

AKILLIYasam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Kasım 2016 SAYI: 67



Türk Nippon'dan
dış paketi,
diyestisyen ve
danışmanlık
hediye TSS



Köydeki fabrika binası
sigortalanamıyor mu?

RAY SİGORTA YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİYLE
KONUŞULACAK

Tamamlayıcı
sağlıkta
HİSS farkı



“MÜŞTERİSİYLE İLETİŞİM KURAN
FARK YARATACAK”

BİREYSEL EMEKLİLİK CAİZ MİDİR?

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



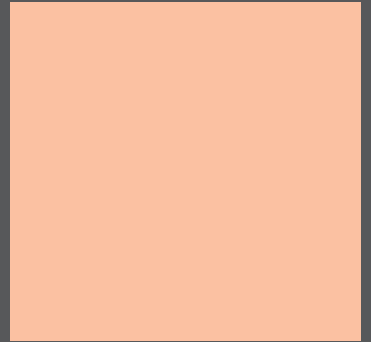
HİSS

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası



Herkes İçin Sağlık Sigortası!

- Yatarak ve Ayakta+Yatarak tedavi teminatlı plan seçenekleri
- SGK anlaşmalı özel sağlık kurumlarında fark ödmeden nitelikli hizmet
- Aile indirim
- Check-Up hizmeti
- Groupama Yenileme Güvencesi



0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr



Groupama

Sigorta



Sektör yine hareketli

Sigorta sektöründe yılın son aylarının gündemini trafik sigortaları, terör olaylarının yol açtığı hasarlar ve otomatik katımlı bireysel emeklilik sistemi meşgul ediyor.

Trafik sigortası primlerinde düşme eğilimi görülse de tartışmalar sürüyor. Bu konu bir süre daha tartışılacak gibi görünüyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) internet sitesinden trafik sigortalarıyla ilgili vatandaşların teklif alabilmesi de yeni tartışmalara yol açtı. Bazı şirketler bu uygulamaya karşı çıksa da yapacak bir şey yok. Bu durum biraz acentelerin biraz da internet üzerinden fiyatlarını kıyaslama imkanı sunan internet sitelerinin işini olumsuz etkileyecek gibi görünüyor. En azından bu sitelere girip fiyat sorgulayan ya da kıyaslama yapanların sayısında hatırı sayılır ölçülerde azalma olduğunu biliyoruz.

Bu aralar sektörde terör olaylarının yok açtığı zararlar da sıkça konuşuluyor. Ülkemizin bazı bölgelerinde yaşanan acı tabloyu burada tekrarlamaya gerek yok. Ancak terör birçok sigorta şirketinin canını yakmışa benziyor. Nasıl mı? Özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde özel güvenlik bölgesi ilan edilen bazı il ve ilçelerde olaylar başlamadan önce sigortalanma oranının hızlı bir şekilde arttığı, sonrasındaki yıkım ve zararların bedelinin de sigorta şirketlerine çıkarıldığı biliniyor. Bu yüzden bir sigorta şirketinin Cizre'de büyük hasarlar ödediği biliniyor. Bir süre sonra benzer şekilde başka bir sigorta şirketinin de Nusaybin'de yara aldığı sektörde kulaktan kulağa dolaşiyor. Terörün sektöre toplam maliyetininse 1 milyar lirayı aştığı bilinen bir gerçek. Elbette sigorta şirketi hasar ödemek için var. Bunun için ürün satıyor, bunun için riski hesaplayıp prim alıyor. Terör de bu risklerden biri. Ancak şimdiye kadar hiçbir şekilde sigortayla işi olmayanların bir anda konutlarını sigortalatıp iki ay sonra da hasar talep etmesi sektörü olumsuz etkiliyor. Bunun faturasını da birçok sigorta ürününden terör teminatının çıkarılmasıyla yine bizler ödeyeceğiz gibi görünüyor...

Otomatik katımlı BES, Ocak 2017'de başlayacak. Devlet katkısıyla biraz nefes alan bireysel emeklilik şirketleri otomatik katımlı rahatlayacak mı bunu zaman gösterecek. Malum sektör büyümeye devam ediyor ama hız kesildi. Sisteme yeni girenlerin sayısı bu yılın 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 azaldı. Bu alanda neredeyse Garanti Emeklilik dışında büyüyebilen bir şirket yok. Sektör büyüyor ama yeni girişlerde azalma var.

Bu arada BES şirketleri, hayat ruhsatları olması halinde sağlık sigortası da satabilecek. Eskiden de böyleydi ama sağlık tarafının BES'in kârıyla fonlanmasının doğru olmadığını düşünen Hazine, sağlık sigortalarını elementer şirketlerin satmasına karar vermişti. Şimdi eskiye dönüş olacak. Sağlık sigortalarında iki şirketin egemenliğine doğru gidilen bir dönemde bu uygulama kime ne yarar sağlayacak onu da şimdiden kestirmek zor.

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.





6



24

62



44

32



16

"Sigortayı kimse bana söylemedi!"

"Çilgin Sedat" olarak bilinen şarkıcı Sedat Kapurtu'nun Mersin'de açtığı Club Çilgin adlı mekan, 11 Ekim gece yarısı, kapalı olduğu sırada çıkan yangında kül oldu. Kapurtu'nun yangın sonrası özellikle sigortayla ilgili söyledikleri ders niteliğinde...

18

Bankasını en iyi kullanan kim?

Banka şubeleri, özellikle ferdi kaza, hayat gibi branşlara yönelik ürün pazarlamasında çok etkili...

20

Türk Nippon'dan yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Türk Nippon Sigorta'nın ayakta ve yatarak tedavileri kapsayan yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, ücretsiz diş muayenesi, diyetisyen desteği ve psikolojik danışmanlık hizmeti sunuyor...

22

Emeklerin bir kıvılcımla yok olmasın!

İstanbul'da her 20.6 dakikada bir yangın çıkıyor. 2016 yılının ilk 6 ayında çıkan 4 bin 502 yangına sönmemiş sigara izmaritleri neden oldu. Onu sırasıyla elektrik kontağı ve baca tutuşması izliyor...

24

Ray Sigorta yenilikçi ürünleriyle konuşulacak

Ray Sigorta, tüm planlarını sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme üzerine kuruyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Ürün geliştirme ve yönetimi anlamında sektörde adından sıkça söz ettirecek şirketlerden biri olacağız" diyor...

32

Tamamlayıcı sağlıkta HİSS farkı

Groupama Sigorta, "Herkes İçin Sağlık Sigortası" ürünüyle müşterilerini SGK anlaşmalı hastanelerde fark ödemekten kurtarıyor, ücretsiz asistans hizmetleriyle hayatlarını kolaylaştırıyor. HİSS ile 0-18 yaş arası çocuklar da sürprimsiz tek başlarına sigortalanabiliyor...

46

Ayvacıklı zeytinyağı kraliçesi

Rus kökenli bir kadın girişimci, Türkiye'nin kıymetini yeterince bilemediği zeytin ve zeytinyağında ezberleri bozuyor. Larissa Robins, "yok yılı" 2009'da keşfettiği Delice zeytinyağının litresini 1.000 liraya kadar ihraç ediyor...

52

"Müşterisiyle iletişim kuran fark yaratacak"

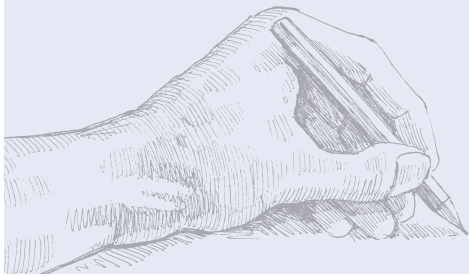
Sompo Japan Sigorta, tarife yönetimi, aktüerya ve veri madenciliğine yönelik yatırımlarının karşılığını sektör ortalamalarından daha düşük hasar prim oranları ve her yıl kâr eden sigorta şirketi olarak alıyor...

62

ERGO'nun yeni stratejisi: Fit, dijital, başarılı

ERGO Türkiye'nin yıldız acenteleri ve yönetim kadrosu, 6-9 Ekim tarihleri arasında Antalya'da buluştu. Etkinlikte ERGO'nun Türkiye'ye verdiği önemin altını çizen Theo Kokkalas, "Geleceğe hazır olmak için yatırımlarımızı aralıksız sürdürüyoruz. ERGO Grubu, 2016-2020 yılları arasında 1 milyar Euro'dan fazla yatırım yapacak. Türkiye de grubumuz için önemli bir pazar ve oyuncu olmaya devam edecek" dedi...

yazarlar



30

Dalkan Delican
SGS'nin tamamlayıcısı BES,
BES'in tamamlayıcısı hayat

48

Sinan Metin
Bireysel emeklilik
caiz midir?

34

Zeynep Turan Stefan
Yeni nesil araçlar
ve sigorta

62

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu
Fon seçimi,
peki ama nasıl?



Emeklilerimize 300 TL chip-para hoş geldin hediyesi

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 Taahhünamesi'ni imzalayan ve maaşını Akbank'a taşıyanlara yöneliktir. Kampanya koşullarını sağlayan kişilerin chip-para yüklemesi ilk maaş yatışı tarihinden bir sonraki ayın 10'u itibarıyla başlayacaktır. Yüklemeler her altı ayda bir 50 TL, altı seferde toplam 300 TL chip-para olarak Neo kartlarına yüklenecektir. Yüklemelerin devam etmesi için, maaşın düzenli olarak Akbank'a yatırılması ve açık Neo kart bulundurulması gerekmektedir. Yüklenen chip-para bakiyeleri yükleme tarihi itibarıyla 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.

AKBANK

sizin için

AHE'den Kritik Hastalık Sigortası yaptıranlara ödüllü kampanya

Kritik Hastalık Sigortaları ile hastalıkların teşhisi ve yaşam kaybı durumunda toplu para güvencesi sağlayan, bu sayede zor zamanlarında sigortalıların hayat standardını koruyarak finansal bir güvence sunan Anadolu Hayat Emeklilik, bu ürünlere özel bir kampanya başlattı. 19 Eylül-18 Kasım tarihleri arasında Kadına Özel, Tam Kapsamlı veya Standart Kritik Hastalık Sigortası satın alanlar arasından çekilişle belirlenecek 15 kişi, Apple Watch kazanma şansı yakalayacak.

Anadolu Hayat Emeklilik, Kadına Özel Kritik Hastalık Sigortası ile sigortalılarına finansal güvence sunuyor. Sigortalılar polişe kapsamındaki hastalıklardan birine maruz kaldığında alacağı toplu tutarı dilerse tedavi masraflarını, dilerse de hastalık sebebiyle meydana gelebilecek gelir kaybını karşılamak için kullanabiliyor. Kadınlara mahsus kritik hastalıklara yakalanma oranı gün geçtikçe artıyor. Kadına Özel Kritik Hastalık Sigortası, sigorta kapsamındaki kadınlara özel 12 farklı hastalıktan herhangi biriyle karşılaşılması durumunda, müşterinin o



M. Uğur Erkan

güne kadar elde ettiği varlıklarını ve birikimini korurken, aynı zamanda hastalık dönemindeki nakit ihtiyaçlarının karşılanmasına da yardımcı oluyor. Üstelik sağladığı yaşam kaybı teminatıyla da geride kalanların kendilerini güvende hissetmelerini sağlıyor. Kritik hastalıklara karşı güvence sağlayan Tam Kapsamlı Kritik Hastalık Sigortası ve Standart Kritik Hastalık Sigortası,

sigortalının zor zamanlarını birikimlerine dokunmadan atlatmasına yardımcı olurken, aynı zamanda yaşam kaybı teminatıyla sevdiklerinin kendilerini güvende hissetmelerini sağlıyor. Kampanya kapsamındaki ürünler İş Bankası şubelerinden ya da yurt geneline yayılmış Anadolu Hayat Emeklilik acentelerinden satın alınabiliyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, kampanya kapsamında yer alan ürünlerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Hayatınızla ilgili bugün vereceğiniz bir karar, geleceğinizi güvence altına alabilir. Ürünlerimiz, kritik hastalıkların teşhisi ve yaşam kaybı halinde toplu para güvencesi sağlayan, bu sayede zor zamanlarda sizin ve ailenizin hayat standardını koruyan finansal birer güvencedir. Kritik Hastalık Sigortası, bir sağlık sigortası değildir, bu sebeple sigorta kapsamında sağlık giderleriniz oluştuğunda değil, tarafınıza tek seferde toplu olarak ödeme yapılır. Hastalık sebebiyle maddi ve manevi olarak sıkıntılı geçen dönemlerde kritik hastalık sigortasının sunduğu maddi destekten faydalanabilirsiniz.”

TSEV'de mezuniyet töreni coşkusu

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) 33. Dönem Temel Sigortacılık ve İleri Düzey Sigortacılık eğitim programlarını tamamlayan mezunları, İstanbul'daki Milli Reasürans Konferans Salonu'nda düzenlenen törenle sertifika ve plaketlerini aldı. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cetur, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, çok sayıda genel müdür, sigorta sektörü üst düzey yöneticileri ve TSEV eğitimcilerinin hazır bulunduğu tören, Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan'ın açılış konuşmasıyla başladı. Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı



Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Onaran'ın son bir yılı değerlendiren konuşmasının ardından ödül törenine geçildi. Allianz Hayat ve Emeklilik çalışanı Zilif Açıkgöz'ün birinci olarak tamamladığı Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda yine Allianz Hayat ve Emeklilik çalışanı Bade Tuncer ikinci, Cigna Finans çalışanı Evren Özkan ise üçüncü oldu. Program



birincisi Zilif Açıkgöz'ün konuşmasını takiben diğer mezunların da plaket ve sertifika almasıyla devam eden tören, verilen kokteyle sona erdi.



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

7/24 ücretsiz sağlık danışmanı Dr. Allianz cepte

Allianz Türkiye, danışma hattından sonra bu kez de doktor ve hemşire desteğini ücretsiz olarak cep telefonuna getirdi. Allianz müşterileri artık Allianz'ım mobil uygulamasından haftanın her günü, günün her saati doktor ve hemşirelerden görüş ve yönlendirme alabilecek. Allianz müşterilerinin uzman ekiplere ulaşmak için mobil uygulamadan "Sağlığım" bölümüne giriş yapıp "Dr. Allianz'ı ara" tuşuna basmaları yeterli. Uygulamayı indirmemiş Allianz müşterileri ise 0850 399 99 99 no'lu danışma hattını arayarak sırasıyla 5 - 7 - 1'i tuşladıklarında hizmete ulaşabilecek.

Allianz Türkiye Sağlık Operasyon Direktörü Dr. Nedim Tarakçı, "Allianz olarak müşteri memnuniyeti odağımızla teknolojiye yatırım yapıyoruz. Yeni ve mobilitesi yüksek bir dünyada yaşıyoruz. İhtiyaçlarımız da bu dünyaya göre



şekilleniyor. Artık hizmetlere, çözümlere kolay ulaşmak istiyoruz. Biz de yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü müşterilerimizin yaşam kalitesini artırarak yapma gayretindeyiz. Sağlık gibi hepimizin en hassas olduğu alanda en hızlı ve en kolay çözümleri sunma arayışımız devam edecek" diyor.

Allianz Grubu tarafından örnek gösterilerek "Gerçek Müşteri Odaklılık" ödülü kazanan Dr. Allianz Tıbbi Danışma Hattı'nı arayanlara sunulan hizmetler arasında tıbbi öneriler vermek, acil durum tespit edildiğinde ambulans yönlendirmek, rahatsızlığı için hangi branşa başvurması gerektiğini bilmeyen sigortalıları doğru branşa yönlendirmek ve yakınlarında bulunan kurum ya da hekimler hakkında bilgilendirmek yer alıyor. Dr. Allianz ayrıca, İstanbul'da yaşayan ve rahatsızlıkları nedeniyle evden çıkamayacak durumda olan Allianz



Nedim Tarakçı

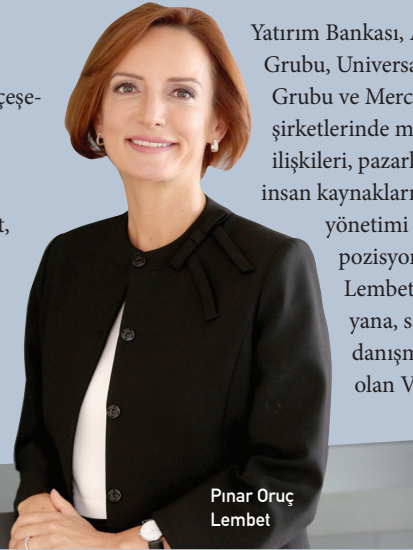
müşterilerine, eve doktor yönlendirilmesi ya da tahlil için örneklerin randevuyla evden alınması hizmetlerini de teminat limitleri doğrultusunda katılım payı alınmaksızın sağlıyor.

Müşterilerinin ve ailelerinin hayatlarının tüm evrelerinde yanında olmayı misyon edinen ve 6 milyon müşteriye erişen Allianz Türkiye, önleyici çözümlere odaklanarak hastalıkların mümkünse oluşmadan önlenmesini, meydana gelen hastalıkların ise doğru yönlendirmelerle hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulmasını amaçlıyor. Dr. Allianz uygulamasıyla her yıl yanlış branşta doktor seçiminin veya hatalı ilaç kullanımının Türkiye ekonomisine yansıyan bedelinin de yıllar içinde azaltılması hedefleniyor.

Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcılığı'na Pınar Oruç Lembet getirildi

Allianz Türkiye, organizasyonunda yapısal değişikliğe gitti ve sağlık branşını ayrı bir fonksiyon haline getirdi. Sağlık alanında müşteri deneyimini daha yükseğe taşımayı, yeni ve öncü uygulamaları hayata geçirmeyi ve en iyi uygulamalarını Allianz'ın faaliyet gösterdiği diğer ülkelere ihraç etmeyi hedefleyen Allianz Türkiye, Sağlık Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Pınar Oruç Lembet'i atadı. 1 Eylül 2016 itibarıyla Allianz Türkiye ailesine katılan Pınar Oruç Lembet, sağlık sektörünün içinden gelen bir isim. 1988 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği lisans programını ve 1990 yılında Bilkent Üniversitesi İşletme

yüksek lisans programını tamamlayan, kariyerinin ilerleyen yıllarında ise Bahçeşehir Üniversitesi Muhasebe, Denetim ve Uluslararası Raporlama Yüksek Lisans programına katılan Lembet, iş yaşamına 1991 yılında Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nda uzman pozisyonuyla başladı. Daha sonra sırasıyla TAIB Yatırım Bankası, Fieldstone Private Capital



Pınar Oruç Lembet

Yatırım Bankası, Acıbadem Sağlık Grubu, Universal Hastaneler Grubu ve Merck Sharp & Dohme şirketlerinde mali işler, yatırımcı ilişkileri, pazarlama, iletişim, insan kaynakları ve hastane yönetimi alanlarında farklı pozisyonlarda görev aldı. Lembet, 2013 yılından bu yana, sağlık sektörü danışmanlık firması olan Value Health'te kurucu ortak olarak çalışmalarını sürdürüyordu.

Kadınlara
özel
Prenses
kasko

**Kaza yapmak
keyfinizi
kaçırmayın!**

Türkiye'de bir ilk!
**Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında
sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.**
Üstelik hiçbir ek ücret ödemedeni!



Özel ihbar hattı: Hasar anında hızlı bize ulaşın, gerisini bize bırakın.



Özel vale hizmeti: Olay yerine gelecek vale, kaza tespit tutanağını doldursun, aracın çekilme işlemlerini yapsın.



Ulaşım hizmeti: Yaya kalmayın. Kaza sonrasında istediğiniz yere taksi ile gidin. Üstelik ücretini biz karşılıyoruz!



Aracınızı ayağınıza getiriyoruz: Hasarlı aracınızı servise götürüp, ikame aracınızı istediğiniz yere getiriyoruz. Onarılan aracınızı da istediğiniz adreste size teslim ederken ikame aracı teslim alıyoruz.

RAY SIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

prenseskasko.com
raysigorta.com.tr

444 4 729

“Türkiye’nin en hızlı kadını”, “en hızlı sigorta şirketi” Generali için koştu

150 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren ve “kolay sigortacılık” anlayışıyla sektöründe pek çok ilke imza atan ve Türkiye’de dijital sigortacılığı hayata geçiren Generali Sigorta’nın Koşu Takımı, tüketicilerin yaşayabilecekleri olası kazalar ve bu kazaların önlenmesi için sigortanın önemine dikkat çekmek amacıyla 2 Ekim Cumartesi günü Caddebostan Sahili’nde düzenlenen koşuda, Survivor yarışmasında hızı ve performansı ile öne çıkan milli atlet Nagihan Karadere ile birlikte yer aldı. 10 kilometrelik koşu parkurunda Generali Koşu Takımı ile güzel bir uyum yakaladıklarını belirten Karadere, “Türkiye’nin en hızlı sigorta şirketi Generali ile birlikte sporcuların başına gelen kazaların tüm tüketicilerin de başına gelebileceğine, güvenlik ve sigorta yaptırmanın önemine dikkat çekmek istedik. Koşuya katılan herkesle birlikte benim de Ferdi Kaza sigortam Generali tarafından yapıldı. Yaşanması muhtemel kazalara karşı güvence altında olduğunu bilmek gerçekten güven verici” dedi. Generali



Sigorta tarafından ferdi kaza sigortasıyla koruma altına alınan yaklaşık 1.600 koşucunun yer aldığı koşuda Türkiye’deki sigortalanma oranlarına dikkat çeken Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ise şu değerlendirmeyi yaptı:

“Ülkemizde sigorta yaptırama oranları oldukça düşük. Türkiye’de sigortalılar öncelikli olarak trafik sigortası ve DASK gibi zorunlu ürünleri tercih ediyor. Bu durum yıllar boyu yapılan taşınır

taşınmaz yatırımlarının olası kaza gibi durumlar karşısında ciddi oranda risk altında olmasında sebep oluyor. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, kişilerin hem malları, hem canları, hem de sorumlulukları olan kıymetlerin sigortalanması ancak bu bilincin yerleştirilmesi ile mümkün olabilecek. Türkiye’nin 7/24 en hızlı poliçe düzenleyen sigorta şirketi olarak Türkiye’nin en hızlı kadınlarından milli atlet Nagihan Karadere’yle sigortacılığa dair farkındalık yaratarak vatandaşlarımızı bilinçlendirmek için bir araya geldik. Bizim de çok keyif aldığımız bir etkinlik oldu.”

Suat Oruç, ERGO Türkiye’nin Teknikten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi oldu

Sigortacılık alanında geniş tecrübe ve bilgi birikimine sahip olan Suat Oruç, 3 Ekim 2016 tarihinde Teknikten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak ERGO Türkiye’de göreve başladı. 1993’te İTÜ Gemi İnşaatı ve Gemi Makinaları Mühendisliği Bölümü’nden mezun olan Oruç, 2012 yılında Stratford Üniversitesi’nde pazarlama ala-

nında eğitim aldı ve sonrasında American Institute’de CPCU programını bitirdi. Kariyeri süresince sigortacılık sektöründe çeşitli alanlarda çalışan Oruç, son olarak Groupama Sigorta’da teknik reasürans, risk kabul ve operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu. Suat Oruç, evli ve bir çocuk babası.



Suat Oruç



Hasarsızlığa devam!

1.000TL'ye kadar küçük hasarlarda...

Ebat limiti yok!



ERGO Başka Kasko Hasar varsa engel yok.

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 1.000 TL'dir.

0850 211 11 11

www.ergoturkiye.com/baska-kasko

[/ERGOTurkiye](#) [/ERGOTurkiye](#)

ERGO

Aksigorta'dan yetenekli gençlere staj imkanı



Aksigorta, 2012 yılından bu yana uyguladığı ve “sigortacılık mesleğini tanıtmaya”, “sektöre yeni yetenekler kazandırma” ve “gençlere mezuniyetlerinden önce iş deneyimi fırsatı tanıma” gibi hayati hedeflere sahip “Genç Yetenek Kampüsü” programının beşincisini başlattı. Üniversitelerin kariyer merkezleri ve kariyer siteleri başvuruları arasından, grup mülakatı ve değerlendirme merkezi çalışması gibi yöntemlerle seçilen 12 Genç Yetenek Kampüsü katılımcısı, program kapsamında Aksigorta'nın farklı departmanlarındaki görevlerine başladı. Program kapsamında, üniversite dördüncü sınıf boyunca yarı zamanlı olarak Aksigorta'da görev yapacak katılımcılar, süreç boyunca hazırlayacakları projeye iş yaşamını yakından deneyimleme fırsatı bulacak. Bugüne kadar 79 üniversite öğrencisine deneyim kazanma imkanı tanıyan program, gençlerin gelişimlerine katkıda bulunurken, Aksigorta'ya da yeni yetenekler bulma imkanı tanıyor.

BNP Paribas Cardif Emeklilik acenteleri Kıbrıs'ta buluştu

BNP Paribas Cardif Emeklilik, Türkiye genelinde satış başarısı gösteren acenteleriyle Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki Elexus Hotel'de buluştu. Geçen ekim ayında, hafta sonu boyunca süren organizasyonda 2016 genel performansı değerlendirilirken, yılın son çeyreğine ait hedefler ve satış stratejileri acentelerle paylaşıldı.



OTOMATİK KATILIM İLE ÇALIŞANLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN DAHA FAZLASI

Çalışanlarınıza özel uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**, Otomatik Katılım Sistemi'nde de yanınızda.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatemeklilik.com.tr



/ziraatemeklilik

Vodafone Arena ve Beşiktaş taraftarı Sompoto Japan Sigorta güvencesinde

Geçen sezon Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı'na isim sponsoru olan ve sponsorluk anlaşmasını yeni sezonda da devam ettireceğini açıklayan Sompoto Japan Sigorta, Vodafone Arena'yı ve statta maç izleyecek tüm taraftarları kapsamlı ürünleriyle tam güvence altına aldı. Beşiktaş Jimnastik Kulübü Başkanı Fikret Orman ve Sompoto Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş'ın katılımıyla düzenlenen basın toplantısıyla duyurulan anlaşma kapsamında, Vodafone Arena için oluşabilecek hasarlara karşı toplam 140 milyon dolarlık sigorta bedelindeki geniş teminatlı bir sigorta poliçesi sağlandı. Vodafone Arena için tüm riskleri sigorta altına alan Sompoto Japan Sigorta, poliçe kapsamında yangın, hırsızlık, deprem, yer kayması, sel-su baskını, elektronik cihaz ve makine kırılması hasarları gibi olası tüm hasarlara karşı tam güvence sağladı. Diğer taraftan, her türlü kazaya karşı yapılan Ferdi Kaza Vefat ve Ferdi Kaza Sürekli Sakatlık teminatlarıyla bütün taraftarlar, Vodafone Arena'ya girdikleri andan itibaren Sompoto Japan Sigorta güvencesi altında olacak. Toplantıda ayrıca, Beşiktaş Sompoto Japan takımı yenilenen kadrosu ve baş antrenörü Ufuk Sarıca ile ilk kez



basının önüne çıktı. Sompoto Japan Sigorta, Beşiktaş erkek basketbol takımıyla sponsorluk anlaşmasını yenilediğini açıkladı. Siyah beyazlılar Spor Toto Basketbol Süper Ligi'nde bu sezon da Beşiktaş Sompoto Japan adıyla mücadele edecek. Spora verdiği desteği yeni yatırımlarla da güçlendiren Sompoto Japan Sigorta, yeni sezonda ayrıca Vodafone Arena'yı ve tribünde yer alan tüm taraftarları sigortalayacak.



IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nde yeni atama

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği (UIB Türkiye), yönetim kadrosuna sigortacılık sektörünün deneyimli isimlerinden Orpen Şanlı'yı dahil etti. Şanlı, IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Multi Müşteri Kanalı İş Geliştirme ve Satış Ge-



Orpen Şanlı

nel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak. Profesyonel kariyerine 1996 yılında Aras Kargo bünyesinde başlayan Orpen Şanlı; lojistik, tekstil ve turizm sektörlerinde satış ve yönetim pozisyonlarında çeşitli görevler üstlendi. 2004 yılında sorumluluk sigortaları underwriter'ı olarak Allianz Si-

gorta'ya katılan ve burada kurumsal satış grup başkanlığına kadar yükselen Şanlı, öncesinde ise İşbir Holding ve ardından ABD'de Unitrin Insurance Group'ta satış alanında çeşitli pozisyonlarda çalıştı. Şanlı'nın Lindenwood Üniversitesi'nden MBA ve İspanya'da edindiği pazarlama ve uluslararası işletme yüksek lisans dereceleri bulunuyor. Orpen Şanlı, iyi derecede İngilizce ve İspanyolca biliyor.

Allianz'da Otomatik Katılım Çok Pratik

**Siz de şirketiniz için Allianz'a gelin,
Otomatik Katımlı Bireysel Emeklilik'te
güvenilir bir ortağınız olsun.**

İşte Otomatik Katımlı Bireysel Emeklilik'te Allianz'ı seçmeniz için 3 neden:

Güçlü teknolojik alt yapıyla çözüm odaklı hizmet anlayışı.

Allianz'ım mobil uygulamasıyla geniş kapsamlı bireysel emeklilik ve sigorta uygulaması.

Ödüllü müşteri hizmetleriyle rahat iletişim.

A'dan Z'ye güvenceniz

Allianz 

allianzemeklilik.com.tr
allianzysamemeklilik.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama





“Sigortayı kimse bana söylemedi!”

“250 bin TL'nin üzerinde masraf yapmıştım. Bu paranın yarısı kendimin, yarısı sağdan soldan aldığım borçlardı... Şimdi nerden başlayacağımı, nasıl başlayacağımı hiç bilmiyorum. Evlatlarımın rızıkı kör oldu... Sigorta yaptırmamıştım daha. Her şey çok yeniydi. Kimse bana söylemedi bunu. Arabamın kaskosu vardır, her şeyi vardır ama oraya yaptırmamıştım. Hiç aklıma gelmemişti...”

“Çılgın Sedat” olarak bilinen şarkıcı Sedat Kapurtu'nun Mersin'de açtığı Club Çılgın adlı mekan, 11 Ekim gece yarısı, kapalı olduğu sırada çıkan yangında kül oldu. Kapurtu'nun yangın sonrası özellikle sigortayla ilgili söyledikleri ders niteliğinde...



EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Bankasını en iyi kullanan kim?

Sigorta sektöründe banka kanalıyla üretimin önemi her geçen gün artıyor. Banka şubeleri, özellikle ferdi kaza, hayat gibi branşlara yönelik ürün pazarlamasında çok etkili. Çünkü bu ürünlerin hasar frekansları daha düşük ve sigorta şirketleri için hem kârlı hem de yeni müşteri kazanmalarında önemli rol oynuyor. Bu yüzden de sigorta şirketleri, banka kanalıyla prim üretimini artırmanın yollarını arıyor.

İşte bu gerçekten yola çıkarak, yılın ilk 5 ayında banka şubelerini sigorta satışı için en iyi kullanan şirketlerin profilini çıkardık. Listenin ilk sırasında Ziraat Sigorta var. Şirket, acentesi olmadığı için neredeyse tüm üretimini Ziraat Bankası şubeleri üzerinden yapıyor.

Prim üretim tutarına göre ikinci sırada, Garanti şubelerini kullanan Euroko Sigorta yer alıyor. İş Bankası şubelerini kullanan Anadolu Sigorta üçüncü sırada. Banka kanalına ağırlık veren bir diğer şirket olan Zurich Sigorta'nın ürünleri ise ağırlıklı olarak TEB şubeleri üzerinden satılıyor.

"TEB'in Türkiye'de bu ürünlerin satışını yapabileceği bir sigorta şirketi (BNP Cardif Emeklilik) varken neden Zurich Sigorta'yı tercih ediyor" diye sorduğunuzu duyar gibiyiz... TEB Sigorta'nın Zurich Grubu'na satışı sırasında yapılan anlaşma gereği TEB şubelerinde Zurich Sigorta ürünlerinin satışı devam ediyor. Anlayacağımız Zurich Sigorta, hala o satış anlaşmasının kaymağını yemeye devam ediyor.



SİGORTA ŞİRKETLERİNİN PRIM ÜRETİMİNDE BANKA KANALININ PAYI

	Sigorta şirketi	Banka kanalı	Banka / Toplam	Banka kanalı	Toplam prim üretimi	
		2016/5	%	2015/5	2016/5	2015/5
		(Milyon TL)		(Milyon TL)	(Milyon TL)	
1	Ziraat	670,91	89,02	464,93	753,68	517,28
2	Eureko	278,24	53,89	193,40	516,30	409,26
3	Anadolu	202,24	10,02	157,51	2.018,27	1.484,24
4	Allianz	138,92	6,07	133,74	2.289,19	1.537,02
5	Zurich	135,80	67,26	106,25	201,91	200,97
6	Aksigorta	131,61	16,79	108,38	783,76	723,94
7	Halk	129,66	25,88	92,80	501,08	269,45
8	AXA	65,77	3,90	53,95	1.688,55	1.248,62
9	Güneş	65,18	11,61	54,58	561,44	556,31
10	Sompo Japan	43,65	4,97	45,80	878,06	345,17
11	Neova	32,28	8,75	35,86	368,82	195,73
12	HDI	26,59	7,07	30,95	376,34	308,21
13	AIG	21,50	15,79	30,17	136,16	152,14
14	Unico	10,68	9,37	9,46	114,06	91,08
15	Groupama	3,57	0,50	3,18	711,91	648,20
16	Mapfre Genel	3,29	0,26	2,60	1.256,78	755,65
17	Ray	2,86	1,13	2,66	252,87	183,25
18	Doğa	0,32	0,11	-	301,94	41,66
19	Ankara	0,13	0,12	0,39	111,62	70,05
20	ERGO	0,00	0,00	0,07	340,80	284,30
Toplam		1.963,20		1.526,68	14.163,54	10.022,51

BİREYSEL EMEKLİLİKTE OTOMATİK KATILIM DEVRİ BAŞLIYOR. KENDİNİZE YENİ BİR SAYFA AÇIN!

45 yaşın altında
herkesi kapsıyor

1.000 TL
ek Devlet Katkısı

Gelirin %3'ü kadar
katkı payı
ödemesi

%25
Devlet Katkısı

Giriş aidatı
yok

Yönetim gider
kesintisi yok

İş değiştirilse de
sözleşmeye devam
edebilme imkanı

Emeklilikte
gelir sigortasına
%5 ek Devlet
Katkısı

Otomatik Katılım Sistemi'nin avantajlarından gerekli koşulların sağlanması halinde faydalanılacaktır.
Detaylı bilgilendirme için 444 43 23 Müşteri İletişim Merkezi ile iletişime geçebilirsiniz.

bnpparibascardif.com.tr [BNPPCardifTR](https://twitter.com/BNPPCardifTR) [BNPPCardifTurkiye](https://www.facebook.com/BNPPCardifTurkiye)



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen
dünyanın
sigortacısı

E. Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon'dan yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Türk Nippon Sigorta'nın ayakta ve yatarak tedavileri kapsayan yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz dış muayenesi, diyetisyen desteği ve psikolojik danışmanlık hizmeti sunuyor...

Türk Nippon Sigorta, yeni Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı müşterilerinin kullanımına sundu. Bu ürün sayesinde sigortalılar, SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta'yla anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemeyecek. Ürün, hem ayakta hem yatarak tedaviyi kapsıyor. Yatarak tedavi kapsamında evde bakım, suni uzuv ve yardımcı tıbbi malzeme giderleri ile tıbbi danışmanlık, acil sağlık, ambulans ve acil hekim hizmetlerini kapsayan Türk Nippon Sigorta acil ambulans hizmetleri teminat altına alınıyor. Türk Nippon Sigorta, SGK kaydı bulunan 59 yaşına kadar herkesin yararlanabildiği bu ürünle, 51 ildeki 383 anlaşmalı kurum ağıyla sigortalılara hizmet veriyor. Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sigortalılara "dış tasarruf planı" kapsamında yılda bir kez dış muayenesi, detraj ve dış röntgen

filmi hizmetlerinden ücretsiz yararlanma imkanı sunuyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu poliçeyle aynı zamanda yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyene danışılabilir. Sonraki seanslar poliçe kapsamında yüzde 30 indirimli oluyor. Aynı durum psikolojik danışma için de geçerli. Sigortalılarımız yılda bir kez ücretsiz olarak psikolojik destek alabiliyor, sonraki seanslarda da yüzde 30 indirimden faydalanıyor" diyor. Sigortalıların ayrıca, yine yılda bir kez ücretsiz olarak check-up hizmetinden yararlanabiliyor.

Kritik hastalık durumunda da sigortalıya 10 bin lira ödeniyor.

Poliçe sayısı 376 bine ulaştı

Sigortalılar, tamamlayıcı sağlık sigortasıyla muayene ücretlerinden tahlillere, ameliyatlardan fizik tedavilere kadar birçok sağlık hizmetinde avantajlı poliçe özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda yararlanabiliyor. 2014 yılından bugüne kadar 376 bin adet tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi kesildiğini açıklayan Pamukçu, talebin her geçen gün daha da arttığına dikkat çekiyor.

Bilindiği gibi, tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip olabilmek için tüm sigorta şirketleri genel anlamda üç temel şart arıyor. Pamukçu, "Bunlardan ilki, öncelikle sigortayı yaptıracak olan kişi/kişiler mutlaka SGK'lı olmalı. İkincisi, tercih edilen hastanenin mutlaka SGK anlaşması bulunmalı. Üçüncüsü ise poliçe satın alınan sigorta şirketi, gidilen hastaneyle mutlaka anlaşma imzalamalı. Aksi halde muayene, operasyon, tahlil gibi işlemlerden sonra çıkan faturanın tamamı sigortalıdan talep ediliyor" diyor.

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortası primleri, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişebiliyor. Pamukçu, özel sağlık sigortaları özel hastanelerde ayakta tedavi bedelinin genelde yüzde 80'ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu oranın yüzde 100 olduğunu vurguluyor.

SATIŞ HEDEFİNİ TUTTURAN HER ACENTEYE İPHONE 7 HEDİYE

Türk Nippon Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışı için acentelerini motive edecek bir kampanya başlattı. Buna göre, yıl sonuna kadar satış hedefini tutturana her acenteye iPhone

7 cep telefonu hediye edilecek. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu tür kampanyalarla hem sektörün nabzını tutmayı hem de acenteleri motive etmeyi hedefliyoruz" diyor.

SİGORTA YAPTIRIN RİSK ALMAYIN!

2015 SONUNDA
TRAFİK BRANŞINDA
SİGORTALI ORANI
%79.5 OLDU



YÜRÜRLÜKTEKİ
POLİÇE ADEDİ
15.9 MİLYON
ADET

TR TESCİLLİ ARAÇ ADEDİ
20 MİLYON ADET



HASTALIK-SAĞLIK
BRANŞINDA 2015'TE
2.4 MİLYAR
TÜRK LİRASI
HASAR YAŞANDI

HASAR-PRİM ORANI
%75.9
OLDU



BİREYSEL EMEKLİLİKTE;

KATILIMCI FON TUTARI 42.6 MİLYAR
TÜRK LİRASI

DEVLET KATKISI 4.8 MİLYAR
TÜRK LİRASI

KATILIMCI SAYISI
6.004.152 KİŞİ

ARTIŞ
%18



2015 SONU İTİBARIYLA

FERDİ KAZA
BRANŞINDA
2015 YILINDA
176 MİLYON
TÜRK LİRASI
HASAR GERÇEKLEŞTİ



Türkiye Sigorta Birliği

Emekleriniz bir kıvılcımla yok olmasın!

İstanbul'da her 20.6 dakikada bir yangın çıkıyor. 2016 yılının ilk 6 ayında çıkan 4 bin 502 yangına sönmemiş sigara izmaritleri neden oldu. Onu sırasıyla elektrik kontağı ve baca tutuşması izliyor...

Yangın, ev ve işyeri sahiplerinin en büyük korkuları arasında yer alıyor. Günümüzün modern

binaları yangına karşı önlemlerle donatılsa da bazen küçük bir dikkatsizlik bile can ve mal kayıplarına, birikimlerimizin kısa bir süre içinde yok olmasına neden olabiliyor.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'nın 2016 yılının ilk 6 aylık dönemine yönelik derlediği istatistikler, İstanbul'da her 20.6 dakikada bir yangın çıktığını ortaya koyuyor. Söz konusu dönemde yine İstanbul'da çıkan 4 bin 502 yangına sönmemiş sigara izmaritleri neden oldu. Onu sırasıyla elektrik kontağı ve baca tutuşması izliyor...

İşyeri güvenliği süreçleri ve görevlendirmeleri, basit günlük tedbirler ve kapsamında yangın riski olan sigortalar; bu devasa kayıpları ortadan kaldırmak ya da tazmin etmek için yapılması gerekenler arasında öne çıkıyor. Ülkemizde yangın söndürme görevi 25 Eylül 1923 tarihinde belediye hizmeti olarak kabul edildi ve her 25 Eylül'ü izleyen hafta "Yangın Haftası" olarak kutlanıyor.



YANGINDAN NASIL KORUNABİLİRSİNİZ?

Uzmanlar, evinizde ya da işyerinizde, sizi ve çevrenizi yangından koruyacak basit önlemlerden bazılarını şöyle sıralıyor:

- Çakmak ve kibritleri çocuklardan ve yanıcı malzemelerden uzak tutmak.
- Düzenli baca temizliği yaptırmak.
- Yanan ocak çevresinde havlu, perde gibi yanıcı malzemelerin bulunmamasına dikkat etmek.
- Tenceredeki yağın tutuşması halinde üzerine bir kapak kapatmak ve ocağı söndürmek. Asla su dökmek.
- Taşınabilir ısıtıcıları, tutuşma ihtimali olan her türlü eşyadan en az 1 metre uzağa yerleştirmek. Devrildiğinde otomatik olarak kapanan ısıtıcıları tercih etmek ve yanında değilseniz mutlaka kapalı tutmak.

- Gaz sızıntısı fark edildiğinde, elektrik düğmelerini kesinlikle kullanmamak; derhal mekânı havalandırmak ve ilgililere haber vermek.
- Ev ya da işyerinde benzin, gazyağı gibi parlayıcı sıvılar bulundurmamak. Bulundurma zorunluluğu varsa ağzını sıkıca kapatmak, üzerini etiketlemek, ısıtıcılardan uzak bir yerde saklamak.
- Eşyaları seçerken kolay tutuşan sentetik malzemeden olmamasına dikkat etmek.
- Yıpranmış elektrik kablolarını mutlaka değiştirmek.
- Eskiyen, yıpranan prizleri yenilemek, prizlere ya da uzatma kablolarına voltaj kapasitesinin üzerinde cihaz bağlamamak...

Ancak bunun sadece takvimde kalmasının hiçbir anlamı yok. Bu özel günlerin özel sorunlara eğilmek için fırsat olarak değerlendirilmesi gerekiyor.

İşyeri ve ev-eşya sigortalarında yangın teminatının önemi

Aksigorta, farklı sektör ve işletmelere yönelik geliştirdiği tüm işyeri sigorta paketlerinde yangın riskine de yer veriyor. Aksigor-

ta'nın işyeri paket sigortaları, işyerlerini yangının vereceği her türlü zarara karşı korurken; aynı zamanda işyeri çalışanlarını, o sırada işyerinde bulunan müşterileri, yangın nedeniyle zarar gören komşu bina ve malları da güvence altına alıyor. Aynı şekilde ev-eşya sigortası da sigortalı evde yaşayanlar ve komşularının karşı karşıya kalacağı zararları sigorta kapsamına alıyor. ©

EN YENİ KASKO UNI•KASKO

ÜSTELİK İLK 3 AY, AYDA SADECE

9 TL

İLK 50.000 KİŞİYE ÖZEL



AYLIK ABONE OL, AYLIK ÖDE



KULLANMADIĞINDA DURDUR



DİLEDİĞİN TEMİNATI KENDİN SEÇ

Uğra > Unico Acenteleri Tıkla > unicosigorta.com.tr Ara > 0850 222 28 00

UNI•CO
UNITED INSURANCE COMPANY

UniKasko bir genişletilmiş kasko ürünüdür. Hususi araçlar faydalanabilir. İlk 3 ay, ayda 9 TL kampanya indirimi, en az 6 ay kullanma taahhüdüyle sağlanmaktadır. UniKasko poliçesi yıllıktır, primleri aylık ödenmektedir. Durdur Başlat özelliği bir yılda en fazla 2 defa ve 15'er günde sınırlıdır.



Koray Erdoğan

Ray Sigorta yenilikçi ürünleriyle **konuşulacak**

Ray Sigorta, tüm planlarını sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme üzerine kuruyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Ürün geliştirme ve yönetimi anlamında sektörde adından sıkça söz ettirecek şirketlerden biri olacağız” diyor...

Ray Sigorta, bu yıl sektör ortalamasının üzerinde performans gösteren şirketlerden biri oldu. Şirket, yılın ilk 6 ayında yüzde 37 büyüyerek 300 milyon liranın üzerinde prim üretmeyi başardı. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'ın önümüzdeki döneme yönelik beklentileri de oldukça iddialı. “Bir yandan mevcut ürün

portföyümüzü aktif bir şekilde güncelleyip etkin bir şekilde yönetirken, bir yandan da bu tür yenilikçi sigorta çözümleriyle tüketicilerin değişen risk ihtiyaçlarına en iyi çözümleri, en iyi koşullarda sunarak sektörde fark yaratan bir şirket olacağız” diyor.

Ray Sigorta'nın ürün geliştirme ve yönetimi anlamında sektörde adından sıkça söz ettireceğine

inanılan Koray Erdoğan ile şirketinin önümüzdeki döneme ilişkin stratejilerini, beklenti ve hedeflerini konuştuk...

2016 sigorta sektörü açısından nasıl geçiyor? Bir önceki yıla göre kıyaslarsanız nasıl bir yıl oluyor?

Hayat dışı pazarda sektörün son 5 yıllık gelişimini incelediğimizde, Ağustos 2011'de 9 milyar TL

civarında olan toplam prim üretiminin Ağustos 2016 sonu itibarıyla 23 milyar TL'yi aştığını görüyoruz. Sektörün Haziran 2016 sonu verilerine baktığımızda, geçen yıl hayat dışı branşlarda yüzde 14 olan büyümenin bu yıl yüzde 38'e ulaştığı dikkat çekiyor. Bu farkın temel nedeni ise trafik branşında bu yıl haziran sonu itibarıyla elde edilen yüzde 126 büyüme oldu. Öyle ki bu branş, sektörün toplam prim üretiminin yüzde 34'üne ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde trafik branşı sektör prim üretiminin yaklaşık yüzde 21'ini oluşturuyordu. Geçen yıl trafik branşındaki prim artışları özellikle mayıs ayından itibaren çok yüksek olmuştu. Yılın ikinci yarısında ise baz etkisinden dolayı trafik sigorta primlerinin bu düzeyde artmayacağını göreceğiz. Dolayısıyla yılın ikinci yarısında sektör prim büyüme hızının ilk yarıya göre biraz daha yavaşlaması beklenebilir. Ama her durumda geçen yılların üzerinde bir reel büyüme olacaktır.

Peki Ray Sigorta açısından ilk yarı nasıl geçti, ikinci yarıya yönelik beklentileriniz neler?

Ray Sigorta'nın ilk 6 aylık sonuçlarına baktığımızda, haziran sonu prim üretimimizin 2015'nin aynı dönemine göre yüzde 37.3 artışla 300 milyon TL'yi aştığını görüyoruz. Trafik branşı haricindeki toplam prim üretiminde ise sektör ortalamasına göre 8 puan daha hızlı büyüyerek yüzde 22'ye ulaştık. Hayat dışı branşı oto dışı prim üretiminde ise yine haziran sonunda, sektörün iki katından fazla bir büyüme oranı yakaladık. Sektör yaklaşık yüzde 15 büyürken, Ray Sigorta yüzde 52 ile sektörden daha fazla büyüdü.

"Dijital dönüşüm başta olmak üzere altyapısına yatırım yapan, gerçekten müşteri odaklı olmayı stratejisinin ayrılmaz bir parçası haline getiren ve tüm bunları gerçekleştirirken çalışanlarını ve dağıtım kanalı ortaklarını etkin şekilde değerlendirebilen, onlara da yatırım yapan sigorta şirketleri rekabetin yoğun olduğu bu sektörde fark yaratacak."

Diğer branşları değerlendirdiğimizde, Ray Sigorta'nın genel zararlar, genel sorumluluk, yangın ve mühendislik gibi önemli branşlarda sektör ortalamasına göre yüzde 20 daha fazla büyüme sağladığını söyleyebiliriz.

Size göre sektörün en büyük eksiği nedir?

Her yıl büyüyen teminat yapısıyla reel ekonominin önemli bir parçası haline gelen sigortacılık sektörü, ciddi ekonomik kayıplar yaratan, geniş kitleleri etkileyen felaketlerde devreye girerek üzerine düşenleri başarıyla yerine getiriyor. Türk sigorta sektörü gerek hizmet ve gerek ürün çeşitliliği açısından gelişmiş ülke piyasalarıyla rekabet edebilecek düzeyde. Bu piyasalardan en önemli farkı ise Türkiye'de maalesef sigorta bilincinin son derece düşük olması. Bu eksikliğin giderilmesiyle birlikte Türk sigorta sektörünün büyüme anlamında ciddi bir ivme yakalayacağını

söyleyebiliriz. Böylece dünyadaki ekonomik büyüklüğümüzle daha doğru orantılı bir sigortacılık hacmine ulaşmamız da daha mümkün hale gelecektir.

Ray Sigorta'nın yeni dönem planları neler? Sizin için kârlılık mı yoksa büyüme mi öncelikli?

Ray Sigorta olarak öncelikli hedefimiz sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı bir büyüme. Bu hedef doğrultusunda, bu yıl yakaladığımız kârlılık rakamlarını korumayı, aynı zamanda iç ve dış paydaşlarımıza daha da fazla katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Şirketimizi sektörün üst sıralarına taşıyacak uzun dönemli yeni stratejimizi oluşturduk. Hedeflerimiz başarı ölçütlerini belirledik. Ortaklarımızın başarılı olarak değerlendireceği finansal değeri, rakiplerimizden farklılaşmamızı sağlayacak müşteri değerini net bir şekilde tespit ettik. Bu doğrultuda odaklanmamız gereken konularda mükemmelleşebilmek adına gerekli yetkinlik, altyapı, sistem ve süreç iyileştirmeleri için önemli adımlar atıyoruz. Bir değişim yönetimi disiplini altında Ray Sigorta'nın köklerinden ve VIG'nin sigortacılık bilgi birikiminden güç alarak,



"DİJİTAL DÜNYADAKİ VARLIĞIMIZI GELİŞTİRECEĞİZ"

Ray Sigorta, dijital dünyadaki varlığını geliştirip güçlendirmeye, aktif olarak bu alanda yer almaya büyük önem veriyor. Koray Erdoğan, şirketinin bu alanda izlediği stratejiyi şöyle açıklıyor: "Dijital dünyadaki fırsatları kullanırken, acentelerimizi de bu fırsatlardan yararlandırıyoruz. Müşterilerimizin en basit şekilde ürünlerimize ulaşabilmesi, bilgi alabilmesi için süreçlerimizi yalınlaştırıyoruz. Örneğin, önümüzdeki dönemde mevcut internet sitemizi yenileyip adeta baştan yaratacağız. Hem tasarım hem

de işlevsellik açısından son derece kullanıcı dostu olan, her türlü cihazdan son derece rahat bir şekilde ulaşılacak bir web sitesi kurguluyoruz. Acentelerimizi satış sürecinde destekleyen ve günlük operasyonel yüklerini hafifleten platformlarımızda da geliştirmelerimiz devam ediyor. Uzun dönemli dijitalleşme projelerimizin odak noktasını, sigortalılarımızın hizmete daha hızlı ve kolay bir şekilde ulaşmasının yanı sıra hem acentelerimizin hem de bizim gündelik işlerimizi sadeleştirmek oluşturuyor."

şirketimizi gelecek rekabet koşullarına en iyi şekilde hazırlamak için kollarımızı sıvadık.

Satış perspektifinden değerlendirildiğimizde ise her zaman olduğu gibi acentelerimize yakın çalışmaya devam ederek, buradaki etkinliğimizi daha da artırmayı hedefliyoruz. Ürün portföyümüzü kârlılık perspektifiyle yönetirken, değişen sigorta ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilecek yeni ürünlerle portföyümüzü zenginleştirmeye odaklandık. Elbette tüm bu çalışmalarımızın odağında müşteri memnuniyetini daha da çok tutmaya özen göstereceğiz.

Sektördeki dijitalleşmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz, bu sürecin neresinde olacaksınız?

Yeni ekonomik koşullar, gelişen teknoloji ve dijitalleşen dünya, birçok sektörde olduğu gibi sigorta şirketlerinin de iş yapma biçimlerini değiştiriyor. Yeni dağıtım kanallarının oluşması, mevcut kanalların iş modellerinin ve şirketlerden beklentilerinin farklılaşması, müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin hızla değişmesi sigorta şirketlerini bu değişimin bir parçası olmaya zorunlu kılıyor. Bu noktada teknolojik altyapısına doğru yatırımları yapan şirketler, teknolojinin faydalarından yararlanarak sektörün ve müşterilerin değişen ihtiyaçlarına daha hızlı çözüm sunabiliyor. Eldeki bilginin doğru analiz edilmesinden karar alma süreçlerine ve yeni pazarlara erişime kadar birçok alanda büyük kazanımlar sağlıyor. Bu sayede yakalanan rekabet avantajı ise şirket performansının iyileştirilmesi ve hedeflere ulaşılmasında kritik rol oynuyor. Müşteri beklentileri ve dağıtım altyapısına doğru yatırımları

"Bütün sermayedarlar gibi Ray Sigorta'nın ana sermayedarı da bizden sürdürülebilir kârlılık ve büyüme bekliyor. Yabancı yatırımcılar, Türk sigortacılık sektörüne ciddi düzeyde yatırım yaptı. Artık bu yatırımlarının geri dönüşünü görmek istiyorlar."



yapan şirketler, teknolojinin faydalarından yararlanarak sektörün ve müşterilerin değişen ihtiyaçlarına daha hızlı çözüm sunabiliyor. Dijitalleşme konusunda yapılan araştırmalar, verimli ve yalın bir şekilde tasarlanmış süreçlere sahip şirketlerin kârlı bir şekilde büyüme hedeflerini tutturma

şanslarının rakiplere oranla iki kat daha fazla olduğunu gösteriyor. Ek olarak toplam maliyet kalemlerini yüzde 10-15 oranlarında düşürebiliyorlar. Etkin işleyiş modeline sahip firmalar, kritik temas noktalarında kesintisiz hizmet sunarak müşteri memnuniyeti ve bağlılığını da artırıyor.

İNTERNET HIZINDA KREDİYE İHTİYACIN OLDUĞU AN

BİRİ VAR
HALİNDEN
ANLAYAN

7 gün 24 saat Anında Kredi*
VakıfBank İnternet Bankacılığı ve
Mobil Bankacılık uygulamasında!



**VAKIFBANK MOBİL BANKACILIK UYGULAMASINI
İNDİRİN ANINDA KREDİ'YE BAŞVURUN**



*Anında Kredi'den maaşını Bankamız aracılığıyla alan müşterilerimiz yararlanabilecektir. Özel sektörde çalışan müşterilerimizin, Anında Krediyi kullanabilmeleri için maaş ödemelerinin en az son altı aydır Bankamız aracılığıyla yapılması gerekmektedir olup kamu çalışanı ve emekli müşterilerimiz bu koşul aranmaksızın kredi kullanabileceklerdir. Ayrıntılı bilgi www.vakifbank.com.tr ve tüm VakıfBank Şubelerinde.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

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

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Öncelikli olarak hangi dağıtım kanallarıyla büyüme planınız var?

Ray Sigorta olarak satış stratejimizin çok önemli parçasını acentelerimiz oluşturuyor. Prim üretimimizin en büyük kaynağını oluşturan acentelerimiz, gelecekte de temel satış kanalı olmaya devam edecek. Dolayısıyla başarıya ulaşmak için acentelerimizi sadece bir satış kanalı değil iş ortağı olarak görüyoruz. Birlikte büyümek için etkin stratejiler oluşturmaya devam etmemiz gerekiyor. Acentelerimizle yakın ilişki kurmak, onların ihtiyaç ve taleplerini doğru analiz etmek için bölge çalışanlarımızın yanı sıra üst düzey yöneticilerimizle birlikte sahaya inip birebir görüşmeler yapıyoruz. Onlarla sürekli temas halinde olmamız hem sahanın, pazarın ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlamamızı hem de acentelerimizin işlerini kolaylaştırmak adına yapmamız gereken yatırımları doğru

Ray Sigorta, kısa bir süre içinde konut sigortalılarında yenilikçi bir ürününü acenteleri aracılığıyla sigorta pazarına sunacak. Kimlik korumayla ilgili inovatif bir ürün için de çalışmalar devam ediyor. Bu kapsamlı ürün, fiziki risklerin yanı sıra dijital risklere karşı da koruma sağlayacak...

planlamamızı sağlıyor. Önümüzdeki dönemde saha çalışmalarımıza hız kazandırmayı planlıyoruz. İlk aşamada Türkiye'nin farklı bölgelerine gidecek ve sunmaya başladığımız yeni ürünlerle ilgili tanıtım, bilgilendirme toplantıları düzenleyeceğiz.

Acentelerimizin ticari açıdan büyümelerini destekleyecek komisyon sistemleri kurguluyor, dönemsel satış kampanyalarıyla satış potansiyellerine katkı sağlıyoruz. Bu satış kampanyalarıyla aynı zamanda hem acentelerimizin motivasyonunu artırmayı hem de başarılı olan acentelerimizi ödüllendirmeyi hedefliyoruz. Yeri gelmişken

belirtmek isterim; duyurusunu ekim ayı başında yaptığımız son satış kampanyamız doğrultusunda acentelerimizle Arjantin'e gideceğiz... Ray Sigorta olarak sigorta sektöründe acentelerin öneminin bilincindeyiz. Önümüzdeki dönemde de en önemli odak noktamız müşterilerimizi

ze en kaliteli hizmeti sunarken acentelerimizi de büyütecek ve geliştirecek yatırımları yapmak olacak. Uzun vadede sürdürülebilir, kârlı ve müşterilerimize değer yaratma motivasyonumuzu sürekli kılarak, acentelerimize yakın olmaya devam edeceğiz.

Sizce sigortalı/sigortalı aday, 60 şirket arasından neden Ray Sigorta'yı tercih etmeli?

Acenteler açısından değerlendirdiğimizde, Ray Sigorta, açıkça söyleyebilirim ki sektörde şu an itibarıyla acenteler ve brokerler açısından çalışılabilecek en rahat şirkettir. Biz her zaman onların yanındayız, onlar için varız. Her zaman kaygılarını, sorunlarını ilk elden çözüyoruz. Ray Sigorta olarak bunun uzun vadeli bir işbirliği ve ortaklık olduğunun farkındayız. Bizim yanımızda olan, Ray markasına inanan dağıtım kanallarımıza uzun vadede çok büyük kazanımlar sağlayacağız. Bizimle çalışan acenteler, bizim çalışma şeklimizin farklılığını kısa sürede anlıyor. Ray Sigorta'nın arkasında 58 yıllık bir tecrübe ve birikim var. Bu sektörün geçmişten gelen ve geleceğe damga vuran şirketi olarak hep var olacağız. Grubumuzdan da çok büyük destek görüyoruz. Bu bize iş yapma anlamında büyük bir esneklik sağlıyor. Bu esneklik şu anda piyasada faaliyet gösteren şirketlerin çoğunda yok. Hiçbir zaman pazar payımızdan ve kârlılığımızdan ödün vermeyeceğiz. Bize değer katan dağıtım kanallarına teknik, stratejik ve vizyon olarak çok büyük destek vereceğiz ve her konuda onların yanında olacağız. Nihai müşteri açısından baktığımızda da Ray Sigorta, sigortalının yanında olan çözüm odaklı, köklü ve güvenilir bir şirket olarak fark yaratıyor. 📌



KADINLARI PRENSES GİBİ HİSSETTİREN KASKO!

Ray Sigorta, kadın sürücülerin kasko ihtiyaçlarını, bu konudaki isteklerini ve dertlerini çok ciddi şekilde inceleyip araştırıyor. Koray Erdoğan, elde ettikleri verilerden yola çıkarak kadınlara özel "Prensas Kasko" ürününü çıkardıklarını hatırlatıyor. Prensas Kasko sahibi kadın sürücülerin, kaza sonrasında veya hasar anında öncelikli hizmet alabilmek için tek yapması gereken 444 4 729 numaralı telefonda Ray Sigorta yetkilisine ulaşmak... Erdoğan, sonrasında sürecin nasıl işlediğini şöyle anlatıyor: "Ray Sigorta yetkilileri bu çağrıyı aldıktan sonra olay yerine hızla ulaşacak ve tüm hasar süreçlerini yönetecek güvenilir bir moto vale yönlendiriyor. Kaza mahalline ulaşan moto vale, aracı yürür halde ise servise götür-

rüyor, değilse aracın çekilmesi için gerekli işlemleri sürücü yerine yapıyor. Kaza tespit tutanağının doldurulması konusunda da sigortalıya yardımcı oluyor. Sürücü, kaza tespit tutanağının doldurulup imzalanmasının ardından ücretini Ray Sigorta'nın karşılayacağı bir taksitle olay yerinden ayrılıyor. Moto vale, çekicinin gelmesi ve hasarlı aracın olay yerinden çekilmesinin ardından, sigortalının onarım süresi boyunca kullanacağı ikame aracın tercih edilen yere teslim edilmesini sağlıyor. Böylece sigortalı hiçbir çaba sarf etmeden ikame araç ayağına geliyor. Onarım işlemi tamamlandıktan sonra Ray Sigorta yetkilisi yine sigortalının belirttiği yere aracı getiriyor ve hasar sonrası işlemleri sonlandırıyor."



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" ödülleri 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 AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

SGS'nin tamamlayıcısı BES, BES'in tamamlayıcısı hayat



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Sosyal güvenlik sisteminin (SGS) eksiklikleri BES ile tamamlanıyor; ölüm, maluliyet gibi hayata yönelik risklere ise ancak hayat sigortasının varlığıyla tatmin edici bir koruma sağlanabiliyor. Bu yüzden sadece BES değil, en az onun kadar hayat sigortasına da önem vermek gerekiyor...

Otomatik katılım sayesinde BES (bireysel emeklilik sistemi) yeniden popüler gündem maddesi oldu. Çünkü hem bireysel boyutta hem de ülke tasarrufları açısından bireysel emeklilik gerçekten de büyük önem arz ediyor. 2017 yılında otomatik olarak çalışanların BES'e dahil olması, sadece katılımcı sayısında büyük bir artış ve tahsilat devamlılığı değil aynı zamanda emeklilik şirketlerine önemli bir veri kaynağı da sağlayacak. Birçok mevcut katılımcı ve katılımcı adaylarının yaşı, geliri gibi bilgiler işverenler tarafından emeklilik şirketlerine verilecek. Hem de çok kolay ve hızlı bir şekilde... 2017 yılıyla başlayacak dönem, bireysel emeklilikte "tutundurma" dönemi olarak kayda geçecek. 2017'nin ilk iki ayında katılımcılara tanınan "cayma" hakkı ne kadar az kullanılırsa bireysel emekliliğin gelişimi o derece yüksek olacak. Tüm işleyişin yürürlükteki mevzuata uygun olması durumunda Mart 2017'den itibaren bireysel emeklilik sisteminin gelişimi için önemli varsayımlarda bulunabileceğimizi düşünüyoruz. BES'in tasarruf mantığı ve otomatik katılımın ivmesiyle emekliliğe yönelik önemli birikimler, ülke tasarrufu için

büyük fonlar oluşacak. Bu fonlar bireylerin emeklilik dönemindeki yaşam standartlarını korumasını sağlayacak. Ülke ekonomisine tüketim olarak dönecek. Volatilitenin olumsuz etkilerine karşı ülkeyi ve katılımcıları koruyacak. Oluşan varlık yaşam standartlarının devamlığını sağlamakla birlikte hayat sigortasının da önemini artıracak. Çünkü yaşama yönelik riskler sadece emeklilik döneminde yaşam standardımızı düşürmüyor. Aynı zamanda bu süreçte yaşam kaybı, ölümcül hastalıklar, maluliyet gibi riskleri de barındırıyor. Bu risklere karşı "koruma" ürünleri çok önemli bir ihtiyaç olarak karşımızda duruyor. Yukarıda zikrettiğimiz hastalık, maluliyet, ölüm gibi risklere karşı ne sosyal güvenlik sistemleriyle ne de BES'le etkin ve yeterli bir koruma sağlanabilir. Bu riskler için ancak hayat sigortasıyla çözüm bulunabilir. Başlığa dönecek olursak, sosyal güvenlik sisteminin (SGS) eksiklikleri BES ile tamamlanıyor; ölüm, maluliyet gibi hayata yönelik risklere ise ancak hayat sigortasının varlığıyla tatmin edici bir koruma sağlanabiliyor. Bu yüzden sadece BES değil, en az onun kadar hayat sigortasına da önem vermek gerekiyor...

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



Groupama Sigorta, "Herkes İçin Sağlık Sigortası" ürünüyle müşterilerini SGK anlaşmalı hastanelerde fark ödemekten kurtarıyor, ücretsiz asistans hizmetleriyle hayatlarını kolaylaştırıyor. HİSS ile 0-18 yaş arası çocuklar da sürprimsiz tek başlarına sigortalanabiliyor...



Frederique Guegan Tayar

Tamamlayıcı sağlıkta HİSS farkı

Hatırlanacağı gibi tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilk etapta sigortacılar da sigortalılar da biraz mesafeli durmuştu. Ancak avantajlı koşullar ve uygun primler sayesinde kısa sürede en çok ilgi gören özel sağlık sigortası ürünlerinden biri haline geldi. Groupama Sigorta da yeni ürünü "Herkes İçin Sağlık Sigortası" (HİSS) ile bu alana verdiği önemi ortaya koydu... Groupama Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezleri Grup Müdürü Frederique Guegan Tayar, sağlık sigortalarında uygun primlerle artan bir müşteri kitlesine ulaşmayı hedeflediklerini, yaşanabilecek sorunlar için pratik, hesaplı ve ihtiyaca yönelik çözümler sunduklarını söylüyor.

SGK'lı olanları kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortasının en önemli özelliği, SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemekten kurtarması. Groupama Sigorta, ayrıca sunduğu bazı avantajlarla müşterilerinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Tayar, her bütçeye uygun, alternatifli sağlık planlarıyla her türlü ihtiyaca yönelik çözümler sunduklarını vurguluyor. Ardından da HİSS ile ilgili şu ayrıntıları paylaşıyor: "Yaşanabilecek sağlık sorunları için pratik ve hesaplı bir çözüm olan HİSS, SGK'lıları anlaşmalı özel hastanelerde fark ödeme derdinden kurtarıyor. HİSS ürünümüz ayrıca, sigortalıya doktor ve kurum seçme imkânı tanırken, prosedürsüz tedavi olanağıyla kaliteli ve ayrıcalıklı bir hizmet sunuyor. Groupama'nın

Herkes İçin sağlık Sigortası, yaş değerlendirmesi yapılmadan, 3 yıl kesintisiz sigortalı olunması koşuluyla ve 3 yıl üst üste H/P oranının yüzde 80'in altında olması durumunda ömür boyu yenileme garantisi veriyor."

Katılım payı istenmiyor

HİSS, yatarak tedavi ve yatarak tedavi + ayakta tedavi olmak üzere ihtiyaca göre farklı plan alternatifleri sunuyor. Yatarak tedavi teminatı; küçük müdahale, ameliyat, ameliyat sonrası fizik tedavi, oda, yemek ve refakatçi giderleri, hastane yatış, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz ve ambulans hizmetini katılım payı ödenmeden limitsiz olarak karşılıyor. Ayakta tedavi teminatı kapsamında ise radyoloji, doktor muayenesi, laboratuvar hizmetleri, fizik tedavi, ileri tanı yöntemleri, diş paketi ve ambulans hizmet bedelleri için polişe dönemi

içerisinde, yine katılım payı ödemedi maksimum 10 kez kullanım imkanı sağlanıyor.

Ücretsiz check-up ve ambulans hizmeti

Frederique Guegan Tayar, HİSS'in kapsamlı teminatlara ek olarak 7/24 zengin asistans hizmeti sunduğuna da dikkat çekiyor. Asistans hizmeti kapsamında sigortalı, tıbbi bilgi ve danışmanlık, acil ilaç gönderilmesi, tedavi sonrası eve dönüş ve konaklama hizmetlerinden yararlanabiliyor. SGK'lılar, HİSS planlarıyla ayrıca ücretsiz check-up ve acil durumlarda ücretsiz ambulans hizmetinden de faydalanabiliyor.

Yüzde 5 aile indirimi

Groupama Sigorta'nın HİSS planlarından 0-60 yaş arası SGK kapsamındaki tüm bireyler yararlanabiliyor. Yine 0-18 yaş arası çocuklar da sürprimsiz tek başlarına sigortalanabiliyor. Tayar, "Groupama Herkes İçin Sağlık Sigortası, sigortalının yanı sıra ailesinin de sağlığını güvence altına alıyor. Yüzde 5 aile indirimiyle aile bireylerinin de sağlığını avantajlı bir seçenikle koruyoruz" diyor.

Prim toplamı 2016'nın ilk yarısında 2015'i aştı

Frederique Guegan Tayar, tamamlayıcı sağlık sigortalarının hızlı gelişen ve birçok sigorta firmasının var olmak istediği bir pazar haline geldiğini vurguluyor. 2015 yılında tamamlayıcı sağlık sigortalarında toplam prim üretiminin 72 milyon TL olduğunu hatırlatan Tayar, söz konusu rakamın bu yılın henüz ilk yarısında aşıldığına dikkat çekiyor. Tayar, Groupama'nın HİSS ürünüyle ilgili beklenti ve hedeflerini şöyle açıklıyor: "Groupama Sigorta olarak

özellikle SGK kapsamındaki gençleri, şehirlerde yaşayan aileleri bireysel hedef kitle olarak belirledik. KOBİ'lerin de tamamlayıcı sağlık ürünümüze ilgisi oldukça yoğun. Tamamlayıcı sağlık ürünümüzde poliçenin satın alma aşamalarından sağlık provizyon hizmetlerine kadar tüm süreçte müşterilerimize sağladığımız servis kalitesiyle öne çıkıyoruz. Ürünümüz müşteri ihtiyaçlarına uygun ve yeterli içerikte olması açısından yüksek bir rekabet avantajına sahip. Hem yatarak tedavilere (ameliyat, hastane oda ve refakatçi ve küçük müdahaleler, yoğun bakım masrafları vb) hem de ayakta tedavilere (doktor muayene, laboratuvar hizmetleri, görüntüleme ve tanı yöntemleri, fizik tedavi vb) yönelik teminatları uygun primlerle sunuyoruz. Ayrıca müşterilerimize ayakta tedavi için bekleme süresi şartı koymadık. 10 kez ayakta tedavi limitiyle yıl içerisinde yeterli doktor, tanı-teş-

his ve laboratuvar işlemleri için yeterli sayıda imkan sunuyoruz. Anlaşmalı hastane hizmet ağımızı her gün geliştirerek müşterilerimize olan yakınlığımızı ve nitelikli sağlık kurumu anlaşmalarımızı artırmaya özen gösteriyoruz. Poliçelerimiz, yıl içerisinde ücretsiz olarak sunduğumuz check-up ve ambulans hizmetlerini de kapsıyor. Oldukça beğeni gören tamamlayıcı sağlık ürünümlerle aileler için özel indirimler sunuyoruz. Ebeveyn şartı aramadan çocukları da sigortalayarak sektörde fark yaratıyoruz."

Poliçe kesme süresi 3 dakikanın altında

Frederique Guegan Tayar, Groupama Sigorta acentelerinin HİSS'in özellikle hızlı ve pratik olan poliçeleştirme sürecinden memnun olduğunu belirtiyor. Tayar, "Kısa sürede müşteriye tanıtılabilen ürünümüz, satış itibarıyla 3 dakikadan da kısa bir süre içinde poliçeye dönüşebiliyor. Sağlık sigortalarında uygun primlerle artan bir müşteri kitlesine ulaşmayı hedefliyoruz. Hedef kitlenin ihtiyaçlarını her zaman takip ediyor, genişleyen bir anlaşmalı hastane ağı oluşturmak için de çalışmalarımıza devam ediyoruz" diyor.



Yeni nesil araçlar ve sigorta



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Norveç 2025, Almanya ise 2030'dan itibaren benzinli ve dizel araçlara ruhsat vermeyecek. 2050'de sürücüsüz araçların sayısının ilk sıraya yükselmesi öngörülüyor. Sigorta şirketlerinin yüzde 64'ü bu radikal değişimler için henüz bir aksiyon almış değil. Sadece yüzde 8'inin bir aksiyon planı var. Yüzde 4'ü ise aksiyonları hayata geçirmek için hazırlıklara başlamış durumda...

Son dönemlerde sigortacılar açısından en heyecan verici gelişmelerden biri, Almanya'nın 2030 yılından itibaren benzinli ve dizel araçlara ruhsat vermeyeceği yönündeki haberi. Daha öncesinde Norveç'in de 2025 yılında bu değişikliği uygulayacağına dair haberler basına yansımıştı. Almanya'yı farklı kılan ise ünlü Alman otomotiv markalarının bu kararın ardından alternatif enerji kaynaklarına yönelik araştırma faaliyetlerini hızlandıracağı ve Norveç'e göre piyasayı daha dönüştürücü olmaları... Mevcut duruma göre radikal olarak değerlendirilebileceğimiz bu kararın biz sigortacılar için göstermek istediği birçok veri var. Petrol fiyatlarının son dönemdeki düşük seyriyle birlikte Alman teknolojisi uzun zamandır alternatif enerji kaynaklarıyla çalışabilecek bir araç geliştirebilmenin peşindeydi. Geçmiş 1900'lü yılların başına kadar giden ancak petrolle çalışan (içten yanmalı) araçların çok sayıda üretilmesi ve teknolojisinin daha hızlı gelişmesiyle arka planda kalan elektrikli araçlar, şu anda Almanya sokaklarında tek tük de olsa kullanılıyor. Ancak sayıları ne yazık ki dönüştürücü olmaktan uzak. İkmal alternatifleri, yedek enerji üniteleri, hız ve araç büyüklüğü gibi özellikler açısından alınacak uzun bir yol var. Araçların lityum-iyon bataryaları yüksek fiyatlarda satılıyor, şarj edebilmek için yeterli yaygınlıkta istasyon

bulunmuyor, alım sonrası kullanım desteği de yine teknolojinin yeterli yaygınlıkta olmamasından dolayı yüksek maliyete sahip.

Bu ve benzeri engellerin aşılabilmesi için Almanya ve Norveç'in kararından önce, ABD ve Çin hükümetlerinin teşvik projelerini hayata geçirmeye çalıştığını görüyoruz. Ancak ilk defa tüketici açısından doğrudan etki göstermesi, petrole alternatif enerji kaynaklarıyla ilgili teknolojinin geliştirilmesi ve kullanımının desteklenmesi açısından Alman hükümetinin kararı hayranlık uyandırıcı.

Ulaşım mesafesi şimdilik dar olan elektrikli araçlar, ekonomik ve çevresel kriterler açısından da çok elverişli. Destekleyici maliye politikalarıyla elektrikli araç almak ülke yönetimleri tarafından da cazip kılınıyor. Türkiye gibi cari açığı ve enflasyonu enerji hammaddesi kökenli olan, yeterli enerji kaynağına sahip olmayan ülkeler içinse büyük bir avantaj. Temiz hava sahasına ve dolayısıyla insan sağlığına yaptığı katkı da cabası. Araçlar için gerekli teknoloji şu an için yüksek maliyete sahip olsa da üretimin ve teknolojik gelişmenin devlet destekli politikalarla hızlandırılması sonucunda daha çok kişi tarafından alınabilir hale getirilmesi bekleniyor.

Araç sigortaları için yepyeni bir dönem

Bu teknolojik gelişmenin biz sigortacılar için anlamı ise yeni teknoloji kullanımının çok

ötesinde. Ülkemizde ve diğer birçok sigorta pazarında araç sigortaları, zorunlu olsun olmasın, şirket portföylerinde önemli bir ağırlığa sahip. Bu portföye konu araçların teknolojisindeki bu denli köklü bir değişiklik beraberinde farklı bir teminat talebini de getiriyor.

Yüksek teknolojiye sahip bu araçlar akaryakıtla çalışan araçlara göre farklı riskler taşıyor. Bunlar araçların gerçek enerji kullanımı, sürme şartları ve sürme alışkanlıklarıyla yakından ilgili. Ortalama bir hızda ani durma ve kalkma hareketleri yapamayan bir araç için tek bir şarjla kullanım süresi, alışkın olduğumuz sürüş alışkanlıklarına göre daha uzun olabiliyor. Yani araç kullanıcısını ister istemez sigortacıların sevdiği riski düşük sürücüye dönüştürebiliyor. Yeni nesil araçlar, alternatif enerji kullandıkları için düşük bir karbon salınımına sebep oluyor ve kullanıldıkları yerdeki temiz hava sahasını destekliyor. Böylece hava kirliliğinin yarattığı sağlık maliyetleri, dolayısıyla sigortacıların bu olumsuz durumdan kaynaklanan hastalıklar için ödedikleri tazminatlar azalıyor.

Sahip oldukları sensörler ve dahili kameralarla aynı zamanda güvenli sürüşü de destekliyorlar. Bu teknoloji sayesinde elde edilen verilerse sigortacılar teminat verdikleri riski doğru değerlendirmelerine, kişiye özel fiyatlama yapabilmelerine ve hasar maliyetlerinde ciddi düşüşler sağlanmasına yardım ediyor.

Nitekim ABD'de yapılan bir araştırma da bu görüşü destekler nitelikte. Otoban Trafik Güvenliği Birimi (NHTSA) tarafından yapılan söz konusu araştırmada, kazaların yüzde 94'ünün sürücü hatalarından dolayı gerçekleştiği tespit edildi. Dolayısıyla sürücüyü



Otonom araçların gelecekteki kullanımıyla ilgili sigortacılarla yürütülen bir çalışmada, veri güvenliği yüzde 55 ile risk beklenti haritasının başında yer aldı. Araçların seyir halindeki sorumluluklarına yönelik riskler yüzde 27 ile ikinci, zarar gören araçların onarılmasıyla ilgili risklerse yüzde 3 ile son sırada...

daha dikkatli araç kullanma konusunda motive edecek bir teknoloji, iyi yönetilebildiği halde hasar maliyetlerinde de ciddi bir düşüş yaratacaktır.

Sürücüsüz araçların en büyük riski veri güvenliği

“Yeni nesil araç” kavramıyla birlikte değerlendirebileceğimiz diğer bir yenilik de otonom araçlar. Bu araçlar sahip oldukları yazılımla bir sürücüye ihtiyaç duymadan yol alabiliyor. 2020 yılından itibaren daha çok karşımıza çıkacak olan bu araçların 2050'den itibaren de ulaşımda kullanılan araç türlerinin dağılımlarında ilk sırada yer alması bekleniyor. Sigortacılar açınsındansa oyunun kuralları elektrikli araçlara kıyasla daha çok değişiyor. Olası bir kazanın sorumluluğunu sürücüden üretici firmaya transfer eden bu araçlar için olması gereken teminat yapısı sigortacılar tarafından halen tartışılıyor. Hasar

frekansını düşürecek ve geleneksel underwriting kalıplarını değiştirecek bu yeniliğin etkilerini yakında görmeye başlıyor olacağız. Otonom araçların fiziksel güvenliğinin yanı sıra sahip oldukları yazılımların güvenliği ve bunlara karşı geliştirilmesi olası saldırılar ise sigortacıların yeni riskleri olarak karşımıza çıkıyor. Bu tür araçların gelecekteki kullanımıyla ilgili sigortacılarla yürütülen bir çalışmada, veri güvenliği yüzde 55 ile risk beklenti haritasının başında yer aldı. Araçların seyir halindeki sorumluluklarına yönelik riskler yüzde 27 ile ikinci, zarar gören araçların onarılmasıyla ilgili risklerse yüzde 3 ile son sırada...

Sigortacılar değişime ne kadar hazır?

Sigorta sektörünün bu köklü değişimlere nasıl cevap vereceği ve ne şekilde hazırlanacakları belirsizliğini koruyor. Munich Re tarafından yayınlanan bir analiz, sigorta şirketlerinin yüzde 64'ünün bu radikal değişimler için henüz bir aksiyon almadıklarını ortaya koyuyor. Sadece yüzde 8'inin bir aksiyon planı var. Yüzde 4'ü ise aksiyonları hayata geçirmek için hazırlıklara başlamış durumda. ④



Matthew kasırgasının sigortalı hasarı 8 milyar doları bulabilir

Haiti'de yol açtığı büyük yıkımın ardından ABD'ye ilerleyen Matthew kasırgası nedeniyle ilk etapta 30 bine yakın yakın hasar ihbarı alındı. Hasar talepleri genelde konut hasarları üzerinde yoğunlaşıyor. Sigorta teminatına konu

olan hasarların toplamını 6 ila 8 milyar dolar arasında öngören uzmanlar, sigortasızlık oranının yüksek olduğuna dikkat çekiyor. Bununla birlikte uluslararası kredi derecelendirme şirketi Moody's, fırtınanın uzun dönemli

etkisini "minimal" olarak değerlendirdi. ABD'nin 5 eyaletini etkileyen fırtına dolayısıyla 3 milyon kişi evlerini terk etmek zorunda kaldı. Bölgedeki birçok nehrin kritik seviyeyi aşması ise fırtınayla birlikte su baskını olaylarına da yol açtı.

Swiss Re, Brezilya'da ortaklığa gidiyor

Swiss Re ile Brezilya'da faaliyet gösteren Bradesco Seguros S.A. dağıtım kanallarının ortak kullanımı için işbirliği anlaşması imzaladı. Bu sayede Swiss Re'nin Brezilya'da faaliyet gösteren şirketi SRCBS (Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros S.A.) ürünlerini Bradesco'nun dağıtım kanalıyla müşterilerine ulaştırabilecek. Anlaşma uyarınca SRCBS'nin yüzde 60 hissesi Swiss Re'de kalırken, yüzde 40'ı Bradesco Seguros'a devredildi. Bradesco, Brezilya'da 4 bin 600 şube, 40 bin civarında broker ve acenteye faaliyet gösteriyor.



Pert

artık dert değil!

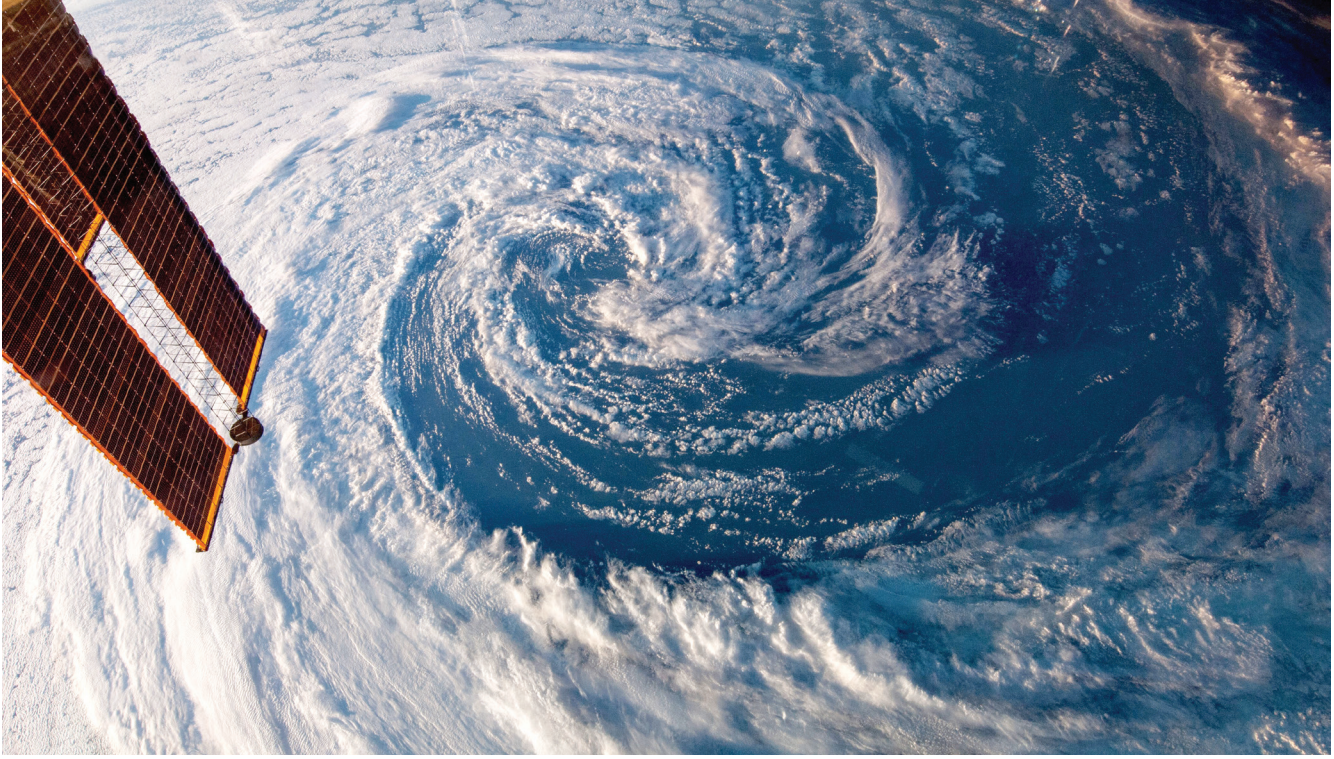


**2. Şans Kasko ile
artık pert araçlar da sigortalanabiliyor!**

raysigorta.com.tr

RAY SIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

444 4 729



Almanya'da doğal afetlerin maliyeti 2.6 milyar Euro

Almanya sağanak yağmur, dolu ve sel baskınlarının artan maliyetinden şikayetçi. Alman Sigortacılar Birliği (GDV) tarafından yapılan araştırmada, ülkenin gelişmiş altyapısına rağmen maliyetlerin artış gösterdiği ve sigortacıların hasar frekanslarını

yeni duruma göre değiştirmeleri gerektiği tespit edildi. GDV başkanı Alexander Erdland, 2015'te gerçekleşen tek bir fırtınanın bile yıllık hasar bütçesinin dörtte birine mal olduğunu hatırlatıyor ve maliyetlerdeki artışın yönetilemez hale geldiğine dikkat

çekiyor. 2015'te bir önceki yıla göre yüzde 75 artış gösteren hasar maliyetinin bu yıl da benzer bir trend izlemesi bekleniyor. Hasar ödemelerinde 1.2 milyar Euro'ya ulaşan sigortacılar, 2016 yılının son dönemini endişeyle bekliyor.

Allianz, Toyota ve BMW, "Nauto" projesinde buluştu

Allianz, Toyota ve BMW, ABD'deki Silikon Vadisi'nde yürütecekleri bir çalışma için işbirliği başlattı. Söz konusu projeye, araçlarda kamera ve sensör kullanımıyla sürücülerin kullanım alışkanlıklarını takip edilmesi amaçlanıyor. Bu doğrultuda yeni bir uygulama geliştirilecek. "Nauto" olarak adlandırılan uygulama, sürücülerin karşılaşılabileceği bazı sorunlara çözüm getirirken,

bir yandan da hasar maliyetlerinin azaltılmasını sağlayacak. Şu sıralar San Francisco'da denenilen Nauto sistemi,

kamera ve sensörlerle birlikte 400 dolara mal oluyor ve verileri otomatik olarak kaydederek işliyor. Alkollü araç kullanımı, sürüş esnasında cep telefonu kullanımı gibi hataların da uygulama tarafından kaydedildiğini belirten yetkililer, Nauto sayesinde suistimallerin önlenebileceğini, aracın ve sürücünün risklerinin daha iyi değerlendirilerek daha doğru bir fiyatlama elde edilebileceğini umuyor.



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



Delta Lloyd, NN Group'un teklifini reddetti

Delta Lloyd, Hollandalı NN Group'un 2,4 milyar Euro'luk teklifini reddetti. Merkezi Amsterdam'da olan ve Hollanda piyasasında faaliyet gösteren Delta Lloyd, hisse başına 5.3 Euro olarak belirlenen teklifin şirketin gerçek değerini yansıtmadığını açıkladı. Delta Lloyd Yönetim Kurulu Üyesi Hans van der Noordaa tarafından yapılan açıklamada, şirket sermayesinin sağlam ve süreçlerinin verimli olduğunun, NN Group'un son dönemde elde edilen başarıları teklifine yansıtmadığının altı

çizildi. Düşük faiz oranları ve artan regülasyonlar dolayısıyla durgun olan Avrupa piyasasını hareketlendiren teklifin reddedilmesi şaşkınlık yarattı. Öte yandan, teklif sonrasında Delta Lloyd'un hisse değeri yüzde 30 artış göstermişti. Geçmiş 1800'lü yıllara kadar giden Delta Lloyd, bir süre İngiliz Aviva bünyesinde de yer almıştı. Yakın zamanda 650 milyon Euro sermaye artıran şirketin satış sürecindeki yeni gelişmeler merakla bekleniyor.

2016 yılının "en çok bilinen sigorta şirketi" AXA oldu

Fransız AXA Grubu, Interbrand tarafından yapılan "Best Global Brands" araştırmasına göre "en çok bilinen sigorta markası" seçildi. AXA'yı Alman Allianz takip etti. 2015 yılına göre marka değerini yüzde 14 artırarak 10.6 milyar dolara ulaştıran AXA'nın üst düzey yöneticilerinden



Véronique Weill, bu başarıdan gurur duydukları belirterek, katkı sağlayan 103 milyon AXA müşterisine teşekkür etti. En değerli markalar listesinin ilk sırasında ise 178 milyar dolar değeriyle Apple yer aldı. Apple'ı 133 milyar dolarla Google, 73 milyar dolarla da Coca-Cola izledi.

İngiliz sigortacılar Dublin'e kaçıyor

Brexit'in yankıları sürüyor. Olası etkilere karşı bekleme pozisyonunda olan sigorta şirketlerinin mevcut poliçelerini nasıl değiştirmeleri gerektiği merak konusu. Özellikle "ortak pazar" ve Avrupa Birliği ülkelerindeki faaliyetlerin nasıl şekillendirileceğine dair belirsizlik sürüyor.

Bazı sigortacılar ise sürecin sonuçlanmasını beklemeden genel merkezlerini Londradan Dublin gibi İngiltere piyasasına yakın ve halen Avrupa Birliği üyesi olan merkezlere taşıdı bile. Sigortacıların genel olarak mevcut belirsizliğin sonuçlanmasını beklediğini belirten Uluslararası Sigortacılar Birliği (International Underwriters Association) Başkanı Dave Matcham, merkezlerini taşımaya karar veren şirketler için elverişli altyapısı ve eğitimli insan kaynağıyla Dublin'in iyi bir alternatif olduğunu düşünüyor.

Bu arada, ortak pazar kullanımıyla ilgili İngiltere'ye özel bir düzenleme yapılmasını isteyen İngiliz hükümetinin talebi geri çevrilmiş, Avrupa Birliği'yle bu konuda yapılan görüşmelerin şeffaf bir şekilde kamuoyuyla paylaşılacağı belirtilmişti.





- 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



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

ASSIST LINE



Çin'de genç sigortacıların yükselişi dikkat çekiyor

Çin sigorta piyasasındaki genç sigorta şirketleri analistlerin ve yatırımcıların ilgisini çekiyor. Foresea Life, Pearl River Life, Life Anbang gibi sigorta şirketleri, henüz 10 yıl önce kurulmuş olmalarına rağmen ülkenin birçok bölgesinde en çok prim üretimi yapan 5 şirket arasında yer aldı. Örneğin,

Çin'in en büyük sigorta bölgesi Guangdong'da 52 şirket faaliyet gösterirken; Foresea Life ve Pearl River Life en büyük 5 şirket arasına girdi. Ülkenin ikinci büyük eyaleti Jiangsu'da ise 2005 yılında kurulan PICC Life dördüncü sırada yer aldı. Genç şirketlerin sigorta sektöründe bu kadar

hızlı ilerlemesinin ardında, hayat branşındaki yeni düzenlemelerle sağlanan ivme, genç şirketlerin sundukları yenilikçi yaklaşım ve kısa dönemli yatırım ürünleri gibi uzun bir geçmişe sahip şirketlerin sunamadıkları hizmetleri müşterileriyle buluşturmaları gibi etkenler yer alıyor.

ABD'nin elementer branşı alarm veriyor

Doğal afetler, düşük faiz oranları ve zor piyasa koşulları Amerikan sigorta pazarında elementer branşın yüzde 3.5 küçülmesine yol açtı. Bu yıl sadece 2.3 milyar dolarlık prim üretilebildi. 2015'te 8.1 milyar dolarlık sermaye geliri elde edilirken, bu yıl söz konusu rakam yüzde 43.3 düşüşle 4.6 milyar dolarda kaldı. Sektör genelindeki net gelirler yüzde 29 düşüşle 21.5 milyar dolar, vergi öncesi kâr ise yüzde 22.2 düşüşle 20.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Prim üretimi ise yine 2015 yılı verilerine göre yüzde 3.3 artış gösterdi. Analistlere göre, bu artışın başlıca etkeni bireysel sigortalardaki üretim artışı oldu.





Hayata Merhaba

Anne adaylarının doğum güvencesi

Hamilelik dünyanın en özel duygusudur.
Bu özel duyguyu doyasıya yaşayabilmeniz için size
en özel sigorta poliçemiz olan
"Hayata Merhaba"yı sunuyoruz.

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir
ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



www.turknippon.com | 444 8 867

Size güven dolu bir gelecek sunmak için çalışıyoruz.

AXA, Polonya'daki satın alma sürecini tamamladı



Fransız AXA, Polonya'da elementer branşta faaliyet gösteren ve Amerikan Liberty Mutual Insurance Group'a bağlı şirketi 23.5 milyon Euro'ya satın aldığı açıkladı. Polonya'yı Orta ve Doğu Avrupa'nın en çekici pazarlarından biri olarak gören AXA Grubu, bu ülkede AXA Insurance, AXA Direct, AXA Zycie, AXA Tuir gibi birçok markayla faaliyet gösteriyor. 297.2 milyon Euro prim üretimiyle dokuzuncu sırada yer alan AXA Zycie, Polonya'da yüzde 4.6 pazar payına sahip. AXA Tuir ise elementer branştaki 75.4 milyon Euro'luk prim üretimiyle 17'nci sırada yer alıyor. Bu arada, AXA'nın 2017 sonu itibarıyla bütün markalarını "AXA Global Direct" adı altında toplamayı planladığını belirtelim.

AXA ile Generali arasındaki birleşme dedikoduları bitmiyor

Her ne kadar üst yönetimler tarafından yalanlansa da AXA ile Generali arasındaki birleşme olasılığı analistler tarafından hala yüksek görülüyor. Generali Group CEO'su Philippe Donnet, bir süre önce AXA da dahil herhangi bir sigorta şirketiyle birleşmeyi düşünmedikleri açıklamış, dedikodu seviyesindeki bu haberlerin gerçeği kesinlikle yansıtmadığını altını çizmişti. AXA CEO'su Thomas Buberl da böyle bir birleşmenin AXA'nın gelecekteki rakipleri olan Google, Apple, Facebook gibi kurumlarla rekabetine kesinlikle katkıda bulunmayacağını vurgulamıştı... Uluslararası kredi derecelendirme şirketi Standard & Poor's'un raporunda, birleşme dedikodularının özellikle İtalya'da sıklıkla dile getirildiği belirtiliyor. Fransız Société Générale'in Generali'nin yüzde 4.2 hissesini satın aldığı hatırlatan uzmanlar, bu adımın da birleşme için bir ön

hazırlık olduğu konusunda hemfikir görünüyor. Öte yandan, böyle bir satın almanın AXA'nın uluslararası stratejisiyle kesinlikle uyummadığını düşünenler de az değil.



Thomas
Buberl

Philippe
Donnet



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



Ayvacıklı zeytinyağı kraliçesi

Rus kökenli bir kadın girişimci, Türkiye'nin kıymetini yeterince bilemediği zeytin ve zeytinyağında ezberleri bozuyor. Larissa Robins, başta İtalya olmak üzere Akdeniz çanağındaki zeytinlikleri gezdi ve yatırım için Çanakkale Ayvacık'ı seçti. Robins, "yok yılı" 2009'da keşfettiği Delice zeytinyağının litresini 1.000 liraya kadar ihraç ediyor...

100 yaşına merdiven dayamasına rağmen hala öğrenmeye can atan, son nefesine kadar bir şeyler üreten insanların sırrını hiç merak ettiniz mi? "Yaşam boyu eğitim" kavramını hep duyarız ama günlük hay huy, iş güc derken bunu bir türlü içselleştiremeyiz. Ama bunu başaran çok sayıda insan var. Örnek mi? İşte Larissa Robins... Kısaca "İnsanca yaşamaya seçen

ve bu yolda ilerleyen biriyim" diye tanımlıyor kendini Robins ve bu yolun onu Çanakkale'nin şirin ilçesi Ayvacık'ın Ahmetçe Köyü'ne nasıl getirdiğini şöyle anlatıyor: "Yaşam boyu eğitim felsefesini uygulayan biriyim. Bu doğrultuda ebeveyn-çocuk ilişkilerinden tutun da işletmeciliğe kadar her türlü eğitime katıldım. Zeytinyağı eğitimi ise biraz eğitim, çokça da merak sayesinde gelişti. Zeytin ağacın peşinde ülke ülke

dolaşım. Akdeniz çanağındaki birçok bölgede araştırmalar yaptım. Birkaç kitap okuduktan sonra da Ayvacık'a yerleşmeye ve burada zeytin-zeytinyağı yatırımı yapmaya karar verdim..." Sokrates'in "kendin öğren" sözünü düstur edinen, şu sıralar tasavvuf (özellikle de sofizm) öğrenmeye çalışan, Ömer Hayyam'ı çok seven Larissa Robins ile zeytin, zeytinyağı ve daha fazlasını konuştuk...

Ayvacık'la, Ahmetçe Köyü'yle tanışmanız nasıl oldu? İlk olarak ne zaman ve ne amaçla geldiniz?

2003 yılında, yakın dostum Hızır Yılmaz sayesinde Assos'u tanıdım. Zeytinyağı araştırma dönemindeydim ve zeytin ağaçlarıyla dolu olan bütün sahilleri, bölgeleri geziyordum. Bu konuda bana emeği geçen tüm dostlarıma sizler aracılığıyla teşekkür etmek istiyorum... Buğday Derneği'nin kurucusu Viktor Ananias ile 3-4 gün boyunca Bodrum ve Bafa Gölü'nün etrafındaki köyleri gezdikten sonra Kuzey Ege'ye yöneldim. Kaz Dağları'nın eteğini gördüğüm anda da "İşte burası benim evim" dedim. Buraya adete aşık oldum. Hem kızımınla birlikte yaşayabileceğim hem de zeytinyağı projemi uygulayabileceğim ideal yer olduğuna karar verdim.

Rusya kökenli olduğunuzu biliyoruz. Bambaşka bir ülkeden gelip Ayvacık'ta yeni bir zeytinyağı markası yaratma fikri nasıl oluştu?

Etrüsk kültürünün merkezi olarak bilinen Toskana bana yolunu gösterdi. Öğretmenim ve arkadaşım Piero Tartagni (Luca yanında bir zeytin ve zeytinyağı tesisi ile çiftliği var) bana çok yardımcı oldu. Hem kalbini hem de bilgi birikimini açıp 15 yıllık deneyimlerini benimle paylaştı. Elbette Piero'yu buluncaya kadar 2 yılını arayışlarla geçti. O kadar zeytinyağı tesisi, zeytinyağı kapitalisti gördükten sonra da Piero bana taze ve temiz bir su kaynağı gibi geldi. Sonra makine ve ekipmanı da Toskanadan getirerek, Kasım 2004'te Ahmetçe Köyü'ndeki fabrikamızı kurup üretime başladık.

"Zeytinyağıyla ilgili sorusu olan, bu işin sırrını öğrenmek isteyen herkese kapımız açık. Bilgimizi ve sevgimizi paylaşmaya hazırız. Telefonla, e-maile bize her zaman ulaşabilirsiniz. Ya da en iyisi siz buraya gelin! Sezon dışında birkaç farklı ve sağlıklı meze yaratır, sezonda da beraber çalışırız. Ne olursan ol gel, zeytin ağacı herkesi bekliyor, herkesi kabul ediyor."

Organik zeytinyağı üretimi Viktor'un, premium (yeşil zeytinden sıkılan) zeytinyağı üretimi ise Piero'nun sayesinde oldu. Ahmetçe Köyü'nü tercih etme nedenimse ruhu açan bir manzaraya, doğaya sahip olması. Ahmetçe çok eski bir köy ve turizm yüzünden ruhunu kaybetmemiş. Hatta hala "anti-turistik" diyebilirim. Müthiş bir doğa ve bilgi hafızası var.

Bu iş için ne kadarlık yatırım yaptınız? Tesisle ilgili daha fazla ayrıntı verebilir misiniz?

Kaz Dağları'nın eteğine hayatımın en büyük zamanını yatırdım: 12 yıl. Aslına bakarsanız ben zeytinyağını yaparken, asıl zeytinyağı beni "yaptı, yordu"... Maliyet açısından bakacak olursak, toplam yatırım tutarı zeytinliklerle birlikte birkaç

milyon lirayı buldu. 320 metre-kare kapalı alana sahip zeytinyağı tesisimizin modern, butik, bir laboratuvar kadar hijyen ve zeytin dostu makinalarla donanımlı olduğunu söyleyebilirim. Bütün depolarımız (prina ve kara suyu) bodrum katında olduğu için hijyenik ve sadece zeytinyağı parfümü kokan bir fabrikamız olmasını sağlıyor. Kesinlikle agresif bir atmosfer yok; ne sıcak su ne de ısı kullanıyoruz. Günde 8 saat boyunca sadece 30-50 litre arasında zeytinyağı sıkıyoruz. Doğanın prensibine saygı duyuyor; insan egosu ne kadar az karışır ve ne kadar az işlem olursa zeytin meyvesinin suyunun da o kadar doğal olacağına inanıyoruz.

Yıllık ne kadar zeytin ve zeytinyağı üretiyorsunuz?

(Gülerek) Açgözlü davranmıyo-



"DASK YAPTIRAMIYORUZ, KARGOCULAR NAKLİYE İÇİN İSTEKSİZ"

Akıllı Yaşam olarak Larissa Robins'e sigortayla arasının nasıl olduğunu, fabrikasını, deposunu, ürünlerini doğal ya da doğal olmayan risklere karşı sigortalatıp sigortalatmadığını da soruyoruz. Doğru su cevabı tam bir hayal kırıklığı oluyor: "Sigorta yaptıramıyoruz. Evet, en büyük şikâyetlerimizden biri de bu. Binamız köy sınırları içinde ve bildiğiniz gibi köy-

lerde DASK sigortası yapılmıyor. Daha da önemlisi ise kargo şirketleri, nakliye esnasında zarar gören zeytinyağımızın zararını kabul etmiyor. Hatta cam ambalaj yüzünden bırakın sorumluluk almayı, taşımak bile istemiyorlar. Bizi daha çok üzense kırılan şişelerimiz, dökülen yağlarımızdan ziyade müşteri güvensizliği, müşteri kaybı oluyor."

ruz, zeytinliklerimiz ne verirse... Ortalama bir rakam vermek gerekirse, yılda 3 bin litre zeytinyağı, 300-500 kilogram kadar da zeytin üretiyoruz. Öyle ki bazı yıllar hiç üretmedik bile. Örneğin 2009'da, bölgesel olarak "yok yılı"ni yaşadık. İşte o zaman arabamıza atlayıp Gelibolu'dan Cunda Adası'na kadar dolaştık ve acı acı zeytin yiyerek Delice'yi keşfettik. Bu arada, bazı ağaçlar Delice gibi gözüксе de Delice değildir. Kaliteli 1 litre Delice yağını 70-100 kilo arasında zeytinden elde edebilirsiniz. Buna karşılık fiyatı da bir o kadar yüksek oluyor tabii. İşte biz 2009'dan sonra her yıl, az veya çok her hasatta Delice'yi üretmeye başladık.

Türkiye'nin birçok bölgesinde zeytin var, sizce Ayvacık'ı farklı kılan ne?

Araştırmalar, doğal ve en yüksek yüksek aromaya sahip zeytinyağının Kaz Dağları eteklerinde yetişen zeytin ağaçlarından elde edildiğini ortaya koyuyor. Doğal çünkü, bütün ağaçlar Delice'den



aşılantmış durumda. Hem iklim şartlarına çok dayanıklı hem de ağaçların DNA'sı bozulmamış. İkinci önemli etkense etekler, yamaçlar hep zeytinliklerle dolu olduğu için zehir (ziraat ilaçları) neredeyse hiç atılmıyor. Üçüncüsü, oksijen bolluğu zeytin ağaçları için çok önemlidir; ağaç hem yapraktan hem de topraktan

nefes alır. Evet, ağaçlar da canlıdır ve insanlar için hayati olan unsurlar ağaçlar için geçerlidir. Kaz Dağları rüzgarıyla meşhurdur. Bu rüzgarlar hem ormanların aromasını getirir hem de ağaçları hastalıklardan korur.

Peki sizin zeytinyağınızın diğerlerinden farkı nedir?

Tek bir farkı var: Hile hurda yok; karışım, zehir ve yanlış üretim teknikleri yok. Ne kadar zeytin varsa o kadar yağ var. Kendi ailemiz için yapıyoruz, kalanı da paylaşıyoruz. Felsefemiz bu kadar basit. Bizimkisi ticaret odaklı bir proje değil. Amacımız zeytinle arkadaş olup, zeytinyağını keşfedip en kalitelisini üretebilmek. Benim için Delice zeytinyağı deneyimi, Everest'e tırmanmakla kıyaslanabilecek kadar değerlidir. Bence Delice, Türkiye için de önu açık ve rekabeti olmayan bir ürün. Tabii ki deliceyi toplayıp tekrar doğru şekilde sıklamak gerekiyor, yoksa anlamsız olur, ilaç olmaz...

AĞAÇTAN SOFRAYA, KALİTELİ ZEYTİNYAĞININ PÜF NOKTALARI

Larissa Robins, zeytinin toplanıp soframıza yüksek kalitede bir yağ olarak gelebilmesi için ağaç bakımından muhafaza koşullarına kadar takip edilmesi gereken çok önemli aşamalar olduğunu vurguluyor. Sonra da kendi uygulamalarından yola çıkarak bunları 8 maddede şöyle özetliyor:

- 1) Ağaç ve toprak bakımı iyi ve sürekli olarak yapılmalı.
- 2) Yeşil zeytinler, ağaçlara ve meyveye zarar gelmesin diye elle toplanmalı. Biz de ürünlerimizde sadece ağaçtan elle toplanmış meyveleri kullanıyoruz.
- 3) Meyvelerin toplanmasıyla zeytinyağı üretimine geçme arasındaki süre de kaliteyi etkiler. Biz genelde toplanan zeytinleri birkaç saat içinde sıkıyoruz.
- 4) Polifenoller/antioksidanları korumak için "zeytin dostu" üretim yapılmalı. Yani zeytinyağı meyve suyu olarak kalmalı, pi-

şirmemeli. Biz modern makinamızla ısı ve hız olmadan, yüksek kalitede zeytinyağı üretiyoruz.

5) Zeytinyağı üretimi şu üç aşamadan oluşur: Önce zeytinler kırılır, ardından zeytin hamuru preslenir, sonra da zeytinlerde bulunan bitkisel su ile zeytinyağı ayrıştırılır. Biz aromayı ve doğallığı korumak için zeytinyağını filtre etmiyoruz.

6) İyi bir zeytinyağını elde ettikten sonra işin püf noktası onu koruyabilmek. Biz ilk ürettiğimiz zeytinyağının yüzde 70'ini 1 yıl sonra rafineriye satmak zorunda kalmıştık. Çünkü yağ yaşlanıyor ve insan sağlığına zararlı olabiliyor.

7- Tüm depolama tanklarımız paslanmaz çelikten. Oksidasyonu önlemek için otomatik azot gaz sistemi kurduk.

8) Zeytinyağını sadece sipariş üzerine ve aynı gün şişeliyoruz.

Her alışverişten
Mil mi kazanılır
diyorsa
bi bimeks'e sor



bi UÇUŞ

Bimeks'ten yaptığınız
her 4 liralık alışverişte
1 Mil kazanın, Miles&Smiles
ayrıcılığıyla uçak biletinizi alın.

TURKISH AIRLINES

Miles&Smiles

#BiBimekseSor



/bimeks



/bimekskurumsal

bimeks
.com.tr

• Türk Hava Yolları Özel Yolcu Programı Miles&Smiles üyeleri Bimeks mağazalarından tüm ürün gruplarını kapsayacak şekilde yaptıkları alışverişlerden Bonus Mil kazanacaklardır. • Kart statüsü ne olursa olsun Her 4 TL alışveriş için 1 Bonus Mil 45-60 gün içerisinde kartınıza yüklenecektir. • Kazanılan miller, Bonus Mil olarak Miles&Smiles üyelerinin toplam miline ilave edilecektir. • Kazanılan bu miller karşılığında düzenlenecek ödül biletler için Miles&Smiles ödül bilet program kural ve koşulları aynen geçerlidir. • Müşteri, 1 yıl süreyle yapmış olduğu alışverişler için geriye dönük mil işlenmesi talebinde bulunabilir. • Bimeks kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar.

Organik üretimi nasıl sağlıyorsunuz? Kendi zeytinlikleriniz mi var, yoksa köylülerden sözleşmeli alım mı yapıyorsunuz?

Başlarda köylülerle organik anlaşmalar yaparak birkaç yıl çalıştık. Sonra sadece kendi zeytinliklerimize döndük. Çünkü köylüler ya zeytinlikleri sattı ya da maalesef ilaç atmışlar...

Tüketici iyi bir zeytinyağını nasıl ayırt edebilir? Hangi yağları tüketmeli, hangilerinden uzak durmalıyız?

Çok kullanan kolay anlar. O yüzden tavsiyem zeytinyağını çok tüketin. Biz de dönem dönem zeytinyağı tadım eğitimleri düzenliyoruz. (Gülerek) 10 kişi toplayın, bizi davet edin! Zeytinyağını da tıpkı taze sıkılmış bir meyve suyu gibi düşünebilirsiniz. Sadece zeytin kokmalıdır. Taze zeytinyağı taze çim gibi kokar; yoğun, bulutlu ve gerçek zeytin suyu gibidir. İnanılmaz ve unutulmaz bir kokuya ve dokuya sahiptir. Bir tadan bir daha unutmaz, hep arar...

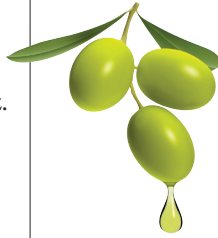
Bir de bilinçli tüketici, her gıdada olduğu gibi üreticiyle doğrudan temas sağlayıp sorular sorabilmelidir. Mümkünse üretim yerini, tesislerini gezip emin olmalıdır. En azından tuz, zeytinyağı, buğday gibi temel gıdalar için bu tür araştırma ve denetimleri yapmalıyız. Sağlık bir sorumluluktur ve onu alan kazanır. Bizim zeytinyağıyla ilgili sorusu olan, bu işin sırrını öğrenmek isteyen herkese kapımız açık. Bilgimizi ve sevgimizi paylaşmaya hazırız. Telefonla, e-maile bize her zaman ulaşabilirsiniz. Ya da en iyisi buraya gelin! Sezon dışında birkaç farklı ve sağlıklı meze yaratır, sezonda da beraber çalışırız. Ne olursan ol gel; zeytin

ağacı herkesi bekliyor, herkesi kabul ediyor.

Zeytin ve zeytinyağı konusunda insanlara ne gibi önerilerde bulunmak istersiniz?

Ey zeytinyağını seven veya sevmeyenler! Arkadaşlar gelin zeytin ağacını hissedin; ağaçlar hiç şikayet etmeden her şey yağmen hep veriyor. Vermeyi, hizmet etmeyi, affetmeyi, kendimiz olmayı zeytin ağacından öğrenebiliriz. Zeytin meyvesini şükür duasıyla toplayıp, küfelerle koyup atlarla, arabalarla fabrikamıza getirip sıkalım; alın terimiz yağımıza karışsın...

Biraz da satış modelinizden bahsedermisiniz? Ürünlerinizi internetten mi, mağazalarda mı, yoksa toptan ya da perakende direkt satış kanalıyla mı pazarlıyorsunuz? Önce Carrefour, Real gibi



hipermarketleri, organik pazarları, organik ürün mağazalarını denedik. Ancak kısa sürede öğrendik ki müşteriye bilgilendirmeden Dhara zeytinyağları standart olarak satılmayacaktı. Bu yüzden ister istemez ana bayimiz kendimiz olduk. Sadece bizi anlayabilen ve bize değer verenlerle çalışıyoruz. İç piyasada yazılı olmayan ama iyi çalışan bir kural vardır: "Satıcı borçludur." İşte biz alternatif ve organik, doğal tarımcı ve satıcı olarak bu tür kuralı pek desteklemiyor; bizim gibi alternatif aileler ve insanlarla çalışıyoruz.

Özel bir müşteri portföyümüz var, hepsi arkadaş ve dostlarımız oldu. En büyük ödülümüz ve desteğimiz müşterilerimizdir. İnternet mağazamız da çalışıyor. İyi zeytinyağı arayan bizi internetten buluyor. Biz daha çok üretime dikkat ediyoruz, satış kolay. Canlı ve ruhu olan bir gıda ürettiğimizde muhakkak satılır. Pazarlama silahımız ve reklamımızın da iyi zeytinyağımızın ta kendisi olduğunu düşünüyorum.

Zeytinleriniz de farklı mı?

Elbette. Örneğin, sadece az tuzlu yeşil kırma ve az tuzlu siyah sele zeytin yapıyoruz. Deniz tuzu ve kaynak suyu dışında bir şey kullanmıyoruz. Siyah sele zeytinini hışır sepetlerde deniz tuzuyla bekletip yapıyoruz. Tadı çok farklı. Prensipten plastik gibi insan sağlığına zararlı olabilecek maddeleri kullanmıyoruz.

İhracat da yapıyor musunuz?

Evet. Daha önce İsviçre, Hollanda ve Çin'e zeytinyağı satmıştık. Bu yıl ise şimdye kadar sadece Suudi Arabistan ve Katar'a satışımız oldu.

Generali Sigorta'dan Ezber Bozan Hatchback

Kasko veya Trafik Sigortası

teklifi alan herkes*

kusursuz sürüş keyfiyle
sınıfında göz dolduran

Fiat Egea Hatchback

kazanma şansı
yakalıyor.



Generali. Sigortanın kolay hali.

0850 555 55 55 | generali.com.tr | 700 Acente



* GENERALİ SİGORTA FIAT EGEA HATCHBACK OTOMOBİL ÇEKİLİŞ KAMPANYASI KAMPANYA KATILIM KOŞULLARI

Bu kampanya GENERALİ SİGORTA A.Ş. tarafından MPI'nin 26.07.2016 tarih ve 24951361-255.01.02/1818-6030 sayılı izni ile MUCİZE TANITIM tarafından düzenlenmektedir. GENERALİ SİGORTA A.Ş. tarafından düzenlenen bu kampanyada 01.08.2016 (saat:09:00) –31.12.2016 (saat:23:59) tarihleri arasında, Türkiye genelinde, Generali Sigorta A.Ş.'ye ait, 0850 555 55 55 numaralı Generali Çağrı Merkezini arayarak veya Generali Sigorta A.Ş. ürünlerinin tanıtımının ve satışının yapıldığı www.generali.com.tr (ücretsiz) resmi internet sitesine giriş yaparak veya Generali Sigorta A.Ş.'ye ait tüm **Acenteler** üzerinden ulaşarak, sahibi olduğu motorlu taşıtı için sigorta sözleşmesi teklifi sunulabilmesi için gerekli ad, soyad, adres, telefon ve email bilgilerini kayıt ettirerek hesaplama formunu doldurup Motorlu taşıtı için (sahip olduğu hususi araç, ehliyet ve araç kullanımı konulu sorular) Prestij Trafik Sigortası, Prestij Trafik Ekstra Sigortası, Prestij Kasko Ekstra Sigortası ürünlerin herhangi biri için sigorta sözleşmesi teklifi alan kişilere her bir farklı motorlu taşıt için 1 çekiliş hakkı olmak üzere toplamda 3 çekiliş hakkı verilecektir. (Generali Çağrı Merkezi, Acenteler, Bankalar, Brokerlar üzerinden alınan teklif ve müşteri kayıtları sigortacılık sistemi ve CRM uygulamaları üzerinde tutulmaktadır ve teklif almak ücretsizdir.) İkramiye olarak, 1 kişi FIAT Egea HB Easy Plus 1.4 Fire 95 Hp 2016 Model kazanacaktır. Çekiliş 05.01.2017 tarihinde saat 11:00'de Mucize Tanıtım ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. Toplantı Salonu Eski Osmanlı Sk. No:10/5 Mecidiyeköy-Şişli / İstanbul adresinde yapılacaktır. Kazanan tarihler 10.01.2017 tarihli Star Gazetesinde duyurulacaktır. 25.01.2017 tarihine kadar başvurmayan asillerle, 09.02.2017 tarihine kadar başvurmayan yedeklere ikramiyeleri teslim edilmez. Katılımda, araç plaka bilgisinin paylaşılması zorunludur, plakasını belirtmeyenler çekilişe dahil edilmez. Katılımda sunulan ad, soyad ve adres bilgilerinin doğruluğu, yeterliliği ve ispatı katılımcının sorumluluğundadır. Katılımda, kampanya sayfası sistem kayıtları esas alınır. Ad, soyad ve adres bilgilerinin herhangi birinde eksiklik olan kişilere çekiliş hakkı verilmeyecektir. Bir kişi, aynı plaka ile 1 kez katılabilir. Aynı plakanın farklı kişilerce tekrarlı girilmesi halinde ilk katılım kabul edilecektir. Kampanyaya katılım sonucu çekiliş hakkı kampanyaya katılan aracın ruhsat sahibine verilecektir. Fiat Araba Çekilişi kampanyasına www.sampiyonunsigortasi.comdan yapılan teklif alımları dahil değildir. Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu kişilerin tescille bağlı ikramiye kazanması durumunda, ikramiye tesliminde ikametgâh tezkeresi ibrazı zorunludur. Generali Sigorta A.Ş., Mucize Tanıtım ve Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar dahi ikramiyeleri verilemez. İkramiye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV ve ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler tarihler tarafından ödenir. Kampanyaya katılan herkes bu şartları kabul etmiş sayılacaktır. Risk kabul esaslarına göre bazı kişilere kasko teklifi verilemeyebilir; avantajlı fiyatlar sunulmayabilir.

Sompo Japan Sigorta, tarife yönetimi, aktüerya ve veri madenciliğine yönelik yatırımlarının karşılığını sektör ortalamalarından daha düşük hasar prim oranları ve her yıl kâr eden sigorta şirketi olarak alıyor. Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, “Müşteri deneyimi konusunda da sektörün öncü sigorta şirketlerinden biri olma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz” diyor...



“Müşterisiyle iletişim kuran fark yaratacak”

Sigorta sektöründe farklılaşmak, fark yaratacak yeni, yenilikçi ürünler geliştirmek hayati önem taşıyor. Sektörde ürünler birbirine benzedikçe şirketlerin hizmetleri ön plana çıkıyor. Müşterilerin yani sigortalıların tercihi de yüksek kalitede müşteri deneyimi sunan, fiyat açısından daha rekabetçi ve marka değeri yüksek sigorta şirketlerine yöneliyor. Son dönemlerde sektörde farklılaşma eğiliminde olan şirketlerden biri de Sompo Japon Sigorta... Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, müşteri deneyimi konusunda sektörün öncü sigorta şirketlerinden biri olma hedefinde emin



adımlarla ilerlediklerini vurguluyor. Son yıllarda küresel sigorta pazarında etkin birçok büyük markanın Türk sigorta sektörüne girdiğine ve sigorta şirketlerinin fiyatlandırma konusunda dünyada en iyileri arasına girdiğine dikkat çeken Uğur, önümüzdeki yıllarda sigorta şirketleri marka bilinirliğine yatırım yapmaya ve fiyatlandırma konusunda kendilerini geliştirmeye devam edeceğini düşünüyor. Fahri Uğur’a göre bu değişim, iş modellerinin merkezine “müşteri” konularak, müşteri deneyim kalitesinin iyileştirilmesi ve geliştirilmesine yönelik olacak. Uğur, “Bu anlayışla şirketimiz son yıllarda marka bilinirliğinin artırılması konusunda, başta Beşiktaş Erkek Basketbol Takı-

mı'nın isim hakkının alınması olmak üzere önemli yatırımlar yapıyor. Bu yatırımlardan aldığımız olumlu geri dönüşler, marka bilinirliği hedefi ve müşteri deneyim kalitesinin artırılması kriterleri için doğru yönde olduğumuzu gösteriyor” diyor.

“Tarife yönetiminde dünyanın en iyilerinden biri olabiliriz”

Sigorta sektöründe fiyatlandırma daha önce portföy ve segmentleri yönetmek üzerine kuruluydu. Uğur, günümüzde ise teknolojiye hızlı gelişim ve risk bazında yüzlerce farklı veriye ulaşılması sayesinde her bir riskin ayrı ayrı fiyatlandırabilmesinin mümkün olduğunu belirtiyor. Fiyatlandırmada segmentlerin giderek

SÜRPRİZLERE HAZIRLIKLI
HEDEF ODAKLI
KALİTELİ
GÜÇLÜ
SANAT AŞIĞI
SPORTİF
DAİMA YANINIZDA
İNNOVATİF
GÜVENİLİR
SÜRPRİZLERE HAZIRLIKLI
MÜŞTERİ ODAKLI
PRATİK

AVANTAJ
GÜVEN HİZMET
SİGORTA
HİZMET
GÜVEN
DESTEK
MOTİVASYON
AVANTAJ

KAPSAMLI GÜVENÇE
KONUT
FERDİ KAZA
HİZ
KASKO

yıldır Türkiye'de sizinle!

10 yıldır başarımızı bizi seçen "10"lara borçluyuz!

Bazen biriyle karşılaşırsınız. 10'u tanımanız, 10'a güvenmeniz zaman alır. İyi günlerinizi de kötü günlerinizi de 10'unla paylaşmak istersiniz.

Her ihtiyacınızın karşılığını 10'da bulur, 10'un her an yanınızda olmasından da güç alırsınız. Evet, tahmin edebileceğiniz gibi 10'dan bahsediyoruz. 10 yıldır daima yanınızda olan HDI Sigorta'dan...

HDI Sigorta 10. yılını kutluyor.

10 yıldır bizi seçen sizlerle, daha nice 10 yıllara...

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

KOLAY HAT
444 8 434
H D I

www.hdisigorta.com.tr [f](https://www.facebook.com/hditurkiye) [t](https://www.instagram.com/hditurkiye) /hditurkiye

HDI
Sigorta

TÜRKİYE'DE
10. YIL

küçüldüğüne, risk bazına kadar indiğine işaret eden Fahri Uğur, bu noktada Türk sigorta sektörünün risk bazında verilere ulaşım konusundaki zenginliğini şöyle anlatıyor:

“Sektörümüz tarife yönetimi konusunda önemli yatırımlar yaptı. Bu yolda ilerlenmesi ve aktüerya ile veri madenciliğine yönelik yatırımların artırılması durumunda, Türkiye sigortacılığının dünyanın en iyi tarife yönetimini yapan pazarlarından biri olma ihtimali var. Biz de Sompo Japan Sigorta olarak, fiyatlandırma konusundaki yatırımlarımızın başarılı geri dönüşlerini, sektör ortalamalarından daha düşük hasar prim oranlarıyla ve her yıl kâr eden sigorta şirketi olarak alıyoruz.”

Müşteri deneyiminin anahtarı dijitalleşme

Fahri Uğur, önümüzdeki yıllarda diğer bir önemli dönüşümün de müşteri deneyimi alanında olacağına dikkat çekiyor. Uğur’a göre tarife yönetiminde, segment fiyatlandırması yerine risk bazlı fiyatlandırmaya geçişte olduğu gibi, iş modellerinin odağı acente yönetiminden müşteri yönetimine doğru kayacak. Geçmişte sigorta şirketlerinin acentelerle ilişkileri



Fahri Uğur

“Sompo Japan Sigorta olarak yıllar içinde oluşturduğumuz marka vaadinin acentelerimizle birlikte müşteriler tarafından en doğru şekilde algılanmasını amaçlıyoruz. Bunun ancak her etkileşim noktasında tutarlı ve doğru deneyimin sunulmasıyla sağlanabileceğinin farkındayız...”

yönetirken müşteri yönetimini acentelere bıraktığını hatırlatan Uğur, “Bu konuda çok başarılı acenteler de var elbette. Ancak finansal sorunlar nedeniyle insan kaynakları ve pazarlama alanlarına yeteri kadar yatırım yapamayan pek çok acentenin müşteri yönetimini modern yöntemlerle yapamadığı da bir gerçek” diyor. Uğur, günümüzde sigorta şirketlerinin müşteri deneyim kalitesini yükseltmek amacıyla müşteri yönetimini ve/veya denetimini kendi eline almasının kaçınılmaz olduğunu düşünüyor. Ardından da

bunun nasıl mümkün olabileceğini şöyle ifade ediyor:

“Acenteler, müşteri deneyimini güçlendirebilmek için hem efektif hem de daha verimli olan dijital teknolojileri kullanmak zorunda. Dijitalleşme, müşteri deneyim kalitesinin artırılması için çok önemli. Ancak acentelerin bu değişimde alacağı pozisyon çok daha önemli. Bugün sigorta şirketleri, acentelerin sigortalı iletişim bilgilerini tam olarak paylaşmıyor; müşterinin e-posta adresine, telefon numarasına dahi erişmekte zorluk yaşıyor.”

Malum, önümüzdeki süreç, sigorta şirketlerinin müşterileriyle doğrudan iletişime geçebilmek ve müşteri deneyimini yönetebilmek amacıyla mobil ve dijital teknolojileri kullanacağı yeni bir dönem olacak. Bu tabloda da sigortalıyı yakından tanıyan, müşterilerin sigorta ihtiyaçlarını analiz ederek problemlerini çözme konusunda yetenekli ve en önemlisi müşteri deneyimini artırma konusunda sigorta şirketleriyle işbirliği içinde olan acentelerin pazardaki yüksek payı yıllarca devam edeceğe benziyor.

“T-NPS SAYESİNDE HER AŞAMADA MÜŞTERİ DENEYİMİNİ ÖLÇEBİLECEĞİZ”

Sompo Japan Sigorta Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, şirketlerin müşterileriyle etkileşiminin sadece hasar anıyla sınırlı değil, sigorta şirketiyle iletişime geçtiği her alanda olması gerektiğini düşünüyor. Deneyim kalitesinin artırılmasının sigorta şirketlerinin metalaşan sigorta sektöründe fark yaratabilmek adına nadir gelişim sahalarından biri olacağına inanan Uğur, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Söz konusu deneyim alanları geleneksel temas noktalarına ek olarak sigorta şirketlerinin kurumsal web sayfaları, mobil uygulamalar, çağrı merkezleri ve acente-

leriyle etkileşimleri gibi mecraları, özetle müşterinin ‘karar anı’ (moment of truth) diye tanımladığımız tüm alanları kapsayacaktır. Sompo Japan Sigorta olarak, müşteri deneyim kalitesini artırmak amacıyla uygulamaya alacağımız T-NPS (İşleme Dayalı Net Tavsiye Skoru / Transactional Net Promoter Score) uygulaması için önemli yatırımlar yapıyoruz. Hedefimiz, markamızla temas ettikleri tüm noktalarda müşterilerimizin deneyim kalitesini net olarak ölçümleyebilmek. Bu noktalardaki kalitenin artırılmasına ilişkin yaptığımız yatırımların ilk dönüşleri oldukça memnuniyet verici.”



TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK
TRAFİK GÜVENLİĞİ ETKİNLİĞİ

KTGS

7. Karayolu Trafik Güvenliği Sempozyumu ve Sergisi

- Sempozyum ve Paneller
- Tiyatro ve Çeşitli Etkinlikler
- Spot Film Yarışması
- Sergi



Sponsorluk ve
Firma Stand İşlemleri:

Tel: (0212) 216 08 31
marketing@ekspoturk.com



Türkiye
Sigorta Birliği

Organizasyon: **EKSPOTURK**

Bildiri yazım kuralları ve daha fazla bilgi için:

www.karayolutrafiksempozyumu.org



17-19 Kasım 2016



CONGRESIUM - ANKARA
(ATO Kongre Merkezi)

Bireysel emeklilik caiz midir?



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Dinin kolaylık ve iktisat üzerine kurulduğunu unutmadan ve harama girmemek için helali terk etmeden akıl ve kalp gözümüzü özgür irademizi kullanacağız. Kendi kafamıza göre işi kitabına uydurmayacağız. Akıl ve kalp gözümüz daima açık olacak...

Bu konuda insanımızın kafası oldukça karışık. Farklı yorumlar, fikirler var. Bu yazının amacı konuyla ilgili son noktayı koymak değildir. Ancak dilimin döndüğünce bazı konulara açıklık getirmeye çalışacağım... Öncelikle bireysel emeklilik sisteminin kendisi caiz mi? Bireysel emeklilik sistemi bir tasarruf, yatırım ve emeklilik sistemi. İsminde emeklilik geçse de sistem özünde bireysel emeklilik sözleşmesi yapmak suretiyle adınıza açılan bireysel hesaplarda birikimlerinizin emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi esasına göre işliyor. Eğer sözleşme- nizedeki şartları sağlamışsanız ve isterseniz size birikimleriniz üzerinden emeklilik maaşı ödemesi yapılabilir. Bu emeklilik ödemelerinde sağlık hizmetleri ve size ve sizden sonra eş ve çocuklarınıza kalacak yüksek maaşlar söz konusu değil. Yüksek maaşı özellikle söylüyorum. Çünkü size ödenen para sizin hesabınızdaki toplam getirili paranız. BES, sosyal güvenlik sistemimizi tamamlayıcı bir tasarruf ve yatırım sistemi. Ufak ufak biriktirerek yaşlılığınızda size ek gelir imkanı sağlıyor. Sistem güvenilir, şeffaf ve iyi çalışıyor. Devletin denetimi etkin ve emeklilik şirketleri genellikle başarılı. Sistem size gelirinizin bir kısmını disiplinli şekilde tasarruf etmeyi öğretiyor ve tasarrufu alışkanlık haline getiriyor. Böylece para biriktirebiliyorsunuz. Çok zor zamanlarınız-

da sistemde birikmiş paranızı alıp sistemden çıkabiliyorsunuz. Yeni kanun düzenlenmesinde paranızın bir kısmını almak mümkün oldu. Ancak Hazine'nin şartları düzenlenmesi gerekiyor. Muhanete muhtaç olmuyorsunuz. Hesabınızda biriktirdiğiniz paranızla borç almaktan, kredi çekmekten, kredi kartı sarmalından, tefeciden kurtuluyorsunuz. Yani tasarruf ediyorsunuz, biriktiriyorsunuz, ihtiyaç duyduğunuzda bu paranızı isterseniz kullanabiliyorsunuz. Sistemin gereklerini yerine getirdiniz ve emeklilik döneminde maaş ödemesi istiyorsunuz. Bu durumda az ya da çok, süreli ya da süresiz gelirinizde bir artış olacağı muhakkak. Bunun Müslüman'a zararı ne? O zaman geliri artan bir Müslümandan mı korkuyoruz?

SGK'nın durumu iç açıcı değil

Hayır, mesele refah içindeki Müslüman kardeşimiz değil. Devletin sosyal güvenliği yardımlaşma ve dayanışma üzerine kurulu. Bireysel emeklilik; özel emeklilik ve şirketler bunu kâr için yapıyor diyorsanız konuya bir de şu pencereden bakın lütfen: Sosyal Güvenlik Kurumu'nun bütçesi 10 bakanlığın bütçesinin toplamını aşıyor. Kurumun en önemli gelir kaynağını sigorta primleri, en önemli giderlerini ise emekli aylıklarıyla sağlık ödemeleri oluşturuyor. Kurumun gelirleri giderlerini karşılamaya yetmiyor. Bu sebeple her yıl devlet bütçesinden (Hazine'den) yapılan takviyeyle kurumun açıkları kapatılıyor.

2015 yılı merkezi yönetim bütçesinden Sosyal Güvenlik Kurumu açık finansmanı için 12.3 milyar lira aktarıldı. 2016 yılında da bütçeden ağustos sonuna kadar SGK'ya yaklaşık 13.2 milyar TL (eski parayla 13 katrilyon 200 milyon lira) aktarıldı. Kısacası SGK'da rakamlar iç açıcı değil. Eski parayla 13 katrilyon TL vatandaşın cebinden çıkıyor. Bunun adı, çalışanlar için daha fazla prim ve tüm vatandaşlar için daha fazla vergidir. Eğer bunlar da yetmezse ülkenin borçlanması da artıdır. Emekli maaşlarındaki azalıştır. Devlet bugünden yarına ben emeklilere maaş ödemekten vazgeçtim diyemez. Ancak vatandaşını bu süreçte emeklilik döneminde gelirini artırsın diye teşvik edebilir. Yani özel şirketlerin yardımıyla vatandaşın tasarruf etmesini teşvik edebilir...

İşte BES'te durum böyle. Emeklilik şirketleri de düşük kârlarla bu işi yürütmeye çalışıyor. Şu bilgiyi de paylaşmakta fayda var: Bireysel emeklilikte faizsiz fon toplamı 2015'te 1.63 milyar TL iken 2.64 milyar TL'ye çıktı. Faizsiz fonlar geçen yıla göre yüzde 62 büyüdü. Konvansiyonel fonlarla kıyaslandığında büyüme iki kat daha fazla oldu.

İslam faizi değil tefeciliği yasaklıyor!

Peki bu sistemle Müslümanlar faize mi sokuluyor? Faiz; işte püf nokta burada... Bireysel emeklilik, katılımcıların birikimlerinin toplandığı ve değerlendirildiği bir kurumsal tasarruf sistemidir. Kurumsal tasarruflar, sigortacılıktan sonra dünyanın ikinci büyük fon varlığını oluşturuyor. Katılımcıların tasarrufları nerede değerlendiriliyor? Emeklilik yatırım fonlarında değerlendirili-

yor. Fonlar emeklilik şirketi tarafından kuruyor, izin SPK tarafından veriliyor ve bu fonları uzman portföy yönetim şirketleri yönetiyor. Güzel ama benim hassasiyetim bu fonlar getiriye nereden sağlıyor? Toplanan paralar piyasada helal işlerde mi çalıştırılıyor? Faiz var mı? Kuran'da geçen ve bizim faiz olarak bildiğimiz kavram 'riba'. Açık bir şekilde yasak kılınan da 'riba'. İslam öncesi ve sonrasında riba uygulamaları ve bu uygulamaların günümüz ekonomisinde hangi kavramlara denk düştüğüyle ilgili birçok açıklama duymuşsunuzdur. Buna göre örneğin, bankaya para verdiğiniz ve bankadan kredi olarak aldığınız paraya verdiğiniz faizler ribadır... Hayır, modern ekonominin vazgeçilmez bir kurumu olan bankaların uyguladığı faiz riba değildir. Bu faiz, sermayenin kirasıdır. İslam'da asıl yasaklanan tefeciliktir. Faiz değildir. Tefecilik mağdur ve zordaki insanı perişan eder ve bataklığa götürür. İnsanı ahlaki ve ticari anlamda çökertir ve çirkinleştirir. Tefeciliktir yasak

olan. Riba, karşılıksız elde edilen gelirdir, artıdır. Bunu insan yapmış ya da banka yapmış fark etmez. Kredisini ödeyemeyen iş adamı temerrüt faizleri sebebiyle borcunu çevirememekte işini kaybetmekte, çalışanları işsiz kalıp evlerine ekmek götürememektedir. Kredi verenler alacaklarını öyle ya da böyle sosyal sonuçlarını düşünmeden tahsil etmeyi istemektedir. Alışveriş helal. Vade farkı helal. Alınan malı tekrar satarken kâr koymak helal. Parası olmayana para vermek neden haram? Paranın da bir alım gücü var. Enflasyon bu gücü azaltıyor. Üstelik paranın değeri itibari değil midir? Paramın geri ödemesini, tefecilik mantığıyla değil alım gücünü korumak mantığıyla, daha fazla istesem. Bu da vade farkı gibi değil mi? Banka işleri mudarabe (sermaye sahibi ile iş yapan arasındaki ortaklık) gibidir. Mudarebe taraflar arasında karşılıklı anlaşma sağlanarak karın orantılı şekilde paylaşılması üzerine kurulur. Bu helal. Bankacılıkta sermaye



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Dindar vatandaşlarımızın bireysel emeklilik sistemine girmesiyle ülke olarak tasarruflarımız artacak, sermaye piyasası derinleşecek ve yatırım enstrümanları çeşitlenecek, devletin borçlarını daha ucuz yoldan çevirmesi mümkün olacak, ülkenin borçlanma maliyeti düşecek, sermaye ihtiyacındaki kişiler ve kurumlar ucuz şekilde bu ihtiyaçlarını karşılayabilecek. Sonrası daha fazla büyüme ve istihdam. Daha refah vatandaşlar...





oranındaki kâr baştan bellidir. Bu niye haram?
 “Zaruretlere meşru olmayana meşru kılar” hukuk özdeyişine ise yanıt geç kalmaz. Müslümanların vazifesi, yanlış gitmek, çıkmaz yollara girmek değildir. “Ne yapalım devir böyle, yapacak helal iş mi kalmış ki” demek değildir. İslam, doğru yolu göstermek için gelmiştir; Müslüman da dinin ışığında aklını işleterek meşru seçenekler bulacaktır...

Seçenek çok

Riba ve faiz konusunda kesin bir şey varsa o da bu konuda bir fikir birliğinin olmadığıdır. Peki ne yapacağız?
 Dinin kolaylık ve iktisat üzerine kurulduğunu unutmadan ve harama girmemek için helali terk etmeden akıl ve kalp gözümüzü özgür irademizi kullanacağız. İhtiyacımızı ve bize teklif edileni tanıyıp bileceğiz ve hassasiyetlerimize göre şüphe duyduğumuz şeyleri netleştireceğiz. Kendi kafamıza göre işi kitabına uydurmayacağız. Akıl ve kalp gözümüz daima açık olacak. Örneğin, bireysel emeklilik yaptırmak istiyorsak ve faiz

hassasiyetimiz varsa paranın nerede değerlendirildiğini öğreneceğiz.
 Bireysel emeklilik sisteminde birikimler emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir. Bu yatırım fonları çeşitlerine göre faiz, kâr payı gibi getiriler sağlar. Hisse senedine bağlı fonlar kâr payına ortak olmanın anlamına gelir. Ama ben helal iş yapan şirketlere ortak olmak istiyorum diyorsanız “katılım endeksi” fonlarını seçeceksiniz.
 Uluslararası sermaye piyasalarında finansmanı artırmak için geliştirilen faizsiz bankacılık ilkelerine uygun yurtdışında ve Türkiye’de ihraç edilmiş her türlü sukuk (bizde kira sertifikası olarak biliniyor) ve benzeri faizsiz borçlanma araçlarına yatırım yapan, İMKB’de işlem görmesi şartıyla Türkiye’de Hazine Müsteşarlığı’na ihraç edilen gelire endeksli senetlere (BİST’e kote olan), TL, döviz ve benzeri faize dayalı olmayan para ve sermaye piyasası araçlarına yatırım yapan fonları tercih edeceksiniz.
 Ya da bunların dışında, hisse senetlerine ve katılım bankalarına yatırılan fonların bu kurumlarca kullanılmamasından doğacak kâr

veya zarara katılma sonucunu veren, karşılığında hesap sahibine önceden belirlenmiş herhangi bir getiri ödenmeyen ve anaparanın aynen geri ödenmesi garanti edilmeyen fonların oluşturduğu katılma hesabına yatırım yapan fonları seçeceksiniz.

SPK’nın düzenlemelerinden sonra BES’te emtia fonlarına ve kıymetli fonlara yatırım yapmak da mümkün.

Hassasiyetiniz nedeniyle helal olan ama verimsiz korunma(!) yolları tercih etmek zorunda değilsiniz. 2013 yılında uygulamaya giren bireysel emeklilik hesaplarına devlet desteğiyle birikimleriniz yüzde 25 daha fazla değerlendiriyor ve helal getirisiyle BES fonları birikimleriniz için verimli bir yatırım enstrümanı oluyor. Dini hassasiyeti olan vatandaşların BES fonlarına ilgisinin artması helal kazanç sağlayan fon çeşitlerinin ve bu portföyün varlık değerinin artması demektir. Çeşitlilik ve fonların yüksek fon değeri sermaye piyasaları için Müslümanların hassasiyetlerinin makro ekonomik düzeyde değerlendirilmesini sağlayacaktır. Böylece mali piyasa içindeki aktörlerin müşterileriyle kâr ve zarar paylaşımı konusunda daha işlevsel ve verimli yollar bulmaları mümkün olacaktır.

Dindar vatandaşlarımızın bireysel emeklilik sistemine girmesiyle ülke olarak tasarruflarımız artacak, sermaye piyasası derinleşecek ve yatırım enstrümanları çeşitlenecek, devletin borçlarını daha ucuz yoldan çevirmesi mümkün olacak, ülkenin borçlanma maliyeti düşecek, sermaye ihtiyacındaki kişiler ve kurumlar ucuz şekilde bu ihtiyaçlarını karşılayabilecek. Sonrası daha fazla büyüme ve istihdam. Daha refah vatandaşlar. Akıl ve kalp gözünüz daima açık olsun. ©

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

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

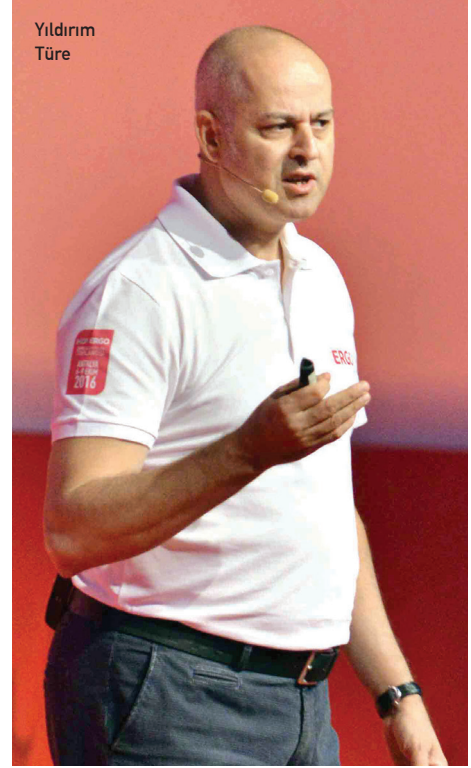
The screenshot shows the Finans Gündem website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Borsa Gündem', 'SG Sigorta Gündem', 'Okunulmuş Sayfası', 'TG Teknoloji Gündem', and 'Akıllı Yapan'. The main header features the 'Finans Gündem' logo and a search bar. Below the header, there are several news articles and a large advertisement for 'Geleceğin MALAGELS' by TEB. The advertisement features a large hand cursor pointing to the text 'Geleceğin MALAGELS' and 'canageleceginemalagelsin.'. The website also displays a 'MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ' headline and a 'Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye' offer.

TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ

ERGO Türkiye'nin yıldız acenteleri ve yönetim kadrosu, 6-9 Ekim tarihleri arasında Antalya'da buluştu. Etkinlikte ERGO'nun Türkiye'ye verdiği önemin altını çizen Theo Kokkalas, "Geleceğe hazır olmak için yatırımlarımızı aralıksız sürdürüyoruz. ERGO Grubu, 2016-2020 yılları arasında 1 milyar Euro'dan fazla yatırım yapacak. Türkiye de grubumuz için önemli bir pazar ve oyuncu olmaya devam edecek" dedi...



Theo
Kokkalas



Yıldırım
Türe

ERGO'nun yeni stratejisi: Fit, dijital, başarılı

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden ERGO Türkiye, 2016 yılındaki gelişmeleri değerlendirmek ve 2017 yılı hedeflerini paylaşmak amacıyla 6-9 Ekim 2016 tarihleri arasında Antalya'da bir toplantı düzenledi. ERGO'nun yıldız acenteleri ve ERGO Türkiye yönetim kadrosuyla birlikte düzenlenen ERGO Acenteler Toplantısı, "HEP ERGO" konseptiyle gerçekleştirdi. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, ulaştıkları başarıda emeği geçen iş ortaklarına teşekkür ederek başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye'de öncelikli hedefimiz

sürdürülebilir kârlı büyüyen ve önde gelen sigorta şirketlerinden biri olmak. Acentelerimizin en önemli satış kanalı olduğuna inandığımız için onlarla işbirliğimizi güçlendirmeye devam edeceğiz."

Konuşmasında Türkiye pazarına verilen öneme dikkat çeken Kokkalas, "Munich Re'nin bünyesindeki ERGO Grubu yeni stratejisini 'Fit, dijital, başarılı' olarak belirledi. ERGO Grubu'nun ana hedeflerinden biri uluslararası arenada büyüme. Bu strateji doğrultusunda 1 milyar Euro'dan fazla yatırım yapma kararı alan ERGO Grubu için Türkiye önemli bir pazar ve oyuncu olmaya devam ediyor" dedi.

ERGO Türkiye, dijital çağı yakından takip ediyor

CEO Kokkalas, konuşmasında sigorta sektöründe başlayan dijital çağa ayak uydurarak, çağdaş bir poliçe yönetim sistemi kurmak ve daha iyi hizmet sunmayı hedeflediklerine de değindi. Kokkalas, bu alanda atılacak adımları ise şöyle özetledi:

"ERGO olarak önümüzdeki dönemde iş ortaklarımıza ve müşterilerimize yoğun bir 'dijital deneyim' yaşatacak yeni uygulamalar üzerinde çalışıyoruz. Çalışmalarımız tamamlandığında iş ortaklarımıza, hem mevcut müşterilerine yeni ürün ve hizmetleri önerebilecekleri hem de potansiyel müşterilere ulaşabilmelerini

sağlayacak fonksiyon ve özellikleri sunacağız. ERGO Türkiye olarak yeni teknolojileri kullanarak hizmet kalitemizi yükseltirken, müşterilerimizin gereksinimlerine hızlı cevap verip, süreç yönetiminde de maliyet verimliliği sağlamak için çalışıyoruz.”

“İstikrarlı büyüme devam ediyoruz”

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe ise konuşmasına, 2015'teki istikrarlı büyümeyi, ekonomik dalgalanmalara rağmen 2016 yılında da sürdürdüklerini vurgulayarak başladı. Sigorta pazarının kârlılık ve büyüme oranlarıyla ilgili bilgiler paylaşan Türe, ERGO Türkiye'nin trafik hariç branşlar toplamında pazarın üzerinde büyüdüğünü, trafik branşının ERGO bünyesindeki payının ise yüzde 25 düzeyinde olduğunu belirtti. Gerek tarife gerekse komisyon gelirlerine

yönelik iş ortaklarının yanında olduklarını söyleyen Türe, son çeyrekte yapacakları yeniliklerle ilgili de iş ortaklarını bilgilendirdi. Türe, iş ortaklarının üretim ve performans bilgilerine online ulaşmalarını sağlayan iMonitör uygulamasından da şöyle bahsetti: “iMonitör, iş ortaklarımızın prim üretim, hedef gerçekleştirme, yenilemesi gelen poliçe adetleri, hasar prim oranı gibi üretim ve kârlılık kalemlerini doğrudan ilgilendiren bilgilerine anlık olarak sisteme aktarıyor ve bu sayede iş ortaklarımızın üretimi ve hedef gerçekleştirme oranları takip edilebiliyor.”

“ERGO'nun Yıldızları” için yeni avantajlar

Yıldırım Türe, yıllardır sürdürülen “ERGO'nun Yıldızları” sadakat programıyla ilgili ise şu bilgileri verdi: “2016'da programımızın

kriterlerini sadeleştirdik ve şeffaflaştırdık. İş ortaklarımız artık iMonitör uygulamasından hangi şartlarda ‘yıldız’ olabileceğini ya da ‘yıldız’ olup olmadığını görebiliyor. Her acentenin uygulama üzerinde bir skor puanı var. Bu alanın önemli olduğunu düşünüyor ve yatırıma devam ediyoruz. Acentelerimizin ‘yıldız’ olduktan sonraki sahip olacağı menfaatleri de farklılaştırdık. Yurtdışı seyahatlerinden check-up hizmetlerine, havalimanı transferlerinden hediye çeklerine kadar birçok alternatif getirdik ve 12 ay boyunca bunlardan yararlanmalarını sağlayacak bir platform yarattık. Aldığımız geri beslemelerde acentelerimizin bu programdan oldukça memnun olduklarını gözlemliyoruz.”

Türe, ERGO Sigorta'nın sigorta satın alma alışkanlıkları, müşteri memnuniyeti, tavsiye etme oranı gibi geniş bir çerçeveyi kapsayan Marka Bilinirliği Araştırması sonuçlarına göre ilk 5 marka arasında yer almasından duydukları mutluluğu da iş ortaklarıyla paylaştı. Türe, “Marka bilinirliğinin müşteriler nezdinde iş ortaklarımız lehine fark yaratan bir avantaj olduğunun farkındayız. ERGO Sigorta'nın marka değerini daha üst seviyelere çıkarmak için 2017 yılı içerisinde de çalışmaya ve kampanyalar düzenlemeye devam edeceğiz” dedi.

Toplantı keyifli etkinliklerle renklendi

6-9 Ekim tarihleri arasında düzenlenen acenteler toplantısı birbirinden keyifli etkinliklerle renklendi. 7 Ekim akşamı organize edilen Retro bar eğlencesinde 80'ler, 90'lar konseptiyle eğlenceli saatler geçiren acenteler, 8 Ekim Cumartesi akşamı da Gala yemeğinde sahne alan Aşkın Nur Yengi'nin eski ve yeni şarkılarıyla eşsiz bir müzik ziyafeti yaşadı. ©



ERGO AİLESİ, ÖZEL ÇOCUKLARLA RİTİM TUTTU

ERGO ekibi, iş ortaklarıyla birlikte “2016 Yılı Acenteler Toplantısı” kapsamında sosyal sorumluluk etkinliğine de imza attı. ERGO Türkiye, her yıl farklı illerde yerel sivil toplum kuruluşlarına destek olarak farkındalık yaratmaya devam ediyor. ERGO ekibi geçen yıllarda Antalya Güzelbağ İlköğretim Okulu ile çocuklar için organize ettiği sosyal sorumluluk projesine bu yıl da çocukları destekleye-

rek imza attı. “Yaşam Akademi Derneği” işbirliğiyle organize edilen etkinlik, zihinsel engelli çocukları sanatsal aktivitelerle buluşturarak hayata kazandırmayı amaçlıyor. Toplantıya katılan ERGO ekibi ve acenteler, “Otizmlilerle Çocuklarla Ritim Atölyesi” etkinliğiyle bir araya gelerek farklı perküsyon enstrümanlarıyla ekip olarak birlikte uyum içerisinde üretmenin deneyimini yaşadılar.

Fon seçimi, peki ama nasıl?



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

Fon reytingi her ne kadar geçmiş verilerin analizine dayansa ve gelecek için bağlayıcı bir yanı olmadığı bilinse de fon seçiminde BES katılımcıları için önemli bir anahtar niteliğindedir...

BES katılımcılarından ve birikimlerini BES'te değerlendirmek isteyenlerden sıkça aldığımız bir soru: Hangi fonu seçmeliyim? Yazımızda bu soruyu, yaptığımız bir analizi paylaşarak yanıtlamak istedik...

Uzun vadeli bir bakış açısı ve hisse emeklilik fonları

Öncelikle, her zaman yazdığımız ve söylediğimiz gibi, BES'e yatırımın uzun vadeli bir ufka sahip olması gerektiğini yineleyelim. BES'te getiriler kısa vadede düşük olabilir ama uzun vadede hem enflasyonun oldukça üzerindedir hem de birçok yatırım aracından daha fazla kazandırır.

Analizimizde de uzun vadeli yatırım araçlarından "hisse senedi emeklilik yatırım fonları"-

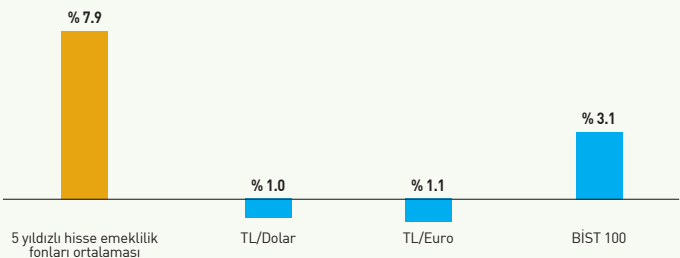
nı inceledik. Toplam 3.3 milyar TL portföy büyüklüğüne sahip hisse senedi fonları piyasasında 25 fon işlem görüyor. Ludens olarak bu fonların kriterleri sağlayan 20'sine reyting veriyoruz.

Ludens, fon reytinglerini 2015 yılının nisan ayında yayınlanmaya başlamıştı. Dolayısıyla geriye dönüp 1 yıl öncesinin reytinglerine bakarak bir çıkarımda bulunabiliriz. Peki geçen yılın eylül ayında açıklanan reytinglere bakarak hangi emeklilik fonunu seçeceğimize karar vermiş olsaydık ve 5 yıldız alan fonları alarak birikimimizi değerlendirseydik 1 yıllık getirimiz ne olurdu?

5 yıldızlı fonlar alternatif yatırım araçlarının üzerinde kazandırıyor

Geçen eylül ayında fon

5 yıldızlı fonlar ve alternatif yatırım araçlarının 1 yıllık getirileri



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

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

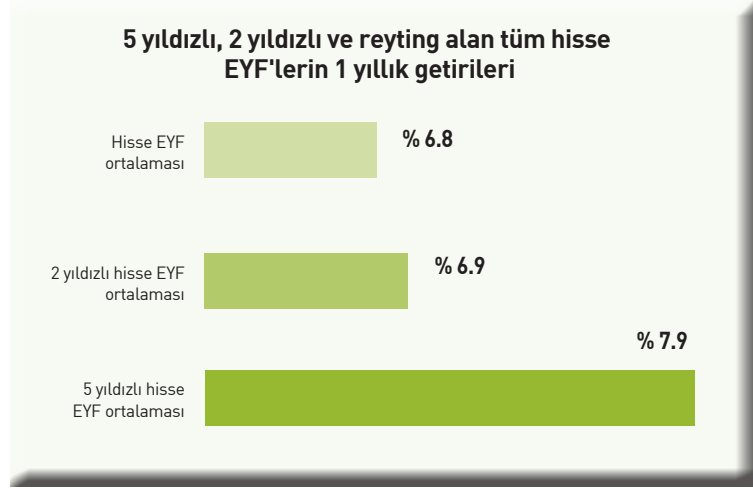
reytingine göre 5 yıldız alan dört adet hisse emeklilik fonu var. Bu dört fonun ortalama getirisi ve alternatif yatırım araçlarının getirileri yan sayfadaki grafikten izlenebilir.

5 yıldız alan hisse emeklilik fonlarının ortalama getirilerini 2 yıldızlı fonların getirileriyle (yüzde 6.9) karşılaştırdığımızda, arada 1 puanlık fark olduğunu görüyoruz. Keza iyi yönetilen bu fonların getirileri, reyting alan tüm hisse fonlarının ortalama getirilerinin de üzerindedir. 5 yıldız alan bu fonların üçünün 1 yıllık getirisinin ortalama getirinin üzerinde olduğunu da belirtmeden geçmeyelim.

“Fon seçimi, peki ama nasıl” demeyin...

Sonuç olarak, fon reytingi her ne kadar geçmiş verilerin analizine dayansa ve gelecek için bağlayıcı

bir yanı olmadığı bilinse de analizimizin de gösterdiği gibi, fon seçiminde BES katılımcıları için önemli bir anahtar niteliğindedir.



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(30.09.2016 itibarıyla)

Fon kodu	Fon adı	Yıldız	Yıllık ort. getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
Hisse Senedi Emeklilik Fonları					
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	5.5	196.222.971	59.555
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	5.3	75.688.641	17.511
EIH	ERGO Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	5.3	20.653.462	22.339
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	7.1	47.384.534	28.793
GHH	Garanti Emeklilik Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	4.8	114.824.325	19.876
AGH	Asya Em. ve Hay. Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF	★★★★★	10.4	61.046.160	155.828
AH5	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. Hisse EYF	★★★★	2.5	426.264.301	139.128
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★	4.2	192.979.008	28.854
IEH	NN Hayat Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★	3.2	126.930.459	50.682
ANS	Aegon Emeklilik ve Hay. Glr. Am. Hisse Senedi EYF	★★★★	3.1	20.649.791	20.071
HES	AXA Hayat ve Em. Büyüme Am. Hisse Sen. EYF	★★★★	3.2	22.991.072	11.710
ALH	Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★	2.3	301.883.199	53.323
BEH	Groupama Emeklilik Büyüme Am. Hisse Sen. EYF	★★★	1.9	63.344.375	19.289
BPH	BNP Paribas Cardif Em. Büyüme Amaç. Hisse Sen. EYF	★★★	3.4	136.154.139	40.979
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. Büyüme Am. Hisse Sen. Em. Yat. Fon	★★★	1.5	73.336.617	124.507
HHB	Halk Hayat ve Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★	1.8	56.969.438	37.148
AEH	AvivaSA Emeklilik ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★	1.7	691.791.292	622.120
VEH	Vakıf Emeklilik Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★	0.2	262.431.018	120.167
AVH	AvivaSA Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF	★★	2.3	80.654.155	10.196
MHH	MetLife Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★	1.1	51.802.293	26.709
HHM	Halk Hayat ve Emeklilik Katılım Hisse Sen. EYF	★★	5.7	2.899.288	1.500

Obezite tedavisinde psikolojik destek önemli



Uzm. Psikolog Gizem Ünveren
İstanbul Florence
Nightingale Hastanesi

Obeziteye neden olan başlıca faktörler; kalıtsal özellikler, şeker hastalığı, hormonal etkenler, solunum durması gibi fiziksel bozukluklardır. Çocukluk döneminde özellikle annelerin çocukların doymadığını düşüncesiyle yemek yedirme davranışları, çalışan aile bireylerinin pratik ama yüksek kalorili yiyecekleri tercih etmesi, çocukların enerjilerini harcamalarını engelleyen dış etkenlerin olması gibi sebepler ileride obezitenin görülme olasılığını artırır. Bunların yanı sıra obezitenin perde arkasında psikolojik faktörler de yer alır. Stresle baş edemeyen kişilerde yemek yiyerek rahatlama, kaçma-kaçınma davranışı olarak yemek yemeyi kullanma ve bazı yüksek kalorili yiyeceklerin

mutluluk verici hormonların salgılamasını artırması gibi nedenler hızla kilo artışına sebep olur.

Kişiler, duygusal ve ruhsal bazı doyumsuzluklarını farkında olmadan fiziksel doygunlukla giderme yolunu tercih edebilir. Psikolojik kaynaklı obezitesi olan kişiler diyet uygulamada başarısız olur ya da psikolojik hastalıklarının belirtilerinde artış olur. Bu yüzden, obezitenin altında psikolojik etkenlerin yatıp yatmadığının belirlenmesi oldukça önemlidir.

Yemek insan için ne anlama geliyor?

Yemek yemek aslında yaşamın devamını sağlayacak temel ihtiyaçlarımız için gerekli olsa da bazen haz alma durumuna dönüşebilir. Öncelikle yemenin insan için ne anlama geldiğini



anlamaya çalışmak gerekir. Beslenme, anne karnında başlayan ve yaşamın sonuna kadar devam eden bir ihtiyaçtır. Yememin önemli olan noktası içe almak; almak, elde etmektir. Kişi yeme işlevi sırasında sadece doymakla meşgul değildir, aynı zamanda almanın, elde etmenin de hazzını yaşar. Bu sebeple yemek yememin neden bu kadar zevk veren bir faaliyet olduğunu anlayabiliriz.

Obeziteyle ilgili en önemli psikolojik sorun: Depresyon

Çocuklarda depresyonun obeziteye neden olduğu bilinen bir gerçek. Yetişkinlerde ise obezite ardından depresyon durumu ortaya çıkar. Depresyon rahatsızlığını yaşayan bireyin birçok kişiden fazla yeme davranışı gösterdiği durumlarda, kilo artışı nedeniyle kendi bedeninden hoşnutsuzluğu ortaya çıkar. Bu kişilerin kendilerini daha az güzel ya da yakışıklı buldukları, giydiklerini kendisine yakıştırmamakla birlikte içe kapandıkları görülür.

Beğenilme arzusu kritik faktör

Psikolojik sorunlar obeziteyle birlikte gelebilir. Özellikle toplumda yaygın bir inanış haline gelen “güzellik eşittir zayıflık” yargısı bu kişilerin çirkin oldukları duygusunu yaşamalarına neden olur. Bu tür kişilerin sosyal hayatları azdır ve alışverişe gittiklerinde kıyafet bulmakta zorlanırlar.

Beğendikleri kıyafetlerin büyük bedeni olmadığı söylendiğinde kendilerine öfke duyar ve isyan ederler. Yolda yürürken yöneltilen bakışlar, etraftan zayıflama yöntemleri üzerine tavsiyeler bu kişilerin dışarıya çıkmak istemesine ve kendilerini kapatması-



na, dolayısıyla da sosyal fobi ve depresyon başta olmak üzere psikolojik hastalıklara yakalanmasına yol açar. Ayrıca iş bulma ve arkadaş edinme gibi sosyal sosyal süreçlerde de sorun yaşarlar.

Obezite sorunu yaşayan bireylerin kişilik özelliklerine bakıldığında, genelde bağımlı, edilgin özellikler gösterdikleri görülür. Bebeklik döneminde aşırı doyurulma ya da yoksun bırakılmak ilerde yeme sorunlarına yol açabilir.

Tedavi sürecinde yaşanabilecek sıkıntılar

Obezite nedeniyle tedaviye başvuranlar değerlendirildiğinde, bu kişilerde kişilik bozukluğu, depresif bozukluklar, anksiyete bozuklukları, somatoform bozukluklar, uyku bozuklukları, tıknırcasına yeme bozukluğu ve gece yeme sendromuna daha sık rastlanılır.

Kendi istekleriyle değil de çevre baskısından kurtulmak için tedavi programına başlayanlar çoğu zaman başarısızlıkla karşı karşıya kalır, başarısızlık nedeniyle de mutsuz olurlar. Kendilerine olan güveni kaybederler. Bu duygulanım da çoğu zaman kontrolsüz yeme davranışına yönelmeye yol

açar. Tedavi için uzmanlardan yardım almak yerine kendisinin oluşturduğu program neticesinde de başarısız olmaları kaçınılmaz olan kişiler olumsuz içe atıflarda bulunmaya başlarlar. Bu süreç kısırdöngü halinde devam eder.

Yemek her birey için farklı ihtiyaçlara hizmet eder!

Bu kısırdöngünün kırılmasında diyet, egzersiz, farmakoterapi, davranış düzenlenmesi ve bilişsel tedavi stratejilerinin kombinasyonu çok önemlidir. Obezite tedavisinde bütüncül bir yaklaşım tedavinin seyrine yön verir. Yeme bozukluklarında psikolojik destek, yeme davranışının farkındalığı bakımından önemlidir.

Yemek yemek her birey için farklı ihtiyaçlara hizmet eder. Örneğin bazı kişiler günlük yaşamdaki sorunlarla baş edemediğinde yemek yerken, bazılarında ise yemek yalnızlığı giderir. Görünür nedenler her birey için farklılık gösterse de aslında obezite tedavisinde belirgin bir nokta vardır. O da kişinin sınır koymakla ilgili sıkıntı çekmesidir. Bu yüzden psikolojik destek, yeme bozukluğunun tedavisinde önemli bir öneme sahiptir.



Gündemdeki kitaplar



Sonra Değil, Şimdi - Ertelemeye Son Ver

Cenk Kahvecioğlu

Ceres Yayınları / 112 sayfa

"Kendini (bilinçaltını) fark et, özgürleş" sloganıyla yeni kitabı "Sonra Değil Şimdi - Ertelemeye Son Ver" kitabını çıkaran Uzman Psikoterapist Cenk Kahvecioğlu, özellikle kendimizle ilgili birçok şeyi ertelediğimize, oysa sevdiğimiz bir kişinin en basit ihtiyaçlarını bile ertelediğimize, onları hemen yerine getirdiğimize dikkat çekerek şu soruyu düşünmemizi istiyor: "Neden kendimize çifte standart uyguluyoruz?"

Kitapta işte, eğitimde, özel hayatta var olan erteleme sorunlarını çözmeye yardımcı olacak önerilerle kolayca uygulanabilecek tekniklere yer veriliyor.

Gerçek değişikliğin bilinçaltını değiştirdiğinizde başladığına, o zaman gerçek mutluluğu hissetme şansınız olduğuna işaret ediliyor. Gençlik yıllarında "sıkı bir ertelemeci" olan, ödev ve derslerine bir türlü başlayamayıp, kendini uzun süreli bir işe odaklayamayan Kahvecioğlu, bu kitapta eski bir ertelemecinin hikayesini anlatıyor. Kendi hayat deneyimleriyle birlikte eğitimlerde ve terapilerde edindiği tecrübeleri birleşince pratik ve teorik bilgiyi bir arada harmanlama imkanı bulan yazarın çözüm önerileri bilimsel olarak kanıtlanmış, rahatlıkla günlük hayatta uygulanabilecek teknikleri içeriyor.



Hikaye Tasarımı

Darren McColl, Gaston Legorburu

MediaCat Kitapları / 220 sayfa

"Son zamanlarda hikâye anlatımının iş dünyasındaki gücüyle ilgili çok sayıda kitap yayımlandığını fark etmişsinizdir. Henüz o kitaplara bir göz atmayanlarınız için bir uyarıda bulunmak istiyorum. Kitapların çoğunda hikâyelerin, işinizle yeni müşterileriniz arasında kârlı ve sihirli bir bağ kurabilecek olan güçlü bir iksir olduğu anlatılıyor. Ayrıca en iyi yönetilen şirketlerin ve en başarılı markaların anlatacak bir hikâyesi olduğu da kuşkuyla yer bırakmayacak şekilde kanıtlanıyor. Tamam, bunların büyük bölümü doğru ama o kitaplarda dile getirilmeyen faktör, hikâyenin niteliği. Herhangi bir hikâyeye olumlu sonuç alamazsınız, bunun için sözcüklerin ve resimlerin ötesine geçen muhteşem bir hikâye anlatmanız gerekiyor. İnsanların içine dalabileceği kapsayıcı dünyalar yaratmak lazım ve bu dünyalar, dijital açıdan zirveye ulaşmış müşterilerle uyum sağlamak zorunda."

Marka stratejistleri Darren McColl ve Gaston Legorburu, kendi geliştirdikleri Hikâye Tasarımı (Storyscaping) yöntemiyle, hedef kitlenizi nasıl belirleyebileceğinizi, marka amacınızı bulmayı, tüketicilerinizin duygusal ihtiyaçlarını anlamayı, doğru konumlandırmayı ve daha fazlasını anlatırken, markanızı tüketiciyle buluşturmanın yepyeni yollarını çiziyor.

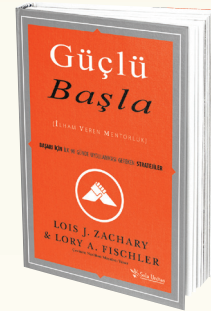


Güçlü Başla

Lois Zachary, Lory Fischler

Sola Yayınları / 224 sayfa

Güçlü Başla'da, Lois Zachary ve meslektaşısı Lory Fischler, zaman içinde gelişen bir mentorluk ilişkisinin içine ve yanına bizi de alan unutulmaz bir hikâyeyi ustalıkla işliyorlar. Kendimizi, bir mentor ve danışanın ilişkilerinin başında yaşadıkları sorunları dinleyip, ilk elden öğrenirken buluyoruz. Yazarların ele aldığı süreç belirli ve tek bir ilişkinin gelişimine odaklanıyor. Ancak karakterler, sohbetler ve şartlar, daha önce mentorluk ilişkisi içinde olmuş ya da mentorları ve danışanları destekleme görevinde bulunmuş herhangi biri için çok tanıdık gelecektir. Başarılı mentorluk ilişkileri, ilişkinin dönemsel değerlendirmelerini de içerir. Her birimiz diğerinin neyi daha az ya da neyi daha fazla yapmasını isteriz? İncelediğimiz konuları genişletmek ya da derinleştirmek ister miyiz? Birbirimize karşı nasıl daha dürüst olabiliriz? Danışanın bilgeliği arttıkça ve o, iç ve dış çevresinin daha çok farkına vardıkça, neyin değişmesi gerekir? Bu hikâyede, bu gibi sorular sormanın mentor ve danışanı arasında nasıl karşılıklı saygı ve güveni artırdığını ve daha da büyük katkı yapan görüşmeleri tetiklediğini görüyoruz. Bu gibi hikâyelerin, ders kitaplarının yapamadığı bir şekilde hayal gücümüzü ele geçirme becerisi vardır. Her bir mentorluk ilişkisi bir öğrenme yolculuğudur, "kahramanın yolculuğu" geleneğinde olduğu gibi; bilinmeye doğru bir yolculuk, zorluklarla karşılaşılmalı ve korkularla yüzleşilen ve zamanla kendini tanıyıp saygı duymayı öğreten...



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 ödmeden faydalanın.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

0850 222 1957

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

[@GunesSigorta](https://twitter.com/GunesSigorta)

www.gunessigorta.com.tr

Anadolu Sigorta'dan **TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI**



Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sayesinde, hastaneye ödeyeceğiniz fark tutarını garanti altına alarak, tedavi sürecinin her aşamasında kendinizi güvende ve mutlu hissedersiniz.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI