

Acente ve sigortalıların **MOBİL HIZIRLARI**

TSB'nin
yeni başkanı
kim olacak?



9

soruda tamamlayıcı
SAĞLIK SİGORTASI

Tamer Levent
SANATA EVET!



Çocuğunuz büyürken güvende olsun!

3 Nisan-3 Mayıs 2017 tarihleri arasında
Büyüyen Çocuk Sigortası yaptırana,
250 TL*'ye kadar olan taksitlerin ikincisi
Allianz hediyesi!



Detaylı bilgi için;
Allianz Acenteleri veya
0850 399 99 99
www.allianzemeklilik.com.tr

Allianz 

*Yalnızca aylık prim ödemeli ve aylık ödeme seçeneğinde prim tutarı 250 TL'ye kadar olan poliçeler için 2. taksit Allianz tarafından ödenecektir.
251 TL ve üzeri aylık prim ödemeli poliçelerde herhangi bir ödeme yapılmaz.



Trafikte "eskiye dönüşlü" yeni dönem

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, araç sahipleri için trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasını geri getirdiklerini açıkladı. Bu uygulama, mevcut prim tutarlarına göre en riskli gruptaki araçlarda yaklaşık yüzde 28, en düşük riskli araç gruplarında yüzde 26, trafiğe yeni çıkacak araçlarda ise yüzde 40'ı bulan indirim anlamına geliyor. Kısacası araçlar için zorunlu trafik sigortası primlerinde ortalama yüzde 30 indirim yolda.

Bana kalırsa "Güleriz ağlanacak halimize" tadında bir uygulama olacak bu. Malum eskiden de tavan fiyat uygulaması vardı, sonra serbest tarifeye geçildi. Kısaca hatırlatmak gerekirse tavan fiyat uygulamasında Hazine, şirketlerin trafik sigortalarında alacağı prim tutarını bir bant aralığında belirliyordu. Rekabet de o taban ve tavan fiyat aralığında yapılıyordu. Şimdi yine benzer uygulamaya, yani bir anlamda eskiye döndük.

Yeni uygulamayla birlikte fiyatların ne kadar düşeceğini şirketler ve araç sahipleri hesaplayacaktır. Elbette araç sahiplerinin ne kadar prim ödeyeceği, şirketlerin ne kadar gelir elde edeceği önemli ama bu yazının konusu değil. Ben biraz, serbest piyasa ekonomisinin işlediği bir ülkede bu tür uygulamaların ne kadar doğru olduğunu tartışmaya açmak istiyorum.

Bence bu uygulamayla Hazine, "Tüketici lehine karar veriyorum" diyerek tribünlere oynuyor, bir nevi

şirketlerin mali politikalarını da yönetmeye çalışıyor. Hazine Müsteşarlığı bu kararlar şirketlere "Bütçeni sen yap, şirketini sen yönet, sermayeyi patronun koysun, fiyatı ben belirleyeyim, oluşursa zararı da sen üstlen" diyor.

Trafik sigortaları zorunlu olduğu için sektördeki payı ve etkinliği oldukça fazla. Kitlesele bir ürün ve herkesi ilgilendiriyor. Şirketler "Bu üründen kâr edemiyorum. Bırakın kâr etmeyi, diğer branşlardan ettiğim kârlar bile bu ürünün zararını karşılayamıyor. Onun için sürekli özsermayeden yiyorum, sermayedarlarımız da devamlı şirkete para koymak zorunda kalıyor" diye yakınıyor. Haksızlar mı? Bence değil.

Gelelim tüketici yani sigortalı tarafına... Onlar da primlerin yüzde 100'lere varan oranda artmasından şikayetçi. Haksızlar mı? Bence onlar da haklı. Bir sorun var ama sorumlusu ortada yok. Hal böyle olunca da Hazine Müsteşarlığı eline sopayı alıp birilerine vuruyor. Doğal olarak halka vuramayacağına göre sopayı yiyen yine şirketler olacak gibi görünüyor. Bir otoritenin "2 liralık çikolatayı 1 liradan, 50 bin liralık otomobili 30 bin liradan, 1 liralık gazeteyi 50 kuruştan pahalıya satamazsın" dediğini düşünebiliyor musunuz? Elbette alıcılar sevinir, satışlar hemen canlanır ama fiyatı maliyet belirliyorsa bu ürünlerin yenisini üretecek kimse kalır mı?

Trafikte tavan fiyat uygulamasının sektöre yansımalarını bekleyip göreceğiz.

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@akillyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akillyasamdergisi.com

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

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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





22

Acente ve sigortalıların MOBİL HIZIRLARI

Sigorta şirketleri, sigortalıları ve acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için dijitalleşme yatırımlarını hızlandırdı. Akıllı telefon ve tabletlere ücretsiz indirilebilen mobil uygulamalar sayesinde artık, tek bir tuşla tüm poliçe ve hasar işlemlerine anında ulaşmak mümkün...

32

Öğretmen ve ailelerinin sağlığı Ray Sigorta güvencesinde

Ray Sigorta, 260 bin üyesi bulunan İLKSAN ile işbirliği anlaşması imzaladı. Artık İLKSAN üyesi öğretmenler, eşleri ve çocukları çok daha ucuza özel sağlık sigortası sahibi olabilecek...

36

Fon yönetiminde "seçme hakkı" dönemi başladı

Portföy yönetim şirketleriyle anlaşmalar yapan Fibaemeklilik, sektörde bir ilke imza attı. Bu sayede Fibaemeklilik müşterileri, diledikleri fon yöneticisini 12 şirket arasından kolaylıkla seçebilecek ve istediğinde değiştirebilecek...

52

Tamer Levent SANATA EVET!

Türk tiyatrosunun, oyunculuğun, sanatın gelişimi için bir nefer gibi çalışan Tamer Levent, 25 yıl önce "Biz, daha güzel ve daha anlaşılır bir dünya için 'Sanata Evet!' diyoruz" sloganıyla öncülük ettiği kampanyaya bugün çok daha fazla ihtiyaç olduğunu düşünüyor...

57

Anadolu Sigorta'dan kadınlara özel ücretsiz tarama

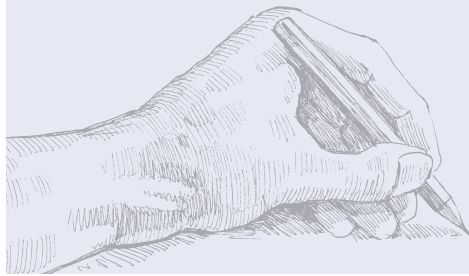
Geçen yıl İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü'nü mamografi cihazıyla destekleyen ve enstitü bünyesinde mamografi birimi açan Anadolu Sigorta, 8-10 Mart 2017 tarihleri arasında ise 50 sigortalısına özel ücretsiz mamografi taraması yaptırdı...

62

9 soruda tamamlayıcı sağlık sigortası

SGK'lı hastalara anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödemeyen tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özellikle özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yıllık 4-5 bin TL gibi yüksek primler ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir seçenek olarak dikkat çekiyor.

yazarlar



20

Sinan Metin
Gönüllü BES ne olacak?

40

Zeynep Turan Stefan
Parametrik sigortacılığa hazır mıyız?

34

Dalkan Delican
Otomatik katılımda yeni durak!

58

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Otomatik katılımdan cayma oranı hakkında...

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

Cenk Soygür



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 10.03.2017 tarihli verilerine göre Garanti Emeklilik, bireysel emeklilik katılımcı sayısında 1. sırada yer almaktadır.

Anadolu Sigorta'dan kadınlara özel ücretsiz tarama

Geçen yıl İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü'nü mamografi cihazıyla destekleyen ve enstitü bünyesinde mamografi birimi açan Anadolu Sigorta, 8-10 Mart 2017 tarihleri arasında 50 sigortalısına özel ücretsiz mamografi taraması yaptırdı...

Anadolu Sigorta, toplumda meme kanseriyle mücadele konusunda bilinçlenme sağlamak amacıyla İstanbul Üniversitesi'yle geçen yıl bir anlaşma yapmış ve üniversitenin Onkoloji Enstitüsü'nde mamografi birimi açmıştı. Şirket, aynı kapsamda bu yıl da Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla 40 yaş ve üzeri 50 Anadolu Sigortalı kadına ücretsiz mamografi taraması fırsatı sundu. Taramalar, İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü Radyodiagnostik Uzmanı, Prof. Dr. Gülgün Engin tarafından incelendikten sonra değerlendirilip hastalara teslim edildi.


Meme kanserinin günümüzde kadınlarda görülen kanser türleri arasında ilk sırada yer aldığını hatırlatan Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, kampanyanın ve kanserle mücadelede erken teşhisin önemine şöyle dikkat çekti: "Özellikle meme kanserinde erken teşhis çok kritik bir öneme sahip. Günümüzde ne yazık ki kanser artık

yaşamımızın bir parçası haline geldi. Bu mücadelede erken teşhis çok büyük önem taşıyor. İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü ile hayata geçirdiğimiz bu kampanyayla bir kez daha erken teşhisin önemine dikkat çekmek istedik."

Toplum yararına sosyal sorumluluk projeleri

Anadolu Sigorta, farklı alanlarda hayata geçirdiği toplumsal projeleri ve sosyal sorumluluk çalışmalarıyla da adından söz ettiriyor. 2010 yılında hayata geçirilen "Bir Usta Bin Usta" projesi, 8'inci yılında da kaybolmaya yüz tutan meslekleri canlandırmaya ve yeni usta adayları yetiştirmeye devam ediyor. Ulusal ve uluslararası alanda birçok ödüle layık görülen Bir Usta Bin Usta projesi kapsamında 7 yılda 35 mesleki eğitim düzenlendi ve 658 usta adayına eğitimler verildi. Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü'nün teknik danışmanlığında yürütülen proje



kapsamında her yıl 5 ilde, 3 ila 6 ay arasında değişen eğitim programlarıyla 5 mesleki kurs düzenleniyor. Projeye 10 yıl boyunca 50 mesleğin ve toplam 1.000 usta adayının desteklenmesi hedefleniyor. Anadolu Sigorta, yine 8 yıldır sponsor olarak yanında yer aldığı Türkiye Engelsizler Kültür ve Sanat Eğitim Merkezi (TEKSEM) ile yakın zamanda yeni bir işbirliği içerisine girerek, desteğini artırdı. Bu amaçla 2016 yılında "Fazla Mal Burs Çıkarır" ismiyle düzenlenen ve Anadolu Sigortalıların da aktif olarak içinde yer aldığı kampanya kapsamında 121 engelli kız çocuğuna burs sağlanmış oldu. Anadolu Sigorta, denizlerin kirlenmesini önlemek ve kirlilikle mücadelede katkıda bulunmak amacıyla Deniz Temiz Derneği/ TURMEPA ile de işbirliği içerisinde bulunuyor. Geçen yıllarda imzalanan protokolle, her türlü deniz aracının sigorta edilmesinden elde edilen gelirden TURMEPA da pay alıyor. 



Filiz Tiryakioğlu

ODAK /ALFA FİLM

BİR ÖMER KAVUR FİLMİ



ANAYURT OTELİ

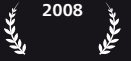
MACİT KOPER
ORHAN ÇAĞMAN SERRA YILMAZ
SAHKA TEKANO OSMAN ALVANKA YAŞAR GÜNER
ASLAN KAÇAR CENGİZ SEPCİ SONGÜL ÜLKÜ ÜLKÜ ÜLKER
OSMAN ÇAĞLAR ORHAN BAŞARAN KEMAL İNÇİ

PRODÜKTÖR CENGİZ ERGÜN HİKAYE YUSUF ATILGAN GÖRÜNTÜ ORHAN OĞUZ MÜZİK ATTİLA ÖZDEMİROĞLU

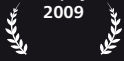
Türk Klasikleri
10 Yıldır
Groupama
ile Yenileniyor

"Türk Klasikleri Yeniden" projemizin 10. yılını kutlamanın haklı gururunu yaşıyoruz! Ömer Kavur'un 1987 yılında beyaz perdeye taşıdığı, Türk sinemasının en önemli eserlerinden "Anayurt Otel'i"ni 36. İstanbul Film Festivali'nde seyirciyle buluşturuyoruz.

Bereketli Topraklar
Üzerinde
2008



Vurun
Kahpeye
2009



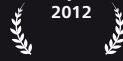
Selvi Boylum
Al Yazmalım
2010



Üç
Arkadaş
2011



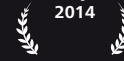
Gurbet
Kuşları
2012



Vesikalı
Yarım
2013



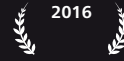
Muhsin
Bey
2014



Yılanların
Öcü
2015



Sürü
2016



ERGO Türkiye iş ortaklarına kazandırmaya devam ediyor

“Acente ve müşteri odaklılık” stratejisi kapsamında iş ortaklarına daha yakın olmak için çalışmalar yürüten ERGO Türkiye, iş ortaklarına kazandırmaya devam ediyor. 2016’nın mart ayında başlayan ve yıl sonunda sona eren kasko kampanyasının kazanan acenteleri otomobillerine kavuştu. Kampanya kapsamında, kasko ürününden kampanya hedefini ve şartlarını sağlayan İstanbul Dadya Sigorta Opel Insignia, İzmir Ege Sigorta Opel Astra ve Karaman



Hüseyin Maşlakçı Sigorta Opel Corsa marka otomobillerin sahibi oldu. ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe’nin kazanan acentelere

arabalarını teslim ettiği 2 Mart 2017 tarihli etkinliğe yönetim kadrosunun yanı sıra bölge müdürleri de katıldı.

AXA kadın girişimcileri destekliyor

Birleşmiş Milletler ve Dünya Ticaret Örgütü’nün ortak kuruluşu Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), “Kadın Tedarikçiler Sergi ve Forumu”nun (WVEF) 5’incisini İstanbul’da düzenledi. Kadın girişimcilerin desteklenmesi adına büyük önemi olan etkinlik, KAGİDER ev sahipliği ve T.C. Ekonomi Bakanlığının işbirliğiyle gerçekleşti. 48 ülkeden 300 işkadınının katıldığı toplantıda, AXA da iş ortağı olarak yer aldı. AXA Grup’tan temsilciler ve AXA Sigorta üst düzey yöneticileri kadın girişimcilere sunumlar yaparak panellere katıldı. Hem özel sektör hem de kamu ihalelerinde kadın tedarikçilerden satın alımların artması için farkındalık yaratmayı, kadınların rekabet gücüne ve sınır ötesi ticaret yapmalarına katkıda bulunmayı amaçlayan bu küresel etkinlikte, AXA da kadın girişimciliğinin büyüyen ekonomi için önemli bir unsur olduğunu ve kadınları girişimcilik yolunda desteklemek istediğini vurguladı. AXA’nın Uluslararası Finans Kurumu (IFC) ile birlikte yürüttüğü çalışmanın sonuçlarına göre, Türkiye’de kadın



girişimcilerin sayısının arttığı, mikro KOBİ’lerin yüzde 40’ının sahibinin kadın olduğu, fakat ihtiyaçlarını karşılayacak sigorta ürünlerine sahip olmadıklarını görüyor. AXA, kadın girişimcilere bir iş ortağı olmak ve onlara sigorta ürünlerinin sağladığı faydaları göstermek istiyor. AXA Grup temsilcileri forumda katıldıkları oturumda, AXA’nın globalde yürüttüğü sigortada kadınları güçlendirme inisiyatifiyle bire bir örtüşen bu etkinliğe ortak olmaktan mutluluk duyduklarını ve Türkiye’de sayıları artan

kadın girişimcileri sigorta konusunda daha fazla bilinçlendirmek istediklerini belirtti. Etkinliğin ilk günü “Riskleri Yönetmek” konulu panelde kadın girişimcilerle bir araya gelen AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu (Hayat ve Emeklilik) Üyesi Olgun Küntay, kadın girişimcileri faaliyetlerinin devamlılığı için desteklemeyi, risklerden koruma ve asistans için somut hizmetler geliştirmeyi, kadın toplulukları geliştirip güçlendirmek için onlara ulaşmayı ve eğitimler vermeyi hedeflediklerini söyledi.

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

444 4 729 | www.raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Aksigorta, Aklease'i Londra'da ağırladı

Aksigorta, Ağustos-Aralık 2016 döneminde uyguladığı sigorta satış kampanyasında hedefin üzerinde başarı yakalayan Aklease'i Londra'da ağırladı. Kampanyanın başarıya ulaşmasında katkısı olan Akbank ekiplerinin de eşlik ettiği seyahate Aksigorta Kurumsal İlişkiler, Reasürans ve Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz ev sahipliği yaptı. Aksigorta ve sektöre dair 2017 projeksiyonlarının da paylaşıldığı üç günlük seyahatin ilk günü, ünlü saat kulesi Big Ben'i ziyaret eden Aklease ve Aksigorta ekipleri, ardından Westminster Sarayı ve Köprüsü, Buckingham Sarayı,



Picadilly Meydanı, Leicester Square, Amiral Nelson Anıtı, Trafalgar Meydanı ve Milli Müze Binası'nı gezdiler. Madame Tussauds Müzesi'ni de ziyaret eden ekipler, 135 metreyle dünyanın en yüksek dönme dolabı

olan London Eye'da kiralanan özel kabinlerde tur yaptılar. Seyahatin ikinci akşamında Novella Theatre'da Mamma Mia müzikalini izleyen katılımcılar, son gün de Windsor bölgesi ve kalesini ziyaret ederek gala yemeğinin ardından Thames Nehri'nde canlı müzik eşliğindeki tekne turuna çıktılar.

Sigorta bilincinin geliştirilmesinde ve sigortalılık oranının yükseltilmesinde satış kanallarının önemine dikkat çeken Fahri Altıngöz, Aksigorta'nın satış kampanyasında Aklease ekiplerinin büyük başarı gösterdiğini vurguladı.

Bursa'nın Sultanları'nın forma sponsoru HDI Sigorta oldu

HDI Sigorta, spora desteğini Bursa Büyükşehir Belediyesi Spor Kulübü Kadın Voleybol Takımı'na sponsor olarak sürdürüyor. Takımla imzalanan anlaşma doğrultusunda HDI Sigorta, 2015 yılının CEV Challenge Cup Şampiyonu olan Bursa Büyükşehir Belediye Spor Kadın Voleybol Takımı'nın forma sponsoru oldu. Cengiz Göllü Voleybol Salonu'nda düzenlenen imza törenine HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Bursa Büyükşehir Spor Kulübü Başkan Yardımcısı İlhan Satık ile takım oyuncularları İvana Prokopic ve Özge Kırdar katıldı. Törende konuşan Hancıoğlu, Bursa'nın Sultanları'nı yakından takip ettiklerini, daha büyük başarıları birlikte yakalamayı umduklarını



söyledi. Hancıoğlu, "Kupada bu yıl da iddialı olan takımın daha üst düzey kupalarda finaller oynayıp, kupalar alacağına inancımız tam" diye konuştu. Büyükşehir Belediyespor Kulübü Başkan Yardımcısı İlhan Satık da tören esnasında Hancıoğlu'na üzerinde ismi yazılı olan 6 numaralı bir forma hediye etti. Ceyhan Hancıoğlu, Dobruca Sosyal

Tesisleri'nde Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe ile de bir araya geldi. Sponsorluk anlaşması hakkında yorumlarda bulunan Altepe, "Sporun olduğu her yerde olmaya biz de gayret ediyor, gelişmesi için çalışıyoruz. Spora destek vermeye de devam edeceğiz" dedi.

Daha önce de birçok takımla anlaşma imzalarak Türk sporuna destek veren HDI Sigorta, bu yıl Türkiye Basketbol Federasyonu, Fenerbahçe, Galatasaray Spor Kulübü, Trabzonspor, BB Erzurumspor Kulübü, Bursa BB Spor Kulübü Derneği, Anadolu Efes Spor Kulübü Derneği, Karşıyaka Spor Kulübü, Altay Spor Kulübü ve Bandırma Spor Kulübü Derneği ile de anlaşma imzalamıştı.

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



Selim Avşar

BES ve hayat için bir ilk: AVİVASA “YILDIZLAR KULÜBÜ”

AvivaSA, bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörüne yönelik “Yıldızlar Kulübü” adı altında bir acente bağıllık programı ve bu program kapsamında özel ödüllerle dolu bir kampanyaya başladı. AvivaSA Direkt Satış ve Acentelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selim Avşar, Yıldızlar Kulübü ile acentelere yıldız sayısına göre farklılaşan ayrıcalıklar sunmayı hedeflediklerini belirtiyor. Avşar, “Acenteler, AvivaSA olarak yıllardır istikrarlı bir şekilde yatırım yaptığımız, en değerli kanallarımızdan biri. Şirket olarak en büyük gücümüz, sektörün en gelişmiş çoklu dağıtım kanalı yapısına sahip olmamızdır. Acente kanalıımızın da bu yapıda sağlam bir yeri bulunuyor” diyor. Yıldızlar Kulübü kapsamında, yine bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörü için bir ilk olan,

kapsamlı bir acente kampanyası başlattıklarını belirten Avşar, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bireysel emeklilik ve hayat sigortasında bu kapsamda bir acente kampanyası ilk kez düzenleniyor. 6 aylık kampanya sürecimize, sadece bir kampanya olarak bakılmamasını istiyoruz. Organizasyonumuz, bu kapsamda yapacağımız yatırımlar anlamında sadece bir başlangıç. Çok özel sürprizlerimiz olacak. Yıldızlar Kulübü’nü acentelerimizin ve sektördeki diğer acentelerin dikkatle takip etmelerini rica ediyoruz.” 30 Haziran 2017’ye kadar devam edecek kampanyada, kampanya koşullarını yerine getiren en başarılı acente son model bir arabanın sahibi olacak. Koşulları sağlayan ilk dört acenteye 1 haftalık yurtdışı tatili, sonraki 10 acenteye ise iPhone 7 hediye edilecek. Kampanya kapsamında yapılacak çekilişle 10 acente de tablet sahibi olacak.

Groupama, brokerleriyle İstanbul’da buluştu

Groupama’nın ev sahipliği yaptığı brokerler toplantısı, Groupama üst düzey yöneticilerinin ve brokerlerin katılımıyla Hilton İstanbul Bosphorus Otel’de düzenlendi. Toplantıya Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, Genel Müdür Baş Yardımcısı Hassene Feki; Bölge Müdürlükleri, Acenteler, TTK, Birlikler, Kurumsal Satış ve Bankasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Engin Deniz Şener; Bireysel Endüstriyel Hasar ve Rücu, Network ve Lojistikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ile Bireysel, Endüstriyel ve Sağlık Sigortaları, Risk Mühendisliği ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sanem Çingay da katılım sağladı.

2016 yılının genel değerlendirilmesinin yapıldığı kahvaltı organizasyonunda Groupama, brokerleriyle yeni iş hedefleri doğrultusunda gerçekleş-



tireceği gelecek dönem planlarını da paylaştı. Toplantıda, karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. 2016’nın zor bir olduğunu belirten Ramazan Ülger, “2017 yılı ve sonrası için hedeflerimizi belirledik. Bu hedeflere ulaşmamızda siz değerli brokerlerimizin de desteği çok önemli. İşbirliğimizle uyum içinde her yıl olduğu gibi bu yıl da sizlerle değerli ve büyük projelere imza atacağımıza inancım

tam” dedi. Engin Deniz Şener ise yeni katıldığı Groupama ailesinde, brokerler ile tanışmaktan dolayı çok mutlu olduğunu ifade etti. Şener, “Brokerlerimizle bir araya gelip, karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak bizler için çok önemli. İhtiyaçların doğru belirlenmesi adına çeşitli toplantılar ve aktivitelerde bir araya gelmeye devam edeceğiz” değerlendirmesini yaptı.

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

GARANTİ EMEKLİLİK'ten "Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Fonu"



Burak Ali Göçer

Garanti Emeklilik, "Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu"nu müşterilerinin hizmetine sundu. Böylece Garanti Emeklilik müşterileri artık tasarruflarını, küresel ısınma, doğal kaynaklar, sağlık, güvenlik ve istihdam gibi konularda duyarlılık gösteren

"BIST Sürdürülebilirlik

Endeksi"ndeki şirketlerin hisse senetlerini alarak değerlendirebilecek. Şirketlerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularındaki performanslarının baz alındığı "BIST Sürdürülebilirlik Endeksi" aracılığıyla

Garanti Emeklilik, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk ilkelerini benimsemiş olan şirketlere finansman sağlamış

ve onları teşvik etmiş de olacak.

Bu konuda öncülük yapmaktan mutluluk duyduklarını vurgulayan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Gelecek dönemde bu ilkeleri destekleyecek başka fon ve yatırım enstrümanlarına da ilham

kaynağı olmayı hedefliyoruz"

diyor. "Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Fonu"nun karşılaştırma ölçütünde yer alan BIST Sürdürülebilirlik Endeksi dolayısıyla ağırlıklı olarak endekste bulunan duyarlı şirketlere yatırım yapacaklarını belirten Göçer, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"BIST Sürdürülebilirlik Endeksi, ağırlıklı hisse senedi yatırımı yapan diğer iki fonumuzun da karşılaştırma ölçütündeki yerini belirli oranlarda alacak. Tüm hisse senedi fonlarımıza endeksi dahil

ederek hem endeksi hem de endeksin içerisindeki şirketleri ve bu şirketlerin duyarlı oldukları ilkeleri desteklemiş olacağız."



Garanti
Emeklilik

Mapfre, mühendislik sigortalarında sektör lideri oldu

Türk inşaat sektörünün öncü firmalarının yanı sıra Türkiye'nin en önemli şirketlerinin de çözüm ortağı olan Mapfre Sigorta, "makine kırılması" ve "elektronik cihaz" sigorta branşlarında büyük hacimli üretimlere sahip olan leasing firmalarıyla yaptığı yeni anlaşmalarla yıllardır "inşaat tüm riskler" sigortalarında elde ettiği sektör birinciliğini "mühendislik sigortaları" branşına da taşıdı. Mapfre Sigorta, 2016 yılı içerisinde leasing kanalıyla yaptığı toplam mühendislik sigortaları üretim



hacmini artırarak 21.5 milyon TL'ye ulaştırdı. Böylece 2016 yılını mühendislik sigortaları branşında lider olarak tamamlayan Mapfre Sigorta, makine kırılması sigortası branşında da sektörde kâr eden tek şirket oldu.

Mapfre Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar, bu başarıları şöyle değerlendiriyor: "Büyüme önemli, karlı büyüme daha da önemli" prensibinden yola çıkarak sigorta altına alma yeteneklerimizi sıkı portföy takibiyle geliştirmeye devam ediyoruz. Her yıl istikrarlı bir şekilde koruduğumuz kârlılığımız da bunun en önemli göstergesi. En büyük hedefimizse önümüzdeki yıllarda da aynı başarıyı devam ettirerek sektörde Mapfre Sigorta ismini birinciliklerle taçlandırmak."

OTOMATİK BES VAR



%25 DEVLET KATKISI



1.000 TL EK DEVLET KATKISI



PİŞMANLIK YOK



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ
BİRLİKTE 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



RAMAZAN ÜLGER

Groupama'dan ayrıldı

Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik Genel Müdürü Ramazan Ülger, söz konusu şirketlerdeki görevinden ayrıldı. Konuyla ilgili şirketten yapılan açıklamada özetle, "Groupama'da, 2008 yılında Güven Sigorta'nın satın alınmasıyla genel müdür yardımcısı unvanıyla çalışmaya başlayan ve 2012 yılının kasım ayında Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik Genel Müdürü olarak atanan Ramazan Ülger, grup yönetimiyle alınan ortaklaşa kararla, 30 Nisan 2017 tarihi itibarıyla görevinden ayrılacaktır" denildi.

Yeni genel müdürün kısa bir süre içinde açıklanacağı da belirtilen bilgilendirmede, Ramazan Ülger'e katkılarından dolayı şöyle teşekkür edildi: "Groupama'nın etik kuralları, vizyon ve misyonu çerçevesinde güven yaratmayı ilke edinen sigortacılık anlayışı doğrultusunda grubumuzu Türkiye'de başarıyla temsil ettiği, şirketimizle Türk sigorta sektörüne önemli katkılar sağladığı için kendisine teşekkür eder; sağlıklı ve mutlu bir gelecek dileriz."

Ramazhan Ülger'in Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik'teki genel müdürlük görevinden ayrılmasıyla birlikte sektörde yerine kimin getirileceği merak konusu oldu. Dergimiz yayına hazırlandığı sırada herhangi bir açıklama yapılmamıştı ama genel beklenti, yeni genel müdürün Fransadan geleceği yönündeydi...



RAMAZAN ÜLGER KİMDİR?

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı da olan Ramazan Ülger, Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik'e 2009 yılında acenteler, bölgeler ve tarım satıştan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldı. 2012 yılında bu şirketlerin genel müdürlüğünü üstlenen Ülger, yanı sıra Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM) Yönetim Kurulu'na başkan vekilliği, Türkiye Sigorta Birliği Denetim Kurulu'na da başkanlık yaptı. Ramazan Ülger, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'ndeki lisans eğitiminden sonra kariyerine

Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nde başladı ve birliğin fon yönetim müdürlüğünü yaptı. Yüksek lisansını Ankara Gazi Üniversitesi'nde tamamlayan Ülger, 2000-2004 yılları arasında Güven Sigorta ve Güven Hayat'ta genel müdür yardımcısı, 2004-2008 yılları arasında Güven Hayat'ta genel müdür, 2008-2009 yılları arasında da yine Güven Sigorta ve Güven Hayat'ta genel müdür olarak çalıştı. Tarım Sigortaları Kanunu'nun hazırlık sürecinde Tarım Bakanlığı nezdinde çalışmalarda bulunan Ramazan Ülger, Tarım Sigortaları Vakfı Yönetim Kurulu üyesi de yaptı.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



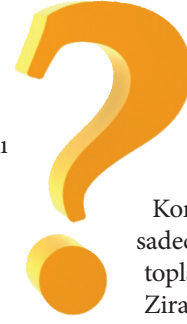
/ziraatsigorta



Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

BAŞKAN KİM OLACAK



Sahi, TSB'nin (Türkiye Sigorta Birliği) yeni başkanı kim olacak? Küçük şirketlerin yöneticilerini, büyükler istemez. Büyüklerin yöneticileri ise sektöre yabancı; biri bankacı, biri yatırımcı, diğerleri ise ülkeye yabancı...

Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik Genel Müdürü Ramazan Ülger'in gruptaki görevlerinden nisan sonunda ayrılmasıyla birlikte Türkiye Sigorta Birliği'ndeki başkanlık koltuğu da otomatik olarak düşecek. Bu nedenle TSB, nisan ayının sonunda genel kurul yaparak seçime gidecek... Sektöre, şirketlere ve yöneticilere bakılınca sizce de TSB'nin durumu bir zamanların TÜSİAD'ına benzemiyor mu? Bu dönemde başkan bulmak gerçekten zor. Yabancı sermayenin etkinliğinin artmasıyla birlikte yabancı yöneticilerin ağırlık kazandığı sektörde yerli yöneticilerin de özel durumları var. Şimdi sesli olarak düşünelim ve Allianz'ın CEO'su Aylin Somersan-coqui'den başlayalım. Sektörün en büyük şirketine genç

yaşta CEO'u oldu. Başarılı mı başarılı ama TSB'ye başkan olmak ister mi, istemez. Doğal olarak Ankara ile uğraşacağına Avrupa ile uğraşmayı tercih edecektir.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç'a ne dersiniz? İş Bankası'nın profesyonel ve başarılı yöneticilerinden biri olan Koç, yatırım alanlarında uzman olmasına karşılık sektöre şimdilik yabancı. Sormadık ama denesek "Başkanlık için henüz erken" diyeceğini duyar gibiyiz.

AXA'nın, ERGO'nun, Mapfre'nin CEO'ları yabancı. Groupama ile Generali Sigorta'ya da yabancı CEO'ların geleceği söyleniyor...

Peki Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin başkanlığı ister mi? Bize göre bu işi gayet de iyi yapar. Ama onun sorunu da biraz küskün olması. Hatırlanacağı gibi bir önceki seçimlerde aday olmuş, ama seçilememişti. Ancak zaman alınganlık zamanı değil...

Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar'a gelince... Çağlar da sigorta değil banka kökenli. Her ne kadar 3 yıldan

fazla bir süredir genel müdürlük ve TSB Yönetim Komitesi üyesi yapılsa da sadece son dönemlerde TSB'nin toplantılarına katılmaya başladı.

Ziraat Bankası'ndan ve BDDK'daki görevlerinden ayrıldıktan sonra Ankara ve bürokrasiyle karşılıklı küskün olduğunu bilmeyen yok. O da deyim yerindeyse kendi kabuğuna çekilmiş durumdaydı.

Şimdi TSB'ye başkan olup kamuoyunda ön plana çıkmak; eski defterleri açtırmak ister mi?

Ali Babacan ve Burhanettin Aktaş sonrasında Hazine'de kontağı da kalmadı gibi. Ayrıca Hollanda merkezli bir şirket "Yeni Türkiye" kavramıyla ne derece örtüşür? Ciddi soru işareti...

Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Emin Çubıkcı'yı da atlamayalım... Bir kamu şirketi yöneticisi olması itibarıyla herkes üzerinde uzlaşa sağlayabilir. Bu göreve atandığında haberini ilk biz yayınlamıştık. Hatırlamak ve daha ayrıntılı bilgi alabilmek için Google'da arama yaptığımızda çok fazla sonuç çıkmadı. Çubıkcı aday olur mu onu da zaman

gösterecek ama olsa da ne kadar oy alabileceği büyük soru işareti. Bir diğer muhtemel aday da Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen. Uzun süredir TSB Başkan Yardımcılığı'nı yürüten Gülenin, aday olması halinde şansı var. Ancak önceki seçimlere bakınca da kimse kendinden emin olamıyor. Çünkü şirketler insanları kırmamak adına her adaya "oyum senin" diyor; sonunda iş Allah ile kul arasında kalıyor ve bazı adaylar büyük hayal kırıklığı yaşayabiliyor. Aslında başkanlık koltuğuna en fazla yakışacak kişi Ethica Sigorta Genel Müdürü Cemal Ererdi... Gerek tecrübesi gerekse bilgisi ve karizmasıyla koltuğu tam da dolduracak bir başkan adayı. Peki önceki seçimlerde bu yöndeki teklifleri hep geri çeviren Ererdi, bu kez sektöre hem liderlik hem de ağabeylik eder mi? Kim bilir, belki bu kez TSB Başkanı olarak bireysel emeklilik şirketlerinin birinin genel müdürü seçilir. Seçilirse de kimse şaşırmasın...

Dimyat'a pirince giderken...

Bu kadar belirsizlik varken bir soru işareti de biz atalım ortaya: Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olmak da var! Sigortacılık Kanunu, "Yönetim Kurulu haricinde sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri sadece bir organda temsil edilir" diyor. Bu durumda Hayat Dışı, Hayat/Emeklilik, Denetim ve Disiplin kurullarında temsil edilen şirketler buldukları organdan ayrılmadıkça başkanlığa talip olamıyor. İşte zurnanın zırt dediği yer de burası. "Ya başkan olayım derken yönetim komitesi üyeliğim de giderse" endişesi yaygın. Demek ki ne kadar "yıprandı" dense de



Serhat Süreyya Çetin



Can Akın Çağlar



Cemal Ererdi



Aylin Somersan-coqui



İlhami Koç



Uğur Gülen



İzzet Cemal Kışmır

TSB Yönetim Komitesi üyeliğinin bir ağırlığı var. Gerçi bazıları "Biz seçime girelim, kazanırsak komiteden ayrılırız" diyor ama konuştuğumuz hukukçular bunun mümkün olamayacağı görüşünde. Çünkü seçildikleri anda iki organda görev almış oluyorlar; sonradan istifa etseler de durum değişmiyor. Nitekim geçmişte sırf başkanlığa aday olduğu için komiteye

giremeyenler oldu. Burada şöyle bir ayrıntı daha var: Komitede görevli kişinin birden fazla şirkette yöneticiliği varsa; organda temsil ettiği şirketten değil de diğer şirketinden aday olabilir. Peki bu potansiyel adaylar kim? Hayat Dışı Komitede Ahmet Turul ve Erdinç Yurtseven; Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi'nde ise Taylan Türkölmez, İzzet Cemal Kışmır ve Emin Çubukçı...

Gönüllü BES ne olacak?



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı


Otomatik katılım sözleşmelerinde cayma oranının yüksek seviyede gerçekleşmesi otomatik katılım için yeni yaptırımların ve mevzuat değişikliklerinin geleceği anlamına geliyor. Otomatik BES'ten zorunlu BES'e geçiş olabilir...

2017 yılının ilk çeyreğinde vatandaşımızın ve şirketlerin hatta işverenlerin popüler konusu otomatik BES oldu. Otomatik BES ile uğraşırken gönüllü BES nasıl gidiyor dersiniz. Buyrun:

yüksek seviyede gerçekleşmesi otomatik katılım için yeni yaptırımların ve mevzuat değişikliklerinin geleceği anlamına geliyor. Otomatik BES'ten zorunlu BES'e geçiş olabilir. Sektör değişen mevzuata, ölçek yönetimine ve 2021 yılı BES

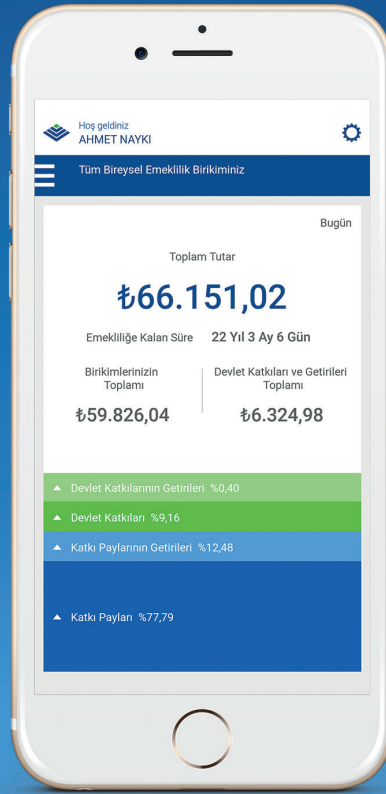
	Katılım sayısı	Değişim	Sözleşme sayısı	Değişim	Katılımcıların fon büyüklüğü Milyar TL	Değişim
30.12.2016	6.625.759		7.789.185		53.4	
10.03.2017	6.743.708	% 1.78	7.924.567	% 1.74	53.6	% 5.99
21.12.2015	6.038.432		7.040.375		42.9	
11.03.2016	6.155.597	% 1.94	7.195.170	% 2.20	45.5	% 6.06

Yukarıdaki tabloda geçen yıl ile bu yılın aynı dönem rakamlarını sizin için EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) verilerinden derledim. Gördüğümüz gibi katılımcı sayısı, sözleşme sayısı ve fon büyüklüğü geçen yıl, bu yılın aynı dönemine göre daha yüksek bir büyüme oranı yakalamış. Bu yılki verilerde bir yavaşlama olduğu ortada. Bu yavaşlamayı otomatik katılım sözleşmelerine bağlamak mümkün. Hatta gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerinin yılbaşından bugüne sayısındaki azalışı (!) da otomatik katılıma bağlayabiliriz. Sektör olarak enerjimizi tamamen 45 yaş ve altı çalışanlara veriyor olmak 45 yaş üstü ve 18 yaş altı potansiyel katılımcılardan uzak kalmamıza neden olmuyor mu? Otomatik katılım sözleşmelerinde cayma oranının

uygulamalarına hazırlanırken bu telaş içinde yaklaşık 14 yıllık emeğini, gönüllü BES'i, ihmal ediyor gözüküyor. Eğer başka bir plan yoksa... Bankalar dışında otomatik katılımında aktif olan dağıtım kanalı da henüz yok. "Acente ve brokerler temmuz ayında sahnede olacak" diyebilirsiniz. Peki temmuzda da bireysel emeklilik işinde sahne alamazlarsa bu zamana kadar yaptıkları sözleşmelerle ilgili ne yapacaklar? Sektöre olan eski ilgilerini koruyabilecekler mi? Eğer başka bir planları yoksa... Bireysel emeklilik sektörü beş ya da altı emeklilik şirketinin sahnede kalacağı bir yapıya doğru mu gidiyor? Gönüllü BES'ler ortak bir havuz üzerinden mi takip edilecek? Yılın ilk yarı verileri geldiğinde bu konu biraz daha netleşecektir. Az biraz daha bekleyelim. 

Emekliliği Cepte Bilin:

Anadolu Hayat Emeklilik Mobil Şube'yi indirin.



Mobil Şube'de istediğiniz her an ürünlerinizi inceleyebilir; bireysel emeklilik hesabınız için düzenli ödeme talimatı verebilir, katkı paylarınızı anında ödeyebilir veya fon dağılım değişikliğinizi kolayca gerçekleştirebilirsiniz.



Acente ve sigortalıların

MOBİL HIZIRLARI

Sigorta şirketleri, sigortalıları ve acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için dijitalleşme yatırımlarını hızlandırdı.

Akıllı telefon ve tabletlere ücretsiz indirilebilen mobil uygulamalar sayesinde artık, tek bir tuşla tüm poliçe ve hasar işlemlerine anında ulaşmak mümkün...

Sigorta, teknolojiadaki gelişmelere en hızlı adapte olabilen sektörlerden biri. Hal böyle olunca sigorta şirketleri, teknolojik gelişimle gelen dijital dönüşüm çalışmalarında da ön sıralarda yer alıyor. Dijital dönüşümün sigortalılar için getirdiği imkan ve faydalara bakacak olursak, şu anda en belirgin şeklini mobil uygulamalarda görüyoruz. Akıllı telefon ve tabletler sayesinde oturduğumuz yerden tüm sigorta işlemlerini yapabiliyoruz örneğin. Üstelik ihtiyaç duyduğumuz alanlarda da Hızır gibi imdadımıza yetişiyorlar. Sigorta şirketlerinin mobil uygulamaları sayesinde sağlık harcamalarının seyrinden hasar tespitine, bireysel emeklilik



Ambulans Çağır

Çekici Çağır

Çözüm Hattını Ara

birikimlerinin performansından çekici hizmetine kadar tüm işlemleri kolaylıkla yapabiliyorsunuz. Sigorta şirketleri mobil uygulamalarıyla müşterilerinin yanı sıra acentelerinin de hayatını kolaylaştırıyor. Acenteler de portföylerini mobil cihazlarından takip edebiliyor, prim üretim ve diğer performans verilerine kolaylıkla ulaşabiliyor. Bireysel müşteriler ise

yukarıda belirttiğimiz gibi, tüm poliçe sözleşmelerine tek bir uygulama içerisinde toplayabiliyor; birikimlerinin, sağlık harcamalarının ve hasarlarının takibini kolaylıkla sağlıyor. Yine bir tek tuşla çekici ve ambulans çağırabiliyorlar. Bütün bu uygulamalar hem müşterinin, hem sigorta şirketinin hem de acentelerin çok daha kolay işlem yapmasını sağlarken zamandan da tasarruf ettiriyor...



Aksigorta Acenteler
Genel Müdür Yardımcısı
Çetin Kolukısa

ayrabilirsin, ziyarete gittiklerinde gözleri arkada kalmaması diye Ayrıcalıklar Dünyası mobil uygulamasını kullanımlarına sunduk. Kolay, yalın ve erişilebilir sigortacılık vizyonumuzla teknolojinin sağladığı avantajları acentelerimize sunmak için sürekli kendimizi yeniliyoruz. Mobil platformumuzu, acentelerimizin kullanımıyla sürekli geliştireceğiz. Bu platformumuzun, acente verimliliği ve kazançlarına olumlu yansımaları bekliyoruz.”

yan, kapsamlı bir uygulama. Müşteriler tüm poliçe ve sözleşme bilgilerine tek tuşla ulaşabiliyor, hasar ve provizyon süreçlerini rahatça takip edebiliyor ve birikimlerini görüntüleyip fonlarıyla ilgili işlemleri yapabiliyor.

Uygulama, tüm sigortalıların sahip olduğu ürünler kapsamında çeşitli fonksiyonlar da sunuyor. “Allianz’ım” üzerinden, acil durumlarda tek bir tuş ile ambulans, yol yardımı, çağrı merkezi gibi kanallara hızlıca ulaşip, anlaşmalı servisler hakkında bilgi almak mümkün. “Allianz’ım” uygulaması bireysel emeklilik özelinde de büyük kolaylıklar sunuyor. Müşterilerin detaylarını görebiliyor, dilediklerinde katkı payı tutarlarını, ödeme zamanlarını ve fon dağılımlarını değiştirebiliyor. Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, “Allianz’ım” mobil uygulamasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Sigortalılarımız sağlık tarafında güncel ve geçmiş sağlık harcamalarını görüntüleyip, kalan

AKSIGORTA

Acentelerin “Ayrıcalıklar Dünyası”

Aksigorta’nın acentelere özel portalı “Ayrıcalıklar Dünyası” birçok avantaj sunuyor. Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, “Acentelerimizin ofislerinde bulunmadıkları zamanlarda da ihtiyaç duyabilecekleri her türlü bilgiye her an ve güncel olarak ulaşabilecekleri mobil uygulama sayesinde Aksigorta ile iletişimi hiç kesilmeyecek” diyor.

Aksigorta acentelerinin sahadayken de güncel poliçe üretimini, hasar bilgilerini, yenileme performanslarını, komisyon gelirlerini ve hedef komisyon bilgilerini cep telefonlarından takip edebilecekleri “Ayrıcalıklar Dünyası” mobil uygulaması, App Store veya Google Play’den indirilebiliyor. Kolukısa, uygulamanın çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle anlatıyor:

“Acentelerimizle aramızdaki güçlü bağımızı; samimiyet, yakın iletişim ve sürekli sahada yanlarında olmamızla sağlıyoruz. İletişim, Aksigorta olarak en güçlü yönümüz. Acentelerimiz de müşterilerine daha fazla zaman



Aksigorta
acentelerinin ofisleri
ARTIK CEPLERİNDE!



ALLIANZ

Sigorta ve BES işlemleri “Allianz’ım” ile tek tuş uzaklıkta

Allianz Türkiye, 2016 yılının başında kullanıma sunduğu ve sürekli yenilediği “Allianz’ım” mobil uygulamasıyla müşterilerin hayatlarını kolaylaştırmaya devam ediyor. Bugüne kadar 190 bin kişinin iOS ya da Android işletim sistemine sahip mobil cihazlarına indirdiği “Allianz’ım”, tüm sigorta ve bireysel emeklilik müşterilerine kolaylıklar sağla-

Allianz



Allianz Türkiye
Pazarlama Genel
Müdür Yardımcısı
Okan Özdemir

limitlerini takip edebiliyor. Üstelik anlaşma harici sağlık kurumlarında gerçekleşen tedavi masraflarını alabilmek için fatura ve evrak yüklemesi yaparak ödeme taleplerini Allianz'ın uygulamasından iletebiliyorlar. Ayrıca tazminat süreçlerini ya da eksik evrak tamamlama işlemlerini yine uygulama üzerinden takip edip aynı gün içinde işlemlerini tamamlayıp, sonuçlandırabiliyorlar. Kasko ve trafik tarafında, hasar dosyalarıyla ilgili süreci takip edebiliyor, kendilerine en yakın anlaşmalı oto servislerini harita üzerinden görüntüleyebiliyorlar. Ayrıca mobil kaza tespit tutanağına erişebiliyor, çekici çağırabiliyor, hatta iyi sürüş fonksiyonuyla araç sürüş tarzlarını bile değerlendirebiliyorlar.” Özdemir, yaşayan bir platform olan “Allianz'ım”ı müşteri beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda, yeni teknolojiler ışığında düzenli olarak güncelleyip yeni fonksiyonlar eklediklerini belirtiyor ve “Önümüzdeki dönemde de bu alanda çalışmalarımız devam edecek” diyor.

Allianz Türkiye, acentelerin operasyonel yüklerini azaltarak iş verimliliklerini artırmak ve satışa daha fazla zaman ayırabilmelerini sağlamak amacıyla ise “DigitALL” acente portalını hayata geçirmişti. DigitALL ile Allianz acenteleri tüm işlemlerini tek bir şifreyle yapabiliyor, diledikleri zaman cep telefonu ve tablet gibi mobil araçlardan da işlemlerini yürütebiliyorlar.

ANADOLU SİGORTA

Her branşta “Sigortam Cepte”

Anadolu Sigorta, bireysel sigortalılarının ihtiyacı olan



sigortacılık hizmetlerini mobil cihazlardan verebilmek amacıyla “Sigortam Cepte” uygulamasını geliştirdi. Bu uygulamayla güncel poliş ve ödeme bilgilerine ulaşmaktan Anadolu Hizmet uygulamalarını talep etmeye, hasar dosyaları hakkında güncel bilgi almaktan ambulans çağırma, talep-şikâyet iletme veya en yakın iş ortağıyla temasa geçmeye kadar çok sayıda işlem kolaylıkla yapılabilir.

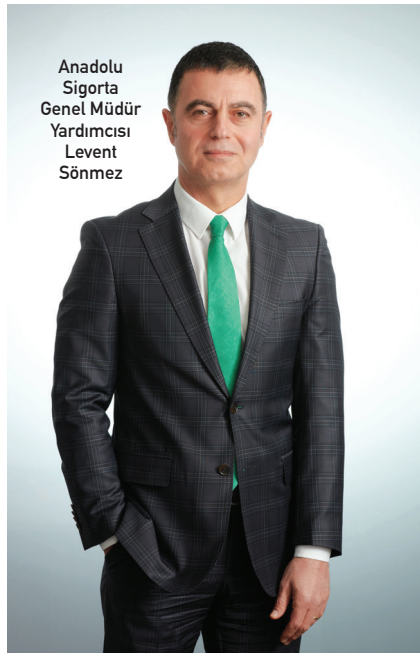
var.

Kasko poliçelerine sahip müşteriler, mobil uygulama üzerinden çekici, vale ve ikame araç asistans hizmetlerinden, hizmet almak istedikleri konumu haritadan seçerek yararlanabiliyor. Ek olarak mini onarım ve araç muayene işlemleri için tedarikçi firmalardan randevu da Sigortam Cepte üzerinden alınabiliyor.

Konut poliçesi sahibi sigortalılar ise çilingir hizmeti, su tesisatı, elektrik tesisatı, cam kırılması ve mini onarım hizmetlerine yine Sigortam Cepte aracılığıyla ulaşabiliyor.

Uygulama üzerinden hasar dosyası ihbar alma imkanı sunulurken, aracın markasına özel ve konumuna en yakın anlaşmalı servisler de önerilebiliyor. Sigortalının farklı bir servise gitmek istemesi durumunda ise aracını il/ilçe seçimi yaparak istediği anlaşmalı servise yönlendirmesi mümkün.

Kısa sürede 10 binin üzerinde kullanıcıya ulaşan Sigortam Cepte mobil uygulaması üzerinden yurtdışı seyahat sigortası da satın alınabiliyor. Sigortam Cepte ile sağlık sigortası teminat kullanımı



Anadolu Sigorta
Genel Müdür
Yardımcısı
Levent Sönmez

Sigortam Cepte ile kasko ve konut poliçelerinde farklı asistans hizmetlerinden faydalanma, poliçeler için hasar ihbarında bulunma imkanı sunuluyor. Poliçeleri PDF dosya olarak alma, poliçe özet, ödeme planı ve ödeme detay bilgilerini görüntüleme imkanları da

detaylarını incelemek, VIP sağlık hizmetleri için randevu talebi oluşturmak da mümkün. Danışman doktorlarla istenildiği an görüntülü görüşme imkanı da gündemde...

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, mobil platformdan poliçe satın alma olanağı da sunan uygulamayı bu yıl içinde, yine kullanıcı kolaylığını hedefleyen yeni bir yüze kavuşturacaklarını söylüyor. “Dijitalleşmeye iş süreçlerinin her alanında öncelik veriyor; satış kanallarımıza ve çalışanlarımıza yönelik dijital uygulamalarda da öncülük yapmaya devam ediyoruz” diyen Sönmez, buna örnek olarak da “Ofisim Cepte” uygulamasını veriyor:

“Ofisim Cepte uygulamamızı, acentelerimizin de dijital imkânlardan azami seviyede faydalanabilmesi amacıyla Eylül 2015’te hayata geçirmiştik. Acentelerimiz, bu uygulamayla üretim miktarları, sıralamalar, hedefler, ödüller ve yenileme listeleri gibi pek çok önemli bilgiye kolaylıkla ulaşabiliyor. Ek olarak QR (kare) kod tarama işlemiyle masaüstü uygulamalarına şifre girmeden erişim sağlayabiliyorlar.”

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Hayat ve BES’le ilgili her şey Mobil Şube’de

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), internet şubesinin ardından hayata geçirdiği Mobil Şube uygulamasıyla artık tüm Anadolu Hayat Emeklilik ürünlerine çok daha kolay ulaşım imkanı sunuyor. Kullanıcı dostu ve pratik yapısıyla dikkat çeken Anadolu Hayat Emeklilik Mobil Şube sayesinde AHE müşterileri, bireysel emeklilik hesaplarıyla ilgili güncel



birikim, devlet katkısı, ödeme, fon dağılımı ve diğer tüm bilgilerine kolaylıkla ulaşabiliyor, geçmiş işlemlerini görüntüleyebiliyor. Bireysel emeklilik müşterileri Mobil Şube ile fon dağılımlarını değiştirebildikleri gibi fonlarının dönemsel performanslarını, planı kapsamında sunulan diğer fonların performanslarıyla da karşılaştırabiliyor. Kullanıcılar ayrıca, hayat sigortası poliçe ve teminat bilgilerine hemen ulaşabiliyor, iletişim bilgilerini rahatlıkla güncelleyebiliyor. Bireysel emeklilik veya hayat sigortası ürünlerine sahip olan müşteriler, Anadolu Hayat Emeklilik Mobil Şube’ye TC kimlik/müşteri numarası ve internet şifresiyle giriş yapabiliyor ve istedikleri her an ürünlerini inceleyebiliyor. Uygulama Apple Store ve Google Play uygulama marketlerinden ya da mobil tarayıcılar üzerinden www.anadoluhayat.com.tr/pages/indir.

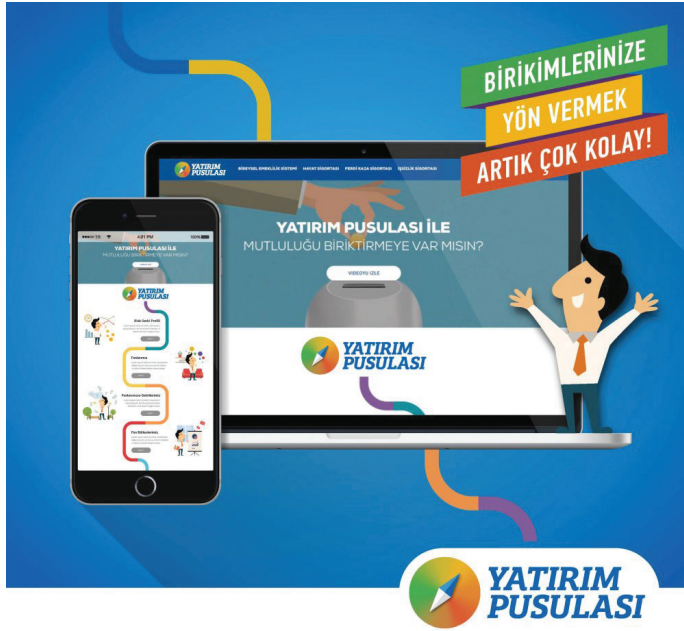
html linkine ulaşarak ücretsiz olarak indirilebiliyor.

AVIVASA

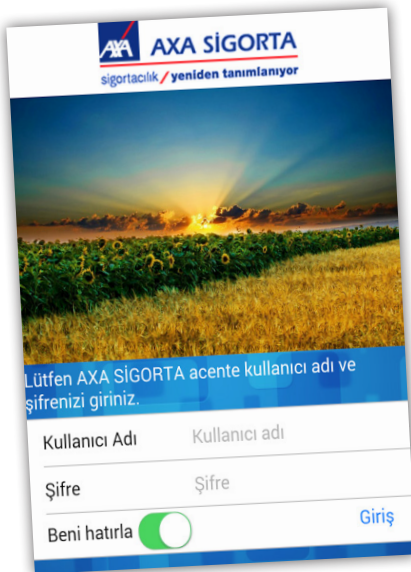
BES için tüm sorular “Tasarruf Ölçer” ile cevap buluyor

AvivaSA’nın geliştirdiği Tasarruf Ölçer uygulaması kullanıcılara, emeklilik döneminde rahat etmeleri için bugünden yapmaları gereken tasarruf miktarını gösteriyor. Kullanıcının gireceği temel birikim bilgileri ışığında hesaplama yaparak emeklilik yaşında ulaşılacak birikim ile arzu edilen birikim arasındaki farkı hesaplayan Tasarruf Ölçer, böylelikle hayaldeki emeklilik maaşına ulaşabilmesi için bugünden yapılması gereken ek tasarruf miktarını gösteriyor. Tasarruf Ölçer sayesinde “BES’e ne zaman girsem daha avantajlı olur”, “Ne zaman emekli olabilirim”, “Ayda kaç TL biriktirirsem hayalimdeki emekli maaşını alırım” gibi sorulara net ve faydalı cevaplar alınabiliyor. Bireysel emeklilik katılımcıları, sistemdeki mevcut birikimlerini Tasarruf Ölçer’e girerek, analize konu olan temel varsayımlar ışığında belirlenen muhtemel ➔





birikimi, devlet katkısıyla birlikte öğrenebiliyor. Sisteme henüz katılmayanlar ise sisteme giriş yaşları, yapacakları aylık tasarruf ve emekli olmayı hedefledikleri yaşı girerek tasarruf açıkları olup olmadığını görebiliyor. Tasarruf Ölçer, girilen verileri resmi kurumlarca belirlenen varsayımlar ışığında hesaplıyor. Veriler gerçekçi iki alternatif sunuyor, ancak yatırım önerisi içermiyor.



AXA SİGORTA "AXA Acentem" ile anlık takip imkanı

AXA Acentem mobil uygulaması, acentelerin kendi portföylerini mobil cihazlarından takip edebilmesini sağlıyor. AXA Sigorta acenteleri bu uygulamayla tüm mobil cihazlardan acenteliklerinin üretim ve performans verilerine kolaylıkla ulaşabiliyor. Acenteler, uygulama sayesinde birçok bilgisini günlük, hatta anlık olarak takip edebiliyor.

GARANTİ EMEKLİLİK İlk 3 ayda 50 bin Cep Şube kullanıcısına ulaşıldı

Garanti Emeklilik Cep Şube mobil uygulamasını ağırlıklı olarak bireysel emeklilik katılımcıları kullanıyor. Hayat ve işsizlik sigortası olan müşterilerse poliçelerinin daha çok teminatlarını özet olarak görüntülemek amacıyla uygulamayı tercih ediyor. İlgili poliçeye ait teminat ve prim tutarını, başlangıç/bitiş tarihini, hesap hareketleri ve ödeme planını da detaylı olarak incelemek mümkün. Garanti Bankası'yla kurulan işbirliği sayesinde müşterilerine uzun süre, 3 milyondan fazla aktif kullanıcısı olan Garanti Cep

aracılığıyla hizmet verdiklerini hatırlatan Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yase-men Köne, "Ancak müşteri sayısının hızla artışı sonucu, müşterilerimizin beklentilerini daha hızlı karşılayabilmek ve yüksek müşteri memnuniyeti sağlayabilmek için 2016 yılının sonunda Garanti Emeklilik Cep Şube uygulamasını da hayata geçirdik" diyor. Köne, teknolojik gelişmeleri yakından takip edip uygulayan Garanti Emeklilik'in önemli işbirlikleri ve güçlü altyapısıyla teknolojiyi her zaman bir adım ileri taşımayı hedeflediğini de sözlerine ekliyor. "Garanti Emeklilik olarak, hızla değişen dijital dünyaya uyum sağlamanın ve müşterilerimize beklentinin sürekli gelişimle sağlanacağına inanıyoruz" diyen Köne, sözlerini



Garanti Emeklilik
Genel Müdür
Yardımcısı
Yasemen Köne

Garanti Emeklilik



şöyle sürdürüyor:

"Bu doğrultuda bir yandan dijital dünyanın getirdiği yenilikleri yakından takip edip uygulamaya devam ederken, diğer yandan da müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinleyerek, diğer dijital kanalları-
mız gibi Cep Şubemizi de sürekli geliştirmeye ve eklediğimiz yeni özelliklerle, müşterilerimize beklentilerini aşan bir mobil deneyim sunmaya devam edeceğiz. 3 ay gibi kısa bir sürede yaklaşık 50 bin müşterimiz Cep Şube uygulamamızı kullandı ve bu sayı hızla artmaya devam ediyor. Müşterilerimiz Cep Şube üzerinden bireysel emeklilik, hayat ve işsizlik sigortası detaylarına kusursuz bir deneyimle ulaşabiliyor, işlemlerini hızlı ve güvenli bir şekilde yapabiliyor. Bu uygulama sayesinde müşterilerimize diledikleri zaman diledikleri yerden ulaşabildikleri bir kanaldan hizmet sunuyor, bir yandan da diğer iletişim kanallarımızın yoğunluğunu azaltarak operasyonel verimliliğin artmasını sağlıyoruz."

Garanti Emeklilik üyesi olmayanlar da Cep Şube uygulamasını indirerek ürün başvurusu yapabiliyor. Yasemen Köne, "Garanti Emeklilik olarak, son yıllarda değişen müşteri ihtiyaçlarına yönelik satış modellerimizi

yeniden yapılandırdık. Satış ekiplerimizi, müşterilerimizi daha iyi bilgilendirebilmek adına tüm ürünlerimizin sunumunu, muhtemel emeklilik birikim simülasyonları bilgileriyle birlikte verdikten sonra tablet üzerinden satış sürecini tamamlayabiliyor" diyor.

GENERALİ SİGORTA "Kolayla" ile 7/24 sigorta danışmanlığı

Generali Sigorta'nın mobil uygulaması sayesinde, kaza veya hasar anında "Kolayla" butonuna tıkladığınızda kişisel sigorta danışmanınız sizi geri arayarak konum bilgilerinizi GPS üzerinden bulup yol yardım aracını o bölgeye hemen yönlendiriyor. Kişisel sigorta danışmanlarının ismine tıkladığınızda ise otomatik arama başlatılarak bağlanmanız sağlanıyor. İsterseniz uyumlu telefonlar üzerinden Skype görüntülü arama özelliğiyle video çağrısı da başlatabiliyorsunuz. "Kolayla" uygulamasıyla kaza veya hasar durumunda mobil hasar bildirim formunu doldurup, kaza veya hasarın 3 fotoğrafıyla birlikte hasar ekibine iletebiliyorsunuz. Mobil uygulama üzerinden istediğiniz il ve ilçenin güncel

hava durumunu takip edebiliyor, aynı şekilde seçtiğiniz bölgedeki trafik yoğunluğunu da güncel olarak takip edebiliyorsunuz.

GROUPAMA İyi sürücülere kazandıran Kaskopilot

Groupama, kasko müşterileri için güvenli ve kurallara uygun sürüşü teşvik etmek amacıyla, akıllı telefonlara ücretsiz olarak indirilebilen "Kaskopilot" uygulamasını geliştirdi. Bu uygulama, GPS yardımıyla Groupama'dan kasko poliçesi olanların sürüş alışkanlıklarını analiz edip puanlıyor ve "e-para" kazandırıyor. GPS üzerinden gidilen mesafe, ortalama hız ve seyahat haritası gibi bilgiler görüntülenip sigortalıya özel raporlama yapan uygulama, detaylı bir analiz çıkarıyor. Ani fren, ani hızlanma, viraj hızı, sürüş hızı ve yol tahmini faktörlerini göz önünde bulundurarak sürücüyü ait profil skoru oluşturan Kaskopilot uygulaması, 100 üzerinden skora göre puanlama da 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

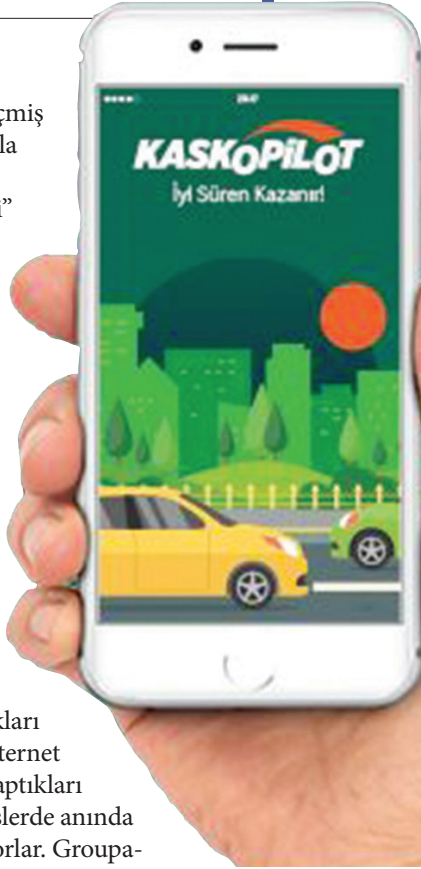


fazla 1 ay geçmiş olmak şartıyla Kaskopilot kullanan "iyi" sürücüler, 1 yıl içerisinde Kasko poliçe tutarlarının toplam yüzde 25'ine kadar e-para kazanabiliyor ve Groupama sanal kartlarına topladıkları e-paraları internet üzerinden yaptıkları tüm alışverişlerde anında kullanabiliyorlar. Groupama'nın Kaskopilot uygulaması servis avantajlarını da ücretsiz olarak sunuyor. Sigortalı, uygulama sayesinde hasar ihbarı yapabiliyor, tek tuşla çekici, ambulans gibi asistans hizmetlerinden 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.

GÜNEŞ SİGORTA

Güneş Mobil'le hızlı ve kolay ulaşım imkanı

Şu anda iPhone ve iPad akıllı cihazlara indirilebilen Güneş Mobil uygulaması sayesinde sigortacılık işlemleri kolayca yapılıyor. Sade tasarlanmış arayüzüyle kolay bir kullanım imkânı sunan Güneş Mobil'i



kullanarak poliçe bilgilerinden anlaşmalı hastane ve servislere, Güneş Sigorta ürünlerinden en yakın acentelere kadar hemen her türlü bilgiye hızlı bir şekilde ulaşmak mümkün. Acil durumlar içinde kullanıcılarına geniş kapsamlı bir kullanım imkânı sunan uygulamayla ayrıca, herhangi bir hasar anında bildirimlerinizi ve fotoğraflarınızı uygulama üzerinden Güneş Sigorta iletişim merkezine iletebiliyor, hasar dosyalarınızla ilgili güncel gelişmeleri ve son durumu da takip edebiliyorsunuz.

Tüm bunlara ek olarak uygulama üzerinden acil çağrı yapabiliyor, hasar bildiriminde bulunabiliyor, size en yakın Güneş Sigorta acentelerinin iletişim bilgilerini görebiliyor, Güneş Sigorta ürünlerini görüntüleyip duyuruları okuyabiliyorsunuz.

RAY SİGORTA

Mobil sigortacılık uygulaması sürekli yanınızda

Ray Sigorta mobil uygulamasıyla hasar dosya durumunuzu



sorgulayabiliyor, ödeme bilgilerine ulaşabiliyor, eksik evraklarınızı görüntüleyebiliyorsunuz. Size en yakın anlaşmalı araç servislere ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarına ulaşabiliyor, yerlerini harita üzerinden görüntüleyebiliyorsunuz. Telefonunuzun GPRS özelliğiyle size en yakın Ray Sigorta acentelerine, brokerlerine ve anlaşmalı banka şubelerine ulaşabiliyorsunuz. Hasar anında neler yapılması gerektiğini hakkında bilgi edinebiliyor, yol yardımı talep edip hasar ihbarı yapabiliyorsunuz. Ayrıca temel ilkyardım bilgilerine ulaşabiliyor, bulunduğunuz yere en yakın ATM, banka, hastane, sinema salonu veya havalimanını harita üzerinden bulabiliyorsunuz. ➔

Güneş Sigorta
iPhone ve iPad uygulaması yayındı!
Uygulamada profil oluşturulan
her 50 sigortalıya iPad ve iPhone 4/4s
uçumlu dock hediye!

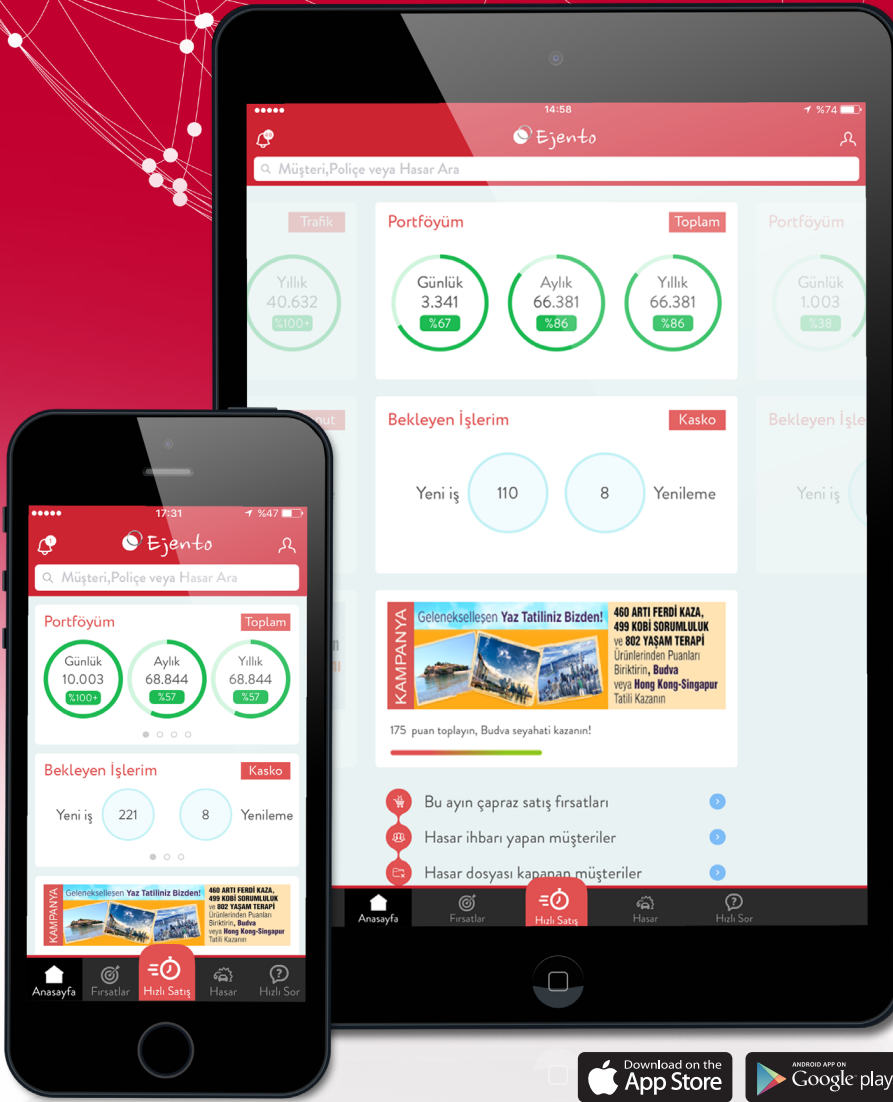


GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

Güneş Sigorta "Güneş Mobil" ile iPhone ve iPad'de



Sen nerede Ejento orada



*Ejento ile istediğiniz an
istediğiniz 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

EJENTO, SOMPO JAPAN SİGORTA ACENTELERİNE ÖZEL BİR MOBİL SATIŞ UYGULAMASIDIR.

sompोजapan.com.tr

SOMPO JAPAN SİGORTA

EJENTO ile artık her yer acente ofisi

Sompo Japan Sigorta'nın dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda geliştirdiği EJENTO mobil uygulamasınının, acenteler için ofis/mesai saati kavramını yeniden tanımlaması bekleniyor. App Store ve Play Store'dan indirilebilen 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 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. Recai Dalaş, EJENTO adının nereden geldiğini ve uygulamanın çıkış noktasını ise şöyle anlatıyor: "Acentelerimizi dinlediğimizde, en çok ofis dışında olduklarında, müşteri



Sompo Japan Sigorta
CEO'su Recai Dalaş

ziyaretine çıktıklarında veya acil bir durumla 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."

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

Öğretmen ve ailelerinin sağlığı Ray Sigorta güvencesinde

Ray Sigorta, 260 bin üyesi bulunan İLKSAN ile işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma ile İLKSAN üyesi öğretmenler, eşleri ve çocukları çok daha ucuza özel sağlık sigortası sahibi olabilecek...

Ray Sigorta ile İLKSAN (İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı) önemli bir işbirliğine imza attı. Anlaşma uyarınca, İLKSAN'ın 260 bin üyesi ve aile fertleri Ray Sigorta'nın son derece ekonomik ve geniş kapsamlı tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü "Tamamlayan Sağlık Sigortası"na daha da ucuza sahip olarak, limitleri dert etmeden ve fark ödemediği sağlık hizmetini kolayca alabilecek. İşbirliği doğrultusunda Ray Sigorta'nın Tamamlayan Sağlık Sigortası'nı yaptıran İLKSAN üyeleri ve aile fertleri yüzde 10 aile indiriminden faydalanacak. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, İLKSAN ile işbirliği anlaşmasının imza töreninde şu değerlendirmeyi yaptı: "Ülkemizde özel hastane alışkanlığı giderek yaygınlaşırken, bununla



birlikte hastaların ödemesi gereken fark ücretleri de ne yazık ki artıyor. Bireylerin gelir seviyesindeki artışın çok üstünde olan bu fark ücreti artışları vatandaşlarda ödeme güçlüğü yaratıyor. Ray Sigorta olarak sorumluluk bilinciyle hareket ederek çıkardığımız sağlık sigortası ürünleriyle yaşanan olumsuzlukların önüne bir nebze de olsa geçme gayretindeyiz. Bugün burada yaptığımız anlaşma da bu çalışma ve gayretimizin güzel bir örneği. Bu anlaşma

ve neticesindeki işbirliğimizle, İLKSAN üyesi öğretmenlerin, eşlerinin ve ailelerinin çok daha ucuza özel sağlık sigortası sahibi olmalarının önünü açmış oluyoruz. Umarız, ülkemizin en kutsal ve önemli mesleklerinden birini icra eden öğretmenimizin ve yakınlarının hak ettikleri sağlık hizmetlerini daha kaliteli ve daha kolay şekilde almalarını sağlamış oluruz."

Sağlığı "Tamamlayan" poliçe
Ray Sigorta, müşterilerinin yaşam kalitesini yükselten bir

çözüm ortağı olarak, sağlık sigortacılığındaki uluslararası uzmanlığıyla müşterilerine özel avantajlar sunmayı amaçlıyor. “Tamamlayan Sigorta” poliçesiyle müşteriler uygun prim ve ödeme koşullarıyla kişiye özel sağlık sigortası sahibi olarak, Ray Sigorta'nın anlaşmalı olduğu SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında ürün kapsamında olan işlemlerde fark ödmeden diledikleri hizmeti alabiliyor. “Tamamlayan Sigorta” ürününde orta ve küçük (medium, small) olmak üzere 2 farklı plan bulunuyor. Küçük planda (small) yatarak tedavi teminatları arasında limitsiz olarak ameliyat, tek kişilik oda-yemek, refakatçi, tıbbi tedavi için yatış, küçük cerrahi müdahaleler, yoğun bakım, koroner anjiyografi, kemoterapi, radyoterapi ve diyaliz masrafları ve bin liraya kadar ameliyat malzemeleri masraflarının karşılanması bulunuyor. Orta planda (medium) ise ayakta tedavide doktor muayenesi, röntgen, tahlil, modern teşhis yöntemleri ve fizik tedavi masrafları poliçe kapsamında karşılanıyor. Ayakta tedavi teminatı poliçe dönemi içerisinde 8 defa kullanılabilir. Ayrıca doktor muayenesiyle başlayan ve aynı tanı ve tedavi süreci dahilinde yapılan işlemler tek vaka olarak değerlendiriliyor.

İLK SAN TAMAMLAYAN SAĞLIK SİGORTASI TEMİNAT TABLOSU

YATARAK TEDAVİ TEMİNATLARI	SİGORTALI KATILIM PAYI	LİMİT	PLAN
Ameliyat	0	Limitsiz	SMALL
Tek Kişilik Oda-Yemek	0	Limitsiz	
Refakatçi	0	Limitsiz	
Tıbbi Tedavi için Yatış	0	Limitsiz	
Küçük Cerrahi Müdahaleler	0	Limitsiz	
Yoğun Bakım	0	Limitsiz	
Koroner Anjiyografi	0	Limitsiz	
K.terapi, R.terapi ve Diyaliz	0	Limitsiz	
Ameliyat Malzeme	0	10.000 TL	MEDIUM
AYAKTA TEDAVİ TEMİNATLARI	KATILIM PAYI	LİMİT	
Doktor Muayene	0	Ayakta tedavi teminatı poliçe dönemi içerisinde maksimum 8 kez kullanım ile sınırlıdır. Doktor muayenesi ile başlayan ve aynı tanı ve tedavi süreci dahilinde yapılan işlemler tek vaka olarak değerlendirilmektedir. Görüntüleme ve Laboratuvar işlemleri ve Fizik Tedavi teminatları SGK kuralı gereği tek başlarına kullanılamaz, doktor muayenesi ile kullanılma zorunluluğu bulunmaktadır.	
Röntgen	0		
Tahlil	0		
Modern Teşhis Yöntemleri	0		
Fizik Tedavi	0		

MEDIUM PLAN POLİÇE PRİMLERİ	
İSTANBUL - ANKARA 8 EŞİT TAKSİT	
YAŞ ARALIĞI	PRİM
0-20 YAŞ	321 TL
21-45 YAŞ	427 TL
46-60 YAŞ	534 TL
61-64 YAŞ	970 TL

SMALL PLAN POLİÇE PRİMLERİ	
İSTANBUL - ANKARA 8 EŞİT TAKSİT	
YAŞ ARALIĞI	PRİM
0-20 YAŞ	168 TL
21-45 YAŞ	224 TL
46-60 YAŞ	280 TL
61-64 YAŞ	480 TL

MEDIUM PLAN POLİÇE PRİMLERİ	
DİĞER İLLER 8 EŞİT TAKSİT	
YAŞ ARALIĞI	PRİM
0-20 YAŞ	251 TL
21-45 YAŞ	335 TL
46-60 YAŞ	419 TL
61-64 YAŞ	856 TL

SMALL PLAN POLİÇE PRİMLERİ	
DİĞER İLLER 8 EŞİT TAKSİT	
YAŞ ARALIĞI	PRİM
0-20 YAŞ	113 TL
21-45 YAŞ	151 TL
46-60 YAŞ	189 TL
61-64 YAŞ	424 TL

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Otomatik katılımda yeni durak!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Tasarruflar açısından en doğru adres BES veya BES'in sağladığı olanaklar. Ancak kurgulanan sistemler işlevini yerine getiremeden yeni düzenlemeler devreye girdi.

Bu noktada otomatik katılımın son derece hızlı bir şekilde yeniden revizyon gerektirdiğini/revize edileceğini söyleyebiliriz...

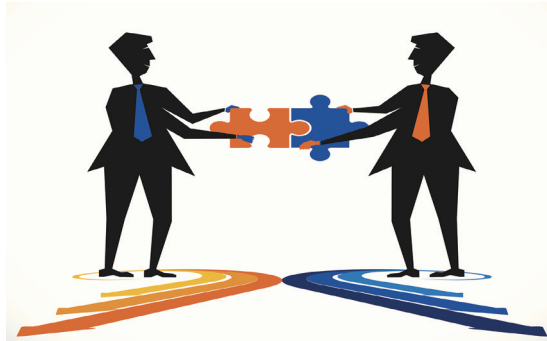
Bu köşede defalarca "tasarruf"un önemi üzerine yazılar kaleme aldık. Bu bağlamda bireysel emeklilik sisteminin önemine işaret ettik. Geldiğimiz noktada tasarrufları koruyup büyütebileceğimiz en doğru adresin bireysel emeklilik sistemi olduğunu görmüş bulunuyoruz. 2003'ten beri finans sektörünü istikrarla meşgul eden bireysel emeklilik sistemi, otomatik katılımla tekrar ivmeleneyeceği kanaati kamuoyunda hakim oldu. Ancak biz defalarca işverenin dahil olmadığı (katkı yapmadığı) bir sistemin, daha doğru bir ifadeyle yama bir sistemin istikrar sağlamayacağını bu köşede bir çok defa ifade ettik. Sadece katılımcının ve devletin katkı yapmasının ulusal tasarrufları artıramayacağını, işverenin "katkı yaparak" bu sisteme dahil olmasının elzem olduğunu tekrar ifade etmiş olalım.

Piyasadaki uygulamalara bakınca, otomatik katılım

özelinde beklentilerin, kamu kesimi hariç arzulanana noktaya ulaşmayacağını söyleyelim. Otomatik katılımın pratikteki durumuna bakarak; çalışanların ödeme yaptığı ancak söz hakkı olmadığı, işveren açısından "zorunlu" ve ciddi yükümlülükler taşıdığı, dolayısıyla "angarya" bir iş olduğu, emeklilik şirketleri açısından da ölçek sağlanamaması durumunda gelir kapısının son derece kısıtlı kaldığı tespitlerini yapabiliriz. Evet, tasarruflar açısından en doğru adresin bireysel emeklilik sistemi veya bireysel emeklilik sisteminin sağladığı olanaklar olduğu bir gerçek. Ancak kurgulanan sistemler işlevini yerine getiremeden yeni düzenlemeler devreye girdi. Bu noktada otomatik katılımın da son derece hızlı bir şekilde yeniden revizyon gerektirdiğini/revize edileceğini söylemek durumundayız.

Bu haliyle işverenin katkı yapmadığı, çalışanın (parayı ödeyenin) bu kadar pasifize edildiği, işverene zorunluluk, yükümlülük ve angarya getirdiği, emeklilik şirketlerine kaliteli hizmet verme konusunda ciddi maliyetler yükleyen bu sistemin revizyonunu beklemek durumunda kaldık.

Doğrusu bu kadar basit, anlaşılır, şeffaf bir sistemi hangi ara bu hale getirdik diye sormadan edemiyoruz! Sağlıcakla kalın...



MİLPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAK 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
SİĞORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



AŞİTANS
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

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

Fon yönetiminde "seçme hakkı" dönemi başladı

Portföy yönetim şirketleriyle anlaşmalar yapan Fibaemeklilik, sektörde bir ilke imza attı. Bu sayede Fibaemeklilik müşterileri, diledikleri fon yöneticisini 12 şirket arasından kolaylıkla seçebilecek ve istediğinde değiştirebilecek...

Fibaemeklilik, sürdürülebilir kârlı büyüme hedefine yönelik 2016 yılında attığı adımları, yeni işbirlikleriyle ördüğü 2017 hedeflerini ve sektörde ilk olma niteliğindeki yeni uygulamalarını kamuoyuyla paylaştı. Fibaemeklilik'in ocak ayında göreve başlayan yeni Genel Müdürü Erol Öztürkoglu ve Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar'ın katılımlarıyla düzenlenen basın toplantısının gündemine, 12 portföy yönetim şirketiyle yapılan anlaşmalar sayesinde Fibaemeklilik müşterisine sunulan "seçme hakkı" damgasını vurdu...

Bireysel emeklilikte "fon marketi" uygulaması

12 portföy yönetim şirketiyle işbirliği anlaşması imzalayan Fibaemeklilik, bu sayede müşterilerine geniş bir yelpazede "seçme hakkı" sunuyor. Türkiye'de emeklilik şirketlerinin fonlarını çoğunlukla bağlı buldukları bankalara ait portföy yönetim şirketlerinin yönettiğini hatırlatan Öztürkoglu, bu konuda



geliştirdikleri çözümü şöyle anlattı:

"Bir müşteri sözleşmesinin olduğu emeklilik şirketini değiştirmek istiyorsa mevzuat gereği 1 ya da 2 yıl beklemek durumunda. Müşterileri mutsuz edebildiğini gördüğümüz bu sorunu çözmek amacıyla bankamızın da sahibi olduğu Fiba Portföy'ün yanı sıra 1.5 yıl önce Atlas Portföy Yönetim'le anlaşmıştık. Ardından Oyak Portföy, Tacirler Portföy, Global Portföy, Osmanlı Portföy, QInvest Portföy ve Perform Portföy'ü de ekleyerek yelpazemizi genişlettik. Şu anda dört portföy şirketi için de fonların SPK'da onaylanmasını bekliyoruz. Bunlardan biri olan Mükafat Portföy'le de işbirliği

yapıyoruz ve onlar için faizsiz bir fon kuruyoruz. OKS (otomatik katılım sistemi) tarafında kurulmuş ve kurulacak olan faizsiz fonlarımızı da Mükafat Portföy yönetecek. Böylece müşterilerimize faizli ve faizsiz olmak üzere her birini farklı bir portföy yönetim şirketinin yönettiği 12 farklı vizyon sunuyor ve bir 'fon marketi' yapmış oluyoruz."

Fon şirketini tek telefonla değiştirmek mümkün

Sistemin müşteri için çok kullanışlı ve kolay olduğunu ifade eden Öztürkoglu, "Kimse artık sürekli aynı ürünü kullanmak ya da değiştirmek için 1-2 yıl beklemek zorunda değil. Hangi fon şirketinin performansını

beğeniyorsa müşteri hizmetlerimizi arayarak dilediği zaman plan değişikliği yapabilecek. Bu platformdaki portföy şirketleri de rekabet ortamında en iyi performansı getirmeye daha istekli olacaklar. Çünkü her an yeni müşteri kazanma ve kaybetme olasılıkları var. Fibaemeklilik olarak biz de müşterilerimize bugüne kadar yapılmayan ve aslında emeklilik sektöründe en çok ihtiyaç duyulan fon performansı anlamında çok geniş seçenekler sunmuş oluyoruz” dedi.

Oyak'ın otomatik katılımı Fibaemeklilik'e emanet

Erol Öztürkoğlu, toplantıda fonlar ve otomatik katılım konusunda Oyak Grubu'yla yaptıkları işbirliğinin ayrıntılarını ise şöyle paylaştı: “İlk etapta hem Oyak Portföy'e üç farklı emeklilik fonu kurduk hem de tüm Oyak Grubu'nun otomatik katılımlarını Fibaemeklilik sistemine aldık. Önümüzdeki dönemde Oyak Grubu'nun tüm mensupları için BES tarafındaki çalışmalarını beraber yürüteceğiz. Türkiye'nin önde gelen grupları Fiba ve Oyak olarak farklı projelerde ve sektörlerde de bu işbirliğini geliştirmek istiyoruz.”

2016 ilklerin yılı oldu

Öztürkoğlu, basın toplantısında Fibaemeklilik'in geçen yıl sergilediği performansı da şu şekilde özetledi: “2016, Fibaemeklilik açısından çok başarılı ve verimli bir yıl oldu. ERGO Emeklilik'i bünyemize katarak sektördeki ilk satın almayı gerçekleştirdik. Ardından portföy yönetim şirketleriyle işbirliği yapan ilk emeklilik şirketi olduk. Hep çok

“YENİ SATIN ALMALAR VE SAĞLIK SİGORTASIYLA BÜYÜYECEĞİZ”

Sektörde önümüzdeki dönemde konsolidasyon öngören ve Fibaemeklilik olarak yeni satın almalara açık olduklarını belirten Erol Öztürkoğlu, toplantıda yeni büyüme alanlarını ise şöyle işaret etti: “Fibaemeklilik olarak bugüne kadar sadece BES ve hayat sigortası ürünleri sunuyorduk. Şimdi mevzuatta yapılan değişiklik sayesinde sağlık sigortası alanına da adım atıyoruz. Lisans başvurusu sonuçlandığında, grubumuza ait Florence Nightingale hastaneleri işbirliğiyle sağlık sigortası sektöründe de müşterilerimize alışıkin oldukları nitelikli butik hizmeti sunacağız.”



değer verdiğimiz yenilikçi bakış açımızı 2016 yılı sonunda hayat geçirdiğimiz yeni CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) altyapımızla bir kez daha ispatladık ve hizmet kalitemizi daha da güçlendirdik.”

“OKS'de BES pazar payımızın iki katına ulaştık”

2016'da emeklilik sektörünün gündemine otomatik katılım sisteminin damga vurduğunu belirten Erol Öztürkoğlu, Fibaemeklilik'in süreçlere tamamen entegre altyapısı, butik hizmet anlayışı ve çok yönlü uygulamalarıyla kurumsal müşterilerini ve çalışanlarını sorunsuz şekilde otomatik katılım sistemine dahil ederek memnuniyetlerini sağladıklarını vurguladı. Öztürkoğlu, “OKS tarafında, normalde BES tarafında sahip olduğumuz pazar payının iki katına ulaştık. Bu da bize butik hizmet ve hibrit uygulamalar konusunda doğru yolda olduğumuz gösterdi” dedi.

“Sermayenin yüzde 85'i kadar net kâr açıklayacağız”

Erol Öztürkoğlu, Fibaemeklilik'in 2016 yılında elde ettiği finansal

başarılarına da şu sözlerle dikkat çekti:

“Henüz resmi sonuçlar açıklanmadı ama 2016 yılında hem kümüle kâra geçtik hem de sermayemizin yüzde 85'i kadar net kâr açıklayacağız. Ki bu, sadece 4 yıllık bir emeklilik ve hayat sigortası şirketi için çok ciddi bir başarı. 2016'da hayat prim üretimimizi bir önceki yıla göre 3 kat, kuruluş yılımız olan 2013'ün sonuna göre de 5.5 kat büyüttük ve yılı 50 milyon TL prim üretimiyle tamamladık. Hayat ve BES ürünlerinin yanı sıra acente tarafında da büyüme stratejisi izledik. 2016 yılı sonunda aynı zamanda şirketimizde bir yönetim değişikliği de oldu ve eski genel müdürümüzü Fibabanka'ya Genel Müdür olarak yolladık. Bu bizi hem çok sevindirdi hem de gururlandırdı. Bu sayede Fibabanka ile olan iyi sinerjimizin daha da artacağından eminiz.”



“İHTİYACA GÖRE ÜRÜNLER BU YILA DAMGASINI VURACAK”

Türk Nippon Sigorta, 2017’de de etkin olduğu branşlardaki üretim ve kârlılığını artırmayı hedefliyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Bu yıl her ihtiyaca göre sigorta ürünü oluşturulmasının sektörün en önemli adımlarından biri olacağını düşünüyorum” diyor...

Ürün yapısını gözden geçiren Türk Nippon Sigorta, 2017 yılında bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yangın, nakliyat, inşaat sigortalarında hem üretimi hem de kârlılığı artırmayı hedefliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Sağlık ve ferdi kaza tabanlı sigorta ürünlerimizle de sektörde etkin bir oyuncu olacağız. Ayrıca her alanda piyasanın ihtiyaçlarını yakından takip ederek, bu anlamda ihtiyaca yönelik farklı ürünler hazırlayıp, bu ürünlerin çeşitli satış kampanyalarıyla desteklenmesine olanak sağlayacağız. 2017 yılında her ihtiyaca göre sigorta ürünü oluşturulmasının sektörün en önemli adımlarından biri olacağını düşünüyorum” diyor. Pamukçu, Türk sigorta sektörünün 2016 yılı performansı ile ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Sektörümüz enflasyon oranlarının üzerinde büyüme gösterdi. Toplam prim üretimi açısından 2016 yılı nominal olarak yüzde 30.5, reel anlamda ise yüzde 20.2 oranında büyümeyle kapatıldı. Hayat

dışı branşlar prim üretimi toplamında nominalde yüzde 30, reelde ise yüzde 19.8 büyüme sağlandı. 2016 yılında en çok prim üretilen branş kara araçları sorumluluk (trafik) sigortaları oldu. Onu kara araçları (kasko) takip etti. Hayat dışı branşların toplamında 2015 yılında teknik zarar eden sektörün 2016’yı teknik kârla kapatması, hayat dışı branşlarda da yükselen bir grafik çizildiğini gösteriyor. Sektör prim üretiminin yüzde 54’ünü oluşturan kasko ve trafik sigortalarında geçen yıl görülen teknik iyileşme, konsolide sonuçların da yıl sonunda olumlu olmasına yön verdi.” Sigorta sektörünün Türkiye ekonomisine paralel doğrultuda



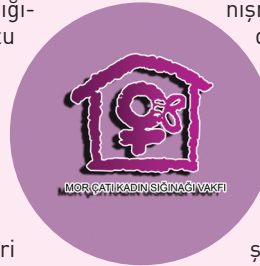
Dr. E. Baturalp
Pamukçu

büyüdüğünü hatırlatan Pamukçu, 2017 yılında da benzer bir trend izleneceğini öngörüyor. Pamukçu, bu yıl da 2016’da olduğu gibi ilk etapta trafik ve kasko sigortalarının yanı sıra sağlık, yangın, mühendislik ve nakliyat branşlarında büyüme bekliyor.

▲ TÜRK NIPPON’DAN 8 MART’TA ÇALIŞANLARINA ÖZEL HEDİYE

Türk Nippon Sigorta, “8 Mart Dünya Kadınlar Günü” vesilesiyle tüm kadın personeline, Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı’ndan, Mor Çatı dostu kadın tasarımcılar tarafından tasarlanan çantalar hediye etti. Dr. E. Baturalp Pamukçu, kadınların ve çocukların şiddetten uzak hayatlar kurmasına katkıda bulunmak amacıyla düzenledikleri organizasyonla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı yıllardır kadına yönelik şiddetle mücadele ediyor.



Kadına yönelik şiddete karşı yürüttüğü mücadeleyi ve Mor Çatı dostlarının dayanışması sayesinde kurduğu kadın dayanışma ağını güçlendirmek adına, gerek bireysel gerekse kurumsal desteğe ihtiyaç duyuyor. Türk Nippon Sigorta olarak tüm kadın çalışanlarımıza bu anlamlı günde, hem kendilerini özel hissettirmek hem de ülkemizde kadına şiddet olaylarının arttığı şu günlerde kadına verilmesi gereken önemi vurgulamak amacıyla böyle bir organizasyon düzenlemeye karar verdik.”



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

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

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

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



AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

Parametrik sigortacılığa hazır mıyız?



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Düşük olasılıklı ancak yüksek maliyetli riskler için geliştirilen ve genelde doğal afetlerin yol açabileceği hasarlara karşı tercih edilen parametrik sigortaya ilgi her geçen gün artıyor. Uygulamayı başlatan bölge ise katastrofik hasarlar konusunda başı çeken Karayipler oldu...

Geçenlerde Fransız sigorta devi AXA'nın parametrik sigortacılık ve AXA'nın gelecekteki konumuyla ilgili yaptığı açıklama dikkat çekiciydi. Parametrik sigortanın klasik sigorta ürünlerine göre ağırlığının artacağını belirten AXA yetkilileri, gelecekte kullanım alanlarının daha da yaygınlaşacağını ve parametrik sigorta kullanımının sigorta sektörünün genişlemesine ve yeni sigortalılar kazanılmasına yardım edeceğini altını çizdiler. Parametrik sigorta, maddi kaybınız olmasa bile poliçede belirtilen parametrelerin gerçekleşmesi sonucunda ödeme yapan bir sigorta türü. Burada önem taşıyan nokta ise tetikleyici unsur (trigger). Parametrik sigortaya ait poliçelerde klasik sigorta poliçelerinden farklı olarak bir parametre listesi bulunuyor. Bu listede belirtilen parametreler, genelde doğal afet türleri ve sahip olmaları gereken değerleri içeriyor. Örneğin, parametrik sigortanızda 7 ve üstü richter büyüklüğüne sahip bir deprem için size ödenmesi belirlenen tazminat 3 milyon dolar olarak tespit edilmiş. Fabrikanızın yer aldığı bölgede gerçekleşen 7.2 büyüklüğündeki bir deprem, aldığınız önleyici tedbirlerle tesisinizde sadece 30 bin dolar hasara yol açmış olabilir. Ancak poliçenizdeki parametre gerçekleştiğinden, parametre karşılığı olan 3 milyon dolar, parametrik poliçeyi edindiğiniz sigorta şirketi tarafından size ödenecektir.

Böyle bir durumda sigorta şirketinin alacağı iki aksiyon var. Deprem şiddetinin poliçenizde yer alan parametre türleri ve değerleri içerisinde yer alıp almadığını kontrol etmek ve yer alıyorsa parametre karşılığı olan tutarı size ödemek. Sigorta şirketi tarafından herhangi bir keşif ve hasar tespit çalışması yapılmayacak, herhangi bir belge talep edilmeyecek, poliçede belirlenen zaman sınırı içerisinde tazminatınız size iletilecektir.

Parametrik sigorta neden tercih ediliyor?

Klasik sigorta türlerine göre parametrik sigortanın en büyük avantajı hızla poliçeleştirilmesi veya hasar ödemesi yapılabilmesi. Parametrik poliçelerle nelere teminat sağlandığı klasik sigorta poliçelerinden daha dar ve net tanımlarla belirtiliyor. Kısacası nelerin teminata dahil olmadığını belirtip kalan bütün olasılıkları teminata dahil eden klasik yaklaşım yerine sadece nelerin teminat kapsamına dahil edildiğini belirten daha spesifik, dar ve genellikle kantitatif bir açıklama metninden bahsediyoruz. Aynı kısa ve net tanım hasar ödemelerinin hangi hallerde yapılacağı adımı da geçerli. Dolayısıyla teknik poliçeleştirme ve hasar ödeme gibi sigorta sürecinin en önemli iki adımının hızlı gerçekleştirilebilmesi, az sayıda şirket elemanı ile geniş bir müşteri kitlesine hızlı ve aksamayan hizmet sağlanması mümkün hale geliyor. Genel olarak parametrik sigorta ürünleri genellikle siyah kuğu

(black swan) olarak adlandırılan, yüksek etkiye (magnitüde) ancak düşük olasılığa (likelihood) sahip risklerde tercih ediliyor. Ancak poliçelerin kapsamları daha düşük maliyete ve yüksek olasılığa sahip olan riskleri de içerecek şekilde, parametreler halinde tanımlanarak poliçe kapsamına dahil edilebiliyor.

Dünyada parametrik sigorta

Parametrik sigorta, düşük olasılıklı ancak yüksek maliyetli riskler için kullanılıyor. Bu yüzden de genelde doğal afetler sonucu ortaya çıkabilecek hasarların bertaraf edilebilmesi amacıyla tercih ediliyor. Uygulamayı başlatan kuruluş ise CCRIF (Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility) oldu. 2007 yılında, birçok ülkenin katılımıyla bir risk havuzu şeklinde kurulan CCRIF, aslında katastrofik hasarları tazmin etmeyi amaçlayan bölgesel bir fon olarak yola çıkmış. 2014 yılına kadar bu basit yapıyla devam eden inisiyatif, Karayipler'deki yüksek potansiyelden ötürü özel bir portföy şirketi görünümü almış ve yeni coğrafi alanlar ile farklı risklere teminat verebilir hale getirilmiş. Kuruluşuna, Dünya Bankası ve deprem bölgesinde olmasından dolayı bu riskle ilgili en yaratıcı çözümleri bulan Japonya öncülük etmiş. 2015 yılında COSEFIN (El Consejo de Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica, Panamá y la República Dominicana - The Council of Ministers of Finance of Central America, Panama and The Dominican Republic) ile imzalanan başka bir anlaşmayla da Amerika kıtasındaki bazı ülkeler oluşuma dahil edilmiş. Birlik üyesi ülkelerinin hükümetleriyle yakın bir çalışma

Türkiye pazarında da bilinen ve yaygın olmamakla birlikte kullanılan parametrik sigorta, risk gerçekleşme bile gerçekleşmiş gibi ödeme yaparak; tıpkı anaparasını geri ödeyen hayat poliçesi gibi tüketicilere cazip gelebilecek ve yeni sigortalıları sisteme kazandırabilecek güce sahip...

içerisinde olan CCRIF ve COSEFIN, sağladıkları fonlarla yüksek doğal afet riskine sahip bölgede hayati bir rol oynuyor. Deprem, tropikal siklonlar ve yoğun sel riskleriyle ilgili yaptığı ödemelerle doğal afet sonrası, deyim yerindeyse şokta olan ülkelerin kısa dönemli nakit akışı problemlerine çözüm sunuyor. Mevcut finansman yapısına baktığımızda Kanada hükümetine ait MDTF'i (Multi-Donor Trust Fund), Avrupa Birliği fonlarını, Dünya Bankası kaynaklarını, Fransa, Karayipler Kalkınma Bankası fonlarını ve ABD, İrlanda ve Bermuda gibi ülkeler tarafından sağlanan fonları görüyoruz. 16 Karayip ülkesinin üye olduğu oluşumun 2007-2016 yılları arasındaki 10 yıllık dönemde yaptığı toplam hasar ödemesi ise 69 milyon dolar civarında.

Türkiye'de parametrik sigorta

Makro açıdan bakıldığında CCRIF gibi bölgesel bir oluşum, yer aldığımız coğrafi alanda ne yazık ki mevcut değil. En önemli risk olarak görüldüğünden deprem örneğinden yola çıkarsak, Türkiye'nin olası

bir yıkıcı deprem anında kısa dönemli nakit akışının nasıl karşılanacağı halen bir soru işareti. Hızlı ve toplumsal bir çalkalanmaya yol açmadan, ilk 24 saatin nasıl ve hangi kaynaklarla finanse edileceğinin belirlenmesi gerekli ilk adım. Bu ihtiyacın en azından depremden etkilenmeyen bir bölgede yer alan değerlendirme birimleri ve bu birimleri finanse eden fonlar tarafından karşılanması ise hayati öneme sahip. Özellikle sigorta şirketlerinin merkezlerinin de bulunduğu Marmara Bölgesi'nde olabilecek yıkıcı bir depremde sigorta şirketlerinin acil eylem planlarını (eğer işleyen bir planları varsa) hayata geçirmesi, şirketin süreçlerini yeniden ayağa kaldırması ve sonrasında müşterilerinin taleplerine cevap vermesi, mevcut durumda ve doğal afet terminolojisine göre uzun bir zaman alacak gibi görünüyor. Bu makro bakış açısının yanı sıra mikro yani sektör içi oyuncular bazında parametrik sigorta, Türkiye pazarında da bilinen ve yaygın olmamakla birlikte kullanılan bir sigorta türü. Ancak istatistiksel olarak incelediğimizde, mevcut ürünlerin ne kadarının parametrik sigorta olduğuna dair bir istatistiki değerlendirmenin henüz oluşturulmadığını görüyoruz. Parametrik sigorta, risk gerçekleşme bile gerçekleşmiş gibi ödeme yaparak; tıpkı anaparasını geri ödeyen hayat poliçesi gibi tüketicilere cazip gelebilecek ve yeni sigortalıları sisteme kazandırabilecek güce sahip. Sigorta şirketlerinin parametrik poliçelerinde pazarlama açısından öne çıkarabileceği ilk özellik bu maddi detay olacak gibi görünüyor.





MUNICH RE, 1 milyar Euro değerinde hisse geri alacak

Munich Re, son birkaç yıldır olduğu gibi hisse geri satın alma programına devam ediyor. Şirketin 2018 yılı olağan genel kurulu öncesinde de 1 milyar Euro değerinde hisse geri alımı yapması bekleniyor. 2016 yılını 2.6 milyar Euro net kârla kapatan Munich Re, hissedarlarına yapacağı temettü ödemesini 8.6 Euro'ya çıkarmak istediğini açıkladı. Her zaman hissedar dostu bir şirket olarak kalacaklarını belirten Munich Re CEO'su Nikolaus von Bomhard, 2017 yılında 2 ila 2.4 milyar Euro arasında kâr hedeflediklerini, sektördeki zorlayıcı şartların gelirler üzerinde etkili olacağını da sözlerine ekledi.

Satıştan dönen **GENERALI**, 1 milyar Euro'luk varlık satacak

İtalyan sigorta devi Generali'nin 27 milyar Euro değerindeki gayrimenkullerini yönetecek yeni kadro açıklandı. 2016 yılının değerlendirildiği ve 2018 yılı iş planlarının açıklandığı toplantıda yeni varlık yönetimi kadrosunu da basın mensuplarıyla tanıştıran Generali CEO'su Philippe Donnet, Intesa'nın Generali'yi almaktan vazgeçmesi sonrasında yollarına hedefleri doğrultusunda devam edeceklerini belirtti. 1 milyar Euro değerinde varlık satışı öngördüklerini belirten

Donnet, öncelikle Hollanda'daki iştiraklerin satılacağını, sonrası içinse İrlanda, Belçika, Yunanistan, Portekiz, Kolombiya, Panama ve Ekvador'daki yatırımlar için görüşmelerin devam ettiğini açıkladı.

2016'da son 9 yılın en yüksek kâr ve temettü oranlarını yakalayan Generali, net kârını yüzde 2.5 artışla 2.08 milyar Euro'ya, hisse başına temettü değerini ise yüzde 11.1 artışla 0.80 Euro'ya yükseltmişti.



VERUSA HOLDİNG

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



V E R U S A
H O L D İ N G



VERUSATURK
GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

ACISELSAN
ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİC. A.Ş.

ataenerji

ALDEM
ÇELİK

INNATED
INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT

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

www.verusa.com.tr



AXA'dan iklim değişikliği risklerine karşı parametrik sigorta

Parametrik sigorta ürünleri üzerinde yoğunlaşan AXA, AXA Global Parametrics ürününü piyasaya sürdü. Parametrik sigorta ürünlerini klasik ürünlerden ayıran temel özellik, teminat kapsamında olan kaza ve hasarların belli parametrelere dayandırılması. Bu şekilde tek bir ürünle iklim değişikliğinden ürün

verimliliğine kadar birçok riske teminat verilebiliyor. AXA Corporate Solutions tarafından geliştirilen ürün, daha çok iklim değişikliğiyle birlikte ortaya çıkan risklere karşı kullanılıyor. Tarım, yenilenebilir enerji, inşaat, lojistik ve tekstil gibi birçok branşla işbirliği içerisinde hazırlanan ürün,

AXA'nın Asya'daki satışlarının yüzde 40'ını oluşturuyor. AXA Global CEO'su Gaelle Oliver, parametrik sigortacılığın yüksek bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu ve AXA'nın 2020 yılı planları dahilinde parametrik ürünlerin kullanım oranının artırılmasının hedeflendiğini açıkladı.

Obezite artık pandemik bir hastalık

Sağlık sigortası alanında faaliyet gösteren Aetna International'ın obeziteyle ilgili son araştırması çarpıcı sonuçlar içeriyor. Obezitenin küresel anlamda önlem alınması gereken bir hastalık olduğunu düşünen Aetna, 1980 sonrası obezite vakalarının üç kat arttığına ve dünya genelinde yetişkinlerin yüzde 13'ünün obez olduğuna dikkat çekiyor. Sağlık sektörü yetkilileri, hükümetler, gıda üreticileri ve sigorta şirketleri gibi ilgili taraflarca ortak bir çalışma yapılmaması ve sonrasında gerekli aksiyonların alınmaması durumunda bu

oranın giderek artacağını öngören Aetna, vergi teşvikleri ve eğitim programlarının da devreye alınması gerektiğinin altını çiziyor. Aetna International Başkanı Richard Benedict tarafından kamuoyuyla paylaşılan araştırma sonuçlarına göre, obezite vakalarındaki artış ciddi boyutlara ulaşmış durumda. Aetna olarak hem lobi faaliyetleri hem de klinik çalışmalarıyla en uygun çözümün nasıl olması gerektiği üzerinde çalıştıklarını belirten Benedict, önümüzdeki 3 yılın obeziteyle savaş açısından kritik olduğunu sözlerine ekledi.



"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.simitsarayi.com • [f](#) • [v](#) /simitsarayi • [@](#) /simitsarayiofficial

AIG, Brexit sonrası AB'yi Lüksemburg'dan yönetecek

Amerikan sigorta devi AIG (American International Group), İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılmasının ardından birlik üyesi ülkelerle ilişkilerini Lüksemburg'da açacağı ofisiyle yürüteceğini duyurdu. 2019 sonrasında İngiltere piyasasındaki faaliyetleri sürdürmek için Londra'daki ofisin kullanılmaya devam edeceğini belirten yetkililer, Lüksemburg ve İsviçre

ofislerininse Avrupa Birliği ülkelerine hizmet vereceğini açıkladı. İngiltere piyasasındaki toparlanmanın kendileri için umut verici olduğunu belirten AIG Avrupa CEO'su Anthony Baldwin, Avrupa Birliği ortak pazarındaki faaliyetlerin yönetimi için Lüksemburg'un konum olarak öneminin ve kritik pazarlara yakınlığının belirleyici olduğunu ifade etti.



Alman konut sigortaları 15 yıl sonra kâra geçti



Almanya'da 2001 yılından bu yana zarar eden konut sigortası branşı ilk defa kâra geçti. Alman Sigortacılar Birliği GDV tarafından yapılan açıklamada, şirketlerin konut sigortasında birleşik rasyosunun yüzde 96 olarak gerçekleştiği, bu oranın

2015 yılında ise yüzde 101.4 olduğu belirtildi. Konut sigortasında yazılan 6.2 milyar Euro'luk brüt prime karşılık ödenen hasar 4.5 milyar Euro olarak gerçekleşti. 2016 yılının ikinci yarısında yüksek maliyetli herhangi bir doğal afetin yaşanmadığına değinen GDV

yöneticisi Bernhard Gause, Batı ve Kuzey Almanya'da meydana gelen sel felaketleri dışında yüksek maliyetli doğal afet olmadığını, ortalama hasar maliyetinin altında bir sezon geçirdiklerini ve bu durumun kârlılığı olumlu etkilediğini belirtti.



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



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

ASSIST LINE

Çin düzenleyici kurumu kuralları gevşetiyor

Çin sigorta sektörü düzenleyici kurumu CIRC, mevcut değerlendirme yapısını daha dinamik hale getirmek ve değerlendirmelerinde verimliliği artırmak amacıyla çalışmalarına başladı. Yeterlilik rasyosu, risk iştahı, varlık yönetimi gibi yeni kavramları kontrol mekanizmasına dahil ederek daha esnek bir düzenleme ağı kuracaklarını belirten CIRC yetkilileri, son dönemde ortaya çıkan küçük ölçekli birçok şirketin yarattığı sistemik riskin mevcut düzenlemelerle yönetilemediğinin altını çiziyor. Dünyanın ikinci büyük sigorta pazarı Çin'de yabancı grupların satın alma ve birleşme faaliyetleri 11 milyar dolar civarında işlem hacmini yakaladı. Mevcut yasal izinler öncesinde CIRC tarafından yapılan değerlendirmelerin mevcut statik yapısından çıkarılarak her adaya özel dinamik bir değerlendirmeye kavuşturulması gerektiğini belirten sigortacılar, ilgili değişikliklerin hayata geçirilmesi için yoğun lobi faaliyetleri yürütmüşlerdi. Hatırlanacağı gibi yuandaki sert düşüş, yatırım piyasalarındaki genel durgunluk ve düşük faiz oranları Ping An, China Life, Anbang Insurance Group gibi Çinli sigorta devlerini



Japonya ve ABD gibi pazarlarda yeni yatırım arayışına zorlamış, Çinli yatırımcılar Avustralya ve Yeni Zelanda'daki bazı bankaların hayat sigortası ve varlık yönetim portföylerini almak istediklerini, Hong Kong Life Insurance ve bölgedeki diğer küçük ölçekli şirketlerle, New York'tan Londra'ya otel ve gayrimenkul alımlarıyla ilgilendiklerini belirtmişlerdi. Kısa

dönemde yatırıma yönlendirilmek istenen toplam tutar ise 4 milyar dolar civarında.

Bu arada, yatırımcıların baskısı sonucunda CIRC, sigorta sektörü üzerindeki denetim mekanizmasını gevşetme kararı almış, ancak yüzde 15 olan dış yatırım oranının düşük yeterlilik oranına sahip sigorta şirketleri için tek haneli değerlere çekilebileceği sinyali vermişti.

Standard Life, 12.7 milyar Euro'luk satın almaya imza attı



İskoçyalı Standard Life ile Aberdeen Asset Management'in birleşme süreci tamamlandı. 660 milyar sterlin (pound) değerinde bir varlık değerine ulaşan yeni yapıda Standard Life hissedarlarının yüzde 66.7, Aberdeen'in ise yüzde 33.3 paya sahip olduğu açıklandı. İngiltere piyasasının en büyük varlık yönetim şirketini ortaya çıkaran bu birleşme sonrasında piyasa değerinin 11 milyar sterline (yaklaşık 12.7 milyar Euro) ulaşacağı belirtildi.

Standard Life
Aberdeen
Asset management



“Başarınızın Bilişim Ortağı”

SMARTSALES

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



TERRARIUM

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

DÜMES

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



E-SALES

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

TechSiN Yazılım Donanım Bilişim Arge Danışmanlık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Ali Nihat Tarlan Caddesi, Ertaç Sokak, No: 10 Kat: 4, İçerenköy, Ataşehir - İSTANBUL

T: 02165730184 • F: 02165730187 • www.techsin.com.tr • info@techsin.com.tr

AON Risk Solutions yeni CEO'sunu seçti

AON, Julie Page'i İngiltere'de faaliyet gösteren AON Risk Solutions'a (ARS) CEO olarak atadığını duyurdu. Andrew Tunnicliffe'den görevi devralacak olan Page, 2005 yılından bu yana AON bünyesinde önemli projelerde yer almıştı. Kariyerine AON'da başlayan Page, sonrasında Marsh'ta bireysel ve kurumsal birimlerin yöneticiliğini yapmış ve tekrar AON'a dönmüştü. İngiliz Sigorta

Brokerleri Derneği'nin (BIBA) yönetim kurulunda yer alan Page, Llyod's için de avukatlık mesleğini de icra ediyor. ARS'nin bağlı olduğu AON Risk Solutions EMEA yöneticisi John Cullen, Julie Page'in AON ailesine geri dönmesiyle birlikte stratejiler doğrultusunda emin adımlarla ilerlemeye devam edeceklerini, yönetim kadrolarının Page'in katılımıyla daha da güçlendiğini vurguladı.



Talanx Yönetim Kurulu'nda önemli değişiklikler



Alman sigorta grubu Talanx AG, üst yönetiminde yaptığı atamaları düzenlediği bir toplantıyla duyurdu. Talanx System AG Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Temmuz 2017 tarihinde bırakacağı kesinleşen Jörn Stapelfeld'in yerine Mario Krause atanırken, Oliver Barnack bilgi işlem sistemlerinden sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak Krause'nin yerini aldı. Atama kararları sonrası yaptığı basın toplantısında Stapfeld'e katkılarından dolayı teşekkür eden Talanx AG Yönetim Kurulu Başkanı Herbert K. Haas, Mario Krause ve Oliver Barnack'a yeni görevlerinde başarılar diledi. 2008 yılından bu yana Talanx bünyesinde görev alan Krause, 2011'den bu yana da yönetim kurulu üyesi olarak çalışıyordu.

EMEKLİLİK YATIRIM FONU YÖNETİMİNDE LİDER AK PORTFÖY

Ak Portföy, emeklilik yatırım fonu yönetiminde en büyük pazar payı ile Türkiye'nin lider portföy yöneticisi.

akportfoy.com.tr

AKPortföy

Türkiye'de fon piyasasının veri sağlayıcısı Rasyonet'in 02.01.2017 tarihi itibarıyla yayınladığı verilere göre hazırlanmıştır. Emeklilik şirketlerinin güncel büyüklüklerine www.egm.org.tr adresinden, fon büyüklükleri ve performans raporlarına ise www.kap.org.tr üzerinden ulaşabilirsiniz.

Tamer Levent

SANATA EVET!

Türk tiyatrosunun, oyunculuğun, sanatın gelişimi için bir nefer gibi çalışan Tamer Levent, 25 yıl önce “Biz, daha güzel ve daha anlaşılır bir dünya için ‘Sanata Evet!’ diyoruz” sloganıyla öncülük ettiği kampanyaya bugün çok daha fazla ihtiyaç olduğunu düşünüyor...

Takvim yaprakları 1950 yılının 13 Ekim’ini gösterdiği gün, İzmir Karşıyakada ağır ceza hâkimi Zeki Bey ile tasarımcı Meral Hanım’ın oğlu olarak dünyaya gelir Tamer Levent. Orta öğreniminin ardından eğitimine İzmir Türk Koleji’nde devam eder. Fen bölümünü seçmiştir ama fırsat buldukça soluğu tiyatro kolunda almaktadır. Oyunculuğa ilgisi her şeyin önüne geçmiştir. Sonuç: Lise 1’in ilk karnesinde 7 kırık... Annesi bunu öğrendiğinde ise mesafelerin bir anlamı kalmayacak ve anında kendini okulun kapısında bulacaktır. Meral Hanım, ilgili hocalara “Benim oğlum tiyatrocü olmayacak! Lütfen, onu bu faaliyetlerden uzak tutun” der demesine ama bu pek mümkün olmaz.

Tamer Levent, hep söylendiği gibi sahne tozunu yutmuştur bir kere. Kim bilir, belki de bu tiyatro arzusunu geçmişteki bir hikâyeye tetiklemiştir... Nitekim annesiyle bir gün “Pollyanna”



oyununa giderler ve çok etkilenir. Çocuk oyunudur ve yaşı çok küçüktür. Daha sonra bir gün büyük oyununa götürürler onu ancak bu kez kapıdan içeri almazlar. Çok üzülür, büyük bir hayal kırıklığına uğramıştır. Tiyatroya dair anıları içinde asla unutamaz bu anı... Belki de bu

reddediliş onun hayatının ivmesi oluvermiştir kim bilir? O hayal kırıklığının ruhunda bıraktığı izin hüznü, sahne ışıkları altında akıp gitmelidir. Ve öyle de olur... 1971 yılında Ankara Devlet Konservatuvarı Tiyatro Bölümü’nde seviye sınavını başarıyla verir. Bir tür üstün

yetenek sınavı olduğundan kendisine olan güveni de gelmiştir. Ailesi de bu noktadan sonra haklı olarak yetenekli evlatlarından desteği esirgemeyecektir. Sanat alanına atılırken içinde yaşamla ilgili iyi bir şeyler yapma tutkusunu onun tüm geleceğini şekillendirecektir artık...

Fahri muhabirimiz, ünlü televizyon sunucusu ve yazar Nur Onur, bu sayımız için ünlü tiyatrocu Tamer Levent ile buluştu ve bizce ortaya çok keyifli, bilgilendirici bir sohbet çıktı...

İlk döneminizde tiyatro ne anlam ifade ediyordu sizin için?

Konservatuvara başlarken Mahir Canova hocamız "Neden bu mesleği seçtiniz" diye sorduğunda, bazı arkadaşlarım dürüst davranıp "Alkış almak için" demişti. Bense yaşam biçimim olarak düşünmüş ve önümdeki kâğıda da öyle yazmışım. Sanat hayatımda daha etkili olmalıydı, öğrencilik yaşamım süresince "Neden bu mesleği yapmak istiyorum" sorusuna dair her zaman bir cevap bulmak istedim. Aristo'nun "Poetika" adlı eserinin zor anlaşıldığı söylenir; galiba ben iyi anladığımı düşünüyorum. Aristo bir ürünün -ki o, şiiri irdeliyor- nasıl iyi, nasıl güzel, nasıl doğru olabileceğini paragraflar ve numaralı satırlarla araştırır. Kötünün, çirkinin, yanlışın ne olduğunu anlatır. Bu kendiyi yaptığı konuşmalarla,

"Türkiye'de sosyal yaşam oldukça kısıtlı. İnsanımız kişiliğini geliştirme konusunda fırsat bulamıyor ya da var olan fırsatları tam anlamıyla kullanamıyor. Sanata dair içgüdü ya da refleks bütün insanlarda var. Ancak bu da ancak keşfedilebildiği zaman geliştirilebilen, organik bir şey..."



Fahri muhabirimiz, Nur Onur, ünlü tiyatrocu Tamer Levent ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdi.

tartışmalarla, karışıklıklarla bir noktaya ulaşır ve şiirin iyi, güzel, doğru olup olmadığına karar verir. Zaman içinde, 19'uncu yüzyılda iynin karşılığı etik, güzelin karşılığı estetik, doğrunun karşılığı da adalet olur. Ben de bu sorgulama süreçlerini yaşadım kendi içimde...

Dünyada pek çok sorun var. Tüm bu olumsuzlukların çözümüne dair bir yolun da sanattan geçtiğini söyleyebilir misiniz?

Evet! Elbette. Dünyada pek çok sorun var ve olmaya da devam edecek gibi görünüyor. Yolda gelirken gördüm, bir üniversite "Geleceğinizi kendiniz şekillendirin" diye yazmış. İnsanın kendini geliştirebilmesi için bir sürü imkân olması lazım. Mesela, insanda biyolojik olarak var olan birçok şeyi açığa çıkaran şey aslında sanat eseridir. Sanatla buluşan bir

insan kendisini geliştirebilir. Bu konularda epey kuram-teori öğrendim. O halde sanatçı sadece resim, heykel, müzik, tiyatro üretmemeli; aynı zamanda felsefi bir derinliğe de sahip olmalı. Rönesans'ın sanata açtığı yolda, Avrupada şehir plancılığı ve mimarinin büyük bir gelişme gösterdiği bilinen bir gerçek. Tabii Rönesans öncesi Hıristiyanlık birçok şeyi müsaade etmiyordu, engizisyon vardı. Bu bağnaz dönem geride kaldı. İnsanlar savaşın siyaset yapıcılar tarafından çıkarıldığını görünce buna karşı mücadele edebilir. Savaşa, silah sanayisine yapılacak yatırımın sanata yapılarak insanların birbirinin dilini anlayabileceğini düşünmüşümdür hep. İşte bu nedenle "Sanata Evet!" dedim. "Sanata Evet!"in içinde "Savaşa Hayır!" da var zaten.

Hatırlıyorum evet, ülkemizde çok ses getiren "Sanata Evet!" projesini yıllar öncesinden hayata geçirmiştiniz. Bugün dünya adeta bir cinnet halinde. "Sanata Evet!" denmiş gibi değil sanki...

1992 yılında başlatmıştık





kampanyayı. “Biz, daha güzel ve daha anlaşılır bir dünya için ‘Sanata Evet!’ diyoruz” demiştik. Evet, şimdi daha da çok ihtiyaç duyuyoruz buna. Savaşların ne kadar lüzumsuz olduğu, insanların boşu boşuna kaybedildiğini düşündüğümüzde ruhumuz sızlıyor. Dünya siyasetini belirleyemiyoruz ama en çok bizler üzülmüyoruz. “Sanata Evet!” dünya insanının masum bir talebi olarak ortaya çıkmalı ve dünya insanı problemlerine insancıl, barışçıl diyaloglar aramalı. Bu da sanırım en güçlü şekilde sanatın diliyle hayata taşınabilir.

Aynı zamanda yazar olan Tamer Levent’in “Niçin Tiyatro?”, “Anla Beni - Ya Tutarsa”, “Efruz Bey”, “Ben ki Abdülcanbaz” gibi eserleri bulunuyor...

“Sanata Evet!” yaklaşımı bir yaşam felsefesi olarak içselleştirilebilseydi ne olurdu?

Bir kere insanların sosyal haklarının ve sorumluluklarının sağlanması sağlanırdı. Mesela meslek tanımları oluşurdu. Oyunculunun bugün bile net bir tanımı yok... Sendika üyesi kuruluşların bile tanımı olmayabiliyor, garip bir durum. Bir karmaşa içerisinde herkes bildiğini okuyor. Ortak bir anlayış dirayeti, toplumsal davranış yok. Toplum duygusal davranıyor ama çözüm üretmiyor. Özetle, kanaatkâr bir toplumuz. Bilinen o ki ekonomik sıkıntının sebebi bir anlamda

kültürel. Kültürel sorunu olan toplumlar diğer sorunlarını da çözemez. Zaten ekonomistler de kültürel sorunların ekonomik sorunlara neden olduğunu bilir ve bu teoriyi savunur.

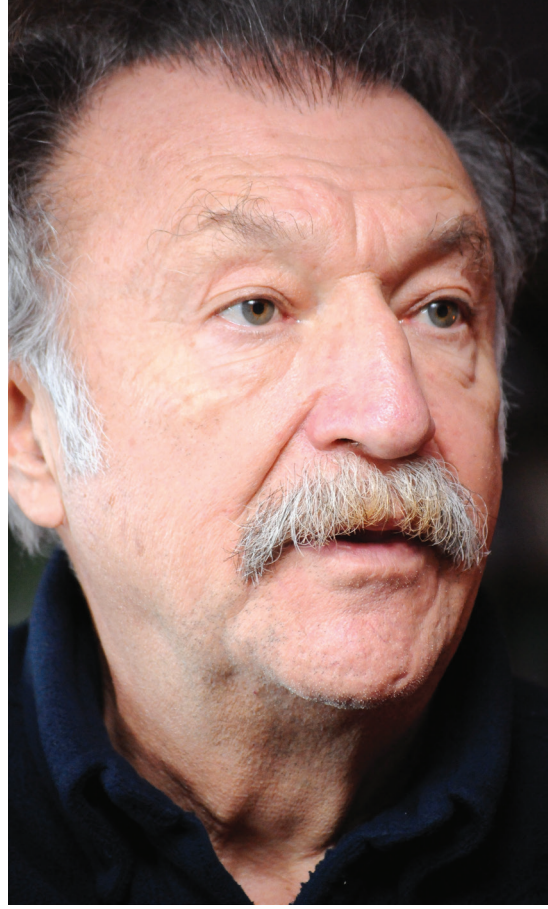
Tiyatro için olağanüstü çabalarınız, çalışmalarınız var. O kadar çok koşturuyorsunuz ki sizi takip etmek zor...

Türkiye’de oyunculunun sadece bir eğlence olmadığını anlamak ve anlatmak gibi bir his vardı hep içimde. Bu yüzden maceralara giriştim. Sanat disiplinleri içinde tiyatro kültürünün tanımlanması ve yaygınlaşması doğrultusunda bir ideal üzerinden hareket

ederek teorik ve uygulamalı çalışmalar yaptım. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi'nde, Eskişehir Anadolu Üniversitesi'nde drama ve yaratıcı drama çalışmalarının yanı sıra yaklaşık 170 ülkede Türkiye'yi temsil ettim, birçok atölye çalışması yaptım. Beni tanıyanlar, konferansımı ve yönettiğim atölyeyi izleyenler kendi ülkelerine de davet ettiler. New York Üniversitesi ve Berlin Yüksek Sanat Okulu'nun tiyatro bölümlerinde; İngiltere'deki Yorkshire Bretton Hall College'de ve Warwick Üniversitesi'nde "yaratıcı oyunculuk" dersleri verdim. Belçika, Lüksemburg ve Macaristan'da Avrupa Parlamentosu'yla birlikte düzenlenen tiyatro buluşmalarının prensiplerinin oluşturulduğu komitelerde ve organizasyonlarda yer aldım. Seri atölye çalışmaları yapıp pek çok ülkede drama atölyeleri yönettim. Yurtdışında tiyatro eğitimi veren üniversiteleri gezip tanıdım. Çok oyun izledim. Tiyatro kültürünün Rönesans'ı yaşamış toplumlarda daha farklı olduğunu gördüm. Bir ihtiyaçtı oralarda. Bu ihtiyaç kurumsal yapılanmaya da aynı düzeyde yansıtılmıştı. Öyle ki yurtdışında sendikalı meslek çalışanlarının anlaşmalarında sinema ve tiyatroya ödenek olduğunu, hatta bilet ödemelerini sendikadan geri aldıklarını öğrendim...

Devlet Tiyatroları Opera ve Balesi Çalışanları Vakfı TOBAV ile Tiyatro Oyuncuları Meslek Birliği TOMEK kurucusu ve ilk genel başkanısınız. Devlet Tiyatroları'na genel sanat yönetmeni olarak seçilme gelen ilk kişisiniz...

Evet, TOBAV'ı 1981'de



kurmuştuk. 1993'te de I. Uluslararası Tiyatro Şûra'sında Devlet Tiyatroları genel müdürünün seçimle işe gelmesi istendi. Ben de yasal bir yapılanma olmalı dedim ve seçimle gelen ilk genel müdür oldum. TOBAV ile uluslararası standartları ülkemize getirmeyi amaçladık. Baktık orada telif hakkı var, yaratıcıya verilen değer var. Bu yüzden ağırlıklı olarak yasal konularla ilgilendim. Oyun yazarlığının gelişmesinin üzerine gittim. Sanat felsefesi gelişsin istedim. Uluslararası toplantılar organize ettim, dünya tiyatrosu ile Türk tiyatrosu tanışsın diye uluslararası festivaller düzenledim. TOBAV pek çok yayın çıkardı bir sivil toplum kuruluşu olmanın ötesinde, sanki

resmi bir kuruluş kadar güçlü bir şekilde çalıştı.

İsterseniz biraz da sanatsal üretiminize dokunalım... "Galileo Galilei - Galileo'nun Yaşamı", "Düşler Yolu", "Yaşamaya Dair", "Venedik Taciri", "Yağmur Adam", "Küheylan", "Tepenin Ardı", "Misafir"... Bu kadar rol, oyun, film arasından sizi en çok etkileyen hangisi diye sorsam?

Hepsinin ayrı yeri var ama "Galileo Galilei", "Küheylan" ve "Tepenin Ardı" benim için daha bir özeldir. "Tepenin Ardı" ile Berlin Film Festivali'nin forum bölümünde Caligari ödülünü kazandık. Ankara Film Festivali'nde en iyi erkek oyuncu seçildim. Malatya Film Festivali'nde ödül aldık. 6. Asya Pasifik Sinema Akademi ödülleri (APSA) en iyi konulu film ve en iyi erkek oyuncu adayı seçildim. "Galile Galileo" da beni çok etkilemiştir. Severek oynadığım, izleyiciyle çok iyi buluşan bir oyun oldu. Brecht'in yazdığı bu metni oynarken bile kendimce çok şey öğrendim. Demek ki insan kendi oynadığı oyundan bile bir şeyler öğrenebiliyormuş. Rol aldığım diğer filmlerden, Nuri Bilge Ceylan'ın "Kış Uykusu", 2014 Cannes Film Festivali Altın Palmiye ve FIPRESCI en iyi film ödülünü aldı. Mehmet Eryılmaz'ın "Misafir" filmi Montreal Film Festivali'nde FIPRESCI Ödülü ve jüri büyük ödülü ile Monaco Film Festivali'nden de ödül aldı.

Malum, günümüzde bir oyuncu için popüler kültüre en yakın temas, dizisinin popüler olması... Geçen sezon "Aşk" ➔

Yeniden”de “Şevket Reis”i oynamıştınız. Şimdilerde ise ailesine düşünün fakat şaşırıktı derecede kötü bir adamı oynuyorsunuz. Tepkiler nasıl?

Evet, kötü bir adam ama aynı zamanda renkli bir karakter de... Rahmetli Erol Taş, kötü karakter denince ilk akla gelen isimdi. Aslında çok iyi bir insan ve iyi bir oyuncu olmasına rağmen o dönemde sokakta onu rahatsız edenler dahi olmuştu. Şimdilerde tepkiler farklı. “Dizide oynadığınız adam kötü biri ama siz onu iyi canlandırılıyorsunuz” diyebiliyorlar. Bu da bugün toplumun oyuncu ile karakter arasındaki farkı ayırt edebildiğinin bir göstergesi sanırım. Bu rol olumlu ve olumsuzluklara ayna tutuyor. Dolayısıyla bunun anlaşılması, algılanması da çok hoşuma gidiyor.

Tabii tiyatrodan, sinemada ve dizide de farklı karakterler canlandırabilmek önemli. Oyunculuk bir beceri, sanatının en kısa tariflerinden biri bir işi özenle yapmak. Zaten severseniz özenle yaparsınız. Ben oyunculığa o kadar inanmış ve sevmiş bir insanım ki, işimi çok severek yapıyorum. Dolayısıyla her seferinde farklı bir karakterle yeniden, yeniden yaşıyorum.

Koordinatörü olmaktan gurur duyduğum Frankfurt Türk Tiyatro Festivali’nin onursal başkanlarından birisiniz. Sevgili hocam Ayla Algan, Haldun Dormen ve siz; festivale katkınız oldukça büyük...

“Tiyatro Frankfurt”un kurucusu Kamil Kellecioğlu’nun temelini attığı



bir oluşum zaten Almanya’da vardı. Ben de o dönemki başkonsolosumuza, Almanya’da çok yoğun bir Türk nüfusunun olduğunu işaret ederek yurttaşlarımıza ve Almanlara Türk oyunlarının kalitesini göstermenin, uluslararası


itibarımızı açısından ne denli önemli olduğunu özellikle vurgulamıştım. Başkonsolosumuz konuya çok sıcak baktı, “Tiyatro Frankfurt” ile konsolosluğumuzun kültürel bir vizyon oluşturma hedefleri birbiriyle buluştu ve bu etkinlik hızlıca hayata geçti. Projenin

yaratıcısı ve Festival Başkanı Kamil Kellecioğlu ile “Tiyatro Frankfurt” ekibinin istikrarlı çalışmaları bu festivalin ortaya çıkmasında etkili oldu. Bu yıl 5-15 Mayıs’ta dördüncüsünü yapacağız biliyorsun. Devlet erkânı, Frankfurt Belediyesi bu festivalle gurur duyuyor ve destekliyor. Uluslararası saygınlık bağlamında önemsenmesi gereken bir festival.

TRT 2’nin sevilen programı Akşama Doğru’nun yapımcısı ve sunucusu, Seynan Levent’le evlisiniz ve iki çocuğunuz var. Efe ve Hazel, onlar da sanatla mı meşgul?

Seynan ile 1982 yılında evlendik. 1984’te Efe, bir yıl sonra da Hazel dünyaya geldi. Çocuklarım kurslara katılıp, uluslararası alanda drama oyunları sergiledi. Almanya’da turneye çıktılar. Fakat daha sonra bambaşka alanları seçtiler. Oğlum siyaset bilimi okudu ve sonra antropoloji-kültür bilimi üzerine mastır ve doktorasını yaptı. Kızım siyaset bilimi okudu, ardından ekonomi ve hukuk mastırını yaptı, avukat olarak çalışıyor. Eşim Seynan Levent, “Akşama Doğru” programını 16-17 yıl yaptı TRT’de. Hala da özlemi duyulan bir program... Kayınpederim rahmetli İsmet Sezgin de sanatçı ruhlu biriydi. “Siyaseti hep sanat olarak yapmak istemişimdir” derdi...

Benim için çok keyifli bir sohbet oldu. Böylece sanata “Akıllı Yaşam” sayfalarından bir kez daha “Sanata Evet!” deme fırsatı yakalamış olduk, teşekkürler.

Akıllı Yaşam okuyucularına “Sanata ve ‘Akıllı Yaşam’a Evet!” diyorum ben de... 



ANADOLU SİGORTA, sigorta usulsüzlüklerini SOBE'leyecek!

Anadolu Sigorta, sigorta suistimallerini büyük oranda azaltmayı hedefleyen ve içeriği itibariyle sektörde bir ilk olan SOBE isimli projesini hayata geçirdi. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, "Bu proje sayesinde suiistimal gerçekleştiren sigortalılar çok daha etkin bir şekilde tespit ediliyor" dedi

Sigorta suistimalleriyle mücadele dünyada olduğu gibi ülkemizde de sigorta sektörünün en önemli gündem maddelerinden biri olmayı sürdürüyor. Zaman içinde çeşitlenerek artan sigorta suistimalleri, gelişmiş ülkelerde vergi kaçakçılığından sonra en yaygın ekonomik suç olarak değerlendiriliyor. Sigorta suistimalleri sadece ABD'de her yıl 80 milyar dolar zarara neden oluyor. Türkiye'de ise ödenen hasar tazminatlarının yaklaşık yüzde 12'sini suistimal hasar talepleri olduğu tahmin edilirken, bu sahtekârlıkların yıllık faturasının 2 milyar liraya ulaştığı düşünülüyor. Suiistimler sadece sigorta şirketlerine zarar vermekle kalmıyor, hasar maliyetlerini yükseltip sigorta primlerinin artmasına da sebep oluyor. İşte Türkiye sigorta sektörünün köklü kuruluşlarından Anadolu Sigorta, sigorta suistimallerini büyük oranda azaltmayı hedefleyen ve içeriği itibariyle sektörde bir ilk olan SOBE isimli projesini hayata geçirdi. Bu projeye sigorta usulsüzlüğünün tespiti ve önlenmesine dönük teknik ve analitik değerlendirme yöntemlerine dayanan önemli bir adım atılmış oldu. Proje, Hollanda menşeli yazılım firması FRISS ile ortak çalışma sonucunda 6 ayda gerçekleştirildi. Anadolu Sigorta Genel Müdür



Anadolu Sigorta Genel Müdür
Yardımcısı Fatih Gören

Yardımcısı Fatih Gören, "Bu proje sayesinde suiistimal gerçekleştiren sigortalılar çok daha etkin bir şekilde tespit edilirken, suistimal yapmayan sigortalılarımız da yüksek kalitedeki hasar hizmetini en hızlı ve etkin bir şekilde alabilmenin ayrıcalığını yaşayacak" diyor.

Hasarlar üç adımda kontrol ediliyor

SOBE kapsamında, hasar bildiriminin gerçeğe uygunluğu farklı bir yöntemle kontrol ediliyor. Fatih Gören, SOBE'nin içeriğindeki ileri istatistik modeller sayesinde, sürekli yenilenen iş kurallarıyla suistimal riskini doğru ve zamanında tespit edebildiğini vurguluyor. Bu noktada elde edilen sonuçlar, ileriki dönemlerde sadece hasar alanında değil, müşteri seçimi ve fiyatlama noktasında da kullanılabilir. Anadolu Sigorta'nın dijital dönüşüm stratejisinin önemli bir parçası olan bu proje kapsamında sistem, "öğrenebilen" bir algoritmayla karşılaşılan vakalara göre kendini yeni suistimal alanlarına karşı güncelleyebiliyor. SOBE'nin orta vadede, uzun zaman ve emek gereken kontrollerin otomatik gerçekleştirilebilmesine imkan verdiğini belirten Gören, bu sayede dürüst sigortalıların daha hızlı bir hasar inceleme sürecinden geçip, ödemelerinin daha hızlı yapılmasının sağlanacağına inanıyor. Süreç sonunda usulsüzlük yaptığı tespit edilen kişiler "kara liste"ye alınırken, bu bilgi başka sigorta şirketlerini uyarmak amacıyla Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi'ne (SİSBİS) de iletilecek. Anadolu Sigorta böylece sahtekârlıkların önlenmesi sürecinde, sektörün gelişimine de katkı sağlayacak olacak.

Otomatik katılımdan cayma oranı hakkında...



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

Bardağın dolu tarafına bakalım: Otomatik katılımla gelen 795 bin kişiyle birlikte BES katılımcı sayısı 7.5 milyon kişiye, sistemdeki toplam fon tutarı ise 64.7 milyon TL'ye ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde katılımcı sayısı 6.1 milyon, toplam fon tutarı da 50.5 milyon TL idi...



Son zamanlarda en sık karşılaştığımız soru, “BES’e otomatik katılımda cayma oranıyla ilgili yorumumuz nedir” şeklinde... Bu soru ocak ayı başında sorulmaya başladığında yorum yapmak için erken olduğunu belirtiyorduk. Şubat sonu rakamları gelmeye başlayınca biz de bazı yorumlar yapmak ihtiyacı hissettik. Ancak yine de nisan ayında başlayacak olan ikinci etap verilerine bakmadan net bir şey söylemenin doğru olmayacağını düşünüyoruz. 1 Nisan itibarıyla çalışan sayısı 250-999 olan bir işverene bağlı olarak özel

sektörde çalışanlar da BES’e dahil edilecek ve böylece daha çok çalışan üzerinden yorumda bulunmak bizi daha doğru yorumlara götürecektir... Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), BES’e ilişkin verileri otomatik katılımın getirilmesinin ardından “BES Temel Göstergeleri” ve “Otomatik Katılım Temel Göstergeleri” şeklinde iki başlık halinde açıklamaya başladı. Otomatik katılıma ilişkin verilerden derlenen bilgilere göre, yılbaşından sonra otomatik olarak katılanların sayısı 3 Mart itibarıyla yaklaşık 795 bin olurken, bu çalışanların fon tutarı da 90 milyon liraya yakın olarak

gerçekleşti. Şimdi cayma hakkını kullananların oranlarına bakalım ve bunların rakamlar el verdiği müddetçe detaylı analizini yapalım. 1.000 ve üzeri çalışanı olan şirketler için geçerli ilk dönemde, 1 milyon 800 bin civarında çalışanın kapsama dahil

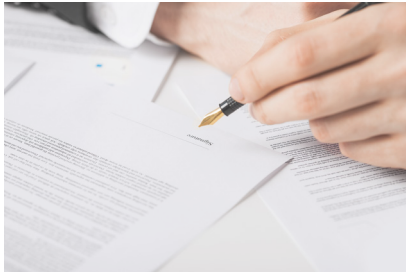
Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reyting yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer beş yıldızlı ise bunun anlamı, fonun içerisinde yer aldığı fon kategorisinde en başarılı fonlar arasında 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

olduğu tahmin ediliyordu. Bunların yaklaşık 1 milyonu BES'ten çıkış hakkını kullandı ve sistemde 795 bin kişi kaldı. Bu da çalışanların yaklaşık yüzde 55'inin cayma hakkını kullanarak BES'ten ayrıldığını gösteriyor. Ancak cayanların yaklaşık 300 binini (yüzde 30'u) önceden bireysel emekliliğe girmiş kişiler oluşturuyor. Dolayısıyla aslında diyebiliriz ki, 1 milyon 100 bin kişi BES'te tasarruf ediyor. Cayma oranı da yüzde 39.

Mevcut BES'teki 6.7 milyon kişiye otomatik katılımla gelen 795 bin kişiyi eklersek, sistemde yaklaşık 7.5 milyon kişinin yer aldığını görüyoruz. Mevcut BES ve otomatik katılımla birlikte sistemdeki toplam fon tutarı 64.7 milyon TL'yi buldu. Geçen yılın aynı döneminde katılımcı sayısı 6.1 milyon kişi, toplam fon tutarı da 50.5 milyon TL idi. Otomatik katılımın kazancına bir de bu açıdan bakmak gerektiğini düşünüyoruz.

Peki çalışanlar neden sistemden çıkıyor? Cayma oranını düşürmek için neler yapılmalı? Bunlar belki ayrı bir yazının konusu ama üzerinde çok konuşulması ve tartışılması gerekiyor. 🗣️



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

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (24 Şubat 2017 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
IEG	NN Hayat Em. Gelir Am. Kamu Borç. Araç. EYF	★★★★★	8.9%	373.730.229	154.209
GEK	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	8.5%	1.990.029.185	283.838
EIG	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Borç. EYF	★★★★★	8.7%	60.841.796	29.146
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	8.2%	343.696.584	52.613

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AMG	Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	20.9%	986.821.273	107.640
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kam. Dış Bor. A. EYF	★★★★★	19.3%	11.645.230	14.544
BPU	BNP Par. Car. Em. Gel. Am. Bir. Kamu Dış Borç. Arç. EYF	★★★★★	18.8%	159.360.880	20.597
BED	Groupama Emeklilik Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	15.9%	106.833.790	12.363

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	16.5%	47.568.931	213.918.292
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	16.4%	214.660.567	77.879.416
EIH	Fiba Emeklilik Ve Hay. Büy. Amaç. His. Sen. EYF	★★★★★	14.8%	78.716.601	19.934.011
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	17.2%	21.234.274	52.152.003
GHH	Garanti Emeklilik Hayat His. Sen. EYF	★★★★★	16.1%	55.826.592	117.100.629
GEH	Garanti Emeklilik Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★	16.0%	120.415.534	202.169.943

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEE	Groupama Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	10.1%	67.793.184	24.157
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	11.2%	84.564.132	63.087
AE3	AvivaSA Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	10.7%	2.163.624.312	769.399
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	10.7%	365.610.972	202.587
GHE	Garanti Emeklilik Hayat Esnek EYF	★★★★★	11.7%	672.574.196	106.072
IEK	NN Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	11.7%	283.148.160	161.668
EIE	Fiba Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF	★★★★★	11.8%	29.503.765	17.517

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★	9.0%	6.445.052	1.394
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★	9.4%	50.790.264	21.117
IEB	NN Hayat Emeklilik Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	8.8%	259.735.837	119.416
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★	8.6%	455.503.307	338.634

AXA Sigorta'dan 3.6 milyar TL'lik prim üretimi

AXA Sigorta, 2016 yılında prim üretimini yüzde 16 artırarak çift haneli büyüme sağladı. Şirket, geçen yıl 3.6 milyar TL prim üretirken 103 milyon TL de net kâr açıkladı...



2016 yılı finansal sonuçlarını açıklayan AXA Sigorta, prim üretimini yüzde 16 artırarak 3.6 milyar TL seviyesine taşırken, aynı dönemde 103 milyon lira net kâr elde etti.

AXA Sigorta, sektörde yenilikçi ürünler geliştirme, yaygın dağıtım ağı, dijital uygulamalar gibi müşteri odaklı uygulamaların yanı sıra fiyatlandırma, risk yönetimi gibi teknik konulardaki çağdaş ve öncü uygulamalarıyla dikkat çekiyor.

AXA Sigorta, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasındaki öncü konumu ve oto sigortasındaki yüksek pazar payıyla sektörün en güçlü şirketlerinden biri olarak yer alıyor. Global birikimini faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde müşterisinin kullanımına modern ve yenilikçi ürün ve hizmetler olarak sunan, hizmet kalitesini sürekli artıran AXA, 2017 yılında piyasaya tüm branşlarda yeni fikirler ve dijital uygulamalar getirmeyi planlıyor. Şirket, dağıtım ortaklarıyla güvene dayalı ilişkisini ve piyasanın dinamikleri konusundaki ortak anlayışını geliştirerek büyümeye devam etmeyi, kârlılığını artırmayı hedefliyor.




Guillaume Lejeune



Müşteri memnuniyeti oranı yüzde 85.2

Finansal sonuçları değerlendiren AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, tüm ekiplerin bağlılığı ve çalışmaları sayesinde 2016 yılında güçlü bir performans göstererek hedeflere ulaştıklarını vurguluyor. Lejeune, önümüzdeki döneme yönelik hedef ve beklentileri ise şöyle açıklıyor:

"Müşterilerimize ve acentelerimize sağladığımız hizmetin kalitesi konusunda kendimizi sürekli ge-

liştiriyoruz. Yıllardır elde ettiğimiz yüksek müşteri ve acente memnuniyet skorlarımız da bu gelişimi doğruluyor. Yüzde 85.2 gibi çok yüksek bir müşteri memnuniyeti oranına sahibiz, net tavsiye skorunda pazar birincisi olarak yer alıyoruz. Dijital teknolojinin iş süreçlerinde daha yoğun ve etkin kullanımının yanı sıra özellikle müşteriye dokunduğumuz noktalarda kaydettiğimiz gelişmelerle, henüz proje aşamasındaki çok sayıda inisiyatifi bu yıl içinde birer birer devreye almayı planlıyoruz. Son aylarda uygulamaya aldığımız MyAXA ve AXA Sağlığım mobil uygulamalarının müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak adına önemli katkılar sağlayacağı kanısındayım. 2017 yılı ve sonrası için AXA Sigorta ekibinin ve dağıtım ortaklarının yenilik ve adaptasyon yeteneklerini çok daha güçlü bir noktaya taşıdığını görmekten büyük mutluluk duyuyorum. Orta vadeli hedeflerimizde sigorta sektörünün Türkiye'deki gelişimine katkıda bulunmaya devam etmek ve insanları daha iyi bir hayat yaşamak için güçlendirmek var. Elde ettiğimiz bu başarı için tüm acentelerimize, müşterilerimize ve çalışanlarımıza teşekkür ederim." 



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 ödemedi öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti alabilirsiniz.

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

www.turknippon.com



soruda tamamlayıcı SAĞLIK SİGORTASI

SGK'lı hastalara anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödetmeyen tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özellikle özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yıllık 4-5 bin TL gibi yüksek primler ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir seçenek olarak dikkat çekiyor. Hem özel sağlık sigortam olsun hem de yüksek prim ödemeyeyim diyorsanız siz de yıllık ortalama 750-800 lira civarında primlerle tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz. Peki tamamlayıcı sağlık sigortası nedir, kimler hangi koşullarda yaptırabilir, hangi teminatları verir, hangi ödemeleri karşılar, hangilerini karşılamaz?..

1 Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir?

Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından sigortalı olan kişiler için SGK anlaşmalı özel hastanelerde artan giderleri karşılamak amacıyla satın alınan bir sağlık poliçesi türüdür. Tamamlayıcı sağlık sigortası, kişilerin istekleri doğrultusunda yaptırabildikleri bir sigorta alternatifidir. Kişiler bu sigortayla



anlaşmalı sağlık kuruluşları ve özel hastanelerden dilediği hizmeti alabilir. Tamamlayıcı sağlık sigortasını "devlet destekli özel sağlık sigortası" olarak da tanımlamak mümkündür.

2 Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

Bu sigortayı SGK'lı ve 0-60 yaş arasındaki tüm TC vatandaşları yaptırabilir.

Tamamlayıcı sağlık sigortası kişiye özeldir ve başkalarına kullanılamaz. Kişiler isterse bakmakla yükümlü oldukları aile fertleri için de ayrı poliçe satın alabilir.

3 Tamamlayıcı sağlık sigortası süresi ne kadardır?

Diğer sigorta dallarında olduğu gibi tamamlayıcı sağlık sigortası poliçeleri de 365 gün esasıyla yıllık olarak hesaplanır. Sigorta sahibinin talebi ve onayıyla sigorta yenileme dönemlerinde 1 yıl süreyle uzatılabilir.

4 Tamamlayıcı sağlık sigortası hangi teminatları sunar?

Sosyal güvenlik sisteminin karşılamadığı veya sistemin limitlerini aşacak sağlık giderleri tamamlayıcı sağlık sigortasıyla giderilebilir. Tamamlayıcı sağlık sigortası, ayakta tedavi ve yatarak



tedavi olmak üzere iki teminat sunar. Tamamlayıcı sağlık sigortasını bir örnekle açıklamak gerekirse, diyelim ki devlet 500 TL'lik bir tedavi ücretinin sadece 200 TL'sini karşılıyor. İlgili kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası varsa ödemesi gereken hizmet bedeli çok daha düşük olacaktır veya hiç bedel ödemesi gerekmeyecektir.

5 Yatarak tedavi teminatının kapsamı nedir?

Sigortalı başlangıç tarihinden sonra gerçekleşen rahatsızlıklara ilişkin, tıbben gerekli olması ve doktorun bu nedeni ayrıntılı olarak raporunda belirtmesi şartıyla; dahili veya cerrahi yatışları, sigortalının hayati bir tehlikeye neden olabilecek acil sağlık durum giderleri, küçük müdahaleleri yatarak tedavi kapsamında özel ve genel şartlara uygun olarak ödenir.

6 Ayakta tedavi teminatının kapsamı nedir?

Sigortalı başlangıç tarihinden sonra gerçekleşen rahatsızlıklara ilişkin doktor muayene, tahlil, radyoloji, modern teşhis yöntemleri, fizik tedavi ve rehabilitasyon giderleri ayakta tedavi kapsamında değerlendirilir.

7 Hangi ödemeler tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamına girer?

Tamamlayıcı sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda bu sigorta türünün kapsamını maddeler halinde şöyle sıralanabilir:

- Finansmanı



sağlanmayan sağlık hizmetlerine ait bedeller,

- İlave ücret tutarları,
- Otelcilik ücreti gibi hastadan alınabilecek tutarlar,
- Sağlık hizmet sunucusu ile sigorta şirketi arasında yapılabilecek anlaşmaya göre, Sağlık Uygulama Tebliği fiyatları üzerinde kalan tutarlar...

Tamamlayıcı sağlık sigortası uygulamaları sigorta şirketlerine göre değişebilir. Örneğin, sigorta şirketlerinin ürünleri arasında yeni doğan sağlık sigortası veya limitsiz doğum teminatı gibi hizmetler de bulunabiliyor. Yeni doğan sağlık sigortasıyla bebeğin ilk muayenesi, aşıları ve topuk kanı gibi işlemleri karşılanmaktadır. Zorunlu bir kuvöz hizmet varsa bir ücret ödenmemektedir.



8 Tamamlayıcı sağlık sigortası primleri neye göre belirlenir?

Tamamlayıcı sağlık sigortası için sigorta şirketlerinin talep ettiği primler, sigorta sahibi olmak isteyen kişinin yaş grubuna, geçmişine veya poliçe hazırlanırkenki sağlık durumuna ve alınacak güvencelerin limitlerine göre değişebilir.

9 Tamamlayıcı sağlık sigortasının istisnaları nelerdir?

■ Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesinin geçerli olabilmesi için Sosyal Güvenlik Kurumu ile sağlanmış olan Genel Sağlık Sigortası aktif durumda olmalıdır.

■ Poliçe kapsamındaki teminatlar, poliçede ismi yer alan kişi/kişiler için geçerli olacaktır.

■ Acil durumları da kapsamak üzere anlaşmasız kurumlarda yapılacak tedavilere ilişkin giderler teminat kapsamına dahil değildir.

■ Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından belirlenen bekleme süreleri haricinde herhangi bir bekleme süresi uygulamaya konulamaz.

■ Poliçe başlangıç tarihi öncesinde var olan hastalık ve şikayetler dahilinde tanı alınmış tedavi görülmüş her türlü sağlık gideri poliçe kapsamı dışında değerlendirilecektir.

■ Sosyal Güvenlik Kurumu'nda karşılanmayan sağlık hizmetleri teminat kapsamıyla değerlendirilmez.

■ Sağlık hizmetlerinden yararlananların sağlık kurumlarında başvuruda buldukları ilk kayıt sırasında ödemekle yükümlü oldukları katılım payları bu poliçe kapsamında değildir.

GARDIROP DETOKSU yapmanın tam zamanı



Prof. Dr. Sibel Alper
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Dermatoloji Kliniği



Tüm gün derimize temas eden giysilerimiz için en önemli sıkıntı, alerjiye neden olan veya kanserojen maddeler içerip içermediğidir. Sentetik lifler içeren giysiler görünmeyen kimyasallar barındırır. Ortalama 8 bin sentetik kimyasal kullanımından söz edilebilir. Bunlar arasında formaldehid (buruşmayı önler), yanma önleyiciler, teflon hatta böcek ilaçları sayılabilir. Yıllardır cildimiz ve giysilerdeki kimyasallar etkileşim halindedirler; kısırlık, solunum hastalıkları, egzemalar ve en önemlisi kanser riski mevcuttur.

Ütü gerektirmeyen, su geçirmeyen giysilere dikkat!

Giysi ne kadar sentetikse tehlike o kadar fazladır. Petrokimyasal maddeler deriden emilir ve vücuda yayılır. Deri döküntüsü, kaşıntı, baş ağrısı, solunum sıkıntısı, halsizlik uyarıcı belirtilerdir. Giysilerde ütü gerektirmez, su geçirmez, yanmaz, mikrop barındırmaz gibi ibareler varsa kimyasal içeriği çok anlamına gelir. Formaldehid, ciltte alerjinin yanı sıra kanserle de ilişkili bulunmuştur. Birçok ülkede kullanımı kısıtlanmıştır. En riskli ürünler Çin kökenlidir, çünkü kontrolsüz kullanılmaktadır. Giysilerdeki kimyasalların emilimi terleme ve nemle artmaktadır. Yine giysilerdeki

boyalar önemlidir. Koyu mavi, kahverengi, siyah sentetik giysiler özellikle risk taşır. Örneğin "disperse blue" adlı boyanın hayvan deneylerinde kanser oluşturduğu gözlenmiştir. Bir kimyasalın kısa süreli teması sağlığımızı tehdit etmeyebilir ama çok sayıda kimyasalın uzun süreli ciltten emilimi ciddi sağlık sorunlarına yol açabilir. Özellikle cildimize en yakın olan giysilere özen göstermeliyiz. Pamuklu, ipek, yün, angora, alpaka, moher gibi doğal lifli giysileri seçmekte yarar vardır. İç çamaşırları seçiminde de yine kalın olmayan, hava geçiren doğal lifli olanlar tercih edilmelidir. Nemi ve terlemeyi arttıran çamaşırlar kızarıklık, kaşıntı ve mantar enfeksiyonuna yol açabilir.

Kuru temizlemeden sonra...

Kuru temizleme yapılırken kimyasal madde kullanımı önemlidir. Çok sık kuru temizleme yapılmamalı, doğal ürün kullanan firmalar tercih edilmelidir. Kuru temizleme sonrası giysiler dolaba yerleştirilmeden bir süre açıkta bekletilmelidir. Kuru temizleme kimyasallarının yanlış kullanımı karaciğer ve sinir sistemine zarar verebilir, kansere yol açabilir.

Korunmanın ilk adımı: Sağlıklı bir cilt

Cildimiz en büyük organımızdır ve cilde değen her madde iç

organlara da ulaşır. Zararlı kimyasallar ciltten emilerek, lenf kanalları yoluyla tüm vücuda dağılır. Sağlıklı cilt bu kimyasalların bir kısmının emilimine izin vermez, Ancak cilt kuru ise çatlaklar varsa veya çok nemli ve terli ise emilim kolaylaşır. Dolayısıyla sağlıklı deri korunmanın ilk adımıdır. Giysilere daha dayanıklı olması ve buruşmaması için eklenen perflorine kimyasallar (PFC) teflon içerir. Dikkat edilmesi gereken başlıca kimyasallar polyester, akrilik, rayon, asetat ve naylondur. Kumaşların çoğu deterjan, petrokimyasal boyalar, formaldehid, volatil organik bileşimler, dioksin üreten beyazlatıcı, kimyasal yumuşatıcılar içermektedir.

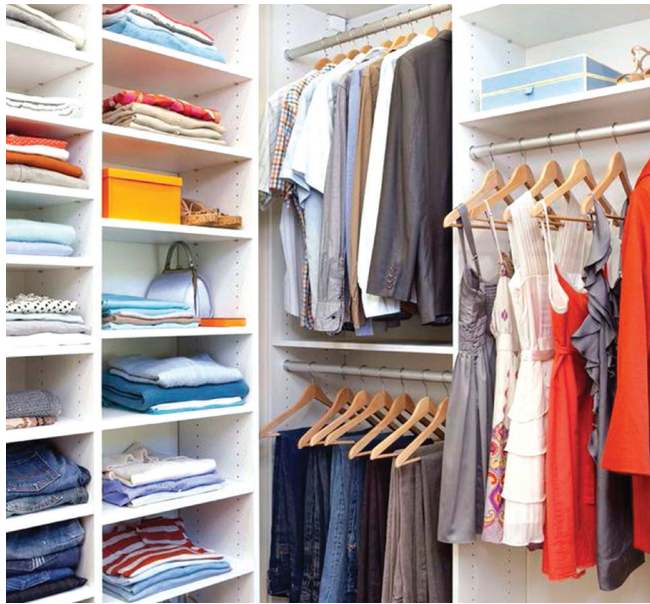
Alabileceğimiz basit önlemler

- Özellikle cilde doğrudan temas eden iç çamaşırı, pijama, gecelik gibi giysilerin organik olmasına özen gösterelim.
- Üretim yerine bakalım (Avrupa en sıkı denetime sahip).
- İnsan için güvenlik testi etiketi arayalım.
- Koyu renkli, sıkı giysi kullanmayalım (parafenilen diamin içerirler).
- Satın almadan önce etiketleri dikkatli okuyalım. Buruşmaz, leke tutmaz, yanmaz, güve barındırmaz, ayrı yıkayın gibi ifadeler boya ve kimyasal içeriğin çok olduğunu gösterir. Giymeden önce mümkünse yıkayalım.
- Kimyasal kuru temizlemeyi sık kullanmayalım. Çamaşırları makineye



atıp bir an önce işimizi bitirmeyi amaçlayabiliriz ama sıradan günlük bir işin derimize etkileri büyük olabilir. Çamaşır deterjanları ve yumuşatıcıları egzamanın en bilinen tetikleyicilerindedir.

Deterjanlar, kokulu ürünler ve kir çözücüler, deride yanma, kızarıklık, kaşıntı hatta sulantılı yaralara yol açabilir. Özellikle alerjik yapılı kişilerde tüm vücutta yaygın döküntü nedeni olabilir. Dermatolojik testleri yapılmış ürünleri seçmek riski azaltır. Sıvı deterjanlar daha kolay duruladıkları için tercih edilmelidir. Gereğinden fazla deterjan kullanılmamalıdır. Çamaşır makinesi fazla doldurulmamalıdır, deterjan birikimine yol açabilir. İki kez durulama yapmak yararlı olur. Elde yıkama daha risklidir. Eğer parfüm alerjiniz varsa yumuşatıcı kullanmayın. Giysiler satın alındıktan sonra kullanmadan önce mutlaka yıkanmalıdır. Böylece içerdikleri boya, koruyucu kimyasallar azaltılmış olur. Parfümsüz, deri testleri yapılarak hipoalerjenik etiketi taşıyan ürünleri tercih edebilirsiniz.





Gündemdeki kitaplar



100. NESİL

Melodi Baç [Destek Yayınları / 368 sayfa](#)

Artık bir kraliçe olan Carmen, her şeyin yoluna gireceğini düşündüğünde yanılıyordu. Çünkü ölümsüz kardeşi Enka çoktan bir beden bulmuş ve onu öldürmek için yola koyulmuştu. Üstelik bu sefer Enka 100. Nesil'deydi. Carmen'in koca bir gezegeni yönetmesi, 100. Nesil'i yenmenin yollarını bulması ve çok büyük fedakârlıklar yapması gerekecekti. Asıl savaş şimdi başlıyordu...



Bir Borsa Spekülatörünün Anıları; Bir Yatırım Klasığı

Edvin Lefevre [Scala Yayıncılık / 384 sayfa](#)

Gazeteci Edvin Lefevre, 1923 yılında, yani günümüzden 86 yıl önce, dönemin en tanınmış Borsa Spekülatörlerinden Larry Livingston'un anılarını dinlerken, daha sonra da kaleme alırken, yazdıklarının 21. yüzyıla ulaşacak bir borsa klasığı olacağını düşünmüş müydü, bilemiyorum. Ancak Larry Livingston, 14 yaşında tanıştığı borsada edindiği deneyimlerin ve gözlemlerin dünyada milyonlarca borsa yatırımcısına rehberlik edeceğini, büyük bir olasılıkla ön görmüştü. Çünkü o, teknoloji ne kadar değişmiş olursa olsun, borsa gibi hareketli bir piyasaya asıl yön verenin insan psikolojisi olduğunu, korku, umut, panik, hırs ve önyargı gibi duyguların hiç değişmediğini biliyordu.

22:04

Ben Lerner [Yapı Kredi Yayınları / 208 sayfa](#)

22:04'ün kahramanı, New York'ta yaşayan, ilk romanı ses getirmiş bir yazar ve şair. Yayıncıların büyük avanslar ödemeye hazır olduğu ikinci romanına başlamanın eşiğindeyken bazı gelişmeler hayatını değiştiriyor: Ölümcül olması muhtemel bir kalp rahatsızlığı olduğunu öğreniyor, çocuk sahibi olmak isteyen en yakın arkadaşı ondan yardım istiyor, büyük bir kasırga New York'a yaklaşıyor, Wall Street'i işgal Et hareketi şehirde kendini hissettiriyor. Pek çok gelecek ihtimalini barındıran bu manzaranın içinde yolunu bulmaya çalışırken, 22:04'ün kahramanı gerçek ve kurmaca, geçmiş ve gelecek, sanat ve hayat üzerine düşünecek ve başkalarıyla bağ kurmanın, ironiden



samimiyete varmanın imkânlarını araştırarak.

Çağdaş sanattan Walt Whitman'a, Amerikan tarihinden ekolojik felakete, kapitalizmden modern tıbbı ve günümüz yayıncılığına geniş bir dünyayı içine alan, şiirlere, fotoğraf ve illüstrasyonlara, deneme parçalarına yer veren

yenilikçi bir roman 22:04. Amerikan edebiyatının son dönemdeki en parlak yazarlarından biri olan Ben Lerner'dan, son yılların en önemli romanlarından biri.

ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



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

60 GÜNEŞ
Yel SİGORTA

0850 222 1957

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

www.gunessigorta.com.tr

Sağlığım
kadar
sigortam da
önemli.

Anadolu Sigorta'da hastalığınızın tedavisi devam ederken
poliçenizin vadesi sona erse bile, poliçeniz yenilenir.

Sağlık poliçeniz **yurt dışında da geçerlidir.**

18 yaşın altındaki çocuklarınız
ömür boyu yenileme garantisi ile sigortalanır.

Daha birçok ayrıcalık ve
ayrıntılı bilgi için

**Anadolu Sigorta satış
noktalarına bekleriz.**

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.