sigorta sektörü yatırımı olan Quick Sigorta'nın toplam özsermayesi 209.9 milyon,



Corpus Sigorta'nın ise 36.2 milyon TL olarak gerçekleşti. Bu artışları, şirketlerimizin sağlıklı bir büyüme ve yapılanma gerçekleştirdiğinin en önemli göstergesi olarak görüyoruz.

2018 yılı finansal sonuçlarına göre Quick Sigorta'nın toplam özsermayesi 81.8 milyon, Corpus Sigorta'nın 12.9 milyon, grubun toplamı ise 94.7 milyon TL idi. Şirketler özelinde incelendiğinde Quick yüzde 157, Corpus Sigorta da yüzde 181 özsermaye büyümesi sağlamış oldu. Grubumuzun toplam özsermayesi ise yüzde 160 artışla 246.2 milyon TL seviyesine ulaştı. Tüm zorlu şartlara rağmen 2020 yılında da özkaynağımızı 2019 yılına göre çok daha yüksek oranda büyütme yönünde çalışmalarımız sürecektir. Söz konusu başarının sağlanmasında katkısı olan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum. Maher Yatırım Holding'in 2020 hedefi ise sigorta grubunun özsermayesini toplamda 750 milyon TL'ye ulaştırmaktır."

TARSİM, hayvan hasarlarını uzaktan tespit ediyor

TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu), Hayvan Hayat Sigortaları branşında yeni bir uygulamayı hayata geçirdiğini duyurdu. Buna göre, Türkiye'de ilk kez bir canlı varlık üzerindeki risk inceleme ve hasar tespit işlemleri işletmeye gidilmeden, internet üzerinden (online) yapılabilir hale geldi. Covid-19 salgını nedeniyle hizmetlerde aksaklık yaşanmaması için gerekli önlemlerin hızla alındığını ve bu zorlu süreçte üretici ile yetiştiricilere çeşitli kolaylıklar sağlandığını belirten TARSİM, şu açıklamayı yaptı: "Her fırsatta dile getirdiğimiz gibi, TARSİM olarak dünyadaki ve ülkemizdeki teknolojik gelişmeleri son derece yakından takip ediyor ve sistemimize entegre ediyoruz. Söz konusu



uygulama, öncelikli olarak Hayvan Hayat Sigortası poliçesine sahip olup, aynı zamanda veteriner hekim, veteriner tekniker ya da veteriner teknisyen çalıştıran büyük işletmelerde hayata geçirildi. TARSİM'in İstanbul'daki merkezinden, alanında uzman olan

ekiple sürdürülen işlemlerle, sigortalı hayvan ve dolayısıyla risk incelemeyle hasar yoğunluğu fazla olan işletmelerin ekspertiz işlemlerinde zamandan tasarruf sağlanması, iş süreçlerine hız kazandırılması ve memnuniyetin artırılması hedeflendi."

AvivaSA, “Her Yaşta” projesiyle yaş ayrımcılığına dikkat çekiyor

AvivaSA, Türkiye’de yaşlanma ve yaşlılık konularında farkındalık oluşturmak ve yaşlılık kavramıyla ilgili toplumdaki negatif algıyı değiştirmek hedefiyle sürdürdüğü “Her Yaşta” kurumsal sosyal sorumluluk projesinin portalı www.heryasta.org’da koronavirüs sürecinde gündemde oldukça yer tutan “yaş ayrımcılığı” konusuna değiniyor. AvivaSA CEO’su Fırat Kuruca, salgınla birlikte önemi daha da artan projeyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Bilindiği gibi virüsün en çok etkilediği gruplar 65 yaş ve üstü insanlar. Biz de geçen yıl başlattığımız ‘Her Yaşta’ kurumsal sosyal sorumluk projemiz kapsamında öncelikli bu yaş grubunun hayatlarını kolaylaştırmak için projeler geliştirmeyi hedeflemiştik. Bu amaçla hizmete sunduğumuz www.heryasta.org sitesinde, 65 yaş ve üstü insanlar öncelikli olmak üzere her yaş grubu için faydalı, güncel ve pratik bilgileri bir arada sunuyoruz. Koronavirüs sürecinde Türkiye’nin en önemli gündemlerinden biri haline gelen, ‘sokağa çıkan yaşlılar’ konusunun sosyal medya aracılığıyla bir ayrımcılık unsuruna dönüşmesi gözleminden yola çıkarak, hem yaşlılarla hem de gençlerle yaptığımız röportajlarla onların duygu, düşünce ve ihtiyaçlarını duyurmalarına katkıda bulunduk. ‘Her Yaşta’ portalımızda ayrıca, projemizin ilk adımı olan ‘Türkiye’nin Yaşlılık Tahayyülleri ve Pratikleri’ araştırmasında da işbirliği yaptığımız Akdeniz Üniversitesi Gerontoloji Anabilim Dalı’nın değerli öğretim üyesi Doç. Dr. Özgür Arun



Fırat Kuruca

ile yaptığımız özel röportaj da yer alıyor. İlerleyen günlerde de ‘Her Yaşta’ sitesinde hem 65 yaş üstü hem de orta yaş grubuna bu zor süreçte destek sağlamak hedefiyle faydalı bilgiler ve ‘yaş ayrımcılığı’ konusunda bilinçlendirici içerikler sunmaya devam edeceğiz.”

“Çoğumuz Türkiye’nin hiç yaşlanmayacağına inanıyor”

Doç. Dr. Özgür Arun ise portalda yayınlanan röportajında özetle şu görüşü dile getirdi: “Türkiye’deki insanların çoğu ülkemizin hiç yaşlanmayacağına inanıyor. Oysa Türkiye dünyanın en hızlı yaşlanan ülkelerinden biri. Sınıf altı kesimlere indiginizde, yoksul kesimlerde bu sorunla karşılaşıyorsunuz. Özellikle genç nesiller arasında çok büyük risk var. Genç nesiller şu anda orta sınıfların refah düzeyine ulaşmış durumda ama bu esnek istihdamla

emekli olduklarında bu refah düzeyini sürdüremeyecekler. Onları yaşlandıklarında çok büyük riskler bekliyor. Özellikle esnek istihdamda yer alan, özellikle mevsimlik işçiler, ajans bazlı çalışan gençler konusunda ileriye dönük olarak da aktif yaşlanma politikaları üretmemiz gerekiyor. Kadınların üzerinden bakım yükünü alacak şekilde aktif yaşlanmanın düşünülmesi gerekiyor.” Her Yaşta portalında yer alan “Virüs mü daha korkutucu,

anlayışsızlık mı?” başlıklı röportajda, genç kesime yaş ayrımcılığı konusunda sorular soruldu. Tıp öğrencisi P. G, bunun insanların tercihlerine ya da iyiliklerine bırakılamayacak bir sosyal mesele olduğu görüşünde:

“Yaşlılar, toplumun yaşlanması bizim de meselemiz olmalı. Başka şeylerden kaçmayı başarabilirsiniz. Mesela kadın değilsen, kadınların yaşadığı zorlukları anlamak mümkün olmayabilir. Ancak herkes bir gün yaşlanacak. Tüm insanların hayatının bir evresinde geçeceği bu sürece bu kadar acımasız olmayı anlaşılmaz buluyorum. Mahallemizde yaşlıları resmen kışkırlayarak evlerine yolladılar. O kadar içim sızladı ki. Bu insanlara saygı gösteriyoruz, seviyoruz, başımızın tacı demek kolay. Bunun gerçek olup olmadığının anlaşılacağı bir süreçten geçiyoruz. Bu değişimin sosyal anlamda gerçekleşmesi gerektiğini düşünüyorum.”

ZİRAAT SİGORTA İLE DASK POLİÇENİZ ANINDA HAZIR

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

internet sitelerimiz üzerinden konutunuzu
depreme karşı güvence altına alabilirsiniz.



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



/ziraatsigorta

AXA Sigorta'dan "Bir Ay Bedava" kampanyası

AXA Sigorta, Covid-19 salgını sebebiyle evlerde kaldığımız bugünlerde sigortalılarının bir aylık kasko ve konut primlerini yıllık poliçe tutarından düşüyor. Hem yeni poliçelerde hem de poliçe yenilemelerinde geçerli olan "Bir Ay Bedava" kampanyası 31 Mayıs'a kadar devam edecek. Kampanyadan faydalanmak isteyenler, anlaşmalı bankaların kredi kartlarıyla ödemeleri halinde, ödemelerini bir ay erteleme fırsatından da faydalanabiliyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan

İşcan, "Müşterilerimizin hayatlarının her anında güvenebileceği bir çözüm ortağı olma bakış açısıyla hayatlarını kolaylaştıracak yenilikçi çözümler sunmaya önem veriyoruz. 'Bir Ay Bedava' kampanyamızla içinden geçtiğimiz bu olağanüstü dönemde sigortalılarımızın evlerinde kaldıkları bu dönemde onlara destek olmak ve tüm imkanlarımızı kullanarak hayatlarında kolaylık sağlamak istedik. Birbirimize destek olarak atlatacağımız bu zorlu süreçte tüm acentelerimiz ve müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz" diyor.



AXA'dan büyük bahar fırsatı:
Konut ve Kasko Sigortası'nda
1 ay bedava



Kartlı ödemeler mart ayında yüzde 9 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla mart ayında toplam 85.5 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 72.4 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 13.2 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde, banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 31 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 6 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 9 oldu.



Kartlarla mart ayında 3.8 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2020 yılı mart ayında 3.8 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 13.7 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.3'ünü oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Mart	2020 Mart	Değişim
Banka kartı	10	13.2	% 31
Kredi kartı	68.3	72.4	% 6
Toplam	78.3	85.5	% 9

Sigorta sektörü	2019 Mart	2020 Mart	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.3	3.8	% 13.7
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.1	% 4.3	

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**KONUT PAKET SİGORTASI'NA ÖZEL
KONUT BAKIM PLANI İLE YILDA BİR KEZ
BU HİZMETLERDEN FAYDALANABİLİRSİNİZ.**



Allianz Türkiye'nin bilgi teknolojileri lideri Evren Ayorak terfi etti

Allianz Türkiye'nin bilgi teknolojileri liderliğini yürüten Evren Ayorak, 1 Nisan 2020 itibarıyla Allianz Türkiye Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. Ayorak, Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Fahri Kaan Toker'e bağlı olarak çalışacak. Evren Ayorak, lisans ve yüksek lisans derecelerini Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde tamamladı. Kariyerine 2000 yılında Finansbank'ta sistem ve uygulama mimarı olarak başladı. 2005-2006 yılları arasında aynı kurumun bilgi işlem birimi olan IBTECH'te kıdemli yazılım mimarı olarak görev aldı.

2006-2007 arasında Fiba Holding'in kurumsal mimarı olarak çalıştı. İzleyen dönemde 2012'ye kadar Hollandada, Credit Europe Bank bünyesinde uygulama tasarımı ve geliştirme bölümü yöneticisi, başkan yardımcısı ve kıdemli başkan yardımcısı pozisyonlarında görev aldı. 2016'dan bu yana çalıştığı Allianz Türkiye'de yazılım geliştirme ve dönüşüm direktörü olarak atanmadan önce Fibabank'ın analiz ve geliştirme bölüm yöneticisi ve departman müdürü pozisyonlarında görev almıştı. 2018'den bu yana Allianz Türkiye'nin bilgi teknolojileri direktörlüğünü üstlenen Ayorak, 1 Nisan 2020 itibarıyla yeni görevine başladı.



Evren Ayorak

Varlık Fonu, senetle sigorta şirketleri satın aldı!

Türkiye Varlık Fonu, kamu sigorta şirketlerini devraldı. Geçen ay Güneş Sigorta, Halk Sigorta, Ziraat Sigorta, Vakıf Emeklilik ve Hayat, Halk Hayat ve Emeklilik ile Ziraat Hayat ve Emeklilik hisselerinin kamu bankalarına ve diğer ilgili taraflara ait olan payları TVF Finansal Yatırımlar A.Ş. tarafından satın alındı. VakıfBank'tan yapılan açıklamaya göre, bankaya ait ve Güneş Sigorta sermayesinin yüzde 51.1'ini temsil eden hisseler ile Vakıf Emeklilik ve Hayat sermayesinin yüzde 53.9'unu temsil eden hisselerin devri için sözleşme imzalandı. Güneş Sigorta hisseleri için bankaya ödenecek bedel beher pay başına 2.22 TL olarak belirlendi ve toplam satış bedeli 612 milyon 586 bin 127,65 TL oldu. Satış bedelinin tamamı özel tertip devlet iç borçlanma senediyle ödenecek. VakıfBank ayrıca, Vakıf Emeklilik ve Hayat hisseleri için bankaya ödenecek bedelin beher pay başına 0.0896 TL olarak belirlendiğini ve toplam satış

bedelinin 724 milyon 584 bin 226,21 TL olduğunu açıkladı. Bunun da tamamı özel tertip devlet iç borçlanma senediyle ödenecek.

Ziraat Bankası da bankaya ait ve Ziraat Sigorta sermayesinin yüzde 99.97'sini temsil eden hisseler ile Ziraat Hayat ve Emeklilik sermayesinin yüzde 99.97'sini temsil eden hisselerin TVF Finansal Yatırımlar A.Ş'yle devir sözleşmesinin imzalandığını ve hisse devirlerinin tamamlandığını açıkladı. Açıklamaya göre, Ziraat Sigorta hisseleri için bankaya ödenecek bedel beher pay başına 18.63 TL olarak belirlendi ve toplam satış bedeli 931 milyon 220 bin 550 TL oldu. Söz konusu satış bedeli de özel tertip devlet iç borçlanma senediyle ödenecek.

Ziraat Hayat ve Emeklilik hisseleri için bankaya ödenecek bedel ise beher pay başına 23 TL ve toplam satış bedeli 1 milyar 839 milyon 448 bin lira oldu. Yine satış bedelinin tamamı özel tertip

devlet iç borçlanma senediyle ödenecek. Halkbank'tan KAP'a yapılan açıklamada da bankaya ait ve Halk Sigorta sermayesinin yüzde 89.18'ini temsil eden hisselerin ile Halk Hayat ve Emeklilik sermayesinin tamamını temsil eden hisseler TVF Finansal Yatırımlar A.Ş'ye devredildiği belirtildi. Halk Sigorta hisseleri için bankaya ödenecek bedel beher pay başına 0.0186 TL (1 TL nominal hisse için 1.86 TL) olarak belirlendi. Toplam satış bedeli olan 578 milyon 904 bin 511,54 TL'nin 399 milyon 778 bin 774,87 TL'lik kısmı özel tertip devlet iç borçlanma senediyle, kalan tutarsa hisse devrinden sonra nakit olarak ödenecek.

Halk Hayat ve Emeklilik hisseleri için bankaya ödenecek bedelse beher pay başına 4,1149 TL olarak belirlendi ve toplam satış bedeli 1 milyar 695 milyon 338 bin 800 TL oldu. Bedelin tamamı özel tertip devlet iç borçlanma senediyle ödenecek.



Her anınızda
yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

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

“TSS ALIRKEN MUTLAKA UZMAN KİŞİLERE DANIŞIN”

Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık kurumlarında SGK’lı hastalara sağlanan hizmetin kalitesini artırırken yüksek harcamaların da önüne geçiyor. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, “Tamamlayıcı sağlık sigortası sayesinde hastane, doktor ve tedavi seçiminde fark ücreti gibi ekonomik faktörler ortadan kalkıyor, kişiler arzu ettiği sağlık hizmetini alabiliyor” diyor...

Tamamlayıcı sağlık sigortasına (TSS) ilgi özellikle son 2 yıldır hızla artıyor. Özel sağlık sigortalarında primlerin enflasyonun üzerinde artması yani sağlık enflasyonunun daha yüksek olması bu ürüne yönelik ilginin başlıca nedeni. Bilindiği gibi tamamlayıcı sağlık sigortası, SGK anlaşması olan özel hastanelerde kullanılıyor ve bu hastanelerin



Remzi Duman

vatandaşlardan aldığı fark ücretini karşılıyor. Hem primleri uygun hem de kullanım alanı oldukça geniş. Bu alanda hizmet veren şirketlerden biri de Güneş Sigorta... Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, sağladığı teminatlar ve uygun

prim avantajıyla tamamlayıcı sağlık sigortalarına yoğun bir talep olduğunu söylüyor. Bu ilginin önümüzdeki dönemlerde de hızla artacağını düşünen Duman, “Tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortasının hedef kitleleri farklı. Bu iki sigorta

ürünü, iki portföy olarak ayrı ayrı yönetilmekle birlikte birbirini etkilemiyor” diyor.

Remzi Duman ile tamamlayıcı sağlık sigortalarını ve Güneş Sigorta'nın bu alanda sunduğu hizmetleri konuştuk...

Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir?

Ne tür teminatlar veriyor?

Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi, SGK güvencesini özel hastanelerde kullanmak isteyen sigortalıların fark ücretini karşılıyor. Devlet destekli özel sağlık sigortası olarak da nitelendirilebilir. Ayakta ve yatarak tedavi imkânlarıyla sağlık hizmetlerinden daha işlevsel bir şekilde yararlanılmasına olanak sağlıyor. Yatarak tedavi; cerrahi/girişimsel ve medikal tedaviler, küçük cerrahi müdahaleler, kemoterapi, radyoterapi ve diyaliz, (hastane) oda, yoğun bakım ve refakat giderleri, suni uzuv gibi geniş teminatlar içeriyor. Yatarak tedavi teminatlarına ilave olarak, ayakta tedaviler için sigortalılarımız; doktor muayenesi, röntgen/görüntüleme, laboratuvar/tahlil, ileri tanı yöntemleri gibi işlemlerini fark ücreti ödmeden yaptırabiliyor.

Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

Genel sağlık sigortası hak sahibi olan 0-59 yaş aralığında Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları ve yabancı uyruklu kişiler bu poliçeden faydalanabilir.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi nasıl?

Sağladığı teminatlar ve uygun prim avantajıyla tamamlayıcı sağlık sigortalarına yoğun



talep olduğunu söyleyebiliriz. Bu ilginin önümüzdeki dönemlerde de hızla artacağını düşünüyoruz. Ülkemizdeki sağlık sigortacılığının yaklaşık 30 yıllık bir mazisi var. Günümüzde özel sağlık poliçe sayısının 2.5 milyona ulaştığını görüyoruz. Sağlık güvencesinin ortak kullanılması ve tazminatın paylaşılması esası üzerine kurulan tamamlayıcı sağlık sigortası modelinde ise çok kısa bir zaman dilimi içerisinde 1 milyon poliçeye ulaşıldı. Bu noktada, özel sağlık sigortasından TSS'ye ciddi ciddi bir kayışın olmadığını da rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu branşa sağlanacak teşviklerle sigorta şirketlerinin 5 yıl gibi bir süre içerisinde TSS'de özel sağlık sigortalı

Güneşim

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sağlığınız tam!

60 GÜNEŞ
SİGORTA
"Hesap daha kolay"

sayısını rahatlıkla aşabileceğini düşünüyorum.

Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortasına bir alternatif mi?

Tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortasının hedef kitleleri birbirinden farklı. Bu iki sigorta ürünü, iki portföy olarak ayrı ayrı yönetilmekle birlikte birbirini etkilemiyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının en dikkat çekici özelliği, özel sağlık sigortasına göre primlerinin çok daha ekonomik olması. Malum, özel sağlık sigortalarında yaşanan maliyet artışı sebebiyle primler arttı. Tamamlayıcı sağlık sigortası primlerinin özel sağlık sigortasına göre çok daha uygun maliyetli olması ve hizmet

kalitesinin her geçen gün artması dolayısıyla avantajlı bir alternatif olarak görülebilir.

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

Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinde yer alan teminatlara bağlı olarak primler değişiyor. Biz de bu sebeple tüm müşterilerimize ürünü satın alırken teminatlarını ihtiyaçları doğrultusunda belirlemelerini tavsiye ediyoruz. Güneş Sigorta olarak farklı alternatiflerle herkesin sağlığını güvence altına almaya çalışıyoruz. Bunun en güzel örneklerinden biri de “Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası”. Bu ürünümüz, özel sağlık sigortası primlerine göre çok daha uygun fiyatlı. Tamamlayıcı sağlık sigortasında primler, tıpkı özel sağlık sigortalarında olduğu gibi poliçe içeriği ve teminat altına alınan kişilerin yaşına göre değişiklik gösteriyor. Primlerin ortalama 300 TL’den başladığını söyleyebiliriz. Kısacası bu ürüne kolayca ve çok uygun fiyatlarla sahip olabilirsiniz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Kişilerin sigorta kapsamlarını ve teminatlarını ihtiyaçlarına göre belirlemesi çok önemli. Hiçbir müşterimizin ihtiyacı olmayan bir teminatla prim tutarını yükseltmesini ya da ihtiyacı olabilecek bir teminatı eksik bırakarak mağdur olmasını istemeyiz. Tamamlayıcı sağlık sigortasının fark ücretini ortadan kaldırmasıyla birlikte hastane, doktor ve tedavi seçiminde ekonomik faktörler devreden çıkmış oldu. Artık TSS sahipleri de arzu ettiği sağlık hizmetini



alabiliyor. Daha yüksek kalite standartlarında sağlık hizmeti almak için sigorta şirketlerinden tam olarak ne tür bir sigorta teminatı aldığınızdan emin olmalısınız. Sigortalı adaylarına, tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken sigorta poliçesinin her detayını okumasını ve anlaşmalı kurum ağının genişliğine dikkat etmesini öneriyoruz. Tabii mutlaka uzman kişilere de danışmalarında yarar var.

Şirketiniz bu alanda hangi ürünle hizmet veriyor?

Güneş Sigorta olarak, gerek bireysel gerekse kurumsal poliçelerimizi en geniş anlaşmalı

kurum ağı ve uygun primlerle sigortalılarımızın beğenilerine sunuyoruz. Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nın sağlık branşında sektörü büyüteceğine ve hareketlilik kazandıracağına inanıyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık kurumlarında SGK’lı hastalara sağlanan hizmet kalitesini artırıp yüksek harcamalarına ise destek oluyor. Bu ürünü satın alan sigortalılarımız, düşük prim maliyetlerle hekim ve kurum seçme özgürlüklerini arttırabiliyor. Bu üründe doğru modellerle hareket ederek, anlaşmalı sağlık kurumlarında sağlanacak uygun maliyetlerle kârlılığın artmasını hedefliyoruz.



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

Anadolu Sigorta, çalışanları ve acenteleriyle video konferansta buluştu

Koronavirüs sebebiyle evden çalışmak zorunda kalan bugünlerde Anadolu Sigorta, çalışanları ve acenteleriyle canlı video konferans aracılığıyla bir araya geldi. Webinar sistemiyle çalışanlarına ve acentelere seslenen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, moral veren bir konuşma yaparak bu zor günlerin bir an önce bitmesi dileğini iletti...



Mehmet Şencan

Koronavirüs salgınıyla mücadele kapsamında evden çalışma sistemine geçen Anadolu Sigorta, çalışanları ve acenteleriyle video konferans aracılığıyla bir araya geldi. İlk önce Anadolu Sigorta çalışanlarına seslenen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, "Anadolu Sigorta'nın, en kıymetli varlığı çalışanlarıdır. Bu süreçte biz yöneticiler için en önemli husus, her zaman olduğu gibi sizlerin sağlığı ve güvenliği oldu. Koronavirüs vakalarının global ölçekteki gelişimini şubat ayı başından bu yana dikkatle izliyoruz. Sağlık otoritelerinin açıklamalarını yakından takip ediyor, planlamalarımızı da bu doğrultuda güncelliyoruz. Zamanında aldığımız soğukkanlı ve temkinli önlemler sayesinde çalışanlarımızın sağlığı açısından oldukça iyi durumdayız. Anadolu Sigorta, nerede olursa olsun her durumda, şimdi ve gelecekte çalışanlarının yanındadır, yardıma hazır" dedi.

Anadolu Sigorta, geçen aylarda başlayan acente toplantılarına

koronavirüs salgını sebebiyle internet üzerinden devam etme kararı aldı. Şencan, bu süreçte teknolojinin tüm imkanlarından yararlanarak acentelerle video bağlantılarıyla bir araya gelmeye, hal ve hatırlarını sormaya, onlarla bilgi paylaşmaya devam edeceğini belirtti.

"Acentelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz"

Mehmet Şencan, Anadolu Sigorta'nın bu sıkıntılı ve belirsiz süreçte acentelerinin yanında olmaya devam edeceğinin altını çizerek şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu minvalde bir dizi önlem ve destek paketleri hazırladık. Acentelerimizin satışlarını desteklemek amacıyla indirim kotalarımızı artırdık, yenileme ve yeni işlerinde kolaylıklar sağlamaya çalıştık. Ek komisyon kampanya-

larımızdan hak ettikleri tutarları, nakit sıkıntınıza bir nebze destek olabilmek için gerekli kontrolleri yapmaksızın erken ödemeye başladık. Özel sağlık poliçelerimizin kapsamına girmese de Covid-19 kaynaklı tüm tedavi giderlerinin istisnai olarak karşılanması- na karar verdik. Ek komisyon kampanyalarımızı ve ek 'aspara' ödemelerimizi acentelerimize sunduk. Acente karnelerinde hedefe yaklaşma oranlarını azaltarak, daha az üretimle daha çok puan almalarını sağladık. Dijital kanallardaki uygulamalarımızla evinden çıkmayan sigortalıların acenteler üzerinden indirimli poliçe almasına olanak sağladık. Evimizde kalarak sürece destek olduğumuz bugünlerde, canını dişine takarak gece gündüz demeden çalışan değerli sağlık çalışanları için indirim oranlarımızı artırdık. Acentelerimize özel 7/24 tıbbi danışmanlık ve acil sağlık hizmeti sunmaya başladık. Müşterilerimizin bir talebi de kullanamadıkları asistans hizmetlerini poliçeleri bitse de kullanabilmekti; asistans hizmetlerimizin süresini uzattık."



66.Yıl

Geçmişin izinde Geleceğin sözünde

Bizi biz yapanların her şartta yardımına koşmaya, sadece yılları değil değerleri de biriktirmeye, ne zaman ihtiyaç duysanız yanınızdaki güç olmaya söz verimiz. Yeni yaşımızda ve sonsuza kadar...

VakıfBank, Yanınızdaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Ekonominin can damarı KOBİ'lere **Ray Sigorta** güvencesi

Sosyal yaşamın yavaşlamasıyla beraber ticari faaliyetlerdeki durgunluk KOBİ'lerin işlerini de etkiliyor. Ekonominin can damarı olan KOBİ'lerin yanında olan Ray Sigorta "İşler Rayında KOBİ" ürünüyle tüm ihtiyaçları tek poliçede topluyor...

Ekonominin küresel çapta COVID-19'un etkileriyle yavaşlamaya başladığı bir dönemde piyasalardaki durgunluğun etkilerini en yoğun hissedenler KOBİ'ler oluyor. Değerin önemli bir kısmını üreten ancak belirsizlik dönemlerine karşı direnme gücü daha büyük sermayeli şirketler kadar yüksek olmayan KOBİ'ler özveriyle çalışmaya devam etse de kontrol edilmesi zor olan riskler endişe yaratmaya devam ediyor. Birçok farklı riskle karşı karşıya kalabilen küçük ve orta boyuttaki işletmelerin iş yerlerini güvence altına almalarını sağlayan Ray Sigorta, İşler Rayında KOBİ ürünüyle ihtiyaca yönelik teminatları tek bir pakette topluyor. Zorlu bir dönemde KOBİ'lerin güvencesi olmaktan son derece memnun olduklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Şartlar gereği fiziki



Koray Erdoğan

olarak yan yana olamasak da, KOBİ'lerimizin ihtiyaçlarının olduğu her an yanlarında olduğumuzu bilmelerini isterim. Türk ekonomisinin can damarı olan KOBİ'lerimize elimizden



geldiğinde destek vermenin ve çözüm üretmenin aynı ekosistemde yer alan sigorta şirketleri olarak görevimiz olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

Tüm ihtiyaçlara tek ürün

Ray Sigorta'nın birinci önceliğinin ihtiyaçlara yönelik ve katma değeri yüksek ürünler sunmak olduğunu ifade eden Koray Erdoğan, "İşletmelerin ihtiyaçlarını titizlikle gözden geçirerek bir iş yeri için gerekli teminatları farklı poliçeler yerine tek bir pakette toplayarak kurguladığımız İşler Rayında KOBİ ürünümüzle küçük ve orta boyutlu işletmelerimizin hem zamandan hem de ekstra masraflardan kaçınarak tasarruf etmelerini sağlıyoruz" şeklinde konuştu. Ray Sigorta İşler Rayında KOBİ ürünü ile KOBİ'ler iş yeri olarak kullandıkları binayı, demirbaş, makine-tesisat ve emtea gibi muhteviyatlarını ve camları koruma altına alıyor. İhtiyaca yönelik en uygun poliçeyi standart ürün içerisinde bir araya getiren İşler Rayında KOBİ ürününde temel yangın, poliçe kapsamındaki risklerin gerçekleşmesi nedeni ile meydana gelebilecek iş durması, dahili su basması ve sel, cam kırılması, yıldırım, infilak, yangın mali mesuliyet, kar ağırlığı, mesleki mali mesuliyetin yanı sıra emniyeti suistimal, işveren mali sorumluluk, hırsızlık gibi teminatlar da bulunuyor.



AXA SİGORTA

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

#AXAileEvdeKal

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



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

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

**ÜSTELİK
1 AY
TAKSİT
ERTELEME
AVANTAJI**

Bizi öldürmeyen acı, güçlendirir!



İhsan Elgin

Bu coğrafyanın girişimcileri ve profesyonel liderleri olarak -gizliden gizliye övünerek- en alışık olduğumuz durumun “kriz”; sürekli geliştirdiğimiz yetkinliğin ise “kriz yönetimi” olduğu söylenir. Tabii ki buna katılmamak elde değil ama ne yazık ki bu kriz önceden yaşadığımız (süreci belli) krizlere benzemiyor! Bu kriz derinliği, yaygınlığı ve süresi belirsiz bir kriz! Bu nedenlerle bugüne kadar geliştirdiğimiz ve Türkiye yöneticileri olarak övündüğümüz kriz yönetim kası, bize göreceli olarak zaman kazandırsa da krizin sonunu görmemize yardımcı pek mümkün gözüküyor.

Peki ne yapalım?

Bugüne kadarki tecrübelerim, üst düzey liderler ve başarılı girişimcilerle yaptığım sohbetlerden öğrendiklerim ve uluslararası danışmanlık şirketlerinin bu dönemde yazdığı değerli raporlardan aldığım bilgilerle hazırladığım stratejik ve bir o kadar da pratik 3 aşamadan oluşan bir plan paylaşacağım. Sizlerin de içinde bulunduğunuz duruma göre bu yolu kişiselleştirmeniz ve kendi reçetenizi hazırlamanız gerekecek...

1 Durumu anlama ve dayanma planı

Bu dönemde kamu tarafından çıkan kuralları ve tüketici ve şirketler tarafında ortaya çıkan trendleri takip edip, iş yapış biçimimize (ve takımımıza), iş ortaklarımıza ve müşterilerimize, finansal

durumumuza etkilerini iyi analiz etmeliyiz.

■ Çalışanların sağlığını, güvenliğini ve motivasyonunu koruyabilmesi, zihinsel olarak aktif kalması ve çalışmaya devam edebilmesi için bir plan oluşturmalıyız.

■ İşimizin direncini sürdürmek için müşterilerimizle düzenli temasta kalmalıyız. İş ortaklarımızın durumuna hâkim olmalı ve onlara planlarımız hakkında bilgi vermeliyiz.

■ Finansal dayanıklılığımız için gelir-gider dengesine odaklanmalı, taraflarla revizyon görüşmeleri yapmalı, tüm destek ve kredi imkanları için aksiyona geçmeliyiz.

Tüm odağınız ve kaynaklarınız süreci anlayıp süreç sonuna kadar dayanmamızı sağlamak üzerine olmamalıdır. Krizler hızlı çözülmesi gereken günlük işler doğuracak ama aynı zamanda yeni fırsatlar da getirecektir, şimdiden kriz sonrası geleceği şekillendirmeye başlamanız gerekiyor.

GERİ DÖNÜŞ

2 Geri dönüş planı

İlk işimiz, hızla ticarete ve ölçeklenmeye geri dönüş için senaryo bazlı dönüş planımızı hazırlamak. Bu plan için öncelikle ekonominin olası dönüş senaryolarını bilmeliyiz. Genel kanı 3 değişik dönüş senaryosu olduğu yönünde:

a) Hızlı dönüş: Ekonomi sadece olağanüstü bir “donma” dönemine girdi, 3–4 aylık bir sağlık krizinden sonra eski haline hızla geri dönecek.

b) Rötarlı dönüş: Bazı karantina



politikalarına devam edilecek, dolayısıyla küresel ticaret çok az hareketlenecek ve yerel ekonomiye hareket gelecek.

c) Uzun durgunluk:

Sonbaharda virüs tekrar canlanacak, aşı bulunana kadar devamlı yeni dalgalarla uğraşılacak ve küresel ekonomi ciddi hasar alacak. Yerel ekonomi yavaş yavaş çalışmaya başlayacak.

Biz de şirketimizi bu 3 senaryoya göre geri dönüşe hazırlamalıyız. Tüm geri dönüş senaryoları için geçerli olan en kritik sorulara örnekler ise:

■ Tedarik zincirini nasıl yeniden çalıştıracam?
Tedarikçilerimizin hepsi iş ve finans açısından hala sağlıklı mı? Riskli bölgelerde kimse var mı? Hızla ham maddeyi tedarik

edebilecek miyiz?

■ Satış yaptığımız tüm bölgelerin ekonomisi aynı ölçüde toparlandı mı? Satış yaptığımız bölgeleri geri dönüş durumlarına göre kategorize ederek satış teşkilatımızı ona göre planlamalıyız. İhracat tarafında belki de bugüne kadar hedefimizde olmayan bölgeleri hedefimize almamız gerekir.

■ Şirketimizin hedeflediği tüm sektörler aynı ölçüde hazır mı? Kriz her sektörü aynı şekilde etkilemediği için dönüş hızları da aynı olmayacaktır.

■ Çalışanlarımız işe dönmeye hazır mı? Çalışanlarımızı bu duruma adapte edebilmek için neler yapacağız? Onlara yeni eğitimler sağlamalı mıyız? Boşalan pozisyonlar veya yeni ortaya çıkan ihtiyaçlar için alım

yapmamız gerekiyor mu?

■ Kamunun yeni kuralları bizi ne kadar etkiliyor? Bu dönemde ortaya çıkan düzenlemeler iş modelimizin aynı şekilde devam etmesini engelliyor mu? Tüm bu sorulara verilen cevaplar doğrultusunda yapacağımız hazırlıklarla ticarete daha hızlı dönebiliriz.

3 Geleceği planlama

Toplumsal derin krizler, yeni politikaların, çalışma yollarının ve tüketici ihtiyaçlarının ve davranışlarının önünü açan değişimlere neden olabilir. Örneğin 11 Eylül dünya çapında ulaşım ve güvenlik politikalarının değişmesine, II. Dünya Savaşı kadınların çalışma hayatına katılmasına, SARS krizi de tüketicilerin e-ticarete

yönelmelerine sebep oldu. Ancak unutmamamız gereken bir nokta da her değişimin kalıcı olmayacağıdır. 11 Eylül örneğinde kısa vadede uçak seyahatlerinde ciddi bir azalma gözlemlenirken sektör 15 ayda kendini toparlamıştı. Ancak o zaman hayatımıza giren sıkı güvenlik kontrolleri kalıcı oldu. Hangi değişimin köklü bir şekilde yerleşeceğini bilmek için çok erken ama Çin'e bakıp hangi alışkanlıkların kalıcı olacağına dair ipuçları edinebilir, 3 adımdan oluşan stratejik bir plan için aksiyona geçebilirsiniz.

a) Hangi değişimler kalıcı olur?
Hangi değişimler zamanla unutulur?

■ Tüketicilerin ve şirketlerin bu yeni trendleri alışkanlığa çevirmesi için yeterince zaman geçti mi? (Online toplantılar yapmaya devam eder miyiz?)

■ Hangi trendler normal koşullarda da anlamlı? (Evde spor yapmaya devam edecek miyiz?)

■ Kamu hangi düzenlemelerde kalıcı avantaj görüyor? (Seyahatlerde belli bir kısıtlama kalıcı olacak mı?)

b) İş modelimiz salgın sonrası dönem için dayanıklı mı?
Kalıcı olan değişimleri belirledikten sonra iş modelimizin bu değişimlerden ne kadar etkilendiğini sorgulamalıyız. Sorgularken cevaplamamız gereken sorular:

■ İş modelimizin hangi bloklarını çeşitlendirmeli ve güçlendirmeliyiz? (Dijital satış kanalını çeşitlendirmek, dağıtım kanalı alternatifleri yaratmak.)

■ İş modelimizin hangi bloklarını değiştirmeliyiz? (Artan tasarruf anlayışıyla sahip olma isteği azalacağı için gelir modelini varlık satışından,



kullandıkça ödeme modeline değiştirmek.)
Yukarıda bahsettiğim bu süreci “iş modelini esnetmek” olarak adlandırıyorum.

YENİ FIRSATLAR

c) Pandemi dönemi sonrası yeni fırsatlar yakalayabilir miyiz?
Onca değişimin yaşandığı ve başka yeni değişimlere de gebe olan bir dönemin yeni fırsatlar doğurması da kaçınılmaz. Bugün oluşmuş fırsatlar ve bu dönem sonrası kalıcı değişimlerin etkisiyle ortaya çıkacak fırsatları ayrı sorgulamalıyız.

■ **Tatmin edilemeyen işler:**
Bu dönemde tüketicilerin ve kurumların hayatına devam ederken memnun olmadıkları hizmetler ve ürünler nelerdir? Bunların hangilerini bizim yetkinliklerimizle iyileştirebiliriz? (Evde çalışma ortamı verimliliği, kargo

hizmetinin geliştirilmesi, dijitalde en iyi ürünü bulmanın zorluğu, dijital cüzdanların yeterli olmaması.)

■ **Karşılanmayan işler:**

Bu dönemde hangi ihtiyaçlar karşılanmadı? Bunların hangilerini biz tedarik edebiliriz veya geliştirebiliriz? (Teknolojik ev aletlerinin uzaktan -eve girmeden- tamir edilememesi, serbest iş gücü gerektiren işler.)

Bundan sonra yapmamız gereken potansiyel büyüklüğü ve yapabilme kabiliyetimize göre ortaya koyduğumuz fırsatları önceliklendirmek ve bugünden projelendirmek.

Tüm bunların özünde bu dönem için ana stratejimiz empati geliştirerek ve güven sağlayarak tüm işbirliklerimizi korumak olmalıdır. Ancak böylece geleceğimizi garantiye alabiliriz. Her zaman sevdiğim bir Nietzsche sözüyle yazımı sonlandırmak istiyorum: “Bizi öldürmeyen acı güçlendirir.”

OMUZLARINIZDAKİ EN DEĞERLİ SORUMLULUK İÇİN BURADAYIZ!

O her geçen gün büyürken,
siz onun sorumluluğunu daima omuzlarınızda
hissetmeye devam edeceksiniz.
Vakıf Emeklilik Hayat Sigortaları ile
en değerli sorumluluğunuz için
size destek olalım.

Birlikte, ona gücünü hep sizden
alacağı bir hayat sunalım.

Vergi indirimi
avantajından da
faydalanabilirsiniz.*

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

Detaylı bilgi için www.vakifemeklilik.com.tr

Covid-19'la mücadele için Güneş Sigorta'dan +2 ay hediyesi

Nisan ayı itibarıyla devreye aldığı uygulamalarla sigortalılarının ve satış kanallarının yanında olduğunu gösteren Güneş Sigorta, koronavirüs (Covid-19) ile mücadele kapsamında tüm kasko işlemlerinde “+2 ay bizden” kampanyası başlattı...

Sigorta sektöründe 60 yılı aşkın süredir hizmet veren Güneş Sigorta, Türkiye'nin ve dünyanın koronavirüsle mücadele ettiği bugünlerde hayata geçirdiği uygulamalarla sigortalılarına ve satış kanallarına destek olmayı sürdürüyor. 1 Nisan itibarıyla uygulamaya aldığı indirim ve ödeme kolaylığı kampanyasını daha da geliştiren Güneş Sigorta, sigortalılarına hem ekstra ödeme kolaylığı hem de kasko poliçelerinde “+2 ay bizden” hediye kampanyasıyla artı güvence sunuyor. 30 Haziran tarihine kadar geçerli kampanyayla tüm kasko poliçelerinde 12 aylık prim bedeliyle 14 ay kasko güvencesi sağlanıyor.

16 Nisan 2020 itibarıyla hayata geçen kampanyada Güneş Sigorta, kredi kartı ödemelerinde;

- Kasko poliçelerinde 12 ay,
- Havuz dışı trafik poliçelerinde 9 ay,

- Havuz trafik poliçelerinde 6 ay

- Konut poliçelerinde 12 ay

- DASK poliçelerinde ise 6 ay

taksit avantajı sağlıyor.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, koronavirüsle mücadele doğrultusunda sigortalılara sunulan imkanları şöyle anlatıyor: “İçinde bulunduğumuz bu zor günleri bir an önce aşmak ve

halkımıza destek olmak için var gücümüzle çalışmaya, paydaşlarımızla beraber üretmeye devam ediyoruz. Daha önce de söylediğimiz gibi sigortacılık durmaz, beklemez; çünkü sigortacılık zor günlerin işidir. Bu anlayışımızdan hareketle kasko yenileme ve yeni kasko işlemlerimizde sigortalılarımıza +2 ay daha kasko güvencesi sağlıyor, ayrıca bireysel poliçelerde taksit sayımızı artırarak bu dönemde sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sunuyoruz. Bu zorlu dönemde mevcut sigortalılarımızın ve yeni müşterilerimizin sigorta güvencesi altında olmasını çok önemsiyor ve bu süreçte katkı sunmak için sürekli olarak yeni uygulamalarımızı devreye alıyoruz. İçinde bulunduğumuz bu günlerde hem sigortalılarımızın hem de satış kanallarımızın yanında olmayı ve onlara destek vermeyi sürdüreceğiz. Birbirimize destek olarak, üretmeye devam



Atilla Benli

ederek bu sürecin üstesinden geleceğimize inanıyorum.”

Ek indirimler ve öteleme imkanı

Güneş Sigorta 1 Nisan 2020 itibarıyla Güneş Dost Kasko, konut, ferdi kaza ve kritik hastalıklar ürünlerinde tüm müşterilere yüzde 5, bu zor dönemde fedakârlık yaparak görevlerini sürdüren sağlık çalışanlarına da ayrıca yüzde 15 ek indirim sağlandığını duyurmuştu. Bu dönemde VakıfBank kredi kartlarıyla yapılan sigorta prim ödemeleri ise bir hesap özeti dönemi ertelenmiş ve 1 Nisan-31 Mayıs tarihleri arasında Güneş Sigorta Kasko müşterilerine RS Servis'te yapılacak detaylı araç içi temizlik ve ozon temizliğine de yüzde 50 indirim sağlanacağı belirtilmişti.

**EKSTRA ÖDEME AVANTAJI VE
KASKO POLİÇELERİNDE**

+2 AY **BİZDEN**
KAMPANYASI
İLE YANINIZDAYIZ!

"Sağlığınız Bizde" TSS Ürünümüz YENİLENDİ! COVID-19



Yeni Teminatımız: COVID-19



**Uzman Doktorlarla
Online Görüşme İmkânı**



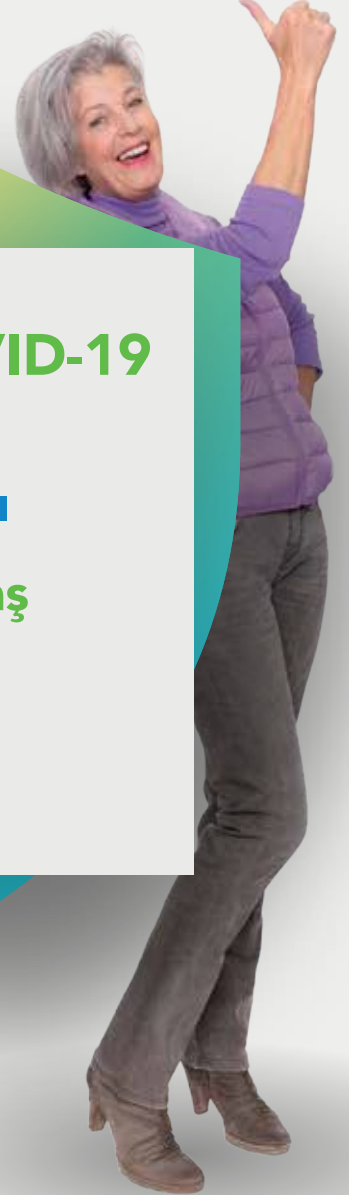
**3 Ay Boyunca Poliçe Yaş
Limitimiz 85**



Evde Tahlil İmkânı



TÜRK NIPPON
SİGORTA



AXA Sigorta, sektörün ilk online acente toplantısını yaptı

Salgın nedeniyle acenteler ve çalışanlarıyla buluşmalarını dijital ortama taşıyan ilk sigorta şirketi AXA oldu. Katılımcıların sorularının yanıtladığı toplantıda, bu olağanüstü dönemin sigorta sektörüne etkileri, iş süreçlerinin kesintisiz devamı için AXA Sigorta tarafından hızla alınan önlemler, 2019 yılı değerlendirmeleri ve 2020 öngörülerini acente ve çalışanlarla paylaşıldı...

AXA Sigorta, acenteleri ve çalışanlarıyla bir araya geldiği geleneksel bölge toplantısını dönemin gerekliliklerine hızla adapte olarak dijital ortama taşıdı. Acente ve çalışanlarına #evdekal mesajı vermek ve sosyal mesafeyi korumak adına önlem alınarak çevrim içi olarak gerçekleştirilen toplantıya katılan 2 bin 300 acente ve 700 çalışanla şirketin gelecek öngörülerini, planları ve iş süreçlerinin kesintisiz bir şekilde



devam etmesi için alınan önlemler paylaşıldı. Toplantıda ekran karşısına AXA Sigorta CEO'su Yavuz ÖLKEN ile Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan IŞCAN geçti.

"Sigorta 4.0 yaklaşımımızın faydasını görüyoruz"

"İlk online acente toplantımızı özellikle 7 Nisan Dünya Sağlık Günü'nde yapmayı tercih ettik" diyen AXA Sigorta CEO'su Yavuz

Ölken, dijital buluşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bu zorlu dönemde öncelikle hayatımızı kolaylaştıran sağlık çalışanlarına emekleri için çok teşekkür ediyoruz. Salgının tüm dünyada hayatları, iş yapış şekillerini ve gelecek öngörülerini etkilediği günlerden geçiyoruz. 2 yıl önce yine bu tarihlerde bir araya geldiğimizde, 'Sigorta 4.0' yaklaşımımızla ilk kez acentelerimizin karşısına çıkmış teknoloji

lojinin insanlar için olduğunun altını çizmiş, bir araç olarak tüm süreçlerimizin bir parçası olacağından bahsetmiştik. Attığımız adımların doğruluğunu bu dönemde daha iyi görüyoruz. Salgın döneminde acentelerimiz ve çalışanlarımıza evde kaldıkları bu süreçte hiçbir işlerini yarım bırakmayarak müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her an yanlarında oldukları için ayrıca teşekkür ediyorum. Acentelerimize inisiyatif vermeye, onların teknolojiyi ve veriyi en etkili şekilde kullanmasını sağlamaya, müşterileriyle devamlı iletişim kurmalarına yardımcı olmaya devam ediyoruz ve edeceğiz. Önümüzdeki dönem için dengeli bir planlama yaptık. Ayrıca AXA Sigorta olarak özel sağlık kurumlarının ayakta kalabilmesi için hastanelere ön finansman modellerimizi çalıştık ve yürütüyoruz.”

“Marka performansında art arda 3 yıl birinci olduk”

Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise AXA Sigorta’nın performansı ile ilgili şu bilgileri paylaştı: “Öncelikle geçen yılki başarılı sonuçlarımız için tüm acentelerimize çok teşekkür ediyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortaları alanında son 1.5 yıllık dönemde sigortalı sayımızı hep birlikte iki katına çıkardık. Sağlık Yıldızları ile geçen yıl önemli adımlar attık, hasar tarafında hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalarımızı hayata geçirdik. Startup’lara verdiğimiz desteklerle ürünlerimizin içine ek hizmetler dahil ederek Evdekibakımcı, DoktorDerki, Mutlubiev gibi yan faydalarla müşterilerimizin günlük hayatlarına dokunduk. Dünya Dostu Sigortacılık anlayışımızla dünyadaki karbon ayak



izimizi azaltmak için çalıştık. Dünya Dostu Acente ile bu hareketimize acentelerimizi de dahil edip, hep birlikte yol aldık. Pazarlama iletişiminde de güzel işlere imza attık; 100 milyondan fazla izlemeye ulaşan reklam filmlerimiz ve diğer çalışmalarımızla sayısız ödül kazandık. Tüm çalışmalarımızla marka sağlığı performansında, marka bilinirliği ve satın alma eğiliminde art arda 3 yıl ilk sırada olmayı başardık. Başarılarımızın arkasındaki en önemli gücümüz özveriyle çalışan acentelerimiz ve çalışanlarımız. Onların memnuniyetleri de bu nedenle bizim için çok önemli. Acente memnuniyetinde 4.67 ile son 14 yılın en yüksek skorunu elde ettik.”

Acentelerin seyahat ödülleri nakit olarak ödendi

AXA Sigorta’nın dijital buluşmasında, 2019 yılının yüksek performans gösteren acenteleri de açıklandı. İşcan, şirketin Covid-19 salgınına odaklanan çalışmalarıyla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: “Ülkemizde ilk vakanın açıklanmasıyla gerekli önlemleri aldık, devamında evlerimizden

çalışmaya başladık. Bu süreçte 12 binden fazla acente görüşmesi yapıldı. Acentelerimizin kazançlarını destekleyecek şekilde komisyon kampanyalarını revize ettik, bu döneme özel sürdürülebilir gelirlerini ve iş yapış süreçlerini destekleyici önlemlerimizi kendileriyle paylaştık. Müşterilerimizi evlerinde kalmaları konusunda destekleyerek onlara ücretsiz çekici ile hasar onarım hizmetlerimizi duyurduk. Yerinde cam değişimi hizmetimizi tekrar hatırlattık ki hasar gören araçlarını kendileri evlerinden çıkmadan gelip onarımı yapalım. Müşterilerimize ödeme kolaylığı sağlamak üzere ürünlerimizde taksit sayısını artırdık. Acentelerimize yangın ek komisyon ödemelerini yaptık ve farklı gruplarda 2019 yılında başarı sağlayan acentelerimizin kazandıkları seyahat ödülleri nakde çevirip acentelerimize destek olduk. İcra kurulumuzla birlikte acentelerimizi her gün çevrim içi olarak ziyaret ediyor ve evlerimizden bir kahve içiyoruz. Bu zorlu süreçte de her zaman olduğu gibi gerek acentelerimiz gerekse müşterilerimiz için gerçek bir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz.”



DOĞA SİGORTA, acentelerini “Güçlendirme Paketi” ile koruyor

Doğa Sigorta, salgın döneminde acentelerinin nakit akışını güçlendirmek ve kazancını artırmak adına “Acente Güçlendirme Paketi”ni devreye soktu. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 3 ana başlık ve 10 maddeden oluşan güçlendirme çalışmasıyla bu süreci güvenle atlatacaklarına inanıyor...

Doğa Sigorta, koronavirus salgınına karşı çalışanlarını ve acentelerini koruyup güçlendirme çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, salgınla ilk mücadeleyi bir kriz masası ekibi kurarak başlatmıştı. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, çalışanlar ve çalışma ortamına yönelik aldıkları önlemleri şöyle anlatıyor: “Salgın henüz çok yeniye yakın personelimizin yüzde 30’unu evden çalışır bir şekilde konumlandırdık. Bu arkadaşlarımızı da kronik rahatsızlığı bulunanlar, küçük çocuğu olanlar, bakmakla yükümlü olduğu büyükleri bulunan ve toplu taşıma araçlarını kullananlardan tespit ederek, evden çalışır konuma getirdik. Ülkemizde salgının etkilerinin artma eğilimine girmesiyle birlikte çalışanlarımızın tamamının evden çalışması durumunu teknik ve yönetsel olarak değerlendirdik, 20 Mart 2020 sabahı itibarıyla evden çalışma sistemine geçiş sağladık. Uzun zaman önce başlattığımız dijitalleşme ve teknoloji altyapı çalışmaları bu zor günlerde meyvesini verdi ve çalışma süreçlerimiz tüm departmanlarımızda kesintisiz, verimlilikle sürüyor. Sağlık sigortalarımızda da hizmetlerimiz aksamadan devam ediyor.”

Hedefler düşürüldü, kasko poliçesinin cazibesi artırıldı

Gölpınar, bu süreçte acentelerin nakit akışı ve kazancının olumsuz etkilenmemesi adına oluşturdukları “Acente Güçlendirme Paketi” hakkında da şu bilgileri veriyor: “Paketimiz 3 ana başlık altında 10 güçlendirme çalışması içeriyor. Üretim Destek, Maddi Destek ve Moral Destek başlıkları altında acentelerimizin farklı ‘kaskoları’ güçlendirecek değişiklikler yaptık. ‘Ürün Destek’ paketimizle acentelerimize özel oto branşlarında genişletmeler ve destek veriyoruz. ‘Ek Gelir İyi Gelir’ modelimizin kriter sayısını düşürüp hedef gerçekleştirmeleri yüzde 90’a çektik. Bu sayede kazanmak artık çok daha kolay olacak. ‘Sağ Kol Kasko’ kampanyamızdaki büyüme kriterini kaldırdık. Böylece acente çalışanlarının ödül kazanma şansı daha da yükselecek. Kaskoda +2 ve trafik branşında +1 olarak taksit sayısını artırdık. Böylece müşterilerimize de yanlarında olduğumuzu göstermek istedik. Ayrıca araç içi ozon sterilasyon/antibakteriyel dezenfeksiyon hizmeti de kasko poliçelerimizle 1 Nisan itibarıyla ücretsiz sunulmaya başladı. Doğa Sigortadan herhangi bir poliçesi bulunan (TSS, konut gibi) tüm müşterilerimiz da bu hizmetlerden yüzde 50 indirimli



yararlanabilecek. Sağlık çalışanlarına kasko ve konut branşlarında yüzde 5 indirim yaptık. Hepsine bu dönemde gösterdikleri fedakar hizmetleri için minnettarız.”

7/24 uzaktan tıbbi danışmanlık desteği

Gölpınar, “Maddi Destek” ve “Moral Destek” paketlerinin içeriğini de şöyle anlatıyor: “Acentelerimizin hak ettiği fakat mevcut şartlar nedeniyle kullanamadığı yurtiçi ve yurtdışı tatillerinin maliyetlerini ek komisyon olarak geri ödüyoruz. Protokollü acentelerimizin hedeflerini yüzde 90’a düşürdük. Konut poliçeleri için de ek komisyon vermeye başladık. ‘Moral Destek’ kapsamında ise Medline işbirliğiyle tüm acentelerimize ve ailelerine 7/24 uzaktan tıbbi danışmanlık desteği veriyoruz. Bu zorlu günlerde #Evdekal kuralını bozmadan her türlü tıbbi desteği telefonda alabilecekler.”



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



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr



/ziraatemeklilik

Covid-19 ve görüntülü doktor görüşmesi “SAĞLIĞINIZ BİZDE” kapsamında

Türk Nippon Sigorta'nın Medical Park Hastaneleri işbirliğiyle hayata geçirdiği “Sağlığınız Bizde” tamamlayıcı sağlık sigortasının kapsamına Covid-19 da dahil edildi. Üstelik yaş sınırı da 3 aylık süre için 85'e çıkarıldı. Sigortalılar bu kapsamda ayrıca, Medical Park Hastaneleri'nin farklı branşlardaki hekimleriyle görüntülü görüşme yapıp sağlık durumlarıyla ilgili yönlendirme alabilecek...

Türk Nippon Sigorta, sektörde bir ilke imza atarak 3 yıl önce Medical Park işbirliğiyle başlatarak hayata geçirdiği “Sağlığınız Bizde” ürününü geliştirmeye devam ediyor. Şirket, koronavirüs riskine karşı sigortalılarına sosyal fayda sağlamak amacıyla yine sektörde bir ilke imza atarak hem mevcut “Sağlığınız Bizde” kullanıcıları hem de bu ürünü satın almak isteyenler için Covid-19 teminatını poliçeye dahil etti. “Sağlığınız Bizde” kullanıcıları ayrıca, Medical Park'ın pek çok branştaki hekimlerinden, evden çıkmaya gerek olmadan görüntülü görüşme yaparak sağlık danışmanlığı alabilecek. Bu ayrıcalık sayesinde, başta kronik hastalıklarla mücadele eden 65 yaş ve üzerindeki kişiler olmak üzere sağlıkla ilgili ihtiyacı olan herkes, evinden çıkmadan, kendi yaşam alanında hekimlere akıllı telefonlarıyla görüntülü ulaşabilecek, sağlık durumlarıyla ilgili soru işaretlerini ortadan kaldıracabilecek. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Sosyal faydayı ön planda tutarak yaptığımız bu yenilikle, zor dönemlerinde sigortalılarımızın yanında olduğumuzu göstermek

istedik. Küresel düzeyde tüm dünyayı etkisi altına alan salgınla ilgili sigortalılarımızı bir nebze olsun rahatlatacağına inandığımızı yeni uygulama, riskin oluşması halinde sigortalının hastane seçimi yapabilmesine de olanak sağlıyor” diyor.

Yaş limiti 3 aylık süre için 85'e çıkarıldı

Pamukçu, koronavirüs salgınının etkileri ve “Sağlığınız Bizde” ürününün yeni özellikleriyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Dünya ve Türkiye, koronavirüs salgını nedeniyle zor günlerden geçiyor. Bu dönemi hep birlikte, dayanışma içerisinde, iletişim kanallarımızı her daim aktif tutarak, sağlık anlamında en az hasarla atlatacağımıza inanıyorum. Bu



Dr. E. Baturalp Pamukçu

dayanışmanın güzel bir örneği olarak Covid-19 teminatlı ‘Sağlığınız Bizde’ TSS ürünümüzün, mevcut faydası dışında tüm satış kanallarımız ve sigortalılarımız tarafından gerçekten ihtiyaca uygun bir ürün haline geldiğini düşünüyorum. Ürünümüzdeki tek yenilik Covid-19’un teminat altına alınması değil elbette. Covid-19 teminatının yanı sıra sigortalılarımızın sigorta süresi boyunca maksimum 5 defa olmak üzere telefonla görüntülü uzman doktor görüşmesi yapabilecek olmasını da bu dönemde sektör için gerçekten önemli bir adım olarak görüyoruz. Uzman görüşü teminatına ek olarak, tahlillerini evde yaptırmaları gereken hastalarımıza bu ürünle birlikte evde tahlil yaptırmaya imkânı sunuyor ve yapılacak tahlilin yüzde 50’sini bu poliçe kapsamında karşılıyoruz.” Tür Nippon Sigorta, söz konusu iyileştirmelerin yanı sıra “Sağlığınız Bizde” tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak için 80 yaş olan yaş limitini de 3 aylık süre için 85 yaşa kadar çıkardı. Pamukçu, mevcut hastalıkların da kapsam dahilinde olduğunu hatırlatıyor.





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

Anadolu Sigorta'dan “el değmeyen” hasar uygulamaları

Anadolu Sigorta'nın hasar uygulamaları, sigortalılara, evlerinden ayrılmadan hasar hizmetlerine ulaşım imkânı sağlıyor. Yeni uygulamaların da eklenmesiyle hasarın şirkete bildirilmesinden sonuçlandırılmasına kadar tüm süreç “Evde Kal” çağrısı gözetilerek yürütülüyor...

Anadolu Sigorta, koronavirus salgını sonrasında yapılan “Evde Kal” çağrısını yaygınlaştırmak adına dönemin ihtiyaçlarına hitap eden yeni hasar hizmetlerini uygulamaya geçiriyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, “Özellikle oto, konut ve sağlık gibi çok sayıda insanın hayatına dokunan poliçelerin hasar süreçlerinde, sigortalılarımız evlerinden ayrılmadan hizmet alabilsin diye uğraşıyor ve bu kapsamda ihbar aşamasından başlayıp hasarın tazmin edilmesine kadar geçen tüm aşamalarda hem çağın hem de salgın döneminin gereklerine uygun yeni uygulamalar hayata geçiriyoruz” diyor. İşte Anadolu Sigorta'nın bu kapsamda müşterilerine sunduğu hizmet ve imkanlar...

Sigortam Cepte üzerinden hasar ihbarı ve süreç takibi

Anadolu Sigorta müşterileri araçlarında meydana gelen hasarlarda, “Sigortam Cepte” uygulaması üzerinden hasar ihbarında bulunup çekici talep edebiliyor, servis seçebiliyor, hasar taleplerine yönelik işlemlerin aşamaları hakkında bilgi edinebiliyor.



Ali Kaplan

Kasko hasarlarında aracın evden alınıp eve iadesi

Anadolu Sigorta kasko sigorta poliçesi sahiplerinin, poliçe teminatı kapsamındaki herhangi bir hasar nedeniyle onarım veya mini onarım görececek olan binek ve hafif ticari araçları sigortalının evinden teslim alınıp onarım sonrasında eve teslim ediliyor.

Kasko hasarlarında kapıya teslim ikame araç temini

Kasko hasarlarındaki ikame araç müşterinin evine teslim edilerek, ihtiyaç sonrasında yine müşterinin evinden teslim alınabiliyor.

Mobil ekiplerle istenilen yerde cam değişimi ve onarımı

Anadolu Sigorta'dan kasko sigorta poliçesi bulunan araçların cam tamiri ve cam değişimi işlemleri sigortalının evinde veya aracının bulunduğu yerde yapılabilir.

Görüntülü ekspertizle hızlı ve uzaktan ekspertiz

Konut ve işyeri hasarlarında eksperler, Anadolu Sigorta'nın hasar portalı üzerinden sigortalıların evlerine gitmeden online ortamda hasar tespiti yapabiliyor. Oto hasarların-

da da hayata geçirilen uygulama, sosyal mesafenin korunmasını ve ekspertiz sürecinin hızlanmasını sağlıyor.

Bedeni hasarlarda e-postayla evrak temini ve saha ekibi desteği

Tüm bedeni tazminat taleplerinde talep sahibiyle doğrudan İletişim sağlanıp e-posta veya web sitesi üzerinden evrak temin edilebiliyor. Ayrıca çeşitli nedenlerle sokağa çıkamayan yurttaşların iletmesi gereken zorunlu evrakta esneklik sağlanarak saha ekibi tarafından hızlı ödeme desteği veriliyor.

7/24 sağlık danışmanlığı

Sigortalılar, Anadolu Sigorta web sitesi üzerinden psikiyatri, pediatri ve dahiliye uzmanlarının da dahil olduğu bir doktor kadrosundan 7/24 canlı ve görüntülü danışmanlık hizmeti alabiliyor.

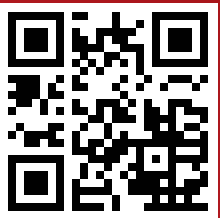
Sağlığım Cepte üzerinden hasar ihbarı ve süreç takibi

Sağlık sigorta poliçesi sahipleri, Sağlığım Cepte mobil uygulamasından tazminat talebinde bulunabiliyor. Ödemesini yaptıkları 20 bin TL'ye kadar tazminat talepleri için uygulamadan kayıt oluşturarak, poliçe teminat ve limitleri doğrultusunda hızlı bir şekilde geri ödeme alabiliyorlar. Salgın süresince 20 bin TL'ye kadar olan fatura orijinallerinin kargoyla gönderilmesi talep edilmediği gibi, sadece evrak görüntüsüyle talepler değerlendirmeye alınıyor. Sağlık sigorta poliçesi sahipleri aynı zamanda tazminat taleplerinin güncel durumlarını uygulama içerisinde takip edebiliyor; eksik belge taleplerini yanıtlayabiliyor. 



Her yerde hep yanınızda!

Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!



Korona günlerinde risk yönetimi



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Birçok fiziksel ve finansal faaliyetin sınırlandığı bu konjonktür, sigorta ve reasürans şirketlerinin faaliyet gösterdiği ülke ekonomileri ve sosyal yapı için ne derece önemli olduklarını daha iyi anlayacağımız ve ne yazık ki henüz başında olduğumuz bu zor zamanlar, risk yönetimi için de yeni bir dönemin başlangıcı anlamına geliyor...

Kasım ayından bu yana, koronavirüs salgını (pandemi) henüz gündemde yokken bile, özellikle Almanya ve İsviçre piyasalarında operasyonel riskle ilgili proje taleplerinde ve operasyonel risk yöneticisi arayan şirketlerin sayısında gözle görülür bir artış söz konusuydu. Virüsün yayılması ve Avrupa'da birçok ülkenin alarma geçmesiyle birlikte gözler, sağlık ve finans sektörlerine çevrilmiş oldu. Bu olağanüstü koşullara cevap olarak ECB (Avrupa Merkez Bankası), Avrupa bankalarına iş devamlılık planlarını kontrol etmeleri ve tespit ettikleri yetersizlikleri acilen gidermeleri için çağrıda bulundu. Benzer bir çağrının çok yakın zamanda EIOPA tarafından sigorta şirketleri için de yapılması bekleniyor.

Salgın, iş devamlılık planının önemini artırdı

Operasyonel risk yönetiminin

küçük bir parçası olmakla birlikte iş devamlılık planları, aslında çok temel ve önemi kriz dönemlerinde anlaşılan bir nevi olağanüstü hal projeksiyonu niteliğinde. Çünkü yazılı ve sürekli güncellenmesi gereken bir doküman olarak, önceden belirlenen kriz koşullarının ortaya çıkmasıyla kurumun hangi faaliyetlerini, kaç kişi ve hangi ekipmanları kullanarak ne kadar süre için devam ettireceğini gösteriyor. İş devamlılık planlarının devreye alınması da dahil hangi karar mekanizmalarının devreye gireceği ve haberleşmenin hangi araçlarla ve hangi kurallar çerçevesinde yapılacağı da dokümente edilmesi gereken diğer önemli noktalar. Örneğin, Avrupa'da ve yakın zamanda Türkiye'de birçok şirketin virüsün yayılma riskinden dolayı evden çalışma sistemlerini devreye alması, kısıtlı anlamda iş devamlılık dokümanlarını da devreye almaları anlamına geliyor.





Evde çalışma, operasyonel riskleri artırıyor

Tabii bu olağanüstü dönemin risk yöneticileri için daha sıkıntılı günleri de beraberinde getirdiği unutulmamalı. Evden çalışma ve kişisel kaynakların kullanımı, özellikle ve öncelikle operasyonel riski artırıyor. Gizli bilgilerin sızdırılması veya suistimal gibi önemli yaptırımları olan kuralsızlıkların daha rahat oluşabileceği bir döneme girmiş durumdayız. Dijitalleşme döneminde değişen risk türlerinin yönetimine yetişemezken, bilginin işlenebildiği alanların çeşitlenmesi (personelin evden çalışması dolayısıyla) kötü kullanıma daha açık ve savunmasız bırakılması anlamına geliyor ve kayıpları artırabiliyor. Risk yönetimi alanında yapılan tüm çalışmaların (iş devamlılık planlarını da dahil ederek)

aslında iki temel sınıflandırması söz konusu: Çalışmalar ne kadar önleyici (preventive) veya ne kadar tespit edici (detective)...

Risk yönetimi açısından yeni bir dönem başlıyor

Bir risk yönetimi departmanının etkinliği ve başarısı da aslında yürüttüğü çalışmaların ne kadarının birinci, ne kadarının ikinci gruba girdiğiyle ilgili. Şirketin karar mekanizmalarına etkisi sınırlı olan ve üst yönetimden gelen kararlara göre okyanustaki yapraklar gibi aksiyonlarını şekillendirmeye çalışan risk yönetim departmanlarında ikinci grup aksiyonlar yaygın olmakla birlikte; sınırlar, kontroller, düzenli raporlamalar ve şirket personeli arasındaki farkındalık seviyesi ile gerçek anlamda değer yaratan risk yönetimi departmanlarında birinci grup kontroller ağırlıkla yapılıyor.

Dijitalizasyonla birçok alanda siber riskin artışı gösterdiği bir gerçek. Ancak salgın kriziyle birlikte devreye bilinçli veya bilinçsiz şekilde giren ve uygun olmayan personel uygulamaları da dahil oluyor. 2020 yılının ilk çeyrek risk raporlarında ve sermaye yeterlilik hesaplamalarında göreceğimiz bu değişiklik, özellikle kendi hesaplama modelini kullanan sigorta şirketleri için daha yüksek operasyonel risk ve dolayısıyla daha yüksek sermaye karşılığı anlamına geliyor. Birçok fiziksel ve finansal faaliyetin sınırlandığı bu konjonktür, sigorta ve reasürans şirketlerinin faaliyet gösterdiği ülke ekonomileri ve sosyal yapı için ne derece önemli olduklarını daha iyi anlayacağımız ve ne yazık ki henüz başında olduğumuz bu zor zamanlar, risk yönetimi için de yeni bir dönemin başlangıcı anlamına geliyor.





Ertelenen Tokyo Olimpiyatları için 800 milyon dolar tazminat...

Covid-19 (koronavirüs) vaka sayısını artırarak devam ederken, salgının (pandemi) sigorta ve reasürans sektörüne etkilerinin boyutlarını tespit etmek için yürütülen çalışmalar da hızlanıyor. 2021 yılında hastalığa çare olabilecek bir aşı geliştirilmesi beklenirken hayatın salgın öncesine ne zaman döneceği belirsizliğini koruyor.

Salgın dolayısıyla mart ayı içerisinde, 2020 yılında düzenlenecek olimpiyatların ertelenebileceği açıklanmıştı. Tokyo Olimpiyatları'nın ertelenmesi durumunda organizasyon iptallerinden dolayı Swiss Re'nin 250 milyon, Munich Re'nin ise 300 milyon dolar tazminat ödeyeceğini belirten uzmanlar, teminat altına alınan toplam riskin 800 milyon dolar civarında olduğuna dikkat çekiyor. Olimpiyatlar ertelense de 2020 yılı içerisinde yapılmasını olası



gören uzmanlar, iki durum için de poliçelerdeki tazminat maddelerinin belirsizlik yaratacağını düşünüyor. Aşı bulunamaması durumunda

2021 yılı etkinliklerinin de tehlikeye girebileceğine, yüksek katılımlı bir organizasyonun virüsün yeni dalgalar üretme riski içerdiğine işaret ediliyor.

Swiss Re, hisse geri alma kararından vazgeçti

İsviçre merkezli reasürans devi Swiss Re, finansal piyasalardaki dalgalanma nedeniyle, önceden planladığı 1 milyar İsviçre Frangı (yaklaşık 1.03 milyar dolar) değerindeki hisse geri alımını iptal ettiğini duyurdu. Hisse başına yüzde 5 artışla 5.9 frank temettü ödemesi planlayan ve bu doğrultuda hisse geri alımı yapacağını duyuran Swiss Re bu kararını geri çekerken, bu dönemde hissedarlarla toplantıların da sanal ortamda yapılacağını duyurdu. Swiss Re Yönetim Kurulu Başkanı Walter Kielholz, ilk kez yapılacak sanal toplantıların ardından en kısa zamanda eski toplantı rutinlerine dönmek istediklerini belirtti.



Kielholz, Swiss Re olarak hizmet akışına eksiksiz devam ettiklerini ve salgın koşullarında da müşterilerinin yanında olduklarını vurguladı. Salgınla ilgili olası hasar ödemelerine finansal olarak hazır olduklarını ifade eden Kielholz, sermayeyi en iyi şekilde yönetmeye devam edeceklerinin altını çizdi. Swiss Re yönetimine giren Sergio P. Ermotti, Joachim Oechslin ve Deanna Ong ile birlikte Walter Kielholz'u yeniden başkan olarak atayan hissedarlar, Covid-19'a karşı



Walter Kielholz

yürütülecek tıbbi çalışmalar için toplamda 5 milyon İsviçre Frangı bağışladı.

Dünya Bankası, salgın tahvillerini büyütmek için gaza bastı

Doğal afet tahvillerinden sonra yeni salgın tahvilleri oluşturmak için çalışmalarına başlayan Dünya Bankası, Covid-19 virüsünün yarattığı etkiler dolayısıyla ilk etapta 195.6 milyon dolar değerinde fon oluşturdu. Temmuz 2017'de kurulan PEF (Pandemi Acil Finansal Yardım Birimi) ile çalışmalarını sürdüren Dünya Bankası, salgınla ilgili mevcut fon havuzunu genişletmeyi amaçlıyor. Mevcut tahvillerin Covid-19 sonrasında nasıl işleme alınacağıyla ilgili belirsizlik sürerken, IDA (Uluslararası Gelişim Birliği) bünyesindeki ülkelerin IBRD (Uluslararası Altyapı ve Gelişim Bankası) önerisiyle öncelikli olarak değerlendirilmesi gerektiği belirtildi. Tahvillerle oluşturulan fon havuzunun



yanı sıra finansal piyasalar ve reasürans sektöründen sağlanan nakit akışıyla salgına karşı acil isteklere cevap

vermeyi planlayan Dünya Bankası'nın yetkilileri, yakın zamanda yeni tahviller ihraç edilebileceğini ifade etti.

Salgın, Almanya'da araç hasarlarını yarı yarıya azaltacak

Elementer branşta faaliyet gösteren Almanya sigorta şirketleri arasında yapılan bir araştırmada, Covid-19 salgınının sektörü sınırlı şekilde etkileyeceği öngörüldü. Alman sigortacıların portföyünde finansal piyasalara yatırım oranının sadece yüzde 1 civarında olduğunu hatırlatan uzmanlar, şirketler arası ufak tefek farklılıklar ortaya çıkabileceğini belirtmeden geçemiyor. Mevcut sermaye yeterlilik oranlarında bu yıl düşüş bekleyen uzmanlar, tahvillerdeki olası yüzde 10'luk bir azalmanın SCR'yi (Solvency Yeterlilik Oranı) yüzde 20 civarında düşüreceğine



dikkat çekiyor. Salgının etkilerinin uluslararası reyting şirketleri tarafından da değerlendirileceği, yatırım faaliyetlerinde bu yönde bir farklılaşma olabileceği de araştırmanın işaret ettiği bulgular

arasında.

Açıkladığı paketle sigorta sektörüne 30 milyar Euro değerinde destek ayıran Alman hükümeti, sigorta hizmetlerinin eksiksiz yürütülmesinin garanti edileceğini belirtmişti. Büyük önem verilen kamu-özel sektör işbirliğinin sigorta sektöründe de uygulanması gerektiğini belirten uzmanlar, salgının etkilerinin ancak kurumlar arası işbirliğiyle aşılabileceği konusunda hemfikir. Salgın önlemleri dolayısıyla hasar frekansları ve dolayısıyla maliyetlerin azaldığına işaret eden uzmanlar, araç hasar frekansında yüzde 50'ye yakın azalma ve sektör genelinde 1 milyar Euro'ya yakın tasarruf öngörüyor.

Avrupalı risk yöneticilerinden salgın için özel sektör-kamu işbirliği çağrısı

Avrupa Risk Yöneticileri Federasyonu (FERMA), küresel salgın krizini yönetebilmek için sigorta şirketleri ile kamu otoritelerinin mutlaka işbirliği yapması gerektiğini belirtti. Avrupa Komisyonu aracılığıyla görüşlerini paylaşan FERMA, zaten kırılgan olan finansal piyasalar için virüsün yayılma hızı ve artan etkisiyle birlikte daha derin bir resesyon beklentisinin güçlendiğine dikkat çekti. Mevcut teknik koşullarla salgının yarattığı maliyetlerin çok küçük bir kısmının sigorta ve reasürans şirketleri tarafından



karşılanabileceğini düşünen FERMA, ortaya çıkan teminat açığının boyutlarının çok büyük olduğunu ve sadece özel sektör birikimleriyle karşılanamayacağını altını çizdi.

Salgın gibi birçok farklı yönü olan risklere karşı teminat havuzları oluşturulması gerektiğini düşünen FERMA yetkilileri, Pool Re ile İngiltere hükümeti ortak girişimiyle kurulan terör teminat havuzunu örnek göstererek benzer bir girişimin Covid-19 özelinde olası diğer salgın riskleri için de oluşturulması gerektiğini sözlerine ekledi. Sağlık riskinin resesyonu daha da tetikleyeceğini öngören uzmanlar, Avrupa Komisyonu aracılığıyla Avrupa Birliği kurumlarına büyük bir görev düştüğünü hatırlattı.

“Covid-19 kaynaklı kayıplar meteor etkisi yaratabilir!”

Alman sigorta devi Allianz'ın CEO'su Oliver Bäte, salgınla ilgili değerlendirmelerde bulundu. Bäte, Allianz'ın Covid-19 salgınıyla ilgili yüksek bir tazminat baskısıyla karşılaşmayacağını, ancak sigorta sektörüne yönelik taleplerin ciddi anlamda dönüştürücü olabileceğini ifade etti. Salgının sektöre etkilerini meteor çarpmasına benzeten Bäte, ekonominin hızlı bir toparlanma sürecine girmesi için birçok paydaşın katılımının sağlanması gerektiğinin altını çizdi.

Sigorta şirketlerine iletilen iş kesintisi taleplerini de değerlendiren Bäte, finansal piyasalarda artan istikrarsızlık, özsermayelerin erimesi ve planlanan yatırım performanslarının gerisinde kalınması gibi faktörlerin sektörde dengeleri değiştirebileceğini öngördü. 2020 yılında sektör kârlılığının ciddi biçimde azalacağına da değinen Bäte, Alman hükümetinin açıkladığı kurtarma paketinin



Oliver Bäte

sektörün prim üretiminin yüzde 65'ine denk geldiğini, sadece sigorta değil finansal yapının bütün olarak değerlendirilerek önlemler alınması gerektiğini sözlerine ekledi. Salgınla birlikte artan sistemik riske dikkat çeken Bäte, “Sadece

sigortacıların tazminat gücüyle yönetilemeyecek kadar büyük kayıplar yaşanabilir. Covid-19 salgını sistemi bütünüyle etkileyebilecek riskler içeriyor. Bu yüzden de sektörler üstü bir çözüm gerektiriyor” dedi.

Kosta Rika kahve üreticileri de parametrik sigortanın radarında

İngiliz ve Alman hükümetleri tarafından desteklenen ve parametrik sigortacılığın yaygınlaştırılmasını amaçlayan Global Parametrics (GP), Kosta Rika'da kahve üreten küçük ölçekli üreticilere sunulacak yeni bir ürün geliştirdiğini duyurdu. Propina olarak adlandırılan ve kar amacı gütmeyen bir platform tarafından desteklenen organizasyonla kahve üreticileri ve kahve tüketicileri buluşturularak etik bir ticaret ortamı oluşturulması amaçlanıyor. Hava durumunu izleyip kontrol eden Arbol platformuyla da işbirliği yapan Global Parametrics, kötü hava koşulları hakkında üreticileri bilgilendirerek olası hasarların azaltılmasını amaçlıyor. Bir başka işbirliği de İngiltere merkezli NDF (Doğal Afet Fonu) ile yapıldı. Sigortalama işlemleri için GP ekibine ekstra teminat sağlamayı amaçlayan NDF, ekibin sigortalama yeteneğini

artırmayı hedefliyor. GP kurucu ortağı ve Başkan Yardımcısı Dan Bierenbaum, özellikle gelişmekte olan ülkelerde hava koşulları dolayısıyla kahve üreticilerinin yüksek maddi kayıplara uğrayabildiğine, zaten çok düşük olan kâr marjlarının kolayca etkilendiğine dikkat çekiyor. Bierenbaum, GP'nin kurumsal işbirlikleriyle etkin bir risk yönetim sistemi kurduğunu, yenilikçi ürünleriyle parametrik sigortacılığın yaygınlaşmasına katkıda bulunmak istediğini belirtiyor. Propina kurucusu Crawford Hawkins ise üreticilerin özellikle gelişmekte olan ülkelerde bilgiye ve kullanabilecekleri teknolojiye çok zor ulaştığını hatırlatarak, parametrik sigortacılık gibi düşük teminat sağlayan ürünlerle büyük farklılıklar yaratılabileceğini vurguluyor. GP ile birlikte farklı risklere teminat sağlayan ve kolayca ulaşılabilir



bir platform geliştirdiklerinin altını çizen Hawkins, yeni işbirlikleriyle etki alanlarını genişletmeyi planladıklarını sözlerine ekliyor.

İngiliz InsurTech Sprout.ai, 2.5 milyon dolar yatırım aldı

Londra merkezli startup Sprout.ai, geliştirdiği hasar süreci çözümleri sayesinde Amadeus Capital Partners'tan 2.5 milyon dolar değerinde yatırım aldı. Sprout.ai CEO'su Niels Thoné, elde ettikleri bu finansal kaynakla bilim ve mühendislik ekiplerini güçlendireceklerini açıkladı. Thoné, Kuzey Amerika piyasasına girmek için gerekli hazırlıkları tamamladıklarının da altını çizdi. Koronavirüs salgınının da etkisiyle sigorta şirketlerindeki otomatizasyon taleplerinin artacağına dikkat çeken Thoné, hasar yönetimindeki kayıpları azaltmak için yeni ürünler üzerinde çalıştıklarını açıkladı.



Yapay zeka temelli ürünler geliştiren Sprout.ai, kullanıcının anadili temelli ve optik okuma özelliğine sahip ürünleriyle hasar sürecini



geliştirmeyi ve suistimalleri azaltmayı amaçlıyor. Gerçek zamanlı veri analizi ve raporlama seçenekleri sunan Sprout.ai ile hasar sürecinde etkinliğin yüzde 300 oranında artırılabilirdi belirtiliyor. Amadeus Capital Partners'tan Amelia Armour ise sigortacıların uzun zamandır operasyonel maliyetleri azaltarak kâr marjlarını artırmak istediğini hatırlatıyor ve "Mevcut bilgi işlem altyapıları üzerine kurabilecekleri bu sistemle rakipleri arasından sıyrılıp öne çıkabilirler" dedi.



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

ses@ludens.com.tr

Covid-19'un bireysel emeklilik sistemine etkisi

Bu ayki yazımızda, koronavirüs salgınının bireysel emeklilik sistemi (BES) üzerindeki etkilerini değerlendirmeye çalışacağız. Bilindiği gibi BES, kişilerin emeklilik günlerine ek katkı sağlamak amacı güden bir sistem. BES'i bir nevi kumbara gibi düşünmek gerekiyor. Kumbaraya

ara ara para atar ve uzunca bir süre sonunda aslında ne kadar çok biriktirmiş olduğumuzu görürüz. BES de orta ve uzun vadeli düşünülmesi gereken bir biriktirme ve yatırım aracıdır. Koronavirüs salgını tüm dünya piyasalarını etkilediği gibi bizim piyasalarımızda da keskin düşüşlere neden oldu. Kısa dönemde fonlarımızda değer kayıpları yaşadık. Ancak orta ve



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

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



uzun vadede fonlardaki bu kayıplar toparlayarak katılımcıların birikimlerinin artmasına katkıda bulunacaktır.

Kısa vadedeki bu negatif etki, aslında bir anlamda düzenli katkı payı ödemesi yapan katılımcılar için bir avantaj da sağlıyor. Yatırılan katkı paylarıyla her ay yeni fon alındığı için katılımcılar düşük fiyatlardan fon alıp ağırlıklı ortalama maliyetlerini düşürebiliyor. Ancak burada önemle belirtilmesi gereken nokta, bu dönemde fon değişikliğinin riskli olduğudur. Volatilitenin yüksek olduğu dönemlerde sabırlı olup beklemek en doğrusudur. Ne demişler:

- Yüzüne dokunma!
 - Başkasına dokunma!
 - Portföyüne dokunma!
- Sağlıkla, özgür günlerde görüşmek dileğiyle...



LUSENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Mart 2020 itibarıyla)

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	22.4	171.949.486	23.044
AMR	Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★	22.6	440.232.229	30.540
HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	21.3	556.077.403	118.934

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	11.7	285.308.174	39.173
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	10.8	456.907.175	74.132
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	12.6	71.063.512	18.771
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	7.6	42.907.085	15.693
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	11.2	51.748.010	10.677

Esnek Emeklilik Fonları

BNB	BNP Paribas Cardif Em. İki. Değ. EYF	★★★★★	17.6	370.105.471	50.479
-----	--------------------------------------	-------	------	-------------	--------

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	15.3	987.063.553	206.959
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	11.5	485.669.090	108.839

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

Covid-19, el yıkama ve egzemalar...

Kendinizi ve cildinizi koruyun!



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

Düzenli el yıkamanın, virüs yayılımını önlemenin en etkin yolu olduğunu artık biliyoruz. Fakat sık el yıkama ile birlikte cilt kuruluğu artıyor ve cilt daha hassas, kaşıntılı bir hale gelerek egzemalar oluşabiliyor veya altta yatan atopik egzeması veya sedefi olanlarda bu durumu tetikleyebiliyor. Oluşan egzemayla birlikte cilt enfeksiyonlara daha yatkın bir hale geliyor. Peki bu durumla nasıl başa çıkabiliriz? Dezenfektan, çamaşır suyu, kolonya gibi ürünlerin kullanımı da bu dönemde artmış durumda. Fakat elleri su ve sabunla yıkamak, enfeksiyon yayılımını önlemede ve enfeksiyondan korunmada bunlardan kesinlikle daha etkili bir yöntem...

Egzema için kullanılan sabunlar aynı zamanda temizleme ve hijyen de sağlar mı?

Kullanılan antiseptik ve antibakteriyel temizleyiciler diğer temizleyicilere göre cildi daha sertleştirir ve hassaslaştırır. Bir de bunlarla yıkarken yine uygun yıkama kurallarına (20 saniye, avuç içlerini ve parmak aralarını ovalayarak ve ılık suyla) uymazsanız hijyeni sağlayamazsınız. Normal sabunlarla da bu kurallara uygun yıkamak hijyeni sağlayacaktır. Hangi tür ürünle yıkarsanız yıkayın arkasından cildi nemlendirmek de cilt bariyerini korur ve kurutucu etkileri hafifletir. Su ve sabunun bulunmadığı zamanlarda eller alkol bazlı el antiseptiği ve (alkol içerdiği için) kolonya ile temizlenmelidir.

Ev temizliği ve hijyeninde kullanılan malzemeler

Sirkinin, koronavirüs ya da diğer virüslere yönelik öldürücü etkisi yoktur. Çamaşır suyu ise alkali bir ürün olup, temizlikte kullanıldığında koronavirüs başta olmak üzere virüslerin ölümüne yardımcı olacaktır. Virüslerin alandan temizlenmesini sağlayacaktır. Kullanılan çamaşır suyu çok kimyasal olduğu için 5 litre suya yarım çay bardağı yeterlidir. Kullanım sonrasında ve sırasında ellerinizi ve derinizi fazla temas ettirmemeniz





gerekir. Sonrasında ise bol suyla elleri durulayarak yine nemlendirmelisiniz.

El yıkama sonrası rutini olmalıdır?

Elleri önerilen şekilde en az 20 saniye su ve sabunla yıkadıktan sonra tek kullanımlık bir kağıt havluyla sürtmeden hafifçe bastırarak kurulamak gerekir. Sonrasında ise yeterli miktarda nemlendirici olarak parmak ucuyla yedirerek el cildine uygulanır. Kullanacağınız nemlendirici sizin günlük rutininize uygun lipid onarıcı ve yağlı nemlendiriciler olabilir. Yağlı nemlendiricilerden gün içinde rahatsız olanlar bunları gece ellerine uygulayabilir.

Eldiven kullanımına dikkat!

Bu dönemde bazı kişiler ellerini enfeksiyondan ve egzemadan

korumak için eldiven kullanıyor. Eldivenle elini kullandıktan sonra eldivenin üzerine dezenfektan uygulayarak tekrar kullanmaya devam ediyor. Bu tamamen yanlış. Ellerimiz eldivensizken cildimizde dezenfektanın etkisini hissederiz. Eldivenin üzerinde ise hissedemeyiz. Bu şekilde bakteri ve virüsleri eldivenle taşıma olasılığımız daha yüksektir. Bu sebeple en önerilen yöntem, elleri kullandıktan sonra yüze dokunmamak, su ve sabunla yıkamaktır.

Cilt sağlığını nasıl sağlayacağız?

Tekrarlayan el yıkama ve dezenfektan çamaşır suyu kullanımıyla cildin üst tabakası etkilenir ve cilt bariyeri bozulur. Cilt bariyerinin bozulması cilt yüzeyinden enfeksiyonların

girişini daha kolaylaştırır. Ayrıca el egzemaları oluşarak cilt kuru, kırılgan, kaşıntılı kızamık bir hale gelir. Bu sebeple düzenli el yıkamayla birlikte düzenli el nemlendirme gereklidir. Elleri yıkadıktan sonra kurulamak da önemlidir. Islak eller kolaylıkla enfeksiyonu tekrar taşıyıcı hale gelebilir. Ayrıca ıslak ellerdeki suyun buharlaşmasıyla eller daha kuruyarak egzemaya yatkın hale gelir. Dermatoloji uzmanı olarak bizler de polikliniğimizde her hasta muayenesi sonrası ellerimizi defalarca yıkıyoruz. Fakat yıkadıktan sonra nemlendirmeye özen gösterdiğimiz için cilt sağlığımız normal kalıyor. Unutmayalım, koronavirüse karşı her alanda korunup mücadele ederek toplum sağlığımızı koruyacağız.





Covid-19'a nefes darlığıyla yakalanan yayıncıların çağrısına kulak verin!

Kürese düzeydeki eser sahipleri, yayıncılar ve kitapçılar, 23 Nisan "Dünya Kitap Günü" dolayısıyla uluslararası destek çağrısı yaptı. Sosyal mesafe ve izolasyon, kitabın, okumanın önemini daha da belirginleştirdi. Ancak Covid-19, yayıncılık endüstrisini de olumsuz etkiliyor. Salgın olmadan önce de "nefes darlığı" çeken bu endüstrinin çağrısına kayıtsız kalmamak gerekiyor:

"Aşağıda imzası bulunan küresel kitap endüstrisinin temsilcileri olan bizler, tüm dünyadaki hükümetleri, kendi yayıncılık sektörlerini ve bu sektörleri çevreleyen değer zincirlerini sürdürmek için ekonomik teşvik paketleri uygulayarak kitapların, öğrenme çözümlerinin ve profesyonel ve akademik içeriğin önemini takdir etmeye, desteklemeye ve kutlamaya davet ediyoruz.

Bugün, 2020 Dünya Kitap Günü'nde, kitapların toplumdaki hayati rolünün farkındayız. Kitaplar aracılığıyla öğreniriz, başka kültürlerle tanışırız, hayal kurarız. Birbirimizi anlarız. Kitaplar aracılığıyla, empati yapmayı öğreniriz. Kitaplar, bilimsel araştırma için, çocuklarımızı eğitmek için ve hayat boyu öğrenmede gereklidir. Kitaplar, daha iyi insanlar olmamızda bize yardım ederler.

Kitapların, onları yazmaları ve resimlemeleri için eser sahiplerine

ihtiyacı vardır; onlara yatırım yapmaları için yayıncılara, onları okurlara ulaştırmaları için kitapçılara ve telif haklarını korumaları için toplu hak yönetimi kuruluşlarına ihtiyacı vardır. Toplum için öylesine hayati olan bu zincir, mutlak bir tehdit altındadır.

Bu sosyal mesafe zamanlarında, kitapların önemi yeniden vurgulandı. Evde kalmak ve bir kitap okumak, başkalarını önemsemenin bir yolu. Tüm dünyada gazeteler ve bloglar, ister kaçış ister ne olduğunu anlamak için olsun, izolasyondayken okumak için kitap listeleri oluşturdular. İnsanlar zor zamanlarda kitaplara başvururlar.

Pek çok ülkede ebeveynlerin eğitimci olmaları gerekti. Öğretmenlerin, derslerini öğrencilerine ulaştırmak için yeni yöntemler bulmaları gerekti. Tüm dünyada eser sahipleri ve yayıncılar, içeriklerini ve dijital hizmetlerini lisanslayarak cevap verdiler. 'Dünyayı Oku' gibi online kitap okumaları patladı, yayıncılar ve eser sahipleri ebeveynlere destek vermede hızlı davrandılar. Dünya, sağlık politikalarına kılavuzluk etmesi ve aşı geliştirilmesi için uzman dergilerde yayımlanan araştırmalara güveniyor. Burada dergi yayıncılarının, araştırmaların doğrulanmasına ve geniş çaplı iletimine yaptıkları yatırımlar kritik. Ve harekete geçtiler,

Covid-19 ile ilgili araştırmaları gönüllü olarak tekrar kullanıma uygun şekilde ücretsiz erişime sundular.

Genel bir kitleye yönelik kitaplar olsun, çocuk kitapları olsun, eğitim kaynakları veya bilimsel araştırma olsun, eser sahipleri, yayıncılar, dağıtımçıları, kitapçılar ve toplu hak yönetimi kuruluşları, gerektiği yerde hızla uyum sağlayarak ve toplum içinde sorumlu bir rol oynayarak karşılık verdiler.

Covid-19 virüsünün her yerdeki insanlar üzerinde etkisi korkunç. Ekonomiler durma noktasına geliyor ve kimse ne zaman normale döneceğimizi kesin olarak bilmiyor, hatta bunun mümkün olup olmadığını da bilmiyor. Kitap sektörü dahil olmak üzere dünyanın yaratıcı endüstrileri üzerindeki etki yıkıcı.

Endüstrimiz zaten pek çok ülkede nefes almak için mücadele ediyor. Eser sahipleri, yayıncılar, editörler, tasarımcılar, dağıtımçıları, kitapçılar ve toplu hak yönetiminde çalışanlar için bir gelecek sağlamanın yollarını bulmalıyız ki, bu salgını yendiğimizde kitap endüstrisi kendisini toparlayabilsin.

Yeni kitapların olmadığı bir dünya hüznü ve yoksullaşmış bir yer olurdu. Bu krizi atlatacak için çok çalışıyoruz fakat hayatta kalmak için yardıma ihtiyacımız var. Bunu birlikte atlattığımız için hükümetlerin bize yardım etmesi gerekiyor."

Jean-Luc Treutenaere
Co-President
EIBF

John Degen
Chair
IAF

Yngve Slettholm
President
IFRRO

Hugo Setzer
President
IPA

Ian Moss
CEO
STM

Groupama Konut Sigortası

Groupama konut sigortası ile halı yıkamadan avize montajına,
kombi/klima bakımından tesisat onarımına kadar
hayat kolaylaştıran hizmetler ücretsiz!



**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



YILDIR KAYBETMEK YOK DİYENLER KAZANDI

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