

# AKTİF Yaşam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

*Sigortalı hayat güvenli gelecek*

Ocak 2017 SAYI: 69

**OTOMATİK  
KATILIMLA  
4 MİLYON  
YENİ  
BES'Lİ  
GARANTİ**

**Sigortada 2016  
düzenleme yılıydı**

# 2017

**kârlı**

**büyüme  
yılı olacak**





## 2016 yılının 'en'leri

Yılın batanı **Ege Sigorta**  
Yılın kapananı **Hür Sigorta**  
Yılın hamalı **Güvence Hesabı**

Yılın satanı **TMSF**  
Yılın alanı **Tarım Kredi Kooperatifleri**  
Yılın üzülünü **Groupama Sigorta**  
Yılın son satılanı **Demir Hayat**  
Yılın kurulanları **Ethica Sigorta, Orient, Quick Sigorta**

Yılın trafikte kâr edenleri **Allianz, Sampo Japan**  
Yılın trafikten çıkkanı **Dubai Starr**  
Trafikte zarar ettiği halde Zanzibar'da gezen **Neova**  
Yılın "hayat"ta en çok zarar yazanı **Aegon, NN Hayat**  
Yılın BES'te kâr edeni **Garanti Emeklilik**  
Yılın sosyal sorumlusu **Anadolu Sigorta**

Yılın en çok konuşulunu **trafik sigortası**  
Yılın unutulunu **BES şirketleri**  
Yılın en çok uğraştırıranı **otomatik katılım**  
Yılın düzenlemesi **2016/36 genelgesi**

Yılın atanamayını **Gökhan Karasu**  
Yılın arada kalanı **Mehmet Akif Eroğlu**  
Yılın göze geleni **Aydın Satıcı**  
Yılın terfi edeni **Meral Eredenk Kurdaş**  
Yılın terfi edeninin yerine terfi edeni **Fırat Kuruca**  
Yılın atanını **Osman Çelik**  
Yılın idare edeni **Ahmet Genç**  
Yılın "Yılmaz Vural"ı **Kadir Şimşek**  
Yılın Ankara'ya atlayını **Mehmet Bostan**  
Yılın atlayanının yerine zıplayını **Özgür Obalı**

Yılın emekli olanı **Musa Ülken**  
Yılın sürprizi **İlhami Koç**  
Yılın şaşırtanı, yılın girişimcisi **Cemal Ezerdi**  
Yılın genç yaşında büyük sorumluluk alanı **Aylin Somersan-Coqui**  
Yılın başkanı **Ramazan Ülger**  
Yılın geleni **Jean-Laurent Granier**  
Yılın gideni **Serdar Gül, Fikrettin Aksu**  
Yılın son gideni **Ali Ersoy**  
Yılın giderken kavga edeni **Serdar Gül**  
Yılın kavgaya davet edeni **Turusan Bağcı**

Herkese mutlu yıllar...

## 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 Rezervasyonu  
Seda Uygun  
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 181 Eİser 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.







18



40



24

34

42



18

**2016 düzenleme yılıydı, 2017 kârlı büyüme yılı olacak**  
2016'da sektörün talep ettiği yasal düzenlemelerin hayata geçmesi primlere olumlu yansdı. Mevcut yapısal sorunların çözümü halinde primlerdeki düşüş trendinin devam etmesi bekleniyor. Ancak fiyatların eski düzeye gerilemesi teknik açıdan mümkün görünmüyor. 2017'de fiyatları yukarı yönlü etkileyebilecek en önemli unsur ise kurlardaki artış...

24

**Anadolu Sigorta'nın önceliği çalışan gelişimi**  
Anadolu Sigorta, 2016 yılında başlattığı "yetenek yönetimi", "kariyer planlaması" ve "yedekleme" alanlarındaki çalışmalarına hız veriyor. Anadolu Sigorta İ. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Çalışan performansını en etkin şekilde artırmak üzere bir süredir performans değerlendirme ve gelişim merkezi uygulamalarımız sürüyor" diyor...

26

**Otomatik katılıma 4 milyon yeni BES'li garanti**  
Bireysel emeklilikte otomatik katılım uygulamasıyla 2017 yılında 45 yaş altı yaklaşık 6.8 milyon özel sektör ve kamu çalışanı sisteme dahil olacak. Türkiye Sigorta Birliği'nin yaptığı projeksiyonlara göre, zorunlu olarak sisteme dahil olanların yüzde 40'ının çıkması durumunda bile BES'e 2017 itibarıyla 4 milyon kişi eklenecek...

34

**Diziden kazandığını tiyatroya yatırdı**  
Gizemli, psikopat, zeki... Tiyatro, sinema ve dizilerde altından kalkamadığı karakter yok. Gerçek hayatta ise güçlü, tutarlı, ne istediğini bilen, gözü kara bir Karadeniz erkeği... İşte karşınızda, "Karadayı"dan kazandıklarıyla Entropi Sahne'yi kuran Yurdaer Okur...

40

**Kadın dostu Allianz'dan Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Kurulu...**  
Allianz Türkiye çalışanlarının yüzde 61'i kadın, yönetiminin de yüzde 40'ı kadınlardan oluşuyor. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, "Kadın istihdamına, güçlenmesine ve temsil edilmesine çok önem veriyoruz. Allianz bünyesinde 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Kurulu' da oluşturacağız" diyor...

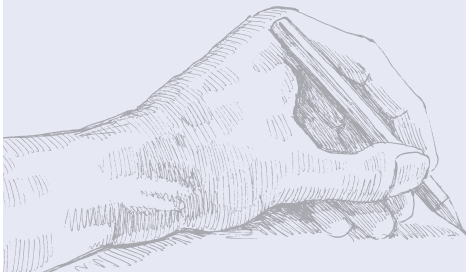
42

**'Engelsiz Aslanlar'ın sponsoru Türk Nippon**  
Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın sponsoru Türk Nippon Sigorta oldu. Anlaşma, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nün öncesinde Florya Metin Oktay Tesisleri'nde düzenlenen basın toplantısında duyuruldu...

44

**AvivaSA, BES liderliğini sürdürecektir**  
AvivaSA, 30 Kasım 2016 itibarıyla devlet katkısı dahil 11.4 milyar TL fon büyüklüğü ve 872 bin katılımcıya ulaştı. AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Fırat Kuruca, "18 şirketin faaliyet gösterdiği BES'te lider konumdayız. Türkiye'de 2 bini aşkın kurum bizi tercih ediyor. Yurt genelindeki en büyük kurumsal satış ekibine sahibiz" diyor...

## yazarlar



16

**Dalkan Delican**  
OtoKat uygulama esasları

50

**Zeynep Turan Stefan**  
Sağlık - sigorta - teknoloji (1)

60

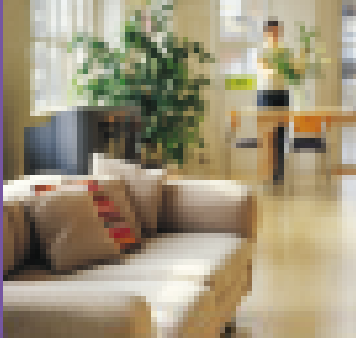
**Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu**  
Yaşlanan Türkiye ve BES

62

**Sinan Metin**  
Yeni yılda bireysel emeklilikte bunları konuşacağız



# KONUT PAKET SİGORTASI



## Konut Asistans hizmetlerimiz hayatınızı kolaylaştırıyor!

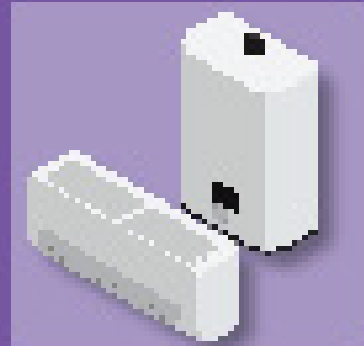
Konut poliğında ile birçok Donatı Hizmet ile Konut bakımınızı bilirsiniz mi?

- Konut Asistans Hizmetleri
- Bilgi Asistans
- Konut Mal Hizmeti

01.11.2018 itibarıyla Konut Asistans Konut poliğında ile birlikte devreye girecek 2 yarıllı hizmetleri ile birlikte daha geniş:

- ✓ Evde Sağlık Hizmeti
- ✓ Konut ve Konut Bakım Hizmeti

Hizmet, Arama, İnceleme, Bakım Hizmetleri gibi hizmetleri de kapsayacak şekilde.



# Kansere karşı Anadolu Sigorta "Senin Yanında"

Türkiye'de her yıl on binlerce yeni kanser teşhisi konuyor. Günümüzde kansere karşı mücadele, tedavi dışında iki temel alana odaklanmış durumda: Hastalığın daha başlamadan ilk aşamada önlenmesi ve kansere yakalananların tedavi sürecinde yaşam kalitelerinin artırılması...

İşte bu süreçte Anadolu Sigorta, zorlu bir tedavi süreci gerektiren kanserle mücadelede sigortalılarının yaşamını kolaylaştıracak "Senin Yanında" asistans hizmetiyle dikkat çekiyor. Türkiye'de ilk kez Anadolu Sigorta ve Europ Assistance işbirliğiyle sunulan "Senin Yanında" ile kanser tedavisi gören sigortalıların günlük yaşamda gereksinim duyduğu önemli ihtiyaçların karşılanması amaçlanıyor.

Kontrol amaçlı mamografi ve meme ultrasonografisi teminatını 40 yaş ve üzerindeki tüm kadın sigortalılarının bireysel sağlık sigortası poliçelerine de primsiz olarak ilave eden Anadolu Sigorta'nın, kanser tedavi teminatı içeren sağlık sigortası poliçesi sahiplerine verilen hizmetleri arasında kanserin etkileriyle mücadele ve koçluk, "ikinci görüş", kemoterapi ve radyoterapi için ilgili merkezlere nakil hizmeti, evde bakım destek hizmetleri, pediatrik onkolojide sosyal destek, kanser tarama ve evcil hayvan bakımı yer alıyor.

## Peruk temini, ikinci görüş...

■ Kanserin etkileriyle mücadele ve koçluk; sağlıklı beslenme hakkında bilgilendirme, hastalık psikolojisiyle mücadele hakkında bilgilendirme, kanserle ilgili faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlarla ilgili bilgilendirme ile estetik (tıbbi olmayan) ve kozmetik hizmetlerini kapsıyor.

■ Sağlıklı beslenme hakkında bilgilendirme hizmeti, asistans firmanın anlaşmalı diyetisyenleri

tarafından telefonla veriliyor. Bu hizmet, kişisel beslenme alışkanlıklarının değerlendirilmesi, gıda endüstrisiyle ilgili soruların genel hatlarıyla cevaplandırılması, hastalık tedavisine yönelik uygulanması gereken tıbbi beslenme tedavileri ve kişiye özgü beslenme programları hakkında genel bilgilendirme gibi hizmetleri içeriyor.

■ Hastalık psikolojisiyle mücadele hakkında bilgilendirme, sigortalıların teşhis, tedavi veya rehabilitasyon sürecinde ihtiyaç duyabileceği desteğin ve bilgilendirmenin telefonda psikolog tarafından verilmesi hizmetini sağlıyor.

■ Kanserle ilgili faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar hakkında bilgilendirme, kanserden korunma, kanser tedavisi, kanserli hasta ve

## ANADOLU SİGORTA

ailelerine destek hizmeti veren resmi, özel ve sivil toplum kuruluşları, iletişim bilgileri ve konuyla ilgili sürdürdükleri faaliyetler hakkında telefonla bilgi verilme sürecini kapsıyor.

■ Estetik (tıbbi olmayan) ve kozmetik hizmetler ise peruk temini ve bakımı hakkında bilgilendirme, organik makyaj malzemeleri temini, bakımlı görünüm için makyaj teknikleri kursu gibi sigortalıların tedavi sürecinde ihtiyaç duyacağı tıbbi olmayan estetik ve kozmetik hizmetler hakkında bilgi konularını içeriyor.

■ "İkinci görüş" hizmeti, Anadolu Sigorta sağlık sigortası poliçesine sahip olan kanser hastalarına sunulan diğer asistans hizmetleri arasında, kanser tanısı veya ön tanısı konan sigortalıların hastalıklarıyla ilgili detaylı bilgi edinmeleri ve tedavilerinin yeterliliği konusunun araştırılmasına

imkân veriyor. Bu hizmet, hem yurtiçi hem de yurtdışında doktor raporu, tetkik sonuçları gibi gerekli evrakların sigortalılar tarafından temin edildikten sonra, sigortalıların tıbbi dosyasının konunun uzmanı Türk ve/veya yabancı hekimlerin görüşüne sunulması suretiyle sağlanıyor.

## Yakınlar için kanser tarama hizmeti

■ Kemoterapi ve radyoterapi için ilgili merkeze nakil hizmetleriyle sigortalıların talep etmesi durumunda ilgili merkeze sigortalının nakli organize ediliyor. Nakiller, sigortalıların bedensel zarar ya da hastalığına uygun bir araç ile taksi, engelli aracı veya nakil ambulansıyla gerçekleştiriliyor.

■ Evde bakım destek hizmetleriyle sigortalıların, ameliyat, kemoterapi veya radyoterapi sonrası ihtiyaç duyacağı evde bakımı için konutuna hemşire, doktor veya hasta bakıcı gönderilmesi hizmetleri organize ediliyor.

■ Pediatrik onkolojide sosyal destek kapsamında 0-18 yaş arası kanser tanısı konmuş çocuklar ve gençler için sosyal aktiviteler, eğlence, parti veya gezi organizasyonlarının yapılması, oyuncak, kitap ve benzeri hediyelerin temini gerçekleştiriliyor.

■ Kanser tarama hizmeti ise sigortalıların birinci derece akrabalarında da kanser olma olasılığı düşünülerek hazırlanan bir hizmet. Kanser olma olasılığının yüksek olduğu doktor raporuyla belgelenmesi durumunda ilgili kişilerin kanser tarama testlerinin yaptırılması işlemleri Anadolu Sigorta tarafından organize ediliyor.

■ Evcil hayvan bakımıyla da kanser gibi bir hastalıkla savaşmaya başlayan sigortalıların ihtiyaç duyacağı, sahip oldukları evcil hayvanın yemeğinin ve suyunun temin edilmesi, temizliğinin sağlanması, bazı konularda eğitim gibi birçok destek veriliyor.

Kadınlara  
özel

# Prensess kasko

**Kaza yapmak  
keyfinizi  
kaçırmayın!**

## Türkiye'de bir ilk!

Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında  
sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.

Üstelik hiçbir ek ücret ödmeden!



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



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



**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.





# ERGO Akademi



## ERGO Akademi eğitimlerine hız kesmeden devam ediyor

ERGO Türkiye, teknik ve yetkinlikler anlamında çalışanlarını ve iş ortaklarını daha da ileriye taşımak için 2015 yılında kurduğu ERGO Akademi'de eğitimlerine hız kesmeden devam ediyor. ERGO Akademi eğitimlerinin sonuncusu, 11 Kasım tarihinde 400 çalışanın katılımıyla verildi. Acıbadem Üniversitesi'nde gerçekleştirilen eğitimin ana başlıkları "Kişisel Gelişim" ve "Teknik Gelişim" oldu.

"Kişisel Gelişim" seansında başta Akın Öngör olmak üzere, her biri kendi alanında yetkin profesyonel konuşmacılar yer aldı. Paralel oturum

formatında organize edilen seansta, çalışanlar farklı içerikler içinden kendi tercihleri doğrultusunda belirledikleri eğitimlere katıldılar.

"Teknik Gelişim" yönelik hazırlanan seans içeriği, ERGO Akademi iç eğitimcileri tarafından sigortacılık sektöründe vurgulanmak istenilen ve ihtiyaç duyulan bilgileri içeren sorular

belirlenerek hazırlandı. Yarışma formatında organize edilen seansta, çalışanlar hazırlanan soruları keypad'leri üzerinden yanıtladı. Seansın sonunda içlerinden en çok doğru yanıtı, en hızlı veren 3 ERGO'lu sürpriz ödülü almaya hak kazandı.



## ERGO Türkiye, "Kutup Yıldızı" acentelerini Sicilya'da ağırladı



ERGO Türkiye, Kutup Yıldızı acenteleriyle 21-23 Ekim tarihleri arasında Akdeniz'in kalbi Sicilya'da bir araya geldi. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Teknikten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Suat Oruç ve Satış Direktörü Murat Beköz'ün de iş ortaklarına eşlik ettiği seyahat süresince ERGO'nun Kutup Yıldızları Antik Yunan kalıntılarının arasından liman şehri Siracusa'yı ziyaret edip, Avrupa'nın en yüksek ve aktif yanardağı Etna'yı birlikte keşfettiler.

Akdeniz'in en büyük adası Sicilya'da "İtalya'nın Anahtarı" olarak da bilinen Taormina kasabasını da ziyaret eden Kutup Yıldızları, 3 gün boyunca keyifli vakit geçirerek Sicilya'dan biriktirdikleri güzel anılarla ayrıldılar.

# Hayatta bazı şeyler otomatik kazanılır.

Mesela evlenir, yeni bir aile daha kazanırsın.

**Siz de “Otomatik Katılım”  
Anadolu Hayat Emeklilik tecrübesi ile girin  
geleceğinizi kazanın.**



**1 MİLYONU  
KİŞİ  
KATILIMCININ  
TEKİNE**

*Herkes İyi Gelecek*

**ANADOLU HAYAT  
EMEKLİLİK**



## Tamamlayıcı sağlık sigortasının yıllık büyümesi 2.5 katı aştı

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından finanse edilen sağlık sigortasıyla isteğe bağlı özel sağlık sigortasının bileşiminden ortaya çıkan tamamlayıcı sağlık sigortası, son yıllarda büyük bir taleple karşı karşıya. Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin tuttuğu istatistiklere göre Haziran 2015'te 29.8 milyon TL olan toplam prim üretimi, Haziran 2016'da 2.5 katının da üzerinde büyüyerek 76.7 milyon TL'yi aştı. Aynı dönemde sigortalı sayısı da 109 bin 420'den 238 bin 646'ye çıktı. Global sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh'ın Türkiye CEO'su Hakan Kayganacı, ürünün şu anda 13 şirket tarafından pazarlandığını hatırlattı.

Kayganacı, özel sağlık sigortasının yıllardır özel hastanelerin daha fazla olduğu büyük illerde gelir seviyesi yüksek kişiler tarafından ya da kurumsal şirketler tarafından çalışanları için alındığına dikkat çekerek, tamamlayıcı sağlık sigortasıyla birlikte bu kuralın da değiştiğini

belirtti. Özel sağlık sigortasının Türkiye'de daha yaygın bir coğrafyaya yayıldığını vurgulayan Kayganacı, "Primlerin yüksekliği nedeniyle daha önce çalışanlarına hiç poliçe alamamış ya da çalışanlarının bir kısmına poliçe almış olan şirketler artık çalışanlarının tümüne poliçe almaya başladı. Yıllardır sigortalı sayılarında çok büyük artışlar olmazken artık bu yeni poliçeyle sigortalı sayılarında ciddi artışlar olmaya başladı" dedi.

Kayganacı, diğer taraftan özellikle kurumsal poliçeler ile bireysel poliçeler arasında dengenin kurulmuş olmasının özellikle bireysel poliçelerden para kazanan sigorta şirketlerini memnun ettiğini de ekledi.

Son aylarda Türkiye'nin en büyük şirketlerinin de "mavi yakalı" çalışanlarına bu üründen aldığına dile getiren Kayganacı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu örnekler şirketler tarafından tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgiyi artırıyor. Gelecek dönemlerde toplu iş görüşmeleri



Hakan Kayganacı

sırasında sendikaların da bu konuda talepkâr olacağını düşünüyoruz. Uzun dönemde bu konuda hükümetin de teşvik verme çalışmaları yürüttüğü bilinen bir konudur ve gelen teşvik ile şu an zaten hızlı olan artış trendinin daha da artarak devam edeceği beklentisini artırıyor."

## World Finance "Türkiye'nin En İyi Hayat Sigortası Şirketi AHE" dedi



M. Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik, World Finance tarafından 2016 yılında "Türkiye'nin En İyi Hayat Sigortası Şirketi" ödülüne layık görüldü. Dünyanın en saygın iş ve finans dergilerinden World Finance tarafından verilen ve bu yılki ödülle birlikte ikinci kez onurlandırıldıklarını hatırlatan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, şu değerlendirmeyi yaptı:



"Türkiye'nin en büyük, en geniş dağıtım alanına sahip ve ilk halka açık hayat sigortası ve emeklilik şirketi olarak uluslararası arenada tanınıp takdir edilmek bizi gururlandırıyor. Faaliyet gösterdiğimiz sektörde her zaman en iyiyi

yapmak için çalışırken bu ödüller motivasyonumuzu da artırıyor. Bu başarıda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum."



# Akhınız evinizde kalmasın...

Ekstra Keskin Algıya ve yüksek kaliteli teknolojilere sahip keskin sesler, ekran ve sesli-destekli'n kayıtlı hiç bozulmadan dışarı-ındalığınızın kaliteli hizmetleri sayesinde, her türlü kaliteyi elde edebilirsiniz.

## ERGO



Ev Otomasyonu

Yüksek Enerji

Ev Otomasyonu

Ev Otomasyonu

Ev Otomasyonu

Ev Otomasyonu

# Euler Hermes ile İş Faktoring güçlerini birleştirdi

Dünyanın önde gelen alacak sigortası şirketlerinden Euler Hermes, İş Faktoring ile güçlerini birleştirdi. İşbirliği kapsamında İş Faktoring müşterilerinin alacakları, Marsh aracılığıyla Euler Hermes tarafından sigortalanacak. Euler Hermes ile İş Faktoring arasında yapılan anlaşmanın imza töreni, 12 Aralık Pazartesi günü Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, İş Faktoring Genel Müdürü A. Erdal Aral ve Marsh Türkiye CEO'su Hakan Kayganacı'nın katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, bu işbirliği sayesinde İş Faktoring portföyündeki alacakların güvenceye alınmasının yanı sıra iki şirketin risk yönetimini ortak yürüteceğini vurguladı. Özüner, "Faktoring, özü itibarıyla yapılan fonlama karşılığında alınan riskin faktoring şirketi üzerinde olduğu bir uygulama. Euler Hermes olarak risk yönetimi alanındaki 100 yılı aşkın tecrübemizle firmaları alacaklarının vadesinde ödenmemesi riskine karşı güvence altına alıyoruz ve bu sayede



nakit akışlarının düzene girmesine yardımcı oluyoruz. İş Faktoring ile işbirliğimiz kapsamında hem tanımadıkları firmalarla güvenli bir şekilde çalışmalarına yardımcı olacak hem de aldıkları riski sigorta altyapısıyla paylaşacağız" dedi.

İş Faktoring Genel Müdürü A. Erdal Aral ise işbirliğini şöyle değerlendirdi: "İş Faktoring olarak müşterilerimize en iyi hizmeti sunma prensibiyle hareket

ederek, müşteri ihtiyaçlarına uygun, hızlı ve etkin çözümler üretiliyor, iş yapış tarzımızı da kendimizi müşterilerimizin çözüm ortağı olarak konumlandırarak şekillendiriyoruz. Riskimizi paylaşmak konusunda da alanında dünya lideri olan Euler Hermes Türkiye ile birlikte çalışacak olmaktan mutluluk duyuyoruz. Euler Hermes Türkiye'nin desteği ile pazar payımızı ve işlem hacmimizi artıracamıza inanıyoruz."

## Zurich Sigorta, dördüncü kez "Türkiye'nin En İyi Sigorta Şirketi" seçildi

Zurich Sigorta, World Finance tarafından 2016 yılında da "Türkiye'nin En İyi Sigorta Şirketi" seçildi. Böylece Zurich Sigorta, World Finance tarihinde 4 yıl üst üste ödül alan ilk ve tek şirket oldu. Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"4 yıl üst üste 'Türkiye'nin En İyi Sigorta Şirketi' unvanına layık görülmemiz ve bu başarıyı gösteren ilk şirket olarak dergi



tarihine geçmemiz, vizyonumuzun, stratejimizin ve aldığımız kararların doğruluğunu ve bunları başarılı bir şekilde uyguladığımızı gösteriyor. 2013'ten bu yana ürünlerimizi, hizmet standartlarımızı ve dağıtım kanallarımızı, iş ortaklarımızın talepleri doğrultusunda geliştirdik; ekibimizi güçlendirdik. Doğru büyüme alanlarına

odaklandık ve iş ortaklarımızın desteğiyle bankasüranstaki pazar payımızı yüzde 4'ten 8'e çıkararak bankasürans piyasasının liderlerinden ve sektörün en kârlı şirketlerinden biri olduk. Müşterilerimizi, yaptığımız her projenin odak noktası olarak gördük. İnovatif ürünlerle hem müşterilerimizin ihtiyaçlarına çözümler sunduk hem de sektörün öncülerinden biri olduk. Sigortacılığı değer yaratan bir sektör olarak görüp, çalışanlarımızın da desteğiyle ihtiyaç sahibi kişilere direkt ulaşan anlamlı ve etkili sosyal sorumluluk projeleri hayata geçirdik."

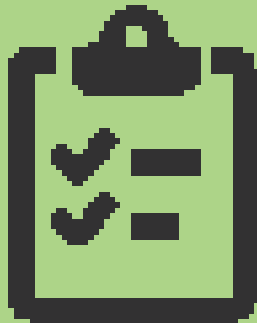
# TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI NELERİ KAPSAR?



**MUAYENE  
ÜCRETLERİNİ**



**TETKİK VE TEDAVİ  
GİDERLERİNİ**



**AMELİYAT VE ODA  
MASRAFLARINI**

Yeni Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı'nın resmi kurumları aracılığıyla yapılan tıbbi ve diğer hizmetler için verilen tıbbi ve diğer hizmetlerdir.



**Türkiye Sporları Group**





## AvivaSA'da bayrak değişimi

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün en önemli oyuncularından AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta bayrak değişimi yaşandı. Şirkette 2005 yılından bu yana finanstan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürüten Fırat Kuruca, Genel Müdür olarak atandı. Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu Fırat Kuruca, iş hayatına 1989 yılında başladı. Yurtdışında ve Türkiye'de finans ve idari işler alanlarında çeşitli görevlerde bulunduktan sonra, 2005 yılında AvivaSA'ya finanstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldı. Kuruca'nın 25 yıllık çalışma deneyimi bulunuyor. Öte yandan, Fırat Kuruca'dan boşalan AvivaSA Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine, Aksigorta'nın mali işler ve hasar fonksiyonlarından sorumlu genel müdür yardımcılığından ayrılan Erkan Şahinler getirildi. 2007 yılından bu yana AvivaSA'nın genel müdürü olarak görev yapan Meral Eredenk Kurdaş ise Sabancı Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanlığı görevine atandı.



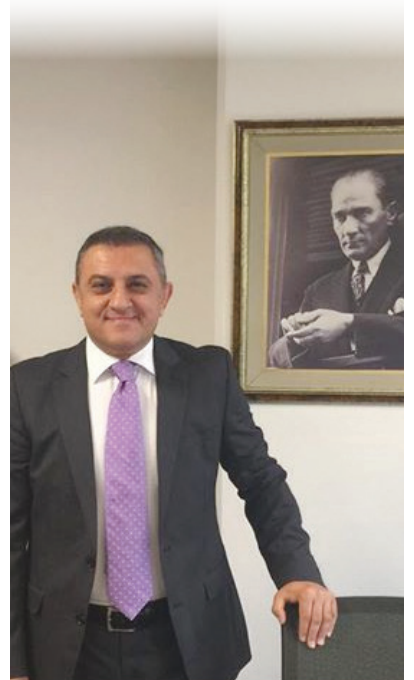
Fırat Kuruca



## Hakan Muştu Groupama'dan ayrıldı

2012 yılından bu yana Groupama'nın hem sigorta hem de emeklilik şirketlerinde satış kanallarından sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürüten Hakan Muştu, 2016 sonu itibarıyla görevinden ayrıldı.

Muştu, 1988 yılında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun oldu. Mayıs 1998'den Kasım 2012'ye kadar Başak Sigorta ve Groupama Sigorta bünyesinde bölge müdürü ve bölge koordinatörü görevlerini üstlenen Hakan Muştu, Kasım 2012'den bu yana Groupama Sigorta ve Emeklilik'te genel müdür yardımcılığı yapıyordu.



## SBM müdürlüğü için iki aday var

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Müdürü Aydın Satıcı'nın, "karşılıklı anlayış ve

görüş birliği çerçevesinde" 6 Aralık 2016 itibarıyla görevinden ayrıldığı Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yapılan bir açıklamayla kamuoyuna duyurulmuştu. Sigorta sektöründe konuşulanlara göre



**Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi**

Satıcıdan boşalan koltuk için iki aday var. Biri TSB içerisinde, diğeryse TSB dışından ama sektör içinden...

"TSB içerisinde" adı konuşulan adayın, birlik ailesine yeni katılan isimlerden biri olduğu söyleniyor. Diğeri ise Demir Hayat Sigorta ailesinden yeni ayrılan bir yöneticiymiş.

# OTOMATİK KATILIM İLE ÇALIŞANLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN DAHA FAZLASI

Çalışanlarınız için özel emeklilik planları sunan Ziraat Emeklilik, Otomatik Katılım Sistemi'nde de yanınızda.

**Ziraat Emeklilik**  
Ziraat Bankası'nın



# OtoKat uygulama esasları



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

OtoKat'a yeni katılan ve ayda 100 TL ödeme yapan bir katılımcıdan o yıl için alınacak kesinti toplamı 5 TL civarında. Mütekip yıl katılımcı sistemde kalmaya devam ederse 15 TL civarında bir rakam olacak. Bu tutar, çalışan "Sözleşmemi adresime gönderin" dediğinde kargo masrafını bile karşılamayacaktır...

**2**017'ye başlarken OtoKat (otomatik katılım) ile ilgili düzenlemeler netleşmeye devam ediyor. 2016/30 no'lu sektör duyurusuna göre, otomatik katılım ile bireysel emeklilik sistemine "başlangıç fonu" ile girebileceğiz. Buna göre OtoKat'ta faaliyet gösterecek olan emeklilik şirketleri biri faizli, diğeri faizsiz olmak üzere başlangıç fonları kurmak zorunda.

Yalnız bu başlangıç fonunun içeriği bir entresan. Mevduat ağırlıklı. Mevduat getirilerinin daha yüksek olduğunun müstesarıklıca ifşası niteliğinde bir düzenleme olmuş. Bununla birlikte mevduatın vadesine inanılmaz olumlu bir etki yaratacağı kanaatindeyim. Bu da uzun vadede kredi maliyetlerinin düşmesine, reel sektörün desteklenmesine önemli bir katkı sağlayacaktır.

Bir yıl sonra otomatik olarak "standart fon" a geçilecek. Standart fonun içeriğinde ne var dersanız, burada da yüzde 40'a kadar mevduat hesabına yatırım yapılabiliyor. Bununla birlikte asgari yüzde 10 girişim sermayesi yatırım fonlarına, yüzde 10 gayrimenkul yatırım fonlarına, yüzde 10 Türkiye Varlık Fonu'na yatırılma şartı var.

Kesintilerse yok denilecek kadar az. Gerçekten de OtoKat ile kesinti anlamında bugüne kadar yapılan düzenlemelere göre en düşük düzeye gelmiş görünüyor. Ancak bu derece düşük kesintili bir işin niteliğinden katılımcılar/çalışanlar ne kadar

memnun kalacak diye sormadan edemiyorum.

Başta bu kesintilerin bu nebze düşük olması çalışan/katılımcı açısından büyük avantaj olarak görünüyor. Ancak nitelikli hizmet kısmında memnuniyetsizlik yaratacağı aşıkır. Azami yıllık yüzde 0.85 kesinti belirlenmiş. Diğeri bir ifadeyle OtoKat'a yeni katılan ve ayda 100 TL ödeme yapan bir katılımcıdan o yıl için alınacak kesinti toplamı 5 TL civarında. Mütekip yıl katılımcı sistemde kalmaya devam ederse 15 TL civarında bir rakam olacak. Bu tutar, çalışan "Sözleşmemi adresime gönderin" dediğinde kargo masrafını bile karşılamayacaktır.

Arandığında açılmayan telefonlar, yerine getirilmeye talimatlar emeklilik şirketi açısından hizmet kalitesinde de zorlu bir döneme işaret ediyor.

İlginç noktalardan biri ve benim açımdan OtoKat kadar önemli olan nokta da emeklilik şirketlerinin en az dört portföy yönetim şirketiyle çalışmak zorunda kalacak olması!

O gün geldiğinde emeklilik şirketleri ile portföy yönetim şirketlerinin nasıl bir paylaşım gideceklerini hep birlikte göreceğiz. Umalım ki bu düzenleme amacına uygun şekilde katılımcının birikimlerine getiri olarak yansısın.

Mevzuatın verdiği yetkileri kullanamayan düzenleyiciler, bu şekilde sorumluluklarını emeklilik şirketlerine tevdi etmenin yolunu da bulmuşlar!

Sağlılıkla kalın.

**nkolaykredi.com**

**Yorulma!  
Bizde sadece  
kolaylık var.**

**48 AYA  
VARAN  
VADELERLE**

Şimdi [nkolaykredi.com](http://nkolaykredi.com)'a gir,  
şubeye gitmeden,  
oturduğun yerden paramı  
kolayca al.



# 2016 düzenleme yılıydı

## 2017 hedefi: **Kârlı büyüme**

2016'da sektörün talep ettiği yasal düzenlemelerin hayata geçmesi primlere olumlu yansıdı. Mevcut yapısal sorunların çözümü halinde primlerdeki düşüş trendinin devam etmesi bekleniyor. Ancak fiyatların eski düzeye gerilemesi teknik açıdan mümkün görünmüyor. 2017'de fiyatları yukarı yönlü etkileyebilecek en önemli unsur ise kurlardaki artış...

**S**igorta sektörü açısından oldukça hareketli, gündemi çok yoğun bir yıl daha geride kaldı. Kuşkusuz geçen yılın en çok konuşulan konusu yasal düzenlemeler ve trafik sigortalarındaki fiyat artışları oldu.

2015 yılında trafik branşında teknik zararın toplamı 7 milyar TL'ye ulaşmıştı. Tavan fiyat uygulaması gibi serbest tarife

sistemine yapılan müdahaleler, asgari ücret artışı, asgari ekspertiz ücret tarifesi, değer kaybı talepleri, yargı kararlarının geriye dönük olumsuz etkisi ve bedeni tazminatlarda standardizasyonun sağlanamaması gibi maliyet artırıcı unsurlar neticesinde de primler yükselmeye başlamıştı. Ocak 2016 itibarıyla basamak ve araç grubu ayrımı olmaksızın tüm araçlar için ortalama prim

589 TL iken, Mayıs 2016'da bu tutar 683 TL'ye, 4'üncü basamak otomobil türü araçlarda ise 595 TL'den 766 TL'ye ulaşmıştı. Tüm bu fiyat artışları da çeşitli tartışmalara neden oldu. Hal böyle olunca yasal düzenlemeler de gecikmedi. Mayıs ayında 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 90, 92, 97 ve 99'uncu maddelerinde değişikliğe gidilerek; net olmayan hususlar netleştirildi, tazminat hesaplamalarında standardizasyonun kanuni dayanağı sağlandı, vatandaşların belli bir mehil süresi verildikten sonra yargıya başvurmaları, yani hayatın olağan akışına uygun ve yargıya başvurmayı engellemeyen bir yapı kuruldu.

Bu düzenlemelerle daha öngörülebilir ve günün şartlarına uygun bir sistem kurgulandığını düşünen Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, “Kanun değişikliğiyle mevzuat kaynaklı bazı sorunlar çözüme kavuşturulmuş olsa da değer kaybı talepleri, eşdeğer parça kullanımının düşmesi, asgari ücret artışının maliyetlere etkisi, asgari ekspertiz ücret tarifesi, tarife sistemine müdahale gibi birçok yapısal sorun halihazırda devam ediyor” diyor.

### 3 ayda 2 kez iptal hakkı...

Trafik sigortasının sektördeki pazar payı ve toplumsal önemi göz önünde bulundurulduğunda, konunun gündemde olması elbette kaçınılmaz. Bu nedenle, kamu otoriteleri tarafından da konuya ilişkin çeşitli çözüm önerileri geliştirildi. Bu kapsamda SBM’de (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) teklif ekranı oluşturulması yoluna gidildi. Söz konusu uygulamayla sigortalıların trafik branşında faaliyet gösteren tüm şirketlerin prim tekliflerini görebilmesi, fiyat karşılaştırması yaparak kendisi için uygun olan poliçeyi satın alması hedeflendi. Uygulama oldukça yeni olduğundan, primler üzerindeki etkisinin önümüzdeki dönemlerde görülmesi bekleniyor. Bununla birlikte uzun vadede yasal düzenlemelerin primlere olan olumlu etkisini destekleyici nitelikte olacağı öngörülüyor. Yine bu kapsamda yürürlüğe alınan trafik sigortalarının 3 ayda iki defa iptal edilerek yenilenebilmesine yönelik uygulamayla sigortalılara, poliçe tanziminden sonra daha uygun



primle herhangi bir cezai yaptırım olmaksızın yeni poliçe tanzim ettirebilme imkânı sunuluyor. Sigortalıların poliçe satın aldıktan sonra da fiyat karşılaştırması yapmasına olanak tanıyan bu uygulama ne yazık ki sigorta şirketleri açısından operasyonel maliyetler başta olmak üzere yeni maliyet kalemleri yaratıyor

ve öngörülebilirliği ortadan kaldırıyor. Bu çerçevede, uygulama her ne kadar SBM teklif ekranı uygulamasını destekler nitelikte görünse de yaratacağı sonuçların aynı olmayacağı, ortaya çıkan yeni maliyetlerin kaçınılmaz olarak primler üzerinde olumsuz bir etki yaratacağı düşünülüyor. Bu süreçte serbest tarife

## “FİYAT ARTIŞI MALİ TABLOLARI DÜZELTTİ”

**Mehmet Akif Eroğlu**  
TSB Genel Sekreteri

2015 yılından itibaren başlayan trafik sigortası prim artışları, 2016 yılında sektörün büyümesinde önemli etki yaptı. Hayat dışı toplam üretiminde yüzde 36’lık paya sahip trafik branşındaki prim artışının yerini düşüşe bırakması, 2017 yılında sektör büyümesinin bu seviyelerde olmayacağını göstergelerinden biri. Trafik branşındaki prim artışıyla birlikte mali sonuçların pozitif etkilendiğini görüyoruz. 2015 yılına göre trafik branşındaki zarar önemli ölçüde azaldı. 2016 yılının sonunda trafik branşının teknik kâra geçeceği ve 2017 yılında da kârlılığın süreceğini düşünüyoruz. Döviz kurlarındaki artışın hasar maliyetlerindeki beklenen negatif etkisine rağmen 2017 yılında hayat dışı sektöründeki kârlılığının



devam edeceğini öngörüyoruz. Hayat sigortalarında 2016 yılının ilk 9 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretiminin yüzde 21, teknik kârın ise yüzde 28 arttığı görülüyor. Hayat sigortalarındaki prim artışının 2017 yılında da benzer şekilde devam edeceğini öngörüyoruz.

sisteminden vazgeçilmemesi ve sık mevzuat değişikliği yoluna gidilmemesi gerektiğini belirten Mehme Akif Eroğlu, yapılması gerekenleri şöyle sıralıyor: “Trafik kurallarını sürekli ihlal eden sürücülerle ilgili yaptırımların artırılması, bölünmüş karayolu yapımı suretiyle gerçekleştirilen altyapı yatırımlarının trafik cezalarını caydırıcı etki sağlayacak şekilde desteklenmesi gibi önlemlerin alınması trafik sigortasının içinde bulunduğu ortamı daha öngörülebilir ve durağan hale getirecektir. Bu çerçevede, trafik sigortası için ödenen prim tutarından ziyade artış oranındaki yüksekliğin tepkiye neden olduğu ve fiyat artışının da durması sonucu bu konudaki algının önümüzdeki dönemde değişmesi beklenebilir.”

### Sektör yüzde 30'un üzerinde büyüdü

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, sigorta sektörünün, özellikle trafik sigortalarındaki prim artışının etkisiyle 2016 yılında yüzde 30 civarında büyüdüğünü tahmin ediyor. Oğuz, “TSB tarafından açıklanan 2016 yılının ilk 10 aylık verileri, 2015'in aynı dönemine göre sektörün yüzde 32.52 oranında büyüdüğü görülüyor. Hayat dışı branşlarda yaklaşık 28.4 milyar liralık prim üretimi gerçekleşti. Bu büyümenin yıl sonuna kadar bir miktar azalarak da olsa devam ettiğini



## “TRAFİK SİGORTALARINDA FİYAT ARTIŞI TERSİNE DÖNDÜ”

**Aylin Somersan-Coqui**  
Allianz Türkiye CEO'su

2016, trafik branşı açısından hem sorunları hem de çözüm önerilerini konuştuğumuz bir yıl oldu. Yıla sorunlarla başlayan sektör, özellikle Karayolları Trafik Kanunu'nda yapılan değişiklikler ve bunun trafik sigortası üzerinde yarattığı olumlu etkilerle rahat bir nefes aldı. Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte trafik sigortalarında fiyat artışı hızını kesti ve yönünü indirime çevirdi. 2016 yılının elbette tüm Türkiye için en önemli sorunu 15 Temmuz darbe girişimi ve bunun sosyal ve ekonomik hayat üzerinde yarattığı etkiler oldu. Girişimin neden olduğu ekonomik daralmanın sigorta sektörünün büyümesi üzerinde de bir baskı oluşturacağını düşünüyoruz. Türk Lirası'nın değer kaybı, kendi başına bir ekonomik veri olmanın ötesinde tüm ekonomi hakkında bir gösterge olarak kabul ediliyor. Kurlardaki artış, Moody's'in



kredi notunu düşürmesi, FED'in genişletici para politikasından uzaklaşması ve faiz artışı beklentisinin güçlenmesiyle birlikte değerlendirildiğinde; Türkiye'de enflasyon ve faizde artış, tasarruf, yatırım ve sıcak para girişinde azalma, dolayısıyla büyümede azalış anlamına gelebilir. Bu noktada, sadece kurun yükselişi değil, diğer ekonomik faktörleri de iyi analiz edip riskleri doğru yöneterek pozisyon almanın önemi giderek artıyor.

düşünüyoruz” diyor.

2016 yılının ekim ayı itibarıyla toplam prim üretiminde hayat dışı branşlarda en büyük payı yüzde 37.06 ile kara araçları sorumluluk branşı aldı. Bu branşı yüzde 17.11 ile kara araçları, yüzde 13.15 ile de yangın ve doğal afetler izledi.

Pazar payı yüzde 11.97 olan sağlık branşının prim üretiminde ise 2015 yılına göre yüzde 20'den fazla büyüme oldu. Bunun en önemli nedeni ise şirketlerin özellikle “tamamlayıcı sağlık” gibi yeni ve hesaplı ürünler çıkararak

daha geniş kitlelere hitap etmesi oldu. Bunun dışında genel zararlar içinde yer alan tarım sigortalarının büyümesi de oldukça yüksek seviyede gerçekleşti. Ancak Oğuz; trafik, sağlık ve tarım dışındaki diğer branşlarda 2016 yılında reel bir büyümenin muhtemelen gerçekleşmeyeceğine dikkat çekiyor.

Peki trafik sigortalarıyla ilgili fiyat tartışmaları bu yıl da sürer mi? Son 10 yıllık süreçte trafik sigortasında şirketlerin her dönem zarar açıkladığını hatırlatan Metin Oğuz, bu trendin azalarak da olsa halen devam ettiğini belirtiyor. “Bununla birlikte yasal düzenlemelerin primlerin aşağıya doğru çekilmesine etkileri de izlenmeye başladı”



diyen Oğuz, sözlerini şöyle sürdürüyor:  
“Ancak primler nasıl ki bir anda yükselmediyse, birden düşmesi de beklenmemeli, sektöre biraz zaman tanınmalıdır. Trafik sigortalarında hasar frekansının ve maliyetlerinin düşürülmesi, prim indirimlerinin sürdürülebilmesi için gerekli. Fiyatlarda beklenen dengeleme de ancak bu şekilde sağlanabilir.”

### **Kurlar da fiyatları etkileyecek**

Dövizdeki fiyat artışları 2017 yılın oto sigortalarında primlerin yükselmesine neden olabilir mi? Malum sigortacılık, yapısı gereği ekonomideki gelişmelerden hızlı ve yüksek oranda etkilenen sektörlerin başında geliyor. Son dönemde kurlardaki oynaklığın tüm sektörleri olduğu gibi sigortayı da etkileyeceğini düşünen Metin Oğuz, “Özellikle dolardaki artışla birlikte, araç yedek parçalarının ithal olması kaynaklı bir hasar maliyet artışı olacaktır. Oto sigortalarında hasar maliyetlerinin yüzde 65’ini yedek parça, kalanını ise işçilik oluşturuyor. İlk ve en önemli etkinin oto sigortalarında yaşanacağını düşünüyoruz” diyor.

### **Büyüme sürece**

Türkiye’de sigortacılık köklü bir geçmişe sahip. Ancak özellikle kişi başına düşen sigorta primi ve sigorta sektörünün milli gelir içindeki payı beklenen düzeyin oldukça altında. Bu açıdan sektör her zaman için reel bir büyüme potansiyeli barındırıyor ve ekonomik gelişmeler, konjonktür ne kadar olumsuz olursa olsun, bu özelliğiyle de genel olarak büyüyor. Bu bakışla, 2017 yılında sektördeki reel



büyümenin bir şekilde de olsa devam edeceğini tahmin ediliyor.

### **Sürdürülebilir büyüme öne çıktı**

Allianz Türkiye CEO’su Aylin Somersan-Coqui ise sigorta sektörü açısından 2016’nın sürdürülebilir büyümenin önem taşıdığı bir yıl olduğunu söylüyor.

Ekim 2016 itibarıyla hayat dışı sigorta sektörünün 28.4 milyar TL prim üretimi ve yüzde 32.5 büyüme oranına ulaşarak başarılı bir performans gösterdiğini vurgulayan Somersan-Coqui, “Hayat dışı sigorta sektörünün 2016 yılını 35-36 milyar TL prim hacmine ulaşarak yüzde 30 dolaylarında bir



büyümeyle kapattığını tahmin ediyoruz” diyor. Bu büyüme ulaşılmasında en büyük katkıyı kuşkusuz trafik branşı sağladı. Geçen yılın ikinci yarısında başlayan fiyat artışlarının olumlu etkisiyle söz konusu branşın prim üretimi, Ekim 2016 sonu itibarıyla 2015’in aynı dönemine göre yüzde 97 arttı.

Aylin Somersan-Coqui, oto dışı alanlara bakıldığında da tüm sorunlara rağmen sektörün reel anlamda büyüme sağladığını vurguluyor. Ekim sonu itibarıyla sağlık branşında yüzde 21, diğer oto dışı branşlarda ise yüzde 10 büyüme oldu. Oto dışı branşlar arasında tarım branşı büyüme katkı sağlayan branşlar arasında öne çıkıyor. Bu branşta sektör, yılın ilk on ayında yüzde 38 oranında büyüme kaydetti.

### Trafik branşında büyüme beklenmiyor

2016 yılı içinde Karayolları Trafik Kanunu’nda yapılan değişiklikler özellikle trafik sigortalarında hasar maliyetlerindeki belirsizliklerin giderilmesi açısından çok önemliydi. Nitekim söz konusu kanun değişikliği sonrası bir miktar indirim gördükten sonra fiyatların stabil hale geldiği söylenebilir. Somersan-Coqui, bu çerçevede 2017 yılında trafik sigortası fiyatlarında çok önemli bir değişiklik beklemiyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor: “Trafik branşındaki gelişmeler 2016’da hayat dışı sigorta sektöründe kaydedilen hızlı büyümenin en büyük etkeniydi. Fiyatların stabil hale gelmesinin de etkisiyle trafik branşının 2017 yılında önemli bir büyüme kaydetmeyeceğini, hatta aynı prim üretimi seviyesinde kalabileceğini tahmin ediyoruz.

## “TRAFİK SİGORTALARI YÜZDE 115 BÜYÜDÜ”

Metin Oğuz / Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

2016 yılının en çok konuşulan branşı şüphesiz trafik sigortaları oldu. Yılın ilk yarısında büyümenin lokomotifini, primlerin artmasıyla yüzde 115’e yakın büyüyen trafik sigortaları oldu. Kara araçları (kasko) branşındaki büyüme oranı ise yüzde 14.3 olarak gerçekleşti. Ancak bu büyüme karşın trafik branşında zarar trendi devam etti ve 2016 yılının ikinci çeyrek sonuçlarına göre zorunlu trafik sigortasındaki zarar 555 milyon TL’ye ulaştı. Şirketler de doğal olarak, uzun süredir devam eden bu zarar trendi karşısında, bu branşın sürdürülebilirliğini sağlamak için kendi önlemlerini almaya çalıştı. Gerek zorunlu trafik sigortalarında nisan ayında yapılan düzenlemeler sonrası gerekse son dönemde karşılık ayırma yöntemlerindeki bazı değişikliklerin de etkisiyle bu zarar trendi yavaşlamaya başladı. Bu sayede ortalama oto sigorta



primlerinde de ciddi azalmalar oldu. Öte yandan, trafik sigortasında “teklifli indirim” dönemi başlarken, söz konusu uygulamadan yararlanabilmek için Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nin internet sitesinden sorgulama yapılması gerekiyor. Araç sahipleri TC kimlik numarası ve araç plakasını girdiklerinde, trafik sigortası lisansı olan 29 şirketin trafik sigortası bedeline ilişkin tekliflerini karşılarında görebiliyor.

Diğer branşların toplamına baktığımızda ise 2017’de bu yıla yakın bir seviyede büyüyeceğini; hayat dışı sigorta sektörünün toplamının ise enflasyonun biraz üstünde yüzde 8-9 civarında büyüme kaydedeceğini tahmin ediyoruz.”

Aylin Somersan-Coqui’ye göre kurlardaki yükseliş, hem araç

hem de yedek parça fiyatlarının artmasına; dolayısıyla sigorta şirketlerinin hasar maliyetlerinin de yükselmesine sebep olacak. Somersan-Coqui’nin bu konudaki görüşleri de şu şekilde: “Bu etki, fiyatlandırmasını döviz bazlı yapan markalar için direkt, TL bazlı yapan markalar içinse biraz gecikmeli de olsa görülecektir. Sigorta şirketlerinin, bu gizli maliyetleri de dikkate alarak döviz pozisyonlarını belirlemesi ve kurların bu seviyede kalması veya daha da yükselmesi halinde fiyatlamalarında bir miktar artışa gitmesi beklenebilir. Ancak kurun ekonomik büyüme etkileri çerçevesinden değerlendirildiğinde ekonomik daralma veya yavaşlama sigorta sektörü performansına da direkt etki ediyor.”







# Anadolu Sigorta'nın önceliği çalışan gelişimi

Anadolu Sigorta, 2016 yılında başlattığı "yetenek yönetimi", "kariyer planlaması" ve "yedekleme" alanlarındaki çalışmalara hız veriyor. Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Çalışan performansını en etkin şekilde artırmak üzere bir süredir performans değerlendirme ve gelişim merkezi uygulamalarımız sürüyor" diyor...

**9** 0 yıldan eski tarihi ve binden fazla çalışandan oluşan nitelikli işgücüyle Türk sigortacılık sektörünün köklü ismi Anadolu Sigorta, çalışan performansını en etkin şekilde hayata geçirmek üzere bir süredir performans değerlendirme süreci kapsamında gelişim merkezi uygulamalarını sürdürüyor. Konuyla ilgili bilgi almak üzere Anadolu Sigorta'nın İnsan Kaynaklarından sorumlu I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ile konuştuk...

## **Anadolu Sigorta'nın gelişim merkezi uygulaması nedir? Bu uygulamayla ne amaçlanıyor?**

Gelişim merkezi; yönetsel ve ileri seviye uzmanlık kademeleri adaylarının, yükselme veya yatay geçişlerine



Filiz Tiryakioğlu

bir yıl kala dahil oldukları bir kariyer uygulamamızdır. Çalışanlarımızın gelişim alanları ve güçlü yönlerini belirlemek üzere öncelikle bir günlük değerlendirme merkezi uygulaması gerçekleştiriyoruz. Sonrasında, her bir çalışana özel bir yıl boyunca takip edilecek kişisel gelişim programını, çalışan ve yöneticisinin de katılımıyla hazırlıyoruz. Yıl boyunca dörder aylık dönemlerde ara görüşmeler yapılıyor ve bir yılın sonundaki final görüşmesiyle de nihai değerlendirmemizi gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmamız sayesinde, personelimizin kişisel gelişim düzeylerini de takip etme imkanı buluyoruz.

Uygulamaya bugüne kadar toplam 216 çalışmamız katıldı. 86 çalışmamız, tüm yetkinlik alanlarında beklenen gelişimi göstererek süreci başarıyla tamamladı. 2016 yıl sonu itibarıyla 94 çalışmamız da aktif olarak sürece devam ediyor.

### **Anadolu Sigorta'nın personel dağılımı yıllar içerisinde nasıl bir gelişim izledi?**

Anadolu Sigorta'da son birkaç yıllık genel trendde, çalışan sayısının düzenli bir şekilde yükseldiğini görüyoruz. Bu durumda, iş hacmi ve kapasitesinin artmasının yanı sıra uzmanlaşma sonucunda yeni iş alanlarına olan ihtiyacın oluşması da rol oynadı.

### **Bu dönemde yeni eleman alımları da oldu mu?**

2016 yılı pozisyon bazlı seçme ve yerleştirme uygulamalarımız kapsamında, gerek aramızdan ayrılan çalışanlar gerekse yeni ihtiyaçlar değerlendirilerek 143 kişiyi aramıza kattık. Bu

# **ANADOLU SİGORTA**

arkadaşlarımızın büyük bir kısmını bankalardaki satış kadromuz Maksimum Sigorta uzmanları oluşturdu. 2016 yılı içerisinde toplam çalışan sayımız yüzde 10'a yakın artış gösterdi. Şirketimizde kadınlar, anneler, engelliler gibi özel olarak ilgi gösterilmesi gereken tüm gruplara ilişkin olarak, mevzuatın öngördüğü tüm yükümlülükler eksiksiz olarak yerine getiriliyor. Buna ek olarak bu çalışanlarımızın ihtiyaçlarını karşılayan ortamın sağlanması için gereken düzenlemeleri de yapıyoruz.

### **Anadolu Sigorta'da çalışanlar hangi haklara sahip?**

Şirketimizde çalışanlarımız sendikal bir yapıda örgütlüdür. Bu durum bizi daha çalışan odaklı yaklaşım konusunda yönlendiriyor. Çalışanlarımıza sağlık, ulaşım, yemek gibi konfor alanlarını genişletecek yan

hakları uzunca bir zamandan bu yana sunuyoruz. Tam da bu sebepten dolayı Anadolu Sigorta olarak çalışan bağlılığı ve memnuniyeti alanında sektörümüzde oldukça iyi bir noktada olduğumuzu düşünüyoruz.

### **İlerleyen dönemler için nasıl bir insan kaynakları politikası öngörüyorsunuz?**

2016 yılında çalışmalarına başladığımız "yetenek yönetimi", "kariyer planlaması" ve "yedekleme" alanlarında çalışmalara yakın zamanda hız kazandırmayı planlıyoruz. Ayrıca performans yönetimi uygulamalarımızı daha iyiye taşımak, bu yolla çalışan motivasyonunu daha da güçlendirmek, ilerleyen dönemlerdeki çalışmalarımızın odak noktasını oluşturacak. Anadolu Sigorta'da çalışanlarımızı, insan odaklı süreç iyileştirme programları ile teknik ve yetkinlik eğitimler yoluyla desteklemeye devam edeceğiz.

## **2016'DA 130 ANADOLU SİGORTA ÇALIŞANI KARIYER YOLUNDA İLERLEDİ**

Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta'daki terfi sistemini benzerlerinden ayıran özellikleri de şöyle anlatıyor:

"Şirketimiz terfi sistemi yetkinlik performansı ve kıdeme dayalı bir yapıya sahip. Bu yapıyı; eğitimler, gelişim merkezi uygulaması, uzmanlığa yükselme sınavları gibi kariyer araçlarıyla destekliyoruz. Dolayısıyla özünde yine çalışan gelişimine odaklanıyoruz. Bu sistemde çalışanın sadece kıdemi tamamlamış olması, kariyer yolunda ilerlemesi için tek başına yeterli olmuyor.

Söz gelimi eğitimlere bakılacak olursa, çalışanlarımıza her yıl, iş ailesi ve seviyeleri bazında teknik ve kişisel gelişim amaçlı yetkinlik eğitimleri veriyoruz. Yetkinlik odaklı ve gelişimi hedefleyen uygulamalarla, çalışanı değer olarak niteliyor ve Anadolu Sigorta olarak terfi sistemimizde de bu yaklaşımı benimsiyoruz. 2016 yılı için konuşursak, bir kısmı yönetsel kademelere geçiş olmak üzere toplamda 130 çalışmamızın kariyer yollarında ilerlemelerini sağladık."

# OTOMATİK KATILIMLA 4 MİLYON YENİ BES'LI GARANTİ



Bireysel emeklilikte otomatik katılım uygulamasıyla 2017 yılında 45 yaş altı yaklaşık 6.8 milyon özel sektör ve kamu çalışanı sisteme dahil olacak. Türkiye Sigorta Birliği'nin yaptığı projeksiyonlara göre, zorunlu olarak sisteme dahil olanların yüzde 40'ının çıkması durumunda bile BES'e 2017 itibarıyla 4 milyon kişi eklenecek...

**B**ireysel emeklilik sisteminde (BES) otomatik katılım uygulaması, bu ay 1000'den fazla çalışanı olan işyerleriyle başlayacak. Daha sonra ise kademeli olarak 45 yaşın altındaki her çalışan sisteme

dahil olacak.

2013 yılında yapılan mevzuat değişikliğiyle birlikte altın çağını yaşamaya başlayan bireysel emeklilik sistemi, 3 yıl boyunca yılda ortalama 1 milyon yeni katılımcı kazandı. Sistemi 2016 yılında da büyümeye devam etti ama hızı biraz yavaşladı ve

yaklaşık 600 bin yeni katılımcı kazandı. Sektör 2016 yılını 6.6 milyon civarında katılımcı ve yaklaşık 60 milyar lira fon büyüklüğüyle kapadı.

Bireysel emeklilik sisteminde büyümenin şirketlerin satış eforuyla birebir ilişkili olduğunu hatırlatan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, son 3 yıla göre bu yılki yavaşlamanın temel sebebini bireysel emeklilik sistemindeki birçok şirketin yeterince kâr yaratamamasına bağlıyor. Bunun da kâr edemeyen emeklilik şirketlerinin BES satışlarında



eski aktifliğini kaybetmesine neden olduğunu düşünen Onaran, “Yaklaşık 1.5 yıldır sadece 8 şirket yoğun bir şekilde satış yapmaya devam ediyor. Diğer şirketler, satış maliyetlerinden dolayı bireysel emeklilik satışında çok da agresif değil. Bu yüzden bireysel emeklilik sisteminin büyümesi bu yıl yavaşladı. Ancak bu yavaşlama korkutucu değil” diyor.

Garanti Emeklilik olarak 2016 yılında yavaşlayan sektörde önemli bir büyümeye imza attıklarını vurgulayan Onaran, kasım sonu itibarıyla 125 bin yeni katılımcının kendi şirketlerini tercih ettiğini ve katılımcı sayısında lider olduklarını söylüyor. Geçen yılı göre yeni katılımcı sayısını yüzde 12 artırdıklarını açıklayan Onaran, şu bilgileri paylaşıyor: “Kasım sonu itibarıyla toplam katılımcı sayımız 1 milyon 120 bine ulaştı. Katılımcılarımızın fon büyüklüğü 8.1 milyar TL’yi geçerken, devlet katkısı 1.1 milyar TL’ye ulaştı.”

### Otomatik katılım sektörü hareketlendirecek

Otomatik katılım, hem sigorta hem de iş hayatının en çok tartışılan konusu oldu. Ocak 2017 itibarıyla artık yeni bir dönem başlayacak. Bu dönem, gönüllülük esasına dayanan üçüncü basamağın hız kesmesine neden olacak. Eskiden hedef kitle 18 yaş üzerindeki herkesken, artık serbest meslek sahipleri, 45 yaş üstü maaşlı çalışanlar ve ev hanımları da üçüncü

# BES

## BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Kasım 2016 sonu itibarıyla BES'teki fonların yüzde 90.3'ü TL cinsi, yüzde 9.7'si ise yabancı para cinsi varlıklara yatırılmış durumda. 2015 sonunda yabancı para cinsi varlıklara yatırım yapan emeklilik yatırım fonlarının payı yüzde 7.8. 2014 sonunda ise yüzde 5.6 idi.



basamakta yeni hedef kitle haline geldi. Çünkü otomatik katılım sistemiyle 18-45 yaş arası tüm çalışanlar sigorta matrahlarının yüzde 3'ü oranında katkı payı ödeyerek sisteme otomatik olarak dahil olacak. Başlangıçta 1000'den fazla çalışanı olan firmalarla başlayacak ve kademeli olarak 2017'nin sonuna kadar 100'den fazla çalışanı olan firmalarda çalışanlar sisteme otomatik katılımı uygulamak zorunda. 100+ çalışanı olan firmalar ve kamudaki 7.7 milyon çalışanın yaklaşık 6.1 milyonunun 18-45 yaş aralığında olduğunu tahmin eden Cemal Onaran, “İşe yeni başlayacakları da dahil ettiğimizde 2017 yılında 6.4 milyonluk bir katılım bekliyoruz. 13 yılda 6.6 milyon katılımcı olduğunu düşünürsek ne

kadar büyük bir rakam olduğunu daha net ortaya çıkar” diyor.

### 6 milyon yeni katılımcı gelecek

Şu an bireysel emeklilik sisteminde olan 6.6 milyon katılımcı ve 60 milyar fon büyüklüğü oldukça başarılı bir tablonun göstergesi. Diğer yandan, sistemin bu kadar hızlı büyümesiyle birlikte penetrasyon oranları da yükseldi. Bu açıdan bakıldığında otomatik katılım sisteminin sektöre “taze kan” getireceğini söylemek mümkün. Sektöre hızla ivme kazandıracağına kesin gözüyle bakılan otomatik katılım, çalışanların emeklilik dönemlerinde ek gelir elde edebilmek için bugünden kendi geleceklerine yatırım yapmalarını sağlayacak. Otomatik katılımın amacı büyük kitleleri hızlı ve basit bir yolla sisteme dahil etmek. Sisteme girdikten sonrası için bir zorunluluk söz konusu değil, kişilerin kendi kararları belirleyici olacak. İsterlerse kalıp sistemin avantajlarından faydalanacaklar, zorlanırlarsa da cayma veya erken çıkış haklarını

## “OTOMATİK KATILIMLA GELENLERİN YÜZDE 60'I SİSTEMDE KALIR”

Aylin Somersan-Coqui / Allianz Türkiye CEO'su

İçinde bulunduğumuz koşulları ve Türkiye'nin büyüme rakamlarını göz önünde bulundurduğumuzda sistemin güçlü ve kararlı büyümesini sürdürdüğünü görüyoruz. Önümüzdeki dönemde, özellikle otomatik katılımın 1 Ocak 2017'den itibaren hayata geçmesiyle bu büyümenin daha çok ivme kazanacağını söyleyebiliriz. Otomatik katılım ile sisteme giren katılımcıların cayma hakkını kullanarak sistemden çıkma ihtimalleri var.

Devletin 1.000 TL ve yüzde 25'lik katkısının ne kadar etkili olacağını öngörmek zor. Yüzde 50-60 civarında bir oranın sistemde kalma ihtimali olduğunu düşünüyoruz. Yurtdışındaki otomatik katılım uygulamalarına baktığımızda cayma hakkını kullanan kişilerin periyodik olarak yeniden sisteme kazandırıldıklarını görüyoruz. Bu yüzden katılımcıların memnuniyetini sağlayarak sistemde kalmalarını sağlamak



için emeklilik şirketlerinin işverenle birlikte yaratacağı değer önerilerinin belirleyici olacaktır. Tabii medya, sendikalar, istihdam piyasası gibi diğer paydaşların ve ilgili kuruluşların desteği de çok önemli olacak.

kullanacaklar. Onaran, "Ancak bizim öngörümüz, sistemin avantajlarını birebir yaşayan katılımcıların sistemde kalmaya ve gelecekleri için düzenli birikim yapmaya devam edecekleri yönünde" diyor.

### Altın ve döviz fonları öne çıktı

2016 yılında BES fonlarına baktığımızda, altın ve döviz cinsi varlıklara yatırım yapan fonların ön plana çıktığını görüyoruz. Altın fonları bu dönemde yüzde 30 seviyelerinde performans gösterirken, döviz cinsi fonların getirisi yüzde 15 civarında oldu. Tahvil piyasasında dalgalı bir periyot yaşanmasına rağmen, kamu ve esnek fonların getirileri, enflasyonun sırasıyla 1.5 ve 2.5 puan üzerinde seyretti. Borsa tarafında oldukça yüksek oynaklık dolayısıyla getiriler biraz sınırlı kalırken, bu durum hisse senedi fonlarına da yansdı. Hisse fonlarının aynı dönemdeki getirisi yüzde 5.5 civarında sınırlı kaldı. Tüm olumsuz

## "BES ŞİRKETLERİ 55 MİLYON TL TEKNİK KÂR ETTİ"

Mehmet Akif Eroğlu / TSB Genel Sekreteri

BES açısından 2017'de gündemi en çok meşgul edeceğimizni düşündüğümüz konuların başında, 2016 yılında da olduğu gibi otomatik katılım olacak. Halen İngiltere, İtalya, Yeni Zelanda gibi birçok ülkede uygulanan ve emekliliğe dönük tasarrufları artırma konusunda etkili bir sistem bu. Yurtiçi tasarrufların artırılması, atıl olan bireysel tasarrufların yatırıma yönlendirilerek yatırımlara kaynak oluşturulması yönünde makro boyutta ülkemize; bireylerin emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarının ko-

runması, tasarruf ataletinin aşılması yönüyle de mikro boyutta bireylere önemli derecede fayda sağlayacak. Sistemin başarılı olması için çalışanların öncelikle emeklilik dönemine yönelik tasarruf etmeleri gerekliliği konusunda farkındalık geliştirilmesi, sistem ve avantajları hakkında detaylı ve doğru bir şekilde bilgilendirilmeleri kritik öneme sahip. Bu sebeple kamuoyunun doğru ve etraflı bir şekilde bilgilendirilmesinin sistemde kalacak çalışanların sayısını yukarı çekeceğini düşünüyoruz.



Bireysel emeklilik şirketleri 2016 yılının ilk 9 aylık döneminde 55 milyon TL teknik kâr elde etti. 2017'de otomatik katılımın devreye girmesiyle birlikte operasyonel maliyetlerin, en azından yıl olumsuz etkileneceğini öngörüyoruz.

koşullara rağmen neredeyse tüm BES fonlarının 2016 yılında pozitif getiri sunabilmesi ise bu kadar çok dalgalanmanın yaşandığı bir dönemde fonların kendini ispatlamasını sağladı. 2017 yılında global piyasalarda dikkatler ABD'nin seçim sonrası ekonomi politikaları ve buna bağlı olarak Amerikan Merkez Bankası Fed'in uygulayacağı para politikası üzerinde olacak. Piyasa

beklentileri, faiz artış sürecinin ölçülü ve zamana yayılmış bir şekilde yapılacağı yönünde. Bu algının değişmesi durumunda risk iştahı olumsuz etkilenebilir. Öte yandan, Çin başta olmak üzere gelişmekte olan ülke piyasalarındaki büyüme performansı da risk algısı üzerinde etkili olacak gibi görünüyor.

Türkiye tarafında ise bu yıl yapısal reformlara ağırlık verilmesi ve ekonomide yaşanan düşük potansiyelli büyüme ve kur kaynaklı yüksek enflasyon sorunlarına çözüm üretilmesi, cazip seviyelere gerileyen Türk varlık fiyatları üzerinde etkili olabilir. Bu şekilde 2016

yılında yaşanan negatif ayrışmanın Türk varlıkları lehine azalması mümkün olabilecek. Dolayısıyla 2017 yılı özelinde, ağırlıklı TL cinsi varlıklara yatırım yapan fonlar diğerlerine kıyasla bir miktar daha fazla getiri verme potansiyeline sahip olabilir.





## “Başarınızın Bilişim Ortağı”

### SMARTSALES

SmartSales ile operasyonel maliyetlerinizi azaltabilir, satış süreçlerinizi geleneksel yöntemlere oranla büyük oranda kısaltabilir, saha satış ekiplerinizi anlık olarak izleyebilir ve verimliliklerini artırabilirsiniz.



### TERRARIUM

Terrarium ile satış kanallarınızın prim/komisyon/ödöl hesaplamalarını yapabilir, bölgeler, ürünler ve satış kanalları bazında tüm raporları grafikler üzerinden izleyebilirsiniz.

### DÜMES

Dümes ile potansiyel müşterilerinizi, ürünlerinizi, hangi satış danışmanlarınızla daha yüksek ihtimalle satabileceğinizi görebilir, satış ve kârlılıklarınızı artırırken zamandan da tasarruf sağlayabilirsiniz.



### E-SALES

E-Sales ile herhangi bir aracıya ihtiyaç duymadan websitesiz üzerinden sigortacılık ve finans ürünlerinizin satışını gerçekleştirebilirsiniz.

## Allianz dijitalleşmeye öncelik verecek

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, BES'te 30 Kasım 2016 itibarıyla 59 milyar TL olan fon büyüklüğünün yıl sonunda 61 milyar TL'ye ulaştığını tahmin ediyor. Bu da yıllık bazda yüzde 30'a yakın büyümeye işaret ediyor. Somersan-Coqui, "Bugün itibarıyla iki emeklilik şirketimizle toplam fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil yaklaşık 10 milyar TL'ye, katılımcı sayısında ise yaklaşık 1 milyon kişiye ulaştık. Yeni BES mevzuatına uyum göstermeye yönelik stratejilerin öncelikli olduğu bir mücadele yılını yaşarken elde ettiğimiz sonuçlar, hedeflerimiz doğrultusunda ilerlediğimizi gösteriyor. Bu noktada 2016 sonunda iki şirketimizin fon büyüklüğünde ulaştığı yüzde 17'lik pazar payını korumayı hedefliyoruz" diyor. 2017'de bireysel emeklilik ve hayat sigortası pazarında geçmiş yıllara benzer şekilde prim/katkı payı üretiminde yüzde 20'ye yakın büyüme hedeflediklerini vurgulayan Somersan-Coqui, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu yıl 500 bin ila 1 milyon katılımcıyı sisteme dahil edeceğimizi düşünüyoruz. 2017, yatırımlarımızı sürdürdüğümüz bir yıl olacak. Sıra dışı bir müşteri memnuniyetine ulaşmak üzere dijitalleşme yatırımlarımıza devam edeceğiz. Önümüzdeki dönem büyüme öngörülerimiz doğrultusunda, İzmir'e Allianz Kampüs olarak adlandırdığımız bir operasyon merkezi kurmak üzere çalışmalarımızı başlattık. Bu yatırımın bölgede ihtiyaç duyulan istihdam imkanına da katkı sağlamayı hedefliyoruz."



Aylin Somersan-Coqui, otomatik katılımı birlikte başlayan yeni dönemde de dijitalleşme ve müşteri memnuniyetine verdikleri önemle fark yaratacaklarına inanıyor, bu alanda da sektörün lider şirketlerinden biri olmayı hedeflediklerini belirtiyor. Somersan-Coqui, bu uygulamayla birlikte, halihazırda 6.5 milyonun

üzerinde olan katılımcı sayısının iki katına, fon büyüklüğünün de devlet katkısı dahil 100 milyar TL'nin üzerine çıkacağını öngörüyor.

### "Tasarruf artacak sermaye piyasaları derinleşecek"

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan da otomatik katılımı bu yıl yaklaşık 6 milyon

## "EKONOMİK GELİŞMELER YAKINDAN İZLENMELİ"

### Uğur Erkan / Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

2017 yılının ilk yarısında ABD Doları'ndaki ve ABD faizlerindeki yükselişin devam etmesi bekleniyor. Fakat yılın ikinci yarısından itibaren dolardaki yükselmeden kaynaklı olarak ABD ekonomisinin büyüme hızında ivme kaybı ve beraberinde gelişmekte olan ülke varlıklarında risk iştahında bir artış öngörüyoruz. Yurtiçinde ise enflasyonun yılın ilk yarısında yükseldikten sonra, yılın ikinci yarısında düşmeye başlamasını bekliyoruz. Bu bağlamda yılın ilk yarısında kısa vadeli tahvillere ve yabancı para cinsi varlıklara yatırım yapan fonların, yılın

ikinci yarısında ise tahvil ve hisse fonlarının göreceli olarak daha iyi bir performans sergileyeceğini düşünüyoruz. Katılımcıların fon tercihlerini yaparken risk profillerine uygun birden fazla fondan oluşan bir portföye yatırım yapmalarının, uzun vadeli beklentilerin karşılanması açısından önemli olduğunu düşünüyoruz. Otomatik katılımın yürürlüğe girmesiyle çalışanların prime esas kazançlarının yüzde 3'ü kadar katkı payı ödenecek. Örneğin, asgari ücretli bir çalışanın sisteme dahil olarak bir yıl boyunca katkı payı ödemesi halinde hesabın-



daki birikim 1.000 TL ilave ve yüzde 25 devlet katkısı teşvikleriyle birlikte, getiri dahi eklenmeden, sadece bir yılın sonunda ödediği tutarın yaklaşık 3 katı büyüklüğe ulaşacak. Katılımcılara sunulan bu güçlü devlet teşvikinin çalışanlar tarafından son derece cazip bulunacağına ve katılımcı devamlılığının çok yüksek olacağına inanıyoruz.





kişinin sisteme katılacağı ve sistemdeki katılımcı sayısının 2017 sonunda 10-11 milyon seviyelerine ulaşacağı görüşünde. Yeni sistemin katılımcı tabanını hızlıca yaygınlaştıran ve büyüten yapısıyla Türkiye için oldukça kritik öneme sahip olduğunu düşünen Erkan, "Rakamlar nüfusumuzun hızla yaşlandığını, ortalama yaşam süresinin uzadığını ve bu nedenle gelir ihtiyacı olan yaşlı nüfusumuzun giderek arttığını gösteriyor. Ayrıca yurtiçi tasarruf oranımız henüz yüzde 15'lerde. Bireysel emeklilikte otomatik katılımla kişiler tasarruf etmeye başlayacak. Bu sayede sistemde önemli bir birikiminin sağlanacak, sermaye piyasalarının derinleşmesini pozitif etkileyeceği gibi sektörün gelişmesine de ivme katacak" diyor.

Otomatik katılımla işyeri bazlı katılımların yoğunlaşacağını ve bu sayede sistemde yaygın ve sağlam bir katılımcı tabanının oluşacağını öngören Uğur Erkan, uygulamanın şirketlerine de büyük fayda sağlayacağını düşünüyor. Erkan, başta otomatik katılım kapsamına giren şirketler olmak üzere çok sayıda şirketle birebir iletişime geçerek uygulama esasları hakkında en doğru bilgilendirmeyi sunmak üzere çalışmalarına hız verdiklerini belirterek şöyle devam ediyor: "Amacımız, otomatik katılımın getireceği yükümlülükler ve süreçlerle ilgili işverenlere maksimum desteği sağlamak. Anadolu Hayat Emeklilik olarak hem katılımcılarımızın hem de işverenlerin hayatlarını kolaylaştırmak üzere kurumsal hizmet merkezimizi ve kurumsal internet şubemizi faaliyete geçireceğiz."

## "GETİRİLER İYİ, YETER Kİ UZUN VADELİ DÜŞÜNÜN"

**Cemal Onaran / Garanti Emeklilik Genel Müdürü**

BES fonları yatırım çeşitliliği açısından oldukça zengin sayılabilecek bir yapıya sahip. Her ne kadar uzun vadeli baktığımızda ağırlıklı TL cinsi yatırım yapan fonların öne çıktığını görsek de dalgalı piyasa ortamında özellikle döviz cinsi varlıklara yatırım yapan fonlar katılımcılara hatırı sayılır seviyede getiri sağlayabiliyor. Dolayısıyla farklı piyasa koşullarında, katılımcıların yüksek getiri alabileceği yatırım tercihlerini BES tek çatı altında sunabiliyor. Örneğin 2014 yılında borsanın

oldukça iyi bir performans gösterdiği dönemde, BES hisse senedi fonları yüzde 30'lara varan getiriler sundu. Takip eden 2015 yılında, özellikle döviz kurlarında yaşanan artış dolayısıyla ağırlıklı döviz cinsi varlıklara yatırım yapan BES fonlarının getirisi yüzde 20'li seviyelerin üzerine çıktı. 2016 yılının yıldızı altın olurken, BES altın fonları yüzde 30'ların üzerinde getiriler vermeyi başardı. Uzun vadeli bir birikim sistemi olan BES'te, katılımcıların da stratejilerini uzun



vadeli belirlenmeleri ve her zaman için yılda 6 kez fon değişiklik hakları olduğunu unutmamaları gerekiyor. Uzun vadeli stratejiden sapmadan, ufak ve kademeli yapılacak fon değişiklikleriyle getiri potansiyelini çok daha yukarılara taşımak BES'te mümkün.

Son 3 yıllık performansa bakıldığında, yabancı para cinsi varlıklara yatırım yapan kamu dış borçlanma fonlarının getirisinin 3 yılın tamamında, altın fonlarının ve uluslararası karma fonların getirilerinin ise 3 yılın 2'sinde ortalama fon getirisinin üzerinde gerçekleştiği görülüyor. Bu da yatırımcıların yönetmelikte kendilerine tanınan, yılda 6 kez fon değiştirme haklarını kullanmasının emeklilik planı getirileri üzerinde ne kadar etkili olduğuna işaret ediyor.



## BES'TE 3 YILLIK REEL GETİRİ YÜZDE 60 OLDU

2004 yılı başından 2016 yılı ekim ayı sonuna kadar geçen dönem değerlendirildiğinde, emeklilik yatırım fonlarının kümülatif ağırlıklı ortalama getirisinin nominal yüzde 340, reel olarak da yüzde 60 seviyesinde olduğu görülüyor. 2016 yılının ilk 10 ayı itibarıyla baktığımızda ise hisse fonlarının getirisi yüzde 11. Kamu borçlanma

araçları ve esnek fonların yüzde 10, uluslararası dövizde endeksli fonların ise yüzde 9 getiri sağladığı görüldü. Emeklilik yatırım fonları yapısı gereği uzun vadeli değerlendirilmeli. Sistemin fon getirileri anlamında başarılı performansını, faaliyete başladığı tarihten bu yana istikrarlı bir şekilde sürdürdüğünü söyleyebiliriz.



**Etäillite alkuun yllätykset**



**Etäillityksen alkuun alkuun yllätykset**  
Käynnäytä etäillityksen alkuun yllätykset Japanin etäillityksen alkuun yllätykset, etäillityksen alkuun yllätykset



**SOMPO JAPAN SIGORTA**

[Sompo Japan Sigorta](#) [Sompo Japan Sigorta](#) [Sompo Japan Sigorta](#) [Sompo Japan Sigorta](#)



Gizemli, psikopat,  
zeki... Tiyatro,  
sinema ve  
dizilerde altından  
kalkamadığı  
karakter yok.  
Gerçek hayatta ise  
güçlü, tutarlı, ne  
istediğini bilen,  
gözü kara bir  
Karadeniz erkeği...  
İşte karşınızda,  
"Karadayı"dan  
kazandıklarıyla  
Entropi Sahne'yi  
kuran  
Yurdaer Okur...

# Diziden kazandığını TİYATROYA yatırdı



## ENTROPI SAHNE



Nur Onur

1994 yılında kendini Hacettepe Üniversitesi Devlet

Konservatuvarı

Tiyatro bölümünde

Lemi Bilgin, Cüneyt

Gökçer ile Çetin

Tekindor'un

karşısında buldu

ve 500 kişi

arasından

sıyrılarak rüzgârı

arkasına almayı

başardı. Yeni bir var olma biçimi

şekilleniyordu. Klasik tiyatro

eğitimi veren dev isimlerle

konservatif bir eğitim almayı

böylece başarmıştı.

Sonra İstanbul'a gelerek, Mimar

Sinan Üniversitesi Devlet

Konservatuvarı'nda yüksek

lisansını tamamladı. 1999 yılı

onun için adeta dönüm noktası

oldu. Genco Erkal ile yollarının

kesişmesi ve Dostlar

Tiyatrosu'na katılarak

"Yalınayak Sokrates" oyununda

oynaması yeni bir maceranın

başlangıcıydı. Ardından İstanbul

Devlet Tiyatrosu'nda yevmiyeli

oyuncu olarak yer almaya

başladı. 2000'den itibaren Devlet

Tiyatroları bünyesinde pek çok

oyunda rol aldı

ve yönetmenlik

yaptı. Takvimler

2002'yi

gösterdiğinde

ise kadrolu

olarak

Diyarbakır

Devlet

Tiyatrosu'na

atanmıştı.

"Ölümü

Yaşamak", "Beş

Yıl Geçince",

"Yaşar Ne Yaşar

Ne Yaşamaz",

"Dünyanın Ortasında Bir Yer", "Benerci Kendini Niçin Öldürdü?" gibi birçok oyunda rol aldı.

Zamanla tiyatrodaki ustalığını ekranlara da taşıdı. "Sakarya Fırat", "Kurtlar Vadisi", özellikle de "Karadayı" dizisinde canlandığı "Savcı Turgut" karakteriyle hafızalarda yer edindi, sokakta da tanınır hale geldi...

Evet, kısa bir süre önce yine bu sayfalara konuk ettiğimiz ünlü televizyon sunucusu ve yazar Nur Onur, sahnelerin sıra dışı karakteri Yurdaer Okur ile Entropi Sahnede buluştu ve bu keyifli söyleşi ortaya çıktı...

**"Savcı Turgut" çok iyi bir karakterdi, hatta dizide ölmesine rağmen örneği görülmemiş bir şekilde dirilmişti. "Daha çok kötülük yapmak lazım" diyerek dirilmişti sanki... Diziye dönerken endişeli miydin?**

Doğrusu benim içinde ölmek iyi bir şey değildi. Yeniden dirilince sevindim. Savcının yokluğuyla hikâye boğulmuştu, ana kurguda baskın bir karakterdi çünkü.

Fakat garip olan dirilişimi kimse olumsuz karşılamamış, "Nasıl yani, ölen canlanır mı" bile dememişti. Hatta sanki herkes bunu bekliyordu. "Efsane geri döndü" diye tepkiler gelince rahatladık. Çünkü nasıl olacak, nasıl inandıracağız? "Ölmüş adam geri döndü" derler mi diye endişeliydim aslında. Ama izleyicide nasıl bir iz bıraktıysak artık yeniden kabul ettiler evlerine. Normal gibi görünen insanların da kötülükler yapabileceğini, dolayısıyla geçerli sebepleri olabileceğini gösterebildim sanırım.

**1**974 yılının Cumhuriyet Bayramı'nda Rize'de orta sınıf bir ailenin ilk çocuğu olarak dünyaya geldi Yurdaer Okur. Babası sağlık memuru, annesi de ev hanımı... Biri kız iki kardeşiyle, babasının tayinleri dolayısıyla Türkiye'nin farklı bölgelerinde ilkokul, ortaokul ve liseyi bitirdiler.

Oldukça sosyal ve aynı zamanda çalışkan bir öğrenciydi Yurdaer. Öğrencilik yıllarında soyadının da verdiği ivmeyle bol bol kitap okumaya başlamıştı. Tiyatro eserleri, şiirler bambaşka bir dünyanın kapılarını aralıyordu. O yıllarda stantlarda kitap satarken aşk dolu, hasret dolu, vatan dolu Nazım Hikmet'ten Edip Cansever'e, Ümit Yaşar Oğuzcan'a, bol küfürlü Bukowski'ye kadar pek çok isimle tanışıyordu. Arkadaş grubunda en güzel şiir okuyan, ses tonuyla en dikkat çeken de yine oydu. Ailesinin yönlendirmesiyle üniversite tercihi işletmecilik olmuştu ama bu hedefinden gittikçe uzaklaşıyor, karşısında yeni bir yol haritası beliriyordu...





### **Bu samimiyet ve oyunculukla ilgili olsa gerek...**

Yaptığın işi zevkle yaparsan er ya da geç karşılığını buluyor. Oynanan karakterin heyecanlandırması çok önemli ama daha da önemlisi her yaptığınız işten bir adım daha öne geçmeye çalışmak. Bu benim için başarıya ulaşmanın bir anlamda itici gücü.

**Büyülü cama; çok sevilen, bazen nefret edilen, öfkelenilen ama her daim saygı duyulan karakterleri yansıtmayı sürdürüyorsun. Şu sıralarda da ekranların çok izlenen dizilerinden "Yeter" ile macerana yeter demeden devam ediyorsun ve yine kötüsün? Daha yapılacak çok kötülük var değil mi?**

Haklısın. İşin şakası bir yana

"Moda Sahnesi, Theatron, Küçük Salon ve Entropi. Hatta bir alternatif tiyatro festivali yapalım istiyorum. Çünkü alternatif tiyatrolar Kadıköy'de rahatlıkla yaşam bulabiliyor."

daha yapacak çok iş var. "Yekta Harmanlı" başarılı bir beyin cerrahı... Mutlu ve oldukça tutkulu bir evlilikten eziyete dönüşen bir evliliğe doğru yaşanan süreçteki olaylar, yalanlar, karı-koca arasındaki psikolojik savaş izleyicinin ilgisini çeken bir örgü içinde akıp gidiyor. Senaryoyu ilk okuduğumda karakter çok sert gelmişti. Fakat fark ettim ki aile içinde psikolojik baskıdan dolayı travma yaşamayan neredeyse yok. Çevremizde zaten yansımalarını bulabiliyoruz.

**Uzun soluklu bu rollerle halkın sevgisini kazanmayı sürdürürken, diğer yandan da sahne tozunu yutmaya devam ediyorsun. Hem de kendi çabalarıyla kurduğun tiyatrodan...**

Evet, gerçekten uzun zamandır hayalini kurduğum bir tiyatroya kavuşmuş olmak harika bir duygu. Senin de izlediğin, benim yıllar önce oynadığım Martin McDonagh'ın "Yastık Adam" adlı oyununu şu sıralar tiyatroseverlerle yeniden buluşturmak beni çok mutlu ediyor. Ayrıca bu oyun Frankfurt Tiyatro Festivali başta olmak üzere, İngiltere ve daha pek çok festivalden de davetler aldı bile.

**"Yastık Adam", performansı çok yüksek ve bence tiyatroseverlerin kaçırmaması gereken bir oyun. "Entropi Sahne" adını duyduğumda çok etkilenmişim. "Düzensizlik yasası" ile tiyatro arasında nasıl bir bağ kurdun? Bunu okuyucularımızla da paylaşabilirsen sevinirim.**

"Entropi" termodinamiğin ikinci yasasını temsil eden bir kavram. Her şeyin değiştiğini ve

bozulduğunu ispat eden bir yasa. Tabii bunu ilk dile getiren Newton ama entropinin fizikte olduğu kadar felsefede hatta dinlerde bile yeri vardır. Bozulmaya karşı farkındalık yaratan şey ise sanattır. Entropi kuramını sarsan en önemli istisna yaratım sürecidir. Örneğin bir resim, tuval dokusunda ve boyasında bozulmalar başlamış olsa bile bir asır boyunca kendini izleyenlerin imgeleminde yepyeni ilhamlar yaratarak entropi kuramına meydan okur. Piri Çavuş Sokağı'ndayız. Sokağın adı "pi" sayısını çağrıştırdı ve bizi yeni esin kaynaklarına doğru sürükledi. Kadıköy'de Devlet ve Şehir Tiyatroları dışında gençlere yeni bir adres olacak alan sunmak için ciddi yatırım yaptığımız bir tiyatro oluverdi burası.

**Bence de bu mekân "pi"nin tam sayısı gibi. Virgül sonrasında sonsuza uzanan sayılar ise gençlerin performansını temsil ediyor. Pi sayısı Entropi Sahne'de vücut buluyor gibi...**

Evet, tespitin çok yerinde. Tiyatro burada müthiş bir hareketlenme yarattı. Moda Sahnesi, Theatron, Küçük Salon ve Entropi. Hatta bir alternatif tiyatro festivali yapalım istiyorum. Çünkü alternatif tiyatrolar Kadıköy'de rahatlıkla yaşam bulabiliyor.

**Farklı çalışmalar yapıyorsunuz. Multidisipliner bir yolculuk sanki. Sergiler, konserler, oyunlar, daha bir dolu proje iç içe. Bir Babazula konserinden, sergiye, canlı performanslara kadar pek çok farklı unsur bir arada...**

Entropi Sahnede hem tiyatro,







hem sergi hem de konserlerle farklı disiplinleri bir araya getiriyoruz. İzleyiciyle interaktif bir bağ kurmaya çalışıyoruz.

**Alt katta da harika bir seslendirme ve radyo stüdyosu kurulmuş. Burası bir proje üretim atölyesi adeta...**

Tüm oyunları kaydedip, arşivleyip daha sonra radyo tiyatrosu olarak vermeyi de düşünüyoruz. Görme engelliler için yayınlar yapmak da planlarımız arasında. Ayrıca klasik eserleri okuyacağımız harika işlere imza atmak için de yola koyulduk.

**Bu tür projeler büyük emek ister. Maddi anlamda bir kazanımdan söz etmek mümkün mü peki?**

Nur biliyorsun, ben yüreğimi koyduğum için bu yola devam ediyorum. Bir tiyatro sahnesi kurmak en büyük hayalimdi. Şu

an kendini çeviriyor tiyatroya, öyle deli paralar kazanılmıyor elbette.

**Sanat, bir ülkenin geleceğinin şekillenmesinde en önemli işlevi üstleniyor. Siz de burada gençlerle, çağdaş tiyatroya sesini duyuruyorsunuz...**

Yazları da açtık. Sahne bulamayan genç tiyatro sevdalılarına destek oluyoruz. Sanatı ticarethane olarak görmüyorum, amacım geleceğe bir şeyler bırakabilmek. Gençlerle bir bağ kurabilmek. Ben bu açıdan çok şanslıydım, 68 kuşağı ağabeylerimle bir bağ kurabildim. Burası gençlerle yeni bir bağın oluşması için bir köprü işlevi de üstlenir umarım.

**Çocuklar için de projeleriniz olacak mı?**

Kızım Suzi Nar'ı sen de tanıyor-sun? Hayatımdaki en değerli varlık, en büyük ilham kaynağımdan biri. Adeta ismi gibi

hayatımı çoğaltıyor. Doğumuyla birlikte bereketli bir dönemim başladı. Ama son zamanlarda tempomdan ötürü ona pek vakit ayıramıyorum. Bu da beni üzüyor. Keşke dizi süreleri daha kısa olsa da bu kadar çalışmak zorunda kalmamak, kızımın daha çok zamanı paylaşabilsem. Özel projelerle kaliteli zamanları paylaşmayı, keyifli anları çoğaltmayı istiyorum. Çocuk tiyatrosu, atölyeler, resim ve drama atölyeleri de yakında hayata geçireceğimiz projeler arasında.

**Bu çocuk projeleriyle bildiğim kadarıyla yine senin gibi tiyatro oyuncusu eşin ilgilenecek...**

Evet, o muhteşem bir kadın, hayat arkadaşım. Aynı zamanda iyi bir oyuncu... Bu projeleri o yürütecek. Dilara da Tanrı'nın bana hediyesi. İyi ki hayatımdalar, Dilara ve Suzi Nar. Benim iki prensesim.





# Hayata Merhaba

Anne adalarının doğum güvencesi

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

Detaylar için internet sitemizi ziyaret edebilir  
ve acentelerimizle iletişime geçebilirsiniz.



[www.turknippon.com](http://www.turknippon.com) | 444 8 857

Size güven dolu bir gelecek sunmak için çalışıyoruz.

# Kadın dostu Allianz'dan Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Kurulu...



Aylin Somersan-Coqui

Allianz Türkiye çalışanlarının yüzde 61'i kadın, yönetiminin de yüzde 40'ı kadınlardan oluşuyor. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, "Kadın istihdamına, güçlenmesine ve temsil edilmesine çok önem veriyoruz. Allianz bünyesinde 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Kurulu' da oluşturacağız" diyor...

**A**llianz Türkiye, "Allianz seninle, iyiliğin yanında" sloganıyla sigorta sektörünün ilk sürdürülebilirlik modelini duyurdu. Bir yıla yakın süredir çok sayıda paydaşla birlikte geliştirilen bu model, Birleşmiş Milletler'in "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri"ne dayanıyor. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, "Sürdürülebilirlik bizim için sadece bir kurumsal sosyal sorumluluk projesi değil. Biz iyi bir çevre için, bireylerin, kurumların ve toplumun iyiliği, esenliği için işimizin kendisini sürdürülebilirlik prensiplerine uygun bir şekilde dönüştüreceğiz. Bu yolculukta girişimcilik ve

inovasyona destek vererek önleyici çözümler sunacağız" diyor.

Toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak istediklerini ve bunun için çalıştıklarını vurgulayan Somersan-Coqui, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bu doğrultuda vizyonumuzu ve stratejimizi oluştururken ayrı bir sürdürülebilirlik modeline henüz fokuslanmamıştık. Fakat gördük ki sürdürülebilirlik gerçekten Allianz'ın DNA'sında var. 2016 yılının ocak ayında sürdürülebilirlik ofisimizi kurduk. İcra ve yönetim kurulumuz içerisinde bir strateji ekibi oluşturduk. İçgörülerini değerlendirdikten sonra stratejilerimize paralel bir sürdürülebilirlik modeli geliştir-

dik. İş stratejimiz ve sürdürülebilirlik modelimiz aslında bir bütünün parçası; birbirlerinden ayrı düşünemeyiz. Çünkü biz sürdürülebilirliği stratejimizin içine gömüp iş yapış şeklimizi ve yaşam şeklimizi Allianz'ın vizyonuna, misyonuna yansıtmasını istiyoruz."

## Sürdürülebilirlik performansını gün gün ölçecekler

Aylin Somersan-Coqui, "Allianz Seninle" reklamında hemen her gün insanların başına gelebilecek veya gelmiş sağlık hikâyelerine yer verdiklerini, Allianz müşterilerine "Sen sevdiğine sadece sevdiğini söyle, Allianz Seninle" diye seslendiklerini hatırlatıyor. Somersan-Coqui, "Sürdürülebilirlik modelimizin sloganını da 'Allianz seninle iyiliğin yanında' şeklinde belirledik. Aslında 'iyiliğin yanında' derken sadece kurumsal sosyal sorumluluk projelerinden, sağlıktan ya da fiziki olarak iyi olmaktan bahsetmiyoruz. Uzun dönemde esenlik içinde refah içinde olmaktan, refahı sağlamak için

**Allianz** 

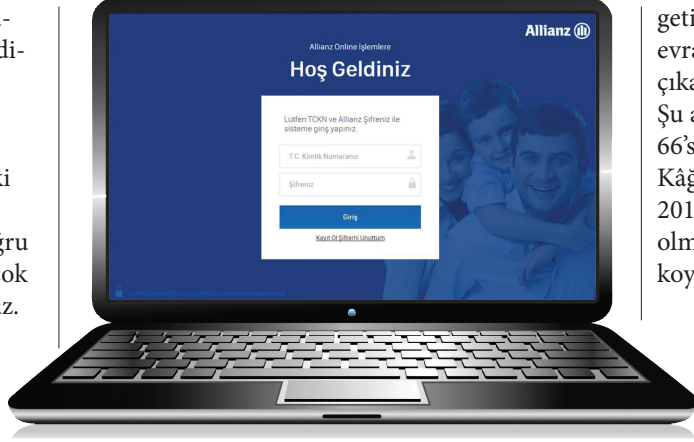


aksiyonlar almaktan ve doğru-  
nun yanında olmaktan bahsediyoruz” diyor.

Ölçümlenmeyen stratejinin yönetilmeyeceğini düşünen Somersan-Coqui, bu konudaki çalışmayı da şöyle açıklıyor: “Hedefimize ulaşmak için doğru raporlama ve ölçümlemenin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu amaç doğrultusunda Türkiye'nin sigorta sektöründeki ilk GRI (Küresel Raporlama Girişimi) tabanlı raporunu üretecek, oluşturduğumuz sürdürülebilirlik takip modülü ye de kurum performansımızı gün gün takip edeceğiz.” Öte yandan, Allianz Türkiye bünyesinde bir de inovasyon ofisi kurulmuş durumda. Somersan-Coqui, bu ofisin kapısının Allianz çalışanlarının yanı sıra ve şirket dışından girişimci adaylarına da açık olduğunu belirtiyor.

### Allianz Türkiye'nin yüzde 61'i kadın

Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi, Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ortaklığında oluşturulan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPs) imzalayan Allianz Türkiye'de çalışanların yüzde 61'i, yönetimin ise yüzde 40'ı kadınlardan oluşuyor. Şirket, kadın istihdamına, güçlenmesine ve temsil edilmesine çok önem veriyor. Annelerin çalışma hayatında eşit değerlendirilmesine özen gösteren Allianz Türkiye'de hamileyken işe alınan da var, doğum izninde terfi eden personel de... Somersan-Coqui'den bu konuda bir de son haber: Allianz Türkiye bünyesinde bir de “Toplumsal



“Sigorta evrak işidir. Kâğıdı hayatımızdan çıkarmak için de çok adım attık. Şu anda süreçlerimizin yüzde 66'sını tamamen dijitalleştirdik. Kâğıdı hayatımızdan çıkarıyoruz.”

Cinsiyet Eşitliği Kurulu” oluşturulacak...

### “Yüzde 66 dijitalleştik, hedef yüzde 80”

Allianz Türkiye, Allianz Grubu'nun dünyanın çeşitli bölgelerinde uyguladığı 150'nin üzerindeki “yeşil” iş çözümünden Türkiye'ye uyarlanabileceklere de odaklanıyor. Bu doğrultuda, Münih'teki “İklim Çözümleri Merkezi” ile birlikte Türkiye'ye özel raporlar hazırlanacak. İş süreçlerindeki basılı evrak yükünü 2018'e kadar yüzde 80 azaltmayı taahhüt ettiklerini hatırlatan Aylin Somersan-Coqui, “Yaşadığımız yeri de çevre yakını çevre dostu hale

getirmeye çalışıyoruz. Sigorta evrak işidir. Kâğıdı hayatımızdan çıkarmak için de çok adım attık. Şu anda süreçlerimizin yüzde 66'sını tamamen dijitalleştirdik. Kâğıdı hayatımızdan çıkarıyoruz. 2018 yılında bu oranın yüzde 80 olmasını kesin bir hedef olarak koyduk” diyor.

### 150 üründen hangileri Türkiye'ye girecek?

Somersan-Coqui, grubun dünyaya açtığı 150 üründen hangilerini tercih edebilecekleri sorusuna ise şöyle açıklık getiriyor: “Şu anda ihtiyaç analizini yapıyoruz. Kurumsal alanda ‘yenilenebilir enerji’ üzerinde çalışan kurumların sigortalanması, bireysel anlamda elektrikli arabaların sigortalanması gibi örnekler var. Güneş enerjisinin desteklenmesi için çatısında solaryum bulduran evlerin farklı bir şekilde sigortalanması, bunun gibi çevreyi destekleyen ve sürdürülebilirliği destekleyen alanlarda sigortacı olarak da o avantajları müşterilerimize yansıtmaktan bahsediyoruz. Bu alanda hangi ürün ne zaman devreye girecek henüz belli değil. Fakat üzerinde çalışıyoruz.”

### “İŞVEREN KATKISI OLMASA DA OTOMATİK KATILIM BES'İ YÜZDE 25 BÜYÜTEBİLİR”

Allianz Türkiye CEO'su Somersan-Coqui, bireysel emeklilikte yeni bir dönem başlatan “otomatik katılım” ile beklenti ve öngörülerini şöyle paylaşıyor: “Otomatik katılım bence tasarrufun gelişmesi adına atılan çok çok önemli bir adım. Kademeli bir geçiş söz konusu olacak. Gönül isterdi ki işveren katkısı da olsun. Şimdi en önemli konu yeni katılımcıları sistemde tutabilmek. Allianz Türkiye olarak bu konuda en önemli hedefimiz

müşterilerimizi bilinçlendirmek, hizmetimizle sistemde kalmalarını ve devam etmelerini sağlamak. Bu noktada, cayma süresi olan 2 ayın sonunda devletin vereceği 1000 liralık destek çok önemli bir etken olacak. Tabii yüzde 25 devlet desteği de yine devam ediyor. BES'te bu yıl yüzde 30'un üzerinde büyüme kaydedildi. Otomatik katılımın, 2017'de, belirsizliklere rağmen BES'i 20-25 arası büyüteceğini öngörüyoruz.”



# 'ENGELSİZ ASLANLAR'ın sponsoru Türk Nippon



Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın sponsoru Türk Nippon Sigorta oldu. Anlaşma, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nün öncesinde Florya Metin Oktay Tesisleri'nde düzenlenen basın toplantısında duyuruldu...

**T**ürk Nippon Sigorta, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'na sponsoru oldu.

Anlaşma, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nün hemen öncesinde düzenlenen bir basın toplantısında duyuruldu. 2 Aralık'ta Florya Metin Oktay Tesisleri'nde imzalanan sponsorluk anlaşmasına Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı Kaptanı İsmail Ar, Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu, Galatasaray Kulübü

Yönetim Kurulu Üyesi Ural Aküzüm ve Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı oyuncusu Maşide Cesur katıldı.

## "Bütün yönetim kadromuz Galatasaraylı"

Basın toplantısında konuşan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Tarihi başarılarla dolu, 'Engelsiz' Aslanlar olarak bilinen Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'na sponsor olduğumuz için çok mutluyuz. Şirketimizin bütün yönetim kadrosu Galatasaraylı, bundan dolayı daha da mutluyum. Umarım bu ilişkimiz uzun soluklu olur ve takımımız bizim

katkımızla başarılarımızı artırır. Galatasaray Spor Kulübü'ne bize bu şansı verdiği için teşekkür ediyorum" diye konuştu. Ural Aküzüm ise anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yıllar önce Türkiye'deki engelli yurttaşlarımızın gözbebeği olan tekerlekli basketbol şubesini kurduk. Bugüne kadar spor dünyasında en başarılı takımı oluşturduk. Türkiye'de üst üste 10 defa Süper Lig kupası kazandık. 5 defa Şampiyonlar Ligi, 4 defa kıtalararası kupa kazandık. Bu büyük başarı öyküsünü oluşturan herkese teşekkür ediyorum. Bu yıl da mütevazı kadromuza rağmen ligde gayet iyi gidiyoruz. Bugün de Türk Nippon Sigorta şirketi takımımızın sponsoru oldu. Bu yüzden kendilerine çok teşekkür ediyorum. Bu anlaşmanın çok faydalı olmasını ümit ediyorum."

## "Engelli sporlarına değer katıyoruz"

Sedat İncesu da Galatasaray olarak engelli sporlarına değer kattıklarını belirterek, "Takımca kazandığımız başarıların ardından, sayemizde şu anda Türkiye'nin tamamı engelli sporlardan haberdar durumda. Bu sponsorluk için Türk Nippon Sigorta'ya teşekkür ediyorum. Bize desteklerinin hakkını alın terimizle vereceğiz" ifadelerini kullandı.

Konuşmaların ardından, Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya forma hediye edildi. 3 Aralık Engelliler Günü sebebiyle Galatasaray Teknik Direktörü Jan Olde Riekerink de basın toplantısının olduğu odaya geldi. Riekerink, bu vesileyle Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve takım oyuncularına çiçek verdi.

**KAYBETTİNİZ**

**1.**



**KAZANDINIZ**

**ÇÜNKÜ HIÇ KAZA YAPMADINIZ.**



**2.**



**GOAL**



**Hızlı olan değil,  
iyi olan kazanır!**

**İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.**

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

AXA SİGORTA AJANTELERİ  
[www.axasigorta.com.tr](http://www.axasigorta.com.tr)  
0650 280 98 99



**AXA SİGORTA**

sigortacılık / premium teminatlar



# AvivaSA BES liderliğini sürdürecek

AvivaSA, 30 Kasım 2016 itibarıyla devlet katkısı dahil 11.4 milyar TL fon büyüklüğü ve 872 bin katılımcıya ulaştı. AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Fırat Kuruca, "18 şirketin faaliyet gösterdiği BES'te lider konumdayız. Türkiye'de 2 bini aşkın kurum bizi tercih ediyor. Yurt genelindeki en büyük kurumsal satış ekibine sahibiz" diyor...

**B**ireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün lideri AvivaSA Emeklilik ve Hayat, yeni yıla yeni kaptanının yönetiminde giriyor. 2005 yılından bu yana şirkette finanstan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Fırat Kuruca, şimdi tepe yöneticisi olarak dümene geçti. Çiçeği burnunda Genel Müdür Fırat Kuruca ile AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın yeni dönem plan ve hedeflerinin yanı sıra sektörün durumunu da konuştuk...

## 2016 yılı bireysel emeklilik sistemi (BES) açısından nasıl geçti?

Sektörde son 5 yılda yönetilen varlık büyüklüğü bazında ortalama yıllık büyüme oranı yüzde 33 olarak gerçekleşti. Sektör ciddi bir büyüme ivmesi içerisinde. 2017 yılında uygulamaya girecek olan otomatik katılım uygu-

**AVIVA SA**

lamasının sektördeki büyümeye destek olacağını düşünüyoruz.

Uygulama uzun vadede ülkenin toplam tasarruflarının büyümesine büyük katkı sağlayacaktır. 2016 yılının ortasından itibaren, 2017 yılı başında otomatik katılım uygulamasının başlayacağı bilgisi bile sektörü hareketlendirmeye yetti. Uygulamanın sektöre getireceği yenilikler ve pazar genişlemesiyle çok daha canlı bir 2017 geçireceğiz. Avrupa pazarında doygunluğa ulaşmış bir sigorta ve emeklilik sektörü olduğu düşünüldüğünde Türkiye pazarı, büyüme hızı,

genç ve dinamik nüfus yapısı ve güçlü mali yapısıyla yabancı sigorta şirketleri açısından cazip fırsatlar barındırıyor. Bu durum elbette sektörün cazibesini artırıyor. Sistemde faaliyet gösteren şirketlerin yaklaşık yüzde 50'sinde yabancı şirketlerin payının olması da sektöre yönelik yabancı yatırımcı iştahını doğrular nitelikte. Yüzde 25 oranında bir devlet katkısı, dünyada örneği olmayan bir uygulamadır. Devlet söz konusu katkısı, bu sistemi teşvik etmek üzere sistem katılımcılarına ve katılmayı düşünenlere bir fırsat olarak veriyor. Bu fırsatın çok önemli



Fırat Kuruca



olduğunu düşünüyor ve sürekli olarak bu fırsattan faydalanılması gerektiğini vurguluyoruz. BES, son birkaç yıllık döneme bakıldığında her yıl yaklaşık 1 milyon net yeni katılımcı kazanıyor. 18 yaş altı nüfusa ilişkin kararın ve otomatik katılımın hayata geçmesi durumunda, bu noktada yakalanan ivmenin önemli derecede artacağını düşünüyoruz.

### **AvivaSA açısından nasıl bir yıl geride kaldı?**

AvivaSA, Türkiye'de BES başladıktan sonra halka arz edilen ilk emeklilik şirketi. Şirket 2014 yılında yılın en büyük halka arzı olarak halka açılmıştı ve toplam arzın 2.8 katı taleple karşılanmıştı. Kasım 2014'te şirketin halka arz piyasa değeri 1.6 milyar TL seviyesindeydi. Çok başarılı geçen halka arzın ardından geçen yaklaşık 2 yıllık sürede Kasım 2016 sonu itibarıyla şirket piyasa değerimiz ise 2.4 milyar TL seviyesine ulaştı. Kasım 2016 sonu itibarıyla halka arzımızdan bu yana hisse senedi piyasası yüzde 8 değer kaybederken, şirketimizin hisse senetleri yüzde 43 değer kazandı. AvivaSA olarak, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 30 Kasım 2016 verilerine göre, 2016 yılbaşına nazaran, fon büyüklüğünde yüzde 24 ve katılımcı sayısında yüzde 6 büyümeye yakaladık. Devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğünde 11.4 milyar TL ve katılımcı sayısında 872 bin kişi seviyelerine ulaştık. 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe AvivaSA, yönetilen fon büyüklüğü bazında da yüzde 19.3 pazar payıyla lider konumda bulunuyor. Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ışığında yapılan

hesaplamalara göre, AvivaSA olarak bu yılın ilk 9 ayı vergi öncesi kârımız 98.7 milyon, net kârımız ise 78.6 milyon TL olarak gerçekleşti. Eylül 2016 sonu itibarıyla hayat koruma ve ferdi kaza prim üretimimiz 212 milyon, birikimli hayat prim üretimimiz ise 9 milyon TL oldu.

### **2017 yılından neler bekliyorsunuz?**

AvivaSA olarak 2015 yılını son derece başarılı kapatmıştık. 2016'nın ilk 11 ayında da sürdürülebilir büyüme ve kârlılığın yan sıra pazardaki liderliğimizi güçlendirdiğimiz, başarılı bir dönem geçirdik. Yeni yılla birlikte devreye girecek otomatik katılım uygulamasından sonra da BES'te sergilediğimiz güçlü büyüme

performansını ve liderliğimizi sürdürmeyi ve hayat sigortaları tarafında bütün koruma branşlarında pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Elbette bütün bunları kârlılık içinde büyümeyi sürdürebilir kılarak gerçekleştirmek istiyoruz. Bir yandan, şirketimizin tüm iş süreçlerinde ve pazarlama iletişimde teknolojinin kullanımı ve zengin bir dijital deneyimle tüm tasarruf ve birikim ihtiyaçlarına cevap verebilen gerçek bir tüketici deneyimi sunmak amacıyla yatırım yapıyoruz. Bir yandan da müşterilerimize katma değer yaratan yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmeye çalışıyoruz. Dağıtım kanallarını geliştirme hedefimiz ise sürekli üzerinde çalıştığımız bir diğer konu.

## **OTOMATİK KATILIMDA "KAZAN-KAZAN" ESASLI İNGİLTERE MODELİ**

AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Fırat Kuruca, otomatik katılımlı BES konusunda dünya çapında başarılı bulunan İngiltere modeliyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"İngiltere'nin otomatik katılımı kullanması sonucunda 6.5 milyon kişi daha emeklilik dönemi için birikim yapmaya başladı ve 2010'dan bu yana ülkede açığın düşmesine katkı sağladı. Ülkemiz için yeni süreçte, konunun tüm paydaşlarının üstlerine düşen sorumluluğu yerine getirmesi gerektiğini düşünüyoruz. İngiltere'de sistem başlangıcından itibaren, 7 yıl uygulamanın tasarısı için çalışılmış ve bütün ilgili partilerle oturulmuş, konuşulmuş. Çalışanlarla, kamu otoriteleriyle, kurumlarla görüşülmüş ve herkes için ortak bir 'kazan-kazan' modeli oluşturulmuş. Gerçekten iyi çalışan bir uygulama modeli oluşturulmuş. İlk 3 yıl bireyler kendi katkılarını artırarak ilerliyor. Birinci yıl

maaşlarının yüzde 1'ini, ikinci yıl yüzde 2'sini, üçüncü yıl yüzde 3'ünü koyuyorlar. Buna karşılık, çalışan yüzde 1 verdiğinde, kurumu yüzde 2 veriyor; yüzde 2 verdiğinde kurumu yüzde 3 veriyor; yüzde 3 verdiğinde kurumu yüzde 5 veriyor ve üçüncü yıldan itibaren bireyin maaşının yüzde 8'i sistemde birikmeye başlıyor. Türkiye'deki sosyal güvenlik birikiminden daha fazla bir rakam bu. Sisteme girenlerin yüzde 90'ı sistemde kalıyor, sisteme inanıyor. Getiri konusunu çok konuşmuyorlar, konuya tamamen tasarruf olarak bakıyorlar. Devletin hiçbir teşviki yok ama kurumun katkısı var burada. Umarım bizim de önümüzdeki dönemde kurum katkımız olacak. Ben kişisel olarak kurum katkısını bekliyorum. Bütün dünya böyle ise bizde de olmalıdır. Önümüzdeki dönemde, ekonominin biraz daha rahatladığı, kurumların biraz daha gider endişelerinin azaldığı bir noktada olacaktır."

## Otomatik katılım sektörü ve AvivaSA'yı nasıl etkileyecek?

Türkiye'de toplam yurtiçi tasarruf oranı oldukça düşük. Dünya örneklerine baktığımızda da söz konusu rasyonun gelişmiş ve gelişmekte olan ülke seviyelerinin oldukça altında olduğunu görüyoruz. Bu noktada kamu otoritesi ülke tasarruf oranını artırmak için çalışmalar yürütüyor. 2013 yılında bireysel emeklilik sistemine yüzde 25 devlet katkısının getirilmesi bu çalışmalarda önemli bir aşama oldu. Sonrasında gündeme taşınan otomatik katılım uygulaması kamunun ülkemizdeki tasarruf oranını artırmak adına getirdiği önemli bir diğer reform niteliğinde.

2023 yılında bireysel emeklilik pazarının 400 milyar TL'nin üzerinde bir büyüklüğe ulaşacağı öngörülüyor. Sektörün beklediği birtakım gelişmelerin de gerçekleşmesiyle 2023 hedeflerinde BES'e ayrılan payın büyük oranda gerçekleşeceğini söyleyebiliriz.

Otomatik katılımı, geniş kitlelerin kolay bir biçimde BES'e dahil



olmasını ve ülkemizde tasarruf açığının azaltılmasını sağlayacak önemli bir uygulama olarak değerlendiriyoruz. Bu uygulama, toplumdaki tasarruf kültürünü canlandırmaya katkı sağlayarak uzun vadeli tasarrufların artırılmasına, bireylerin daha iyi bir gelecek kurmalarına ve Türki-

ye'nin finansal istikrarına olumlu etki edecektir.

Otomatik katılımın hayata geçmesiyle birlikte sisteme kademeli olarak 13 milyon kişinin katılması bekleniyor. Bu düzenlemeyle 10 yıllık dönemde 90 milyar TL'lik tasarruf oluşturulması öngörülüyor.

Hükümetimizin yeni yılla birlikte uygulamaya koyacağı otomatik katılım ile bireysel emeklilik sisteminde olumlu bir adım atılmış olduğunu düşünüyoruz. Otomatik katılım sistemi ABD, İngiltere, Yeni Zelanda, İtalya gibi birçok ülkede uygulanıyor ve hiçbir ülkede, yüzde 25 gibi yüksek bir devlet katkı payı bulunmuyor, bunu da çok önemsiyoruz. Otomatik katılım sözleşmelerine yüzde 25 devlet katkısının yanında sisteme girişte, eğer cayma hakkı kullanılmaz ve sözleşme devam ederse bir defaya mahsus olmak üzere 1.000 TL verilecek. Emeklilik hakkının kullanılması halinde ise hesabında bulunan

## YATIRIM PUSULASI İLE İPLER MÜŞTERİNİN ELİNDE

AvivaSA, kurumsal web sitesi bünyesinde "Yatırım Pusulası" adında bir mikro site hazırladı. Bu sayede müşteriler, fonlarla ilgili her türlü bilgiye tek bir çatı altında, kolayca ulaşabiliyor. Yatırım Pusulası içinde yer alan "Yatırımcı Profil Testi" ise en uygun risk seviyesindeki fonları belirleyip tercih etme imkanı sunuyor. Yatırım Pusulası sayesinde BES fonları hakkında bilgi edinip, en uygun olanı seçerek birikimleri değerlendirmek mümkün. Yatırım Pusulası'nın "Tasarruf Ölçer" uygulaması ise aslında bir mobil hesaplama aracı. Bu sayede müşteriler, hayatlarındaki emeklilik için ne kadar birikim yapmaları gerektiğini rahatça öğrenebiliyor. Bunun için doğum tarihinizi gün, ay ve yıl olarak giriyorsunuz. Hedeflenen BES



gelirini ve emekli olmayı planladığınız yaşı yazıyorsunuz. Ardından, varsa devlet katkısı dahil mevcut BES fon tutarınızı ve mevcut BES katkı payınızı giriyorsunuz. Hedeflediğiniz durum ile mevcut planınızın sonuçları karşılaştırmalı olarak geliyor. Karşılaştırmalar, BES fon birikimi ve emeklilik maaşı üzerinden yapıyor.

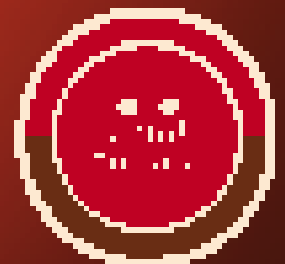


# Dünyanın yeni lezzet zincirine siz de katılın!

20'nin üzerinde ülkede dünyanın yepyeni lezzet zinciri Simit Sarayı, birikmiş birikmiş büyük bir dünya markası. Siz de kendi Simit Sarayınızı açın, dünya markası olma yolunda beraber yürüyalım.

Beyrut: [simit@sarai.com.tr](mailto:simit@sarai.com.tr)franchise

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





birikimi en az 10 yıllık, yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı tercih eden çalışana, birikimin yüzde 5'i karşılığı ek devlet katkısı ödemesi yapılacak. Sektörde gelinen son nokta itibarıyla otomatik katılım uygulamasına kademeli bir geçiş sağlanacak. 1 Ocak 2017'den itibaren, 1000 kişi ve daha fazla çalışmanı olan özel işletmeler sisteme dahil olacak. Ardından 1 Nisan 2017'den itibaren memurlar ve 250-1000 arası çalışmanı olan özel işletmeler sisteme dahil olacak. 1 Temmuz 2017'de 100-249 çalışmanı olan özel sektör firmaları, 1 Ocak 2018'de mahalli idareler ve KİT'ler, 1 Temmuz 2018'de 1-50 arası çalışmanı olan özel işletmeler ve son olarak 1 Ocak 2019'da 5-9 çalışmanı olan özel işletmeler sisteme dahil olacak. Böylece 14 milyonun üstünde çalışan sisteme dahil olacak. İşverenler çalışanların maaşlarının yüzde 3'ünü emeklilik sistemine yatıracak. En küçük katılımcı, aylık 50 TL yani yıllık 600 TL ile asgari ücretli olacak. En yüksek katılımcı ise aylık 321 TL ile 5 bin TL maaşlı çalışanlar. Şu anda otomatik katılımı işveren katkısı yok. İşveren otomatik katılım sistemi kapsamında çalışmanı adına katkı payı ödemesi yapamıyor. Ancak işveren grup emeklilik sözleşmesi (İGES) kapsamında çalışmanı katkı payı ödemesi yapılabilir. İşveren katkısı hem sistemin daha sağlıklı yürümesi ve hem de tasarruf açığımıza daha fazla katkı yapması açısından önemli. Yakın dönemde kamuoyuna açıkladığımız Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı raporumuzda da hükümetlere bu öneriliyor. Umarız ileriki dönemde işveren katkısı da söz konusu olur.



Otomatik katılım uygulaması için hazırlıklarımızı tamamladık. Kurumların, şirketlerin, sektördeki tüm paydaşların bilgiye ihtiyacı var, bu konuda herkes bilgi toplamaya çalışıyor. Sektörde belki de ilk defa bu kadar yoğun bir bilgilendirme talebi var. İnsan Kaynakları zirveleri gibi çeşitli etkinliklerde yer alarak ve eğitimler vererek, karar alıcıların sorularını yanıtıyor, onlara çözümler sunuyoruz. AvivaSA olarak, toplam 18 şirketin faaliyet gösterdiği bireysel emeklilik sektöründe, devlet katkısı dâhil 11.4 milyar TL ile fon büyüklüğünde lider konumdayız. Türkiye'de 2 bini aşkın kurum BES'te bizi tercih ediyor. Yurt genelindeki en büyük kurumsal satış ekibine sahibiz. Otomatik katılım için özel oluşturduğumuz uzman saha ekibi, hızlı ve kolay İK çözümleri sunan platformumuz, her zaman her yerden ulaşılabilir yaygın satış kadromuz ve özel kurumsal hizmet merkezimiz işverenlerin ve katılımcıların işini kolaylaştırmak için hazır bekliyor. Hisse-darlarımız Sabancı Holding'in

Aviva'nın yıllardır İngiltere'de edindiği otomatik katılım tecrübesi de bizi daha güçlü kılıyor

## 2016 yılında BES fon performansları nasıldı? 2017 beklentileriniz neler?

2016 yılının geride kalan kısmında emeklilik yatırım fonları ortalamada enflasyonun üzerinde bir performans yakaladı. Genel olarak yabancı para cinsinden yatırım yapan uluslararası fonlar, dış borçlanma aracı fonları ve altın fonu gibi fon türleri getiri itibarıyla biraz daha ön plana çıktı. TL faiz enstrümanları ise yine yatırımcısını enflasyona karşı korudu ve makul bir reel getiri sağladı. Hisse senedi tarafında da yine enflasyonun üzerinde bir getiri oluştu. 2017 yılında da piyasa gelişmelerine bağlı olmak kaydıyla sektörün enflasyonun üzerinde reel getiri sağlayacağını düşünüyoruz. Katılımcıların varlık dağılımını risk profillerine uygun olarak yapmaları önemli. Emeklilik yatırım fonlarında temel amaç, orta ve uzun vadeli bakış açısıyla istikrarlı enflasyonun üzerinde reel getiri sağlamak olmalı.

## AVIVASA MÜŞTERİLERİNİN HER YERDE BİR TANIDIĞI VAR!

AvivaSA, müşterilerinin hayatını zenginleştirmek ve kolaylaştırmak hedefiyle 2010 yılında kurduğu "Geleceğini Biriktirenler Kulübü"nü, sloganından web sitesine kadar yeniledi. Fırat Kuruca, sektörde bu kapsamda bir ilk olan bu kulüple ilgili şu bilgileri veriyor: "Üyelerine 'Artık her yerde bir tanıdığınız var' çağrısı yapan bu özel kulüple hayalini kurduğu emeklilik için birikim yapanların hayatını kolaylaştırırken, bugünün keyfini çıkarmalarını da sağlıyoruz. Sigorta, sağlık, enerji, otomo-

tiv, tatil ve hobi kategorilerinde müşterilerimize birçok ayrıcalıklı hizmet ve yüzde 40'a varan indirimler sunuyoruz. AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta en az bir ferdi bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan ve düzenli ödeme yapan AvivaSA müşterileri bu kulübün de üyesi oluyor. Ayrıcalıklardan yararlanmak isteyen üyelerin, AvivaSA Geleceğini Biriktirenler Kulübü kartıyla istedikleri anlaşmalı kuruma başvurması yeterli oluyor."



Çalışmalarınızın geleceği için yaptığınız en çok tercih edilen işlemi\* Garantili Emeklilik'i seçtiniz. Çünkü uzun vadeli birikim için Garantili Emeklilik Ebru Terhorik

Garantili Emeklilik'te emeklilik için emeklilikte yaşta sayılır olan emeklilik için birikim yapabilirsiniz.

Emeklilik emeklilikte "Ötوماتik Katılım" otomatik başlıyorsunuz. Siz de bu yıl emeklilikte Garantili Emeklilik'i tercih ediniz. Uzun vadede emeklilik için birikim yaparak her zaman güvenli emeklilik elde edebilirsiniz.

 **Garantili Emeklilik**

Emeklilik için 0212 233 2333 - [www.garantiliemeklilik.com.tr](http://www.garantiliemeklilik.com.tr)

Garantili Emeklilik, emeklilik için emeklilikte yaşta sayılır olan emeklilik için birikim yapabilirsiniz. Emeklilik için emeklilikte yaşta sayılır olan emeklilik için birikim yapabilirsiniz.

# Sağlık - sigorta - teknoloji (1)



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

Nesnelerin interneti ve giyilebilir teknolojiler sayesinde artık daha çok veri, dolayısıyla daha değerli sonuçlar elde edilebiliyor. Ancak bu verilerin sigorta şirketlerine kullandırımını gizlilik şartlarının ihlali sayılıyor. Bu konuda bir çözüm bulunması halinde, hem sigorta sektörü hem de sigortalılar açısından yeni ve çok daha sağlıklı bir dönemin kapıları açılabilir...

**G**eçen haftalarda yurtdışında katıldığım bir ürün çalışmayı giyilebilir teknolojik

ürünlerin sigortacılığın geleceği hakkında fikir verir nitelikteydi. Teknolojinin sigorta ürünlerini ne şekilde değiştirebileceği veya geliştirebileceğine yönelik çalışmada katılımcıların özellikle üzerinde durduğu konu sağlık sigortalarına yönelik tamamlayıcı ürünlerdi.

Çalıştayda her katılımcı kendi iş fikrini sunarak kendi ekibini oluşturmaktan ve sonrasında bu fikri geliştirerek yatırım yapılabilir hale getirmekten sorumluydu. Benim çalıştaydaki fikrim, mikro sigortacılığın az gelişmiş ülkelere ziyade gelişmekte olan ülkelerde kullanımıyla ilgiliydi. Ancak ilk gün gerçekleştirilen çalışmanın ardından birçok ekip sağlık alanında bir iş fikri seçerek yoluna devam etti. Son değerlendirmeye kalan altı fikrin beşi nihai kullanıcıya yönelik, sağlık sigortası ürünlerini destekleyen ürünlere dair fikirlerdi.

Artan çevre kirliliği, doğal besin maddelerindeki bozulma, hareketle geçen daha az saatler gibi etkiler insan sağlığını her geçen gün daha da çok etkiliyor. Bu etkiler sağlık sigortası ürünleri için ödenen primleri ve riskin gerçekleşmesi sonucunda sigortacı tarafından ödenecek tazminatları daha

çok artırıyor. Bu karamsar tabloyla birlikte giderek daha çok insan sağlıklı olmanın ve bu konuda gösterecekleri bireysel çabanın önemini fark ediyor. Gelişen teknoloji ise kişilerin sağlıklı bir hayat sürebilmek için gösterdikleri çabayı destekliyor. Bu noktada karşımıza iki kavram çıkıyor: IoT (nesnelerin interneti) ve giyilebilir teknolojiler.

## Nesnelerin interneti ve giyilebilir cihazlar

Giyilebilir teknolojilerle sensörler hayatımızın birçok alanında kullanılmaya başlıyor. Alışkanlıklarımız önce bireysel verilere, sonra diğer kişilerin verileriyle birleşerek piyasa verilerine dönüşebiliyor. IoT ise bu verilerin anlık olarak alınabilmesini ve değerlendirilebilmesini sağlıyor. Bu yeni ortamda, klasik sigortalı-sigortacı ilişkisinden daha karmaşık bir yapı söz konusu. Şöyle ki kullanıcılar, bu ekipmanları aldıklarında toplanan bilgilerin değerlendirilme yetkisini gizlilik kaydıyla ürünü aldıkları şirkete veriyor. Cep telefonu markalarının ürettikleri saatler, spor alışkanlıklarının depolanabileceği elektronik bileklikler, cep telefonunda kullanılan uygulamalar gibi... Üç ana grupta toplayabileceğimiz giyilebilir teknolojiler ekipmanların sayısı her geçen gün artıyor. 2 milyara yaklaşan



akıllı telefon ve diğer teknolojik ürünlerle birlikte 5 milyar cihazdan toplanan trilyonlarca veriden bahsediyoruz. Ve bu verilerin incelenmesi, işe yarar sonuçlar elde edilebilmesi “büyük veri yönetimi” ile her geçen gün daha kolay hale geliyor.

### “Büyük veri”nin yönetimi kolaylaşıyor

Konunun sigortacıları ilgilendiren bölümü ise bu verilerin nasıl kullanılacağı... Verilerin sigorta şirketleri tarafından aracısız toplanması hususu şimdilik yavaş ilerleyen bir süreç. Nedeni ise kullanıcıların bu verilerle ödedikleri mevcut prim tutarının artması endişesini taşımaları. Bu haklı gerekçeyle sigortacıların cevabı ise kullanıcı alışkanlıklarını değiştiren programlar. Nitekim Allianz uzun zaman önce benzer bir programı piyasaya sürmüştü. Generali ise 2016 yılının ikinci yarısında benzer bir program geliştirdi. Daha birçok şirketin piyasada benzer ürünleri mevcut. Giyilebilir teknoloji üreten firmaların elinde ise daha çok veri, dolayısıyla daha değerli sonuçlar mevcut. Ancak bu verilerin sigorta şirketlerine kullandırımı gizlilik şartlarının ihlali sayılıyor. Kişilerin bu ürünleri kullanması veri gizliliği kurallarının tam olarak uygulanmasına bağlıken; ürünleri üreten şirketler, ellerindeki verileri nasıl değerlendirmeleri gerektiğinin yollarını arıyor. Yani iki tarafın elinde de birbirinin işe çok yarayacak veriler ve kullanıcılar mevcut. Ancak aradaki bağlantının nasıl sağlanması gerektiği henüz net değil. Verilerin etkin kullanım



“Büyük veri”nin etkin kullanım yollarının bulunmasıyla kişiye özel ürünler ve prim bedelleri oluşturulabilecek. Sağlıklı yaşamayı alışkanlık haline getirmiş sigortalılar daha az prim ödeyecek, sigara içen veya düzenli spor yapmayan kişiler ise daha fazla prim ödeyecek veya poliçelerinde belirli istisnalar olacak...

yollarının bulunmasıyla kişiye özel ürünler ve prim bedelleri oluşturulabilecek. Sağlıklı yaşamayı alışkanlık haline getirmiş sigortalılar daha az prim ödeyecek, sigara içen veya düzenli spor yapmayan kişiler ise daha fazla prim ödeyecek veya poliçelerinde belirli istisnalar olacak.

### Cep telefonuyla diyabet testi...

Sigorta şirketlerini ilgilendiren diğer bir konu da düzenleyici kurumun yaklaşımı. Kişisel verilerin ne şekilde kullanılacağıyla ilgili net bir düzenleme yok. Mevcut dar kapsamlı görüşler de ülkeden ülkeye değişiyor. Teknoloji şirketleri şimdiden veri kullanımıyla ilgili düzenleyici kurumların kapılarını çalmaya başladı. Bunun son örneğini

Apple'ın geçen aylarda hayata geçirdiğini biliyoruz. Akıllı telefonlarla diyabet testi yapılabilmesi ve sonuçların nasıl saklanması gerektiğiyle ilgili ABD Sağlık Bakanlığı ve Dünya Sağlık Örgütü ile görüşen yetkililer çalışmalarını sürdürüyorlar. Burada karşımıza yine teknoloji üretimindeki üstünlük çıkıyor. Günümüzde doğru veriye ve veriyi kullanabilmek için yeterli teknolojiye sahip şirketler rakiplerine fark atıyor. Ancak sigorta şirketleri teknoloji kullanımında geri sıradalar. Mevcut durumda işe yarar veriyi elde edebilmek için genelde yukarıdaki örnekte yer alan üretici firmalara ihtiyaç duyuyorlar. Bu da maliyetleri artırıyor, piyasada rekabetçi olabilmeyi engelliyor ve sermaye birikimini yavaşlatıyor. Yeterli sermaye birikimi yapamayan şirketler eski teknolojileri kullanmak zorunda kalıyor. Bu kısır döngü şirketin sermayesini bitirmesine ve faaliyetlerine son vermesine kadar devam edebiliyor. Uluslararası sigorta gruplarının 2017 yılında alacakları yeni aksiyonlar ve Türk sigortacıların bu resimde nerede oldukları ise bir sonraki yazının konusu olacak.





## AXA, evlat edinen çalışanlarına da aynı hakları sunuyor



**F**ransız sigorta devi AXA, Ocak 2017'den itibaren geçerli olmak üzere çalışanlarına sunacağı yeni sosyal haklarını, faaliyette bulunduğu 64 ülkede tanıttı. Buna göre çalışanlar 16 hafta annelik ve 4 hafta babalık izni kullanabilecek, bu dönemde maaşlarını kesintisiz alabilecek. Bu haklar evlat edinme sürecinde de eksiksiz olarak kullanılabilir. Annelik ve babalık izinlerinin daha uzun süreleri kapsadığı ülkelerde ise mevcut sistemin uygulamasına devam edilecek. AXA Group İnsan Kaynakları

Direktörü Rino Piazzolla, çalışanlara sağladıkları sosyal hakların daha da iyileştirilmesini ve böylece daha yetenekli kişilerin AXA bünyesine dahil edilebilmesini amaçladıklarını vurguluyor.

Öte yandan AXA, Sırbistan'daki şirketlerinin satış sürecini tamamladı. Hayat branşı ve elementer branştaki portföylerini (AXA Zivotno Osiguranje Ado ve AXA Nezivotno Osiguranje Ado) Vienna Insurance Group'a satan AXA, satış fiyatıyla ilgili herhangi bir açıklama yapmadı.



## Japonya'nın hayat branşı kan kaybediyor

Japonya'da hayat sektörü kârsızlık sorunuyla baş etmeye çalışıyor. 2016 yılını zorluklarla geçiren ve 2017'yi de pek parlak öngörmeyen sektörde faaliyet gösteren sekiz şirketin yedisini, 2016 yılı sonunda zarar açıklayacağını ifade etti.

Nippon Life Insurance, Dai-ichi Life Holdings, Sumitomo Life Insurance, Meiji Yasuda Life Insurance, T&D Holdings, Fukoku Mutual Life Insurance ve Asahi Mutual Life Insurance gibi köklü firmalar finansal anlamda bekleneni vermezken, sektörde sadece Sony Life Insurance kâr açıklayacağını duyurdu. 2016 yılı içerisinde düşük faiz oranları nedeniyle tasarrufa dönük ürünlerinin satışını durduran şirketler ciddi oranda müşteri de kaybetmişlerdi. Yavaşlayan ülke ekonomisi ve düşen faiz gelirleriyle birlikte yeni bir iş modeli arayan sigorta şirketlerinin bu darboğazdan nasıl çıkacağı merak konusu.

## AIG, Japonya operasyonlarını satıyor

AIG (American International Group), Japonya piyasasında sahip olduğu hayat portföyünü Hong Konglu FWD Group'a sattığını açıkladı. Japonya'da Fuji AIG Life Insurance Company adıyla faaliyet gösteren şirketin satış tutarı hakkında ise yetkililer herhangi bir açıklama

Yapmadı. AIG CEO'su Peter Hancock, satış işleminin yürüttükleri global stratejiye uygun olduğunu ve elde edilen finansal kaynakla daha kârlı piyasalara yönelerek müşterilerine daha yüksek katma değerli hizmetler sunacaklarını açıkladı.





# Allianz, yöneticilerin artan risklerine dikkat çekiyor

**A**lman sigorta devi Allianz bünyesinde faaliyet gösteren Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), siber saldırılar ve gizli yönetim bilgilerinin sızdırılması riskine dikkat çekiyor. Gelişen ve birbirine her geçen gün daha çok yaklaşan piyasalarla birlikte yöneticilerin de sorumluluklarının arttığını vurgulayan AGCS yetkilileri, yasal zorunlulukların ve ülkeden ülkeye değişen mevzuatın bu durumu daha da güç bir hale soktuğunun ve yöneticilerin teminat ihtiyaçlarının arttığının altını çiziyor. Olası bir yasal talepte karar sürecinin çok uzun ve çetrefilli olduğunu da değinen uzmanlar, sadece ABD’de bu bağlamda değerlendirilebilecek hasar taleplerinin 2016 yılında 2015’e göre yüzde 100 artış gösterdiğini, bu artışın diğer ülkelerde de geçerli olduğunu belirtiyor. Mayıs 2016’da İspanya’da yaşanan bir vakayı örnek veren



uzmanlar, düzenleyici kurum tarafından 1996 ve 2014 yıllarını kapsayan, sekiz şirket ve dört yöneticinin faaliyetlerinin incelendiği davanın 129 milyon Euro cezaıyla sonuçlandırıldığını ve dört yöneticinin haksız kazanç yaratma eyleminden suçlu bulunduğunu hatırlatıyor. Allianz Group’tan gelen diğer bir haber

ise dağıtım kanallarıyla ilgili. İtalyan UniCredit Bank’ın Almanya’da faaliyet gösteren iştiraki HypoVereinsbank ile Allianz arasında dağıtım kanalı sözleşmesi imzalandı. Buna göre Allianz, 2018 yılından itibaren bankanın yeni dağıtım kanalı ortağı olacak. HypoVereinsbank Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Theodor Weimer, Allianz’ın geniş ürün gamını banka müşterileriyle buluşturacaklarını ve işbirliğinden ciddi bir prim üretimi yaratılacağını belirtiyor. Allianz Almanya Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Manfred Knof ise bu yeni stratejik ortaklığın kendileri için önemli bir açılım sağlayacağını düşünüyor. İki büyük dev arasındaki işbirliğinin piyasayı nasıl etkileyeceği merakla bekleniyor. HypoVereinsbank, Allianz ile çalışmadan önce ERGO ile işbirliği içerisindeydi. ERGO ürünlerinin 31 Aralık 2017 tarihine kadar HypoVereinsbank şubelerinde satılacağını belirten yetkililer, 1 Ocak 2018 yılından itibaren sadece Allianz’ın sigortacılık ürünlerinin banka müşterilerine sunulacağını belirtiyorlar.

## PIMCO 20 milyon dolar ödeyerek soruşturmadan kurtulacak



Allianz Group’a bağlı varlık yönetim şirketi Pacific Investment Management Co. (PIMCO) Amerika sermaye piyasası düzenleyici kurumu SEC ile yürütülen soruşturma sürecini sonlandırmak üzere anlaşmaya vardı. Tarafların PIMCO’nun 20 milyon dolar ödeme yapmasıyla sulh olacağı

belirtili. PIMCO’nun yatırımcıları yanlış yönlendirdiği ve haksız kayıplara yol açtığı iddiasıyla SEC tarafından başlatılan soruşturma süreci iki tarafın iddialarıyla devam ediyordu. Soruşturmanın düşürülmesi karşılığında 20 milyon dolar ödeme yapacak

olan PIMCO, hukuki uyumla alakalı bağımsız danışmanlık şirketlerinden danışmanlık desteği alacağına dair bir taahhütte de bulundu. Bununla birlikte PIMCO yetkilileri, söz konusu ödemenin suçlamaları kabul ettikleri veya reddettikleri anlamlarına gelmeyeceğini de sözlerine ekledi.



## Fukushima nükleer faciasının maliyeti 200 milyar dolara ulaşacak



2011 yılında 9 şiddetinde bir deprem ve sonrasında meydana gelen tsunami dalgaları sonucunda zarar gören Fukushima nükleer santrali yine gündemde. 2013 yılında Japon makamları tarafından yapılan açıklamada, yeniden faaliyete başlaması için gerekli onarımlarla birlikte santralde 98 milyon dolarlık

zarar olduğu belirtilmişti. Ancak yeni gelişmeler, söz konusu zararın katlanarak arttığını gösteriyor. İlgili makamlar tarafından yapılan son değerlendirmeler sonrasında, tesisin yeniden faaliyete geçirilebilmesi için yapılması gereken toplam harcama 5.4 trilyon Japon Yeni'nden (yaklaşık 47 milyar dolar) 8 trilyon yene (yaklaşık

69 milyar dolar), temizleme maliyeti de 2.5 trilyon yenden (yaklaşık 21 milyar dolar) 5 trilyon yene (43 milyar dolar) yükseldi. Bütçedeki büyük fark için gerekli kaynağın nasıl elde edileceği ve sigorta şirketlerinin zararın tazminindeki rolü ise uzmanlar tarafından cevaplanması beklenen sorular arasında.

## Araç paylaşımında elektrikli otomobil atağı

BMW Group ve Sixt SE tarafından kurulan DriveNow firması, Europ Assistance ile yeni bir işbirliğine giriyor. Elektrikli araçların asistans hizmetlerinde uzmanlaşan ilk şirket olan ve 2017 yılında filosunda 20 yeni BMWi3 bulunduracak olan DriveNow ile Europ Assistance arasındaki işbirliği sonrası sektörde diğer asistans

şirketleri de elektrikli araç kullanımı için harekete geçti. Avrupa genelinde 700 binden fazla müşterisine 4 bin 700 araçlık filosuyla araç paylaşım hizmeti veren DriveNow, sigortacıları cezbetmeye devam ediyor. Filosunun yüzde 20'si elektrikli BMW i3 modelinden oluşan şirket, müşteri sayısını da hızla artırıyor.







- Yol Yardım • Ev ve İşyeri Yardım • Konut Hizmeti Onarım • İşyeri Hizmeti Onarım
- Seyahat Yardım • Sağlık Yardım • Hukuki ve Mali Danışmanlık Hizmetleri • Hizmet Yönetimi
- Çağrı-Center Hizmetleri Bütçelik Hizmetler • Oto Çekim Hizmetleri

**SİZİN  
İÇİN!  
ÇALIŞIYORUZ**



Tel: 0212 334 20 00  
[www.assistline.com.tr](http://www.assistline.com.tr)

**ASSIST LINE**



## Aon'dan müşterilerine sağlıklı yaşam ölçüm cihazı

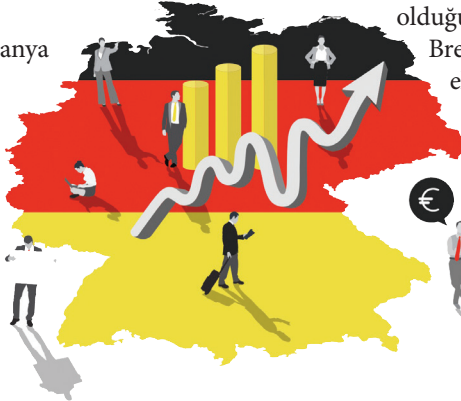
Risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerliği, insan kaynakları çözümleri ve dış kaynak hizmetleri konusunda uluslararası faaliyetleri bulunan Aon, Nuvap ile yeni bir ticari işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşmayla dahili kirlilik kaynaklarının tespiti ve giderilmesiyle ilgili kullanılan ilk elektronik cihazın Aon müşterilerinin yaşadıkları ve çalıştıkları ortamlardaki hastalık kaynaklarının

tespiti için kullanılması amaçlanıyor. Aon müşterileri ayrıca, bu ürünü indirimli satın alma hakkına da sahip olacak. Belirlenen 26 değişkene göre kişilerin yaşadıkları alanlardaki kirlilik kaynaklarını altı gün boyunca değerlendiren buluş, risk yönetiminde sigortacıların elini kuvvetlendireceğe benziyor. Böylelikle daha doğru analizler yapacak olan şirketler, talep edecekleri primleri de bu

verilere dayanarak artırıp azaltabilecek. Öte yandan Aon, Brezilya'da faaliyet gösteren Admix şirketini satın aldığını açıkladı. Özel sağlık sigortacılığı alanında faaliyet gösteren Admix'in Aon'a önemli katkı sağlayacağına inanan CFO John Zern, bu sayede büyüme adımlarını hızlandıracaklarını ve daha fazla yetenekli insan kaynağını Aon'a kazandıracaklarını açıkladı.

## 2017'de de Avrupa'nın en avantajlı ekonomisi Almanya olacak

Coface tarafından hazırlanan ve Almanya ekonomisinin incelendiği analiz raporuna göre, gayri safi yurtiçi hasıla artışı 2017 yılında yüzde 2'ye yaklaşacak. Bireysel tüketimdeki ciddi artışla birlikte büyümesi beklenen ülke ekonomisinin en güçlü tarafının ise yükselen istihdam oranları



olduğunun altı çiziliyor. Brexit, Çin ve ABD ekonomilerindeki değişim ile ABD başkanlık seçimi sonrası dolardaki yükselişin olası etkilerinin değerlendirildiği raporda uzmanlar, Almanya ihracatının

2017 yılında minimum yüzde 3.4 büyüyeceğini öngörüyor. Coface Kuzey Avrupa analisti

Mario Jung tarafından kamuoyuyla paylaşılan analiz sonuçlarına göre, 2017 yılında Avrupa kıtası ihracat ve ithalat dengelerinin Almanya ekonomisi lehine değişmesi bekleniyor. Resesyon riskinin özellikle ihracatın gerçekleştirildiği ülkelerde giderek yükseldiğinin altının çizildiği raporda, İngiltere'ye yönelik ihracatta Brexit dolayısıyla ciddi bir düşüş beklenmesi gerektiği ifade ediliyor. Çin piyasasına yönelik ihracatın görece durumunun daha iyi olduğunu belirten uzmanlar, Fransa pazarıyla ilişkilerin daha da gelişeceğini ve bu ülkeye ihracatın 2016 yılına göre artacağını düşünüyor.



# Pert

artık dert değil!



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

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

**RAYSIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

444 4 729

## Generali, dijital dönüşümde Microsoft'u tercih etti

İtalyan Generali Group, dijital dönüşüm çalışmaları için Microsoft ile anlaşacağını duyurdu. Personel, acente ve iş ortaklarıyla verimliliğin artırılması, iş süreçlerinin geliştirilmesi ve kârın maksimize edilmesi hedefleriyle yola çıkan şirketler, inovatif iş modelleri geliştirmeyi de amaçlıyor. Dijitalleşmeyle birlikte müşteri merkezli yapılarının daha da güçleneceğini düşünen Generali Yönetim Kurulu Üyesi Valter Trevisani, piyasa gerekliliklerini yerine getirdiklerini de sözlerine ekliyor. Bir yandan da Allianz ile Generali arasında Fransa operasyonlarının satılması konusunda görüşmeler sürüyor. Şirket sözcüleri tarafından herhangi bir açıklama yapılmazken, süreçteki gizlilik devam ediyor. Generali'nin toplam prim üretiminin yüzde 15'ini karşılayan ve İtalya ile Almanya'dan sonra en büyük portföye sahip olduğu Fransadan çıkması, 2016



yılında düşen mali değerlere ve Solvency II ile ilgili sermaye gereksinimine bağlanıyor. Satın alma sürecinin rekabet şartlarını zedeleyici bir adım olup olmadığı ise düzenleyici kurumlar tarafından belirlenecek. Fransadaki pozisyonunu güçlendirmek isteyen Allianz ise elementerde dördüncü, hayat ve sağlık branşlarında

ise sekizinci sırada yer alıyor. Generali'nin kârlı olmayan piyasalardan çıkması ve pazar payı açısından ilk sıralarda olduğu ülkelerdeki faaliyetlerine odaklanma stratejisi devam ediyor. Guatemala ve Lihtenştayn pazarlarından çıktığını duyuran şirketin yeni hamleleri merakla bekleniyor.

## Zurich, Avustralya'da bir şirket daha satın aldı

Zurich Sigorta, Avustralya pazarındaki varlığını kuvvetlendirmek için yatırımlara devam ediyor. Ülkede seyahat sigortası alanında faaliyet gösteren Cover-More'yi 520 milyon Euro'ya satın Zurich Sigorta, bu sayede ürün gamını ve seyahat sigortası portföyünü genişletmeyi amaçlıyor. Şirket yöneticileri tarafından yapılan açıklamada, Cover-More'nin kendi adıyla faaliyetlerine devam edeceği ve bağımsız bir işletme olmaya devam edeceği ifade edildi. 2017 yılının ilk çeyreğinde tamamlanması öngörülen satın alma süreci için düzenleyici kurumun onayı bekleniyor. Avustralya



pazarına ilgisini devam ettiren Zurich Sigorta, 2016 yılının ilk çeyreğinde

de hayat branşında faaliyet gösteren Macquarie'yi satın aldığını duyurmuştu.

# EŞYALARINIZI 79 LIRAYA SIGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

# Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

# HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

# YANGIN

Ziraat'ın sel, selin sonucu 79 TL'ye  
Bütün Evdeki Sigortasını yapalım.  
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında  
güvenli ve güvenli olalım.

 **Ziraat Sigorta**  
www.ziraat.com.tr



Ziraat Sigorta, Ziraat Bankası'nın bir parçasıdır.





# Yaşlanan Türkiye ve BES



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

Türkiye’de 2014 yılında 100 çalışanın bakması gereken yaşlı sayısı 12’ydi. Bu sayının 2023 yılında 15 olması bekleniyor. Resim gittikçe grileşiyor. Sadece ülkemizde değil, dünya çapında da emeklilik sistemleri gelecek kuşaklar için pek cömert olamayacak gibi...

**D**ünyamız yaşılanıyor. Ülkemiz için yaşlanma oranları hesaplandığında, bu oranın 2014 yılında yüzde 8 olarak gerçekleştiğini görüyoruz. Türkiye için yapılan nüfus projeksiyonlarına göre yaşlı nüfus oranının 2023 yılında yüzde 10.2, 2050 yılında yüzde 20.8, 2075 yılında ise yüzde 27.7’ye yükseleceği tahmin ediliyor. Bir de “yaşlı bağımlılık oranı” diye bir oran hesaplanıyor. Bu oranın anlamı şu: Çalışma çağındaki her 100 kişiye düşen yaşlı sayısı. Türkiye’de 2014 yılında 100 çalışanın bakması

gereken yaşlı sayısı 12’ydi. Bu sayının 2023 yılında 15 olması bekleniyor. Resim gittikçe grileşiyor. Sadece ülkemizde değil, dünyada da emeklilik sistemleri gelecek kuşaklar için pek cömert olamayacak gibi... Nereden mi biliyoruz? OECD’nin her yıl hazırladığı “Bir Bakışta Emeklilik 2015” raporundaki rakamlardan...

## Yaşlı nüfustaki yoksulluk oranı

Türkiye’nin de aralarında bulunduğu OECD ülkelerinde, yaşlı nüfustaki yoksulluk oranı ortalama yüzde 12.6. Türkiye ise bunun oldukça üzerinde bir orana sahip: Yüzde 18.4. Mevcut

## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (25.11.2016 itibarıyla)

### Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon kodu	Fon adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	7.3%	2.956.390.091	847.543
GEK	Garanti Em. Hay. Glr Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	7.5%	1.981.349.179	288.241
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	7.3%	354.424.952	54.543
EIG	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Borç. EYF	★★★★★	7.6%	63.553.033	30.102
VGB	Vakıf Em. Gelir Am. Alt. Kam. Bor. Ar. St. EYF	★★★★★	7.8%	274.778.719	109.137

Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için [www.ludens.com.tr](http://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

ücret seviyesinin göreceli olarak oldukça düşük olması (Türkiye’de çalışanların yıllık ortalama gelirleri 12 bin 164 dolar. Bu rakam, OECD ortalaması olan 40 bin doların üçte birinden daha az) ve çalışma döneminde sisteme yapılan katkıların düşük kalması, ülkemizin ortalama emeklilik servetinin düşük gerçekleşmesine neden oluyor. Bir yandan da SGK’ya beyan edilen prime esas kazanç tutarlarının asgari ücret üzerinden gösterilmesi durumu daha da ağırlaştırıyor. Bu göstergeler mevcut sosyal güvenlik sisteminin tek başına daha refah bir emeklilik için yeterli olmayacağını ortaya koyuyor.

### Uzun vadede sürdürülebilir bir emeklilik sistemi

OECD ülkelerinin büyük bir kısmı, emeklilik sistemlerinin uzun vadede sürdürülebilir olması için özellikle son 2 yıldır tedbirler alıyor. Ülkemizde var olan gönüllü bireysel emeklilik sistemi (BES) ve 2017 yılı başında devreye girecek olan otomatik katılım da bizde devreye sokulan yapılar olarak yerini alıyor.

### “Emekliyim, yoksulum” dememek için

Hepimiz bir gün yaşlanacağız ve emeklilik maaşlarımızla geçinmek zorunda kalacağız. Bu maaşın tamamlayıcı bir sistem olan BES ile desteklenebilmesi için şimdiden bir adım atmalıyız. Ancak bir yandan da unutmamalıyız ki, BES’e aktarılan katılım payları ve devlet katkı paylarının doğru değerlendirilerek yeterli düzeye ulaşması elzemdir. Bu noktada emeklilik fonlarının performansı önem arz ediyor. Yukarıdaki satırlarda da belirtildiği üzere, ülkemizdeki düşük ortalama emeklilik serveti ancak emeklilik fonlarının uzun vadede etkin yönetilmesi sonucunda sağlanacak getirilerin servette yaratacağı artışla daha üst seviyelere taşınabilecek. Bunun sonucunda sistemden emekli olanlar daha mutlu ve refah bir yaşam düzeyine sahip olacak; sistem de finansal açıdan sürdürülebilir bir noktaya gelecektir.

## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (25.11.2016 itibarıyla)

### Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GHG	Garanti Em. Hay. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar.	★★★★★	20.8%	288.515.273	31.081
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF	★★★★★	21.4%	842.660.363	88.942
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	16.9%	89.121.988	12.187
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kam. Dış. Bor. A. EYF	★★★★★	20.1%	10.079.261	14.811

### Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	3.5%	189.944.356	58.150
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	3.4%	72.644.169	16.826
EIH	Fiba Emeklilik ve Hay. Büy. Amaç. His. Sen. EYF	★★★★★	2.4%	19.225.825	20.963
CHH	Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	5.2%	47.577.692	28.379
GHH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	3.1%	113.386.086	19.356
AGH	Asya Emeklilik ve Hay. Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF	★★★★★	6.6%	46.201.533	160.807

### Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GHE	Garanti Emeklilik Hayat Esnek EYF	★★★★★	7.6%	648.525.867	107.716
AZB	Allianz Hayat Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★★★	7.1%	188.714.325	62.341
IEK	NN Hayat Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	5.0%	262.463.119	163.550
EIE	Fiba Emeklilik Ve Hay. Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF	★★★★★	6.9%	24.869.472	17.998
ANY	Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	★★★★★	6.4%	2.107.593	1.122
ALU	Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★★★	5.2%	231.997.824	34.864
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Esnek Emeklilik Yat. Fonu	★★★★★	5.5%	411.007.228	407.087

### Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	7.4%	6.353.446	1.520
AVN	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Standart EYF	★★★★★	7.3%	103.329.715	23.173
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	7.8%	49.929.231	20.993

# Yeni yılda bireysel emeklilikte bunları konuşacağız



**Sinan Metin**

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Otomatik katılımdan cayma ve para iadeleri; emeklilik şirketlerinin fon işbirlikleri; “45 yaş öncesi” ve “45 yaş sonrası” kavramları; 18 yaş altına bireysel emeklilik; devlet katkısının taahhütlü hali; bireysel emeklilik birikimlerinden borç almak ve birikimleri teminat göstermek; yıllık gelir sigortası...

2016'da, devlet katkısının başladığı 2013 yılından sonra en kötü devlet katkısı fon büyüklüğü, katılımcı, sözleşme, aracı sayısı artış oranını yaşadık. Bu kötü oranların nedenini daha araştırmamıştık ki otomatik katılımın rüzgarıyla 2017 yılına başladık. Gönüllülük esasıyla başladığımız bireysel emeklilik yolculuğu yeni yılda yarı zorunlu(!) hale geldi. Daha doğru ifadeyle işyeri bazlı otomatik katılım esaslı emeklilik sistemiyle tanıştık.

Otomatik katılımın sektöre getirdiği yeni kavram, uygulama ve yaklaşımla uğraşırken bireysel emeklilikte son 4 yılda yaşadığımız performans düşümünün nedenlerini sanırım pek tartışmayacağız. Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının getirilerini, portföy sınırlamalarının değiştirilmesi hususunu, katılımcıların sistemden ayrılma oranlarını, şirketlerin tutundurma faaliyetlerini, karlılıklarını, sistemin geldiği yeri ve rakamlarımızı, aksayan yönleri için çözüm önerilerini konuşacak mıyız? Dilerim konuşuruz.

■ Yeni yılda otomatik katılımdan caymayı ve para iadelerini konuşacağız.

■ Emeklilik şirketlerinin fon işbirliklerini (en azından işbirliği

ihtimalini) konuşacağız.

■ Portföy yönetim şirketlerinin performanslarıyla öne çıkma gayretlerini göreceğiz.

■ Bireysel emeklilik hesaplarının mevduat hesaplarını artıracaklarını ve vadeyi uzatacaklarını konuşacağız.

■ Sistem “45 yaş öncesi” ve “45 yaş sonrası” diye anlatılır olacak.

■ 18 yaş altına bireysel emeklilik gündemimize girecek.

■ Devlet katkısının taahhütlü halini konuşacağız.

■ Gönüllü bireysel emeklilik otomatik katılımdan orta vadede çok olumlu etkilenecek.

■ Bireysel emeklilik birikimlerinden borç almak ve birikimleri teminat göstermek tartışılacak. Bireysel emekliliğin bireyin mali yaşamındaki rolü farklılaşacak.

■ Yıllık gelir sigortası ürün olarak emeklilik seçeneklerimiz arasında girecek.

■ Kurumları bireysel emeklilik için hiç ziyaret etmediğimiz kadar ziyaret edeceğiz.

■ Bireysel emeklilik şirketleri “ölçek” ile iş yapmayı tecrübe edecek.

Bireysel emeklilik bir yolculuk.

2017'de otomatik katılım otobanında ilerleyeceğiz. 2017 yılında sistemi daha fazla konuşabilmek, tartışabilmek ve bulduğumuz iş çözümlerini icra edebilmek dileğiyle...

YIL	FON BÜYÜKLÜĞÜ (Milyon TL)	DEĞİŞİM (Önceki yıla göre)	DEVLET KATKISI (Milyon TL)	DEĞİŞİM (Önceki yıla göre)	KATILIMCI SAYISI	DEĞİŞİM (Önceki yıla göre)	SÖZLEŞME SAYISI	DEĞİŞİM (Önceki yıla göre)	ARACI SAYISI	DEĞİŞİM (Önceki yıla göre)	EMEKLİ SAYISI	DEĞİŞİM (Önceki yıla göre)
2012	20.463				3.135.708		3.506.519		20.193		5.418	
2013	25.128	% 23	1.149		4.160.035	% 33	4.695.798	% 34	26.641	% 32	7.623	% 41
2014	34.830	% 39	3.014	% 162	5.098.027	% 23	5.813.772	% 24	31.995	% 20	15.371	% 102
2015	42.979	% 23	5.020	% 67	6.039.300	% 18	7.041.636	% 21	36.000	% 13	27.761	% 81
2016/12	52.322	% 22	7.194	% 43	6.577.62	% 9	7.727.313	% 10	39.623	% 10	43.480	% 57



# 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  
Genişlem Ekonomisi Yatırım Grubu

 PETROKİMYA

 ataenerji

 ALDEM  
ÇELİK

 INNOTED  
TEKNOLOJİ

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

# Alışkanlıkları değiştirme vakti geldi!



**Uzm. Dr. Özgür Şamilgil**  
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi  
Sağlıklı Yaşam Merkezi Direktörü

**Ç**oğumuz yılbaşını önemli kararları uygulamak için bir başlangıç olarak kabul ederiz. Gelin en değerli hazinemiz olan sağlığımız için de bunu uygulayalım. Ama unutmayalım ki çoğumuz devamını getiremiyor, çabuk vazgeçiyoruz. İşte yeni yılda sağlığımız adına alınması gereken kararlar...

## 1 Organik taze sebze meyve ağırlıklı besleneceğim. Çünkü...

Uzun ve sağlıklı yaşayan insanlar dünyanın çok farklı yerlerinde, oralara özgü, çok farklı bitki, meyve ve hayvanlarla besleniyor. Ortak yanlarıysa hareketli bir yaşam ve mevsiminde yetişen organik ürünlerle beslenmeleri... Çevre kirliliğinden uzak yerlerde, böcek ilacı ve yabancı bitki öldürücü ilaçların mümkün olduğunca az ya da hiç kullanılmadığı, geleneksel tarım ürünlerinin tüketiminin kanser ve kronik hastalıklardan korunmada çok büyük rolü olduğu düşünülüyor. Gelişmekte olan vücutların hassasiyeti nedeniyle gebelerde ve çocuklarda organik beslenmenin çok daha önemli olduğu biliniyor.

## 2 Kilo vereceğim, insülin direncini yeneceğim. Çünkü...

Diyabet; erken ölüm, kalp-damar hastalıkları, inme, böbrek hastalığı ve körlüğün önde gelen nedenlerindedir. Tip 2 diyabet hastalarının çoğu fazla kiloludur.

Fazla kilolu veya obez olmak kolon, göğüs, rahim ve safra kesesi kanserleri için riskimizi yükseltir. Kemiklerde eklemelerde yıpranma ve kireçlenme, uyku apnesi (uykuda nefes duraklaması beynin ve kalbin oksijensiz kalması), obezite solunum yetersizliği sendromu, kısırlık sorunları ve safra taşlarıyla ilgili hastalıklardan bu yıl uzak yaşamak istiyorum.

## 3 Bilgisayar ve cep telefonu kullanmadan yüz yüze sosyalleşeceğim! Çünkü...

Bağıışıklık sistemi dahil vücuttaki birçok sistem kişinin ruhi durumuyla yakından irtibatlı çalışıyor. İyimsen kanser hastalarının kandaki bağıışıklık hücrelerinin kemoterapiye daha iyi yanıt verdiğini gösteren birçok araştırma var. Sindirim sistemi hastalıkları, kalp damar hastalıkları hipertansiyon, romatizmal hastalıklar ve cilt hastalıklarının, hatta böbrek taşının dahi stresle tetiklendiği biliniyor. Hobisi fazla olan, yüz yüze görüşerek sosyalleşen, çevresi geniş olanların daha sağlıklı ve hastalıklarla baş etmede başarılı olduğu, stres hormonları düzeylerinin daha düşük olduğu da bilinen bir gerçek.

## 4 Sigaradan uzak duracağım. Çünkü...

Sigara damarları daraltıyor, iç tabakasını tahrip edip kolesterol yapışmasını tetikliyor, kanın

pıhtılaşmasını kolaylaştırıyor. Kalp krizine, inme, çeşitli organların damarlarında tıkanmalara yol açıyor. Kanseri tetikliyor. Sevdiklerimizle kaliteli bir hayat sürdürmek için “dumansız hava sahası” istiyorum.

## 5 Daha çok hareket edeceğim, egzersizli hayat tarzı haline getireceğim. Çünkü...

Egzersiz yapılmadan yapılan diyetlerin metabolizmayı yavaşlatıcı etkisi nedeniyle az yense de kiloların geri alınmasına neden olduğu biliniyor. Kilolu kişilerin kilo veremese de egzersize devam ettiklerinde kalp krizi, felç ve kansere yakalanma oranlarının düştüğü biliniyor. 1 saatlik egzersizin ömrü 2 saat uzattığı da bir gerçek. Egzersiz ayrıca beynin yaşlanmasını geciktiriyor, mikrobik ve romatizmal hastalıklara yakalanma olasılığını azaltıyor. Bunun için hiçbir şey yapmasam da işe giderken vasıtaya 1 durak geç binip dönerken de 1 durak erken ineceğim, asansör yerine merdiven kullanacağım, saatte bir masa başından kalkıp 2 dakika da olsa adım atacağım.

## 6 Yeni şeyler öğrenmeye çalışacağım, akıllı telefonumun beni akılsızlaştırmasına izin vermeyeceğim. Çünkü...

Yeni bir şeyler öğrenmeye çalışan, çeşitli kurslara katılan, çok farklı konularda bulmaca çözen, orta ve üstü yaştaki bireylerin bunama, alzheimer gibi beyin hastalıklarına yakalanma oranlarının daha düşük olduğu biliniyor.

## 7 Fazla alkol tüketiminden uzak duracağım. Çünkü...

Uzun süre fazla tüketilen alkolün



depresyon, hafıza zayıflaması veya sara nöbeti riskini, karaciğer sirozu, kalp hastalıkları, hipertansiyon, inme ve hatta ağız içi, gırtlak, karaciğer, pankreas, meme kanseri riskini artıracak biliniyor.

## 8 Yeterli ve kaliteli uykuya özen göstereceğim. Çünkü...

6-8 saatlik iyi bir gece uykusunun sağlık için önemi çok büyük. Bölünmüş, kalitesiz, eksik ya da fazla uyku şunlara yol açabiliyor:

- Bağışıklık sistemini ciddi derecede bozuyor.
- Hafızayı önemli ölçüde zayıflatıyor, dikkat dağınıklığı yaratıyor.
- Zihinsel ve fiziksel performansı düşürüp problem çözme yetisini azaltıyor.
- Şeker hastalığına yatkınlığa, tokken bile sık acıkmaya (gece nöbeti tutanlarda) kilo artışına neden oluyor.
- Hayvan deneylerinde tümör gelişimini 2-3 kat artırıyor. Biyolojik iç saate bağlı (uyku hormonu ve antioksidan olan) melatonin gibi hormonların

dengeyi bozup kansere neden olan oksidasyon yapıcı maddelere karşı dayanıksızlığa yol açıyor.

- Stresle ilişkili kalp, tansiyon, mide, barsak, psikiyatri hastalıkları artırabiliyor.
- Uykuda (ve spor yaparken) salgılanan yaşlanmayı geciktirici, hastalıklara karşı dayanıklılık sağlayan “gençlik hormonu” diye de bilinen büyüme hormonunun azalmasına neden oluyor.
- Kronik uykusuzluk, herhangi bir nedenden ölüm riskini 3 kat artırıyor. 5 saatten az veya 9 saatten fazla uyumak kalp krizi, inme riskini yüzde 50’ye kadar artırabiliyor.

## 9 Akdeniz diyetine uyacağım. Çünkü...

Her yıl uzun yaşayan vatandaşlar sıralamasında Akdeniz ülkeleri ve Japonya genelde başı çekiyor. Bunda en çok zeytinyağı, balık, mevsiminde tüketilen taze sebze, meyve, az miktarda alkol (şarap), fermente ürünler (peynir, turşu, soya sosu), sarımsak, soğan, az yağlı kırmızı et tüketiminin önemli olduğu düşünülüyor. Çiğ veya buğulama, haşlama pişirme yönetiminin tercihi de önemli görülüyor. Giriş’te bunların dışında bol miktarda keçi peyniri tüketiliyor. Uzun yaşayan Kafkas ırkının av eti ve kırmızı, yoğurt gibi fermente gıda tüketimi yüksek. Eskimolar ise bol miktarda yağ, av hayvanı ve soğuk su balığı tüketiyor.

## 10 Çevremdekileri, ailemi, dostlarımı da bu konularda teşvik edeceğim. Çünkü...

Yalnız başına uygulanan bu kararlara uyum ilk haftalarda yüzde 75 seviyelerindeyken, 6 ay sonra yüzde 40 civarına düşüyor. Üstelik dostlarımı çok seviyorum.





## Dürüstlük Çağı / Dijital Dünyada İletişim ve İtibar Yönetimi

Gini Dietrich *The Kitap* / 232 sayfa

Artık gerçeği çarpıtmak onu saklamanız için yeterli değil. Dünya değişiyor; iletişim ve halkla ilişkiler de böyle. Büyük hikâyeleri olan büyük bir şirket olmak için önünüzde sıkı bir parkur var ve siz artık kısa mesafe değil, maraton koşacaksınız. Küresel bir halkla ilişkiler blog'unun yarattığı bu kitap, PR'a harcanan paranın karşılığını nasıl alacağını anlamak isteyen iletişimciler için yazıldı.

Kafanızı karıştıran sorular mı var? SEO uyumlu içerik oluşturmak, siyah ve beyaz şapkalar, içerik kazıyıcılar, webinar'lar, blog'ler, trollerle baş etmek, skandallar, kriz



anlarında itibar yönetimi, markanızın hikâyesini yaratmak, yeni basın bülteni yazma teknikleri, mailing sistemi, yeni medyada basınla ilişkiler ve dijital dünyada var olmanın yolları... Kafanızdaki tüm soruları sırayla ve sakince cevaplayan *Dürüstlük Çağı* ilk mottosunu sunuyor: Manipülasyon, naylon skandallar ve hileli rekabet dönemi kapanıyor. Bundan sonra markanızı ayakta tutmanın yolu trollerden, yalandan ve sansasyon-dan uzak durup hikâyenizle var olmaktan geçiyor.

Halkla ilişkilerde bir dönem kapanıyor, Dürüstlük Çağı başlıyor.

## Türkiye'de İşçi Sınıfı 1908-1946

Zafer Toprak *Tarih Vakfı Yurt Yayınları* / 592 sayfa

Türkiye'de sosyal ve beşeri bilimler, 1960'lı ve 70'li yıllarda aydınlanmacı bir "modernite" paradigması ışığında gelişmişti. Batıda kapitalizm altın çağını yaşamış, refah devletini belirli bir noktaya taşımıştı. Her türlü sınıf çelişmesine rağmen, emekçi kesim bu refahtan görece payına düşeni almıştı. Ancak 70'li yılları ilk yarısında Bretton Woods'un çöküşü, petrol krizi ve stagflasyon sonucu "refah devleti" tükendi. "Sosyal devlet" in yükü giderek altından kalkılamayacak bir düzeye ulaşmış, sürdürülebilirliğini yitirmişti. Hayek'in, Friedman'ın, neo-liberal anlayışın yıldızı bu tarihlerde parladı. Reagan ve Thatcher bu tarihlerde iktidar oldular. Dünya



ekonomik düzeninde bu denli köklü dönüşümlerin yaşandığı bir evrede "modernite"den "post-modernite"ye geçildi. Türkiye'de de bunun etkileri görüldü. 24 Ocak ve 12 Eylül ertesi "post-modernite" ile birlikte "sosyal"den "kültürel"e kayıyordu. Artık bilim çevrelerinde "sınıf" kavramı dışlanıyor, yerini "kültür kodları", etnik ve dinsel ayrışmalar alıyordu. Bu sürecin olumsuz etkileri özellikle çalışanların üzerinde görüldü. Etnik ve dinsel çatışmalar su yüzüne çıkarılırken örgütlü sendikal yaşam büyük

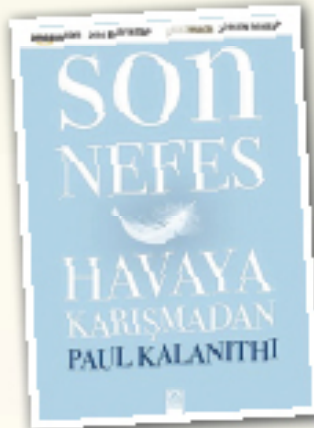
darbe yedi. Türkiye'de İşçi Sınıfı 1908-1946, emeğiyle geçinen bir "sınıf" ın doğuş öyküsünü gündeme getirerek aydınlanmaya duyulan inancı bir kez daha vurgulamış oluyor.

## Son Nefes Havaya Karışmadan

Paul Kalanithi *Altın Kitaplar* / 200 sayfa

36 yaşında başarılı bir beyin cerrahisi olarak yıllarını verdiği yüksek bp ihtisasını tamamlayıp tam emeklerinin karşılığını almak üzereyken, dördüncü evre akciğer kanseri olduğunu öğrenen Paul Kalanithi, bir anda ölümle yüz yüze kalmıştı. Döne kadar ölümcül hastalıklardan tedavi eden bir hekimken, bugün hasta yatağında yaşam mücadelesi veren kendisiydi. Herkesin bir başına yüzleştiği ve hiç

kimsenin muaf olmadığı o en büyük eşitleyiciye birinci elden tanıklık etmek üzereydi. "Yaşayan her şey ölmeye mahkûmken, hayati anlamı kılan nedir?" Kalanithi, yazdığı ilk ve son kitapta, insan hayatını ölüm ve yok oluş karşısında bile anlamlı kılan şeyin ne olduğunu sorgularken, her ikisini de bizzat tecrübe etmiş yetenekli bir yazarın gözünden doktor-hasta ilişkisine ışık tutuyor.



ÖZEL HASTANELERDE  
FARK ÖDEMEYEN SİGORTA  
GÜNEŞİM  
TAMAMLAYICI  
SAĞLIK SİGORTASI



Diş  
Fakültesi'nizi  
İstediğiniz

Birleşik Tercihli Özel Sağlık Sigortası (B-TSİG) mükemmel hastanelerinde, Türkiye'nin en kaliteli hastanelerinden güncel tıbbi gelişmelerle donatılmış hastanelerde tedavi olursunuz.

**GÜNEŞİM SİGORTA**  
Tercihli Hastanelerde Sağlık Sigortası



**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

# Alın terine de mirasa da kaybetmek yok!

Her arsa göre  
kasko paketleri  
Anadolu Sigorta'da.

Çeşitli kapsamlı temin etmeler içeren kasko ÖZÖNER, tam huzurlu ve çetin suçu karşılayan dâğıtıcı primli Port Kasko, tüm Hizmetlerini yetkili temsilcilerden alınabilecekler için Plaza Kasko gibi paketlerinden size uygun olanı seçin, otomobilinizi güvenle alın ve alın.

Detaylı bilgi ve size uygun kasko paketini seçmeniz için en yakın Anadolu Sigorta satış ofisimize başvurunuz.

