

AKTİF Yaşam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Mart 2017 SAYI: 71



ÖZEL SAĞLIKTA
yenileme garantisi
nasıl alınır nasıl korunur



KASKOPİLOT

İyi Süren Kazanır!

Kaskopilot, iyi sürücülerin skorlarına göre ödüllendirildiği bir Groupama Sigorta mobil uygulamasıdır.

Google Play ve AppStore'dan ücretsiz indirin, kullanın, iyi sürün, kazanın.



Kaskopilot, Groupama Kasko poliçesi olanlara özeldir.

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





30 günü geçirmeyin!

Özel sağlık sigortalarına ilgi her geçen gün artıyor. Aralık 2015 sonunda 3 milyon 186 bin 962 kişinin özel sağlık sigortası vardı. Aralık 2016 verilerine göre bu sayı yaklaşık yüzde 42 artışla 4 milyon 528 bin 400'e yükseldi. Bu artışın en önemli etkeni ise düşük primli ve dar teminat kapsamlı ürünler ile tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelen ilgi oldu... Son 2 yıldır tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi arttı. Sosyal Güvenlik Kurumu ile anlaşması olan özel hastanelerde, SGK'nın karşılamadığı farkları ödeyen tamamlayıcı sağlık sigortalarının primleri özel sağlık sigortasına göre düşük olunca insanlar bu alana yöneldi. Evet, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre Aralık 2016 sonu itibarıyla özel sağlık sigortası poliçe sayısı 4.5 milyonu geçti. Sigortalılar özel sağlık sigortalarında en büyük sorunu yenileme konusunda yaşıyor. Bu konuda bize de "Yenileme garantimi kaldırmışlar", "Kurumsal sağlık sigortasından bireysel sağlık sigortasına geçerken yenileme garantim kalkmış" gibi şikayetler geliyor. Bunun üzerine sektörün iki önemli oyuncusu Allianz ve Anadolu Sigorta'nın üst düzey yöneticilerine

"Yenileme garantisi nasıl alınır, nasıl korunur" diye sorduk. Ve yenileme garantisi için 30 günlük geçiş sürecinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha öğrenmiş olduk. Sağlık sigortası yaptıran herkese önemli ipuçları veren, keyifle okunacak bir dosya hazırladığımızı düşünüyorum... Bu sayımızda sigorta sektörü için oldukça önemli olan eğitim konusuna da değindik ve sektörün eğitim üssü TSEV'in Genel Müdürü Mehmet Kalkavan ile konuştuk. Sigorta sektöründe dijitalleşme önemli bir gündem maddesi. Her şirket kendi çapında bu alana yatırım yapmaya başladı. Önümüzdeki ay geniş bir dosya hazırlayacağız ama bu sayımızda da dijitalizasyon yatırımlarına vurgu yapan birçok haber ve analizimiz var. Sigorta sektöründeki küresel gelişmeler, bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılımın ilk sonuçları ve BES fonlarının getirisi de yine bu ayki konularımız arasında... Kısacası yine elimizden geldiğinde keyifle okuyacağınız bir dergi hazırlamaya çalıştık.

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

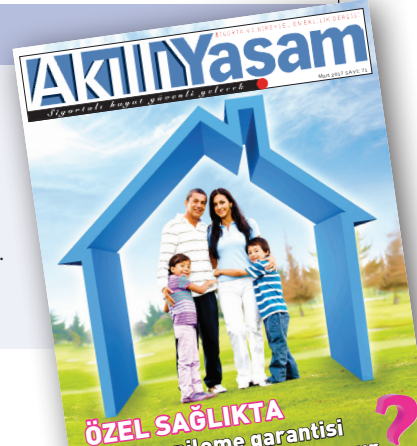
Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

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.





20



22



34



30



52

18

Özel sağlıkta yenileme garantisi nasıl alınır?

Sigortalılar özel sağlık sigortasında en büyük sorunu yenileme konusunda yaşıyor. Peki yenileme garantisi nasıl alınır, nasıl korunur? İşte sektörün iki önemli oyuncusundan önemli ipuçları ve uyarılar...

26

EJENTO ile artık her yer acente ofisi

Sompo Japan Sigorta, zaman ve mekân sınırı olmaksızın mobil cihazlar üzerinden poliçe tanzimini mümkün kılan EJENTO uygulamasını acentelerin kullanımına sundu. Genel Müdür Recai Dalaş, "Sektörde bir ilk olan EJENTO ile acentelerimize katma değer sağlayacağız" diyor...

28

DASK için Çanakkale milat olabilir

Çanakkale'de üst üste yaşanan depremler zorunlu deprem sigortasına yönelik bilinç düzeyini yeniden gündeme getirdi.

30

Sigorta 2.0

Tüm dünyanın dijitalleştiği, sınırların kalkıp globalleşmeye gidilen bu çağda sigortacılık sektörü geleneksel mi?

34

Sigortanın eğitim üssü TSEV

TSEV Genel Müdürü Mehmet Kalkavan, "Sigortacılıkta eğitim çok önemli. Bu gerçeğin farkında olan sigorta ve emeklilik şirketleri, az veya çok her dönem eğitime bütçe ayırıyor" diyor...

52

Sosyal medyanın kitabını yeniden yazacak!

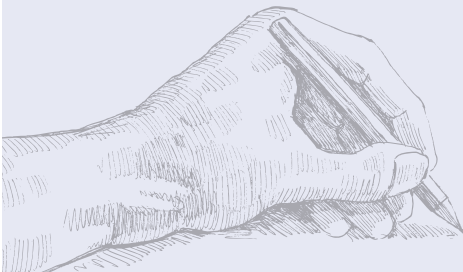
Amerika'nın "en etkili" 30 kadınından biri. Obama'nın kutladığı tek Türk kadını. Hırslı, azimli, mücadeleci, kariyeri başarılarla, ödüllere dolu Hüma Alpaytaç Gruaz'ın özel hayatı da çok renkli.

56

Deprem de yangın da ihmale gelmez!

Dr. E. Baturalp Pamukçu, çeşitli risklerin vereceği hasarların ortalama bir yangın poliçesi priminden çok daha yüksek olduğuna ve çoğu zaman büyük kayıplara yol açtığına dikkat çekiyor...

yazarlar



16

Dalkan Delican

Otomatik katılımın ilk verileri ne diyor?

40

Zeynep Turan Stefan

Yapay zeka ve sigorta sektörü

25

Sinan Metin

Acenteler için iş hayat memnat meselesine döndü

62

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu

BES'in 2016 karnesi 2: Getiriler



**TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ
BANKA MARKASI**

Brand Finance®

Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan
"Dünyanın En Değerli 500 Markası - 2017" sıralamasına göre.

AKBANK

sizin için

Komşu komşunun sigortasına muhtaç

ERGO Türkiye, müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek ve komşuluk ilişkilerinin zarar görmesini önlemek hedefiyle yepyeni bir uygulamaya imza attı. Buna göre ERGO Türkiye, kiracı ya da ev sahibi olmak fark etmeksizin, “Bizim Konut Sigortası” ürününü kullanan sigortalıların, kendi evlerinde komşusunun sorumluluğunda oluşan hasarların tazmini sonrası 10 bin TL’ye kadar olan hasar bedelini komşudan rücu ödemesi talep etmeksizin karşılıyor.

ERGO Türkiye, “müşteri ve acente odaklılık” stratejisine paralel olarak, konut rücularında uyguladığı değişiklikle yangın ve/veya dâhili su teminatı kapsamında yer alan sigortalılara hasar tazminatı ödemesi yapıldıktan sonra, hasardan dolayı sorumluluğu doğan tarafların sigorta poliçesinin olmaması ve ödenen hasar tutarının 10 bin TL’yi aşmaması

Komşu komşunun sigortasına muhtaç.

ERGO ile komşunuzdan kaynaklı hasarlar da kapsama altında.



kaydıyla bu bedelin ERGO Türkiye tarafından karşılanacağını açıkladı. 15 Ocak 2017 tarihinden sonra doğan hasarlardan itibaren geçerli olacak

bu uygulamayla ERGO Türkiye müşterilerinin komşularıyla yaşadıkları problemlerin bertaraf edilmesi hedefleniyor.

Anadolu Hayat’ın yarışmasına başvurular sürüyor



Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na başvurular devam ediyor. İlk düzenlendiği 2007 yılından bugüne kadar 11 bini aşkın kadının 47 binden fazla fotoğrafla katıldığı yarışmaya başvurular www.anadoluhayat.com.tr/hakkimizda/kadin-gozuyle-hayattan-kareler üzerinden ya da www.tfsfonayliyarismalar.org adresinden yapılabilir. Türkiye'nin en çok ilgi gören fotoğraf yarışmalarından biri olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında “Hayata Dair” temasıyla 18 yaş ve üzeri tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçıların en fazla 4 adet fotoğrafıyla katılmasına olanak

sağlıyor.

Bu yılki seçici kurulda Fotoğraf Sanatçısı Prof. Güler Ertan, Fotoğraf Sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Bölüm Başkanı Prof. Nihal Kafalı, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Enstitü Müdürü Oktay Çolak ve Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşaviri Nihan Güney yer alıyor. Sonuçları 4 Nisan 2017 tarihinde Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesinde ve www.tfsfonayliyarismalar.org adresinde yayınlanacak olan yarışmanın birincisi 5 bin TL, ikincisi 3 bin TL, üçüncüsü 2 bin TL ödül alırken 3 eser de 750 TL mansiyon ödülü kazanacak. Ayrıca sergilenmeye değer bulunan her esere de 250 TL ödenecek.

KOBİ'LERE SESLENİYORUZ!

İŞLERİNİZİ YAPARKEN NE KADAR DA ÇOK
SORUMLULUK ALIYORSUNUZ!

GELİN YÜKÜNÜZÜ PAYLAŞALIM.
ÜSTELİK İSTEMEDİĞİNİZ GÜVENCELERE
PARA ÖDEMEK YOK!

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

2017, tarım sigortacılığı için 'seferberlik yılı' olacak

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, 21 Ocak'ta, Ankara'da düzenlenen toplantıda basın mensuplarıyla bir araya geldi. Toplantıda 10 yılı aşkın sürede tarım sigortaları çerçevesinde yapılan çalışmalar, elde edilen sonuçlar ve 2017 yılına ilişkin yenilikler hakkında bilgi verildi. Bakan Çelik; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Müsteşarı Dr. Nusret Yazıcı, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemalolu ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu'nun da katıldığı toplantıda şu açıklamalarda bulundu:

"Tarımsal faaliyetler, insanoğlunun kontrol edemediği afetlere karşı korumaya muhtaçtır. Bu yüzden dünya ülkeleri tarım sektörünü sigorta kapsamına alıyor. Biz de ülke olarak ilk kez devlet destekli tarım sigortasıyla 2005 yılında tanıştık. TARSİM'le ilgili yasal düzenleme yapıldı ve 2006 yılının haziran ayında TARSİM'le ilgili yasa yürürlüğe girdi. Aradan geçen 10 yıl içerisinde toplam 5 milyar TL prim üretimi gerçekleştirildi ve



bu tutarın 2.3 milyar TL'si üreticiler tarafından ödendi. 2.7 milyar TL'si ise devletimiz tarafından karşılandı. Buna karşılık üreticilerimize ödenen toplam hasar miktarı ise 3.1 milyar TL civarında. Devletimiz, bu tarımsal sigortayı gerçekleştiren üreticilerimize, meyvelerde don teminatında yüzde 67, kuraklıkta yüzde 60 ve diğer tüm teminatlarda ise yüzde 50 oranında prim desteği sağlıyor.

2017 yılında uygulamaya koyduğumuz ilklere birlikte, doğal afetlerden kaynaklı tüm tarımsal riskleri sigorta kapsamına aldık. 'Nedir bu ilklere' diye baktığımızda, 81 ilin tamamında kuru alanda yetiştirilen buğday, kuraklık karşısında güvence altına alındı. Ürünlerle birlikte meyve

ağaçlarını ve fidanlarını, kirazda yağmur kaynaklı miktar kaybını, asma yapraklarını, küçükbaş ve büyükbaş hayvanlara yönelik hırsızlık veya hırsızlık teşebbüsü temelli zararları teminat kapsamına aldık. Doğal risklerin tamamının teminat altına alındığı 2017'yi, tarım sigortacılığı açısından bir 'seferberlik yılı' ilan ediyoruz. Çiftçilerimizin bu konuda duyarlı olması gerekiyor. Yani doğal afet nedeniyle ürünlerine bir zarar geldiği zaman feryat etmek değil, bu feryat öncesinde, kara gün dostu olan TARSİM'le buluşmalarının kendileri açısından çok daha doğru olacağını belirtmek istiyorum. TARSİM'in bugünlere gelmesinde pek çok kurumun ve şahsın emeği var. Bu 10 yıl içerisinde, büyük emekler neticesinde TARSİM bu büyük mesafeleri kat etti. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığımızdan, sigorta şirketlerimizden, ziraat odalarımızdan ve tüm paydaşlarımızdan TARSİM çalışanlarımıza kadar herkesin büyük gayretleri oldu. Tüm emeği geçenleri kutluyorum. Yeni uygulamaların Türk çiftçisine hayırlı olmasını diliyorum."

Generali Sigorta araç kampanyasının talihlisi Mersin'den çıktı

Generali Sigorta'nın, trafik veya kasko ürünlerinden herhangi biri için 1 dakikada ücretsiz fiyat teklifi alan tüm araç sahiplerine FIAT Egea Hatchback kazanma şansı sunduğu kampanyasının talihlisi belli oldu. 1 Ağustos 2016'da başlayıp 31 Aralık 2016'da sona eren kampanyanın kazananı Milli Piyango İdaresi tarafından gerçekleştirilen çekilişle belirlendi. Talihli Niyazi Azimet, Generali Sigorta'nın Mersin Acentesi I.T.C. Sigorta üzerinden, sadece birkaç dakika ayırıp trafik sigortası fiyat teklifi olarak FIAT Egea



Hatchback'in sahibi oldu. Düzenlenen törenle talihliye arabasını teslim eden Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, "Hayata geçirdiğimiz projelerle


sigortalıların memnuniyetini kazanmayı hedefliyoruz. Generali Sigorta olarak müşterimiz olsun olmasın herkese, sadece fiyat teklifi olarak araba kazanma şansı sunuyoruz. Dileğimiz tüm araç sahiplerinin Generali'nin sunduğu hayatı kolaylaştıran ayrıcalıklı ürün ve hizmetlerle buluşması ve sigortalanma bilincinin artmasını sağlayarak daha çok sigortalıya ulaşmak. Bu yüzden sigorta yaptırmaya teşvik edecek bu tarz kampanyalara önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz" dedi

“Çalışanlarımızın geleceği için sektörün en çok tercih edilen şirketi* **Garanti Emeklilik**'i seçtik. Çünkü uzmanlık bizim için önemli.”

Ebru Tarhanlı

**GARANTİ
EMEKLİLİK'i
SEÇİYORSAM,
BİR SEBEBİ
VAR.**

Bireysel emeklilikte “Otomatik Katılım” dönemi başlıyor!
Siz de bu yeni dönemde Garanti Emeklilik'i tercih edin,
uzman kadromuz ve tecrübemizle her zaman yanınızda olalım.

 **Garanti Emeklilik**

Garanti Şubeleri - 444 0 336 - garantiemeklilik.com.tr

*Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 3.2.2017 tarihli verilerine göre Garanti Emeklilik, bireysel emeklilik katılımcı sayısında 1. sırada yer almaktadır.

Allianz'da suistimale geçit yok

Allianz Türkiye, 1 Mayıs 2016 tarihinden bu yana uygulamaya aldığı suistimal yönetimi projesi Periskop ile kasko ve trafik hasar dosyalarında manuel olarak yapılan suistimal sorgularının çoğunu otomatize ederek tespitleri hasar uzmanlarının kişisel yetkinliklerinden ve dikkatinden bağımsız olarak uygulanabilir hale getirdi. Kasko ve trafik hasar dosyalarında periyodik ve otomatik sorgulamaya geçildiği 2016 yılında suistimal tespit adedinde yüzde 30; tutarında ise yüzde 75 oranında artış sağlandı. Otomatik sorgulamayla ön inceleme süresinin yarı yarıya düşmesi ise Allianz Türkiye'nin zaman ve kaynak yönetimi verimliliğini yükseltti. Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Tolga Gürkan, konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Proje öncesinde Suistimal Araştırma Departmanı ve hasar uzmanları, suistimal tespitlerini kendi tecrübeleri ve yetkinlikleri çerçevesinde manuel olarak yapıyordu. Pratik ve verimli olmayan bu uygulama etkinliğini kaybetmeye başlayınca yeni bir proje geliştirdik. Yeni projemiz Periskop, Suistimal ve Araştırma Departmanımız tarafından belirlenen 60 ana kuralı otomatik olarak sorguluyor ve değerlendiriyor. Böylece suistimal kontrol kurallarını, çalışanların bireysel yetkinliklerinden, kişisel kararlarından ve dikkatinden bağımsız olarak uygulanabilir hale getirmiş olduk. Şüphelenilen hasarlar için merkezi veri tabanı ya da temel sigortacılık sistemlerine yapılması

gereken sorguları, artık günlük ve her dosyada hazır olarak servis ediyoruz. Periskop'un tespit ettiği dosyalar ve içeriğindeki suistimal göstergeleri, saha araştırmacılarına hazır veri setleri sağlıyor. Böylelikle araştırmacı, vakanın bireysel mi organize mi olduğunu anlayabilir hale geliyor. Odaklanacağı suistimal türünün özelliklerine göre çalışma yapma imkanına da sahip oluyor. Artık

uzmanımızın zamanı daha verimli kullanması da sağlamış oluyoruz." Öncelikle hasar dosyaları iki gruba ayrılıyor. İlk grupta her gün düzenli olarak ihbar edilen hasar dosyaları, ikinci grupta ise ekspertiz raporu yazılan hasar dosyaları bulunuyor. Dosyalar, günlük periyotlarda, sigortacılık ana sistemi olan Opus, hasar yönetim sistemi Otoanaliz, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) sistemlerinden sorgulanarak; tüm geçmiş poliçe bilgileri, poliçe zeyilleri, hasar dosyaları, pert kayıtları gibi bilgiler sisteme alınıyor. Daha sonra dosya, toplanan tüm veriler içerisinde Suistimal Araştırma Departmanı'nın belirlediği iş kuralları çerçevesinde sorgulanıyor. Herhangi bir kurala takılması halinde; adet, tutar, yüzde bazında değeri belirleniyor. Dosyalar suistimal değerine göre; Kırmızı (yüksek risk), Sarı (orta risk), Yeşil (düşük risk) olarak üç kategoriye ayrılıyor ve kırmızı dosyalar hemen incelemeye alınıyor. Tüm bu işlemler, iş zekası platformu MicroStrategy üzerinde geliştirilen Periskop Dashboard'undan izleniyor ve raporlanıyor.



birçok dosyayı saha araştırmasına gerek kalmadan, masabaşı incelemesi ile sonuçlandırabiliyoruz. Özellikle hasar meydana geldikten sonra sigorta poliçesi yapılması teşebbüslerini, çok daha kolay ve kısa sürede tespit edebiliyoruz. Ayrıca, günlük yapılan sorgulamalarda, suistimal ön incelemesini ortalama yüzde 50 daha kısa sürede yapabiliyoruz. Böylelikle hem rutin hasar inceleyen hem de suistimal incelemesi yapan hasar

Filtre seçimleriyle tarih, muallak, araç marka grubu gibi detaylı analizler ve takipler yapılabilir. Aynı zamanda departmanın iş takip icmalıyla entegre çalıştığından, sistem suistimale sağlanan kazancı da anlık olarak gösteriyor. Dashboard ile dosya detay bilgilerine ulaşmak, trend ve dağılım grafik analizleri ile inceleme yapmak ve harita üzerinden Türkiye genelindeki durumu gözlemlemek de mümkün oluyor.

ERGO

Yüzde 100 Sağlık Sigortası ile yüzde hep memnuniyet!

ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında tedavi olun, SGK fark ücretini ERGO ödesin, uygun primlerle ayrıcalıklı sağlık hizmetinden yararlanın.

- Ayda 15 TL'den başlayan fiyatlar
- Ücretsiz asistans hizmetleri
- İhtiyacınıza yönelik planlar

En sağlam adımı atmak için sizi en yakın ERGO acentesine bekliyoruz.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[/ERGOTurkiye](https://twitter.com/ERGOTurkiye) [/ERGOTurkiye](https://facebook.com/ERGOTurkiye)

Fitch, Anadolu Sigorta'nın görünümünü negatiften durağana yükseltti

ANADOLU SİGORTA

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, Anadolu Sigorta'nın finansal not görünümünü "negatiften", "durağana" yükseltti. 2 Şubat 2017 tarihinde Fitch'ten yapılan açıklamada, Anadolu Sigorta'nın uluslararası finansal notu "BBB-" olarak teyit edilirken, şirketin ulusal finansal notu "AA+(tur)" olarak açıklandı. Anadolu Sigorta'nın ulusal

not görünümünün daha önce olduğu gibi "durağan" olarak teyit edildiği kaydedilen açıklamada, 2016'da "negatif"e indirilen uluslararası not görünümünün ise yeniden "durağan" olarak revize edildiği belirtildi. Anadolu Sigorta, böylece "yatırım yapılabilir" seviyedeki derecelendirme notunu korumuş oldu. Fitch'ten yapılan açıklamada, derecelendirme notlarının

Anadolu Sigorta'nın hayat dışı sigorta sektöründeki lider konumunu ortaya koyduğu ifade edildi. 2016 yılında brüt kârını yüzde 70 seviyesinde artıran Anadolu Sigorta, 2.2 milyar TL hasar ödemesi yapmıştı.

AXA'dan yeni babalara 4 hafta izin

Son 4 yıldır üst üste Great Place to Work Enstitüsü tarafından "Türkiye'nin En İyi İşvereni" olan AXA Sigorta yeni doğum izni uygulamasıyla çalışan memnuniyetine verdiği önemi ortaya koyuyor. 1 Ocak 2017 itibarıyla AXA Grup bünyesindeki 64 ülkede devreye alınan uygulamayla doğum sonrası AXA Sigorta çalışanı kadınlar 16, erkeklerse 4 hafta tam ücretli doğum izni alabiliyor. AXA aynı zamanda, çalışanlarının sunulan doğum izni ayrıcalıklarından gönül rahatlığıyla yararlanabilmesi için,

izne ayrılan çalışanlarına aynı ücret ve imtiyazlarla işe dönme garantisi de veriyor. Bu ayrıcalıkların yanında, eğer AXA çalışanlarının hizmet verdiği ülkedeki kanunlar daha uzun doğum izni öngörüyorsa, kanunlarla belirtilen izinler dikkate alınıyor.

Yeni Ebeveyn Yönetmeliği ile ilgili açıklamalarda bulunan AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, AXA'nın tüm dünya ülkeleri ile beraber Türkiye'de de devreye aldığı uygulamasının, anne babalar için özen gösteren bir işveren

olduğunu ve onları desteklediğini gösterdiğini belirtti. Lejeune yeni uygulamanın AXA Sigorta'nın çalışanları ile arasındaki güven ilişkisini pekiştireceğini ve şirketin sürdürülebilir başarısında önemli bir itici güç olacağını ifade etti. Türkiye'de insanların son derecede önemseydiği aile kurumu için çok etkili bir uygulama olduğunu da vurgulayan Lejeune, "İş hayatı ile özel hayat dengesinin çalışanların performansını ve işten duydukları tatmin hissini artırmak için bir gereklilik olduğuna inanıyorum" dedi.

AXA Sigorta Marmara Bölge Müdürlüğü yeni yerinde hizmete başladı



Konuşmaların ardından Başkan Recep Altepe, AXA Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ile AXA Sigorta Marmara Bölge Koordinatörü Önder Akkaya açılış kurdelesini kesti.

Finansal koruma ve fon yönetiminde dünya lideri olan ve A.M Best tarafından dünyanın en büyük sigorta grubu olarak nitelendirilen AXA Sigorta, Marmara Bölgesi'ndeki portföyüne yüksek kalitede ve daha hızlı hizmet verebilmek adına Bursa'nın ticaret ve finans merkezi haline gelen Odunluk'taki R Plaza'ya taşındı. Marmara Bölge Müdürlüğü'nün yeni ofisinin açılış törenine Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, AXA Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, AXA Sigorta Marmara Bölge Koordinatörü Önder Akkaya ve AXA Sigorta acenteleriyle çok sayıda davetli katıldı.

KENDİNİZE YENİ BİR SAYFA AÇIN! OTOMATİK KATILIMDA BİRİKİMİNİZ BNP PARIBAS CARDIF GÜVENCESİNDE!

45 yaşın altında
herkesi kapsıyor

1.000 TL
ek Devlet Katkısı

Gelirin %3'ü kadar
katkı payı
ödemesi

%25
Devlet Katkısı

Giriş aidatı
yok

Yönetim gider
kesintisi yok

İş değiştirilse de
sözleşmeye devam
edebilme imkanı

Emeklilikte
gelir sigortasına
%5 ek Devlet
Katkısı

Bireysel Emeklilik'te Otomatik Katılım dönemi başlıyor. Birikimlerinizi BNP Paribas Cardif güvencesinde değerlendirmek için sizi 444 43 23 Müşteri İletişim Merkezimize bekliyoruz.

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTurkiye



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

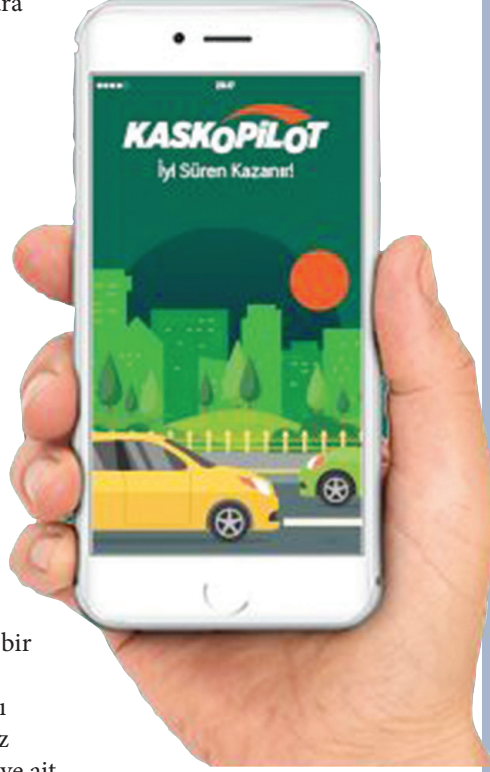
Değişen
dünyanın
sigortacısı

Groupama'dan iyi sürücülere e-para kazandıran uygulama: **Kaskopilot**

Groupama, güvenli ve kurallara uygun sürüşü teşvik etmek amacıyla kasko müşterileri için "Kaskopilot" adında yeni bir mobil uygulamayı hayata geçirdi. Akıllı telefonlara ücretsiz olarak indirilebilen uygulama GPS yardımıyla, Groupama'dan kasko poliçesi olan müşterilerin sürüş alışkanlıklarını analiz edip puanlıyor ve e-para kazandırıyor. Groupama, bu uygulamayla Türk sigorta sektöründe bir ilke imza atmış oluyor.

GPS üzerinden gidilen mesafe, ortalama hız ve seyahat haritası gibi bilgileri görüntüleyip sigortalıya raporlayan uygulama, detaylı bir analiz çıkarıyor. Ani fren, ani hızlanma, viraj hızı, sürüş hızı ve yol tahmini faktörlerini göz önünde bulundurarak sürücüye ait profil skoru oluşturan Kaskopilot uygulaması, 100 puan üzerinden skora göre de puanlama yapıyor. 3 aylık periyotlardaki sürüşleri baz alarak 75 ve üzeri skorları ödüllendiriyor. Groupama'dan Kasko poliçesi olan, poliçe vadesi bitiş tarihine 1 ay kalmış ya da poliçe başlangıç tarihinden en fazla 1 ay geçmiş olmak şartıyla, Kaskopilot kullanan iyi sürücüler 1 yıl içerisinde kasko poliçe tutarlarının toplam yüzde 25'ine kadar e-para kazanabiliyor ve Groupama sanal kartlarına topladıkları e-paraları internet üzerinden yaptıkları tüm alışverişlerde anında kullanabiliyorlar.

Uygulama sayesinde, her bir sürüşün ardından sürücü hangi noktada aşırı hızlandığı, nerde

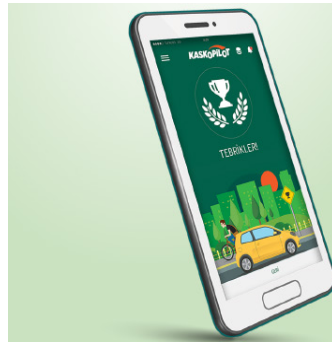


ani fren yaptığı gibi verileri harita üzerinde görebiliyor. Güvenli ve iyi bir sürüş için gerekli ipuçlarını öğrenen ve sürüş skoru üzerinden geri bildirim olarak sürüş yeteneklerini geliştirebilme şansı elde eden sürücüler, iyi sürüş performansları karşılığında ödüllendiriliyor.

Kasko müşterileri için Sanal Sürüş Koçu

Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, Kaskopilot'un Türkiye'de sürücünün hareketlerine göre puanlama yapıp ödül veren ilk sürüş uygulaması olduğunun altını çiziyor. Bu uygulamayla sigortalının iki kez kazandığını belirten Ülger, şu bilgileri paylaşıyor: "Kasko müşterilerimiz kendi sürüş performanslarını değerlendirmek ve geliştirebilmek için Kaskopilot'u 'Sanal Sürüş Koçu' gibi kullanabilir, sonucunda da ödül kazanabilir. Uygulamayı şu ana kadar binlerce müşterimiz kullandı. Görüyoruz ki müşterilerimiz bu ödülü kazanmak için son derece hevesli ve kararlı; bu sayede çok daha iyi ve güvenli sürme eğilimindedir. İyi sürücüler ödüllendiren bu uygulama Türk sigorta sektöründe bir ilk olma özelliğini taşıyor; bu da Groupama'nın sektördeki yenilikçiliğini ve farkını göz önüne seriyor."

Groupama'nın Kaskopilot uygulaması servis avantajlarını da ücretsiz olarak sunuyor. Sigortalı, uygulama sayesinde hasar ihbarı yapabiliyor, tek tuşla çekici, ambulans gibi asistan hizmetlerinden de faydalanabiliyor. Aynı zamanda en yakın Groupama anlaşmalı servis ve acente bilgilerine de uygulama üzerinden anında ulaşabiliyor. Groupama Kasko poliçesi olan müşteriler Kaskopilot mobil uygulamasını App Store ve Google Play Store'dan ücretsiz olarak yükleyebiliyor.



KASKOPİLOT

İYİ SÜRÜCÜYE PARA KAZANDIRAN UYGULAMA

www.kaskopilot.com.tr



OTOMATİK BES VAR



%25 DEVLET KATKISI

1.000 TL EK DEVLET KATKISI



PİŞMANLIK YOK



BES
BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ
BİRİKTİRİLMİŞ KAZANDIRAN SİSTEM

BİREYSEL EMEKLİLİKTE
**OTOMATİK
KATILIM**

Otomatik katılımla bireysel emekliliğe dahil olanlar birikimlerine **%25 devlet katkısı** alıyor. Üstelik sistemde kalmaya devam edenler **1.000 TL'lik ilave devlet katkısı** kazanıyor. Gelin, siz de yarınlar için bugünden kazanın.

5510 sayılı Kanununun 4-A ve 4-C maddeleri kapsamındaki 45 yaş altındaki çalışanlar kademeli olarak dahil olur. Kanuni limit dahilinde katkı payının %25'i oranında Devlet Katkısı sağlanır. İki aylık cayma süresinin sonunda sistemde kalınması halinde 1.000 TL ilave Devlet Katkısı kademeli olarak hak edilir.

www.otomatikbes.info

Otomatik katılımın ilk verileri ne diyor?



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Tüm gruplarda otomatik katılım oranının yüzde 30 civarında olacağını tahmin ediyoruz.

Bu oranda kalınırsa birkaç yıl içerisinde kıdem tazminatının BES fonlarına veya otomatik katılım kapsamında aktarımı gündeme gelebilir. Ya da bir adım ötesi "otomatik"ten "zorunlu"ya dönüşebilir...

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 3 Şubat 2017 tarihli verilerine göre, 497 bin kişi otomatik katılıma dahil olmuş gözüküyor. Diğer bir ifadeyle otomatik katılıma dahil edilenlerden 497 bin kişi bu tarih itibarıyla hala devam ediyor.

Bu rakamın neyi ifade ettiğini anlayabilmek için potansiyel çalışan sayısına oranlamakta yarar var. Biliyorsunuz, Nisan 2017'ye kadar çalışan sayısı 1000'in üzeri olanlar otomatik katılıma dahil olacaktı. 1000 ve üzeri çalışanı olan işletmelerin toplam çalışan sayısı 2.2 milyon civarında. Bu veriyle oranladığımızda yüzde 23'ü buluyoruz. İlk bakışta katılımın son derece düşük kaldığını söyleyebiliriz.

Ancak net rakamlar için henüz erken. Yüzde 23 daha yukarı da çıkabilir, maalesef daha düşük bir orana da gerileyebilir. İyi tarafından bakacak olursak, daha tüm çalışanlar sisteme dahil edilmemiş olabilir. Maaş ödeme günleri ikinci ayda yapılıyorsa, net rakamlar için mart ayını beklemeliyiz. Bu veriler sisteme girildikçe oran



yukarı tırmanacaktır. Bununla birlikte oranın daha aşağı inmesi de söz konusu olabilir. Cayma süresi, 1 Ocak'ta sisteme girenler için mart başında doldu. İlk katılımcılar caymasa bile daha sonrasında ayrılma ihtimalleri var. Bizim tahminimiz, tüm gruplarda katılım oranı yüzde 30 civarında olacak. Beklenenin oldukça altında bir oran. Eğer katılım bu oranda kalırsa birkaç yıl içerisinde kıdem tazminatının BES fonlarına veya otomatik katılım kapsamında aktarımı gündeme gelebilir. Ya da bir adım ötesi "otomatik"ten "zorunlu"ya dönüşebilir. Sağlıcakla kalın.

AHE

BRIC PLUS FON

YILIN

GETİRİ

ŞAMPİYONU

Anadolu Hayat Emeklilik BRIC Plus Fon, İş Portföy yönetiminde %54,78 net getirisiyle tüm BES fonları içinde 2016 yılının getiri şampiyonu* oldu. 60 Saniyede Fon Önerileri ve doğru fon seçimi için sağladığımız tüm imkanlarla getirinizi artırmak elinizde.

*Rasyonel verilerine göre.

Herkes İyİ Gelecek

Özel sağlıkta yenileme garantisi nasıl alınır nasıl korunur ?

Aralık 2016 sonu itibarıyla özel sağlık sigortası poliçe sayısı 4.5 milyonu geçti. 2015 yılına göre yüzde 42 artış kaydedildi. Sigortalılar özel sağlık sigortasında en büyük sorunu yenileme konusunda yaşıyor. Peki yenileme garantisi nasıl alınır, nasıl korunur? İşte sektörün iki önemli oyuncusundan önemli ipuçları ve uyarılar...

Özel sağlık sigortalarına ilgi her geçen gün artıyor. Aralık 2015 sonunda 3 milyon 186 bin 962 kişinin özel sağlık sigortası bulunuyordu. Aralık 2016 verilerine göre bu sayı yaklaşık yüzde 42 artışla 4 milyon 528 bin 400'e yükseldi. Bu artışın en önemli etkeni ise düşük primli ve dar teminat kapsamlı ürünler ile tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerine yönelen ilgi oldu.

Özel sağlık sigortalarında Allianz Türkiye, yüzde 35 pazar payıyla sektör lideri konumunda. Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, sağlık sigortacılığında sadece sağlık harcamalarını finanse eden kurum olmanın ötesine geçen bir vizyonla faaliyet gösterdiklerini belirtiyor. Lembet, "Önceliğimiz daima talep ve ihtiyaçlara göre sunduğumuz yenilikçi çözüm ve uygulamalarımızla, sadece hastalık ya da hasar zamanlarında değil hayatlarının her evresinde müşterilerimizin ve sevdiklerinin yanlarında olmayı başarabilmek. Sahip olduğumuz bu vizyon ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel tasarlanmış çok sayıda ürün ve hizmetimiz bizi sağlık branşında sigorta sektörünün liderliğine taşımış durumda. Aralık sonu itibarıyla sağlık branşında yüzde 35 pazar payıyla liderliğimizi sürdürüyoruz" diyor.

Özel uzmanlık gerektiriyor

Sağlık sigortacılığı özel bir branş. Aktüeryal modellemeden risk değerlendirmesi ve poliçe üretimine, satışından yenilemesine, tazminat sürecinden anlaşmalı kurum ağı yönetimine kadar özel uzmanlık



Allianz 

gerektiriyor. Müşterinin durumu ve beklentilerinin doğru belirlenip ona en uygun fiyatla poliçesine yansması önemli. Pınar Oruç Lembet, "Allianz olarak bu teknik mükemmelliğe sahip olduğumuza inanıyoruz" diyor.

Diğer taraftan, sigortalı başına işlem adedinin en fazla olduğu branş da sağlık. Bu da müşterinin zor günlerinde temasta olan sigortacı ile sigortalı arasındaki bağı güçlendirirken şirketlerin üzerine büyük bir performans sorumluluğu yüklüyor. Lembet'e göre Allianz Türkiye; uzmanlığı, geniş kurum ağı ve güçlü altyapısı, hepsinden de önemlisi müşteriye verdiği önemle bu yüksek performans seviyesine en etkin şekilde ulaşacak kurumların başında geliyor.

Hayat standartlarını teminat altına alıyor

Özel sağlık sigortaları, temel olarak sigortalının ani ve beklenmedik sağlık sorunlarının

çözümü için önemli bir rol üstleniyor. Kaza ya da hastalık durumlarında, geçmişte ödenen düşük primler sayesinde sorunlara çözüm sunuyor. Bu bakımdan özel sağlık sigortaları, kişilerin hayat standartlarını bozmadan yaşamlarını sürdürebilmesinin önemli bir unsuru olarak öne çıkıyor. Özel sağlık sigortasına sahip bireyler sadece kamu kurumlarından değil, diledikleri özel sağlık kurumlarından ya da sağlık personelinden hizmet almayı seçebiliyor. Seçtikleri sağlık sigortası teminatı destekliyse yurtdışında da sağlık hizmeti alabiliyorlar.

Primi belirleyen etkenler

Sağlık sigortası primleri belirlenirken temel faktörler yaş, cinsiyet ve ikamet edilen il olarak sıralanıyor. Yanı sıra kişilerin sigortalılık yılları, mevcut poliçe dönemi içerisindeki kullanımlarına ek olarak tercih ettikleri teminatlar, plan yapıları ve seçilen anlaşmalı kurum ağı da prim hesaplamasında önemli rol oynuyor. Genel enflasyonun üzerinde artan sağlık enflasyonu ➡



ve tanı/tedavi uygulamalarında teknolojinin gelişimine paralel olarak artan maliyetler de prime etki edebiliyor. Sigortalı, ihtiyaçlarına yönelik en uygun teminat ve anlaşmalı kurum ağını tercih ederek, ürün özel şartlarına göre “ömür boyu yenileme garantisi” (ÖBYG) hakkı elde edebiliyor. Tazminat/prim oranlarını belirli bir seviyede tutarak hasarsızlık indirimi de alınabiliyor. Bu sayede primler karşılır

seviyede tutulabiliyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı Aralık 2016 verilerine göre, sağlık sigortalı oranının yüzde 70'i bireysel, yüzde 30'u kurumsal sağlık sigortalısı olarak dağılıyor. Düşük primli ve dar teminat kapsamlı ürünlerden acil sağlık poliçeleri kapsam dışında bırakıldığında ise dağılım yüzde 54 bireysel, yüzde 46 da kurumsal sağlık sigortalısı şeklinde oluşuyor.

Yenileme garantisi hangi hallerde geçerli?

Özel sağlık sigortasının en önemli ayaklarından biri olan ömür boyu yenileme garantisinin şartları şirket ve ürün bazında çeşitlilik gösteriyor. Belirlenmiş sigortalılık süresi sonunda, ortalama tazminat/prim oranı ile yaş ve sağlık riskleri dikkate alınarak ÖBYG değerlendirilmesinin yapıldığı ürünler bulunuyor. Allianz Türkiye, kesintisiz 3 yıl

“YENİLEME GARANTİSİ İÇİN 30 GÜNÜ GEÇİRMİYİN”



Pınar Oruç Lembed
Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür
Yardımcısı

Yenileme garantisi hakkının korunabilmesi için poliçelerin en geç poliçe bitiş tarihlerinde yenilenmesi ve kesintisiz olarak sigortalılığın devam ettirilmesi gerekiyor. 30 günden fazla ara verilmesi durumunda kazanılmış haklar kaybediliyor. Buna ek olarak, sigortalının ömür boyu yenileme garantisi hakkını kazanana kadar geçen sürede haberdar olduğu mevcut hastalık/rahatsızlıklarının olması halinde sigorta şirketine beyan yükümlülüğünü yerine getirmesi gerekiyor. Tüm sigorta uygulamalarında olduğu gibi özel sağlık sigortalarında da hasar gerçekleşmeden önce sigortalı olmak çok önemli. Bu yüzden

Allianz Türkiye olarak herkesin özel sağlık sigortası yaptırarak kendini güvenceye alması gerektiğini vurguluyor; bir sağlık sorunuyla karşılaşmayı beklemeden önlem alınmasını özellikle hatırlatıyoruz. Sağlık sigortasının alınma sürecinde temel unsur, müşterinin beklenti ve talepleri dinlenerek ve muhtemel riskler detaylı bir şekilde belirlenerek ihtiyaca özel bir ürün sunulmasıdır. Bu süreçte müşterinin doğru ve net bilgiler vermesinin yanı sıra ürün bilgilendirme formlarını okuması da ilerleyen dönemde muhtemel sorunlar yaşanmaması açısından önemlidir. Poliçe hazırlandıktan sonra eksiksiz olarak okunması ve sigorta danışmanına soru sormaktan çekinilmemesi de sahip olunan ürünün iyi anlaşılması için gerekli unsurlardandır.

sigortalılık dönemi geçiren kişilere sadece sağlık risk değerlendirmesi yaparak Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'ne uygun şartlarda ÖBYG veriyor. ÖBYG hakkı kazanıldıktan sonraki dönemde teminat artışı yönündeki taleplerde sigortacılar, verilen hakkı tekrar değerlendirme imkanına sahip. Poliçeye ara verildiğinde ÖBYG hakkı son buluyor. Bunun dışında sağlık beyanının gerçeğe aykırı, eksik veya yanlış olduğunun tespit edilmesi gibi durumlarda da ÖBYG hakkı kaybediliyor.

Kurumsal sağlık sigortası kapsamından bireysel sağlık sigortasına geçiş yapacak sigortalıların mevcut haklarının korunabilmesi için, çıkış tarihi itibarıyla en geç 30 gün içerisinde başvuruda bulunmaları ve en az 1 yıldır kurumsal sağlık sigortası poliçe kapsamında sigortalı olmaları gerekiyor. Yapılan başvuru, kurumsal poliçede yayın sunulan Ömür Boyu Yenileme Garantisi Sertifikası'nda belirtilen şartlar, seçilen teminat yapısı da göz önünde bulundurularak değerlendiriliyor ve kazanılmış haklar için karar veriliyor.

“Geleceğe yapılmış bir yatırım”

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, özel sağlık sigortası poliçesine sahip olmanın bir insanın dünyaya, geleceğe ve riske bakış açısıyla bağlantılı olduğuna işaret ediyor. Sağlıklıyken sağlık sigortası poliçesi satın alan kişilerin gelecekte sağlık sorunlarıyla karşılaşmaları halinde, istedikleri özel sağlık kuruluşunda istedikleri hız ve kalitede iyi bir sağlık hizmeti alma imkanına sahip olacaklarını hatırlatan



Oğuz, “Sağlıklıyken özel sağlık sigortası yaptırmak kişinin geleceğe yaptığı bir yatırımdır” diyor.

Özel sağlık sigortasının devletin sağladığı sosyal güvenlik sisteminden en büyük farkı, kişilerin sigorta yaptırmadan önceki hastalıklarıyla ilgili giderleri karşılamaması. Bu yüzden de sisteme erken yaşta ve sağlıklıyken katılmak önem kazanıyor. Sağlık sigortasının genelde herhangi bir sağlık sorunuyla karşılaştıktan sonra akla geldiğini vurgulayan Oğuz, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu durumda o hastalığının tedavisinin sigorta kapsamı altına alınmasında geç kalınmış olunuyor. Sağlık sigortaları temel olarak yatışlı tedavi teminatlarından oluşuyor. Yatışlı tedavi teminatlarına isteğe bağlı olarak ayakta tedavi de eklenebiliyor. Şirketimizde bunlara ek olarak check-up, mamografi, PSA ve kolonoskopi gibi kontrol amaçlı teminatlar da veriliyor.”

Yüzde 30 indirim ya da yüzde 30 ek prim

Peki primlerin artmasına neden olan etkenler neler? Prim hesaplarırken sigorta şirketlerinin öncelikle kendi portföylerine ait verileri analiz ettiğini söyleyen Metin Oğuz'un bu konudaki değerlendirmesi şöyle:

“Bu analizin yanı sıra genel makroekonomik verilerdeki değişiklikler, özel sağlık kuruluşlarının tedavi giderlerindeki farklılıklar ve diğer sigorta şirketleriyle karşılaştırmalar da fiyatlara etki edebiliyor. Rutin artışlar dışında primler, poliçedeki kullanımlara bağlı olarak da değişebiliyor.

Sigorta şirketleri, tazminat tutarı ile prim oranına bağlı olarak hasarsızlık indirimi ya da tazminat ek primi uygulayabiliyor. Anadolu Sigorta'da ödenen tazminatın alınan primden daha düşük olması durumunda yüzde 30'a kadar hasarsızlık indirimi uygulanıyor. Bunun tersi durumda ise yine yüzde ➡



Allianz



ANADOLU SİGORTA

30'dan fazla olmamak üzere ek prim uygulanıyor. Şirketimizde ömür boyu yenileme garantisi hakkına sahip olan sigortalılardan tazminat ek primi talep edilmiyor.”

65 yaşın üstünde ek primle garanti alınabiliyor

Sağlık sigortalarında yenileme garantisinin hangi şartlarda verildiğine gelince... Metin Oğuz, “Özel sağlık sigortası kapsamında sigortalılıklarını şirketimizde 4 yıl kesintisiz olarak devam ettiren ve son 4 yıl içinde her 1 yıl için poliçelerinde ödenen tazminatların primlere oranı yüzde 100'ün altında olan bireysel sigortalılara ömür boyu yenileme garantisi veriliyor” diyor.

Oğuz, Anadolu Sigorta'da sigorta kapsamına alınan ve 18 (dahil) yaşına kadar olan çocukların sigorta başlangıç tarihleri itibarıyla ömür boyu yenileme garantisine hak kazandıklarını da sözlerine ekliyor.

Her yıl yapılan değerlendirmeler sonucunda 64 yaşına kadar ömür boyu yenileme garantisine hak

kazanamayan sigortalıların ve 62, 63, 64 yaşında Anadolu Sigorta'da ilk kez sağlık sigortası kapsamına alınan sigortalıların poliçeleri ise 65 yaşından itibaren normal prime ilave olarak yüzde 30 yaş ek prim alınmak suretiyle 75

yaşına kadar yenileniyor. Sigortalı eğer gerçeğe aykırı, eksik veya yanlış beyanda bulunursa yenileme garantisi iptal ediliyor. Bunun haricinde bir sebeple verilen yenileme garantisi hakkı geri alınmıyor. ©

“KURUMSALDAKİ YENİLEME GARANTİSİ BİREYSELE DEVREDİLEBİLİYOR”



Metin Oğuz

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Şirketimizin kurumsal sağlık sigortası kapsamındayken işten ayrılma, emeklilik gibi bir sebeple kurumsal sağlık sigortası poliçesinin sona ermesi durumunda, sona ermeyi takiben en geç 1 ay içinde bireysel poliçe düzenlenmesi talebinde bulunulması gerekiyor. Kurumsal poliçelerinde yenileme garantisine hak kazanan sigortalılar, bu haklarını bireysel poliçelerine de devredebiliyor. Yenileme garantisine kazanılmış hakların devamlılığı için 1 aylık sürenin aşılması son derece önemli.

Anadolu Sigorta'da özel sağlık sigortasındaki yenileme garantisi kazanılmış bir haktır. Sigortalılarımız bu hakkı elde ettikten sonra, herhangi bir yanlış ya da eksik beyan, kötü niyet tespit edilmedikçe ve poliçenin ara verilmeden devam etmesi durumunda yenileme garantisi haklarını kaybetmez. Bu hakkın devamlılığı için en önemli kriter, poliçeye herhangi bir sebeple ara verilmemesidir.

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu arayüz



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



App Store'dan
İndirin

Google Play'den
İndirin

Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

0850
222
97 00
Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatemeklilik

Acenteler için iş hayat memmat meselesine döndü



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Acente emeklilik şirketine gidiyor. Otomatik katılım için çalışmak istediğini söylüyor. Şirketten destek istiyor. Şirket otomatik katılımı banka aracılığıyla yapacağını söylüyor! Acente emeklilik şirketinin bu davranışına rasyonel sebepler bulmaya çalışırken otomatik katılım verileri basında yer alıyor. Aksiyonda yer alamayan acente otomatik katılımı tribünden izlerken buluyor kendini...

Nisan ayı sonuna kadar otomatik katılım yoluyla 6.2 milyon kişinin bireysel emeklilik sistemine katılması bekleniyor. Bu sayıda acentenin katkısı çok az olacağı benziyor. Çünkü acente konuya uzak tutuluyor ve şirketler bankalarla ilerlemek istiyor. Emeklilik şirketleri otomatik katılımı acenteye çalışacak çalışmasına ama şimdi değil. Acentelere “yaza gel, temmuzda gel” diyorlar diye düşünmek istiyorum. Bu düşünceler kafamda dolaşırken bazı tespitlerimi paylaşmam faydalı olacaktır diye sarılıyorum kaleme kağıda...

Bu tespitlerdeki oranlar için TOBB SAİK’in Deloitte’a yaptırdığı “Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyon Belirleme” çalışmasından epey faydalandığımı belirtmek isterim.

Hayat dışı branşta toplam prim üretiminin acente ve banka dağılımı şöyle:

Yıl	Acente	Banka
2006	% 70	% 11
2014	% 66	% 14

Hayat dışı branşta Fransa ile Brezilya yüzde 13 oranla banka sigortacılığı yapıyor. Bize yakın bir oran. Acentenin prim üretim

oranı düşse de yüzde 66 oranıyla sigortalının acenteyi tercih ettiğini gösteriyor. Evini, arabasını, fabrikasını, sorumluluk sigortasını acenteye teslim eden sigortalı otomatik katılımı ne yazık ki temmuza kadar yok!

Diğer bir branş olan hayat sigortası ülkemizdeki toplam prim üretiminin yüzde 13’üne karşılıyor. Biraz daha somutlaştırmak gerekirse toplam içinde hastalık sağlık sigortası yüzde 11, yangın ve doğal afetler sigortası ise yüzde 15 pay alıyor. Hayat sigortası branşı toplam prim üretiminde acente ve banka dağılımı şöyle:

Yıl	Acente	Banka
2006	% 33	% 42
2014	% 10	% 80

Birikimli hayat sigortası tecrübesinden sonra acentelerin hayat sigortasına ilgisi düşük oldu. Bankalar kredi hayat sigortasıyla sektördeki toplam prim üretiminin yüzde 80’ini yapar oldu. Acentelerin payı ise her geçen gün azaldı. Şirketlerin yeni ürünleri çok güzel olsa da acenteler bu ürünlere çok fazla ilgi göstermedi. Sonuç ortada: Pazarın yüzde 10’u acentelerin elinde...

İlgili çalışmada ülkemiz ile dokuz ülke daha karşılaştırılıyor. Diğer ülkelerin verileri de incelendiğinde hayat branşında



acente, broker ve direkt satış lehine pazarın en az yüzde 20 daha büyüme potansiyeli var. Ciddi bir oran.

Gelelim bireysel emekliliğe... Bireysel emeklilikte acentelerin payı yüzde 13.7. Neredeyse hayat sigortasıyla aynı oranda. Otomatik katılım da bu oran değişebilecek mi göreceğiz.


Acentelere düşen görevler

Yukarıdaki birkaç veri bile acenteler için fırsatların varlığını ifade ediyor. Şirketler şimdilik otomatik katılım da onlarla ilerlemese de acenteler bu işte var olacak. Otomatik katılım süreci yaklaşık 2.5 yıl sürecek ve bu

sistemde daha çok şey değişecek. Sektör otomatik katılımı öğrenecek ve tecrübe edecek. Acenteler de öyle. Zaman ilerleyişinde hız kaybetmezken, acentelerin dinamik olmak ve değişmek zorunluluğu var. Aksi takdirde güçsüzleşip yok olmaya mahkumlar.

Acenteler hayat sigortası ve bireysel emekliliğe gereken önemi mutlaka vermeli. (Japonya'da hayat sigortası acente sayısı 91 bin 652. Bu toplam acente sayısının yüzde 30'una karşılık geliyor.) Bankalar faiz dışı gelirlerini artırmak için daha yırtıcı olacak ve hayat ile bireysel emekliliğe

ilgilerini artıracaklar. İlgiğini katma değerli hale getirmek için sermaye piyasasına hakim olan yapılarının tüm avantajlarını kullanmaktan da çekinmeyecekler.

Acentelerin güçlü yanlarını kullanmak ve geliştirmeye kesinlikle ihtiyaçları var. Mesleki birliktelikten yoksun olmak, artan işletme maliyetleriyle uğraşmak, düşük komisyonlar, teknolojiyle zayıf ilişki, diğer dağıtım kanallarının güçlü rekabetiyle uğraşmak gibi önemli tehditlerin varlığında gelişmek zorundalar. Aksi halde gelişmemek demek; yok olmak demek. 

EJENTO ile artık her yer acente ofisi

Sompo Japan Sigorta, zaman ve mekân sınırı olmaksızın mobil cihazlar üzerinden poliçe tanzimini mümkün kılan EJENTO uygulamasını acentelerin kullanımına sundu. Genel Müdür Recai Dalaş, "Sektörde bir ilk olan EJENTO ile acentelerimize katma değer sağlayacağız" diyor...

Sompo Japan Sigorta, dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda acentelerine özel olarak geliştirdiği ve acentelik için ofis/mesai saati kavramını yeniden tanımlayacak olan EJENTO mobil uygulamasını geliştirdi. EJENTO, 30 Ocak 2017 itibarıyla App Store ve Play Store'dan indirilebiliyor. EJENTO uygulamasıyla acenteler; portföy, müşteri, teklif/poliçe, yeni iş/yenileme, hasar ihbarı/takibi, kampanya gibi önemli bilgileri inceleyip gerekli aksiyonları alabiliyor. En önemlisi de ofis dışında da müşterilerine teklif oluşturabiliyor, poliçe üretip satış yapabiliyorlar. Sompo Japan Sigorta CEO'su Recai Dalaş, sadece bir mobil cihaz (cep telefonu veya tablet) kullanarak, mekânsal veya zamansal kısıtlama bulunmaksızın poliçe tanzimini mümkün kılan ve bu anlamda da sektörde ilk olan EJENTO uygulamasının acentelerin hayatına katma değer sağlayacağına inanıyor. Dalaş, EJENTO'nun hız ve kullanım kolaylığıyla sektördeki benzerlerine göre farklı konumlandırıldığını, içerdiği "hızlı satış" özelliğiyle acentelere an her yerde poliçe tanzim edebilme imkanı sunduğunu vurguluyor. Dijitalleşme konu olduğunda da acente sistemini dışlayan projelerin

başarılı olma şansının çok düşük olacağını belirten Dalaş, "Tüketici eğilimlerini değerlendirdiğimizde acentelerin satın alma sürecinin en önemli halkasını oluşturduğunu görüyoruz. Tüketici, ihtiyacı olduğunda kendi açısından en uygun olan ürünü bulmak için internet ortamında araştırma ve karşılaştırma yapmakla birlikte satın alma işlemi çok yüksek



İcra Kurulu Başkanı
Recai Dalaş

oranda acentesi üzerinden gerçekleştiriyor. Satış sonrasında da bu davranış şeklinin devam ettiğini, müşterilerin hasar anında veya yenileme döneminde çoğunlukla acentelerini aradığını biliyoruz" diyor.

EJENTO eşittir acente

Recai Dalaş, EJENTO adının nereden geldiğini ve uygulamanın çıkış noktasını da şöyle anlatıyor:

"Acentelerimizi dinlediğimizde, en çok ofis dışında olduklarında, müşteri ziyaretine çıktıklarında veya acil bir durumda karşılaştıklarında sorun yaşadıkları ortaya çıktı. Öte yandan, dijital trend araştırmalarına göre Türkiye'deki akıllı telefon sahipliği, mobil internet ve uygulama kullanım oranları pek çok gelişmiş ülkeyi geride bırakıyor. Bu tespit doğrultusunda ve dijital dönüşüm stratejimiz kapsamında, acentelerimizin günlük iş hayatlarında karşılaştığı sorunları asgari seviyelere indirecek, müşteri deneyimini üst seviyeye taşıyacak ve acentelerimizin satış yeteneklerini güçlendirecek bir mobil uygulama geliştirmeye karar verdik. Sonuçta da acentelere en iyi kullanıcı deneyimi ve arayüz tasarımını sunan, birçok yenilikçi özelliğe sahip EJENTO ortaya çıktı. Uygulamamıza, acentelerimize verdiğimiz önemin bir sembolü olarak, acente kelimesinin Japonca okunuşunun karşılığı olan 'EJENTO' adını verdik." Dalaş, EJENTO ile yeni bir dönemin kapısını araladıklarını; ofis dışında da iş yapabile modeline geçiş yaparak, acentelere sahada daha fazla vakit geçirme, satışa ve müşteri memnuniyetine daha fazla odaklanma ve mesai dışı zamanları daha etkili kullanma imkanı sağladıklarını düşünüyor.

Sen nerede Ejento orada



*Ejento ile istediğin an
istediğin yerden*

Portföy bilgileri takibi

Teklif ve poliçe tanzimi

Yenileme ve yeni iş takibi

Hasar ihbarı ve sorgusu

Etkin müşteri yönetimi

*WhatsApp, E-mail, SMS,
Facebook paylaşımı yapabilirsiniz.*



SOMPO JAPAN SİGORTA



Merkez üssü Çanakkale'nin Ayvacık ilçesi olan ve 5.3 ile 5.2 büyüklüğünde iki depremin ardından yaşanan yüzlerce sarsıntı bölge halkında tedirginliğe neden oldu. Meydana gelen depremler Türkiye'deki zorunlu deprem sigortasına yönelik bilinç düzeyini yeniden gündeme taşıdı.

Her 10 evden dördü sigortalı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Çanakkale'de yaşanan depremlerin ardından bir açıklama yayınladı. Açıklamada bölge halkına geçmiş olsun dilekleri iletilirken, peş peşe gelen depremlerin can kaybına neden olmamasının en büyük teselli olduğu vurgulandı. Açıklamada şu ifadeler yer aldı:

"Türkiye gibi deprem kuşağında yer alan bölgelerde depremle mücadele konusu büyük önem taşıyor. Bu aşamada depreme dayanıklı binaların yanı sıra binanın deprem sigortasının bulunması da bir o kadar önemli.

Çanakkale'de üst üste yaşanan depremler zorunlu deprem sigortasına yönelik bilinç düzeyini yeniden gündeme getirdi. DASK verilerine göre bu ildeki toplam sigortalılık oranı yüzde 57. Türkiye genelinde ise her 10 evden dördüne karşılık gelen 7.7 milyon konutun deprem teminatı var...

Türkiye özelinde baktığımızda zorunlu deprem sigortası bilinci giderek artarken hâlâ istenilen seviyelere gelinmiş değil. 17 Ağustos 1999 depremi öncesinde Türkiye'de sadece 500 bin civarında deprem teminatlı konut varken, bugün bu sayı 7.7 milyona yaklaşmış durumda. Her 10 evden sadece dördü sigortalı. Halihazırda zorunlu deprem sigortası poliçe adedini 10 milyona çıkarma hedefimiz bulunuyor. DASK olarak başlıca hedefimiz depreme

hazırlıklı olma ve sigortalılık bilincini artırarak sistemimizdeki konutların tamamını zorunlu deprem sigortası güvencesi altına almak. DASK olarak kâr amacı gütmeyen ve faaliyetlerinin merkezine bilinçlendirmeyi almış bir kurumuz. Dolayısıyla toplumun farklı kesimlerine yönelik, çok çeşitli mecraları kullanarak, hem ulusal hem de yerel ölçekte pek çok bilinçlendirme ve tanıtım projesini hayata geçiriyoruz."

100 METREKARELİK BETONARME KONUTUN PRİM TUTARI

BAŞLICA İLLER	PRİM TUTARI (TL)	DEPREM RİSK DERECESESİ
İSTANBUL	191	1. DERECE DEPREM BÖLGESİ
BURSA, YALOVA, İZMİR, BALIKESİR, ÇANAKKALE	186	1. DERECE DEPREM BÖLGESİ
ADANA, ELAZIĞ, TUNCELİ, ERZURUM, DİYARBAKIR	134	2. DERECE DEPREM BÖLGESİ
KAYSERİ, GAZİANTEP, MERSİN, SİVAS, MERSİN	76	3. DERECE DEPREM BÖLGESİ
ANKARA, KONYA, TRABZON, NİĞDE	54	4. DERECE DEPREM BÖLGESİ
KARAMAN, AKSARAY	45	5. DERECE DEPREM BÖLGESİ

Sigortalılık oranında Marmara Bölgesi ilk sırada

DASK'ın paylaştığı verilere göre, yürürlükteki deprem sigortası poliçelerinin dağılımında sigortalı konut oranının en yüksek olduğu bölgenin Marmara (yüzde 53) olduğu görülüyor. Marmara Bölgesi'ni yüzde 43'le İç Anadolu, yüzde 41'le Ege, yüzde 36'yla Akdeniz, yüzde 35'le Karadeniz, yüzde 33'le Doğu Anadolu, yüzde 31'le de Güney Doğu Anadolu bölgeleri takip ediyor.

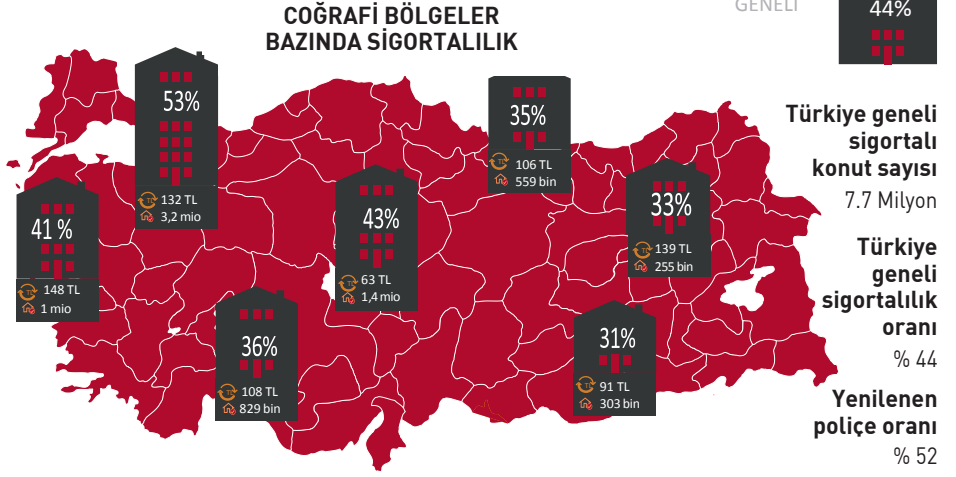
Hasarı azaltmak ve yaşam düzenine dönmek için en etkin yöntem

6-7 Şubat'taki depremlerin merkez üssünün bulunduğu Çanakkale'de 72 binden fazla konutun (yüzde 57 sigortalılık oranı) deprem sigortası bulunuyor. Zorunlu deprem sigortası, deprem ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tusunami ve yer kaymasının doğrudan sebep olabileceği maddi zararları, poliçede belirtilen teminatlar kapsamında karşılıyor. Tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa dahi konutları deprem karşısında teminat altına alan zorunlu deprem sigortası, depremin evlere verdiği maddi hasarları en aza indirmek ve konut sahiplerini yeniden normal yaşamlarına döndürebilmek için en önemli yöntem olarak kullanılıyor.

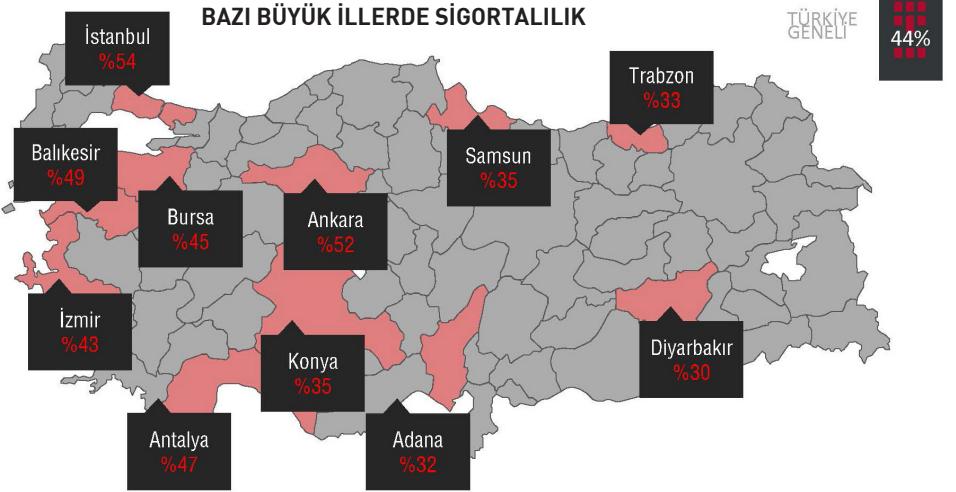
DASK dünyaya örnek oldu

Zorunlu deprem sigortasını sunan DASK, poliçe adedi, reasürans programı büyüklüğü, sigorta yaygınlık oranı, fon büyüklüğü ve teknolojik altyapı gibi özellikleriyle doğal afet havuzları açısından diğer ülkeler nezdinde bir model olarak kabul ediliyor. Son yıllarda başta Pakistan, İran, Güney Kore, Kazakistan gibi ülkeler olmak üzere birçok ülke ve bölge DASK'ı araştırarak kendi bölgelerine uyarlama çalışmaları yürütüyor.

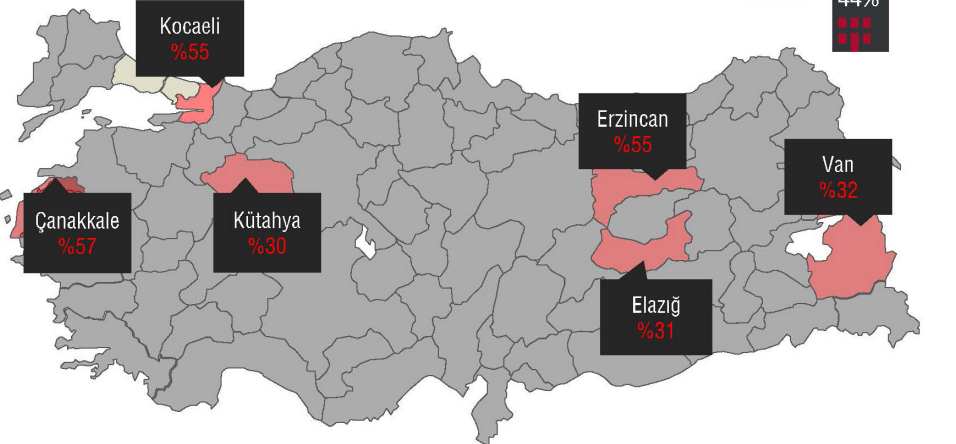
TÜRKİYE GENELİ SİGORTALILIK ORANLARI



İLLERE GÖRE SİGORTALILIK ORANLARI



DEPREM YAŞAYAN İLLERDE SİGORTALILIK





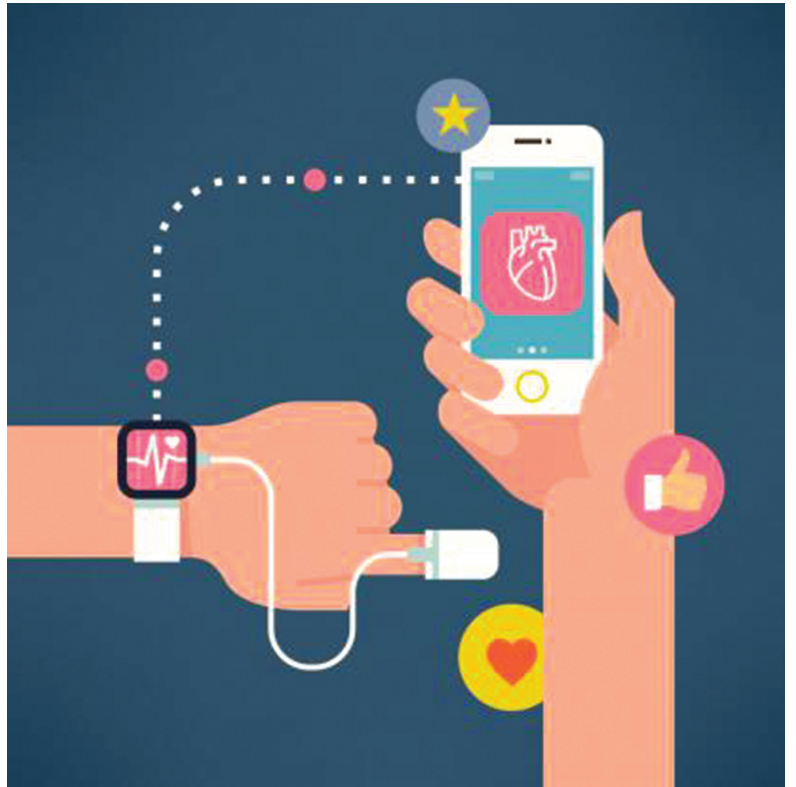
İdris Aykun
BKM Dijital Ödemeler
Ürün Yönetimi Müdürü

4000 yıl önce
Babillilerin
yolda soyulan
kervanlarının riskini
dağıtmak amacıyla
başlatılan sigorta
sisteminde bu çapta
köklü değişiklikleri
en son ne zaman
yaşadık? Tüm
dünyanın
dijitalleştiği,
sınırların kalkıp
globalleşmeye
gidilen bu çağda
sigortacılık sektörü
geleneksel
yöntemleri
kullanarak çalışmaya
ne kadar daha
devam edebilecek?

SİGORTA 2.0

Nereden çıktı bu Sigorta 2.0 diye düşünebilirsiniz. Günümüzün trend kavramı “Sanayi (Endüstri) 4.0” a bir dokundurma aslında. “Sanayi 1.0” insan gücünün yerini makinelerin alması, “Sanayi 2.0” toplu ve seri üretime geçilmesi, “Sanayi 3.0” üretimde otomasyona geçilmesi, “Sanayi 4.0” ise üretim teknolojilerindeki otomasyonun nesnelerin interneti ve yaygın veri alışverişi kullanımı ile üretimin daha da akıllı olması temeline dayanıyor. Yıllar içerisinde evrilmiş muazzam bir değişim. Sahi, 4000 yıl kadar önce

Babillilerin yolda soyulan kervanlarının riskini dağıtmak amacıyla başlatılan sigorta sisteminde bu çapta köklü değişiklikleri en son ne zaman yaşadık? Tüm dünyanın dijitalleştiği, sınırların kalkıp globalleşmeye gidilen bu çağda sigortacılık sektörü geleneksel yöntemleri kullanarak çalışmaya ne kadar daha devam edebilecek? Y ve Z kuşaklarının beklentileri, mevcut sigorta firmalarının çalışma şekillerini mi değiştirecek yoksa bu nesiller kendi sigortacılığını mı yaratacak? Ya da sigortacılığın büyümesi bu değişimden etkilenmeden çıkmayı



Internet of Things (IoT)



başarabilecek mi?

Doğru cevabı bulanlar şüphesiz bu süreçten çok kârlı çıkacak. Kehanette bulunmayı bir kenara bırakıp günümüzde neler oluyor bunlara bakalım.

Nesnelerin interneti (IoT) oldukça yaygınlaşmış durumda, sensörler birçok noktadan büyük veriye (big data) gidilecek veriyi toplamaya başladı.

Sağlığımızla ilgili veriler, günde ne kadar yürüdüğümüz, ne kadar uyuduğumuz, kaç kalori harcadığımız saniye saniye akıllı saatlerimizle kaydediliyor. İnsan unsuru barındıran her risk için artık elimizde daha fazla veri var. Sigorta firmaları paylaşılan bu verilere göre, risk profili düşük ideal müşterilerine daha uygun poliçe teklifleri oluşturabilir. İnsan unsuru



demişken kendi kendine giden otonom araçlar yollara çıktığında zorunlu trafik ve kasko

sigortaları nasıl değişecek hep birlikte göreceğiz. Sürücülerin araç kullanım (ani hızlanma/fren) alışkanlıkları, hangi yolları sıklıkla kullandıkları, bu yollarda raporlanan kazalara göre ulaşımda kullanılan bu yolların sürücüden bağımsız olarak taşıdığı risk oranları, herhangi bir kaza meydana gelmesi durumunda; kazanın olduğu yer, kazanın meydana gelme saati, kazanın olduğu andaki hava durumu (yağmur, kar, aşırı kuru zemin), kaza olacağı farkedildiğinde kaç saniye önceden frene basıldığı, frenleme öncesinde kaç km hızla seyredildiği, çarpışmanın kaç km hızla gerçekleştiği gibi elimizde çok zengin bir veri seti olacak.



Olay yerinden çekilecek birkaç fotoğrafla birlikte tüm bu veri setiyle kaza tutanakları çok hızlı bir şekilde oluşturulabilecek, sigorta firmaları da sürücülere hasar oranlarını daha nesnel bir şekilde dağıtabilecek. Bu yazıyla amacım, sizlere dipsiz bir kuyuda derinlemesine bilgiler vermek değildi. Farklı konulara ufak dokunuşlar yaparak düşünmeye sevk edebilir, belki de kafanızda bir kıvılcım çaktırmak farklı ürünler tasarlanmasına katkıda bulunabilirim diye düşündüm. Umarım faydalı olur.





SEKTÖR SÜREÇLERİNİ KISALTIYOR

Her sektör için ayrı bir önem taşıyan yazılımlar sigortacıların da olmazsa olmazlarından biri. Bir yandan müşteri memnuniyeti artıran bir yandan da iş süreçlerini kolaylaştıran yazılımın önemi her geçen gün daha da artıyor. TechSiN de bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında sahada aktif olarak kullanılan yazılım ürünleriyle müşterilerinin satış ve performans yönetim süreçlerini iyileştiriyor. Şirketin müşterilerine sunduğu yazılım ürünleriyle satış ve performans yönetimi süreçleri çok daha hızlı ve kolay bir şekilde çözüme ulaşıyor.

Müşteriye sunulan hizmetin kalitesi kadar, işlem kolaylığı da büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda müşteri memnuniyetini her zaman ilk sırada tutan TechSiN, müşterilerinin satış ve performans yönetimi süreçlerini iyileştirebilmeleri için anahtar teslim çözümler sunuyor.

Maliyetler azalıyor, satış süreci kısalıyor

Uçtan uca satış süreçleri yönetimi yazılımı olan SmartSales ile geleneksel yöntemlerle 4-10 günde sonuçlanan poliçe süreleri 1 saate kadar kısaltılabiliyor. Bunun yanı sıra müşteri formları, bilgi formları

TechSiN Solutions, bireysel emeklilik ve hayat sigortaları için sahada aktif olarak kullanılan yazılım ürünleriyle müşterilerinin satış ve performans yönetim süreçlerini iyileştiriyor. Poliçe kesme süreci 1 saate kadar kısalırken; prim-komisyon-ödül hesaplamaları, dönemsel veya kampanya bazlı karmaşık hesaplamalar da çok daha kolay bir şekilde yapılabiliyor...

gibi basılı doküman maliyetleri, bu formların gönderimlerinden kaynaklanan kargo maliyetleri ve kalabalık veri girişi ekibi çalıştırma maliyetlerinden tasarruf sağlıyor. SmartSales ile süreç boyunca sağlanan tasarrufun yanı sıra oluşabilecek her türlü aksaklığın da önüne geçiliyor.

Hatalı bilgi formları devri sona eriyor

SmartSales, sahada ve veri girişi esnasında oluşabilecek yazım hatalarını minimuma indirgeyip müşterilerde oluşabilecek memnuniyetsizlikleri de engelliyor. Satış danışmanları tablet üzerinden dijital ortamda gerekli bilgileri müşterisiyle birlikte doldurup, gerekli analiz ve finansal hesaplamaları gerçekleştirip, sanal POS ile ödeme alabiliyor ve elektronik imzayla müşterilerine poliçelerini PDF formatında hemen orada maille gönderip, satışı hızlı bir şekilde kapatabiliyor.

Karmaşık hesaplamalar artık çok kolay

TechSiN'in Terrarium

performans yönetimi yazılımı sayesinde ilgili iş birimleri, satış süreçlerinde farklı hak sahipleri (saha satış uzmanları, tele satış ve dijital satış uzmanları, bölge müdürleri, satış müdürleri ve acenteler) için prim-komisyon-ödül hesaplamalarını, dönemsel veya kampanya bazlı karmaşık hesaplamaları çok daha kolay bir şekilde yapabiliyor.

Bu uygulamayla hedefe ulaşma oranları, hangi kanallarda başarılı olduğu, kampanyaların verim oranları ve hangi bölgelerde daha yüksek oranlarda başarı sağlandığı grafiklerle izlenip, merkez ekipleri tarafından kolaylıkla takip edilebiliyor. Sigorta şirketlerinin satış danışmanları, acenteleri ya da satış kanalları kendi satışlarının yanı sıra ürün, bölge, tarih veya kampanya bazında şirket ortalamalarına göre kendi yerlerini takip edebiliyor. Bu şekilde acenteler veya danışmanlar bazında rekabet ortamı yaratılabiliyor, satış artışı için de büyük bir potansiyel hedeflenebiliyor.



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



**SİZİN
İÇİN!
ÇALIŞIYORUZ**



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

ASSIST LINE



Mehmet Kalkavan

Sigortanın eğitim üssü

TSEV

TSEV, sigorta sektörünün gelişimi ve sektör çalışanlarının eğitim ihtiyacını karşılamak amacıyla pek çok alanda eğitimler düzenliyor. Vakfın Genel Müdürü Mehmet Kalkavan, "Sigortacılıkta eğitim çok önemli. Bu gerçeğin farkında olan sigorta ve emeklilik şirketleri, az veya çok her dönem eğitime bütçe ayırıyor" diyor...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), Türkiye'de sigortanın yayılması ve geliştirilmesi yolunda çalışmalar yapmak ve sigorta sektörüne eleman yetiştirmek amacıyla, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği ve Milli Reasürans tarafından 1970 yılında kuruldu. TSEV, kurulduğundan bu

yana amacı doğrultusunda eğitimler ve seminerler düzenlemenin yanı sıra sigorta şirketlerine ve sigortayla ilgili proje yöneten diğer şirketlere danışmanlık hizmeti veriyor. Bir anlamda 37 yıldır sigorta sektörünün eğitim üssü olan TSEV'in Genel Müdürü Mehmet Kalkavan ile TSEV'i ve faaliyetlerini konuştuk...

Sektör için ne tür eğitimler veriyorsunuz?

Sigorta sektörünün geliştirilmesi ve sektör çalışanlarının ihtiyacını karşılamak amacıyla pek çok alanda eğitimler düzenliyoruz. Biz sektörde görev alan kişileri üç ana gruba ayırdık. Bunların ilki sektöre yeni adım atmış olanlar. Bu gruba girenlere yönelik, hayat ve hayat dışı kırılımında her ay

“Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş” programını sunuyoruz. Buradaki amacımız, teknik birikimi olmayan kişilere bir altlık oluşturmak. Bu eğitim hayatı dışında üç, hayat dışında ise dört gün sürüyor.

İkinci ana grubumuz 1 yıldan 7 yıla kadar tecrübesi olanlar. 1973 yılından bu yana “Temel Sigortacılık Eğitim Programı”nı bu gruba geliştirerek sunuyoruz. Her yıl ekim ayında başlayıp haziran ayında sona eren, bir akademik yıla yayılan eğitim. Bu eğitimde amacımız sigortacılığa merhaba demiş ancak henüz uzmanlık alanını belirlememiş veya yeni belirlemiş olan kişilerin, ilgili alanda uzmanlaşmalarına katkıda bulunmak.

Üçüncü grubumuz ise seçmiş olduğu alanda belli ölçüde uzmanlaşmış olan kişilerden oluşuyor. Amacımız, sadece o alana özel ileri düzey bilgi ve tecrübeyi nakletmek. Bu şekilde sigorta sektörünün çatısını oluşturacak kişilerin sağlam bir teknik altyapıya ulaşmalarını hedefliyoruz.

Bunun dışında, sigortacılığın her yerinde var olan aktüerlerin sayısı gelişen sigorta piyasasının ihtiyaçlarını karşılayamıyor; bir sıkışıklık mevcut. Aktüer sayısının bu sıkışıklığı çözecek seviyeye ulaşabilmesini teminen, aktüerlik sınav konularında eğitimler düzenliyoruz. Oldukça ilgi çeken bu eğitimleri düzenli olarak sınavlardan önce açıyoruz.

Dönemsel ya da özel programlar da söz konusu mu?

Bu yıl yeni bir eğitim olarak “Yönetici Yetiştirme ve Geliştirme Eğitim Programı”nı uyguluyoruz. Sigorta sektörünün ihtiyaçlarını dikkate alan; özel



olarak planlanmış bir yönetici geliştirme programı bugüne kadar yoktu. Bu boşluğu doldurmak gayesiyle yola çıktık ve içerik olarak olumlu dönüşler aldığımız bir program oluşturduk.

Bunun dışında gündeme ve teknik ihtiyaçlara göre şekillenen konularda 1 veya 2 günlük kısa eğitim programlarımızla şirketlerin kısa süreli spesifik eğitim ihtiyacını karşılıyoruz. Bu eğitimlere biraz önce bahsettiğim üç ana grup da katılabilir. Ayrıca kamu otoritesiyle koordineli bir şekilde eğitim programları düzenliyoruz. Kamu otoritesinin bir anlamda duruşunu belli ettiği bu eğitimlere ilgi üst düzeyde oluyor.

Her ne kadar enerjimizin önemli bir kısmını teknik konulara ayırsak da sektörde görev alan profesyonellerin kişisel gelişimlerine katkıda bulunan eğitimler de açıyoruz. Katılımcılarımızın memnun kaldığı bu programları düzenli olarak açmaya bu yıl da devam edeceğiz.

Son olarak şirketlere ve kurumlara özel, onların ihtiyaçları doğrultusunda eğitim programları da hazırlıyoruz. Bazı şirketlerde belli bir departman bazında veya şirket genelinde önce seviye tespit sınavı yapıyor ve görülen eksiklikler üzerine yoğunlaşan bir eğitim programı hazırlanıp, son bir testle gelişim ölçülüyor. Terfi sınavı gibi her ➡

geçen gün daha fazla talep gören eğitim hizmetlerimiz de var.

Eğitim talepleri şirketlerden mi geliyor yoksa programları siz mi hazırlıyorsunuz?

Biraz önce detaylarını verdiğim eğitim ve programları düzenli olarak planlayıp sunuyoruz ve herkese açık. Bunların içeriklerini biz hazırlıyoruz. Bunların dışında kurumlardan veya şirketlerden gelen talepler çerçevesinde, ilgili kurum temsilcileriyle bir araya gelip ihtiyaca cevap verecek özel programlar da hazırlıyoruz.

Kısaca eğitim sisteminden bahsedebilir misiniz? Yüz yüze veya online eğitimlerin süresi nedir, sınıflar kaç kişilik, ücretleri ne kadar?

Eğitimlerimizin ücretleri süresine ve içeriğine göre farklılık gösteriyor. 4 saatlik kısa eğitimimiz de var, 8-9 aylık uzun süreli olanlar da...

Eğitimlerimizin neredeyse tamamına yakını vakıf merkezimizde bulunan ve gelişen teknolojiyle yenilenmiş amfi tarzındaki sınıflarımızda örgün şekilde gerçekleşiyor. Zaman



zaman açtığımız online eğitimler de var ve bunları artırmayı planlıyoruz. Sınıflarımızın kontenjanı 30 kişi ama birkaç eğitim dışında azami katılımcı kontenjanını 24 olarak sabitledik.

Bugüne kadar kaç kişiye eğitim verdiniz?

Vakıf 1970 yılında kurulduğu için eski istatistikler elimizde

mevcut değil. 2016 yılında 1.536 katılımcıya ulaştık. Bu katılımcı sayısı da 30 bin saatin üzerinde eğitime işaret ediyor.

Eğitilere daha çok kimler katılıyor?

Katılımcılarımızın çoğunu sigorta şirketi çalışanları oluşturuyor. Az da olsa farklı sektör çalışanları da eğitimlerimize katılıyor. Acente sahipleri ve çalışanları, öğrenciler ve kamu görevlileri bunları takip ediyor.

Eğitimleri kimler veriyor?

Eğitmenlerimiz sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinden, sigorta uzmanlarından, konusunda uzman bürokratlardan ve akademisyenlerden oluşuyor.

TSEV Genel Müdürü olarak sigorta sektörü açısından eğitimi ne kadar önemli buluyorsunuz?

Eğitim, diğer sektörlerle kıyasla sigortacılıkta çok daha fazla önem kazanıyor. Ülkemizde sigorta bilincinin son derece düşük olduğu bilinen bir gerçek. Ailede ebeveynler bilgi sahibi olmadığı, okulda da müfredatta olmadığı için kişiler okul öncesi ve öğrencilik döneminde sigorta konusunda bilgi sahibi olamıyor. Hayatlarında da sigorta olmayınca, sektöre girdiklerinde öğrenmeye işin alfabesinden başlıyorlar. Bu nedenle sigorta sektörü açısından eğitim son derece önemli.

Tabii üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olan arkadaşlarımız da var. Bu arkadaşlar temel bilgilere sahip olarak gelseler de uzmanlığa ilişkin bir yönelimleri yok. Bu durumda yeni başlayanlar için



"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz **HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi** ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara "**Kırmızı Kareler**" diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizin ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

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

KOLAY HAT
444 8 434

www.hdisigorta.com.tr [f](#) [t](#) /hditurkiye

HDI
Sigorta

tasarlanan eğitimler ile takip eden 1 yıllık süreyi pas geçip doğrudan 1 yıllık eğitime başlayabilirler.

Eskiye oranla insanların eğitim için harcadığı zaman ve para artıyor mu azalıyor mu? Son dönemlerde sigorta şirketlerinin eğitime bakışı nasıl?

Aslında ihtiyaçlar pek değişmiyor; devamlı olarak ayrılanlar ve yeni katılanların olduğu bir dünyadayız. Dolayısıyla iş hayatı da bunu tekrar ediyor. Devamlı olarak henüz dokunulmayan bir grup her zaman mevcut ve sırasını bekliyor. Ancak sigorta şirketleri de sonuçta ticari işletmeler ve piyasadan doğrudan etkileniyor. Sektör sonuçlarının iyi olduğu yıllar bütçeleri rahatlıyor ve eğitimin de içinde olduğu harcamaların miktarı artıyor. Tersisi durumda ise azalıyor. Ancak şunu ifade etmeliyim ki eğitimin sigortacılıkta yeri her zaman önemli. Bu yüzden de az veya çok, her dönem sigorta ve emeklilik şirketleri eğitime bir bütçe ayırıyorlar.

Önümüzdeki döneme ilişkin ne tür eğitim programlarınız olacak?

Biraz önce belirttiğim tüm eğitimler düzenli olarak her yıl açılıyor. Uzun süreli olanlar yılda bir kez; diğerleri ise ihtiyaca göre farklı sayılarda açılabilir. Ancak bu yıl itibarıyla getirdiğimiz bir temel kural var; o da tek günlük eğitim de olsa yılda bir kez açmak. Tabii çok talep alan bir eğitimse, sınıfa gelen talebi bir eğitimle karşılayamamışsak eğitimi tekrarlayacağız. Ancak ortalama talep gören bir eğitimi, bundan böyle yılda bir kez açıyor olacağız.



Bu şekilde ifade edince de programları kopyala yapıştır şeklinde her yıl tekrarladığımız algılanmasın. Her yıl tüm programlar eğitmenlerimiz ve katılımcılarımızın görüşleri çerçevesinde ele alınır ve revize edilir. Ayrıca kısa süreli programlarımızın konuları da oldukça hareketlidir.

2017 yılında vakfın sunacağı yeni bir hizmet olacak mı?

Yeni bir hizmetten ziyade kurumsal bir yeniliğimiz olacak. Web sitemizi online işlemlerle

zenginleştiriyoruz. Aslında görünüşü aynı olmakla birlikte siteyi tamamen yeniledik. Şubat ayında açılışını yaptık ve derslere kayıt ve iptaller; sertifika basımı; devam durumu ve ders notları gibi temel işlemler portal üzerinden yürüyecek. Öğrencilerimiz kullanıcı adı ve şifreyle sisteme giriş yaparak bizden aldıkları dersleri görüntüleyebilecek. Bu da gerek bizim ve gerekse ilişkide olduğumuz şirketlerin ilgili departmanlarının işlerini bir hayli kolaylaştıracak.

EĞİTİM YILI İYİ GEÇERSE VAKIF AMACINA ULAŞIYOR

TSEV Genel Müdürü Mehmet Kalkavan, eğitimin hedeflerine ulaşabilmesi amacıyla fiziki şartları baştan sona değiştirdiklerini anlatıyor. Sınıfların sayısını ikiden üçe çıkardıklarını ve tamamını amfi şeklinde yeniden inşa ettiklerini vurgulayan Kalkavan, bu konuda şunları söylüyor: "Uzaktan eğitim modelini de TSEV'in takvimine yerleştirdik. Güncelliğini yitirmiş fiziki kütüphanemizi kaldırdık ve online kütüphaneyi kurma yönünde önemli aşama kaydettik. Bu ay içinde online kütüphanemiz de hizmet vermeye başlayacak. Başta da belirttiğim gibi

biz sigortacıların kurduğu bir vakıfız ve amacımız sektörden aldığımızı sektöre bir şekilde geri vermek. Bunu da sadece eğitimlerle değil, ihtiyaç duyulan konularda seminer ve çalıştaylarla yerine getirmeye gayret ediyoruz. 2016 yılında bu yönde iki önemli eğitim çalıştayı düzenledik. Bu gibi faaliyetler de amaçlarımız arasında. 2017 ve takip eden yıllarda sigorta bilincinin oluşturulmasına yönelik çalışmalara, halihazırda devam eden eğitim programları dışında da destek vererek amaç açısından daha etkin olmaya çalışacağız."

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

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



LOUNGE
HİZMETİ



KAT KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİGORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Yapay zeka ve sigorta sektörü



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

“Yıkıcı” ancak dönüştürücü teknolojik yeniliklerden biri olarak değerlendirilen yapay zekanın yaygınlaşmasıyla birlikte, kullandığımız elektronik ürünlerden bu ürünler için ihtiyacımız olacak sigorta teminatına kadar yaşamımızın birçok alanında köklü değişiklikler olacak...

Sigorta şirketlerinin tam anlamıyla bir teknoloji şirketi olma serüveni hızla devam ediyor. Türkiye'nin gündeminde ise şimdilik sadece dijitalizasyon var.

Dijitalizasyon, en basit tanımıyla dijital teknolojilerin günlük hayata entegre edilmesi, iş hayatında veya günlük hayatta mümkün olan her unsurun dijitalleştirilmesi. Günlük dilde “süreçlerin makineleştirilmesi” olarak kullansak da özü biraz daha karışık.

Dünya piyasasında ise liste biraz daha kalabalık. Öne çıkan maddeleri yapay zeka, nesnelerin interneti (IoT), blockchain, drone, robotlar, artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, 3D (üç boyutlu) diye sıralamak mümkün.

Nesnelerin interneti ve blockchain daha önce değindiğimiz gelişmelerdi. Bunları tamamlayan ve aslında aşına olduğumuz diğer bir yenilikse yapay zeka...

Yapay zeka kullanımını basitçe, insanların düşünme ve karar alma eylemlerinin işletim sistemleri tarafından yerine getirilmesi olarak tanımlayabiliriz.

Yapay zeka kullanımıyla amaçlanan, süreçte bir işletim sistemi yerine bir insanın olması ve bu insanın algılama, öğrenme, çoğul kavramları bağlama, düşünme, fikir yürütme, sorun çözme, iletişim kurma, çıkarım yapma ve karar verme aşamalarını gerçekleştirmesi sonrasında elde edeceği sonucun işletim sistemi tarafından verilebilmesinin sağlanması.

Sağlık ve otomotiv başı çekiyor

Yapay zekayla çalışan bir sistemin insan beyninin gösterdiği performansa erişebilmesi, yani bir insanda bulunan nöron bağlantılarının toplam hesap gücünün alt sınırına ulaşabilmesi için uzmanlar tarafından öngörülen tarih ise 2020. Bu tarihten sonra işletim sistemlerinden, normal bir insan beyni kapasitesinin çok ötesinde sonuçlar bekleyebiliriz.

Şu anda maliyeti yüksek olan ve geliştirme çalışmaları halen devam eden yapay zeka, tıpkı diğer teknolojiler gibi üzerinde çalışıldıkça yaygınlaşacak ve yaygınlaştıkça maliyeti daha da düşecek. 2020 yılında insan beyninin işlevselliğine erişmiş bir bilgisayarın fiyatının 1000 dolar civarında olacağı tahmin ediliyor. Konuyla ilgili birçok bilişim şirketi çalışmalarını sürdürüyor. Öyle ki 2016 yılında yapay zeka alanında faaliyet gösteren 1.562 adet şirkette toplanan fon miktarı 10.3 milyar dolara ulaştı. Bu tutarın 2017 yılında üçe katlanması, 2020 yılında ise 47 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Günümüzde yapay zeka kullanımıyla ilgili çalışmalar yürütülen alanlara baktığımızda, karşımıza öncelikle sağlık sektörü çıkıyor. Örneğin bir sağlık kurumu ve teknoloji şirketi, geliştirdikleri yapay zeka ile ALS ve benzeri ölümcül hastalıklar için teşhis ve tedavi süreçlerinde başarı şansını artırabiliyor. Çalışmaların yoğunlaştığı diğer bir alan da otomotiv. Otonom araçlar, yani sürücüyü ihtiyaç



duymadan, sahip olduğu yapay zeka ile hareket eden araçlarla trafik kazalarının, ölüm ve yaralanma olaylarının önüne geçilmesi ve kişilerin ulaşım için harcadığı vaktin azaltılması planlanıyor.


Yapay zekanın etkili olmasının beklendiği diğer alanlar eğitim, enerji kullanımı ve doğal hayatın korunması olarak sıralanabilir.

Sigorta sektörü ve yapay zeka

Sigorta sektörünün yapay zeka ile ilişkisini iki türlü değerlendirebiliriz. Yapay zeka kullanımıyla sigorta da diğer sektörler gibi etkin bir süreç yönetimine ve düşük işletim maliyetlere sahip olabilir. Kurallara bağlanan ve geliştirilen işletim sistemleriyle operasyonel risklerini ve dolayısıyla bu risklerin yol açtığı finansal kayıplarını neredeyse sıfırlayıp daha hızlı ve doğru yönetilen poliçeleştirme ve hasar yönetimi uygulamaları gerçekleştirebilir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülke pazarlarında operasyonel riskin kontrol edilebilir en büyük maliyet kalemi olduğunu düşünürsek şirketlere olumlu etkisini ölçkeledebiliriz. Bu ilişkinin diğer tarafında ise teminat kapsamına alınacak

2020 yılında insan beyninin işlevselliğine erişmiş bir bilgisayarın fiyatının 1000 dolar civarında olacağı tahmin ediliyor. Konuyla ilgili birçok bilişim şirketi çalışmaları sürdürüyor. 2016 yılında yapay zeka alanında faaliyet gösteren 1.562 adet şirkette toplanan fon miktarı 10.3 milyar dolara ulaştı. Bu tutarın 2017'de üçe katlanması, 2020'de ise 47 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

risklerin yapay zekaya sahip olması yer alıyor. Örneğin, sigorta sektörünün ağırlıklı üretimini oluşturan otomotiv şirketlerini ele alalım... Otomotiv şirketlerinin yapay zekaya sahip ve sürücüsüz yol alabilen bir araç geliştirmesi araç sigortalarının sonunu getirmeyecek ama gerçekleşebilecek risklerin türlerini değiştirecek. Mevcut durumda bir araç için gerekli teminat, kasko ve üçüncü şahıs sorumluluk sigortalarıyla sınırlı. Ancak sürücüsüz ve sahip olduğu yapay zekaya göre hareket eden bir aracın sigortasını düşünürsek önümüze birkaç bileşen çıkıyor. Teminat altına alınması gereken unsurlar sensörlerle desteklenen ve bir işletim sistemine sahip yol, bu yolu işleten ve yönetiminden sorumlu kurum, sürücüsüz aracın işletim sistemi, bu işletim sisteminin üreticisi ve araçta seyahat eden kişi şeklinde sıralanıyor. Saydığımız bu unsurların hem kendilerine gelebilecek hem de bu unsurların üçüncü şahıslarda yol açabileceği zararların teminata dahil edilmesi gerekiyor. Dolayısıyla bir kaza sonrasında, kazanın nedeni eğer sürücüsüz aracın yol

aldığı sensörlü yolun işlemcisi ise işlemciyi geliştiren şirketin poliçesi; sürücüsüz aracın işletim sistemindeki hata ise bu işlemcinin üreticisi şirketin poliçesi veya kazanın nedeni bir şekilde araç içerisinde bulunan kişi ise o kişinin sahip olduğu poliçe devreye girecek ve hasar ödemesini gerçekleştirecek. Bu konuda öne çıkacak diğer bir unsur da siber güvenlik olacak. Şirketlerin süreçlerinde veya kişilerin günlük hayatlarında dijitalleşmenin artmasıyla özellikle siber riskin öne çıkacağı ve sigorta şirketlerinin öncelikli maliyet kalemi olacağını öngörebiliriz. "Yıkıcı" ancak dönüştürücü teknolojik yeniliklerden biri olarak değerlendirilen yapay zekanın yaygınlaşmasıyla birlikte, kullandığımız elektronik ürünlerden bu ürünler için ihtiyacımız olacak sigorta teminatına kadar yaşamımızın birçok alanında köklü değişiklikler görüleceği aşikar. Henüz günlük hayatımızda kullanmadığımız ancak yakın gelecekte her adımımızda bizimle olacak olan yapay zeka teknolojisi için sigorta şirketlerini zorlu bir hazırlık ve dönüşüm süreci bekliyor. 



Warren Buffet

Berkshire Hathaway Londra'da ofis açıyor

70 milyar dolarlık servetiyle dünyanın en büyük bireysel portföyüne sahip olan Warren Buffet, sigorta sektöründe faaliyet gösteren BHSI (Berkshire Hathaway Specialty Insurance) ve BHIL (Berkshire Hathaway International Insurance Limited) için Londra'da ofis açmaya hazırlanıyor. Yönetim kadrosu belirlenen Londra ofisi, Birleşik Krallık ve Güneybatı Avrupa bölgelerindeki faaliyetlerini yaygınlaştırmayı amaçlıyor. Brexit sonrası yatırımcıların birer birer terk etmeye hazırlandığı Londra için Warren Buffet'in bu hamlesi büyük merak uyandırmış durumda.

Munich Re: "Artan tarifeler sigortalı sayısını azaltıyor"

Ekonomik büyüme, tarifeler ve ihracat kotaları nakliyat sigortacılığını zora sokmuş durumda. Munich Re uzmanları tarafından yapılan bir araştırmada, sigorta şirketlerinin nakliyat branşındaki prim tahsilatının 2012 yılından itibaren düşüşte olduğu ve 2017 yılında da bu düşüşün süreceği belirtildi. Devam eden finansal krizle birlikte ülkelerin daha korumacı ticari politikalara yöneldiğinin altını çizen uzmanlar, bu politikaların nakliyat sigortalarında prim dengesini bozduğuna ve sigortalı havuzunu küçülttüğüne işaret ediyor. Özellikle Çin'e yönelik ticari kotalar, ülkelerin yerli üretimlerinin kullanımını artırmak için uyguladıkları politikalar ve ABD yönetiminin de korumacı politikalara başlayacağı yönündeki açıklamalar 2017'de de sürmesi beklenen düşüşün öncelikli etkenleri.



Joerg Schneider

Sigorta ve reasürans şirketlerinin planlamalarında nakliyat sigortalarının payını düşürmesi gerektiğini belirten uzmanlar, ilgili branştaki küçülmenin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini öngörüyor. Öte yandan, 2016 yılını kârlı kapatan Munich Re'nin satın almalarla ilgileneceği yönündeki beklentileri şirketin CFO'su Joerg Schneider de doğruladı.

Büyük ölçekli satın almalara yönelik isteklerini açıklayan Schneider, küresel büyüme stratejilerine uygun olan teklifleri her zaman değerlendireceklerinin altını çizdi. Geleneksel reasürans piyasasının dışında, tercihen elementer branşta, alanında uzmanlaşmış şirketlerin radarlarında olduğunu belirten Schneider, bu sayede sinerjiyi yakalayacaklarına inanıyor.

Federal Mahkeme, Anthem ile Cigna birleşmesini durdurdu

Hatırlanacağı gibi Ocak 2017'de, sağlık alanında faaliyet gösteren Humana ve Aetna şirketlerinin birleşme talebi, rekabet şartlarının ihlal edildiği gerekçesiyle reddedilmişti. Şimdi benzer bir süreç ABD Federal Mahkemesi tarafından karara bağlandı. Yine sağlık sektöründe faaliyet gösteren Anthem ve Cigna şirketlerinin birleşme kararına karşı çıkan mahkeme, gerekçeli kararında tüketicilerin olası bir

birleşme sonucu ortaya çıkacak yapıdan olumsuz etkileneceğini, hizmet maliyetlerinin artacağını ve piyasada rekabet koşullarının azalacağını açıkladı. Federal Mahkeme'nin bu kararı sonrası şirketlerin alacağı aksiyonlar analistler tarafından merakla bekleniyor.





**TÜRK NİPPON
SİGORTA**

**TAMAMLAYICI SAĞLIK
SİGORTASI**



“Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşması bulunan özel hastanelerde, Türk Nippon Sigorta A.Ş. tarafından belirlenmiş kurumlarda geçerli olmak üzere fark ödmeden öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti alabilirsiniz.

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

www.turknippon.com

Sigorta şirketleri nakitten uzaklaşıyor

Dünyanın en büyük varlık yönetim şirketi Blackrock'ın sigorta piyasasına yönelik hazırladığı araştırmanın sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. Euro bölgesinde devam eden durgunlukla birlikte sigorta şirketlerinin nakit pozisyonlarını artırdığına değinen Blackrock analistleri, bu eğilimin 2017 yılında azalacağı görüşünde. Hayat branşında faaliyet gösteren şirketlerinse daha az likit, ancak yüksek getiri vaat eden yatırımlara yöneleceği düşünülüyor. Uzmanlar, sigortacıların gayrimenkul, özel fonlar ve altyapı yatırımlarına yönelik taleplerinin artacağını öngörüyor. Sigorta sektörünün yüzde 27'lik bir bölümünün 2015 ve 2016 yılında artırdıkları nakit rezervlerini azaltacağı ve daha az likit yatırım opsiyonlarına kayacakları da araştırma sonucunda elde edilen bulgular arasında. Özellikle altyapı yatırımlarının yıldızının parladığına işaret eden uzmanlar, sermaye yeterlilik



düzenlemeleriyle de uyumlu bir risk profili olan bu alanda daha çok sigorta şirketinin yatırımcı olarak yer alacağını düşünüyor. Uzmanlar, alternatif yatırım alanlarına ve daha az likit özellikli

yatırım araçlarına talebin artacağını; uzun dönemli gayrimenkul kiralama, altyapı ve alternatif enerji kaynaklarının talep gören yatırım araçları arasında yer alacağını öngörüyor.

Generali ve Scor, küresel blockchain konsorsiyumuna katıldı

İtalyan Generali ve Fransız Scor, B3i (Blockchain Insurance Industry Initiative) konsorsiyumuna katıldıklarını açıkladı. Lansmanı Ekim 2016'da yapılan ve katılımcıları arasında Allianz, Zurich, Aegon, Hannover Re, Munich Re, Swiss Re gibi büyük sigorta ve reasürans şirketlerinin yer aldığı inisiyatif, blockchain'in sigorta ve reasürans sektöründe yaratacağı değişimler için gerekli hazırlığın yapılmasını amaçlıyor. Scor, 2016 yılının eylül ayında reasürans muhasebesi alanında bir prototip oluşturduğunu ve

blockchain teknolojisini ilk kez uyguladığını açıklamıştı. Yine bu uygulamayla güvenli bir veritabanı oluşturulmuş ve farklı kullanıcılarla risksiz şekilde paylaşmıştı. B3i inisiyatifinin başlıca hedefi, katılımcı şirketlerle birlikte blockchain

teknolojisini ve sektörde yaratacağı değişimi anlamak ve gerekli hazırlıkları yapmak. Kayıt altına alınmış ve güvenilirliği kontrol edilmiş bilgi paylaşım kanalları üzerinden sigorta ve reasürans şirketleri arasında veri transferine olanak sağlayacak blockchain, şirketlerin süreçlerini geliştirmelerinin ve hizmet kalitelerini artırmalarının anahtarı olarak görülüyor. İniyatifte dahil olan şirketlerin yürütecekleri ilk proje, katılımcılar arasında ticari transferlerin yapılmasını sağlayacak olan bir platform. Önümüzdeki haziran ayında tamamlanması planlanan projenin sonuçları sektör tarafından merakla bekleniyor



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için

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



Kasırgaların Amerika'ya maliyeti şimdiden 1 milyar doları aştı



Amerika kıtasında meydana gelen doğal afetleri ve maliyetlerini değerlendiren Aon, ABD'de sadece ocak ayı içerisinde 130'a yakın hortum ve kasırga meydana geldiğini; Georgia, Mississippi, Alabama, Louisiana ve Florida'da binlerce evin kullanılamaz durumda olduğunu ve özellikle Georgia ve

Mississippi'de acil durum ilan edildiğini belirtti.

Aon Benfield'in felaket modelleri geliştirme ekibi Impact Forecasting tarafından yayınlanan rapora göre, ocak ayında ABD'de yaşanan önemli hava olayları ve seller, son 17 yılın en yüksek felaket seviyesine işaret ediyor. Bu doğal

afetlerin sigorta sektörüne maliyetininse 1 milyar doları geçmesi bekleniyor.

Yüksek zarara rağmen düşük sigortalılık oranının afetlerin maliyetini artırdığına ve rehabilitasyon sürecini uzattığına dikkat çeken uzmanlar, can kaybının da yaşandığı afetlere karşı toplumun bilinçlenmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Eski AIG yöneticisi, 9.9 milyon dolarlık ikramiyeyi iade edecek

AIG (American International Group) ile eski yöneticisi Maurice R. Greenberg arasında devam eden yasal süreçte sona yaklaşıldı. 91 yaşındaki Greenberg ve AIG arasında devam eden anlaşmazlık, şirketin finansal tablolarının yanıltıcı şekilde iyileştirilmesiyle ilgili Greenberg'in bilgisi ve sorumluluğunu araştırıyordu. Taraflarca varılan anlaşma sonucunda, Greenberg'in 2001 ve 2004 yılları arasında aldığı toplamda 9.9 milyon dolar ikramiyenin AIG'ye iade edilmesi kararlaştırıldı.

Belirtilen dönemde Gen-Re ile yapılan işlemlerin hatalı finansal kayıtlarının ancak 2005 yılında düzeltilebildiğini ve bu işlemlerin



Maurice R. Greenberg

dönemin CEO'su Greenberg'in bilgisi dahilinde olduğunu belirten AIG avukatları, böylece yatırımcıların ve kamuoyunun güvenini kaybettiklerini

ve AIG için sonun başladığını vurguladılar. 2005 yılından beri devam eden davada, yanıltıcı finansal sonuçlar için dönemin CEO'sunun sorumluluğuna değinen AIG avukatlarına karşı Greenberg'i savunan avukatlar süreçte hiçbir yanlışın bilerek yapılmadığını ileri sürüyor.

2008 krizinde tartışmalı bir kararla dönemin hükümeti tarafından 85 milyar dolarlık bütçeyle kurtarılan AIG'ye vergi mükelleflerinin yoğun protestosu ise hala devam ediyor. Kurtarma planının hukuki olmadığını belirten Greenberg, dönemin diğer AIG yatırımcılarıyla birlikte tazminat almaları gerektiğine dair başka bir davada ise şikayetçi pozisyonunda.

VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G

 **VERUSATURK**
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

 **ACISELSAN**
ACIPAYAM SELÜLÖZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

 **ataenerji**

 **ALDEM**
ÇELİK

 **INNATED**
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

Eski Büyükdere Cd. Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No:9 Kat:14 D:51 34398 Maslak - İstanbul-TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

Ryanair sigorta piyasasına giriyor



Yıllarca Google, Amazon, Facebook gibi şirketlerin sigorta sektörüne girmesi halinde nasıl bir değişim yaratacaklarına kafa yoran analistler, şimdilerde yeni bir aracı kurumla karşı karşıyalar. Düşük maliyetli hava

taşımacılığı yapan Ryanair, Europ Assistance ile işbirliği yaptığını ve sitesinde seyahat poliçesi satmaya başlayacağını duyurdu. Rekabetçi fiyatlara ve en fazla 28 günü kapsayan bir teminat yapısına sahip olacak

ürünler, poliçe sahibine yıllık teminatlarla sayısız seyahat imkanı tanıyor. Bu tamamlayıcı ürünle müşteri sayısını artırmayı planlayan Ryanair, 2017 sonuna kadar 130 milyon kişiye ulaşmayı hedefliyor.

İngiliz sigortacılar, Trump'u Brexit'ten daha riskli buluyor!

Referandum sonucu Avrupa Birliği bünyesinden çıkma kararı alan Birleşik Krallık'ta, ABD Başkanı Trump'ın göreve başlaması Brexit'ten daha fazla kaygı verici bulunuyor. Sigorta sektöründe çalışanlar arasında yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, katılımcıların sadece yüzde 30'u Brexit'in olumsuz etkileri konusunda endişeli. Trump'un politikalarını değerlendirmeleri istenen grubun yüzde 35'i ise olası politika değişikliğinin ülkelerini olumsuz etkilemesinden endişelendiklerini belirtti. Katılımcıların yüzde 84'ü de siber saldırı riskinin



endişe verici olduğunu dile getirdi. Brexit konusunda devam eden belirsizlikle değişen konjoktüre değinen uzmanlar; siber riskin,

sürdürülebilir kârlılığın ve iş sürekliliğinin İngiliz sigortacıların ajandasındaki öncelikli riskler olduğunu belirtiyor.



"Photos in courtesy of Stevie Thomas,
@TheAmalgamates #TheAmalgamates"

DÜNYANIN YEPYENİ LEZZET ZİNCİRİ

Lezzetlerimizi dünyanın dört bir yanındaki misafirlerimize ulaştırmak için çalışıyoruz.



TÜRKİYE • ALMANYA • ABD • İNGİLTERE • HOLLANDA • İSVEÇ • AZERBAJCAN • IRAK • KUVEYT • RUSYA
SUUDİ ARABİSTAN • KATAR • BAE • MISIR • FAS • DUBAİ • BELÇİKA • NAHÇIVAN • POLONYA • KIBRIS • SIRBİSTAN

www.simitsarayı.com • [f](#) [t](#) /simitsarayı • [@simitsarayiofficial](#)

Moody's, **GENERALI-INTESA** evliliğinin geleceğinden kuşkuldu



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's'in analistleri, Generali'nin Intesa Sanpaolo (SPA) tarafından satın alınması ve sonrasında birleşme sürecinin sigorta şirketinin kredibilitésini olumsuz etkileyeceğini düşünüyor. Birleşmenin olumlu bir sinerji yaratacağı öngörülmekle birlikte, Generali'nin farklı coğrafi bölgelerdeki yatırımlarında ciddi bir düşüş olabileceğinin altı çiziliyor. Uzmanlar, sürecin Intesa Sanpaolo tarafından nasıl finanse edileceğinin de önemli olduğunu vurguluyor.

İki grubun da büyük ölçeğine ve karmaşık süreçlerine değinen Moody's analistleri, Intesa SPA'nın kredi riskinde bir artışı olası görüyor. Halihazırda Baa1

ile ülke kredi notundan daha yüksek bir reytinge sahip olan Generali'nin, bu sonuca özellikle Almanya ve Fransa'daki iştiraklerinin performansı ve yatırımlarının coğrafi çeşitliliğiyle ulaştığı belirtiliyor. Grubun İtalya'daki faaliyetleri ise toplam faaliyetlerinin yüzde 35'ini oluşturuyor. Bununla birlikte Intesa Sanpaolo'nun sigortacılık faaliyetleri sadece İtalya piyasasıyla sınırlı. Intesa ile varılacak anlaşmanın şartlarına göre Generali'nin bazı

iştiraklerini satışa çıkarabileceği de analistlerin dikkat çektiği diğer bir husus. Intesa-Generali evliliği sonucunda İtalya piyasasındaki rekabet koşullarının nasıl değişeceği de bir başka muğlak nokta. Hayat piyasasında Generali'nin yüzde 16, Intesa Sanpaolo'nun ise yüzde 20 pazar payı bulunuyor. Birleşme sonucunda satış kanalı olarak öne çıkacak bankasüransa da değinen Moody's, bu avantajın ülkeden ülkeye değişeceği görüşünde.

Allianz CEO'su Oliver Bäte, "Büyüemeyen ölecek" diyor



Oliver Bäte

Alman sigorta devi Allianz'ın CEO'su Oliver Bäte, grup olarak büyümeye ciddi bir bütçe ayırdıklarını, çünkü sektörde büyüemeyen şirketlerin yok olacağını belirtti. Allianz gibi büyük ve uluslararası alanda geniş bir organizasyona sahip şirketlerle ilgili satın alma veya birleşme dedikodularının sıklıkla yapıldığını dile getiren Bäte, üst yönetim olarak dijitalizasyona ağırlık verdiklerini ve projede yer alan her çalışanın üst yönetim tarafından yakından takip edildiğini vurguladı.

Dijitalizasyon gibi yeni bir alanda ellerinde herhangi bir kullanım kılavuzu olmadığına değinen Bäte, kendi iş yapış biçimlerini geliştirdiklerinin altını çizdi. İştiraklerinin üst yönetimleriyle iletişimlerini geliştirmek amacıyla yeni bir komite kurduklarını sözlerine ekleyen CEO, Allianz bünyesindeki en büyük 13 iştirakin üst yönetimiyle her yıl dört kez bir araya gelmek istediklerini, iştirakler arası iletişim ve işbirliğinin artırılmasının amaçlandığını belirtti.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

ANA SAYFA | GÜNDEM | BANKACILIK | FINANS KULİSİ | SİGORTA - BES VE HAYAT | EMLAK-MORTGAGE | PARA PIYASA | LEASING/FAKTORİNG | RÖPORTAJLAR | YAZARLAR

KISAYOLLAR: Gündem Tüm Haberleri | İçişleri Bakanlığı | Para Komedi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi

MOBİL

Uç yünü görüşme yapabilen akıllı telefon

Uç yünü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

Altınbaşı'nı atama

Bir inşaat patronu daha gözaltında

Merkez faizi sabit tuttu

AİHM Perinçek'i haklı buldu

Japonya tahvil ihracatını artıracak

Srbistan faizi indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Srbistan faizi indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013'ten itibaren çıkış yılı oldu

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

TEB

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

SOSYAL MEDYANIN kitabını yeniden yazacak!

Amerika'nın "en etkili" 30 kadınından biri. Obama'nın kutladığı tek Türk kadını. Hırslı, azimli, mücadeleci, kariyeri başarılarla, ödüllere dolu Hüma Alpaytaç Gruaz'ın özel hayatı da çok renkli. Salsa, yoga, resim ve daha birçok hobisi var. "Akşam resim yapıp sabah yırtık kotla, boyalı ellerle işe gittim. Para kazanmak için değil masaya ekmek koymak için çalıştım. Hem çocuk büyütür hem de dünyayı değiştirecek projelere imza atarım" diyor...

Hüma Alpaytaç Gruaz'ı, Obama'nın seçim stratejisini değiştiren Türk kadını olarak tanıdık. Evet, yanlış duymadınız, eski ABD başkanı Obama'nın eksiklerini ve yanlışlarını analiz ettiği çalışmasını dünyaca ünlü Wall Street Journal gazetesi sayfalarına taşıyınca bütün dikkatleri üzerine çekti. Onun uyarılarını ciddiye alan Obama, 2 gün içinde seçim stratejisinde değişikliğe gitti. O gün Obama'nın belki de kaderini değiştiren Hüma Alpaytaç Gruaz şimdilerde tüm dünyayı değiştirecek müthiş bir projeye hazırlanıyor. ABD'de çalışmalar sürerken Türkiye'den de yatırımcılara mesaj yollayan Gruaz, sır gibi sakladığı, detay vermeye yanaşmadığı projesi için çok iddialı konuşuyor: "Dünyadaki sosyal medya dengelerini bozacak..."

Pensilvanya'daki BRYN Mawr Collegeden iktisat ve güzel



sanatlar dalında çift diplomayla mezun olan, Rotterdam Sanat Akademisi Resim Bölümü'nde mastır yapan Gruaz, azmi ve kararlılığıyla zorluklara boyun eğmeden büyük başarılarına imza atmış, atıyor.

ABD'nin en etkili 30 kadınından biri olarak nitelendirilen Gruaz, kendi işini kurarken girdiği

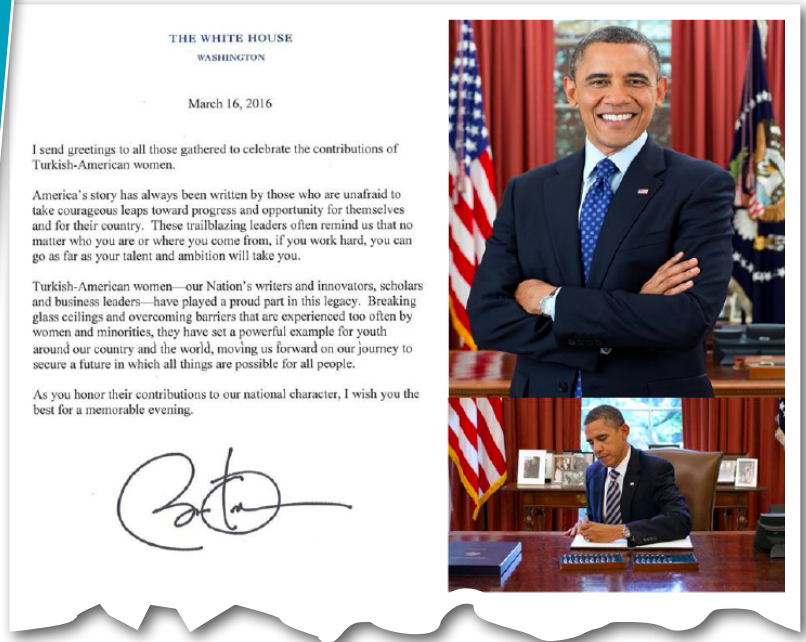
büyük mücadeleyi, "Evet, deliler gibi çalıştım ama ben para kazanmak için değil masaya ekmek koymak için" sözleriyle özetliyor. Hayatın tadını da çıkarıyor. Başarılı iş kariyeriyle örülü yaşamına salsayla, yogayla renk katıyor. Üstelik sıkı bir kulaç, eski bir yüzme şampiyonu. Gündüzünü işine, akşamlarını

resme ayırıyor. Yaşamı çok zengin ama asıl serveti ailesi, aynı zamanda iki çocuk annesi... Akıllı Yaşam olarak bu özel kadını sizlerle tanıştırmak için sabırsızlık yüklü bir duyguyla Sultanahmet'e gidiyoruz. Four Seasons Otel'de sade, mütevazı hali ve güleç yüzüyle karşılıyor bizi. Sanki 40 yıllık dostmuşuz gibi başlıyoruz sohbe, esprilere, kahkahalara. Röportaj o kadar neşeli ve keyifli ki 3 saat nasıl geçmiş anlayamıyoruz! Vedalaşıyoruz. ABD'den Mısır'a uçarken bizimle konuşmak adına günebirlik İstanbul'a uğrayan Hüma Alpaytaç Gruaz yola çıkıyor. Uçağa yetişmeli, taksi gaza basıyor...

Amerika'da nasıl bir yaşantınız var, iş dışında neler yapıyorsunuz? Dinç bir çalışma hayatı için ne önerirsiniz?

Türkiye'de çok uzun bir mesai var. İnsanlar işten 5'te çıktıklarında bunu sanki utanç verici bir şeymiş gibi görüyor. Akşam 8'lere, 9'lara kadar çalışıyorlar. Amerika'da ise bunun tersi bir ortam var; eğer işini iyi, verimli ve doğru yapıyorsan işten 5'te ya da 6'da çıkabilirsin. Böylece o akşam vaktini kendine ayırıp dinlenebilir, yenilenebilirsin. Neden? Ertesi gün daha verimli olabilmek için. Uzun bir tempoda devam ettiğinizde ise "yanma" oluyor. Yani beyniniz çok yorulduğu için kendisini yenileyemiyor. Obama'ya ve Amerika'nın bütün başkanlarına bakın, her zaman spor yaparlar. Artık böyle bir disiplin oluşmuş. Spor yapmak benim için de su içmek ya da yemek yemek gibi. Yapmazsam büyük eksikliğini hissediyorum. Açıkçası beynim çalışmıyor ve ben bunu görüyorum. Bunun en güzel verimliliğini ise yogada görüyorum.

TOA AWARDS WAS RECOGNIZED BY
PRESIDENT BARACK OBAMA IN 2016



Çünkü yogada hem fiziksel olarak çalışıyorsunuz hem de beyinsel meditasyon var. Kendimi yeniden doğmuş gibi hissediyorum. Salsa da yapıyorum. Dans ederken de başka bir şeyi düşünmeniz çok zor. Düşünürseniz adımları takip edemez, müziği duyamazsınız. Yaşlandıkça gençleştiğimi hissediyorum ve bu çok hoşuma gidiyor. Türkiye'de ise belirli bir yaştan

sonra insanlar bırakıyor kendine bakmayı. Bu sporun bana verdiği bir disiplin. Yüzme şampiyonuydum 100 metre serbestte. 10 yıla yakın milli takımda yüzdüm.

"Alpaytaç PR" şirketiyle Amerika'da adınızı duyurdunuz. Sattığınızı öğrendik. Hala bu şirketle bir bağınız var mı?

Evet, Alpaytaç PR'ı geçen yıl Eylül

"ANNEM AMERİKALI" YALANI BÜTÜN KAPILARI AÇTI

Hüma Alpaytaç Gruaz, Fransızca öğrenme aşkıyla büyümüş. Amerika'da üniversite okurken bir yıl boyunca hep ders aralarında Fransızca kursu almış. Ardından okulun Paris programı için açılan sınavı kazanmış. Ailesi "Tek kuruş veremeyiz" deyince hayal kırıklığı yaşamış ama çözümü yine kendisi bulmuş. Hikayenin devamını isterseniz Gruaz'dan dinleyelim: "Yüzme kulübündeki bir arkadaşımın Paris'te

küçük bir evi vardı. İki haftalığına bana verdi. Cebimde tek bir kuruş olmadan iki hafta küçük bir evde kalacaktım. Ne yapacağımı bilmeden Paris'e öğrenci olarak gittim. 18 yaşındaydım. Amerikan okuluyla gittiğim için oradaki organizasyonlara başvurmaya başladım. İlk sordukları soru 'Nerelisin' oluyordu. 'Türküm' dediğim anda telefonlar yüzüme kapanıyordu. Mecbur kaldım yalan söylemeye ve 'Annem Ameri-

kalı, babam Türk' dedim. Pasaporta bakarlar diye babayı Türk yapmıştım. Annemin Amerikalı olduğunu söyledikten sonra dört teklif birden geldi ve beğendiğim evimi seçtim. Hizmetçi odasında kalıp çocuklara baktım. Tabii bunun karşılığında bedava oda veriyorlardı. Çocukların kafası karışmasın diye birlikte kaldığım aile İngilizce konuşmamı istemedi. Canıma minnet, o sayede ana dilim gibi Fransızca öğrendim."

ayında sattık. Amerika'da çok saygıdeğer, butik tarzda çalışan ve çok iyi müşterileri olan bir PR şirketine sattım. "Görücüye çıktık" diyelim; yaz başında birkaç teklif geldi, en uygun gördüğüm ve beraber çalışabileceğimizi hissettiğim şirkete verdim. Aslında operasyonel olarak devam ettirmekte zorlanıyordum. Şirketi bir yere kadar getirdik, ödüller aldık, o aşamadan sonra daha değişik projelere kaymak istiyor-duk. sattığım şirkete danışmanlık yapıyorum ama Alpaytaç PR ile bir ilişkim kalmadı.

Şimdi gündemde ne var?

Sosyal sorumluluk projelerine ağırlık veriyoruz. Özellikle bir sosyal medya platformu projemiz var. İnaniyorum ki bu fikir Türkiye ve dünya çapında büyük değişiklikler yaratacak. Şu an projenin gelişimiyle ilgili çalışıyoruz. Alpaytaç PR'ı satma sebeplerimden biri de bu projeye yatırım yaparak gelişimini sağlamaktı. Bizimle birlikte bu start-up projesine girecek yatırımcılar arıyoruz. Türkiye'den de yatırımlara açığız. Aslında İstanbul'a gelme sebeplerimden biri de buydu. Şimdilik detay veremem ama gerekli yatırımı bulduğumuz an dünyayı değiştirebilecek potansiyeli olan bir proje olacağını söyleyebilirim. Dünyadaki sosyal medya denge-lerini değiştiren bir proje olacak.

Sosyal medya derken Facebook, Twitter gibi bir şey mi olacak?

Şu an büyük bir boşluğu olan ve ihtiyaç duyulan bir proje diyelim. Herkese hitap edecek. Çok önemli bir boşluğu dolduracak. Anlattığım herkes bu söyledi. Amacımız finansmanın bir kısmını Türkiye'den alıp



hem Türkiye hem de Amerika ayaklı olarak bu projeyi hayata geçirmek.

Umdüğunuz ilgiyi ve yatırımcıyı bulabildiniz mi?

Türkiye'den ortağımız var zaten. Bir arkadaşımız projeyi duyar duymaz uçağa atlayıp geldi ve ortak oldu. Ocak ayının sonuna doğru "road show" denilen yatırımcı bulma vagonuna gireceğiz. Türkiye'den de bu tip projelere yatırım yapmakla ilgilenen gruplarla görüşeceğiz.

Türkiye ve Türk girişimciler için hedefleriniz neler?

Teknoloji konusunda Türkiye'yi biraz Amerika'ya doğru çekmek istiyoruz. Biliyorsunuz Hindistan bu konuda uçtu gitti. Türkiye'den çok büyük bir beyin gücü var. Türkiye ile Amerika'daki teknoloji merkezleri arasında bir köprü

oluşturmak istiyoruz. Buna paralel olarak sosyal sorumluluk projeleri var. Sosyal sorumluluk benim çok hassas olduğum bir alan. Türkiye hep kalbimde. (Gülerek) Türk ve Amerikan salsacılar arasında da bir köprü kurmak istiyorum. Keza yocalar arasında da...

Biraz da aldığınız ödüllerden bahsedebilir misiniz?

Şirketim 30'dan fazla ödül aldı. 2010 yılında "ABD'nin En İyi Marka Pazarlamacısı" seçildim. 2012'de yine Amerika'nın en önemli ödüllerinden biri olan "Ömür Boyu Başarı Ödülü"nü aldım -ki bunu hiç beklemedim. En etkili 30 kadın arasında 11'inci oldum. Başkan Obama, bizzat mektup yazarak tebrik etti.

Dedikleri gibi Obama'nın seçim stratejisini siz mi değiştirdiniz?

8 yıl önce Obama'nın seçim kampanyasında ilk kez sosyal medya kullanımı ortaya çıkmıştı. Demokratlar da agresif bir şekilde sosyal medyayı kullandı. O sırada bizim en büyük müşterilerimizden biri araba motoru pazarlıyordu. Bu işlerin uzmanı olan bir şirketti. Bu müşterimizi medyada haber olarak çıkarabilmek için "Obama seçim kampanyasını, sosyal medyayı, arama motorlarını nasıl kullanıyor? John McCain nasıl kullanıyor? Nerede boşluklar var?" gibi tüm soruları inceledik. Müşterimiz bu işin çok derinlerine inmiş bir şirketti. Biz de ajans olarak analizini yaptık. Sonuçta da Obama ekibinin bazı önemli hatalarını bulduk. Fırsatları kaçırmıyorlardı. Nerede boşluklar ve zayıflıklar olduğunu listeleyip John McCain'in kampanyasının daha iyi yapıldığını ortaya koyduk. Wall

Street Journal bu araştırmamızı çok beğendi ve özel haber yaptı. Haber çıktıktan sonra Obama'nın kampanyası değişti. Bunu Hürriyete verdiğim röportajda örnek olarak vermiştim. Onlar da başlık olarak attı.

İş hayatına nasıl adım attınız?

Türkiye'de Reklam Moran'da işe başladım ve çok hızlı yükseldim. Unilever, Philips gibi firmalarla çalıştım. Sonra Fransız arkadaşım gelip 'Evlenelim' dedi ve işe bırakıp Hollanda'ya gittim. Hollandada bir şirkete girip 4-5 yıl pazarlama müdürlüğü yaptım. Akşamları da Hollandada Sanat Akademisi'ne devam ettim. Gündüz çalışıp akşam ressamlık yapıyordum. Bu şartlar altında bitirdim akademiyi. Ertesi gün işe yirtik kotlarım ve boyalı ellerimle giderdim. Sonra eşimin işe dolayısıyla Amerika'ya yerleştik. Üstelik o sıra hamileydim. 3 yıl kadar çalışmadım. Eşimden ayrılmıştım ve Amerika'da hiç işe tecrübem yoktu. İki çocuklu bir kadın olarak nasıl işe bulacağımı düşünürken bir halkla ilişkiler (PR) şirketine stajyer olarak başladım. 32 yaşıma ve onca eğitimime rağmen "Beni işe alın, 3 ay hiç para vermeyin" dedim. "Tamam" dediler. 3 ay sonra da bana genel müdür yardımcılığı teklif ettiler. "Biz böyle bir insan görmedik" dediler ama şirketin patronundan neler çektiğimi



anlatamam. Orada 4 yıl çalıştım, çok işe getirdim ama çok da aşağılamaya maruz kaldım.

Peki kendi işinizi nasıl kurdunuz?

İşim yeni müşteri bulmaktı. Yeni bir şirketin Musevi patronu ile telefonda konuşurken, "Nerelisin?" dedi. "Türküm" dedim. "Ben Türkiye'yi ziyarete gittim, Türkiye'yi çok severim" dedi. Yarım saat Türkiye ile ilgili konuştuk. Tam o sırada bir ev aletleri şirketiyle anlaşma imzalamak üzereydik.

Fakat patronum onları da çağırmanı ve görüşmek istediğini söyledi. Geldiler ancak bizim patron onlara korkunç muamele etti. Gelince de onlara çok kaba davrandı. Toplantıda adeta yerin dibine girdim. Sonra o iki işadamı odama geldi ve "Bu ne biçim bir davranış şekli" diye şikayet ettiler. Biri Musevi'ydi ve önceki telefon görüşmemizde Türk olduğumu öğrenince, Türkiye'yi ziyaret ettiğini ve çok sevdiğini anlatmıştı. Bana "Ben de daha önce Trump ile çalıştım ve aynı odada bulundum. O da insanlara aynı bu şekilde davranırdı. Ben de o zaman yerin dibine girdim ve toplantıyı kurtarmaya çalıştım" dedi. Bir hafta sonra "Hüma hiç haber alamadık, hala sizle çalışmak istiyoruz" diye mail attilar. O sırada şirket kurma gibi bir düşünce

yoktu. Ama sanki o telefon konuşmasında ilahi bir güç bana işaret etti ve "Benim müşterim olun" dedim. Adam da hiç düşünmeden "Tebrikler, işe aldın" cevabını verdi. Onca başarılı çalışmama rağmen sırf Türk olduğum için bana ırkçı davranan bir kadının yanında çalışırken böyle bir kapı açılmıştı. Çantamı alıp çıktım. Oturduğum evi satışa çıkardım. Binanın sahibi Yunanlı beni çok sevdi, "Hemen sana bir ofis vereceğim, 6 ay kira ödeme, benim toplantı odamı kullanabilirsin" dedi. O da öyle bir melek çıktı işte! Böylece Alpaytaç PR serüveni başladı. Deliler gibi çalıştım. Ama para kazanmaktan ziyade masaya ekmek koymak için. Bir yandan da iki çocuk büyütüyordum. 3 yıl sonra Northwestern University Kellogg'a, Amerika'nın en iyi MBA programlarından biri için başvurudum. Ders aralarında şirketi yönettim, hocayı dinlerken e-maillere cevap verdim, o yıl programı bitirdim.

Sonra yeniden evlendiniz, eşiniz ne işe yapıyor?

İşe kuran, işe yaratan bir kişi. Aslında avukat ama o mesleği hiç yapmadı. Amerika'da spor organizasyonlarıyla uğraşıyor. Muhammed Ali'nin dostlarından yakın, yine ünlü bir boksör olan Sugar Ray Leonard'la ortaklık yapıp bir boks promosyon şirketi kurdu. 7 yıl kadar önce Amerika'da Uzakdoğu dövüş sanatlarının karışımıyla ama kafes içinde yapılan dövüşlerde öncü olan ve daha yeni 4 milyar dolara satılan bir şirkete rakip olmuştu. 3 yıl önce sattı. şimdi yine bu alanda sendikalaşma için adımlar atıyor, dövüşçülerin haklarını organize ediyor.

Deprem de yangın da İHMALE GELMEZ!

Çanakkale’de üst üste yaşanan depremler, DASK ve yangın sigortalarını yeniden gündeme taşıdı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, çeşitli risklerin vereceği hasarların ortalama bir yangın poliçesi priminden çok daha yüksek olduğuna ve çoğu zaman büyük kayıplara yol açtığına dikkat çekiyor...

Geçen ay Çanakkale’de kaydedilen 5.3 ve 5.2 büyüklüğünde iki deprem ve ardından gelen sarsıntılar Türkiye genelinde tedirginliğe neden oldu. Zorunlu deprem sigortasına (DASK) yönelik bilinç düzeyi yeniden gündeme taşındı.

Zorunlu deprem sigortası, deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan sebep olabileceği maddi zararları, poliçede belirtilen teminatlar kapsamında karşılıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, konuyla ilgili sektörün tanıtıma ciddi bütçeler ayırmasına ve son yıllarda artarak devam eden hızlı hasar ödeme performansına rağmen DASK poliçelerinde sigortalılık oranının istenilen seviyeye gelemediğine dikkat çekiyor. Pamukçu, bu noktada temel sorunu, tüketicinin hala kasko ve trafik sigorta ürünleri dışında bir poliçe alma alışkanlığının yeterince olmaması ve sigorta bilincinin zorunlu poliçeler de dahi istenilen seviyelerde oluşmamasına bağlıyor. DASK dışında üzerine eğilmesi gereken diğer sigorta

ürününün yangın sigortaları olduğunun altını çizen Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Çeşitli risklerin konut veya işyerlerine verebileceği hasarlar, ortalama bir yangın poliçesi priminden çok daha yüksek olabiliyor. Mevcut riskleri sigorta yaptırmadan göze almak çoğu zaman büyük kayıplara yol açabiliyor. Geçen yıl ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür dolayısıyla prim üretimi yetersiz kaldı, reel büyüme olmadı. Yangın sigortaları için bir diğer sorun da özellikle ticari risklerde teknik anlamda gerçek fiyatlandırma kriterlerine bağlı bir risk kabul ve fiyatlandırma politikası yerine, tamamıyla deprem



Dr. E. Baturalp Pamukçu

tarifesine dayalı bir fiyatlandırma yapılmasından kaynaklanıyor. Bu tarz büyük ticari işlerde gerek sigorta bedellerinin artmaması, gerekse primlerin ciddi bir şekilde erozyona uğraması bu branşın reel olarak büyümemesine yol açtı. Türk Nippon Sigorta olarak küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) sigortalarındaki portföyümüzü artırmayı ve konut sigortalarına yoğunlaşarak, bu alanlardaki düşük seviyelerdeki sigortalılık oranlarını farklı kanalları ve satış stratejilerini kullanarak yukarı çıkarmayı hedefliyoruz.”

TÜRK NIPPON SİGORTA’DAN KORUNCUK VAKFI’NA DESTEK

Türk Nippon Sigorta, Ocak 2017 itibarıyla Koruncuk Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı ile işbirliği başlattı. Dr. E. Baturalp Pamuk-



çu, işbirliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor: “Koruncuk, her çocuğun şefkat, sevgi ve anlayış görme, yeterli beslenme ve sağlıklı bir ortamda yaşama, oyun ve eğlence olanaklarından yararlanma, çağdaş bir eğitim alma ve yeteneklerini geliştirme, kısaca insan haysiyetine yakışır bir şekilde yaşama hakkı olduğu düşüncesiyle

kurulmuş bir vakıf. Sosyal sorumluluk bilincini güçlendirmek için bu yıl çalışanlarımızın doğum günlerinde onların adına Koruncuk

Vakfı’na Türk Nippon Sigorta olarak bağış yapmaya başladık. Tüm çalışanlarımıza, doğum günlerinde onların isimleriyle özel olarak tasarlanan Koruncuk Vakfı’na ait kutlama sertifikaları düzenleniyor. Böylece Türk Nippon Sigorta olarak Koruncuk Bolluca Köyü’nde yaşayan bir çocuğun geleceğine de katkıda bulunuyoruz.”



Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık
Seyahat

Konut
DASK

BES

Sigorta
verileri

Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Gelirlerinin yüzde 25'ini Ar-Ge için harcıyor!

Bu alanda faaliyet gösteren şirketler de elbette hızla büyüyor bu pastadan payına düşeni alıyor. Nitekim veri analitiğinde lider olan ve bu alanda 41 yılı geride bırakan SAS da 2016'da dünya çapında 3.2 milyar dolar gelir elde etti.

SAS Türkiye Ülke Müdürü Hakan Erdemli, veri analitiği çözümleriyle bankacılık, perakende, sigorta, telekom, otomotiv, sağlık sektörleri başta olmak üzere doğru veriye ulaşıp bu verinin anlamlandırılması kapsamında ürün/hizmet geliştirmeden üretim ve pazarlamaya kadar birçok süreçte stratejik ve hedef odaklı hamleler yapılmasını sağladıklarını vurguluyor. SAS Türkiye'nin 2016'da da çift

haneli büyümeyi sürdürdüğünü vurgulayan Erdemli, "2016 ülkemiz ekonomisi için zor bir yıl oldu. Doğrusu son iki aya kadar biz de yılı büyümeyle kapatabileceğimizden kuşkuluyduk. Ancak siyasi ve ekonomik risklerdeki artış, güvenlik kaygılarının ön plana çıkması şirketleri harekete geçirdi ve bizim için rekor büyüme yılı oldu. Bazı alanlarda yüzde 20'nin de üzerinde büyüyerek SAS'ın global büyüme ortalamasını aştık" diyor. Erdemli'ye göre, SAS'ın Türkiye ve küresel çaptaki başarılarının ve büyümesinin arkasında,



Hakan Erdemli

THE
POWER
TO KNOW.



gelirlerinin yüzde 25'ini Ar-Ge harcamalarına ayırması yatıyor. Erdemli, bu oranın sadece faaliyet gösterdikleri alan değil tüm sektörler için de bir rekor olduğunu düşünüyor.

SBM ile de çalışıyor

SAS'ın analitik çözümlerini başta bankacılık, telekom, sigortacılık, enerji ve perakende olmak birçok sektörden çok sayıda kurum ve şirket tarafından tercih ediliyor. SAS Türkiye'nin sayısı 100'e yaklaşan büyük ölçekli müşterileri arasında en büyük 20 bankanın tamamı var. Hakan

Erdemli, diğer bankaların da çoğuna hizmet verdiklerini söylüyor.

Erdemli, sigorta sektörünün önde gelen kurumları SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) ve DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) ile çalışmalar yürüttüklerini anlatıyor. SAS Türkiye, başta Aviva ve Aksigorta olmak üzere sigorta şirketlerine de veri analitiği hizmeti sunuyor. Erdemli, veri analitiği çözümünün, özellikle yıllık toplam hasar içinde yüzde 20'lere ulaşan sahte hasarla mücadele için önemli rol oynadığına dikkat çekiyor.

Anneniz ilacını unutursa kutu size mesaj gönderiyor!

Veri analitiğinin ekonomiler ve şirketler için çok kritik öneme sahip olduğunu vurgulayan Hakan Erdemli, hitap ettikleri sektörlerin de her geçen gün arttığına işaret ediyor. Ardından da SAS'ın yurtdışında yeni bir sektör olarak girdiği sağlıkla ilgili hizmetini şöyle anlatıyor: "Özellikle yaşlı insanların ilaç kullanımıyla ilgili bir çözüm geliştirdik. Bilindiği gibi yaşlı insanlar çok sayıda ilaç kullanıyor ve bunların zamanlaması hayati önem taşıyor. Bahsettiğim sistemi, sensörlerle donatılmış akıllı bir ilaç kutusu olarak düşünebilirsiniz. Hasta ilacını almayı unuttuğunda ya da bilinçli olarak almadığında sensörler aracılığıyla yakınına haber veriliyor. Kutuda ilaç azaldığında yenisinin alınması için de uyarı oluşturulabiliyor. İşte bu sistemin yazılım altyapısını SAS sunuyor." Erdemli, yine sensörlü bir lensle örneğin, göz tansiyonu

nükseden bir hastanın doktoruna doğrudan mesaj iletebilecek bir teknolojiden bahsediyor. Keza kilo aldığınızı fark eden bileklik ve benzeri giyilebilir cihazlar da size diyet önerebiliyor.

Erdemli, “nesnelerin interneti” (IoT), “öğrenen makineler” (machine learning) gibi kavramların veri analitiğinde sınırsız yeniliklerin önünü açacağına vurgu yapıyor. Bu noktada da 2020 yılına kadar birbiriyle iletişim kuracak cihaz sayısının 26 milyara ulaşacağı öngörüsünü paylaşıyor.

Kişiyeye özel kampanya imkanı

Veri analitiğinin hitap ettiği alanlar hayal gücünüzle sınırlı. SAS Orta Doğu, Afrika ve Türkiye Pazarlama Müdürü Nurcan Bıçakçı Arcan, perakende sektörü açısından online alışverişlere yönelik kampanyalara da işaret ediyor. Bugün pek çok çözümün online alışveriş yapan müşterilerin davranışlarına göre sınıflandırma yaparak müşteriye uygun içerik gösterilmesini sağladığına değinen Erdemli, “SAS bunu gerçek zamanlı yapıyor. Yani tarihsel veriyi de kullanıyor ve markanın müşteriyi tanıyıp ona uygun teklifler götürmesini sağlıyor. Gerçek zamanlı olarak müşteri hareketleri takip edilebildiği için bu tekliflerin de gerçek zamanlı olarak gerektiğinde değişmesine olanak tanıyor” diyor.

Veri analitiği çağ atladı

Hakan Erdemli, gelişen teknoloji ve dijitalleşmenin

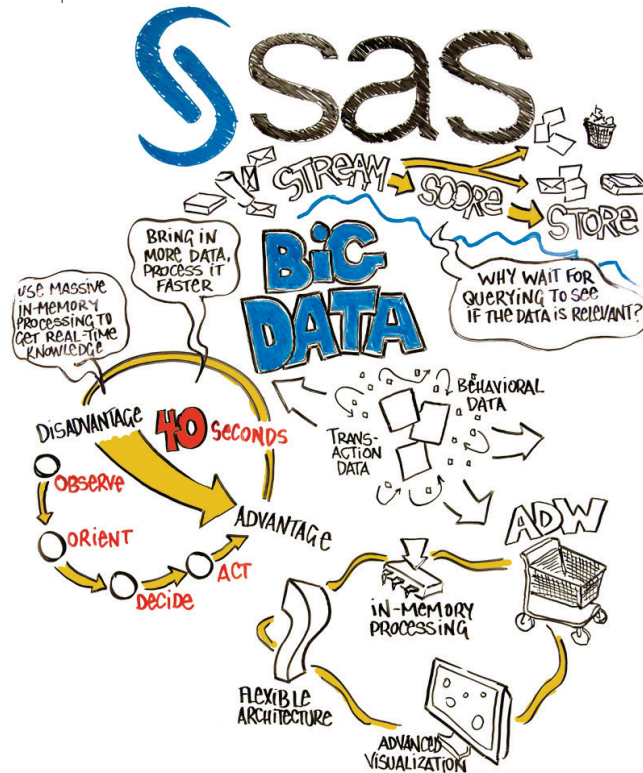


yeni organizasyon yapıları ve iş stratejileri gerektirdiğini; bu doğrultuda bulut teknolojileri, nesnelerin interneti, makine öğrenimi, gerçek zamanlı veri analitiği, ses ve görsel kaynaklı veri gibi kavramların iş dünyasındaki süreçleri

yakından etkilediğine dikkat çekiyor. Veri akışının geçmişte sınırlı platformlar üzerinden yapıldığını, bu kapsamda veri yönetiminin ve analitiğinin daha yalın sayılabilecek şekilde yürütüldüğünü, dijitalleşme kapsamında günümüzde milyarlarca cihaz ve insanın veri ürettiğini belirten Erdemli, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Kullanıcı, müşteri ve makine verisi derken büyümesi önlenemez veri okyanuslarıyla karşı karşıyayız. Veri açısından 10 yıl öncesine baktığımızda daha durağan iç denizler varken şimdi devasa dalgaları olan uçsuz bucaksız okyanuslar söz konusu. Sığ denizlerde bir kayıkla seyahat edebilirken bugün adeta transatlantiklere ihtiyaç duyuyoruz. Şirket ve kurumların veri okyanuslarında güvenle ve başarıyla seyahat edebilmesi için yeni nesil analitik çözümlerine ihtiyacı var.”

Analitik buluta taşınıyor

Yıllardır makine öğrenimi ve veri madenciliği için önemli çalışmalar yürüten SAS, çözümlerini buluta taşıyarak artan işlem gücü ve artan



veri işleme hızıyla daha fazla verimlilik sunmayı amaçlıyor. Erdemli, 40 yıldır sundukları hizmetleri SAS VIYA ve SAS Customer Intelligence 360 gibi çözümlerle buluta taşıdıklarını anlatıyor.

Kişisel verilerin istismarına karşı ağır yaptırımlar var

Hakan Erdemli, önemi her geçen gün daha da artan kişisel verilerin korunması kapsamında yapılacak çalışmaların 2017'nin öncelikli konuları arasında olacağını belirtiyor. Erdemli, bu konuda gerekli aksiyonların alınmaması durumunda milyon liralık cezalar ve hapis cezası gibi

yaptırımlarla karşılaşılacağına dikkat çekiyor. Verinin 40 yıldır ana işleri olduğunu hatırlatan Erdemli, "SAS olarak koruma yaşam döngüsünün kritik 5 aşamasının tamamı için yazılım sunuyoruz. Çok sayıda firmayla bu alanda çalışma başlattık" diyor.



SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN SAS UYGULAMALARI

DASK

SAS DataFlux ile her konutun adresi bir koda sahip

DASK, Zorunlu Deprem Sigortası'nın yaygınlığını ülke genelinde birlikte çalıştığı sigorta şirketleri, bunlara bağlı acenteler ve banka şubelerinden oluşan dağıtım ağıyla artırırken, uyguladığı düşük prim maliyetleriyle de herkesin bu güvenceye sahip olmasını kolaylaştırmayı hedefliyor. Halen DASK'a bağlı olarak 32 yetkili sigorta şirketi, 16 binden fazla acente ve yüz binlerce banka şubesi hizmet veriyor. Türkiye'deki konutların depreme karşı sigortalı oranı yüzde 35 seviyelerinde. Milyonlarca poliçe ve yüz binlerce birimden gelen veriler DASK veri merkezinde tutuluyor. Elindeki adres verisinin kalitesizliği ve yetersizliği yüzünden zorlanan DASK, özellikle Van depreminde konutların doğru adreslerini bulmakta zorlanmış. Adres bilgilerinin eksiklikleri nedeniyle operasyonel süreçte zorlanan kurum, İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü bünyesindeki Ulusal Adres Veritabanı (UAVT) projesinde referans adres veritabanı olarak konumlandırarak tüm adresleri UAVT adres kodlu sisteme geçirmeye karar vermiş. Ancak eldeki verilerin kalitesizliği nedeniyle bu konuda hedeflenen seviyeye ulaşamamış. Bunun üzerine de DASK, verilerin toplanarak kalitesinin artırılması ve tüm adreslere kod verilmesi için SAS ile çalışmaya başlamış. Yüzde 36 düzeyinde kod oranıyla devreye alınan projenin ikinci faz çalışmasıyla bu oran yüzde 51'e çıkarılmış. Ardından da tüm adresler kodlu hale getirilmiş. Elbette bu süreçte veri güvenliği ve yönetimi oldukça önemliydi. DASK da



SAS'ın DataFlux çözümü sayesinde beklenenden kısa sürede ihtiyaçlarını karşılamış; UAVT adres kodu tespit edilen adresler titizlikle kontrol edildikten sonra sonuçların hatasız olduğu görülmüş. Adreslerin kodlanarak sayısallaşmasıyla birlikte risk analizleri daha rahat yapılabilmiş, bu sayede konutlara ait poliçe yenileme işlemleri de kolaylaşmış. Öztürk'e göre, projenin sağladığı fayda ve kolaylıklardan dolayı tüm taraflarca kabul gören ve kullanılan bir çalışma oldu.

SBM

Sigortalılar için risk skoru çıkarıyor, sosyal ağ analizi yapıyor

Türkiye'de sigortacılık sektöründe suistimal oranını azaltarak, sektör kârlılığını ve sigortalılık oranını artırmak, dürüst sigortalının ödediği prim tutarını düşürmek hedefiyle yola çıkan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), SAS'ın "Fraud Framework for Insurance" çözümünü aktif olarak kullanmaya başladıktan sonraki ilk 7 ayda 135 milyon adet suistimal tespit etmiş. Özellikle suistimali iş haline getirmiş organize suç örgütleriyle-

le mücadele için akıllı sistemlere, analitik modellere ihtiyaç duyan SBM, SAS'ın suistimale mücadele yazılımını temel olarak akıllı bir sistem kurmuş. Sahip olduğu analitik modellerle sigorta şirketlerindeki tüm veriyi anlamlandıran sistem, sigorta paydaşlarının ilişkilerini yakalayarak sigortalılar için birer risk skoru çıkarıyor. Sosyal ağ analizi adı altında hayata geçen ağ ile SBM tüm ilişkileri görüntüleyebiliyor. Sistem, daha önce kesinleşmiş olan benzer suistimal dosyalarını da arıyor ve ekrana getiriyor. Bu sistemin belirlediği risk skorları SBM tarafından sigorta şirketleriyle paylaşılıyor. Ayrıca sistem tarafından tespit edilen organize suç örgütleri Türkiye Sigorta Birliği nezdinde kurulan SISEB (Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu) tarafından incelenerek gerekli aksiyonlar alınıyor. SBM, sigorta şirketlerinin kendi yaptırımlarıyla toplam suistimalin yüzde 5'ini yakalama şansına sahip olduğunu, kendi çalışmasıyla ise bu oranın yüzde 25'e yükseleceğini vurguluyor. Temmuz 2016 itibarıyla yaklaşık 135 milyon TL'lik suistimalin tespit edildiğini ve bunun 8.5 milyon TL'lik kısmının kesinleştiğini açıklayan SBB, SAS'ı tercih etme gerekçesini, şirketin farklı coğrafyalarda benzer sorunlara teknoloji yardımıyla çözüm bulmak noktasındaki global tecrübesi olarak açıklıyor.



BES'in 2016 karnesi 2: GETİRİLER



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

2016 yılında tüm emeklilik fonlarının ortalama getirisi yaklaşık yüzde 12 oldu. 2015'te yüzde 6 getiriyle eleştirilere maruz kalan emeklilik fonları, bu yıl kazancını 2 katına çıkararak övgüyü hak ediyor...

Geçen ay başladığımız BES'te 2016 yılı değerlendirilmesine bu yazımızda devam ediyoruz. Bu kez de fonların geçen yıl getiri açısından nasıl bir performans sergilediğini tespit etmeye çalıştık... 2016 yılında kategori bazında emeklilik fonlarının getirileri incelendiğinde en yüksek getiriyi yüzde 29.2 ile altın fonlarının elde ettiği görülüyor. Bu yıl altın değerindeki rekor artış fonların da yüzünü güldürdü. Kamu dış borçlanma araçları fonları yüzde 17.8 ile ikinci sırada yer alıyor. En düşük getiri ise yüzde 8.3 ile kamu borçlanma araçları fonlarından elde edilmiş. Tüm emeklilik fonlarının genel ortalama getirisi ise 2016 yılı için yaklaşık yüzde 12 olmuş. 2015 yılında yüzde 6



getiriyle eleştirilere maruz kalan emeklilik fonları, bu yıl ise kazancını 2 katına çıkararak övgüyü hak ediyor. 2016 yılında emeklilik fonlarının kategori bazında getirileri ile alternatif yatırım araçlarının getirilerini karşılaştıralım: ■ Döviz kurunda yaşanan yükselişler neticesinde döviz sepetinde yüzde 19 değer artışı kaydedilmiş. Bu durumda görüldüğü üzere, kamu dış borçlanma araçları fonlarının elde ettiği yüzde 18'lik getiri döviz sepetindeki artışla açıklanabilir. ■ Altın fonlarının getirisindeki yüzde 29'luk rekor, altın fiyatlarındaki yüzde 8 düzeyindeki artış yanında dolar kurundaki hızlı yükselişle açıklanabilir. ■ Kamu borçlanma araçlarının ve likit fonların getirileri, 1 yıllık mevduat faiz oranları ve gösterge tahvil faiziyle uyumlu. ■ Belki de emeklilik fonları içinde en büyük övgüyü hisse fonları hak ediyor. Borsa 2016 yılını volatil bir yapı içinde ama yine de pozitif getiri yazarak yüzde 9'luk getiriyle kapatırken, hisse fonları katılımcısına bunun 4 puan üzerinde, yüzde 13'lük getiri sağladı. ■ Tabloda düşük getirisiyle dikkat

Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer beş 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

çeken iki fon kategorisi var. Bunlardan ilki standart fonlar. Yıllık getirisi yüzde 8.7. Mevduatın bile altında. Standart fonların zaten sisteme yeni katılan ve risk tercihi konusunda kararsız katılımcılara yönelik fonlar olduğu düşünüldüğünde, kararsız katılımcıların bir an önce risk tercihine göre diğer fonlara geçmelerinde fayda var.

■ Düşük getirili ikinci kategori katılım fonları. Portföylerinde faizsiz enstrümanlar ve katılım hisseleri tutan bu fonlar geçen yıl yüzde 7.5 ile en düşük getiriyi sağlamış...

■ Yine özel sektör tahvil fonlarının getirisi de yüzde 9.3 ile katılımcıların aldığı riske nazaran düşük kalmış görünüyor. Çünkü onlardan daha düşük riske sahip kamu borçlanma araçlarının sadece 1 puan üzerinde kazandırabilişler.

FONLAR VE ALTERNATİF YATIRIM ARAÇLARININ GETİRİSİ

KATEGORİ	2016 YILI GETİRİSİ (%)
Borçlanma araçları	10.7
Diğer borçlanma araçları	17.2
Kamu borçlanma araçları	8.3
Kamu dış borçlanma araçları	17.8
Özel sektör borçlanma araçları	9.3
Fon sepeti fonları	9.2
Hisse senedi	12.9
Karma & Esnek fonlar	10.3
Esnek fonlar	11.3
Karma fonlar	10.3
Katkı fonları	9.5
Standart fonlar	8.7
Katılım fonları	7.5
Kıymetli madenler	29.2
Para piyasası	9.4
Emeklilik fonları (BES)	10.9
TL/Dolar	20.8
TL/Euro	17.3
Döviz sepeti (0.5 Euro + 0.5 dolar)	19.0
Gösterge tahvil faizi	10.9
Altın (TL/gr)	8.1
Mevduat faizi (1 yıla kadar vadeli)	10.7
BİST 100	8.9

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(27 Ocak 2017 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldız Yıldız	Yıllık Ortalama Getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AH8	Anadolu Hayat Emeklilik Gelir Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	8.0	722.879.054	257.169
IEG	NN Hayat Emeklilik Gelir Am. Kamu Borç. Araç. EYF	★★★★★	8.8	372.957.013	154.511
AE2	AvivaSA Emeklilik ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	8.1	3.015.160.618	848.731
GEK	Garanti Emeklilik Hayat Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	8.3	2.002.593.426	285.898
EIG	Fiba Emeklilik ve Hayat Gel. Am. İki. Kamu Borç. EYF	★★★★★	8.5	62.638.669	29.503

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldız Yıldız	Yıllık Ortalama Getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AH3	Anadolu Hayat Emeklilik Glr. Am. Bir. Kamu Dış Bor. Ar. EYF	★★★★★	21.0	646.900.145	158.436
GHG	Garanti Emeklilik Hayat Glr. Am. Kamu Dış Brç. Ar.	★★★★★	21.5	346.327.768	33.458
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF	★★★★★	22.3	987.244.760	100.392
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Dış. Bor. A. EYF	★★★★★	20.4	11.425.799	14.632

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldız Yıldız	Yıllık Ortalama Getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AGH	Asya Emeklilik ve Hayat Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF	★★★★★	16.7	47.568.931	161.048
AZH	Allianz Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	16.2	214.660.567	56.577
AHB	Anadolu Hayat Emeklilik Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	16.1	78.716.601	16.164
EIH	Fiba Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaç. His. Sen. EYF	★★★★★	14.7	21.234.274	20.517
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	16.5	55.826.592	27.879
GHH	Garanti Emeklilik Hayat Hisse Senedi EYF	★★★★★	15.0	120.415.534	18.909

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldız Yıldız	Yıllık Ortalama Getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEE	Groupama Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	10.0	70.070.364	24.509
IEF	NN Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	11.0	83.734.610	63.573
AE3	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	10.8	2.155.402.741	771.122
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	10.6	363.620.025	204.264
GHE	Garanti Emeklilik Hayat Esnek EYF	★★★★★	11.4	672.722.305	106.659
IEK	NN Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	11.4	278.849.389	162.446
EIE	Fiba Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF	★★★★★	11.9	26.758.753	17.571
BNB	BNP Paribas Cardif Emeklilik Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	10.3	35.299.857	25.593

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldız Yıldız	Yıllık Ortalama Getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	9.0	6.314.326	1.427
AVN	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Standart EYF	★★★★★	8.8	128.895.433	23.976
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	9.1	52.990.294	21.129

Östaki borusu tıkanıklığı balon yöntemiyle aşıyor



Op. Dr. Celal Ünver
Gayrettepe Florence Nightingale Hastanesi
KBB-Baş Boyun Cerrahisi Uzmanı

Östaki borusu, burun ve boğaz ile orta kulağı (kulak zarı arkasında kulak bölümü)

birbirine bağlayan bir borudur. Normalde, östaki borusu orta kulak içindeki basıncın, orta kulak dışındaki hava basıncıyla dengeli olmasını sağlar. Östaki borusuyla ilgili bir problem varsa, orta kulak içindeki hava basıncı dış ortamdaki hava basıncıyla aynı olmayacaktır. Bu durumda orta kulağa zarar verebilecek ve kulak ağrısı, işitme kaybı ve diğer belirtilere neden olabilir.

“Kulak barotravması” hava basıncı farkı yüzünden orta kulakta oluşan hasarı ve buna bağlı olan problemleri tanımlamak için kullanılan bir tıbbi terimdir. Çoğu östaki borusu problemleri ciddi değildir. Bunlar genellikle kısa bir süre içinde kendiliğinden düzelir. Ancak östaki borusu sorunları bazen ciddi sorunlara da yol açabilir. Bu sorunlar şu şekilde sıralanabilir: Orta kulak enfeksiyonu, kulak zarı çökmesi ve işitme kaybı...

Östaki borusu sorunlarına bağlı uzun vadeli işitme kaybı, çocuklarda dil ve konuşma sorunlarına yol açabiliyor. Östaki borusu geniz boşluğu orta kulağa bağlayan küçük boru şeklinde bir yapıdır, kıkırdaktan yapılmış uzun bir parçadan oluşur. Kulak zarına yakın olan parçası kısa ve kemikli yapıdadır. Her yutkundüğümüzde bu yapı kısa süreyle açılır ve hemen yeniden kapanır. Bu orta ve dış kulak arasındaki basıncı dengeleme görevini görür. Açılıp kapanma hareketi meydana geldiğinde genellikle bir “klik” sesi duyulur. Östaki borusu gereken şekilde açılmadığı takdirde basınç dengelenemez ve kulakta basınç veya sesleri “boğuk” duyma gibi rahatsızlık verici hislere yol açabilir. Bazen işitme kaybı ve kulak çınlamalarına neden olabilir.

Hangi durumlar östaki borusu sorunlarına neden olur?

- Östaki borusunun şişmesine soğuk algınlığı, alerji, kulak enfeksiyonları veya sinüs enfeksiyonları neden olabilir.
 - Ani hava basıncı değişiklikleri uçuş, dalış ve yüksek yerlere hızlı çıkma sırasında oluşabilir.
 - Östaki borusunu bloke eden büyümeler sorun oluşturabilir.
 - Nadir de olsa anormal yapıda östaki borusuyla doğumlar olabilir.
- Kulak ağrısı, kulakta basınç veya dolgunluk hissi, işitme sorunları ve kulak çınlaması östaki borusu sorununun ortak belirtileridir.



Östaki borusu hastalıklarının tanısı nasıl konur?

Bu belirti ve bulgulara sahipseniz zaman kaybetmeden kulak burun boğaz (KBB) hastalıkları uzmanınıza başvurmanızda fayda var. Tanıda şikâyetleriniz takip eden tam bir KBB muayenesi bazen yeterli olabileceken, ek olarak işitme testi ve görüntüleme yöntemlerine (BT, MR) ihtiyaç duyulabilir.

Östaki borusu problemleri nasıl tedavi edilir?

Tedavi östaki borusunda soruna yol açan nedene bağlıdır. Doktorunuzun uygun göreceği tedavi seçeneği ile tedaviye devam etmeniz gerekir. Aşağıdakilerden biri veya daha fazlası tedavinizde kullanılabilir:

■ Burun spreyleri.

■ **Antihistaminikler:** Bu ilaçlar genellikle alerji tedavisinde kullanılır. Durdurma kaşıntı, hapşırma, burun akıntısı ve belirtileri yardımcı olur.

■ **Dekongestanlar:** Bu ilaçlar burun tıkanıklığı belirtileriyle yardımcı olabilir.

■ **Antibiyotik ilaçlar:** Antibiyotikler östaki borusu problemleri tedavi etmek için gerekli değildir. Eğer östaki borusu sorunlarına ek olarak bakterilerin neden olduğu bir enfeksiyon varsa gerekli olabilir.

■ **Cerrahi müdahale:** Çoğu kişide östaki borusu sorunları için ameliyat gerekmez. Uzun süreli ve şiddetli belirtileri olan ve ilaç tedavisine yanıt alınamayan durumlarda gerekebilir. Ancak minimal invazif bir yöntem olarak yeni uygulanmaya başlanan bir müdahale son derece başarılı sonuçlar verebiliyor.

Balon tuboplasty ile uçakta sık yaşanan kulak tıkanıklıkları ve basınca son!

Uçakta inişte veya kalkışta, trende tünelin içinden geçerken veya dağ



geçitlerinde yürüyüş yaparken... Herkes kulaklarında basınç hissetme tecrübesi yaşamıştır. Ya da denize dalma sırasında ileri derecede kulak ağrısı ve kulak zarının yırtılması ya da baş dönmesi problemleri yaşayanlar olmuştur.

Normalde bu rahatsızlık veren hatta zaman zaman ağrı yapan hisçabuk geçer. Genellikle de yutkunma veya esneme hareketinden sonra. Ancak yetişkinlerin yaklaşık yüzde 1'inde kulaklarda devamlı basınç hissi veya sesleri "boğuk" duyma şeklinde kalıcı belirtileri olan ya da kulak zarı arkasında sıvı toplanmasına neden olan östaki borusu fonksiyon bozukluğu vardır. Hatta bazı kişiler yaşayabilecekleri sıkıntılardan korktukları için uçak yolculuğu yapmaz. Kalıcı fonksiyon bozukluğunun tedavi edilmesi gerekir. Kulaklarında basınç dengesizliği bozukluğu olan kişiler bir kulak burun boğaz doktoruna başvurmalıdır. Doktorunuz tedaviye önce tam bir KBB muayenesiyle başlayacaktır. Daha sonra östaki fonksiyon bozukluğunu gösteren testleri yapacaktır. Bazı vakalarda problemler, yeni bir tedavi şekli olan BET-kateterle östaki borusuna balon dilatasyon uygulanarak geçirilebilir. Bu

yöntem için uygun bir hasta olup olmadığınıza doktorunuz karar verecektir.

Östaki borusuna balon dilatasyon uygulaması, fonksiyon bozukluğunun tedavi edilmesinde yeni bir yöntemdir. Hastaları kısa süreli genel anestezi altında yapılan bu işlemde hastanın östaki borusunu açmak için bir balon kullanılmaktadır. Bunu yapmak için burundan veya ağızdan östaki borusunun kıkırdak yapısındaki parçasının içine bir balon yerleştirilir.

Ardından balon 2 dakikalık bir süre için 10 atmosfer basınç yaratacak şekilde şişirilir. Sonuç olarak borunun içindeki tıkanıklık açılır. Birçok vakada, dilatasyonla borunun normal fonksiyonuna dönmesi ve hem normal hava değişimi hem de basıncın denge-lenmesini sağlanabilmektedir. Balon dilatasyon uygulamasından sonra düzenli olarak östaki borusu havalandırma egzersizi yapmanızı tavsiye ederiz.



"Valsalva manevrası"

Burun deliklerinizi kapatın, ağızınızı kapalıyken karın kasınızı gererek burnunuzdan üflüyorsunuz gibi nefes verin. Bu hareket östaki borusunu açarak basıncın dengelenmesini sağlar. Ameliyat sonrasında "valsalva manevrasını" bir ay süresince günde 3-5 kez yapmanızı tavsiye ederiz.



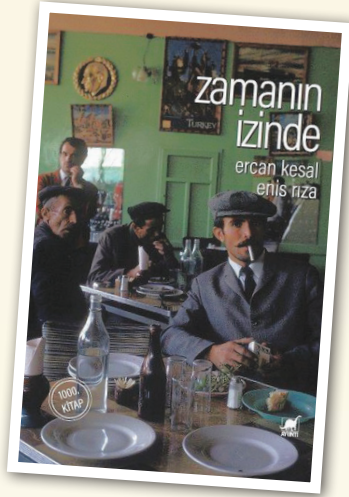
Zamanın İzinde

Ercan Kesal, Enis Rıza **Ayrıntı Yayınları / 352 sayfa**

Ayrıntı Yayınları'nın 1000. kitabı: Zamanın İzinde. Son yüz yılın Türkiye'sini fotoğraflar ve yazılar eşliğinde sunan bu kitap, yayın dünyamızda daha önce örneği bulunmayan bir eser.

Zamanın İzinde, geçmişin izleri ile geleceğin düşleri arasında mekik dokuyan bir çalışma. Enis Rıza'nın seçtiği ve uzun bir yüzyıldan parçalar yansıtan fotoğraflara Ercan Kesal kendi hayatından esinlerle metinler yazdı, sıradan insanların hayallerini toplumun aynasına yerleştirdi.

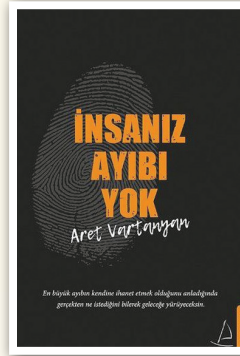
Dün geçmişte kalırken, yarına yeni yüzler ve yeni sözlerle varılır. Ama her yüz dünün acılarını kırışıklarla taşır ve her sözün bağrında da yarım kalmış hayaller saklıdır. Geçmiş bitmemiştir, şarkıların, resimlerin ve umutların içinde sonsuz bir nehir gibi yenilenecek akar. Zamanın İzinde, bizi o nehrin sert kıvrımlarına götürür ve ışığın suda parladığı kısa anlara daldırıp çıkarır.



İnsanız Ayıbı Yok

Aret Vartanyan **Destek Yayınları / 328 sayfa**

Hepimiz hata yapıyoruz, her birimizin eksikleri var, zaman zaman hepimiz kayboluyoruz. Ancak insan olmak, yaşamak bu demek değil mi? Bırak artık kendini suçlamayı, geçmişini kurcalamayı, bugüne duvarlar örmeyi ve cesaretle aç yüreğini. Sen zaten olduğu gibi değerli olan, yüreğindeki yaşamayı hak edensin. Kimse kimseyi aldatmaz, insan sadece kendini aldatır. Yalanı en kolay kendine söyler, inanır kendi yalanına. Ardından ruhu parçalanır. Huzursuz anlar, mutlu olamama sancısı, özgürlük arayışı... Hayallerine giden yol, her şeyden önce kendinle barışarak, ayağa kalkmanla başlayacak. Ne yaparsam yapayım yargılandım, kimseyi



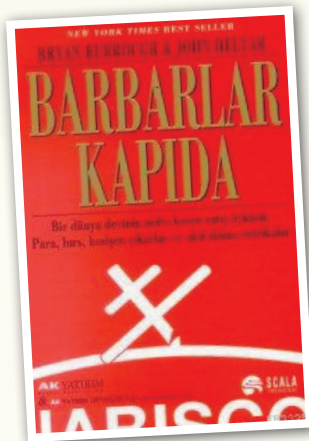
memnun edemedim. Aşk ve mutlulukla dolu, huzurlu, başarılı, daha iyi bir yaşam masalından kâbuslarla uyandırıldım. Bana gösterilen dünyanın, yaşadığım korkuların gerçek olmadığını anladığım gün bu geceye hazırlandım. Kendi filmimin son perdesinde kâğıttan evleri yıkmaya, kafeslerin kapılarını açmaya, korkunun yerine sevgiyi, gözyaşının yerine tebessümü, sahtelerin yerine gerçekleri koymaya geldim. Yalnız olmadığımı biliyorum. Sana inandığım, sana güvendiğim için cümlelerimi sana emanet ediyorum. Sessizlik seni yanıltmasın. Aynı gökyüzünün altında farklı yerlerde birlikte nefes alıyoruz. Çoğunluğun sesi yükseldiğinde ne demek istediğimi anlayacaksın.

Barbarlar Kapıda

Bryan Burrough, John Helyar **Scala Yayıncılık / 648 sayfa**

New York Times en çok satanlar listesinde altı ay boyunca zirveden inmeyen Barbarlar Kapıda, Camel, Winston ve Salem sigaraları ile yiyecek-içecek sektöründe birçok dünya markasının üreticisi RJR Nabisco'nun Wall Street'i ayağa kaldıran satış öyküsünü anlatıyor. Wall Street Journal'dan iki ünlü gazeteci, Bryan Burrough ve John Helyar'ın mükemmel bir kurguyla romanlaştırdıkları bu gerçek öyküyü okurken

dünyanın aslında başka türlü döndüğünü göreceksiniz. Wall Street tarihinin en büyük şirket ele geçirme operasyonu olan ve devir işleminin gerçekleştiği gün ABD bankacılık sektöründe dakikalarca hayatı durduran RJR Nabisco anlaşması, anlaşma düzenleyicileri, yönetim kurulu üyeleri, halkla ilişkiler uzmanları, hukukçuları, strateji toplantıları, cemiyet davetleri de dahil olmak üzere iş dünyasına yeni bir pencere açıyor.



ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



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

60 GÜNEŞ
Yıl SİGORTA

0850 222 1957

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

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

www.guessigorta.com.tr

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Alın terine de mirasa da kaybetmek yok!

**Her araca göre
kasko paketleri
Anadolu Sigorta'da.**

Geniş kapsamlı teminatlar içeren kasko ürünleri, tam hasarları ve çalınmayı karşılayan düşük primli **Pert Kasko**, tüm hizmetlerini yetkili servislerden almak isteyenler için **Plaza Kasko** gibi paketlerimizden size uygun olanı seçin, otomobilinizi güvence altına alın.

Detaylı bilgi ve size uygun kaskoyu seçmeniz için en yakın **Anadolu Sigorta** satış noktalarına bekliyoruz.

