

# AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

*Sigortalı hayat güvenli gelecek*

Mayıs 2016 SAYI: 61

Teknenizin bakımını da sigortasını da

## İHMAL ETMEYİN!

Teminatlar, primler, asistans hizmetleri,  
dikkat edilmesi gerekenler

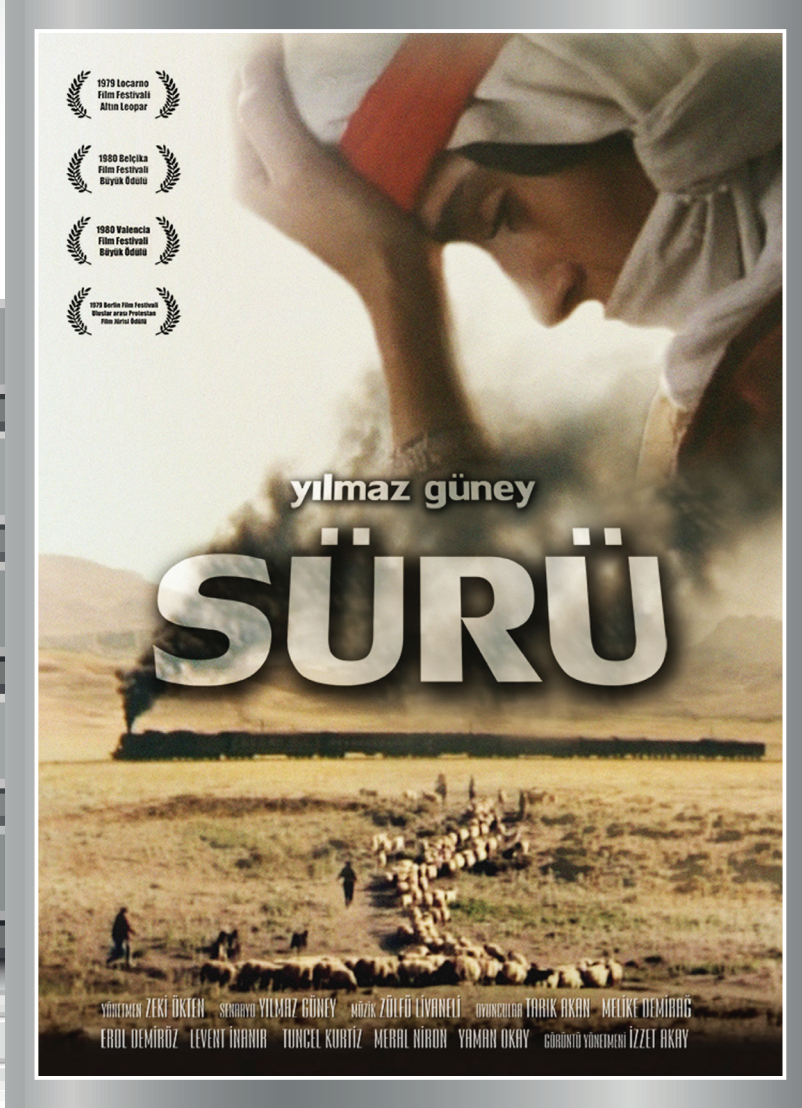
TRAFİKTE  
10 ÜZERİNDEN  
KİM, NE KADAR  
SORUMLU?

AKTÜER  
OLMANIN  
PÜF  
NOKTALARI

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Türk Klasikleri  
**9 Yıldır**  
Groupama  
ile Yenileniyor

Groupama, "Türk Klasikleri Yeniden" projesinde, senaryosunu Yılmaz Güney'in yazdığı, Zeki Ökten'in 1978 yılında beyaz perdeye taşıdığı, Türk sinemasının en önemli eserlerinden biri olan **Sürü**'yü, zorlu bir restorasyon sürecinin ardından, **35. İstanbul Film Festivali**'nde seyirciyle buluşturuyor.



Bereketli  
Topraklar  
Üzerinde  
2008

Vurun  
Kahpeye  
2009

Selvi Boylum  
Al Yazmalım  
2010

Üç  
Arkadaş  
2011

Gurbet  
Kuşları  
2012

Vesikalı  
Yarım  
2013

Muhsin  
Bey  
2014

Yılanların  
Öcü  
2015

İKSİM  
FİLM  
İSTANBUL  
FİLM FESTİVALİ  
2016  
ÖZEL GÖSTERİM SPONSORU  
GROUPAMA

 Groupama



## Yata da kata da sigorta gerek!

*Denizler güzelliklerle olduğu kadar tehlikelerle de dolu. Eskiler altından su, üzerinde hava olan yerlerin insana huzur verdiği kadar güvensiz olduğunu da söyler. Biz de yaz aylarına doğru adım attığımız bu dönemde yat sigortalarını derledik.*

*2014 yılı verilerine göre Türkiye'de 20 bin civarında yatın sigortası var. Üç tarafı denizlerle çevrili olan Türkiye, yat turizmi için önemli bir ülke. Nitekim geç de olsa Türk vatandaşları arasında da yat merakı yayılmaya başladı. Orta ve üst gelir grubuna mensup kesimde, büyük şehirlerin stresinden kurtulup maviliklere yelken açmak isteyenlerin sayısı her geçen gün artıyor. Hafta sonu keyfi için, hobi amaçlı başlayan bu süreç zamanla belirli bir kesim tarafından bir yaşam tarzına dönüştürüldü.*

*Yat almak, denize açılmak, marinada yer kiralamak eskiye göre ucuzlasa da bu zevk için hala önemli bir para harcamak gerekiyor. Tabii harcanan para ne kadar yüksekse risk de o kadar artıyor. Bu yüzden risklere karşı sigorta yaptırmak şart. Yat sigortalarının primleri uygun, teminatları ise oldukça geniş. Örneğin, 200 bin dolarlık bir yat için sigorta yaptırmak isterseniz 1.500 dolar prim ödemeniz yeterli olabilir. Önemli olan, her sigorta türünde olduğu gibi bu üründe de ihtiyaçlarınızı doğru belirleyip ona göre tercih yapmanız. Özellikle teminatların iyi belirlenmesi gerekiyor. Ek prim ödeyip oldukça geniş kapsamlı asistans hizmetlerinden de yararlanmanız mümkün...*

*Bu ayki içeriğimiz sadece yat sigortalarıyla sınırlı değil elbette. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ile trafik sigortalarındaki son durumu konuştuk. Malum bu branşta tablo vahim. Artık işin ucu herkese dokunduğu için rahatsızlık duyan kesimlerin ölçeği genişledi. İş bürokrasi boyutunu aşip siyasilere kadar uzandı. Konu en üst seviyede tartışılınca da sorunun çözümü için adeta herkes seferber oldu. Hem bu süreci hem de konunun bu aşamaya nasıl geldiğini Uğur Gülen'e sorduk...*

*Sigorta sektörü için aktüerlik önemli. Bilgi Üniversitesi öğretim üyelerinde Genco Fas'a bu konuda mikrofon uzattık. "Kimler, hangi koşullarda, nasıl aktüer olabilir" de dahil merak edilen tüm sorulara yanıt aradık. İşsizliğin arttığı bir ortamda bir iki kişiye faydası olursa ne mutlu bize...*

*Sinan ile Dalkan her zamanki gibi BES'teki gelişmeleri yorumlarken, Zeynep de küresel sigorta sektöründe yaşananları derledi. Serra Hocamız ise her ay olduğu gibi, kimsenin gelirinden memnun olmadığı BES fonlarının reytingini yaptı. Kısacası yine dopdolu bir dergiyle karşınızdayız.*

## Künye

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

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@finansgundem.com

**Genel Yayın Yönetmeni**  
Barış Bekar  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**Yazı İşleri Müdürü**  
Abdullah Çetin  
acetin@finansgundem.com

**Editör**  
Berrin Uyanık Bekar  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Katkıda bulunanlar**  
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,  
Burak Taşçı, Murat Soral

**Fotoğraf**  
Çelik Çelikyaman

**Görsel Tasarım**  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

**Reklam Rezervasyon**  
Seda Uygun  
suygun@finansgundem.com

**Yayıncı şirket:**  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 181 Elser Han K: 8  
Harbiye / Şişli - İstanbul  
Tel: 0212 255 32 92-93-94  
Fax: 0212 238 72 07

**Baskı: Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.**  
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16  
Ümraniye / İstanbul Tel: 444 44 03

**Dağıtım:** Yaysat A.Ş.





20



54



50

40

48



20

#### Bakımını da sigortasını da ihmal etmeyin!

Tekneniz denizde de karada da birçok riskle karşı karşıya. Yat sigortasıyla hem teknenizi, hem içindeki eşyalarınızı hem de üçüncü kişilere karşı sorumluluklarınızı güvence altına alabilirsiniz. Teminatlar geniş, primler uygun.

50

#### Nasıl aktüer olursunuz?

Aktüer olabilmek için lisans eğitimi yetmiyor. Hazine Müsteşarlığı'nın öngördüğü bir dizi sınavın yanı sıra "stajyer aktüer" ve "yardımcı aktüer" aşamalarını geçmeniz gerekiyor.

40

#### 10 üzerinden kim ne kadar sorumlu?

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e göre, sigorta sektöründeki sorunlar ancak maliyetler bilançolara tam olarak yansıtıldığında çözülebilir. Gülen, "Herkes maliyetlerini doğru bir şekilde hesaplayıp ona göre fiyatlama yaparsa sorun biter" diyor...

54

#### Odak: Müşteri memnuniyeti, Hedef: Kanal kârlılığı

Sompo Japan Sigorta, geniş kapsamlı ürünleri, rekabetçi fiyatlandırma stratejisi, hızlı ve gelişmiş teknolojik altyapısıyla; gerek müşteriler gerekse acenteler açısından en çok tercih edilen şirket olmayı hedefliyor...

46

#### Gras Savoye 'WTW' oluyor; Türkiye'de de hedefler büyüyor

Gras Savoye, Willis ve Towers Watson birleşmeleriyle 18 milyar dolar işlem hacmine sahip global bir reasürans, brokerlik ve risk danışmanlığı devi ortaya çıktı.

60

#### Türk Nippon Sigorta, KOBİ'leri unutmadı

Türk Nippon Sigorta, sağlık tabanlı iki yeni ürününün yanı sıra "KOBİ Paket Sigortası"nı da müşterilerinin kullanımına sundu...

48

#### ERGO Türkiye'nin yeni rotası: Hayat-dışında kârlı büyüme

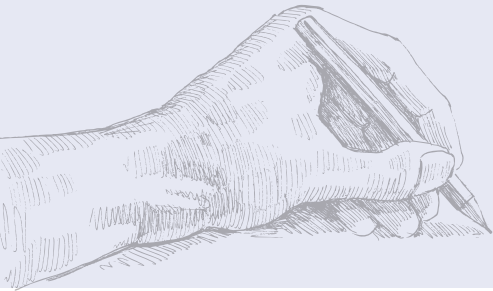
2015'te sektör ortalamalarının üzerinde büyüyen ERGO Türkiye, 2016 yılına da hızlı girdi. ERGO Türkiye, hayat-dışı sigortacılık alanında odağını daha da güçlendirerek sürdürülebilir kârlı büyüme hedefliyor...

62

#### SBN'de yeni dönem:

Sürdürülebilir büyüme/sürdürülebilir kârlılık SBN Sigorta, 2012'de başlattığı "kârlılık içinde büyüme" stratejisinde 4 tam yılı doldurdu. Recep Duray, "2016 yılından itibaren 'sürdürülebilir büyüme/sürdürülebilir kârlılık' dönemine geçtik" diyor...

## yazarlar



18

#### Sinan Metin

Küçük müdahaleler mi önemli, aksiyon mu?

28

#### Zeynep Turan Stefan

Endüstriyel faaliyetlerde yeni jenerasyon ve sigortacılık

38

#### Dalkan Delican

12 yıllık durum-değerlendirme raporu

44

#### Can Demirağ

Çağrı merkezlerinde çalışan devir hızı

58

#### Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

Katılım emeklilik fonları büyüyor

EMEĞE  
VEFA

# EMEKLİLERİMİZE 300 TL CHİP-PARA HOŞ GELDİN HEDİYESİ

Sadece kimliğinizle Akbank'a gelin, emekli maaşınızı kolayca taşıyın.  
Akbank ayrıcalıklarından faydalanmaya anında başlayın.

- Şubede öncelikli hizmet • Havale ücreti yok
- Hesap işletim ücreti yok

Kampanya, 1 Ocak – 31 Aralık 2016 arasında Akbank şubelerine gelerek SGK Banka Değişikliği Taahhütnamesi'ni imzalayan ve maaşını Akbank'a taşıyanlara yöneliktir. Kampanya koşullarını sağlayan kişilerin chip-para yüklemesi ilk maaş yatış tarihinden bir sonraki ayın 10'u itibarıyla başlayacaktır. Yükleme her altı ayda bir 50 TL, altı seferde toplam 300 TL chip-para olarak Neo kartlarına yüklenecektir. Yükleme tarihinden itibaren 6 ay süre ile geçerlidir, 6 ay sonunda kullanılmayan chip-para bakiyeleri silinecektir. 1 Ocak 2012 ve sonrasında Akbank'tan emekli maaşı alanlar kampanyadan yararlanamazlar. Kampanyaya başvuranların 1 Mart 2017'ye kadar emekli maaşlarının Akbank'a yatmış olması gerekmektedir. Kampanyadan faydalanabilmek için aylık maaşın 500 TL veya üzerinde olması; ayrıca chip-para ödülünün yüklenebilmesi için Neo kart sahibi olunması gerekmektedir. Bir kişi kampanyadan yalnızca bir kez faydalanabilir. Havale işlemi ve hesap işletim ücreti muafiyeti, emekli maaşının Akbank'a ödenmeye başladığı tarih itibarıyla ve sadece maaş ödemesi yapılan hesap için geçerlidir. 18 yaşından küçükler ve Akbank T.A.Ş. çalışanları kampanyadan faydalanamazlar.

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

**AKBANK**

sizin için

## “Sigorta sektörü ‘Sanayi 4.0’ dönüşümünden uzak kalmamalı”

AXA Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, dijital kültürün sigorta sektörüne etkileri konusunda bir değerlendirme yaptı. AXA Sigorta'nın son 10 yılda dijital teknolojiyi iş modelinin en temel odak noktası olarak gördüğünü hatırlatan Ölken, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Gerek müşterilerimize gerekse dağıtım kanallarımıza sağladığımız dijital olanaklar ve platformlar sayesinde sektörün hep birkaç adım önünde ve takip edilen olduk. Bugünse dijital teknolojiyi tüm iş süreçlerimizi tasarlarken koşulsuz merkeze koyuyoruz. Başka bir anlatımla, sürekli gelecekteki müşteri ve dağıtım kanallarının olası beklentilerini karşılamak üzere tüm iş süreçlerini ve potansiyel müşteri deneyimlerini yeniden tasarlıyoruz. İşte tam bu noktada, yarının ‘Sanayi 4.0’ transformasyonunu gerçekleştirmeyi başarmak üzere, Türk şirketlerinin olası sigorta gereksinimlerini bugünden tasarlamayı ve geleceğe hazır olmayı hedefliyoruz. Öyle ki güneş yetersizliğinden taahhüdünü gerçekleştiremeyen enerji üreticisini

parametrik sigorta güvencesine alırken, bu enerjiyle beslenen akıllı fabrikanın iş durması kayıplarını karşılayıp üretimi, küresel üretim zinciri içinde planlayan müşterisini siber saldırı sonuçlarına karşı korumayı amaçlıyoruz.”

Yavuz Ölken, sigorta sektörünün “4.0” dönüşümünden asla uzak kalmaması gerektiğini, başta Ar-Ge çalışmaları olmak üzere, büyük veri, mobil sistemler, yeni ürün geliştirme, risk mühendisliği, düzenli eğitim, süreç ve organizasyon yapısı gibi alanlarda önemli yatırımlar yapılması gerektiğini vurguladı. Yürürlükte olan yasal mevzuat altyapısını süratle gözden geçirme zorunluluğunun da işin düzenleyici tarafını ilgilendiren bir konu olduğunu belirten Ölken, “Sanayi 4.0” dönüşümü gerçekleştiren, yatırımcı ve sigortalılara eş zamanlı çözüm üretebilen, dijital dönüşümün gerekliliklerini anlamış ve çözüm ortağı anlayışının öne çıkacağı yeni bir sigorta evreninin sektörü beklediğini, kısa sürede dönüşümü başarabilenlerin önlerinde önemli fırsatlar bulacaklarını, diğerlerinin ise önemli tehdit altında kalacaklarını sözlerine ekledi.



Yavuz Ölken

## Sompo Japan'dan fark yaratan ferdi kaza sigortası

Sompo Japan Sigorta'nın “Artı Ferdi Kaza” ürünü, sektördeki birçok üründe yer almayan işçi, çiftçi, askeri personel ve şoför gibi çeşitli meslek gruplarıyla daha geniş bir müşteri kitlesine günlük yaşamlarında karşılaşılabilecekleri risklere karşı güvence imkanı sağ-



lıyor.

Tek bir poliçeyle ferdi kaza, kişisel üçüncü şahıs mali sorumluluk ve hukuksal koruma teminatlarını bir arada sunan Artı Ferdi Kaza ürününü satın alan müşteriler, aynı zamanda arıza ve kaza durumunda ücretsiz çekici hizmetinden de yararlanabiliyor. Lastik

değişimi, araç çilingiri ile cam, pencere, ayna hasarlarının onarımı gibi birçok ayrıcalıklı hizmet de asistans paketi kapsamına dahil hizmetler arasında yer alıyor. Ölüm/sakatlık, tedavi masrafları ve kişisel üçüncü şahıs mali sorumluluk teminatlarını 5 farklı plan kapsamında sunan “Artı Ferdi Kaza”nın geniş kapsamlı asistans hizmetleri Türkiye'nin her yerinde geçerli.

# Aklınız evinizde kalmamasın...

İster kiracı olun, ister ev sahibi, evinizin ya da eşyanızın uğrayabileceği zararlara karşı önleminizi bugünden alın. Bizim Konut Sigortaları ile yaşam alanınızı güvence altına alalım.

## ERGO



Yangın



Sel ve Su Baskını,  
Dahili Su



Hırsızlık



Grev, Lokavt,  
Halk Hareketleri,  
Terör



Dolu ve Yer Kayması,  
Kar Ağırlığı

0850 211 11 11

[www.ergoturkiye.com/bizim-konut](http://www.ergoturkiye.com/bizim-konut)

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

Detaylı bilgi için [www.ergoturkiye.com](http://www.ergoturkiye.com) sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.

## AvivaSA, “İnsana Saygı Ödülü”ne layık görüldü

İnsana saygı yaklaşımını insan kaynakları politikalarıyla da sürdüren AvivaSA, 2015 yılında aldığı 122 bin 652 iş başvurusunu 21 gün içerisinde ve yüzde 99’un üzerinde cevaplama başarısıyla “İnsana Saygı Ödülü”nün sahibi oldu. Kariyer.net tarafından bu yıl 15’incisi düzenlenen İnsana Saygı Ödülleri organizasyonunda, iş başvurularını en hızlı ve en yüksek oranda yanıtlayan şirketler arasında yer alan AvivaSA, İnsana Saygı Ödülü almaya layık görüldü.

İnsan kaynakları alanındaki başarılı çalışmaları öne çıkarmak amacıyla düzenlenen İnsana Saygı Ödülleri; İstanbul merkezli firmalarda 20 bin,



Anadolu merkezli firmalarda 10 binin üzerinde başvuru alan ve bu başvuruların yüzde 99’undan fazlasını 21 gün içinde, adaya özel olarak yanıtlayan firmalara verildi. “İnsanları belirsizlik korkusundan

kurtarıyoruz” mottosuyla çalışan AvivaSA, başvuru sürecinde adaylara olumlu ya da olumsuz en hızlı biçimde cevap vererek “insana saygı” yaklaşımını sürdürmeyi amaçlıyor.

## Restore edilen “Sürü” sinemaseverlerle buluştu

Groupama’nın 9 yıldır kesintisiz desteğiyle gelenekselleşen “Türk Klasikleri Yeniden”, dokuzuncu yılında “Sürü” filmini yeniden beyazperdede izleyiciyle buluştu. Bu yıl, senaryosu Yılmaz Güney’e ait olan Zeki Ökten’in yönettiği ve başrollerini Tuncel Kurtiz, Tarık Akan ve Melike Demirağ’ın paylaştığı “Sürü” filmi restore edildi. 1978 yapımı “Sürü”, 7 Nisan Perşembe akşamı Ortaköy Feriye Sineması’nda düzenlenen gala gösteriminde sinemaseverlerle buluştu. Sinema yazarı Atilla Dorsay’ın sunduğu filmin gösteriminden önce düzenlenen kokteyle Groupama Genel Müdürü

Ramazan Ülger, İstanbul Kültür Sanat Vakfı yöneticilerinin yanı sıra “Sürü” filminin oyuncularından Tarık Akan, Melike Demirağ ve Levent İnanır, filmin yardımcı yönet-

meni Ali Özgentürk, Yılmaz Güney’in eşi Fatoş Güney ve Tuncel Kurtiz’in eşi Menend Kurtiz de katıldı.

Yılmaz Güney’in cezaevinde olduğu sırada senaryosunu yazdığı, yönetmenliğini Zeki Ökten’in yaptığı “Sürü”nün müzikleri ise Zülfü Livaneli imzası taşıyor. “Sürü”, temelde baskıcı toplum modelini kırmaya çalışan genç bir çiftin isyanını konu alırken, bir aşiretin büyük kente göç edişini ve trajik çöküşünü epik bir tarzla ele alıyor. 1979 Locarno ve 1980 Antwerp film festivallerinde ödüllendirilen film, 1980 Antalya Film Festivali’nde de “En İyi Film” dahil altı dalda ödül kazandı.







# 1 milyon hayal Garanti Emeklilik'te buluştu.

Bize güvenen ve her zaman yanlarında olmaktan gurur duyduğumuz bir milyon katılımcımıza milyon kez teşekkürler!

 Garanti Emeklilik

Garanti Şubeleri  
444 0 336  
garantiemeklilik.com.tr



## “Kutup Yıldızı” acenteleri Lizbon’daydı

“Acente ve müşteri odaklılık” stratejisi kapsamında iş ortaklarına daha yakın olmak için farklı çalışmalara imza atan ERGO Türkiye, 4-6 Mart tarihleri arasında, Avrupa’nın en renkli şehirlerinden Lizbon’da “Kutup Yıldızı” acenteleriyle bir araya geldi. ERGO Türkiye ayrıca, acenteleriyle ortak başarılarını taçlandırmak üzere geliştirdiği “ERGO’nun Yıldızları” hizmet

platformunun yenilenen yüzünü ve kapsamını da tüm iş ortaklarıyla paylaştı. ERGO Türkiye CEO’su Theo Kokkalas ile ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen’in de iş ortaklarına eşlik ettiği seyahat süresince acenteler, Avrupa’nın 7 tepeli şehri Lizbon’u keşfederken, şehrin ünlü saray, kale ve köprülerini de gezme imkanı buldular. ERGO Türki-

ye’nin Kutup Yıldızı acenteleri, bir liman şehri olan Lizbon’da meşhur deniz ürünlerinin ve ünlü Porto şaraplarının tadına bakıp, Fado Gecesi’nde Lizbon’un ezgilerine kulak verdiler. Farklı kültürleri içinde barındıran ve Avrupa’nın en renkli başkentlerinden biri olan Lizbon’da 3 gün boyunca ERGO yöneticileriyle bir arada bulunarak karşılıklı görüş alışverişi de yaptılar.

## BNP Paribas Cardif ile şirketlerin yönetimi güvende

BNP Paribas Cardif, “Yönetim Güvende” ürünüyle Türkiye sigorta pazarında bir ilke imza attı. Özellikle orta ve büyük ölçekli işletmelerin ilgi göstermesi beklenen “Yönetim Güvende” sigortası, üst düzey yöneticilerin veya kilit pozisyonlara sahip çalışanların vefat etmesi durumunda şirketlerin yönetimlerini güvence altına almasını sağlıyor. Şirketlerin yeni yönetici bulmada kullanmaları gereken kaynağı veya projelerin aksaması gibi durumlarda uğrayabilecekleri zararları teminat altına alırken, sigortalanan yöneticilere de tehlikeli hastalıklardan birine yakalanmaları

durumunda 5 yıla kadar tazminat ödemesi yapıyor. “Yönetim Güvende” sigortasının sektörde



bir ilk olduğunu vurgulayan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, “BNP Paribas Cardif olarak globalde sigorta çözümlerindeki uzmanlığımız ve vizyonumuzla yenilikçi ürünler sunmaya önem veriyoruz. Kalifiye insan kaynağı bugün tüm şirketlerin sürdürülebilir başarısında kritik bir rol oynuyor. Bu doğrultuda geliştirerek pazarla buluşturduğumuz Yönetim Güvende sigortası, işletmelere üst düzey yöneticilerini güvence altına alma imkanı sağlarken, hem işvereni hem de sigortalanan profesyoneli koruyor. Bu anlamda bir kazan-kazan modeli sunuyoruz” diyor.

# N KOLAY

## Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

### Kredinin kolay hali

Hemen [nkolaykredi.com.tr](http://nkolaykredi.com.tr)'ye gir,  
başvurunu kolayca yap, paran cebinde olsun.

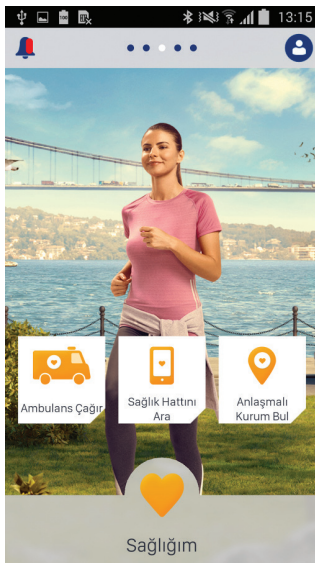


N Kolay Kredi, Aktif Bank tarafından nakit ihtiyaçlarını şubeye gitmeden karşılayabileceğin bir ihtiyaç kredisi ürünüdür.

aktif bank

## “Allianz’ım” mobil uygulaması App Store ve Google Play’de

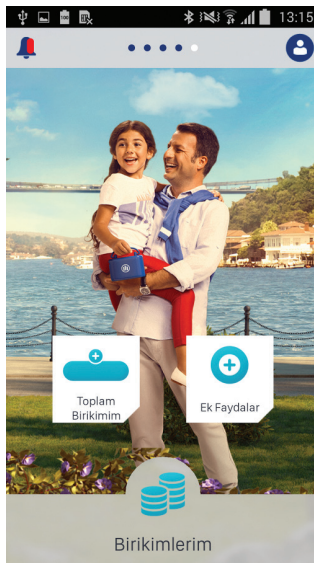
Allianz Türkiye, her an kullanıcılarının yanında olma amacıyla geliştirdiği ve “Allianz’ım” adını verdiği mobil uygulamayla hayatı kolaylaştırıyor. Uygulamanın fonksiyonları arasında; acil durumlarda tek bir tuş ile ambulans, yol yardım, çağrı merkezi gibi kanallara hızlıca ulaşabilme; tüm poliçe, sözleşme, ödeme, hasar ve sağlık detaylarını ve süreçlerini takip edebilme; birikimleri ve bunlara ilişkin alt detayları ihtiyaçları bazında inceleyebilme gibi özellikler yer alıyor. “Allianz’ım” kullanıcıları ayrıca, kendilerine en yakın anlaşmalı servis ve kurumları harita üzerinden görüntüleyebiliyor.



Aylin  
Somersan-  
Coqui

Uygulamada öne çıkan özelliklerden biri de müşterilerin, anlaşma harici sağlık kurumlarında gerçekleşen tedavi masraflarını geri alma taleplerini, fatura ve evrak fotoğrafı yükleyerek kolayca iletebilmesi. Bunun yanında yol yardım fonksiyonu sayesinde tek bir dokunuşla çekici çağırılabilir, üstelik çekicinin

varış süresi ve bulunulan konuma uzaklığı da takip edilebiliyor. Allianz Türkiye CEO’su Aylin Somersan-Coqui, “Allianz’ım” mobil uygulamasının çıkış noktası ve amacını şöyle anlatıyor: “Dijital dönüşüm yolculuğumuzda yepyeni bir durağa varmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Mobil uygulamamız Allianz’ım, doğrudan müşteri ihtiyacına odaklanmış yapıyla sektörümüzde bir ilk. Bu uygulamayla müşterilerimizin sadece kaza sonrası ve tazminat talebi gibi ihtiyaç anlarında değil, daima yanlarında olmayı amaçlıyoruz. Uygulamamızı geliştirirken hayata geçirilecek tüm fonksiyonları ve ihtiyaçları, müşterilerimizin gözünden değerlendirdik; uygulamayı ‘her an yanlarında olacak, yardımcı bir el’ olarak kurguladık. Büyük beğeni kazanacağına ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracağına inancımız tam.” “Allianz’ım” mobil uygulaması, App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz olarak indirilebiliyor.





Türkiye Sigorta Birliği

# BİREYSEL EMEKLİLİK

47.4 MİLYAR

TOPLAM FON TUTARI 47.4 MİLYAR TL'YE ULAŞTI.

4.8 MİLYAR

2015 YILI FON TUTARININ 4.8 MİLYAR TL'Sİ  
DEVLET KATKISI FONLARINDAN OLUŞTU.

6 MİLYON

KATILIMCI SAYISI  
6 MİLYONU GEÇTİ.

2015 yıl sonu verileridir.



## Generali Sigorta, güvenli sürüş etkinliği düzenledi

Emniyet Genel Müdürlüğü verilerine göre, 2016 yılının ocak ayında 98 bin trafik kazası gerçekleşti. Bunların 82 bini sürücü hatalarından kaynaklandı. 7 binin üzerinde kişi alkollü olarak trafığe çıktığı için 300'ü aşkın kaza meydana geldi...

İşte sadece bir ayda yaşanan bu kazalar bile trafikte bilinçli birey olmanın ve güvenli sürüşün önemini ortaya koyuyor. Generali Sigorta da bu gerçekten yola çıkarak bir güvenli sürüş etkinliği düzenledi. Generali Türkiye Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, etkinlikle ilgili düzenlenen toplantıda şu değerlendirmeyi yaptı:

“İstatistikler, Türkiye’de ortalama her yıl ortalama 4 bin kişinin trafik kazalarına bağlı olarak hayatını kaybettiğini gösteriyor. Trafikte hızın azaltılması, emniyet kemeri ve kask kullanım oranlarında artış ve gelişmiş karayolu altyapısı gibi noktaları içeren yol güvenliği alanında gerçekleştirilecek ilerlemeler yaşam kayıplarını



düşürecektir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) raporunda yer alan önemli bir detay da trafikte yer alan araç sayısı ile ölüm oranları arasında bir ilişkinin kurulamamış olması. Yani ülkelerin yol güvenliğine yaptığı yatırım ve bireylerin bilinçlendirilmesi maddi ve manevi kayıpların azaltılmasında kilit rol oynuyor.”

Trafik kazalarında en büyük kusurun sürücülerde olmasından yola çıkarak trafik bilinci ve güvenli sürüşün önemine dikkat çekmek amacıyla düzenlenen etkinlikte katılımcılar,

1980’lerin efsanevi televizyon dizisi Kara Şimşek’in akıllı arabası KITT’i özel olarak hazırlanan pistte trafik kurallarına uyararak kullanma şansı yakaladı. “Fair play” ödüllü şampiyon ralli pilotu Orhan Avcıoğlu, etkinlik için “Kara Şimşek çocukluğumda izlediğim ve en beğendiğim iki diziden biriydi, bir gün ben de KITT’i kullanmak istiyordum diye hayal ederdim. Generali Sigorta ailesine bana bu fırsatı verdiği için çok teşekkür ederim. Bir gün Generali Sigorta ailesini yarışta ağırlamak ve belki yanımda co-pilotluk deneyimi yaşatmak isterim” değerlendirmesini yaptı.

Keyifli geçen organizasyonda, Generali Sigorta tarafından geliştirilen “Usta Şoför” ve özel gözlük kullanılarak yapılan “Sarhoş Yürüyüşü” oyunlarıyla puan toplayan davetliler arasında en yüksek puanı alan üç katılımcıya sürpriz hediyeler verildi. Etkinlik sonunda ayrıca, tüm katılımcılara ve katılımcıların sosyal medyadaki takipçilerine Generali’den Kolay Kasko Sigortası hediye edildi.



# EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN HEP DAHA FAZLASI...

Bugün biriktirmek sizden, yarın keyfini sürmek yine sizden.  
Doktorundan ev hanımına, çiftçisinden öğretmenine her kesime  
avantajlı ve uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**,  
bugün de yarın da mutluluğunuz için hep daha fazlasıyla yanınızda.



**Ziraat Emeklilik**

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim  
Merkezi

[www.ziraatemeklilik.com.tr](http://www.ziraatemeklilik.com.tr)



Ramazan Ülger

## Birlik, Ramazan Ülger ile “yola devam” dedi

**T**ürkiye Sigorta Birliği üyesi 61 şirketin temsilcisinin oy kullandığı seçimli olağan genel kurul toplantısında Ramazan Ülger, 2 yıl süreyle görev yapmak üzere yeniden TSB Başkanı seçildi. Seçimde başkan adaylarından Groupama Sigorta Genel Müdürü Ramazan Ülger 41, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise 20 oy aldı.

Böylece ikinci kez birlik başkanı olan Ramazan Ülger, Groupama'ya 2009 yılında genel müdür yardımcısı unvanıyla katıldı. 2012 yılında Groupama Sigorta Genel Müdürü olan Ülger, aynı zamanda TARSİM Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görev yapıyor. Sigortacılık Kanunu uyarınca



yapılan TSB seçimlerinde Hayat Dışı Yönetim Komitesi, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi ile Denetim ve Disiplin Kurulu üyeleri de belirlendi. Resmî olmayan sonuçlara göre yönetim komiteleri ile denetim ve disiplin kurullarına aşağıda yer alan isimler seçildi:

TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi'ne, prim üretimine göre ilk 10 şirketten Musa Ülken – Anadolu Sigorta (35 oy), Ahmet Turul – Allianz Sigorta (27 oy), Can Akın Çağlar – Eureko Sigorta (26 oy), Erdinç Yurtseven – Mapfre Genel Sigorta (26 oy) ve Uğur Gülen – Aksigorta (21 oy) seçildiler. Prim üretimine göre ilk 10 dışındaki şirketlerden komiteye Saime Defne Türkes –

Liberty Sigorta (24 oy), Ceyhan Hancıoğlu – HDI Sigorta (22 oy) ve Mine Ayhan – Generali Sigorta (16 oy) seçildi. Reasürans branşında faaliyet gösteren şirketlerdence Hasan Hulki Yalçın – Milli Reasürans (27 oy) Hayat Dışı Yönetim Komitesi'ne girdi.

TSB Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi'ne, prim üretimine göre ilk 10 şirketten Fikrettin Aksu – Ziraat Hayat ve Emeklilik (22 oy), Uğur Erkan – Anadolu Hayat ve Emeklilik (20 oy), Nurullah Okur – Halk Hayat ve Emeklilik



Serhat Süreyya Çetin

Ramazan Ülger

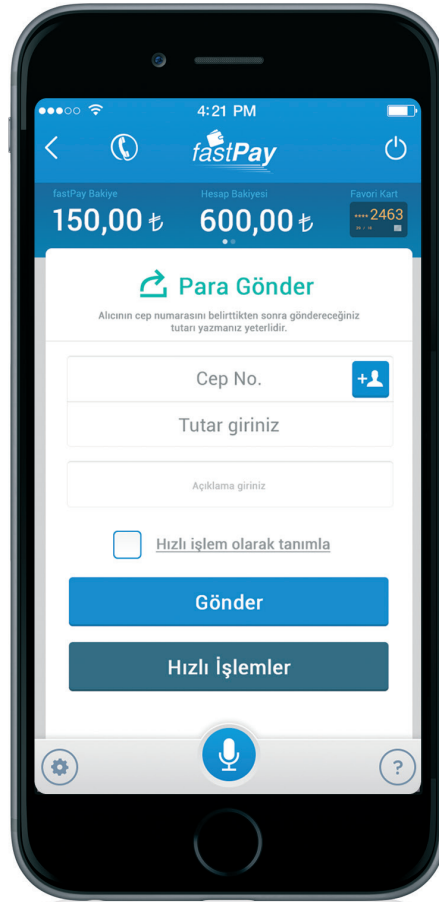
(20 oy), Taylan Türkölmez - Allianz Yaşam ve Emeklilik (19 oy), Cemal Onaran – Garanti Emeklilik (19 oy) ve Deniz Yurtseven – Metlife Emeklilik (19 oy) girdi. Prim üretimine göre ilk 10 dışındaki şirketlerdence Cemal Kışmır – BNP Paribas Cardif Emeklilik (15 oy), Ali Ersoy – Demir Hayat Sigorta (14 oy) ve Ayhan Sinek – Katılım Emeklilik (12 oy) komiteye seçildi. Denetim Kurulu'na Hülya Püdü – Demir Sigorta (55 oy), Ersin Pak – Allianz Hayat ve Emeklilik (54 oy) ve Kurt Ebik – Orient Sigorta (54 oy) seçildi. Disiplin Kurulu ise Cevdet Altuğ – BNP Paribas Cardif Hayat (54 oy), Özlem Özuner – Euler Hermes (53 oy) ve Murat Yavuz – Işık Sigorta (52 oy) olarak belirlendi. ④





# fastPay ile herkese para göndermek çok kolay!

fastPay ile DenizBank müşterisi olmadan,  
dilediğin saatte, cepten cebe para gönderebilirsin.



Ayrıntılı bilgi: [www.fastpay.com.tr](http://www.fastpay.com.tr)



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



f - /DenizBank | [www.denizbank.com](http://www.denizbank.com) | 444 0 800

# Küçük müdahaleler mi önemli, aksiyon mu?



**Sinan Metin**  
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

“Hızlandırılmış büyüme” senaryosuyla 2023’te birikimli hayat sigortası ve bireysel emeklilik fonlarının 408 milyar TL’ye ulaştırılması hedefi belirlenmişti. Genel ekonomik büyümeye ek olarak oyuncular/düzenleyiciler tarafından önemli aksiyonlar alınacaktı...

**M**ayıs 2012’de sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün 2023 yol haritası oluşturulurken aşağıdaki temalar belirlenmişti:

- Sektöre güven, müşteri bilincinin artırılması ve müşteri odaklı olmak,
- Tasarrufları artırmak,
- Müşteri ihtiyaçlarına odaklanılan farklı dağıtım kanalları,
- Daha sağlıklı bir sektör...

Dönem dönem bu başlıkların paydaşları ve aktörleri açıklamalarda bulundu ve sektörün gündemini oluşturdular. Temel sigorta eğitiminin milli eğitim müfredatına konulması, tahkim komisyonunun yaygın olarak kullanılması, kıdem tazminatı için özel fon kurulması, zorunlu ikinci basamak sistemine geçiş, alternatif dağıtım kanalı olarak süpermarketler, ev hanımları ve dijital gündemde olan başlıklar olarak tartışıldı. Özel sektör işverenleri için çalışanların otomatik katılım yoluyla bireysel emekliliğe dahil edilmesi son günlerde tartıştığımız konu. Haziran sonuna kadar da gündemimizden düşmeyecek.

2023’te birikimli hayat sigortası ve bireysel emeklilik fonlarının 408 milyar TL’ye ulaştırılması hedefi belirlenmişti. 408 milyar TL rakamı da

hızlandırılmış büyüme senaryosuna göre bulunmuştu. Hızlandırılmış büyüme senaryosu ise şöyle açıklanıyordu: GSYH (gayri safi yurtiçi milli hasıla) büyümesine ek olarak oyuncular/düzenleyiciler tarafından alınacak önemli aksiyonlar.

2023’e 7 yılımız kalmışken bu rakamlara ulaşmak mümkün olabilecek mi? Devlet katkısı da işin içine dahil ettiğimizde sadece bireysel emeklilik fon büyüklüğünü yaklaşık yedi kat artırmamız gerekiyor. Hazine tam da bu noktada bazı aksiyonlar aldı: Bizim BES 3.0 diye bildiğimiz kesintilerle ilgili yönetmelik düzenlemesini yaptı. Şimdi ise otomatik katılımı önemli bir aksiyon daha almak üzere...

Peki tam bu noktada şirketler ve TSB (Türkiye Sigorta Birliği) küçük müdahaleler dışında herhangi bir katkı sağladı mı? Üzgünüm ama yanıt “evet” değil. Bireysel emekliliği ve insanımızın kafasındaki tasarruf algısını geliştirmek zorundayız. Bunun için Bireysel Emeklilik Danışma Kurulu, EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) ve TSB emeklilik sektörü için yeni stratejiler oluşturmak zorunda. Çok daha fazla araştırma yapmalı, tespitlerde bulunmalı, çözüm geliştirmeliler. Emeklilik sektörü için emeklilik şirketlerinin önemli aksiyon alma zamanı gelmedi mi?

# Şimdiki Aklım Olsa Dememek için

Yenilenen Bireysel  
Emeklilik Sistemi'nin  
yıllık **4.900 TL'ye**  
kadar sağladığı  
**Devlet Katkısı'yla**  
biriktirmeye başlayın

Detaylı bilgi ve başvurularınız için;  
TEB Şubelerini ziyaret edebilir veya  
bize ulaşabilirsiniz

444 43 23 / [bnpparibascardif.com.tr](http://bnpparibascardif.com.tr)



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

Değişen  
dünyanın  
sigortacısı



# Bakımını da sigortasını da ihmal etmeyin!

Tekneniz denizde de karada da birçok riskle karşı karşıya. Yat sigortasıyla hem teknenizi, hem içindeki eşyalarınızı hem de üçüncü kişilere karşı sorumluluklarınızı güvence altına alabilirsiniz. Teminatlar geniş, primler uygun. Üstelik birçok asistans hizmeti de var...

## YAT SİGORTALARINDA EK TEMİNATLAR

- Şahsi eşyalar
- Herhangi bir kaza halinde üçüncü şahısların tedavi giderleri
- Yarış esnasındaki rizikolar
- Deniz kirlenmesi rizikoları
- Su sporları esnasındaki sorumluluklar
- Tekne nakliyat sigortaları
- Tekne makineleriyle ilgili rizikolar
- Balıkçılık ekipmanlarıyla ilgili rizikolar
- Tekne elektronik cihazlarıyla ilgili rizikolar
- Hukuksal koruma rizikoları
- Kaptan ve mürettebatın ferdi kaza rizikoları

**H**avaların ısınmasıyla birlikte yat mevsimi açıldı. Teknelerin bakımları yapıldı, mavi sulara açılmak için son hazırlıklar tamamlandı. Peki yatla denize açılmanın ön koşullarından biri olan sigortalar yapıldı mı? Eskilerin deyiimiyle “altı su, üstü hava” olan bir rotada sigortasız hareket etmek pek de akıllıca değil. Yatı olanlar hatırlayacaktır; 2015 yılının ocak ayında Galatasaray Spor Kulübü'nün eski başkanı Ünal Aysal'ın Barbie isimli yatı, Marmaris'te limanda demirliyken yanmıştı. 52 metrelik mega yatı sigortalayan Hiscox MGA, sadece 2 ay gibi kısa bir sürede Ünal Aysal'a 60 milyon lira tazminat ödemişti. İngiltere merkezli sigorta şirketinin Genel Direktörü Paul Miller, “Ünal Aysal'ın mega yatı Barbie, sigortacılık sektöründe rekora da imza attı. Sektöründe en kısa zamanda zararı tazmin edilen mega yat oldu. 60 gün içinde ödemeyi yaptık. Bu hızlı ödeme, yat sahibinin yaşadığı travmatik olayı karşılamaya yetmez. Ancak yardımcı olacak” açıklamasını yapmıştı.

### Sigortalı 20 bin yat var

Yat sahiplerinin yakından takip ettiği bu olay sonrası yat sigortaları bir kez daha gündeme geldi. Yat sigortaları dünyanın en teknik ve en kapsamlı sigorta türü olarak tanımlanıyor. Şirketlerin yat sigortalarının teminat kapsamı

London Institute Yacht Clauses (Londra Yat Enstitüsü Klozu) esaslarına dayanıyor. Yat sigortaları, liman dahil ortaya çıkan tüm hasarı karşılıyor. Hatta üçüncü kişi sorumluluk sigortasında olduğu gibi, kaza durumunda üçüncü şahıslara karşı doğabilecek hukuki sorumlulukları da teminat altına alıyor.

Elbette Barbie ekstrem bir örnek. Herkesin böyle bir yat alma imkanı yok. Ancak Türkiye'de irili ufaklı binlerce yat var. 2014 yılı verilerine göre bunların 20 bini sigortalı. Eskiye oranla fiyatlar ucuz, krediler uygun. Otomobil alır gibi bir yat almak mümkün. Özellikle son yıllarda özel marinaların inşa edilmesi, milli gelirin artmasına bağlı olarak herkesin hayali olan yelken ve yat tutkusu artık tabana yayıldı. Yat, yelkenli ya da tekne, adına ne dersek diyelim denizle bizi başa getiren bu araçlara sahip olmak eskiden lükstü, şimdi değil. Tabii iş sadece yat almakla bitmiyor. Diyelim tekneyi aldınız ve marinada yerini kiraladınız, bakımlarını yaptırdınız. Peki ya sigortası?

Yat sahipleri sigorta yaptırırken nelere dikkat etmeli? Sigortanın verdiği teminatlar neleri kapsamlı?

Evet, iyi ve kapsamlı bir sigorta poliçesi alarak yatınızı tüm risklerine karşı teminat altına alabilirsiniz. Bu alanda etkin olan üç büyük şirketin ürünlerini sizler için derledik...

## Allianz

### Kışlama sırasındaki riskleri de teminat altına alıyor

Hem denizde hem de karada birçok fiziki riskle karşı karşıya olan tekneler Allianz'ın "Mavi Dalga Yat Sigortası" ile güvence altına alınıyor. Yat sigortalarında sektör lideri olan ve Türkiye'deki her dört tekne sahibinden birinin sigorta yaptırmak için tercih ettiği Allianz, tüm deniz risklerini teminat altına almakla kalmıyor, teknenin kışlama sırasında karşı karşıya kaldığı riskleri de kapsam dahilinde tutuyor.

Tüm dünyada tekne sigortacılığının lideri olan Allianz Sigorta, özel amaçlı kullanılan teknelere oldukça genişletilmiş teminatları standart paket olarak sunuyor. Mavi Dalga Yat Sigortası, klasik deniz risklerinin yanında 10 milyon Euro'luk limite yükseltilebilen üçüncü şahıs sorumluluk teminatı, özel çekme ve çekilme genişletmesi, kişisel eşya, elektronik cihaz, ferdi kaza gibi birçok riski teminat altına alıyor. Sigortalıların denizde ve teknelerinin kullanımını sırasında ihtiyaç duyabilecekleri acil ve özel talepleri olması durumunda Mavi Dalga Yat Sigortası, Allianz Yat Asistans hizmetini de içerecek biçimde genişletilebiliyor. Allianz Sigorta ile teknelerin donanımını oluşturan eşyalar da otomatik olarak poliçe şartları dahilinde teminat altında oluyor. Ancak özel genişletmelerde gerek sigortalıların gerekse mürettebatın tekne içinde kullandığı kişisel eşyalar özel şartlar ve limitler dahilinde teminat altına alınabiliyor. Aynı



zamanda savaş ve grev riskleri de belirtilen teminatlara ek olarak ve uygun coğrafi sefer sınırlamalarıyla yat poliçelerinde verilebiliyor.

## ANADOLU SİGORTA

### Su araçları ve yük sigortaları yapıyor

Anadolu Sigorta deniz (marine insurance) sigortaları ana branş, su araçları ve yük sigortaları adı altında iki alt branştan oluşuyor. Su araçları branşında, ticari yük gemilerini; özel ve ticari amaçlı

gezinti teknelerini; tekne inşaat/yenileme projelerini; gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin ve gemi sınıfında olmayan küçük deniz araçlarını kapsayan zorunlu sorumluluk sigortaları yer alıyor.

Yük sigortaları branşında ise emtia taşıma sigortaları, yurtiçi/yurtdışında taşıma faaliyeti ve aracılığı yapan şirketlerin taşıyıcı/taşıma aracı sorumluluk sigortaları, depocu yasal sorumluluk sigortaları yer alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Kurulduğumuz 1925'ten birkaç yıl sonra, deniz sigortacılığına

### 1 MİLYON DOLARLIK TEMİNATIN PRİMİ 4 BİN DOLAR

Yat sigortasında primler, teknenin özelliklerine, içerisindeki eşyaların durumuna göre değişiyor. Teknenin yapım tarihinden süratine, kullanım amacından motor gücüne kadar yat sigortalarının prim fiyatını etkileyen birçok unsur bulunuyor. Ancak genel bir bilgi olması amacıyla, iki yat için fiyat aralıklarını

şöyle verebiliriz: Sigorta bedeli 1 milyon dolar ve/veya karşılığı Türk Lirası olan bir yat için sigorta primi (vergi dahil) 4 bin 200 ile 6 bin 300 dolar arasında değişiyor. Sigorta bedeli 200 bin dolara indiğinde, yine vergi dahil sigorta primi de 1.260 ile 1.470 dolar aralığına düşüyor.

# YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



## — AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE —

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

**25.000 TL**

tazminat

10 yıl boyunca

**+ 1.000 TL +**

her ay

10 yıl boyunca her yıl

**1.000 TL**

eğitim desteği

444  
97  
00

Müşteri İletişim  
Merkezi

[www.ziraatsigorta.com.tr](http://www.ziraatsigorta.com.tr)

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvensiz kalmasin. Ayrıntılı bilgi ve işlemleriniz için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve [www.ailemziraatguvencesinde.com](http://www.ailemziraatguvencesinde.com) adresine bekliyoruz.



**Ziraat Sigorta**

Güveniniz için daha fazlası

## “BÜYÜK HASARLAR HASAR-PRİM DENGESİNİ ETKİLER”

**Levent Sönmez**  
Anadolu Sigorta  
Genel Müdür Yardımcısı

Teknelerin sigorta değerinin yüksek olması nedeniyle olası büyük bir hasar, hasar prim dengesini ciddi ölçüde etkiler. Bu durum tekne sigortacılığını çok özel, risk yönetiminde ciddi tecrübe ve birikim gerektiren bir branş haline getiriyor. Tekne sigortacılığı birçok şirketin yer almayı denediği, ancak bir süre sonra sonuçları itibarıyla riski taşıyamadığından vazgeçtiği bir branş haline geldi. Bu ortamda, birkaç yıllık hasar oranı tatmin edici bir teknik sonuç olarak değerlendirilmiyor.



ilişkin ilk kanunların yürürlüğe girmesiyle beraber deniz sigortalarını temin etmeye başlamıştık. O tarihten bugüne, birçok sigorta branşında olduğu gibi denizcilik sigortaları branşında da başarılı, öncü ve lider konumumuzu devam ettirmenin gururunu yaşıyoruz” diyor.

Anadolu Sigorta, 2015 sonu itibarıyla yaklaşık 1.000 adet ticari gemiye teminat sağlıyor. Tekne sigortacılığının uluslararası rekabete açık bir piyasa olduğunu ve bu yüzden global oyuncularla rekabet ettiklerini hatırlatan Sönmez, branşa ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Dünya genelinde denizcilik, uzun süredir yaşanmakta olan daralmanın en çok hissedildiği sektörlerden biri. Global ekonomik kriz nedeniyle uluslararası taşımalara konu yük hacminde ciddi daralma



yaşanması navlun fiyatları üzerinde aşırı baskı yarattı. Taşınan yük kapasitesine göre, toplam gemi yük taşıma kapasitesinin fazla olması da bu etkiyi artırdı. Piyasadaki bu sıkıntılar otomatik olarak sigorta sektörüne de yansıyor ve risk fiyatlamasında ki aşırı rekabetle birlikte farklı sorunlara yol açabiliyor.”

## ERGO

“Sigortalı yat sayısı 5 yılda 40 bine ulaşabilir”

Yat sigortalarında etkin olan şirketlerden biri de ERGO Sigorta.

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Türkiye’de yat sigortalarına yönelik hizmetlerin 80’li yıllarda başlayarak artan ilgi ve taleple devam ettiğini söylüyor. Günümüzde yat sigortalarının yurtdışı piyasalarla rekabet eder konuma ulaştığına dikkat çeken Türe, yatçılığa ve yat turizmine yönelik ilginin yanı sıra profesyonel işletilen marina ve tekne sayısının çoğalmasının da yat sigortalarının önemini artırdığını vurguluyor.

2014 yılında yapılan bir çalışma, Türkiye’de sigortalı yat sayısının 20 bin civarında olduğunu ortaya koymuştu. Bu da yat sigortalarında önemli bir büyüme potansiyeli

## LONDRA YAT ENSTİTÜSÜ KLOZU’NA GÖRE TEMİNAT VERİLEN RİSKLER

- ➔ Deniz kaza ve tehlikeleri (fırtına, çarpması, çarpma, oturma), korsanlık, yangın, deprem, volkanik patlama, yıldırım, hava taşıtları ile temas; kumanya, yakıt, donanım, ekipman ve makinelerin yata alınırken, yat içindeki yerleri değiştirirken veya yattan indirilirken olabilecek kazalar;
- ➔ İnfilaklar, kötü niyetli hareketler (kaptan ve gemi adamlarının barataryası dahil);
- ➔ Yatın, servis botlarının, dıştan takma motorların, ekipmanların veya makinelerin çalınması;
- ➔ Şaftların kırılması, kazanların patla-

ması, yatın gövde ve makinelerindeki gizli kusur (kırılan şaftın, patlayan kazanın veya kusurlu kısmın tamir ve ikame masrafları hariç);

➔ Herhangi bir kişinin ihmali (sigortalının, yat sahiplerinin veya yat işletmecilerinin hesabına yapılan bir tamirat ve tadilat işi, yahut yatın bakımı itibarıyla ihmalden veya sözleşmenin ihlalinden kaynaklanmış kusurların giderilmesi masrafları hariç);

➔ Hiçbir hasar çıkmasa dahi, bir oturmadan sonra ve sırf karinanın kontrolü amacıyla makul surette yapılmış masraflar.



# MİLPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAĞI ÇOK FIRSAT VAR

VakıfBank MilPlus Platinum ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuanlarınız kat kat değerli, üstelik ücretsiz seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı kampanyalarından Asistans Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar MilPlus Platinum'da!



SMS

Kart başvurusu için;  
MILPLUS yaz,  
TC kimlik numaranı  
5724'e gönder.



LOUNGE  
HİZMETİ



KAT KAT DAHA  
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI  
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT  
SİGORTASI



KEYİFLİ  
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS  
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI  
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: [www.vakifkart.com.tr](http://www.vakifkart.com.tr)'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | [vakifkart.com.tr](http://vakifkart.com.tr)

[f](https://www.facebook.com/vakifbank) [t](https://www.twitter.com/vakifbank) /vakifbank

 **VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

olduğunu gösteriyor. Türkiye'nin konumu dolayısıyla yat turizminde büyük bir potansiyele sahip olduğunu düşünen Türe, "Sigorta şirketlerinin sadece Türk bayraklı değil yabancı bayraklı yatlara da poliçe sunabilmesi bu potansiyelin temelini oluşturuyor. Yaklaşık 5 yıl sonra, sigortalı yat sayısının 40 binlere ulaşmasını öngörüyoruz" diyor.

ERGO Türkiye, yatları ve içindeki ekipmanlarını muhtemel risklere karşı güvence altına alarak, denizlerde güvenli bir yolculuk imkanı sağlıyor. Şirket, bu alanda iki farklı ürünle hizmet veriyor. Bunlardan tekne/yat sigortası ile yatın gövdesi, makineleri, adını taşıyan servis botları, yatla birlikte alınıp satılan donanım ve ekipmanlar "Institute Yacht Clauses 1.1.1.82 Cl.328" kapsamında tek bir poliçeyle güvence altına alınıyor. Sigorta güvencesi; denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekeğe alınırken ve çekekten indirilirken kesintisiz olarak devam ediyor. Biraz daha detaylandırmak gerekirse tüm deniz kaza ve tehlikeleri (çarpma, çatma, karaya oturma, alabora olma, fırtına); yangın, yıldırım, infilak, deprem, volkanik patlama, korsanlık, hava taşıtlarıyla temas; yatın veya servis botlarının, makine veya teçhizatın çalınması; yatın sebep olduğu bir kaza neticesinde üçüncü kişilerin can ve mal kaybı (tekne sigorta bedeliyle sınırlı olmak üzere); enkaz kaldırma masrafları (tekne sigorta bedeliyle sınırlı olmak üzere); kötü niyetli hareketler (kaptan ve gemi adamlarının barataryası dahil); üçüncü şahıslara karşı sorumluluklar da ERGO tekne/yat sigortasıyla teminat altına alıyor. ERGO Sigorta'nın tekne/yat inşaat sigortası ise tekneyi inşa süresince teminat altına alıyor. Bu kapsamda,

## YAT SİGORTASI YAPTIRIRKEN NELERE DİKKAT ETMELİ?

- Tüm sigorta ürünlerinde en önemli nokta, poliçe kapsam ve şartlarının, istisnaların poliçe sözleşme kurulma aşamasında açık olarak konuşulması ve sigortalı bilgilendirilmesinin çok iyi yapılması gerekiyor.
- Bu noktada sigortalıların, poliçe ve/veya teklifleri sadece fiyat ve maliyet açısından değil; kapsam, teminat ve istisnalar yönünden de karşılaştırmaları çok önemli.
- Maliyet anlamında çok cazip görünen teklifler veya poliçeler hasar durumunda

içerik anlamında anlaşmazlıklara neden olabiliyor ve bu durum sigorta sektörüne olan güveni de olumsuz etkiliyor.

► Tekneler sahipleri için maddi değerlerinden çok daha fazlasını ifade edebiliyor. Bu yüzden hasar durumunda sigortalının ilk andan itibaren yanında olan, sigortalının ihtiyaçlarını direkt olarak anlayan ve ona göre çözümler sunan sigorta şirketleri genelde müşteri memnuniyeti açısından bir adım önde oluyor.



Yat sigortası poliçesinin sunduğu güvencelerin iyi okunup anlaşılmasında yarar var. Ek güvenceler alınmak isteniyorsa, onların gerçekten ihtiyaca göre ve doğru seçilmesi de önemli...

teknenin kızağa konmadan önce imalat sırasında karşılaşılabilecek riskleri ile kızağa konma ve inşaat aşamalarındaki riskleri, denize indirme, donatana teslim ve deneme seferindeki riskleri, kısacası tekne denize inmeden önceki tüm muhtemel riskleri güvence altına alınıyor.



## "HER 5 TEKNEDEN BİRİ ERGO GÜVENCESİNDE"

### Yıldırım Türe

ERGO Sigorta İcra Kurulu Üyesi

Tekne veya yat sigortasını ERGO Türkiye'den yaptırmak isteyen müşterilerimize, teminat kapsamlarına ek olarak birçok avantajlı hizmet de sunuyoruz. Bu kapsamda, 100 bin TL sigorta bedelini aşan yatlar için asistans hizmetimizi ek primsiz olarak müşterilerimize sunuyoruz. Üçüncü

şahıs sorumluluk teminatını tekne sigorta bedelinin üzerinde bir limitle ilaveten vermekle birlikte; toplam hasar rakamını poliçede belirtilen bu limitle sınırlandırmıyor, tekne sigorta bedeli + üçüncü şahıs sorumluluk limiti kadar teminat veriyoruz.

Teklifimizi kabul eden müşterilerimizin belirlenen limit üzerindeki teknelerine, hizmet ücreti sigorta şirketimize ait olmak üzere ön gözetim ve değer tespiti yapıyoruz. Sunduğumuz bu ürünler ve hizmetler kapsamında Türkiye'de yaklaşık her 5 tekneden birinin ERGO sigortası güvencesi altında olduğunu belirtmek isterim.





**Hızlı olan değil,  
iyi olan kazanır!**  
İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

Siz de iyi bir sürücüyseniz gelin, AXA SİGORTA'nın Alman Kalite-Finans Enstitüsü ve Capital dergisi araştırmasına göre "Mükemmel Kasko" ve "Mükemmel Fiyat Performans" ödüllerini alan kaskosuyla tanışın. Üstelik diğer sürücülerden farklı olarak, iyi sürücüye iyi fiyat avantajından faydalanın.

AXA SİGORTA ACENTELERİ  
www.axasigorta.com.tr  
0850 250 99 99



**AXA SİGORTA**  
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

# Endüstriyel faaliyetlerde yeni jenerasyon ve sigortacılık



**Zeynep Turan Stefan**  
znptrn@gmail.com

“Sanayi 4.0” döneminde, süreçlerini daha iyi yapılandırmış şirketler mevcudiyetini koruyacak ve geçmişe göre daha karmaşık risklerini teminat altına almaya ihtiyaç duyacak. Sigorta şirketlerinden ise değişen ekonomik birimlerle birlikte değişmesi gereken bir risk algısını yönetmesi ve doğru analiz yöntemleriyle ihtiyaç duyulan teminatları sunması talep edilecek...

**T**ürkiye ekonomisinin gündemine yeni yeni gelmesine rağmen, endüstriyel faaliyetlerin yeni jenerasyonu olarak adlandırılan “Sanayi 4.0” (Industry 4.0) 2011 yılından beri, öncelikle Almanya’nın, sonrasında ise dünyanın diğer gelişmiş ekonomilerinin gerçekleştirmeye başladığı bir dönüşüm. Sigorta sektöründeki yakın zamandaki izdüşümünün ise büyük sigortacılık gruplarının, sanayinin bu yeni dönemine hazırlanmaları gereğinin bir sonucu olarak, birbiri ardına “chief digital officer” (şirketlerin süreçlerinin dijital dönüşümlerinden sorumlu yönetim kurulu üyesi) atamaları olduğu söyleyebiliriz. Bir ülke ekonomisinde gerçekleştirilen finansal faaliyetlerin, hizmet ve üretim faaliyetlerinin tümünü kapsayan bu dalga; ekonomik birimin yapısının elverdiği ölçüde dijital ve birbiriyle iletişiminde olan süreçler hale getirilmesini, süreçlerin ihtiyaç duyulması halinde yeniden tanımlanmasını ve bazı iş kollarının otomatize edilmesini kapsıyor. “Versiyon 4” olarak adlandırılmasının nedeni ise bu süreçteki dördüncü ve şimdilik son aşama olması...

## Sanayi 1.0

Endüstriyel faaliyetlerdeki birinci aşama, 1698 yılında buharın içindeki işi enerjisini mekanik enerjiye dönüştürebilen makinalarının keşfiydi. Bu makinalarının keşfi beraberinde buharlı gemileri,

buharlı lokomotifleri ve buharlı otomobilleri getirdi. Dünya üzerinde ülke ekonomilerinin büyüklüğü radikal bir biçimde değişti, zenginlik yeniden dağıldı. Bu dönemde çoktan başlamış olan ve genellikle nakliyat alanında yoğunlaşan sigortacılık faaliyetleri de buharlı gemilerle farklı bir boyut kazanmış oldu.

## Sanayi 2.0

İkinci devrim niteliğindeki gelişme, 1902 yılında Henry Ford’un üretim bandını tasarlaması ve elektriğin seri üretimde kullanılmaya başlamasıyla birlikte üretim hatlarının geliştirilmesi oldu. Bu şekilde üretim maliyetleri düştü, bu üretim bandının sonucu olarak araç sahipliği arttı. Bu sahiplik beraberinde kişilerin sahip olduğu mal varlıklarının artışı ve bu sahipliğin korunma ihtiyacını getirdi.

## Sanayi 3.0

Endüstriyel gelişimin üçüncü aşamasında, elektronik aletlerin insan gücünün yerini aldığı süreci görüyoruz. 1970’lerden başlayarak dördüncü aşamanın başladığını varsayacağımız 2011 yılına kadar devam eden bu dönemde, manuel gerçekleştirilen birçok süreç makinelerle otomatikleştirildi. Birçok iş kol gücü yerine makineler yardımıyla yapılmaya başladı ve otomasyon arttı. Bu özellikle sigortacılık açısından da önemli bir dönemdi. Daha kompleks yapılar beraberinde farklı sigorta talepleri ni ve yüksek sigortalama oranları

nı getirdi. Ülkemiz sigorta sektöründe de özellikle yabancı yatırımcıları çeken unsurun bu olduğunu söyleyebiliriz. Bireysel alanda sigortalılık oranı çok düşük olmasına rağmen, üçüncü jenerasyonu yaşayan Türkiye ekonomisindeki kurumsal oyuncuların yüksek sigortalılık talepleri ve sigortalanma oranları, sigorta bilincinin gelebileceği aşama açısından bir gösterge olagelmıştır.

#### Sanayi 4.0

Ve şimdi dördüncü aşamadayız. Bu aşamada elektronik makineler tarafından gerçekleştirilen, ancak sonuçta insanlar tarafından yönetilen süreçler tamamen dijitalleştiriliyor. Bu dönüşümü gerçekleştirmiş bir teknoloji firmasının Almanya'daki fabrikası, dördüncü versiyonun geldiği nokta açısından bizlere güzel bir örnek sunuyor. Fabrikada yer alan süreçlerin yüzde 75'i dijitalleştirilerek otomatize edilmiş. Üretim aşamasında bütün girdiler bilgisayarlar tarafından kontrol ediliyor ve dışarıdan bir müdahaleye ihtiyaç duymadan, belli bir eşğin altında kalan girdiler için otomatik sipariş verilebiliyor. Bu bilgi alışverişi ise RFID (radio-frequency identification, üretim sürecindeki her bir girdinin yaydığı kendine özel radyo dalgası) verileriyle sağlanıyor. Üçüncü jenerasyona göre daha az hata payı öngören akıllı süreçlerde dolayısıyla operasyonel kayıplar da çok düşük düzeyde gerçekleşiyor. Ülkenin gelişmişlik düzeyine göre toplam verimlilik yüzde 30 düzeyinde artış gösterebiliyor. Dördüncü versiyonla birçok iş kolunun makineler tarafından kontrol edilmesi ve böylelikle birçok mesleğin ömrünü tamamlama-



Dördüncü jenerasyonda, daha önce birçok süreçte yer almayan siber riskler sigortacılar için öncelikli hale gelecek. Tamamen otomatize edilmiş üretim bantlarının iç veya dış siber saldırılarla çökertilmesi halinde, bu durumun yarattığı üretim ve sonrasındaki kâr kaybının önlenemesinin poliçe sahiplerinin önemli risklerinden biri olacağını öngörebiliriz.

ması veya yapısal değişikliğe uğraması bekleniyor. Örneğin, 2013 yılında bu dönüşümün olası etkileri üzerine yapılan Frey & Osborne araştırması, kredi analizi gerçekleştirilmesi sürecinin yüzde 98'inin, gayrimenkul aracılığı iş kolunun yüzde 97'sinin, kütüphanecilik sürecinin yüzde 65'inin ve ekonomik analiz süreçlerinin yüzde 43'unun bilgisayarlar tarafından tamamen otomatize bir şekilde gerçekleştirilebileceğini ortaya koydu.

Dünya ekonomilerinin birbirleriyle ilişkileri açısından baktığımızda ise düşük, hatta negatif faiz ortamının bütün ekonomik birimleri operasyonel kâr elde etmeye zorlamaya devam ettiğini görüyoruz. Operasyonel kârın birinci adımı olan düşük birim maliyeti, olabildiği kadar verimli ve sorunsuz süreçlere sahip olabilmekse bu ekonomik birimlerin gelecekteki mevcudiyetlerinin birincil anahtarı. Bu perspektiften yola çıkarak, dördüncü jenerasyonda diğer gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerle birlikte doğru zamanda yer alabilmenin, birbirleriyle yüksek ticaret hacmine sahip ülkeler için bir zorunluluk olacağı, zira yeterli operasyonel kârlılığı elde edemeyen şirketlerin piyasadaki çekilmek zorunda kalacağı sonucuna ulaşabiliriz.

#### Sigortacılara düşen rol

Bu büyük çaplı değişimin sigorta yönüne gelirsek, her jenerasyon değişiminde sigorta talebinin de değiştiğini açık bir şekilde görebiliyoruz. Buharlı makinelerin risk yönetimi ile elektronik makinelerin risklerinin aynı olmaması gibi, elektronik makinelerin riskleri ile dijitalleştirilmiş ve otomatize

edilmiş süreçlere sahip makinelerin risklerinin de tamamen farklı olacağını söyleyebiliriz. Örneğin dördüncü jenerasyonda, daha önce birçok süreçte yer almayan siber riskler sigortacılar için öncelikli hale gelecek. Tamamen otomatize edilmiş üretim bantlarının iç veya dış siber saldırılarla çökertilmesi halinde, bu durumun yarattığı üretim ve sonrasındaki kâr kaybının önlenemesinin poliçe sahiplerinin önemli risklerinden biri olacağını öngörebiliriz. Diğer üç aşama, gerçekleştikleri dönemde ekonomik faaliyetlerin kapsamını değiştirmiş, maliyetleri belirli açılardan azaltmış, birçok iş kolunun ortadan kalkmasına ve birçok yeni iş kolunun oluşmasına neden olmuştu. Dördüncü aşamada ise bu etkilerin bütün ekonomik faaliyetleri kapsamaması, dönüşümü gerçekleştirebilen kurumların süreçlerinin etkinleştirilmesi ve rakiplerine göre ciddi maliyet avantajı kazanmaları bekleniyor. Bu furyanın gerisinde kalan şirketler ise pazar paylarını rakiplerine, daha hızlı bir şekilde kaptırıyor olacak. "Sanayi 4.0" gibi derin etkileri olacak bir değişimin sonrasında, süreçlerini daha iyi yapılandırmış şirketlerin mevcudiyetini koruyacakları ve geçmişe göre daha karmaşık risklerini teminat altına almaya ihtiyaç duyacaklarını öngörebiliriz. Sigorta şirketlerinin bu süreçte değişen değil, sadece teminat sağlayan taraf olduğunu varsayarsak; değişen ekonomik birimlerle birlikte değişmesi gereken bir risk algısı ve sonrasında doğru analiz yöntemleriyle ihtiyaç duyulan teminatın sunulabilmesi onlardan talep edilecek farklı faaliyetler olacak. 📌

Friedrich  
Eichiner

## BMW'nin CFO'su, Allianz Yönetim Kurulu'nda

Alanlarında lider iki Alman devi Allianz ve BMW, işbirliklerini genişletiyor. Sigorta ve otomobil teknolojisi alanlarında ortak işlere imza atan bu iki şirket, şimdi de yönetim alanında işbirliğine giriyor. Bu doğrultuda BMW CFO'su Friedrich Eichiner, Allianz

CEO'su Oliver Bäte tarafından Allianz Yönetim Kurulu üyeliğine davet edildi. İki şirketin teknoloji ve sigortacılık alanlarında planladığı bir stratejik ortaklık olup olmadığıyla henüz bilgi verilmezken, gelişmeler sigorta sektörü tarafından yakından takip ediliyor.

## Willis Re, reasürörleri düşen fiyatlara karşı uyarıyor

Sigorta şirketlerinin de gündeminde olan düşük primler, reasürörleri kârlarının daha fazla etkilenmemesi için aksiyon almaya yöneltti. Uzmanlar, uzun yıllardır düşüşte olan reasürör primlerinin, yakın zamanda da yükselişe geçmesini beklemiyor. Willis Re tarafından yapılan araştırmada ise reasürans şirketlerinin düşük primleri kabul etmek yerine, yüksek risk gördükleri işlerle ilgili teminat vermeyi reddettiklerini ortaya koyuyor.

Willis Re International Başkanı James Vickers, reasürans piyasasındaki rekabet dolayısıyla müşterilerin çok kolay alternatif bulabildiklerini ve fiyatların bu yüzden düşme eğilimi

içerisinde olduğunu düşünüyor. Reasürör ve sigortacı ilişkisinin uzun döneme yayılan bir işbirliği olduğunu hatırlatan Vickers, "Düşen fiyatlara rağmen kâr edebilen şirketler rezervlerini kullanıyor. Son dönemde doğal afetler için ödenen tazminatlar da düşme eğiliminde" diyor.

Nitekim son dönemde 37 milyar dolar tutarında tazminat ödemesi yapıldı. Oysa önceki dönemlerde bu tutar ortalama 62 milyar dolar civarındaydı. Özellikle sabit maliyetlerin reasürans şirketleri için daha büyük bir sorun oluşturduğunu düşünen Vickers, reyting şirketlerinin de olası bir not düşümü için tetikte beklediklerine dikkat çekiyor.

**Willis Re**

## MetLife hukuk mücadelesini kazandı

ABD ve MetLife arasında devam eden hukuk mücadelesi sonuçlandı. Hatırlanacağı gibi Amerikan sigorta sektörü düzenleyici kurumu (FSOC - Financial Stability Oversight Council), belli bir ölçüün üzerindeki finans kurumları için standart sermaye yeterliliği üzerinde bir seviyede karşılık ayırma zorunluluğu getirmişti. Hayat sigortası alanında faaliyet gösteren MetLife da bu şekilde sistematik risk içeren (too big to fail) şirketlerden biri olarak değerlendirilmişti. Ek sermaye yeterliliğiyle ilgili getirilen yaptırıma hukuki kanallarla itiraz eden MetLife, bu durumun eşit rekabet koşullarına da aykırı olduğunu belirtmişti. Bankacılık sektörü dışında yer alan ve ölçekleri nedeniyle sistematik riske sahip oldukları belirlenen dört şirketin bu düzenleme kapsamında yer alacağı açıklanmıştı. Listede yer almasının ardından MetLife bir basın toplantısıyla karara saygı duyduğunu, ancak yargı yoluyla itiraz edeceğini açıklamıştı. Washington'da görülen dava sonucunda federal mahkeme, FSOC tarafından yapıldığı değerlendirilmenin reddedilmesi gerektiği yönünde kararını açıkladı. MetLife tarafından alınan bu olumlu sonucun ardından, sistematik riske sahip olduğu belirlenen AIG, Prudential ve General Electric'in de benzer taleple yargı yoluna başvurusu bekleniyor.



# Sigorta planınıza şekil vermek şimdi çocuk oyuncağı!



# SEN SEÇ



## Aksigorta'dan hayatı kolaylaştıran yenilik.

Ayakta tedavi, yatarak tedavi, doğum teminatları veya check-up, estetik ve kozmetik gibi ek teminatlardan istediğinizi seçin, **Aksigorta SenSeç Sağlık Sigortası** ile kendi sağlık sigorta planınızı kendiniz belirleyin.

**AKSigorta**  
*İyi düşün, iyi yaşa!*

Hizmet Merkezi  
**444 27 27**

[aksigorta.com.tr](http://aksigorta.com.tr)

[benimaksigortam.com](http://benimaksigortam.com)

[facebook.com/aksigorta](https://facebook.com/aksigorta)

[twitter.com/aksigorta](https://twitter.com/aksigorta)



## Brexit, Lloyd's'a zarar verebilir

Avrupa Birliği üyeliğinden çıkmak (brexit) için referanduma gitmeye hazırlanan İngiltere, olası bir "evet" kararının sonuçları üzerinde düşünmeye devam ediyor. Avrupa Birliği'ne entegre finansal piyasalarını en çok zarar göreceği alan olarak değerlendiren uzmanlar, sigorta sektöründe de ciddi bir durgunluk bekliyor. Araştırmaya katılan sektör oyuncularının yüzde 70'nin doğrudan, yüzde 58'inin de doğrudan Avrupa Birliği bünyesinde finansal işlem yaptığını hatırlatan uzmanlar, bu ortak pazarın ayrılmayla

zarar göreceğini ve olası diğer çıkışlara zemin hazırlayabileceğini düşünüyor. Araştırmaya katılan ve Lloyd's bünyesinde görev alan uzmanların yüzde 45.8'i, Avrupa Birliği'ni gelişim açısından en önemli fırsat olarak değerlendiriyor. Katılımcıların yüzde 23.7'si Çin, yüzde 16.2'si ise Latin Amerika üzerinde büyüme stratejisinin yoğunlaştırılabileceği görüşünde. Lloyd's'un genel olarak tercihinin Avrupa Birliği bünyesinde kalmak olduğu belirtilirken, yaklaşan Lloyd's başkanlık seçimlerinin önemine de işaret ediyor.

## Reasürörlerin sermaye ihtiyacında yüzde 12 artış var

Aon Benfield tarafından yapılan araştırma, reasürans piyasasındaki sermaye ihtiyacının 2015 yılına göre yüzde 12 artış gösterdiğini ortaya koydu. Söz konusu analiz, geleneksel ve alternatif piyasalarda 2015 yılında tespit edilen 565 milyar dolarlık sermaye ihtiyacı ve sektördeki en büyük 27 reasürörün finansal sonuçları değerlendirilerek yapıldı. Raporda ayrıca, 2005 yılında gerçekleşen Katrina kasırgasından sonra reasürans şirketlerinin ortalama birleşik rasyolarının yüzde 92.5'e gerilediği ve açığın

2016'da yeni kapatılabildiği hatırlatıldı. Finansal açıdan ortaya çıkan olumsuz sonuçların yakın zamanda birleşme ve satın alma faaliyetlerini hızlandıracağını düşünen uzmanlar, P&C (mal ve can kaybı) alanındaki teknik kârın 2015 yılında yüzde 9 düştüğüne, 2016'da da bu düşüşün devam edeceğine dikkat çekiyor. Sektörün yatırım gelirlerinin yüzde 25 düşüşle 25.1 milyar, net kârın da yüzde 10 düşüşle 22.1 milyar dolara gerilemesi de 2016 yılında baş edilmesi gereken olumsuz koşullar arasında yer alıyor.

**AON**

## Küresel durgunluk daha da derinleşebilir!

Coface, ülkelerin ekonomik performanslarını mercek altına alan araştırmasının sonuçlarını açıkladı. 2016 yılı içerisinde gelişmiş ülke ekonomilerinin performansında yüzde 1.6 düşüş öngören analistler, dünya genelindeki büyümenin de yüzde 2.7'yi geçemeyeceği görüşünde. ABD'de özellikle sağlık alanında yaygınlaşan kriz, yüksek işsizlik oranları ve diğer para birimlerine göre değer kazanan doların performansı; İngiltere'de Avrupa Birliği'nin geleceğiyle ilgili sıkıntılar ve finansal piyasaların değişken durumu; Euro Bölgesi'ndeki çalkantılar, Yunanistan, Portekiz, İspanya ve İrlanda'nın ekonomilerine duyulan güvensizlik; 2016 yılında beklenen düşük büyüme performansı ve genel anlamda artan politik risk raporda altı çizilen konular...

Asya ekonomileriyle ilgili öngörüler incelendiğinde ise Japonya'daki düşük tüketim talebi, Çin piyasasındaki yavaşlama ve düşen petrol fiyatları, Malezya'da gerçekleşen kamu fonları skandalı öne çıkıyor. Son analizinde artan politik riske dikkat çeken Coface, bu durumun devam eden küresel durgunluğu artırıp derinleştirebileceğini öngörüyor.

**coface**  
FOR SAFER TRADE



# VERUSA HOLDİNG

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer, güçlerine güç katıyor.



V E R U S A  
H O L D İ N G

 VERUSATURK  
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

 ACISELSAN  
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

 ataenerji

 ALDEM  
ÇELİK

 INNATED  
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

Eski Büyükdere Cd. 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](http://www.verusa.com.tr)

## Hayatta başarı, bu iki riski yönetmekten geçiyor



Willis Towers Watson tarafından yapılan araştırmaya göre, 2016 yılında sigorta şirketlerinin, hayat ürünlerindeki risklerini transfer edebilmek için reasürans işlemlerine ve swap (riskin belli bir bedel karşılığında transfer edilmesi) ürünlerine talebi artacak. Reasürans şirketlerinin uzun zamandır üzerinde çalıştığı ve çeşitlendirdiği longevity risk (sigortalının yaşayacağı süreye göre hesaplanan değer) ürünleriyle sektörde devam eden düşük kâr sorununa da çözüm bulması bekleniyor. Willis Towers Watson kıdemli danışmanı Shelly Beard, longevity riskiyle birlikte mortalite riskini (sigorta teminatı sağlayan şirketin öngörüsünden daha fazla ölüm olması) de analizde ele aldıklarını belirtiyor. Beard, 2016 yılında reasürans şirketlerinin hayat branşındaki

başarılarının temelini bu iki riski nasıl yönetecekleriyle ilgili olduğunu düşünüyor ve bu doğrultuda 120 milyar dolarlık işlem yapılmasını öngörüyor. 2015 yılında risk yönetimi çalışmaları çerçevesinde AXA, Heineken ve Aviva, hayat poliçelerinden gelen toplamda 30 milyar dolarlık riski benzer anlaşmalarla transfer etmişti. İngiliz piyasasında ise 2015 yılında 20 milyar sterlinlik işlem yapıldığı tahmin ediliyor. Kanada ve Hollanda'da şirketler de hayat poliçeleriyle ilgili benzer aksiyonlar almaya başladı. 2016 yılından itibaren yürürlüğe giren Solvency II ile birlikte şirketlerin bilançolarında bu riskleri taşımalarının maliyetinin önemli ölçüde arttığına dikkat çeken Beard'e göre, bu gelişme reasürans kapasitesinin artırılması ihtiyacını doğuruyor. Bu bağlamda 150 milyar dolarlık işlem yapılması gerekiyor. Ancak henüz gerekli bilincin oluşmadığını belirtiliyor. Giderek daha çok emeklilik fonunun bu ürünleri tercih edeceği öngörülüyor.

## Groupama inovasyona yatırım yapıyor

Fransız sigorta şirketi Groupama tarafından organize edilen ve sigortacılıkta inovatif fikirlerin geliştirilmesini amaçlayan "Think4South" yarışması devam ediyor. Kazanan takım, Temmuz 2016'dan itibaren 5 ay için, fikirlerini hayata geçirebileceği LUISS Acceleration Program laboratuvarlarına erişim imkanına kavuşacak. 5 aylık programın bedeli ise yaklaşık 80 bin Euro olarak açıklandı. Yarışma birincisine Swiss Re Foundation

tarafından da 10 bin Euro finansal destek sözü verildi. Yarışma için dört ana kategori "akıllı ev teknolojileri", "e-sağlık hizmetleri", "araçlar için yol güvenliğini artıran hizmetler" ve "kurumsal hayat için dijital inovasyon" şeklinde belirlendi. Yarışmanın kazananları Groupama üst yönetimi, Swiss Re yönetimi ve projeye teknik altyapı desteği veren STMicroelectronics yöneticileri tarafından oluşturulan jüri tarafından belirlenecek.

## Allianz, Kore pazarından çıkıyor

Alman sigorta devi Allianz, Güney Kore'deki hayat portföyünü, yakın zamanda önemli bir büyüme kaydeden Çinli Anbang'a satıyor. 1999 yılından bu yana aktif olan ve 2015'te prim üretimini önemli ölçüde artıran Allianz Korea, finansal dönemi 244 milyon Euro zararlar kapatmıştı. 1.000 kişilik ekibiyle 1.2 milyon müşterisine hizmet veren şirkete ne kadar değer biçildiği ise açıklanmadı.

Tayvan ve Kore gibi Asya piyasalarında özellikle hayat branşındaki yüksek getiri oranlarının artık sürdürülebilir olmadığını ifade eden Allianz yönetimi, aralarında İtalya'nın da olduğu bazı piyasalardan hayat portföyünü satarak çekileceğini açıklamıştı. Anbang ise Allianz'ın aksine hayat portföyünü genişletmeye devam ediyor. 2014 yılına kadar ağırlıklı olarak oto branşında faaliyet gösteren bu şirket, 2015'te Güney Kore'de hayat konusunda faaliyet gösteren Tongyang'ı satın almıştı. Amerikalı Fidelity & Guaranty'nin hayat şirketini yaklaşık 1.6 milyar dolara satın aldığı açıklanan Anbang, birleşmenin tamamlanması için düzenleyici kurumun onayını bekliyor.





- Yol Yardım • Ev ve İşyeri Yardım • Konut Hasar Onarım • İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım • Sağlık Yardım • Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri • Hasar Yönetimi
- Call-Center Hizmetleri • Butik Hizmetler • Oto Cam Hizmetleri



**SİZİN  
İÇİN!  
ÇALIŞIYORUZ**



Tel: 0212 334 20 00  
www.assistline.com.tr

**ASSIST LINE**

## Beazley ve Münich Re siber risklere dikkat çekiyor

beazley

Munich RE

Yakın zamanda Sony, Ashley Madison, TalkTalk gibi şirketlere yönelik organize siber saldırılar, uzun zamandır siber güvenlik ve gerekli sigortacılık çözümleriyle ilgili çalışmalar yapan reasürans devi Münich Re ve altı Lloyd's sendikasını yöneten Beazley tarafından bir kez daha gündeme getirildi. 2016 yılında siber saldırılara karşı geliştirilmesi gereken sigortacılık ürünlerinin oluşturduğu pazarın yüzde 30-40 artacağını öngören uzmanlar, prim üretiminin de 2020'ye kadar 15 milyar dolara ulaşacağı beklentisinde. 2018 yılında Avrupa Birliği piyasalarında yürürlüğe girecek olan yeni düzenlemeyle şirketler, kendilerine yönelik siber saldırıları, bu saldırıların etkilerini ve zarar gören müşteri bilgilerini düzenleyici kurumlara periyodik

olarak raporlamak zorunda kalacak. Şirketlere özel, kendi ihtiyaçlarını tamamen yansıtır ürünler sunmayı amaçlayan Münich Re ve Beazley, genel tanımlı poliçelerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılamayacağı düşüncesinde. Beazley'nin siber güvenlik sigortacılık biriminin yöneticisi Paul Bantick, bilgi güvenliği kayıpları ve siber saldırı sonrasında oluşabilecek kaybın giderilmesine yönelik şirket ölçeğini ve faaliyet alanını dikkate alan poliçeler geliştirilmesi ve detaylı bir risk analizi yapılması gerekliliğini altını çiziyor. Tek bir müşteriye sağlanabilecek teminatın 50 ila 100 milyon dolar arasında değişebileceğine dikkat çeken Bantick, sigorta sektörünün yeni bir dönemeçte olduğunu düşünüyor. Ancak sektördeki bütün oyuncular siber güvenlik poliçelerine aynı hevesle yaklaşmıyor. Örneğin Swiss Re yöneticisi Michel Liès, siber güvenlik poliçelerinin sektör için bir fırsat olarak değerlendirilmesinin şimdilik mümkün olmadığı, gelecek hasar taleplerinin belirsizliğinin büyük bir sorun olduğu görüşünde. Lloyd's ise siber saldırıları, 2016 yılı risk beklentileri listesinde birinci sıraya koymuştu.

Sigortacıların altını çizdiği diğer bir konu da yoğunlaşma riski. Birçok farklı sektörde ve farklı ölçekte faaliyet gösteren şirketlerin tek bir kaynaktan gelen tek bir saldırıyla zarar görebileceğine ve bu şekilde gerçekleşen olası bir yoğunlaşmanın (accumulation risk) önceden tespit edilemezliğine dikkat çekiliyor.



## Rusya sigorta pazarındaki "temizlik" 2018'e kadar sürecek

Rusya, sigorta sektörünün büyüklüğü ve yapısıyla ilgili yeni kararlar almanın eşiğinde. Sigorta sektörü düzenleyici kurumunun da bağlı olduğu Rusya Merkez Bankası Başkanı İgor Juk, 2018 yılına kadar sigortacılık sisteminin daha şeffaf, kaliteli ve kantitatif açıdan daha gelişmiş hale getirilmesinin amaçlandığını açıkladı. Geçen yıllarda sektörde faaliyet gösteren şirket sayısını yüzde 35 oranında azaltan ve bir nevi temizlik yapan düzenleyici kurum, 2016 yılında da değişim programını devam ettirmekte kararlı görünüyor. Rusya sigorta sektöründe halen 313 sigorta şirketi, 129 sigorta brokeri ve 10 sigortacılık kooperatifi faaliyet gösteriyor.

## AIG, İngiltere'de küçülüyor

Amerikan sigorta devi AIG (American Insurance Group), İngiltere pazarındaki toplam işgücünü yüzde 5 azaltacağını ve daha etkin bin maliyet yönetimi uygulayacağını açıkladı. Grubun ana merkezinin yer aldığı New York'ta da benzer oranda bir küçülmeye gidileceği belirtildi. AIG, 2017 yılına kadar maliyetlerini 1.6 milyar dolar azaltmayı hedefliyor. Finansal yapısını güçlendirmeyi ve operasyonel anlamda daha etkin bir yönetim yapısına sahip olmayı amaçlayan grubun yeni aksiyonları merakla bekleniyor.





# Memleketin Simit Sarayı Büyüyen Dünya Markası



TÜRKİYE • ALMANYA • HOLLANDA • BELÇİKA • ABD • MİSİR • SUUDİ ARABİSTAN

KIBRIS • KUVEYT • İNGİLTERE • İSVEÇ • KATAR • DUBAİ • ÜRDÜN • AZERBAJCAN *Yakında!*

[www.simitsarayi.com](http://www.simitsarayi.com) • [f](https://www.facebook.com/simitsarayi) • [i](https://www.instagram.com/simitsarayoofficial) /simitsarayi • [i](https://www.instagram.com/simitsarayoofficial) /simitsarayoofficial

# 12 yıllık durum değerlendirme raporu



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

## DURUM

Toplam katılımcı sayısı:

**6 milyon 212 bin**

Toplam katkı payı:

**38 milyar 538 milyon TL**

Yatırıma giden katkı payı:

**37 milyar 971 milyon TL**

Aradaki fark (masraf kesintileri):

**566.8 milyon TL**

Toplam ödenen katkıya oranı:

**Yüzde 1.47**

## DEĞERLENDİRME

Bireysel emeklilik sistemi (BES) yürürlüğe girdiğinde, mevzuat kapsamında azami yönetim giderleri kesintisi oranı yüzde 8 olarak belirlenmişti. Bu oran 2013 yılına kadar bu şekilde devam etti. 2013-2016 yılları arasında ise yüzde 2'ye kadar indirildi.

Daha önceki oran yüksek gibi görünse de şirketlerin uyguladığı kesintilere bakıldığında, tüm zamanların ortalaması sadece yüzde 1.47!

## DURUM

Toplam fon büyüklüğü:

**46 milyar 196 milyon TL**

Kesintisiz getiri:

7 milyar 658 milyon TL (Masraf kesintileri yapılmadan önce) ->

**% 19.87**

Kesintili getiri:

8 milyar 225 milyon TL (Masraf kesintileri yapıldıktan sonra) ->

**% 21.66**

## DEĞERLENDİRME

Bu oranlar, sistemin başladığı tarihten bugüne kadar sağladığı getirileri gösteriyor. Katılımcının ödediği tutar üzerinden hesaplama yapacak olursak, getiri oranı yüzde 19.87'e karşılık geliyor. Katılımcının yaptığı ödemeden yapılan kesinti sonrası sistemin katılımcılara sağladığı getiri oranı ise yüzde 21.66...

Tabii burada katılımcı ödediği rakama bakacaktır. Ancak portföy şirketi için doğru olan oran yüzde 21.66'dır. Çünkü yatırıma yönlendirilen tutara göre hesaplamak daha doğru olacaktır.

Burada şu soru akla gelecektir: 2003'ün sonundan bu güne kadar getiri bu kadar mı? Bu sorunun yanıtı "evet" ama bizim için haksız bir evet! Çünkü bir ay önce yatırılan katkının da 12 yıl önce ödenen katkının da ortalama getirisi bu oran. Dolayısıyla her ödenen katkı payı tutarı, getiri ortalamasını aşağı çekiyor.

Bununla birlikte, sistemden ayrılanlar da getiri oranlarını aşağı çekiyor; onlar da ayrılırken ödediklerini ve getirilerini alarak ayrılıyor.

## DURUM

Devlet katkısı tutarı:

**5 milyar 779 milyon TL**

Ödenen katkılara oranı:

**% 15**

## DEĞERLENDİRME

Devlet katkılı sistem henüz üçüncü yılını doldurmasına rağmen, toplam ödemeler içindeki payının oldukça yüksek olduğu görülüyor.

## DURUM

Katılımcı başına fon payı tutarı:

**7 bin 436 TL**

Katılımcı başına devlet katkı payı:

**930 TL**

## DEĞERLENDİRME

Katılımcı başına ortalama fon payı tutarının düşük olmasının temel nedeni, katılımcıların erkenden sistemden ayrılması ve yeni giren katılımcıların ortalamayı aşağı indirmesidir.

Sağlıkla kalın...

Birlikte daha yükseğe!



Gücünü geleneklerinden alan iki dev, aynı formada bir araya geldi.  
Beşiktaş A Erkek Basketbol Takımı ve Sompo Japan Sigorta bundan böyle sırt sırta, omuz omuza, yürek yüreğe!



SOMPO JAPAN SİGORTA

[/somposigorta](#)

[/SompoJapanSigorta](#)

#BeşiktaşSompoJapan

#birliktedahayükseğe

sompojapan.com.tr



7/24 YARDIM

## 10 üzerinden kim ne kadar sorumlu?

**Sigortacı : 6**  
**Regülatör : 3**  
**Vatandaş : 1**

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e göre, sigorta sektöründeki sorunlar ancak maliyetler bilançolara tam olarak yansıtıldığında çözülebilir. Tablonun bu hale gelmesinde her şirketin kendi çapında sorumlu olduğunu düşünen Gülen, "Herkes maliyetlerini doğru bir şekilde hesaplayıp ona göre fiyatlama yaparsa sorun biter" diyor...

**A**ksigorta, 55 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin en köklü sigorta şirketlerinden biri. Ancak Türk sigorta sektöründe deneyim ve köklü geçmiş kârlılık için yetmiyor. Nitekim Aksigorta da tüm sigorta şirketleri için geçerli olduğu gibi, zor bir yılı geride bıraktı. Sektörün bir parçası olarak yüksek sayılabilecek bir miktarda zarar yazdı bilançosuna. Zararın kaynağı ise malum, trafik sigortalarındaki o bilindik tablo... Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, zararı saklamıyor, bahane aramıyor, aksine "Evet, zarar



Uğur Gülen

ettik mi, ettik. Ancak en iyi tahminlerimizi de bilançoya yansıtık. Cesur bir şekilde her şeyi bilançomuza net olarak yansıtık. Alnımız ak, başımız dik" diyor.

Gülen'in sektördeki kârsızlık sorununa karşı çözüm önerisi de açık ve net: "Herkes maliyetlerini doğru bir şekilde hesaplayıp ona göre fiyatlama yaparsa sorun biter."

Aksigorta da trafikten kaynaklanan olumsuzlukları diğer branşlarla telafi etmeye çalışıyor. Şirket, son dönemlerde biraz sessiz kaldığı sağlık branşında iddialı bir adım attı. Uğur Gülen, rekabetin giderek kızıştığı sağlık

branşında Acıbadem Sigorta ile yaptıkları işbirliğinin önümüzdeki dönemde diğer şirketlere de örnek olacağına inanıyor...

### Sizce sigorta sektöründeki temel sorun nedir?

Sektörde en çok neyi konuşuyor-sak en büyük sorun odur. Şu anda da trafik sigortalarını konuşuyoruz. Bu sorunun giderilmesi konusunda farklı görüşler var.

### Fiyatların artması işe yaramadı mı?

Evet, trafik sigortalarında fiyatlar çok arttı. Geçen yıl zorunlu trafik sigortası için 250-300 TL ödeyen



bir araç sahibi bu yıl 800-900 TL ödüyorsa primlerde ciddi bir fiyat artışı var demektir. Türkiye’de yaklaşık 16 milyon araç sahibi olduğu göz önüne alınırsa bu artışın toplumu rahatsız etmesi normaldir. Özellikle ticari araçlarda, kamyon ve otobüslerde 20-25 bin lirayı bulan sigorta primleri gündeme gelince tartışmalar iyice alevlendi...

### **Bu konuda herkes farklı konuşuyor, sizce kim haklı?**

Bazıları bu seviyeleri normal buluyor. Bu görüştekilere göre, geçmişte rekabet nedeniyle gerekli fiyat artışları yapılmamıştı. Ertelenen fiyat artışları birden yapıldığı için yüksek görünüyör. Zamanla bu seviyelere alışılacaktır... Bazıları da geçmişte çok zarar eden sektörün açığı kapatmak için yapay bir fiyat artışına gittiğini düşünüyor. Nitekim şu anki tartışma da bu görüş üzerinden yapılıyor. Tabii tartışma bürokrasiyi aşip hükümet ve politikacı düzeyine yükselince konu daha çok gündemde tutuldu. Böyle olunca da trafik sigortaları gündemin başına oturdu ve bir yerde çözüme doğru bir hareketlenme başladı. Şimdi sorun, “Çözüm kim için olacak ve kime yarayacak” meselesinde kilitlenmiş durumda.

### **Size göre bu durumun sorumlusu kim?**

Bu sorunun tek bir sorumlusu yok. Tüccar olarak bakarsak, en büyük sorumlusu sigorta şirketleri... Ticaret kâr etmek için yapılır. Zararına yapılan bir işin ticari olarak sürdürülebilmesi mümkün değildir. Yöneticiler olarak da ortaklar olarak da buna karşı önlem almamız lazımdı. 10 üzerinden puanlarsak, bence 6’sı

sigorta şirketlerinin hatası. Hatırlayın “en ucuz fiyat bende” diye reklam yapan şirketler vardı. O yöneticiler kötü niyetli mi yaptılar bu reklamları? Tabii ki hayır... O dönem için rasyonel düşündüklerini sandılar ama geleceği okuyamadılar. Sektöre bir bedel çıkaracaksam, bunu “geleceği okuyamamak” olarak özetlerim. Ancak yöneticiler geleceği okumaya başladıklarında da bu sorunu göz ardı ettiler. “Çok da büyük büyük bir problem değil, nasıl olsa çözülür” diye düşündüler. Problem yavaş yavaş ortaya çıkınca da “sıcak su dolu kazana atılan kurbağa hemen sıçrayıp kurtulur, soğuk suya atılıp yavaş yavaş ısıtılan ise uyuşup ölür” hikâyesine benzer bir durum ortaya çıktı. Yine 10 üzerinden puanlarsak kalan sorunun 3’ü regülatörün yani düzenleyicinin, kalan 1’i de vatandaşın sorumluluğundadır. Düzenleyicin de “Arkadaşlar burada bir problem var, sizin bilançolarınızda bu problemi ben göremiyorum” diye uyarması lazım.

“Ticaret kâr etmek için yapılır. Zararına yapılan bir işin ticari olarak sürdürülebilmesi mümkün değildir. Yöneticiler olarak da ortaklar olarak da buna karşı önlem almamız lazımdı. 10 üzerinden puanlarsak, bence 6’sı sigorta şirketlerinin hatası.”

### **Sorunlar nasıl ortaya çıktı?**

Bu tabloyu birkaç gelişme su yüzüne çıkardı. Bana göre bunlardan en önemlisi, SGK’nın tedavi masraflarıyla ilgili yüzde 10’luk kesintinin, ilgili yasanın çıkmasından önceki 5 yıl için de geriye dönük olarak istenmesi oldu. “Geriye dönük ödeme nasıl olur” diye sektörde bir tedirginlik yaşandı. 2014 yılının başından itibaren kusurlu sürücülerle ilgili araç sürücülerinin yakınları mahkemelerde kazanmaya başladı. Yargıtay da dosyaları onayınca aslında hiç sorumluluğumuzun içinde olmayan, teminatın kenarından bile geçmeyen ödemeleri sigorta sektörü olarak yapmaya başladık. Bu tür dosyalar yağmur gibi gelmeye başladı. Sektörün geçmiş hasarlarını araştıran hasar araçları birçok insanı buldu ve birçok yeni dosya açıldı. Daha önce hiç karşımıza çıkmayan hasar dosyalarıyla tanıştık. Hasar



frekansı arttı. Bu arada tazminat kararları da yüksek çıkmaya başladı. Milli gelirdeki artışa bağlı olarak tazminatlar da arttı.

### Bu konuda düzenleyici kurum ne yapmalı?

Regülatör “Zarar ediyorsan özkaynaklarından şirkete sermaye koyman lazım” demeli. “Sermayeni güçlendirmezsen, müşteri senden hasarlarını istediği zaman ayazda kalırsın” diye uyarması lazım. “Sektör olarak bu tablonun neresindeyiz” diye sorarsanız, mali durumlar bilançolarda tam olarak yansıtılmıyor. Çünkü yazdıkları zaman sermayeye ihtiyacı olacak. Regülatör de bu tablonun ötelenmesine izin veriyor. Durmadan bu karşılıkları öteliyor, çünkü şirketler “Sermaye koyamayız” diyor. Trafik sigortasının zararı sektörün toplam sermayesinden fazla...

### Peki bu tablo nasıl normale dönecek?

Maliyetler bilançolara tam olarak yansıtıldığında; herkes maliyetini doğru bir şekilde hesaplayıp ona göre fiyatlama yaptığında sorun çözülecektir. Maliyetleri azaltmanın yöntemi var mı? Var. Eğer biz hasar frekansını düşürürsek -ki düşürebiliriz- maliyetler de azalır. Önce trafik kazalarına karşı el birliğiyle önlem almalıyız. İkinci olarak, kişi başı ödenecek tazminatı düşürmeliyiz. Bu işin mahkemede sonuçlanmasını 5 yıl beklemek zorunda olmayalım. Bir yılda nasıl çözeriz ona bakalım. Sigorta sektörü olarak 5 yıl beklemek istemiyoruz. 5 yıl bekleyince 5 yıllık faiz maliyeti ekleniyor. O zaman sektör olarak komisyonları aşağıya çekebiliriz. Bir de “kusurlu sürücü” tanımını nasıl en doğru şekilde yapabiliriz



“Bizim bilançomuz tam tekmil bir bilançodur. Ne eksliğimiz ne fazlamız vardır. Bunu rahatlıkla söyleyebiliyorum. Buna rağmen sermaye yeterlilik rasyom yüzde 17. Hala başım suyun üzerinde, batmıyorum.”

ona bakmalıyız. Ben şirket olarak söz vermediğim, sorumluluğum altında olmayan bir hasarı neden ödeyeyim? Teorik olarak kusurlu sürücülerin yol açtığı hasarların nasıl ve ne şekilde karşılanacağı probleminin çözülmesi lazım.

### Bu adımlar atıldığında primler azalır mı?

Fiyatlar bir miktar düşer ama bunun öyle çok fazla olacağını sanmıyorum. Ancak genel beklenti çok düşüreceği yönünde. Nitekim siyasi otorite de fiyatların daha çok düşmesini istiyor. Bu yüzden sektörün üzerinde baskı yapılıyor. Dediğim gibi, sorunun tek bir çözümü yok. Bence en köklü çözüm, kaza sayısının azaltılması ve şirket bilançolarının doğru bir şekilde açıklanması. Şirketlerin bilançolarına bakarsanız hiçbirini birbiriyile karşılaştıramazsınız. Çünkü kimse gerçek karşılığını

yazmıyor. Bu sorunu elbirliğiyle çözmeliyiz. Herkes elini taşın altına koymalı.

### Sektör, Hazine, TSB bu söylediklerinize hazır mı?

Hazır değil. Hazır olsa zaten sorun çözülür. Biz Aksigorta olarak buradayız, bilançomuz tam. En iyi tahminimizi bilançoya yansıtık. Zarar ettik mi? Ettik. Ama cesur bir şekilde her şeyi bilançomuza tam olarak yansıtık. Benim başım dik mi? Dik. Benim yabancı yatırımcım var, halka açık bir şirketim. İngiltere’ye gittiğimde “Aksigorta bunu bunu yaptı” diye anlatıyorum. Bizim bilançomuz tam tekmil bir bilançodur. Ne eksliğimiz ne fazlamız vardır. Bunu rahatlıkla söyleyebiliyorum. Buna rağmen sermaye yeterlilik rasyom yüzde 17. Hala başım suyun üzerinde, batmıyorum. Kâr etmeye başladıkça sermaye yeterlilik

rasyom yukarı çıkacak mı? Evet çıkacak.

### **Aksigorta'nın geçen yılki zararının tek kaynağı trafik mi?**

Evet, trafik sigortası Aksigorta'nın finansallarına bakınca performansımız gayet başarılı. Trafik sigortası hariç çeyrek dönemlere bakıldığında hep kârlı bir bilanço var. Ama artık bunun bize bir etkisi olmayacak. Çünkü bedeli koyduk ve maliyetini ödedik. Gelecekte başka bir şey çıkar, tekrar bedelini öderiz. Doğru fiyatlamaya yaptığımız için pazar payımız biraz düşük. Zorunlu sigortalardaki pazar payının sektördeki pazar payıyla eşit olmasına yönelik bir düzenleme yapılacağı konuşuluyor. Bence bu tür müdahaleler doğru değil. Kamu otoritesinin bu konuda sektörü serbest bırakması gerekiyor. Regülatörün, rakamlar doğru mu, her şey bilançolara yansımış mı, sermayeler yeterli mi gibi konulara bakması lazım.

### **Aksigorta son dönemlerde sağlık sigortalarından çıkıyormuş gibi bir izlenim oluştu. Bu da kârsızlığın bir sonucu mu?**

Hayır, sağlık sigortasından çıkmadık. Bu konuda Acıbadem Sigorta ile işbirliği yaptık. Bugün özel sağlık sigortalarının geldiği duruma bakarsanız, ilk üç-dört şirketin pazar payının yüzde 80'i bulunduğunu görürsünüz. Rahmetli babamın bana sürekli hatırlattığı bir özlü söz vardı; "Ekmeği ekmeğe yaptır, bir ekmeğe de üste ver" derdi. Yani önce vereceğin ücrete değil, işi yapanın gerçekten o alanda uzman olup olmadığına bakacağını. Aksigorta olarak işimizin iyi

kısmı; güçlü dağıtım kanalları-mız, acentelerimiz, bankamız ve iyi bir ismimizin olması. Bu alanda bir tane bile reklamımız yok ama müşteriler arasında en çok bilinen, güvenilen, bağlılık oranı en yüksek sigorta şirketiyiz. Sonuçta 55 yıllık bir markayız. Öbür taraftan, Acıbadem Sigorta'ya bakıyorum; bağlı olduğu grubun ülke çapında 42 hastanesi var. Medikal yönetimi-ni iyi biliyorlar. Öncelikleri sigortacılık değil bir sağlık hizmetleri platformu olmak.

### **Bu işbirliğinde nasıl bir görev paylaşımı var? Aksigorta olarak, bir reasürans anlaşmasında olduğu gibi primin bir kısmını ödeyip riskleri Acıbadem'e devir mi ediyorsunuz?**

Evet, riskin bir kısmını üzerimizde tutup, bir kısmını devrediyoruz. Bir nevi reasürans anlaşması var aramızda. Bütün proses, bütün hasar operasyonu onlar tarafından yönetiliyor, müşteri Aksigorta güvencesinde. Sigorta poliçesinden biz sorumluyuz. Müşteri açısından farklı bir şey yok, muhatapları yine Aksigorta. Arka tarafta, operasyonlarda bir problem olursa şikayet bize geliyor. Problemleri elbirliğiyle düzeltiyoruz.

Aslında Aksigorta olarak eskiden

de başka bir şirketle çalışıyorduk. Bu hizmetleri doğrudan biz vermiyorduk. Bir şirketten dış kaynak hizmeti olarak alıyorduk. Şimdi bu işi çok daha sistematik şekilde yapan Acıbadem ile çalışmaya başladık. Bu bize esneklik kazandırdı, onların uzmanlığından yararlanmamızı, rekabet şansı daha yüksek yeni ürünler geliştirmemizi sağladı. Kısacası bu işbirliği tam bir "kazan kazan" prensibi temelinde hayata geçmiş oldu. Acıbadem Sigorta da portföyünü büyütme, ekonomik bir ölçek yaratma imkanı buldu. Eskiden 300 bin poliçeye bakıyorlardı, şimdi bu 500 binlere çıktı. Hastanelere gittiklerinde "Ben artık 500 bin kişilik portföyü yönetiyorum" deyip ona göre pazarlık yapabiliyorlar.

### **Bu ortaklık sizi sağlık bilançosunu düşünmekten de kurtarmış oldu değil mi?**

Aynen öyle oldu. Aksigorta çok cesur adımlar attı. Hedefimiz sürdürülebilir kârlılık yaratarak paydaşlarımıza değer katmak. Finansal performansımızı sürdürülebilir şekilde garanti altına alırken riskleri minimize etmeyi de ihmal etmiyoruz. Bütün bunları herkes konuşuyor ama uygulamaya geçirebilen az oluyor.

## **"YÜZDE 36'LIK BÜYÜMENİN 29'U SANAL!"**

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sorunlara rağmen Türkiye sigorta pazarının geleceğini parlak görüyor. 2016'da da sektörün büyüyeceğini öngören Gülen, gerekçesini şöyle açıklıyor: "Yılın ilk dönemindeki rakamlar güçlü bir büyümeye işaret ediyor. Trafik sigortalarındaki prim artışından dolayı zaten otomatikman, gözle görülür bir büyüme olacak. Sektör ilk iki ayda yüzde 36 büyüdü. Ancak rakamlar analiz edildiğinde

ilginç bir tablo ortaya çıkıyor. Bu yüzde 36'lık büyümenin 21'i trafik sigortalarıyla olmuş. 8'i ise tarım sigortalarından kaynaklanıyor. Demek ki tarım ve trafik dışında yüzde 7 büyüme var. Yüzde 36 büyümeye bakınca insan heyecanlanıyor ama bu iyi bir sinyal değil. Yapay bir büyüme söz konusu. Yıl genelinde de trafik ve tarım sigortaları dışındaki büyümenin yüzde 7 ile 10 arasında kalacağını düşünüyoruz."

# Çağrı merkezlerinde çalışan devir hızı



**Can Demirağ**  
Cigna Finans Emeklilik  
Operasyon ve Tazminat Müdürü

Yeni bir temsilcinin işe alınması, bu temsilcinin aynı deneyim ve bilgi seviyesine ulaşabilmesi; çalıştığı çağrı merkezinin faaliyet gösterdiği sektöre bağlı olarak 4 ila 8 ay sürebiliyor. Bu süre boyunca bir koltuğu meşgul eden kişinin işinize gerçek etkisi 1 kişiden daha az olacak, bu da çağrı merkezi performansınız açısından verimsizlik anlamına gelecektir.

**E**n kritik çağrı merkezi performans ölçütlerinden biri de “çalışan devir hızı” yani pek çoğumuzun bildiği şekilde “turnover oranı”dır. Çalışan devir hızı, bir dönem içerisinde işten ayrılan çalışan sayısının o dönem başındaki toplam çalışan sayısına bölünmesiyle bulunur. Dolayısıyla çalışanlarınızın şirkete bağlılığı ve işten ayrılma sıklığını gösteren bir rasyodur.

## Çalışan devir hızı neden önemli?

Bir çağrı merkezindeki yüksek çalışan turnover oranı, en büyük verimsizlik faktörlerinden biri olarak sayılabilir. Çünkü deneyim ve bilgi seviyesi çalışan kaynaklı değerlerdir ve çalışanın kaybıyla bu değerler de kaybolur. Yeni bir

temsilcinin işe alınması, bu temsilcinin aynı deneyim ve bilgi seviyesine ulaşabilmesi; çalıştığı çağrı merkezinin faaliyet gösterdiği sektöre bağlı olarak 4 ila 8 ay sürebiliyor. Bu süre boyunca bir koltuğu meşgul eden kişinin işinize gerçek etkisi 1 kişiden daha az olacak, bu da çağrı merkezi performansınız açısından verimsizlik anlamına gelecektir.

## Nasıl engellenebilir?

“Bir müşteri temsilcisini nasıl elde tutabiliriz” diye sordüğümüzda pek çok kişinin aklına önce “maaş ve yan haklarının yüksek olması” geliyor. Oysa işten ayrılmaların kök nedenini incelediğimizde en büyük sorunun “doğru işe alım” ile başladığını söyleyebiliriz. Siz müşteri temsilcinize ne verirsiniz verin, ne tür planlar



sunarsanız sunun, eğer o kişinin hedeflediği kariyer basamakları arasında çağrı merkezi yoksa o kişiyi elde tutamazsınız. Dolayısıyla bir çağrı merkezi çalışanın işe alımı sırasında öncelikle beklentileri net şekilde incelenmeli ve bir çağrı merkezi ortamına ne denli uyumlu bir yapısı olduğu sorgulanmalıdır.

“Doğru çağrı merkezi temsilcisini işe alınca o kişi işten ayrılmaz” diye bir kural yok elbette. Doğru işe alım yapıldıktan sonra, kişinin kendini şirketinde güvenli ve mutlu hissetmesini sağlayacak aksiyonların da alınması gerekiyor.

► Eğitim ve oryantasyon sürecinin çalışan devir hızına etkisi yüksektir. Kişinin profesyonel bir eğitimden geçmesi ve işini yerine getirirken gerekli bilgi birikiminin yeterli ve sistemli şekilde verilmesi önemlidir. Aksi takdirde temsilci kendisini yetersiz görebileceği gibi, işi olduğundan daha zor algılayabilir ve bütün bunlar onu ayrılmaya itebilir.

► Çalışanın tatmini açısından doğru ve şeffaf bir kariyer planı sunulması çok önemlidir. Yukarıya ya da farklı birimlere doğru geçişin koşulları mutlaka açık şekilde ifade edilmelidir. Önünü göremeyen bir çalışanın o şirkette kalması zorlaşır. Ayrıca temsilcilerin gelişimleri ve performanslarıyla ilgili olarak düzenli geri bildirimler alması, hedeflerinin neresinde olduğunun kendilerine düzenli olarak anlatılması, onların önlerindeki bu karanlık yolun aydınlanmasına yardımcı olacaktır.

► Hedef belirleme ve performans sisteminin etkin ve tatmin edici olması gerekir. Temsilcilerin hedeflerinin gerçekçi, dönem sonlarında aldığı primlerin ise harcadığı emek karşısında dengeli



şekilde sunulması, onların motivasyonunu da yukarıda tutmaya yarar.

► Çağrı merkezi temsilcileri, takım liderlerinin ve/veya yöneticilerinin kendisine ilgi gösterdiğini ve değer verdiğini bilmeye diğer birim çalışanlarından çok daha fazla ihtiyaç duyar. Temsilcilerin sadece birer robot değil insan olarak görülmesi, yakın ilgi gösterilmesi, gelişimleri için zaman harcanması ve yeri geldiğinde sosyal ortamlarda da aktivitelere katılması, çalışanların kendilerini daha değerli hissetmelerini sağlar. Tabii bunu gerçekten, içinizden gelerek yaptığınız sürece...

► Doğru bir vardiya planlaması ve yeterli sayıda temsilci bulunması, temsilcilerin aşırı yorgunluğunu engelleyecek, daha konforlu bir çalışma alanına sahip olmalarını sağlayacaktır. Bu da “doluluk oranı” dediğimiz rasyoyla takip

edilir. Makul bir doluluk oranının sağlanması, dengeli bir verim oranı yakalanmasına yardımcı olacaktır. Unutmayın ki çağrı merkezi temsilcileri yüzde 100 çalışmaz. Çağrı merkezinde telefon beklemek de bir iştir ve zamanlarının yüzde 20-25 kadarı telefon beklemekle geçebilir. Bu onların boş oturduklarını göstermez.

► Takım olarak çalışan, takım olarak başarılı ya da başarısız olan ekiplerin hepsinde olduğu gibi, çağrı merkezi ekiplerinin de olumlu ve arkadaşlık içerisinde bir ortamda çalışmaları gerekir. Birbirlerinin açıklarını kapattıkları ve sürekli olarak destek oldukları bir ortamda çalışanların performansı ve tatminleri artacaktır. Uyumlu olmayan kişiler yüzünden başarılı temsilcilerin kaybedilmesi çok önemlidir. Mümkünse uyumsuz kişilerin ekipten uzaklaştırılmasında fayda var. ©

## Gras Savoye 'WTW' oluyor Türkiye'de de hedefler büyüyor

Gras Savoye, Willis ve Towers Watson birleşmeleriyle 18 milyar dolar işlem hacmine sahip global bir reasürans, brokerlik ve risk danışmanlığı devi ortaya çıktı. Gras Savoye Sigorta ve Reasürans Brokerlik Yönetim Kurulu üyesi Murat Altın, "WTW olarak yeni yapımızla birlikte piyasa payımızı artırıp öncü pozisyonumuzu koruyacağız" diyor...



Murat Altın

**M**ayıs 2015'te hisselerinin tamamı Willis Group tarafından satın alınacağı açıklanan Gras Savoye Sigorta ve Reasürans Brokerlik'in satın alma işlemi 2015 sonu itibarıyla sonuçlandı. Willis ile Towers Watson birleşmesinin ardından yeni bir süreç başladı. Yeni dönemde şirketin unvanının ne olacağından verilen hizmetlerdeki yeniliklere, ofislerin birleştirilip birleştirilmeyeceğinden Türkiye risk danışmanlığı ve brokerlik pazarının durumuna kadar tüm merak edilenleri Gras Savoye Sigorta ve Reasürans Brokerlik Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Murat Altın ile konuştuk...

### Önce kısaca şirketinizin satışı ve Willis - Towers Watson birleşmesiyle ilgili süreci anlatabilir misiniz?

Fransa merkezli Gras Savoye Sigorta ve Reasürans Brokerlik, 2001 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Gras Savoye'nin ana ortakları arasında yer alan ve dünyanın önde gelen sigorta ve reasürans brokerlerinden Willis Group, 2015 yılının Mayıs ayında Gras Savoye hisselerinin yüzde 100'ünü satın alarak bünyesine kattı. 2015'in ikinci yarısında ise Willis Group, dünyanın önde gelen danışmanlık şirketlerinden Towers Watson'la birleşme süreci başlatmıştı. Ocak 2016 itibarıyla bu süreç tamamlandı ve grubumuz

"Willis Towers Watson" unvanını kullanmaya başladı.

### Gras Savoye önümüzdeki dönemde bir alt marka olarak korunacak mı yoksa grupla aynı markayı mı taşıyacak?

Aslında bu süreç üç farklı DNA'ya sahip şirketi bir araya getirmiş oldu. Willis ve Towers Watson, hisseleri uluslararası borsalarda işlem gören şirketlerdi. 2016 başından itibaren "WTW" unvanıyla NASDAQ'da da tek şirket olarak işlem görmeye başladı. Gras Savoye'un Fransa, Doğu Avrupa ve Afrika ülkelerinde güçlü bir markası var. Ancak her ülke tek tek değerlendirilerek zaman içinde tek bir markaya geçiş çalışmaları

yapılıyor. Türkiye’de de Towers Watson ekibiyle koordineli bir şekilde “Willis Towers Watson” markasını oluşturmaya çalışıyoruz. İki ekip bir araya geldiğinde özgün bir danışmanlık, sigorta ve sigorta brokerliği yapısı oluşmuş olacaktır. İnsan kaynaklarının, risk yöneticilerinin, girişimcilerin, yatırımcıların ihtiyaçlarını tek bir çatı altında karşılamak imkânımız olacaktır.

### **Bu süreç Türkiye’deki Gras Savoye ekibini nasıl etkileyecek?**

Gras Savoye Türkiye, büyük ve orta ölçekli şirketler için risk yönetimi, yan haklar sigortaları ve risk sigortaları konusunda çözüm üreten, müşterine artı değeri katan bir oluşum. Yeni dönemde Willis Towers Watson olarak piyasaya çok farklı fikirler, çözümler sunabileceğiz.

### **O zaman bu satın alma sizin işinizi daha da kolaylaştıracak...**

Willis dünyanın önde gelen brokerlik şirketinden biri. Gras Savoye da ilk 15 broker içinde yer alıyordu. Bu iki grup yıllardır birlikte hareket ettiği için aslında birbirlerini tamamlayan bir network söz konusuydu. Willis’in satın almasıyla çok güçlü ve yaygın bir yapı oluştu. Towers Watson birleşmesi ise 18 milyar dolarlık işlem gücü yarattı. Willis Towers Watson, tek ve güçlü bir marka olarak çok yönlü hizmetler verebilmemizi sağlayacak. Çok güçlü danışmanlık ve sigorta brokerliği yapıları bir araya geliyor, çok başarılı sonuçlar alınacaktır.

### **Willis ilk defa mı Türkiye’ye geliyor?**

Gras Savoye olarak Willis’in uluslararası ve global müşterine hizmet veriyorduk. Bilindiği gibi Willis Re, sigorta şirketlerine verilen reasürans hizmetlerinde

1970’li yıllardan bu yana çok başarılı işlemlere imza attı. Gras Savoye ve Willis birlikte hareket ettiği bilinen markalar.

### **Sanırsanız yeni yapıyla özellikle kurumsal taraftaki gücünüz artacaktır...**

Evet, WTW kurumsal şirketlere yönelik çözümler üreten bir yapı. Gerek Willis gerekse Towers Watson tarafından ciddi bir know-how akışı olacaktır. Amacımız kurumsal şirketlere ihtiyaçlarına yönelik bilgi akışlarını sağlayıp, firmaların önemli bir “iş ortağı” olabilmek.

### **İş modellerinizi sıraladığınızda hangisinde daha iyisiniz?**

WTW, kurumsal firmaları anlamaya, onlara çözüm üretmeye çalışıyor. Grubun içinde her sektörde uzman danışmanlar yer alıyor. Proje finansmanından çok büyük projelerin plasmanına, danışmanlığa kadar çok farklı ihtiyaçlara cevap verebiliyoruz.

### **Şu anda Türkiye’de kaç brokerlik şirketi var? Hepsini yapıyor mu? Nasıl bir pazar söz konusu?**

100’ün üzerinde broker faaliyet gösteriyor. Tüm şirketler kendi güçlü yanlarını ortaya koyarak pazar payını artırmaya çalışıyor. Biz de WTW olarak yeni yapıyla birlikte pazar payımızı artırıp öncü pozisyonumuzu koruyacağız.



GRAS SAVOYE



### **Peki brokerlik genel olarak nereye doğru gidiyor?**

Olaya sadece brokerlik olarak bakmamak lazım. Aracılık çok gerekli ve kendi içinde zorlukları var. Sigortalının ihtiyaçlarını anlayıp ona uygun çözümler sunmalısınız. Bunun için de müşteriyi doğru anlayıp, çözüm bulup iyi anlatmak gerekiyor. Brokerin bir yandan sigortalıyı temsil ederken, bir yandan da kurumsal firmaların iş sürekliliğini sağlamasına yardımcı olması risk yönetim süreçlerinin parçası olması gerekiyor. Risk gerçekleştiğinde hasar oluşuyor. Hasar, iyi yönetilmesi gereken ve taraflara çok şey öğreten bir süreçtir. Hem riskin yönetilmesinde, hem poliçe yapılmasında hem de hasar süreçlerinde brokerler çok önemli rol üstlenir. Türkiye’deki firmaların potansiyeline yetişebilmemiz gerekiyor. Birçok firmamız farklı ülkelerde büyük projeler yürütüyor. Onlara buldukları bölgelerin mevzuatını; deprem, sel, terör, politika gibi ülke risklerini anlatabilmek gerekiyor. Bu konuda çok yaygın ülke network’ümüzün avantajlarını kullanarak firmalara yeni kapılar açıyor, ihtiyaçlarını anlayıp en uygun çözümleri üretiyoruz. Firmaların işlerinin içinde yer aldığımızda; onlara yol gösterdiğimizde, sözleşmelerini yönlendirip danışmanı olduğunuzda sizi iş ortağı olarak görüyorlar. Danışmanlığınızla birlikte daha rahat ve bilgilenmiş olarak riskleri değerlendiriyorlar. Riski yönetmek için bilgi akışına ihtiyacınız var. Willis Towers Watson olarak danışmanlık rolünün çok daha yüksek olduğu bir yapıya sahibiz. Dünyanın herhangi bir yerinde her türlü poliçeyi kesebilecek altyapımız, gücümüz var. Ancak danışmanlığın artı değerinin çok daha yüksek olacağını düşünüyorum. WTW olarak sektörleri daha çok dinleyip anlayacağız, firmaların çözüm ortağı olacağız.

## YILDIRIM TÜRE

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, toplantıda aşağıdaki başlıklar altında özetle şu değerlendirmeleri yaptı:

### “İş ortaklarımıza yatırım yaparak büyüyeceğiz”

Elde ettiğimiz başarılı iş sonuçlarında gücümüzü en yakın iş ortaklarımız olan acentelerden alıyoruz. 2015'te üretimimizin yüzde 97'sini acente ve broker kanalı gerçekleştirdi. Biz acente odaklı bir şirketiz ve öyle olmaya da devam edeceğiz. Acentenin hayatında güven duyacağı şirketlerle ortak çalışması gerektiğine inanıyoruz. Bu inanç çerçevesinde 2016 yılı için oyun planımızı belirledik ve bu plan dahilinde iş ortaklarımıza yatırım yapmaya, onlara değer katarak işbirliği içerisinde birlikte büyümeye devam edeceğiz. ERGO Türkiye olarak, şirketine güvenen ve hizmet odaklı olan iyi acentelerle çalışmaya hassasiyet gösteriyoruz. 2015'te acente sayımız 1.662'ye yükseldi. Bu yıl aynı bakış açısıyla 1.750 acenteye ulaşarak dağıtım kanalını daha da güçlendireceğiz.

### “Dijitalleşerek iş ortaklarımıza daha fazla değer katacağız”

ERGO Sigorta Grubu'nun Almanya'da uygulamaya aldığı “Dijital Dönüşüm Yol Haritası”nı Türkiye'ye de taşıdık. Şirket içi dijitalleşmeyi tamamlayarak, en büyük ve önemli dağıtım kanalımız olan acentelerimiz için hızlı ve etkin bir hizmet standardına ulaşmayı hedefliyoruz. Geliştirmesi devam eden ve yakın zamanda devreye alacağımız, yeni teknolojilerle geliştirilmekte olan temel sigortacılık çözümlümüz “InSist” ile de hem modüler hem de kolayca mobile entegrasyonu yapılabilecek bir çözüme sahip olacağız.

Dijital iletişim kanallarımızı zenginleştirip, daha fazla müşteriye dokunarak acentelerimiz için yeni iş olanakları yaratacağız. CRM ve analitik pazarlama konusundaki yatırımlarımızı artırarak, acentelerimizin daha etkin müşteri yönetimi tecrübesi kazanmalarını sağlayacağız. Acentelerimize dijital platformumuz olan iMonitor üzerinden sunduğumuz raporlama çözümleri ve kampanya takibi ile performanslarını ve kazançlarını artırmayı hedefliyoruz.

### “ERGO'nun Yıldızları artık daha ayrıcalıklı”

Acentelerimizle ortak başarılarımızı taçlandırmak amacıyla geliştirdiğimiz “ERGO'nun Yıldızları” programını yenileyip kapsamını genişlettik. Adil ve şeffaf performans değerlendirme sistemimiz “Skor Puan” ile her yıl ERGO'nun Yıldızları programına dahil olacak iş ortaklarımızı belirliyoruz. ERGO'nun Yıldızları çatısı altında iş ortaklarımız için özel hizmet ve fayda sağlayan ayrıcalıklı ve avantajlı bir dünya sunuyoruz. Bu uygulamayla acentelerimize; ünlü markalarla işbirliğiyle hediye çeklerinden araç kiralama, hukuki danışmanlık, kişisel bakım, havalimanı transferi, check-up ve spor merkezi üyeliğine varıncaya kadar birçok alanda ücretsiz veya indirimli hizmet alma imkanı sağlıyoruz.

### “En Değerli Müşteri” uygulaması başladı”

Değişen müşteri davranışlarıyla birlikte hizmet kalitesi ve anlayışında da rekabet devam edecek. Bu çerçevede nisan ayında iş ortaklarımızla birlikte “En Değerli Müşteri” pilot uygulaması başlattık.



## ERGO Türkiye'nin yeni rotası: Hayat-dışında

2015'te sektör ortalamalarının üzerinde büyüyen ERGO Türkiye, 2016 yılına da hızlı girdi. ERGO Türkiye, hayat-dışı sigortacılık alanında odağını daha da güçlendirerek sürdürülebilir kârlı büyüme hedefliyor...





# kârlı büyüme

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden ERGO Türkiye'nin CEO'su Theo Kokkalas ve İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, 2015 yılını değerlendirmek ve 2016 yılı hedeflerini paylaşmak için basın mensuplarıyla bir araya geldi. Kokkalas konuşmasına, Markus Reiß'in ERGO Almanya CEO'luğuna atanmasıyla birlikte gerçekleşen yeni yapılanmalar hakkında bilgi vererek başladı. Ardından da söz konusu yeni yapılanma kapsamında ERGO International AG'ye ek olarak dijital faaliyetlerden sorumlu ERGO Digital Ventures AG adında yeni bir şirket daha kurulduğunu, böylece ERGO Sigorta Grubu'nun yapısı modernize edilerek güçlü, stratejik ve operasyonel bir yönetimin yanında inovasyon için de temel atıldığını açıkladı...

## THEO KOKKALAS

Theo Kokkalas toplantıda, ERGO'nun global vizyonu ve Türkiye pazarına yaklaşımı hakkında şu bilgileri verdi:

### "10 yıllık stratejik eylem planımız onaylandı"

ERGO Türkiye olarak, ana hissedarımız Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun güveni ve tam desteğiyle "sürdürülebilir kârlılık" hedefine yürüyoruz. Sigorta pazarımızın büyüme potansiyelinin çok yüksek olduğuna ve ERGO Grubu'nun uluslararası arenadaki büyüme stratejisine Türkiye'nin büyük ölçüde katkıda bulunacağına inanıyoruz. Bu güvenin göstergesi olarak ERGO Türkiye'ye önemli miktarda yatırım yapıldı, ülkeye özel olarak hazırlanan ve 10 yılı kapsayan stratejik eylem planımız onaylandı.

### "ERGO Türkiye 2015 yılında yüzde 34 büyüdü"

ERGO Türkiye, prim üretiminde gösterdiği başarılı performansla 2015 yılını yüzde 34 büyüyerek kapattı. Sigorta sektörü geçen yıl toplamda 27.3 milyar TL prim üretti. ERGO Türkiye bu dönemde toplam 903 milyon TL prim üretimiyle, pazarın yüzde 20 büyüdüğü bir ortamda sektör ortalamasının da üstüne çıkarak yüzde 34 büyüme performansı gösterdi. Özetle 2015, ERGO Türkiye için büyüme yılı oldu. Trafik branşı hariç diğer tüm branşlarda iyi bir büyüme imvesi yakaladık ve normalleştirilmiş karımız 44 milyon TL oldu.

### "Tamamlayıcı sağlıkta üçüncü büyük olduk"

Hayat-dışı alandaki odağımızı daha da güçlendirme stratejisi doğrultusunda aldığımız kararları 2016 yılında uygulamaya başladık. Yıla hızlı bir başlangıç yaptık. Fiba Grubu'yla yaptığımız stratejik işbirliği kapsamında, hayat ve emeklilik tarafında hisselerimizi Fiba Emeklilik'e devrettik. Hayat-dışı tarafta da Fibabanka ile bankasürans anlaşması yaptık. Fibabanka ile yapılan bankasürans işbirliğiyle dağıtım kanallarını daha da güçlendirdik. Sürdürülebilir büyümeye yönelik alınan bu aksiyonlar iş sonuçlarına da başarıyla yansıdı.

Bu yıl hayat-dışı sigortacılık alanında güçlenmeye devam edeceğiz. Şubat sonu verilerine göre ilk 2 ayda özellikle yangın, kasko ve nakliyat branşlarında sektör ortalamalarının üzerinde büyüdük. Yangın branşında sektör yüzde 9, biz yüzde 17 büyüdük. Kaskoda sektör yüzde 14, biz yüzde 29 büyüdük. Nakliyat branşında da sektör yüzde 16 iken, biz yüzde 17 ile büyümeye devam ettik. İnanığımız ve yatırım yaptığımız tamamlayıcı sağlık sigortasına ise piyasada ilk giren şirketlerden biriyiz. Bu inanç bizi, tamamlayıcı sağlık sigortaları prim üretiminde üçüncülüğe taşıdı.

Üç ayda bir yaptığımız müşteri memnuniyeti anketlerine göre memnuniyet skorumuz diğer sigorta şirketlerinin çok üzerinde. ERGO Türkiye olarak, fiyat odaklı bir rekabetin söz konusu olduğu sigorta sektöründe servis kalitemiz ve etkili yaklaşımımızla rekabet edeceğiz. Güven ve samimiyet en güçlü olduğumuz alanlar. Tüm paydaşlarımız için "değer yaratmak", "üstün hizmet kalitesi" ve "yakınlık" prensibiyle, sürdürülebilir kârlı büyüyen bir şirket olma hedefiyle daha da güçlenerek yolumuza devam ediyoruz.

### "Rezerv en güçlü şirketlerden biriyiz"

Sigorta şirketleri açısından rezervler çok önemli. Hayat-dışı branşta sektörün ortalama rezerv oranı yüzde 64. Buna karşılık ERGO Türkiye, yüzde 91 ile en iyi ikinci rezerv durumuna sahip şirket konumunda. En zorlu branşların başında gelen trafik sigortalarına ilişkin gendemi de yakından takip ediyoruz. Trafik sigortasında yaşanabilecek gelişmelerin farkındaydık ve öngörülerimiz doğrultusunda mevcut süreçte hazırlanarak rezervlerimizi güçlendirdik.



# Nasıl aktüer olursunuz?

Aktüer olabilmek için lisans eğitimi yetmiyor. Hazine Müsteşarlığı'nın öngördüğü bir dizi sınavın yanı sıra "stajyer aktüer" ve "yardımcı aktüer" aşamalarını geçmeniz gerekiyor. Aktüerya eğitimlerinin aranan ismi Genco Fas ile "iyi bir aktüer nasıl olunur" sorusuna yanıt aradık...

**B**ilgi Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Yardımcı Doçent olarak görev yapan Genco Fas, bir aktüerya uzmanı. Lisans ve yüksek lisans eğitimimi sırasıyla Boğaziçi ve Yeditepe Üniversitesi Matematik Bölümleri'nde tamamlayan Genco Fas, doktora çalışmasını da yine Boğaziçi Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde "rassal ekonomik modeller" üzerine yazdığı tezle tamamlamış. Şimdi ise Bilgi Üniversitesi'nde Yardımcı Doçent olarak görev yapıyor. Uzmanlık alanını "Hem üretim hem hizmet sektöründe kâr maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu odaklı tüm



süreçler ve ekonomik modeller" olarak tanımlıyor. Bu tanımın ardından sizin aklınıza gelen bizim de geldi ve ilk sorumuz da şöyle oldu: "Peki aktüerlikle ilginiz ne?" Fas, aktüeryanın, rassal süreçlere hakimiyeti nedeniyle uzmanlık alanına girdiğini anlatıyor. Çalıştığı ekonomik modellerin aktüeryada kullanılan modellerle hemen hemen aynı olduğunu vurgulayan Genco Fas, "Bu yüzden bu alandaki tüm teknik başlıklarla ilgili fikir beyan edebiliyorum" diyor. Genco Fas, 2.5 yıldır aynı zamanda Bilgi Üniversitesi'nde Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı'nın hem uzaktan

hem de örgün eğitiminin direktörlüğünü yürütüyor. Bu programda 200'den fazla öğrenci var. Bir yandan üniversitedeki akademik ve idari, diğer taraftan da aktüerlik alanındaki çalışmalarını sürdüren Genco Fas ile "nasıl aktüer olunur"u konuştuk. Aktüer olmak isteyenler için Genco Hocayı Bilgi Üniversitesi'nde ziyaret ettik...

## Sigorta sektörüyle nasıl tanıştınız?

Sınavların başladığı yıl olan 2008'de "Aktüerya ile ilgili eğitim verir misiniz" diye bir teklifle geldiler. Aşağı yukarı içeriğini bilmekle beraber aktüerya, o dönemde uzmanı olduğum bir alan değildi. Eğitimin detayını

Generali  
Fırsatlar Kulübü

**dask**  
DOĞAL  
AFET  
SİGORTALARI  
KURUMU

**Generali'den Zorunlu  
Deprem Sigortanızı (DASK)  
yaptırın,  
Generali Fırsatlar Kulübü'nün  
avantajlı dünyasına  
merhaba deyin!**

Generali. sigortanın kolay hali.  
0850 555 55 55 | [generali.com.tr](http://generali.com.tr)



incelediğimde gördüm ki aslında üniversitenin ilk sınıfında mühendislere öğrettiğimiz bir matematik dersi var karşımızda. Ardından hangi dersler verilebilir diye baktığımda ise bir mühendisin zaten hakim olduğu finans matematiği, istatistik, olasılık gibi başlıkları da rahatlıkla açabiliriz dedim.

Sonrasında, aktüeranın asıl kullanıldığı ekonomik modellerin uzmanlık alanım olan envanter modelleriyle birebir uyuşması ikinci ve üçüncü seviye eğitimlerini de açabilmeme imkan verdi.

### Okul bitirmekle aktüer olunabiliyor mu?

Bilindiği gibi bugün aktüer olabilmek için aktüerya lisans mezunu olmak yeterli değil. Ancak Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlediği bir dizi sınavdan geçerek zaman aktüer unvanını kazanabiliyorsunuz. Bu sınavlar da üç seviyeden oluşuyor. İlk seviye sınavlarında kişilerin teknik bilgileri yoklanıyor. İkinci seviye, biraz daha aktüeryaya giriş niteliğinde oluyor. Son seviyede ise mesleğin gerektirdiği tüm model ve yaklaşımlar, teorik ve pratik olarak sorgulanıyor. Şu anda sınavları tamamlamak kaydıyla aktüer olmak üzere olan genç bir kuşak var ve hepsi çok donanımlı. Bu gençler önemli üniversitelerin teknik içeriğe sahip bölümlerinden mezun. İş yaşamlarında da önemli hedefleri var ve en az 8-9 yıllık tecrübeye sahipler. Çok güçlü bir aktüer kuşağının geldiğini düşünüyorum.

### Hangi şirketlerle çalışıyorsunuz?

Neredeyse tüm büyük sigorta şirketleriyle çalışmalar yaptık, yapıyoruz. Bunlara Anadolu Hayat Emeklilik, Cigna Finans,

Garanti Emeklilik, ERGO Sigorta, Eureko, Unico gibi büyük şirketleri örnek verebilirim.

### Biraz da eğitimlerden bahsedebilir misiniz?


Bizde bir eğitim başlığı yaklaşık bir ay sürüyor. Genelde haftanın iki günü toplanıyoruz. Eğitimler bir matematiksel yapı oluşturmayı hedeflediği için çok sık eğitim yapmanın verimsiz olduğunu düşünüyorum. Birinci seviyeyi geçenler "stajyer aktüer" unvanı alınıyor ve bu isimler sicile işleniyor. Ardından Ankara'dan, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan "İlgili kişi stajyer aktüer unvanını almıştır" şeklinde bir yazı geliyor. İkinciye tamamladığınızda "yardımcı aktüer", üçüncüye tamamladığınızda ise "aktüer" unvanını alıyorsunuz. Bu kariyer için çok önemli bir adım. Düşünürseniz önemi daha iyi anlaşılabilir; bir firmada çalışmaya başladığınızda oradaki olanaksızlıklar, iş yaşamında yaşanan şanssızlıklar veya farklı kişilerle olan ilişkiler, bunlar sizin

kariyerinizi geliştirmenize engel olabilir. İşler her zaman istediğimiz gibi gitmeyebilir. Ama bu sistem öyle değil. Bu, adeta sınav sistemine bağlanmış bir kariyer merdiveni. Siz bu aşamalardan geçtiğiniz anda bilgili ve yetkin bir yönetici oluyorsunuz. Sınav sistemini tamamlayan kişiler endüstri veya finans mühendisliği alanında, tezi yazılmamış bir doktora yapmış gibi bir bilgi birikime sahip oluyor.

### Yeni mezunlara neler öneriyorsunuz?

Bilgi MBA'de ders verirken de, firmalarla yaptığım konuşmalarda da bazen aynı şeyleri gözlemleyebiliyorum: Genelde sadece insan ilişkilerine dayalı olarak kariyer hedefleri belirlenebiliyor. Herhangi bir teknik altyapı veya mevzuatla ilgili altyapıları yok. Bir yöneticinin böyle şeyleri bilmesi beklenir. Teknik alanda hiçbir bilgisi yok ama yönetici olmak istiyor. Altındakilerin bu alanda bilgisi var ve bir yöneticinin de onların dilinden anlıyor olması gerekir. Kendilerini, özellikle biraz daha teknik alanlarda geliştirmeleri, benim naçizane tavsiyem. Bunu bankacılık, finans, bütün alanlar için söylüyorum. Yatırım nasıl yapılır, yatırım analizi nedir? Bunların çok sağlam temelleri var. Veya genel olarak para piyasaları nedir? Bu konularda bilgisi olmayanların finans ya da sigorta sektöründe ileri düzeyde söz sahibi olması kolay değil.

### Önümüzdeki dönemde neler yapacaksınız?

Hem üniversite hem aktüerya eğitimleri açıkçası bütün vaktimi alıyor. Aktüerya eğitimlerine bir süre daha devam edeceğim. Yakın gelecekte reel sektörün operasyonel süreçleriyle ilgili iyileştirmeler de zaman ayırmak istiyorum. 





**Sağlığınız**

**Bizde**

**TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI**

**SGK'lısınız ve özel hastanelerin sağlık hizmetlerinden de yararlanarak, bu hizmetler için yüksek primler ödemek istemiyorsunuz.**

**Sağlığınız Bizde  
tam da size göre...  
Bu sigorta poliçesi ile  
sağlık sigortasının  
neredeyse yarı fiyatına  
sigorta yaptırabilirsiniz.**

 **TÜRK NIPPON**  
SİGORTA

[www.turknippon.com](http://www.turknippon.com) | 444 8 867

**Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.**

## Odak: Müşteri memnuniyeti

## Hedef: Kanal kârlılığı

Sompo Japan Sigorta, geniş kapsamlı ürünleri, rekabetçi fiyatlandırma stratejisi, hızlı ve gelişmiş teknolojik altyapısıyla; gerek müşteriler gerekse acenteler açısından en çok tercih edilen şirket olmayı hedefliyor...

**T**eknoloji ve iletişimin ulaştığı ileri seviyeyle birlikte artan veri ve bilgi kaynakları, sigortalılara ulaşma ve onları müşteri olarak elde tutabilme açısından önemini her geçen gün artırıyor. Sompo Japan Sigorta da bu gerçekten yola çıkarak özel bir “müşteri ve kanal odaklı hasar yönetim modeli” uyguluyor. Sompo Japan Sigorta Kurumsal Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, sektörde fark yaratmayı, sigortalılar ve acenteler açısından en çok tercih edilen şirket olmayı hedefleyen bu modelle ilgili şu bilgileri veriyor: “Şirket içerisinde sürekli olarak ele aldığımız kalite yönetimi çalışmaları, yaratıcı boyutlara ulaştığımız düşündüğümüz stratejik organizasyonel aksiyonlar, potansiyel sorunları oluşmadan öngörebilme-



Uğur Özer

mizi sağlayan bilgi işlem yatırımları ve işe alım aşamasından uzmanlaşma sürecine dek ayrı bir farkındalıkla ve durmaksızın devam ettiğimiz eğitim aksiyonlarımızın temelinde bu düşünce var. Geniş kapsamlı ürünlerimiz, rekabetçi fiyatlandırma stratejimiz, hızlı ve gelişmiş teknolojik altyapımızla Sompo Japan Sigorta'nın gerek müşteriler gerekse acentelerin her açıdan en çok tercih ettiği sigorta şirketi olma hedefine doğru hızla ilerliyoruz” diyor.

### NPS ile anlık müşteri deneyimi takibi

Sompo Japan kültürünün de önemli bir boyutunu oluşturan bu düşüncenin şirket portföyünde ulaştığı bir başka nokta ise NPS (Net Tavsiye Skoru / Net Promoter Score) çalışmaları. Sompo Japan Sigorta için müşteri memnuniyetinin ölçümünde kullanılan bir performans göstergesi (KPI) olan NPS sayesinde, müşteri deneyimlerinden marka değerinin ulaştığı boyuta dek hizmet ve ürün

kalitesine yönelik performans etkinliğini sürekli takip edilebiliyor. Özer, bu sayede vakit kaybetmeksizin aksiyon alabilme ve aynı zamanda başta hasar süreçleri olmak üzere müşteriye dokunan tüm süreçleri optimuma taşıma şansına sahip olduklarını vurguluyor. Sompo Japan, özellikle T-NPS (Transactional NPS) sayesinde, her bir dokunma noktasının ardından müşterilerin deneyim ve psikolojilerini görebilme imkânına ulaşıyor. Uğur Özer, ilk sonuçların alınmaya başladığı bu süreçte karşılaşılan rakamların şirket açısından ayrı bir güven kaynağı ve sadakat göstergesi niteliğinde olduğunu söyleyen Özer, “Gerek sunduğumuz hizmetler bazında, gerek tüm operasyonel süreçlerimizin bir bütünü olarak ulaşılabildiğimiz bu veriler, şirket olarak farklılık yaratabilme gücümüzdeki en önemli parametrelerden olan ölçülebilirlik ve farkındalık yaratılması olguları açısından da tutarlı bir politika ve strateji izlememizi sağlıyor” diyor. Özer, müşteri odaklı kalite yönetimi anlayışında başarı için tüm satış kanallarının bu süreçte dahil olması gerektiğine işaret ediyor. Özer, Sompo Japan Sigorta'nın bu konuda izlediği stratejiyi ise şöyle özetliyor: “Kanal yönetimini sadece prim büyüklüğüyle şekillenen satış stratejisine göre kurgulamıyoruz. Müşteri memnuniyeti ve kanal kârlılığını öne çıkaran bir ortaklık ilişkisi içerisinde, müşteriye birlikte dokunan bir hizmet anlayışıyla kurgulamaya çalışıyoruz. Dolayısıyla müşteriye odak noktasına koyan kalite yönetim anlayışımızın ölçümünde NPS'i kullanmamız ve bu kapsamda müşterilerimizin acentelerimizden almış oldukları hizmet kalitesinin ölçülmesi de önceliklerimiz arasında yer alıyor.”



SOMPO JAPAN  
SIGORTA

**HDI Sigorta**  
Daima Yanınızda

*"1903'ten beri"*

Dünyanın bin türlü **HALİ** varsa...  
Yanınızda **HDI Sigorta** var!

Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,  
HDI Sigorta olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizle daima yanınızdayız.

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

**HDI**  
Sigorta

**KOLAY HAT**  
**444 8 434**  
HDI

[www.hdisigorta.com.tr](http://www.hdisigorta.com.tr) **f** /hditurkiye

# Sigorta yaptırırken dikkat edilmesi gereken önemli konu 7

## 1 Sigorta poliçenizi düzenleyen kişilere doğru ve tam bilgi verin...

Sigorta sözleşmeleri, sigorta ettirenin/sigortalının beyan esasına beyanına göre düzenlenir. Sigorta ettiren/sigortalı, poliçenin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayacak şekilde teminatları içermesi için sigorta şirketine tam ve doğru bildirimde bulunmalıdır. Aksi takdirde yani sigorta ettirenin beyanının gerçeğe aykırı veya eksik olması halinde sigorta şirketi, sözleşmeyi daha ağır şartlarla yapabileceği gibi sigorta poliçesini de iptal etme hakkına sahiptir.

## 2 Poliçenizi mutlaka okuyun...

Sigorta poliçesi, sigorta ettiren/sigortalı ile sigorta şirketi arasında yapılan bir sözleşmedir ve her iki tarafı da bağlayan hükümler içerir. Bu yüzden tarafların hak ve yükümlülüklerinin öğrenilmesi için poliçe ve eklerinin mutlaka incelenmesi gerekir.

## 3 Sigorta genel şartlarını inceleyin...

Sigorta genel şartları, söz konusu sigortayla temin edilen haller ve sigorta teminatı dışında

kalan haller ile sigorta şirketine ve sigorta ettirene düşen görevler gibi temel konulara ilişkin düzenlemeleri açıklayan mevzuat olup, sigorta şirketleri tarafından poliçe ekinde sigorta ettirene verilir. Söz konusu genel şartların, satın alınan ürün hakkında ayrıntılı bilgi edinilmesi, sigorta yaptırılmadan önce ya da sigorta yaptırıldığı zaman ileride karşılaşılabilecek sorunların en aza indirilmesi amacıyla sigorta ettiren tarafından çok iyi okunması gerekir.

## 4 Sigorta teminatının kapsamını tam olarak inceleyin...

Sigorta poliçesi tarafından sağlanan teminatların kapsamı konusunda tereddüde yer vermeyecek şekilde bilgi edinilmelidir.

## 5 Sigorta poliçesinde yer alan özel şartları inceleyin...

Sigorta poliçelerinde, sigortalı aleyhine olmamak ve genel şartların hükümlerini daraltmamak kaydıyla özel şartlar yer alabilir. Özel şartlar, her riske ve poliçeye özel olarak kaleme alınabileceği için sigortalının, poliçesinde yer alan özel şart hükümleri hakkında bilgi sahibi olması önemlidir.

## 6 Poliçenizin prim tutarını/ücretini mutlaka ödeyin...

Sigorta teminatı, aksi belirtilmedikçe sigorta ücretinin tamamının veya taksitle ödenmesi kararlaştırılmışsa ilk taksitin ödenmesiyle başlar.

## 7 Poliçenizde muafiyet ve/veya müşterek sigorta uygulamasına dikkat edin...

Bazı sigorta poliçelerinde, müşterek sigorta (sigorta bedelinin poliçede belirtilen belli bir yüzdesinin sigortalı üzerinde kalması ve meydana gelecek hasarlarda sigortalının bu oranla hasara iştirak etmesi kaydıyla sigortalıyla müşterek olarak yapılması) ve/veya muafiyet (hasarın, poliçede önceden belirtilmiş, sigorta bedeli üzerinden bulunacak bir oranda veya tutarda sigorta şirketi tarafından tazmin edilmeyeceği) uygulamaları bulunur. Müşterek sigorta ve muafiyet uygulamalarında sigortalının ödeyeceği prim tutarından indirim yapılır. Dolayısıyla sigortalının poliçenin düzenlenmesi aşamasında ödeyeceği prim tutarını ve sonrasında hasar anında alacağı tazminat miktarını etkileyecek muafiyet ve müşterek sigorta uygulamalarının avantaj ve dezavantajlarını bilmesi büyük önem taşır.







**BU HABERİN  
DEĞERİNİ  
EMEKLİ OLUNCA  
ANLAYACAKSINIZ.**

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde fon büyüklüğünde lider olan AvivaSA, katılımcılarına her geçen gün daha fazlasını kazandırıyor. Emekliliğinizde daha rahat etmek için siz de lidere güvenin, AvivaSA'yı tercih edin.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 8 Nisan 2016 verilerine göre, 10.024.639.513 TL ve %19,20 pazar payı ile fon büyüklüğünde AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş. lider durumdadır.

**444 11 11**  
[avivasa.com.tr](http://avivasa.com.tr)

**AVIVA SA**  
Geleceğini biriktirir



# Katılım emeklilik fonları büyüyor



**Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu**  
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve  
Danışmanlık Yönetici Ortağı  
ses@ludens.com.tr

“Faize duyarlı kesim”e hitap eden katılım emeklilik planları ve fonları hızla büyüyor. Büyürken de katılımcısına enflasyonun üzerinde getiri sağlıyor...

**Y**aklaşık 6.2 milyon katılımcı sayısı ve 52 milyar TL portföy büyüklüğü, BES’in Mart 2016

ayı sonunda ulaştığı değerler. Hızla büyüyen sistemde dikkatleri üzerine çeken konulardan biri de “faize duyarlı kesim”e hitap eden katılım emeklilik planları ve fonları...

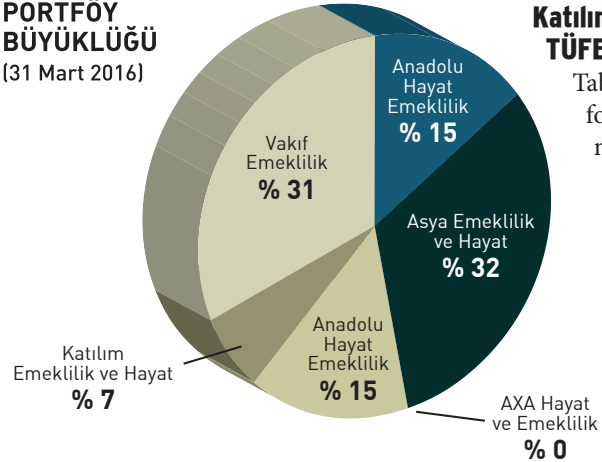
İlk katılım fonunun çıkarıldığı 2009 yılından bu yana sisteme 14 yeni fon daha eklendi ve portföy büyüklüğü yaklaşık 1.3 milyar TL’ye, katılımcı sayısı da 730 bin kişiye ulaştı. Her ne kadar toplam fonların yüzde 2’lik kısmını oluştursa da katılım fonlarının daha yolun başında olduğunu söylemek mümkün. Özellikle son dönemde iki katılım bankasının

kurulmasıyla emeklilik şirketlerinin dağıtım kanallarının güçlenmesi, katılım fonlarının önünü iyice açabilir.

## Portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısında öne çıkanlar

BES’te faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinden altısının katılım fonları ve planları mevcut. Bunlardan Vakıf Emeklilik ve Katılım Emeklilik dörder, Asya Emeklilik üç, Garanti Emeklilik iki, Anadolu Hayat Emeklilik ve AXA Emeklilik birer fona sahip. Portföy büyüklükleri açısından baktığımızda en büyük pay yüzde 32 ile Asya Emeklilik’e ait. Toplam katılımcıların yüzde 48’inin Asya Emeklilik’te hesapları olduğunu belirtmeden de geçmeyelim.

## PORTFÖY BÜYÜKLÜĞÜ (31 Mart 2016)



## Katılım fonlarının getirisi TÜFE’nin üzerinde

Tabii bir de katılım fonlarının getirileri nasıl diye merak ediliyor. Biz de

Not: Rejting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Rejting yapılan diğer tüm fonların yıldızları için [www.ludens.com.tr](http://www.ludens.com.tr)’yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer beş yıldızlı ise bunun anlamı, fonun içerisinde yer aldığı fon kategorisinde en başarılı fonlar arasında olduğudur. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başansı 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 temsil eden (✓) ifadesi kullanılmaktadır.

### Yıldız sayısı



### Anlamı

Çok iyi ve istikrarlı  
Çok iyi  
iyi

### Yıldız sayısı

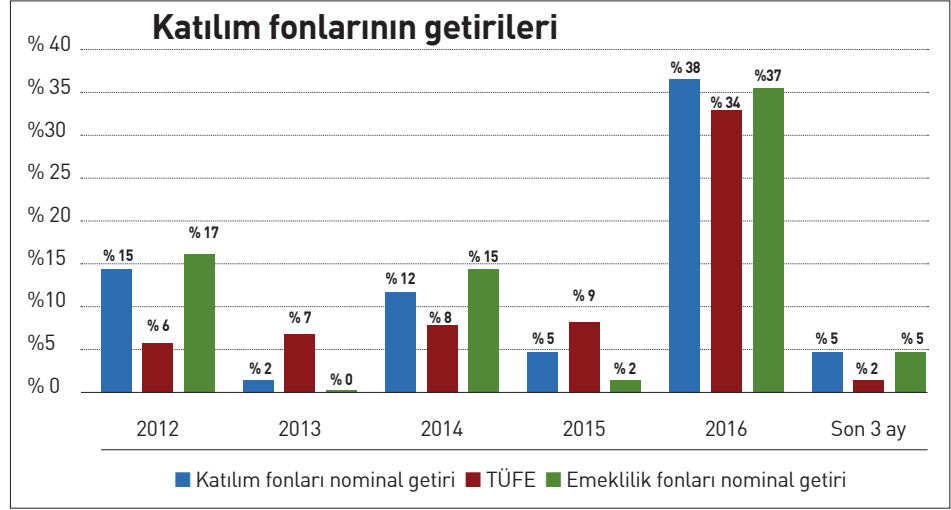


### Anlamı

Vasat  
Kötü  
Çok kötü

geçtiğimiz dört yıla baktık ve getirileri TÜFE'nin yanı sıra tüm emeklilik fonlarıyla karşılaştırdık.

2012-2015 döneminde TÜFE yaklaşık yüzde 34 düzeyinde gerçekleşirken, katılım fonları bunun 4 puan üzerine çıkarak katılımcısına yüzde 38 kazandırmış. Emeklilik fonlarının tümünün getirisine (yüzde 37) yakın bir getiri. 2016'nın ilk üç ayında ise yüzde 1.8 olan TÜFE'ye karşılık katılım fonları yüzde 5 kazandırmış.



## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(25.03.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
<b>Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları</b>					
AE2	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Gelir Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	6.2	2.628.400.939	827.491
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	6.2	291.641.036	23.791
AZK	Allianz Hayat Emeklilik Glr. Am. Kamu Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.4	591.551.732	100.465
BEK	Groupama Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	6.2	361.940.746	59.089
<b>Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları</b>					
AMG	Allianz Yaşam ve Emeklilik Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF	★★★★★	18.0	672.478.530	72.413
AVB	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	16.6	325.251.517	76.302
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	15.6	528.348.968	82.323
VET	Vakıf Emeklilik Gelir Amaçlı K.D.B.A. EYF	★★★★★	15.6	211.882.650	99.985
<b>Hisse Senedi Emeklilik Fonları</b>					
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Amaçlı Hisse Sen. EYF	★★★★★	4.4	45.716.817	29.362
EIH	ERGO Emeklilik ve Hayat Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	4.5	22.425.398	23.636
GHH	Garanti Emeklilik Hayat His. Sen. EYF	★★★★★	3.1	110.390.159	20.901
IEH	NN Hay. Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	2.7	123.447.468	50.954
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF	★★★★	12.3	87.017.375	152.272
<b>Esnek Emeklilik Fonları</b>					
ALU	Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★★★	4.7	214.709.827	31.784
EIE	ERGO Emeklilik ve Hayat Büy. Ama. Esnek EYF	★★★★★	6.7	26.393.098	20.686
IEF	NN Hayat Emeklilik Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	5.4	81.818.340	70.253
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	5.4	259.463.256	165.445
VEE	Vakıf Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	4.4	394.653.673	184.353
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Esnek Emeklilik Yat. Fonu	★★★★★	4.9	291.558.221	339.159
ALU	Allianz Yaşam ve Emeklilik Büy. Am. Esnek EYF	★★★★★	4.7	214.709.827	31.784
<b>Para Piyasası Emeklilik Fonları</b>					
BEL	Groupama Emeklilik Likit-Esnek EYF	★★★★★	8.5	178.791.869	30.200
ZHR	Ziraat Hayat ve Emeklilik Likit Esnek EYF	★★★★★	8.6	220.151.709	85.427
GEL	Garanti Emeklilik Hayat Likit Esnek EYF	★★★★★	8.7	941.226.120	177.823
AVL	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Para Piy. İkinci Likit Esnek EYF	★★★★★	8.6	119.359.093	8.487
AE1	AvivaSA Em. ve Hay. Para Piy. Bir. Likit Esnek EYF	★★★★★	8.6	987.459.539	160.356
<b>Standart Emeklilik Fonları</b>					
HHK	Halk Hayat ve Emeklilik Gelir Am. Kamu Brçl. Ar. Std. EYF	★★★★★	6.1	607.494.600	322.032
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★	6.0	34.837.354	18.221
ZHS	Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart EYF	★★★★	6.7	310.279.390	286.149

## Türk Nippon Sigorta KOBİ'leri unutmadı

Türk Nippon Sigorta, yeni ürünlerle 2016 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Şirket, sağlık tabanlı iki yeni ürününün yanı sıra "KOBİ Paket Sigortası" nı da müşterilerinin kullanımına sundu...

**T**ürk Nippon Sigorta, sigorta sektörünün ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda yeni ürünler

geliştirmeye devam ediyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu doğrultuda geçen nisan ayında piyasaya sundukları KOBİ Paket Sigortası'yla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Bu ürünümüzü küçük ve orta ölçekli işletmeler için hazırladık. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak bir paket poliçedir. KOBİ'ler için yeni klozlarla zenginleştirdiğimiz ürünümüz, uğrayabilecekleri çeşitli zarar ve kayıplara karşı KOBİ'lerimizi Türk Nippon Sigorta güvencesi altına alıyor."

Türk Nippon Sigorta olarak KOBİ'leri her zaman ön planda tuttuklarını dile getiren Pamukçu, KOBİ Paket Sigortası'nın çıkış noktasını ise şöyle anlatıyor: "2015 yılından itibaren ürün yapımızı yeniden gözden geçirdiğimiz orta ölçekli iş segmentine ağırlık verdik. Etkin




Dr. E. Baturalp  
Pamukçu

olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra KOBİ'lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüdük. Bu büyümeyi kârlılığımıza da yansıtmayı başardık. Bu yıl da özellikle KOBİ'lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında hem üretim hem de kârlılığı artırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda da KOBİ'lere özel hazırladığımız KOBİ Paket Sigortası ürünümüzü nisan ayı itibarıyla piyasaya sunduk."

### Sigortalı için de acente için de avantajlı

Türk Nippon Sigorta, tüm ürünlerini sigortalıların ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda

geliştirmeye önem veriyor. KOBİ Paket Sigortası'nın da aynı anlayışla geliştirildiğini belirten Pamukçu, "KOBİ'lerimiz karşılaşılabilecekleri birçok riske karşı teminat ve klozu bir arada bulabiliyor. İşletmelerini tehdit eden riskler için farklı farklı poliçeler yaptırıp daha çok prim ödemek ve zaman harcamak yerine, tek bir poliçeyle bu riskleri teminat altına alabilecekleri kullanışlı bir paket haline getirdik" diyor.

Türk Nippon Sigorta, bu yeni ürünü oluştururken acenteleri için daha fazla gelir yaratma unsurunu da unutmamış. Pamukçu, başta komisyon olmak üzere limit ve ek kloz seçenekleriyle en çok tercih edilecek KOBİ paket ürünü olabilmesi için tüm detaylara dikkat edildiğini vurguluyor. 2016 yılı içerisinde KOBİ Paket Sigortası'yla ilgili hem sigortalılar hem de acenteleri memnun edecek kampanyalar düzenlenecek. 



**İŞYERİM GÜVENDE!**  
KOBİ PAKET SİGORTASI



# Borsa = Gündem

# Kazanmak için

## önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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





Recep Duray

## SBN'de yeni dönem: Sürdürülebilir büyüme/ sürdürülebilir kârlılık

SBN Sigorta, 2012'de başlattığı "kârlılık içinde büyüme" stratejisinde 4 tam yılı doldurdu. Recep Duray, "2016 yılından itibaren 'sürdürülebilir büyüme/sürdürülebilir kârlılık' dönemine geçtik" diyor...

**S**BN Sigorta, 2012 yılında başlattığı "kârlılık içinde büyüme" stratejisini tutturmayı başardı. Şirket, son 4 yılda hem sektör ortalamasının üzerinde büyüdü hem de kârını artırdı. SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Bu SBN Sigorta için varış noktası olan bir yolculuk değildi. Geçmiş 4 yılda pek çok alanda yaptığımız esaslî dönüşümü şimdi iş ortaklarımızla, müşterilerimize daha etkili anlatacağımız bir döneme başladık. Şirketimiz bundan sonraki süreçte bu seviyelerin korunmasına odaklanacak. Yeni dönemde de verimliliğimizi artırmak ve finansal hedeflerimize ulaşmak için 'sürdürülebilir

SBN Sigorta, 2015'in son aylarında, Nişantaşı'nda kiracı olarak bulunduğu binadan; İstanbul'un finans merkezlerinden Büyükdere Caddesi'ndeki MetroCity'de satın aldığı yeni merkezine taşındı.

büyüme/sürdürülebilir karlılık stratejisini izleyeceğiz" diyor.

### "Arabayı iyi yapan sadece gösterge tablosu değil"

SBN Sigorta, 2015 yılında prim üretiminin yüzde 67'sini oto dışı sigortalardan elde etti. Geçen yıl prim hedeflerinin tuttuğunu belirten Duray, yılın özellikle son çeyreğinde etkisini hissettiren fiyat düzeltmelerinin de etkisiyle kârlı olduğuna inandıkları şehir ve araç gruplarında bir önceki yıla göre daha fazla oto üretimi yazdıklarını vurguluyor. Belirlenen hedeflere ulaşmada ve uygulanan stratejinin başarısında SBN Sigorta çalışanlarının emeklerinin yadsınamayacağını altını çizen Duray, sözlerini şöyle

sürdürüyor: "Sektörde bizi farklılaştıracak çalışmalara odaklanıyoruz. 4 yıllık dönüşüm hikâyemizi insani sorumluluk eksenine oturtmaya yoğunlaşırken, bunu aynı zamanda yeni bir sıçrama zemini olarak da düşünüyoruz. Büyüme ve gelişme debimizi sürekli kılacak anlayışı besliyor, onu güçlendiriyoruz. Arabanın gösterge tablosuna göz atmayı sürdürüyoruz ama onun ölçemediği nice özelliklerinin onu iyi bir araba yaptığını da unutmuyoruz. SBN Sigorta'nın sektörde personel turnover'ının en düşük olduğu şirketlerden biri olmasından gurur duyuyoruz." Recep Duray, oto sigortalarında hizmet, kalite ve yaygınlığının önemine dikkat çekiyor. Bu noktada da en çarpıcı şekilde gözlemlenmesi için uğraş verdikleri servis ağı kalite standartlarının yükseltilmesine yönelik çabalarının 2015 yılında da artarak devam ettiğini belirtiyor. Duray, "Son 3 yılda anlaşmalı servis ağımızı tüm Türkiye çapında iki katına çıkardık. Bu da müşteri memnuniyetimizi oldukça artırdı" diyor. SBN Sigorta, bir yandan banka-sürans alanında yenilikçi ürünlerle pazar payını artırıp etkinliğini sürdürürken, bir yandan da acente ve broker kanallarında seçici bir büyüme tercih ediyor. Duray, bu konuda izleyecekleri stratejiyi ise şöyle açıklıyor: "Önümüzdeki dönemde de iyi ve butik hizmet verebilecekleri sayıda acenteye oto/oto dışı dengesini koruyarak, çalışmalarımıza devam edeceğiz. Yeni acente kuruluşu için her ay onlarca başvuru alıyoruz. Bu konuda önceliği oto/oto dışı dengesi sektör ortalamasının üzerinde olan ve henüz SBN Sigorta'nın bulunmadığı yerlere veriyoruz."

# AYY DEME , RAY DE



Evinize davetsiz misafirler gelmeden siz bize gelin.

*zor anında hep yanında...*

[raysigorta.com.tr](http://raysigorta.com.tr)

**RAYSIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# Ölümcül ama kolay önlenbilir bir hastalık: **Rahim ağzı kanseri**



**Op. Dr. Selma Nihan Karakaya Çoban**

Koşuyolu Medipol Hastanesi  
Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı

Rahim ağzı kanseri, erken tanı konulabildiği zaman kesinlikle tedavisi mümkün olan bir hastalıktır. Hatta HPV aşılı tam uygulamaya konabildiği zaman tamamen ortadan kaldırılabileceği iddia edilmektedir. Özellikle genç kızların aşı yaptırması önerilmektedir...

Rahim ağzı (serviks) kanseri, dünya çapında 45 yaş altı kadınlarda ikinci sık görülen kanser türüdür. Meme ve akciğer kanserinden sonra kanser ölümlerinin önde gelen üçüncü nedenidir. Dünya çapında her 2 dakikada bir kadın rahim ağzı kanserinden ölmektedir.

Rahim ağzı, rahimin vajene açılan dar boynudur ve enfeksiyonların rahime ulaşmasını engelleyen önemli bir bariyerdir. Gebelik sırasında rahim ağzı, bebeği rahim içinde tutmaya yardımcı olmak için sıkıca kapalı durumda kalır.

Rahim ağzı kanserinin sıklıkla, rahim ağzı dokusunun hücrel anormalliğiyle başlayan, servikal intraepitelial neoplazi (CIN I, II, III) ve kanserle devam eden bir sürecin sonucunda meydana geldiği çalışmalarla gösterilmiştir.

CIN lezyonlarının bazıları kendiliğinden gerileyebileceği gibi, bazıları da kansere kadar ilerleyebilir. Hangi lezyonun ilerleyeceğini, hangi lezyonun gerileyeceğini önceden tahmin etmek imkânsızdır.

Rahim ağzı kanserinin nedenleri diğer kanserlere göre biraz daha açıktır. HPV (human papilloma virus) ile ilişkisi kesindir. Diğer etkenleri ise sigara, herpes simpleks virus (HSV) tip 2, diğer cinsel yolla bulaşan ajanlar, vitamin C, beta-karoten ve folat eksikliği, sosyo-ekonomik düzey yetersizliği, erken yaşlarda cinsel ilişki, çok eşlilik, kocası çok

partnerli kadınlar, kötü hijyen gibi sıralayabiliriz.

## **Genç kızların aşı yaptırmasında yarar var**

HPV enfeksiyonu, bugün artık rahim ağzı kanserinin önemli bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. HPV'nin bilenen 80'den fazla tipi vardır. Bunlardan 13 HPV tipi yüksek risk ve rahim ağzı kanserine yol açabilen olarak belirlenmiştir. HPV 16 ve 18 Türkiye'de rahim ağzı kanserleriyle ilişkili en sık görülen iki yüksek risk HPV tipidir. Buna karşılık HPV 6 ve 11 daha çok kondilomlarda (siğiller) bulunmuştur.

HPV enfeksiyonu olup hücrel anormalliği olmayan kadınların birkaç yıl içinde CIN veya kanser geliştirme riski bariz bir şekilde artmıştır. Bununla birlikte, genel popülasyonda HPV görülme sıklığı CIN görülme sıklığından yüksektir. Bu da HPV ile enfekte kadınların çoğunda hiçbir zaman CIN gelişmeyeceği anlamına gelir. Bu virüsün 16, 18, 6 ve 11 tipine karşı bağışıklık kazandırmak amacıyla 90'lı yıllarda aşı geliştirme çalışmaları başlamış, 2007 yılında piyasaya sürülmüştür. Cinsel ilişkiye başlamamış genç kızların aşılınması önerilmektedir. Aşı, 6 ay içinde 3 doz halinde kas içine (genellikle koldan) uygulanır. HPV'nin sadece 4 tipine karşı bağışıklama sağladığından aşının rahim ağzına karşı koruyuculuğu yüzde 100 değildir.



Rahim ağzı kanserinde tarama Rahim ağzı kanseri erken tanınabildiği zaman kesinlikle tedavisi mümkün olan bir hastalıktır. Bunun için de toplumun belirtilerin başlamadığı zamanda taranması çok önemlidir. Uygun yöntem ve aralıklarla tarama yapılabilirse, bu hastalığı henüz hücresel seviyede yakalamak mümkündür, bu evrede tedavisi kesinlikle yapılabilmektedir. Nitekim gelişmiş ülkelerde rahim ağzı kanseri bu yaklaşımla çok azaltılmış durumdadır. Hatta HPV aşılı tam uygulamaya konabildiği zaman tamamen ortadan kaldırılabileceği iddia edilmektedir.

Rahim ağzı kanseri için iki yaygın tarama yöntemi bulunmaktadır. İlki sitoloji (rahim ağzından hücre örneği alma - PAP smear), ikincisi de kolposkopi (rahim ağzının direkt gözlenmesi) şeklindedir.

#### ► Sitoloji (rahim ağzından hücre örneği alma - PAP smear):

Amaç kanser öncüsü lezyonları yakalayıp kanser görülme sıklığını azaltmaktır. Ancak en iyi incelemelerde bile yüzde 20 yanlış (-) oranları bildirilmiştir. Son derece basit bir yöntemdir. Smear alınmadan bir gün önce vajinal duş yapılmamalı, cinsel ilişkiye girilmemeli ve kullanılan vajinal ilaçlar bir hafta önce kesilmelidir. Genellikle rutin jinekolojik muayene sırasında uygulanabilir. Smear alınması ağrılı bir işlem değildir ama bazen lekelenme şeklinde kanamaya neden olabilir.

Muayene sırasında rahim ağzı görülür ve özel bir fırça yardımıyla bu bölgeden sürüntü alınır. Sürüntü materyali ince bir cam üzerine yayılır (konvansiyonel metot) veya özel bir sıvı dolu kap



ine konulur (thin prep). Patolojiye gönderilen örnekler mikroskop altında değişik metotlarla incelenebilir. Thin prep (ince yayma) adı verilen yeni bir tekniktir. Bu teknikte elde edilen rahim ağzı hücreleri kan, mukus ve diğer ölü hücrelerden ayrılarak daha net bir şekilde incelenme şansına sahip olurlar. Bu testin duyarlılığı normal (konvansiyonel) smear testine göre daha yüksektir. Bunlara göre değerlendirilen smear testlerinin sonuçları 4-7 gün içinde rapor halinde değerlendirilmeye sunulabilir. PAP smear testinin normal rapor edilmesi hastanın jinekolojik olarak normal olduğunu kanıtlamaz. Rahimin üst kısmı ve yumurtalık kanserlerini taramaz. Ayrıca jinekolojik muayenenin yapılması, rahimin üst kısmı ve yumurtalıklara ait değerlendirme için de ultrasonografik incelemeden geçmesi, yıllık kontrol açısından önem taşır. İlk cinsel ilişkiden bir yıl sonra ilk tarama yapılmalı ve her yıl tarama tekrarlanmalıdır. Son 10 yıl içinde pozitif smear sonucu olmayan 70 yaşındaki kişilerde tarama kesilebilir. Kanser dışı nedenlerle rahimi ve rahim ağzı alınmış kişilerde tarama yapmak

gerekmaz ama CIN II ve III nedeniyle rahimi alınanlarda 3 defa negatif smear sonucu elde edilene kadar yıllık takibe devam edilmelidir.

► Kolposkopi (rahim ağzının direkt gözlenmesi): Erken tanıda ikinci yöntem rahim ağzının direkt olarak gözlenmesidir. Rahim ağzının direkt gözlenmesi kolposkopla yapılmaktadır. Kolposkop parlak ışıklı bir mikroskoptur ve 40 kata kadar büyütme yapabilmektedir. PAP smear, bir laboratuvar metodudur ve hücrelerdeki yapısal değişiklikleri inceler. Kolposkopi ise bir klinik yöntemdir, dokudaki değişiklikleri yansıtan damar ağdaki değişimleri değerlendirir. En tecrübeli ellerde bile kesin tanı yöntemi değildir. Kolposkopla izlenen anormal bulgular biyopsi alınması gereken şüpheli alanları belirlemesi yönünden önemlidir. Smear kitle taramaları için uygundur, ekonomiktir, uygulaması kolaydır fakat lezyonun yerini belirlemede yetersizdir. Kolposkopi özel aletler gerektirdiğinden pahalıdır. Klinik olarak kanser şüphesi olanlara ve anormal smear sonucu varlığında kolposkopi yapılmalıdır. ©



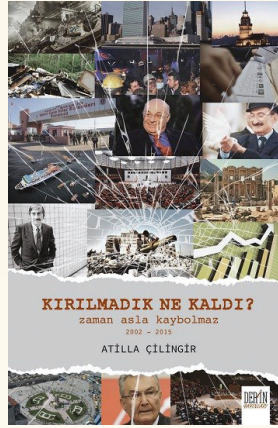
## Gündemdeki kitaplar



### Harika Kariyer

İlham Süheyl Aygül  
Alfa Yayınları / 208 sayfa

"Beyaz Yakalının Keyif Defteri", "Beyaz Yakalının Seyir Defteri", "Beyaz Yakalının Akıl Defteri" ve "İlham Veren" kitaplarıyla plaza dünyasına ve insanlarına ayna tutan, beyaz yakalıları bir farkındalık ve silkinmiş yolculuğuna çıkaran yazar İlham Süheyl Aygül'ün beşinci kitabı "Harika Kariyer" raflardaki yerini aldı. "Finans sektörünün en çok okunan yazarı" seçilen yazarın yeni kitabı asla pişman olmayacağınız bir yolculuk vaadiyle yola çıkıyor. Kitabın yayıncısının notu şöyle:  
"O bir İK düşünürü, bir ezber bozan, farklı ve çok boyutlu bakan, çok yönlü yazarın bir yazar... Diğer kişisel gelişim yazarlarından farklı olarak edebi bir dille kaleme aldığı, ilham veren işaret levhaları, büyümlü sözleriyle dolu kitaplarıyla sadece kariyer alanında değil, kitabı açtığınız andan itibaren farkındalık yaratan yolculuğunuzu gastronomi, sinema, felsefe, müzik, uzak diyarlar, insan ve hayata dair ne varsa içinizi dolduracak şekilde devam edeceksiniz! Beyaz yakalıları özellikle öneriyoruz!.."



### Kırılmadık Ne Kaldı?

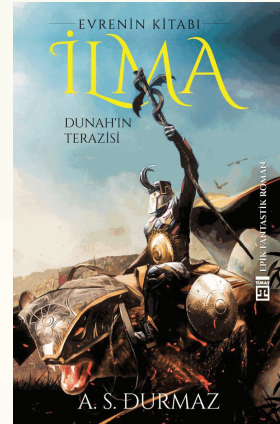
Atilla Çilingir  
Derin Yayınları / 272 sayfa

Sigorta sektöründe yıllarca hasar denetçiliği yapan, bu alanda yayınlanmış eserleri bulunan Atilla Çilingir'in son kitabı "Kırılmadık Ne Kaldı?", Derin Yayınları tarafından yayınlandı. Çilingir, 2002-2015 yılları arası Türkiye siyasi hayatını ele alan kitabının içeriğini şu sözlerle özetliyor:  
"Bu kitap, önemli bir dönemi geleceğe aktararak; laik, demokratik, sosyal bir hukuk devleti olan Türkiye Cumhuriyeti'nde özellikle son dönemde yaşanan kimi açılımların, toplumumuzda yapılan dönüşümlerin nelere yol açtığını, ulvi ve milli değerlerimizin de altını çizerek, ülkemizin teminatı genç nesillerin hatırlaması için kaleme alınmış olup; yaşanan olayları tarafsız bir gözlemlerle anlatmaktadır..."

### İlma / Dunah'ın Terazisi

A. S. Durmaz  
Timaş Yayınları / 552 sayfa

Lav dolu yarığın başında çaresizce bekliyordu Tar. Atlayan sevdiği kadın Meysa'ydı ama lavların arasına karışan oydu sanki. Ve şimdi sızlayan yüreğine rağmen ilk defa tam anlamıyla kendini Son Nişanlı olarak hissediyordu!  
Evet, omuzlarında ağır bir sorumluluk vardı ama o, Son Nişanlı'ydı! Ortadan kaybolan Tar'ın sırrı, Lanetli Duvar'ın ardından gelen Kâhin Şif'in oyunu, gölgelerin arasında ortaya çıkan yeni bir ırk, mağaraların içindeki henüz keşfedilmemiş devasa şehirler, ordular taşıyan dev varasalar, Birleşik Ordu'nun başında son savaşa hazırlanan Gulkave ve Kanlı Göl'ün içinden doğacak umudun peşinde bir halk...  
A. S. Durmaz'ın kaleminden Türkiye'nin ilk epik fantastik roman dizisinin üçüncü kitabı; İlma/Dunah'ın Terazisi'yle macera devam ediyor.



ÖZEL HASTANELERDE  
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA  
GÜNEŞİM  
TAMAMLAYICI  
SAĞLIK SİGORTASI



Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı hastanelerde ihtiyacınız olan sağlık hizmetlerinden gönül rahatlığıyla fark ücreti ödemediğinizden faydalanın.

**GÜNEŞ SİGORTA**  
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957

[f/GunesSigorta](#)

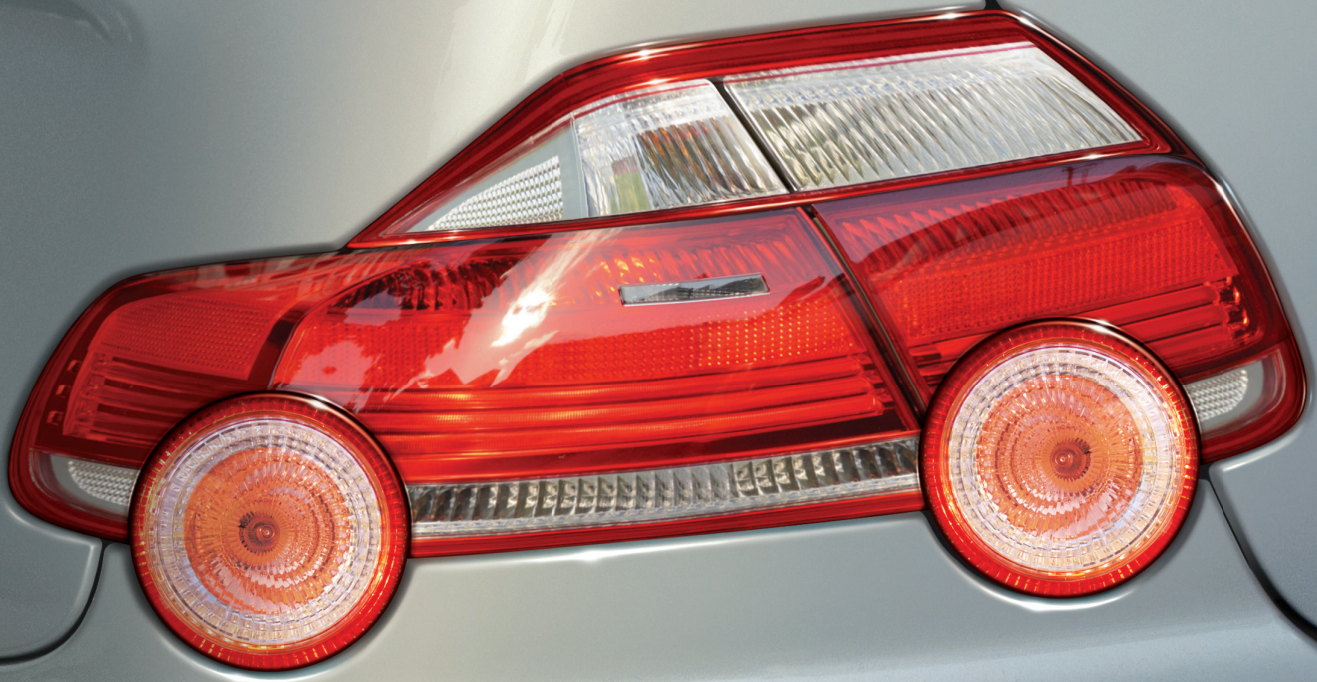
[@GunesSigorta](#)

[www.gunessigorta.com.tr](http://www.gunessigorta.com.tr)

# STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla  
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850  
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI