



**En çok sevilen  
kötü adam!**



**“Hedefimiz 2030  
ve sonrası olmalı”**



**Trafikte il il  
tavan fiyatlar**

## **ERGO ve Munich Re kendini daha fazla gösterecek**



# TAHSİLATTA SİGORTACILARIN SİGORTASI BKM'DEN!

BKM olarak geliştirdiğimiz Kart Saklama ve Güvenli Tahsilat Sistemi ile sigorta tahsilatlarında yepyeni bir dönem başladı. Yeni altyapımız ile şimdi sizin de sigorta tahsilatlarınız çok daha güvenli.



- Kart numarası saklama derdine son
- Kartların yalnızca ilk 6 ve son 4 hanesi ile işlem kolaylığı
- BKM'ye özel platform desteği ile tahsilat oranlarını artırma imkanı
- BKM altyapısını kullanarak daha az BT ve güvenlik yatırımı



## Elementerde tavan fiyat, BES'te OtoKat...

*Sigorta sektörüyle ilgili iki önemli gelişme var. Biri trafik sigortalarına getirilen tavan fiyat, diğeri ise bireysel emeklilik sistemindeki otomatik katılım uygulaması.*

*Trafikte tavan fiyat uygulamasıyla primler düşerken, BES'te otomatik katılım rekabetiyle kesinti oranları kelimenin tam anlamıyla dibe vurdu.*

*Trafik sigortasında tavan fiyat uygulaması 12 Nisan 2017 itibarıyla başladı. Buna göre Türkiye sekiz il grubuna ayrıldı. İstanbul'daki araç sahipleri yüzde 6, Kocaeli, Ankara ve Bursa'dakiler yüzde 3 ek prim ödeyecek. Diğer illerdeki araç sahiplerinin primleri ise risklerine göre yüzde 1 ile 5 arasında azalacak.*

*Öte yandan, uygulama kapsamında geriye dönük hiçbir geri ödeme yapılmayacağı ve tavan fiyatın 12 Nisan tarihinden sonraki poliçeleri kapsayacağı açıklandı.*

*Kullanım tiplerine göre baz primlerse otomobil için 807, kamyonet için 1.055, motosiklet içinse 329 lira olarak belirlendi. Baz primler traktör için 165, minibüs (10-17 koltuk) için 1.418, kamyon için 2 bin 258, taksiler içinse 2 bin 89 lira olarak belirlendi. Otobüsler (18-30 koltuk) için 2 bin 21, büyük otobüsler (sürücü dahil 31 ve üzeri koltuk) içinse 5*

*bin 7 lira baz prim belirlendi. Konunun detaylarını ilgili haberimizde okuyabilirsiniz...*

*Türkiye pazarında hedef büyüten ERGO, "sürdürülebilir kârlı büyüyen bir şirket" olma stratejisiyle faaliyetlerini sürdürüyor. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, bu hedeflerinin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini belirtiyor. Bu hedef kapsamında, grubun uluslararası operasyonları da içine alacak şekilde yeni stratejisini "Fit", "Dijital", "Başarılı" olmak üzere üç ana başlıkta topladığını vurgulayan Kokkalas, "Bu program çerçevesinde acente ve müşteri odaklılık, teknik mükemmellik, operasyonel verimlilik ve dijitalleşme yolunda önemli adımlar atmaya devam edeceğiz" diyor. Theo Kokkalas ile yaptığımız detaylı söyleşiyi de yine dergimizin bu sayısında okuyabilirsiniz... Otomatik katılımla birlikte bireysel emeklilik şirketlerinin kesinti giderleri daha da azaldı. Bu gelirlerle nasıl ayakta kalacaklarıyla ilgili analizlerimiz de yine bu sayımızda yer alıyor. Yazarımız Dalkan Delican, 2017'nin tüm şirketler için "tutunma yılı" olacağını yazdı...*

*Dünyadaki gelişmeler, sigorta sektöründeki terfiler, atamalar, yer değiştirmeler; BES fonlarının getirileri, ünlü oyuncu Musa Uzunlar ile söyleşi de bu ay yine keyifle okuyacağınız konular arasında...*

## Künye

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

**Kayhan Öztürk**  
[kozturk@finansgundem.com](mailto:kozturk@finansgundem.com)

**Genel Yayın Yönetmeni**  
**Barış Bekar**  
[bbekar@akilliyasamdergisi.com](mailto:bbekar@akilliyasamdergisi.com)

**Yayın Danışmanı**  
**Abdullah Çetin**  
[acetin@finansgundem.com](mailto:acetin@finansgundem.com)

**Editör**  
**Berrin Uyanık Bekar**  
[buyanik@akilliyasamdergisi.com](mailto:buyanik@akilliyasamdergisi.com)

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

**Fotoğraf**  
Çelik Çelikyaman

**Görsel Tasarım**  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

**Reklam Rezervasyon**  
**Seda Uygun**  
[suygun@finansgundem.com](mailto: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.





26



28



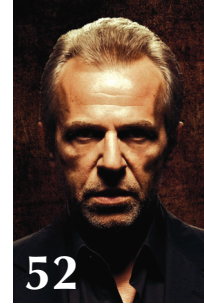
32



22



50



52

20

### "Sektörü yeniden konumlandırmalıyız"

17 Mayıs'ta yapılacak TSB seçimlerinde başkanlığa aday olduğunu açıklayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin: "Sigorta sektörünü yeniden konumlandırmalıyız" diyor.

22

ERGO ve Munich Re kendini daha fazla gösterecek ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, "Müşterilerimize 'Sigortalamak anlamaktır' marka sözümüzle verdiğimiz mesajı hem daha üst seviyeye taşımak hem de acentelerimiz için yeni müşteri fırsatları yaratmak için daha sade, etkin, dijital süreçler geliştirdik" diyor...

26

### Sağlık sigortasında VIP hizmet dönemi

Ücretsiz Spa ya da masaj, özel araçla transfer, diyetisyen ve vücut analizi hizmeti, işyerine özel laboratuvar tahsisi ve daha fazlası...

28

### Aylık 2 liraya yüksek teminatlı hayat sigortası

"Financell Kredisiz Güvende" hayat sigortası, vefat veya tam maluliyet durumlarında kalan kredi borcunu; istem dışı işsizlik gibi durumlarda ise çalışma durumuna göre değişen teminatlar çerçevesinde 6 aya kadar kredi taksitlerini ödüyor...

32

### Hakkaniyetli bir tavan prim için...

Tavan prim uygulaması ödenecek tazminatı değiştirmiyor. Toplam tazminatı düşürmek için çaba gösterilmesi ya da tazminatın daha çok kişi arasında bölüşülmesi gerekiyor.

50

### Otomatik katılımda 0,07 dönemi

BES şirketlerinin otomatik katılımdaki geliri, sadece yüzde 0.85'lik fon işletim gideri kesintisi olacak. Rekabet nedeniyle ilk yıl kesinti istemeyen, daha sonraki yıllar içinse yüzde 0.07 oran veren şirketler olduğu söyleniyor...

52

### En çok sevilen kötü adam

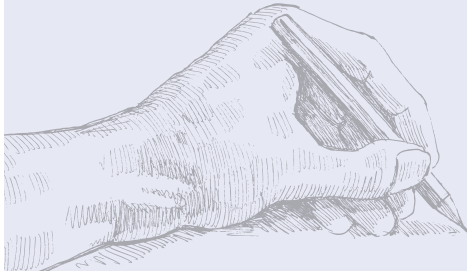
"Tiyatro oyunculuğu, sevdiğiniz fıkraları farklı farklı insanlara anlatma duygusu gibi bir şey... İz bırakmaktan ziyade, insanların hafızalarında ivme yaratacak bir tortu bırakmanın çok daha önemli olduğunu düşünürüm..."

62

### SBN, prim/kâr oranında yine ilk 3'te

SBN Sigorta, 2016 yılında 21.8 milyon TL kâr elde etti. Özsermayeyi de yüzde 104 büyüttüklerini açıklayan Recep Duray, "2015'te olduğu gibi geçen yıl da prim/kâr oranı en yüksek 3 şirketten biri olduk" diyor...

## yazarlar



30

Dalkan Delican  
Tutunamayanlar?

48

Sinan Metin  
Şikayet var!

34

Zeynep Turan Stefan  
Sağlık-sigorta-teknoloji (2)

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu  
Ludens Fon Rating'e göre son 2 yılın en başarılı emeklilik fonları



# TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ BANKA MARKASI

**Brand Finance®**

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

**AKBANK**

sizin için

## Bir usta Bin Usta'ya bir ödül daha

Anadolu tarihinde kültürel ve ekonomik anlamda büyük önem taşıyan, ancak değişen yaşam koşulları nedeniyle günümüzde kaybolmaya yüz tutan meslekleri yeniden yaşama döndürmeyi amaçlayan “Bir Usta Bin Usta” projesi, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu’nun (TİSK) Kurumsal Sosyal Sorumluluk Büyük Ödülü’ne layık görüldü. İstanbul Conrad Otel’de 24 Mart 2017 tarihinde düzenlenen ödül töreninde “Büyük Ödül”ü, Anadolu Sigorta adına I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Dr. Mehmet Müezzinoğlu’nun elinden aldı. Anadolu Sigorta ödüle, toplam 55 başvuru arasından, finale kalan 20 şirketin sosyal sorumluluk projelerinin değerlendirilmesi sonucunda layık görüldü. Törende, “Büyük Ödül” ile beraber 9 kategoride daha ödüller sahiplerini buldu. Ödülü alırken kısa bir konuşma yapan Filiz Tiryakioğlu, Bir Usta Bin Usta’nın



Anadolu Sigorta için önemine değinerek, projenin tarihi ve kurslar hakkında genel bilgiler verdi. Bu yıl projenin sekizinci yılına girdiğini vurgulayan Tiryakioğlu, projede emeği geçen herkese teşekkür etti.



### 1000 USTA DAHA YETİŞTİRİLECEK



Anadolu Sigorta, 2010 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın desteğiyle başlattığı, “Bir Usta Bin Usta” projesiyle bugüne kadar Anadolu’nun pek çok kentinde 35 farklı meslekle ilgili kurslar düzenledi. Her yıl beş kentte düzenlenen kurslara, bugüne kadar

öğretmenden ev kadınına, heykeltıraştan öğrenciye kadar her meslek grubundan 700’e yakın usta adayı katıldı. 2017’de sekizinci yılına giren ve 10 yıl sürmesi planlanan proje sonunda, her biri el emeği olan, kültürel anlamda Anadolu’daki yaşamın izlerini taşıyan

meslekleri icra edecek olan 1000 ustanın daha yetiştirilerek kültürel zenginliğin devam etmesi amaçlanıyor. Kursları başarıyla tamamlayan kursiyerler, Kültür ve Turizm Bakanlığı’ndan onaylı sertifika alarak o mesleklerin ustaları haline geliyor.

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

Ebru Tarhanlı

GARANTİ  
EMEKLİLİK'İ  
SEÇİYORSAM,  
BİR SEBEBİ  
VAR.

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

 Garanti Emeklilik

Garanti Şubeleri - 444 0 336 - [garantiemeklilik.com.tr](http://garantiemeklilik.com.tr)

\*Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 7.4.2017 tarihli verilerine göre Garanti Emeklilik, bireysel emeklilik katılımcı sayısında 1. sırada yer almaktadır.

## "Kutup Yıldızı" acentelerinin Nice-Monte Carlo-Cannes turu



Tüm iş süreçlerinde "acente ve müşteri odaklılık" stratejisiyle hareket eden ERGO Türkiye, "Kutup Yıldızı" acenteleriyle 31 Mart-3 Nisan tarihleri arasında deniz, tarih ve kültürel mirasıyla ünlü Fransa'nın Nice-Monte Carlo-Cannes üçlüsünde buluştu. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyeleri

Yıldırım Türe, Suat Oruç ve Satış Direktörü Murat Beköz'ün katıldığı seyahatin ilk gününde Kutup Yıldızları, Nice'in tarihi sokaklarını ve ünlü Massena Meydanı'nı keşfederken; gezinin ikinci gününde İtalya Rivierası'nın en gözde kasabalarından San Remo ve Dolceaqua'yı ziyaret ettiler. Seyahatin üçüncü ve son gününde

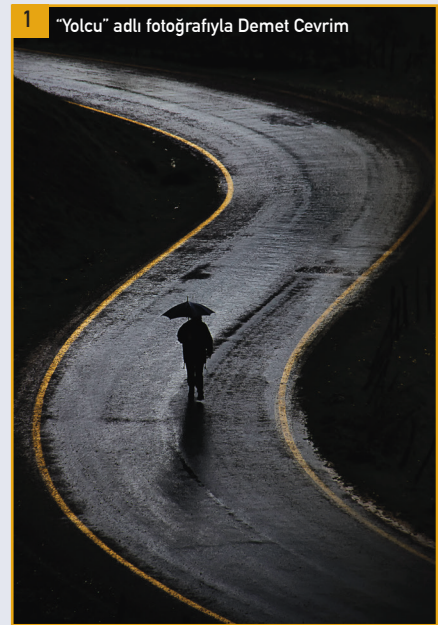
ise Monte Carlo ve Cannes'in eski şehir bölgesini dolaşan ve yöresel tadımlar yapan Kutup Yıldızı acenteleri, bir yandan üç gün boyunca üç şehrin kültürel mirasını keşfederken bir yandan da ERGO Türkiye yöneticileriyle bağlarını kuvvetlendirerek, geziden keyifli anılarla ayrıldılar.

## "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" 11 yaşında

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl 11'incisini düzenlediği "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" fotoğraf yarışmasında kazananlar belli oldu. Fotoğraf tutkunu kadınları "Hayata Dair" temasıyla buluşturan yarışmada birincilik "Yolcu" adlı fotoğrafıyla Demet Cevrim'in oldu. "Sherbet" adlı fotoğrafıyla Banu Cihan'ın ikinci, "Kömür" adlı fotoğrafıyla Nazik Nazan Köse Yılmaz'ın üçüncü olduğu yarışmada Didem Sevinç Beyazıt, Fatma Salt ve Zeyneb Bahtiyar da mansiyon ödülüne layık görüldü.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'e bu yıl 1.897 yarışmacı, 6.501 fotoğrafla başvuruda bulundu. Artık gelenek-selleşen Kadın Gözüyle Hayattan Kareler, Türk kadınının sosyal,

kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedeflerken, kadınlara kendilerini ve hayata bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor. Bu yılki seçici kurulda, fotoğraf sanatçıları Prof. Güler Ertan ve İzzet Keribar'ın yanı sıra Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Bölüm Başkanı Prof. Nihal Kafalı, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Enstitü Müdürü Oktay Çolak ve Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşaviri Nihan Güney yer aldı. Yarışmada dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan 44 eser, 11 Mayıs-11 Haziran 2017 tarihleri arasında İstanbul'da Tepe Nautilus AVM'de fotoğrafseverlerle buluşacak.



1 "Yolcu" adlı fotoğrafıyla Demet Cevrim



ODAK /ALFA FİLM

BİR ÖMER KAVUR FİLMİ



# ANAYURT OTELİ

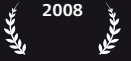
**MACİT KOPER**  
ORHAN ÇAĞMAN SERRA YILMAZ  
SAHKA TEKANO OSMAN ALVANKA YAŞAR GÜNER  
ASLAN KAÇAR CENGİZ SEPCİ SONGÜL ÜLKÜ ÜLKÜ ÜLKER  
OSMAN ÇAĞLAR ORHAN BAŞARAN KEMAL İNÇİ

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

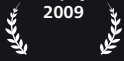
Türk Klasikleri  
**10 Yıldır**  
Groupama  
ile Yenileniyor

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

Bereketli Topraklar  
Üzerinde  
2008



Vurun  
Kahpeye  
2009



Selvi Boylum  
Al Yazmalım  
2010



Üç  
Arkadaş  
2011



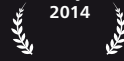
Gurbet  
Kuşları  
2012



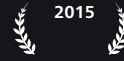
Vesikalı  
Yarım  
2013



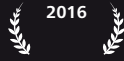
Muhsin  
Bey  
2014



Yılanların  
Öcü  
2015



Sürü  
2016



İKSV  
FİLM

İSTANBUL  
FİLM FESTİVALI  
2017  
ÖZEL GÖSTERİM SPONSORU  
GROUPAMA

 Groupama

## "AXA Sağlığım"ın 5 parmağında 6 marifet!

"AXA Acentem" ile sigorta sektörünün ilk mobil uygulamasını hayata geçiren AXA Sigorta, sağlık sigortası özelinde sunduğu "AXA Sağlığım" ile de bu alana yatırım yapan ilk marka oldu. "AXA Sağlığım", AXA Sigorta müşterilerine mobil uygulama üzerinden randevu alma imkanı sağlarken, kişiselleştirilebilen ve hayatı kolaylaştıran şu hizmetleri de sunuyor:

- 1) "AXA Hattı" menüsü üzerinden müşteri hizmetlerine ve sağlık danışmanlarına ulaşip tek bir tuşla ambulans çağırma.
- 2) Sağlık poliçelerinin teminat ve kullanım detaylarını izleyip sağlık hizmeti faturalarını uygulamaya yükleyerek ödemeleri kolayca alabilme.
- 3) Randevu alma ve randevuları takvime ekleyebilme: Müşteriler hastane, bölüm, doktor, randevu saat ve tarihlerini girdikten sonra, hastaneler



iletişim kanalları üzerinden müşterilere ulaşıyor ve randevu işlemi hızlıca tamamlanıyor.

- 4) Uygulama içinde teknoloji, testler, aile, bakım, beslenme, sağlıklı yaşam ve psikoloji gibi başlıklar içinden ilgilerini çeken başlıkları seçip uygulamayı kişiselleştirebilme ve bu başlıklarla ilgili içeriklere ulaşma.
- 5) Ailelerin çocuklarının doğum tarihi

ile aşı takibini takvimden yapabilme.

- 6) Anlaşmalı kurum ve nöbetçi eczane bilgilerine ulaşma...

AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, uygulamayla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Önce Mobil" motto-sundan hareketle, AXA olarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmanın ötesine geçmek istiyoruz. Akıllı mobil cihazlar sayesinde yakın gelecekte insanların karşı karşıya kalacakları sağlık risklerini, doktora veya hastaneye gitmeksizin saptayıp kendilerine bildirecek teknolojilerin gelişmekte olduğunu görüyoruz. Olası sağlık problemleri teknoloji sayesinde hızla tedavi edilebilir ya da önlenabilir hale gelecek. Biz de müşterilerimize değer katabilmek adına, sağlık gibi önemli bir konuda bir başlangıç uygulaması hazırlayarak ilk adımı atmış olduk."

## AXA SİGORTA ACENTELERİ TÜRKİYE TURU YAPTI

Acentelerinin ekonomik konjoktüre daha iyi hakim olmasını ve müşterilerine birer sigorta danışmanı olarak hizmet vermesini hedefleyen AXA Sigorta, gündem değerlendirmelerinin yapıldığı ve sektör hakkında güncel bilgilerin paylaşıldığı bölge toplantılarını mart ayında tamamladı. Şirket, bölge toplantılarında yaklaşık 2 bin acentesiyle toplamda 7 farklı şehirde buluştu. AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, toplantılarda elde edilen sonuçlar ve hedeflerle ilgili acenteleri şöyle bilgilendirdi: "2016'da sektör 35.5 milyar TL'lik üretimle yüzde 30 civarında büyüme kaydetti. AXA Sigorta olarak 3.6 milyar TL prim üretimiyle 103 milyon TL net kâr ve yüzde 10.9 özkaynak kârlılığıyla enfasyonun oldukça üzerinde bir getiriyi sermayedarımıza sağladık. Yarınlar umutla bakan, rezervleri daha güçlü ve ayakları yere çok sağlam basan bir AXA Sigorta var. Global tarafta da varlık büyüklüğüne göre dünyanın en büyük sigorta şirketi olan AXA'nın başarıla-



rı devam ediyor. Grup geçen yıl 100 milyar Euro'nun üstünde bir üretim gerçekleştirdi. Sermaye büyüklüğü ise 70.6 milyar Euro'ya ulaşmış durumda." Toplantılarda AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune ve ekonomi profesörü Emre Alkin, sohbet şeklindeki oturumlarda Türkiye ve dünyada ekonomik durum ve sigortacılığın gelişimiyle ilgili değerlendirmelerde bulundular. Lejeune, "İnovasyon ve dijitalleşme anlamında önemli değişiklikler yaşanıyor. Bir evrim sürecinden geçiyoruz. Önümüzdeki dönemde hem ürün gamımız hem

de hizmetlerimiz açısından daha yeniliğe ve dijitalleşmeye açık uygulamaları hayata geçireceğiz. Acentelerin dijitalden kaçmaması, çekim-meyip dijital dönemi kucaklaması gerekiyor. Büyüme ve kârlılık arasında bir denge noktası kurduk. Sürdürülebilir kârlılıkla, acentelerimizle birlikte bu uzun yolculukta çok daha büyük başarılar yakalayacağımıza inanıyoruz" dedi.

Sigortacılığın ancak Türkiye ekonomisiyle beraber büyüebileceğini hatırlatan Prof. Dr. Emre Alkin ise acentelere şöyle seslendi: "Dijitalleşmeden kaçış yok. Özellikle de tahsilatlarınıza dikkat etmeniz gerekiyor. AXA Sigorta, bilgi birikimiyle, dijitalde yaptığı yatırımlarla size yeni fırsatları gösterebilir ve piyasadaki değişiklikleri duymanızı sağlayabilir. Bunun yanında dağıtım ve müşteri hizmetleri alanlarında inovasyonla tanışmanız için bulunmaz bir aracı. Böyle bir ortağı iyi değerlendirmenizi tavsiye ediyoruz."

# 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**

## Güneş Sigortalılar “Kanserden Korkma Farkında Ol” dedi

Güneş Sigorta, bir süredir çalışanlarının motivasyonu ve kişisel gelişimleri için öğle arası seminerleri düzenliyor. Kanser Haftası nedeniyle 5 Nisan 2017 Çarşamba günü bu seminerlere bir yenisi daha eklendi. Kanser, görülme sıklığı giderek artan en önemli hastalıklardan biri. Kanser haftası olarak bilinen 1-7 Nisan haftası ise kanserle mücadelede önemli rol oynuyor. Hafta boyunca düzenlenen seminer ve etkinlikler ise bilinçlendirme ve destek anlamında oldukça önem taşıyor. Kanser Haftası nedeniyle 12.30-13.30 arasında Güneş Sigorta Genel Müdürlük Binası'nda düzenlenen seminerde, Memorial Hastanesi'nden Doç. Dr. Serkan Keskin önemli



bilgiler paylaştı. Güneş Sigorta üst yönetiminin ve çalışanlarının geniş katılımıyla gerçekleşen seminerde; kanserin tanımı, erken

tanı yöntemleri, kanserin çeşitleri ve tedavi yöntemleri hakkında verilen bilgilerin ardından Doç. Dr. Keskin, katılımcıların sorularını yanıtladı.

## HDI Sigorta, Erzurumspor'a forma sponsoru oldu

2016 yılından bu yana Türkiye'nin profesyonel ve amatör branşlarında yarışan spor kulüplerine destek veren HDI Sigorta, bu kez de Erzurumspor'un forma sponsoru oldu. Sponsorluk imza töreni, 8 Nisan'da Erzurum Belediye Başkanı'nın makamında düzenlendi. Törene HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Büyükşehir Belediye Erzurumspor Başkanı Ali Demirhan ve Erzurum Belediye Başkanı Mehmet Sekmen katıldı. Erzurum Büyükşehir Belediyesi'nin desteğiyle 2005 yılında kurulan kulüp, 2. Lig'de başarılı bir performans sergiliyor. 2016-2017 sezonunda takımın forma sponsorluğunu üstlenecek olan HDI Sigorta ise 2016 yılından bu yana Türkiye'nin profesyonel ve amatör branşlarında yarışan spor kulüplerine destek veriyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Cey-



han Hancıoğlu, sponsorlukla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Şehir kulüplerimiz, şehrin nabzını tutan en önemli oluşumlarından biri. Bu yüzden tüm liglerde gayret gösteren ekiplerimize destek verilmesi gerekiyor. 2016-2017 sezonunda Erzurum Büyükşehir Belediyesi'nin yanında olarak Erzurumspor'a ve Erzurum'a katkı sağlamaktan mutluluk duyuyoruz. Bundan sonra da Türk

sporunun yanında olmaya devam edeceğiz.”

HDI Sigorta, bu yıl ayrıca Türkiye Basketbol Federasyonu, Fenerbahçe, Galatasaray Spor Kulübü, Trabzonspor, Bursa BB Spor Kulübü Derneği, Anadolu Efes Spor Kulübü Derneği, Karşıyaka Spor Kulübü, Altay Spor Kulübü ve Bandırma Spor Kulübü Derneği ile reklam ve sponsorluk anlaşmaları imzaladı.

**Neye değer verdięinizi,  
niye değer verdięinizi  
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

Sigortalatmak başka,  
ERGOLATMAK başka.

**ERGO**

**Bize Ulařın**

0850 211 11 11

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

  /ERGOTurkiye

## “Türk Klasikleri Yeniden” projesi 10’uncu yılında



Groupama, “Türk Klasikleri Yeniden” projesi çerçevesinde bu yıl Anayurt Otelı filmine tekrar hayat verdi. Ömer Kavur’un, Yusuf Atılgan’ın romanından uyarladığı, 1987 yapımı Anayurt Otelı, Groupama’nın sponsorluğunda restore edildi. Film gösterimi öncesi İstanbul’daki TİM Show Center’da düzenlenen davet, Groupama ve İstanbul Kültür Sanat Vakfı’nın yöneticilerinin yanı sıra “Anayurt Otelı” filminin başrol oyuncusu Macit Koper ve diğer oyuncuların yanı sıra film ekibinin katılımıyla gerçekleşti. 30 yıllık ve son derece yıpranmış olan film, Fanatik Film tarafından uzun ve özenli bir çalışmanın ardından büyük titizlikle yenilendi. Tüm çizik, toz ve leke gibi hasarlardan tek tek arındırılan her bir film karesi orijinaline sadık kalınarak onarılırken, filmin ömrü de 500 yıl uzatılmış oldu.

Başrollerini Macit Koper, Serra Yılmaz, Orhan Çağman ve Şahika Tekand’ın paylaştığı; Osman Alyanak, Kemal İnci, Cengiz Sezici, Songül Ülkü, Ülkü Ülker, Yaşar Güner, Arslan Kaçar, Osman Çağlar ve Orhan Başaran’ın da rol aldığı, yapımcılığını Sadık Deveci’nin üstlendiği filmin müziklerini Attila Özdemiroğlu besteledi. “Anayurt Otelı” yalnızlıktan kurtulamayan otel müdürü Zebercet üzerine bir psikolojik gerilim

öyküsü gibi görünse de özünde Ömer Kavur’un rüyalar, sembeler, nesnelere ve eylemlerin gizli anlamları aracılığıyla, zamanın geçişini anlattığı filmi olarak biliniyor.

Ömer Kavur’un baş eseri olarak anılan film, Türk sinemasının en güçlü edebiyat uyarlamalarından biri olarak kabul ediliyor. Filmin başrol oyuncusu Macit Koper, bu filmdeki performansı ile Nantes Film Festivali’nde En İyi Erkek Oyuncu ödülüne layık görüldü ve SİYAD tarafından Yılın En İyi Erkek Oyuncusu seçildi.

Groupama’nın “Türk Klasikleri Yeniden” ile sanata verdiği desteği bu yıl da devam ettirdiğini hatırlatan Groupa-

ma Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezleri Direktörü Frederique Guegan Tayar, projeye ilgili şu bilgileri paylaştı:

“2008 yılından bu yana sinema sektöründe kalıcı izler bırakmak hedefiyle; İKSV tarafından düzenlenen İstanbul Film Festivali ve film restorasyon uzmanları işbirliğiyle hasar görmüş sinema eserlerini sinemaya yeniden kazandırıyoruz. Gurur duyduğumuz projemizin 10’uncu yılı kapsamında, bu yıl Türk sinemasının en ses getiren filmlerinden biri olan Anayurt Otelı’ni restore ettik. Bu başarıyı sinemaya yeniden kazandırdığımız için çok mutluyuz.”

### GROUPAMA İLE TÜRK SINEMASI YENİDEN CANLANIYOR

2008 yılında Erden Kıral’ın “Bereketli Topraklar Üzerinde” (1979) filmiyle “Türk Klasikleri Yeniden” projesine başlayan Groupama, 2009 yılında Ömer Lütfi Akad’ın “Vurun Kahpeye” (1949), 2010 yılında Atif Yılmaz’ın “Selvi Boylum Al Yazmalım” (1978), 2011 yılında Memduh Ün’ün “Üç Arkadaş” (1958), 2012 yılında Halit Refiğ’in “Gurbet Kuşları” (1964), 2013 yılında Lütfi Ö. Akad’ın “Vesikalı Yarım” (1968), 2014 yılında Yavuz Turgul’un “Muhsin Bey” (1987), 2015 yılında Metin Erksan’ın “Yılanların Öcü” ve 2016 yılında Zeki Ökten’in “Sürü” (1978) filminin restorasyonlarını üstlenmişti.



# 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](http://bnpparibascardif.com.tr)



BNPPCardifTR



BNPPCardifTurkiye



**BNP PARIBAS CARDIF**  
**EMEKLİLİK**

Değişen  
dünyanın  
sigortacısı



# SEKTÖRE İKİ YABANCI DAHA GELDİ!

## Groupama'ya uluslararası deneyimli genel müdür

Ramazan Ülger'den boşalan Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik Genel Müdürlüğü görevine Francis Desmazes atandı. 1 Mayıs 2017 tarihi itibarıyla bu görevleri üstlenen Desmazes, kariyerine Ernst & Young'da denetçi olarak başladı. GAN Assurances'ın uluslararası bağlı ortaklıklar denetim müdürü unvanıyla Groupama Grubu'na katılan Desmazes, söz konusu şirketin uluslararası bağlı ortaklıklarında kariyerine devam etti.



Fas'ta mali işler ve bilgi işlem müdürü; İtalya'da genel sekreter, mali işler ve bilgi işlem

müdürü, ardından genel müdür yardımcısı; İspanya'da ise genel müdür olarak çalıştı. Fransa'daki uluslararası müdürlükte Doğu ve Güney Avrupa ile Afrika bölgeleri müdürü oldu. 2000 yılında Allianz Grubu'nun Venezuela ve Kolombiya bağlı ortaklığının CEO'su, 2009'da ise Kolombiya bağlı ortaklığının yönetim kurulu başkanı olarak görev yaptı. Ardından Allianz Fransa'ya dönerek sırasıyla uluslararası müdür yardımcısı ve Allianz Afrika büyüme müdürü, Allianz Senegal genel müdürü ve Afrika büyüme müdürü görevlerini üstlendi.



154 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi olarak gösterilen Generali'de CEO ve Genel Müdür koltuğuna Maurizio Pescarini oturdu. 42 yaşındaki Maurizio Pescarini, işletme yönetimi yüksek lisansına sahip. Finans sektöründe işletme ve operasyon gibi alanlarda 20 yıllık deneyimi bulunan Pescarini, Generali Grubu'na katılmadan önce İtalya'nın en büyük bankalarından Banca Monte dei Paschi di Siena'da 4 yıl operasyonlardan sorumlu başkan ve Aviva Avrupada Müşteri İlişkileri ve İnovasyon Bölümü direktörü olarak görev yapıyordu. Uluslararası arenada hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlardaki çok kültürlü şirketlerde iş ve değişim yönetimi alanlarında derin deneyim ve uzmanlığa sahip olan Maurizio Pescarini, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Türkiye ve Generali Sigorta, grubumuz için büyüme ve paydaşlarımızın sermayesini tahsis edebileceğimiz önemli stratejik bir pazar olarak belirlendi. Bu önemli görev için daha önce bir buçuk yıl yaşadığım ve kendimi evimde hissettiğim Türkiye'ye yeniden gelmek mutluluk verici. Pek çok ülkede

## Generali Sigorta'da Maurizio Pescarini dönemi başladı

çalışma fırsatı buldum ama Türkiye'ye hep özel bir sevgim oldu. Kariyerim boyunca kazandığım deneyimlerle mevcut varlıklarımız ve grubumuzun sahip olduğu imkânların üzerine, Generali Sigorta ailesiyle daha fazlasını inşa ederek başarılı işler gerçekleştireceğimize inanıyorum. Türkiye, hem acente hem de direkt satış kanallarında etkisini gösteren, son yıllarda dijital medyanın tüketici davranışlarında önemli değişimi beraberinde getirdiği dünyadaki en enerjik toplumlardan birini temsil ediyor. Bu potansiyelle birlikte Generali Sigorta'nın yeni dönemde önemli atılımlar gerçekleştireceğinin müjdesini verebilirim. Ayrıca bugüne kadar Generali Sigorta genel müdürlüğünü başarıyla yürüten, oldukça deneyimli bir yönetici olan Mine Ayhan'ın Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine getirilerek bilgi ve deneyimleriyle bizimle olmasından dolayı da çok şanslıyız."

Öte yandan, kısa bir süre önce yine Generali bünyesindeki Paris merkezli Europ Assistance Global'in Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanan Mine Ayhan da yapılan



yönetim değişikliği sonrasında Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Europ Assistance Türkiye Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerine getirildi. ▶



# 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  
SİGORTASI



KEYİFLİ  
ALIŞVERİŞ



ASİTANS  
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI  
KOLAYLAŞTIRIN

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

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

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

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

## Yeni departman, yeni genel müdür yardımcısı



AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ta yeni oluşturulan "Transformasyon" departmanına Genel Müdür Yardımcısı olarak Yeşim Taşlıoğlu atandı. Taşlıoğlu, Stratejik Program Yönetim Ofisi ve Transformasyon fonksiyonlarından sorumlu olacak. 1996 yılında Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Yeşim Taşlıoğlu, 2010 yılında Birmingham Üniversitesi Warwick Business School'da MBA eğitimini tamamladı. Kariyerine 1996'da bir Türk bankasında yönetici adayı (management trainee) olarak başlayan Taşlıoğlu, 1998-2009 yılları arasında bilişim sektörünün önde gelen şirketlerinden IBM Küresel İş Hizmetleri'nde proje yöneticisi, 2009-2011 yılları arasında finansal hizmetler Türkiye yöneticisi, 2011-2013 yılları arasında da Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi Strateji ve Dönüşüm Hizmetleri yöneticisi olarak görev yaptı. Taşlıoğlu, 2013-2016 yılları arasında aynı firmanın Küresel İş Hizmetleri Türkiye müdürü ve Mart 2016 tarihinden firmadan ayrılana kadar da Ortadoğu ve Afrika'da "nesnelerin interneti" yöneticisi olarak hizmet verdi.

## Necla Aksoy terfi etti

Mapfre Sigorta'da 2012 yılından bu yana insan kaynakları direktörlüğü görevini yürüten Necla Aksoy, Hazine Müsteşarlığı onayı sonrasında Mapfre Sigorta İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Necla Aksoy, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden 1992 yılında mezun oldu. Ticaret ve sigorta hukuku alanlarında 5 yıllık avukatlık deneyiminin ardından 1998'de, yönetici adayı programıyla Mapfre Sigorta'ya katıldı. 12 yıl süreyle nakliyat sigortaları, sorumluluk sigortaları, oto dışı hasar ve iş geliştirme alanlarında çeşitli pozisyonlarda görev yapan Aksoy, 2010 yılında şirketin insan kaynakları yöneticisi olarak atandı. Aksoy, o tarihten bu yana Mapfre Sigorta'nın tüm İK süreçlerinin yanı sıra iç iletişim ve kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine liderlik ediyor.

Co-Active Coaching ve The Performance Coach Liderlik ve Mentorluk programlarını tamamlayan Aksoy,



şirket içerisinde yönetici koçluğu da yapıyor. İyi derecede İngilizce ve İspanyolca bilen Aksoy, aynı zamanda Madrid'de bulunan Mapfre Uluslararası Yönetim Gelişim Programı mezunu.



Türkiye Sigorta Birliği

# KONUT SİGORTASI YAPTIRIN KOLTUĞUNUZA RAHATÇA YASLANIN

**SİZ DE KONUT SİGORTASI İLE EVİNİZİ;**



YANGIN



DEPREM



SEL ve  
SU BASKINI



DAHİLİ SU



YER KAYMASI



FIRTINA



KAR AĞIRLIđI



TERÖR

**RİSKLERİNE KARŞI GÜVENCE ALTINA ALABİLİRSİNİZ.**

# “Sigorta sektörünü yeniden konumlandırmalıyız”

TSB başkanlığına aday olan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, ilk iş olarak sigorta sektörünün hedeflerini ve yönünü belirleyecek bir “Strateji Belgesi” ile buna uygun bir “Eylem Planı” oluşturacaklarını açıkladı...

**T**ürkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSB) 17 Mayıs Çarşamba günü yapılacak seçiminde başkan adayı olduğunu açıklayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, sigorta sektörünün toplum, ülke ve ekonomi için yaratılan fayda ve fonksiyonlar ekseninde yeniden konumlandırılması gerektiğini vurguladı. Sigorta sektörünün geniş katılımı belirlenmiş ve sektörün tüm paydaşları tarafından benimsenmiş bir stratejik planı olmadığını belirten Çetin, herkesin üzerinde mutabık kalacağı, geniş kabul görecektir “Strateji Belgesi” ve buna uygun “Eylem Planı” hazırlayarak, tüm paydaşlar nezdinde TSB'nin “referans kurum” olma vizyonunu gerçekleştireceklerini kaydetti. Sigorta sektörünün mevcut durumunu değerlendiren Çetin, “Günlük sorunlar karşısında sürekli ‘reaktif’ iletişim kuran bir yapıda olduğumuzu görüyoruz.

Sektörün potansiyel gücünü, sigortanın toplum ve ekonomi için yarattığı fayda ve fonksiyonlarını tüm kesimlere anlatabilmeliyiz. Ekonomiye ve topluma sağladığı faydalla ülkenin en önemli sektörlerinden biri olan sigorta sektörü, gündemi takip eden değil gündem belirleyen bir konumda olmalı. Bunu yapacak insan kalitesine, vizyona ve güce sahibiz. Sektörün

tüm kesimlerinin katılımıyla, ihtiyaç halinde iletişim kuran değil, iletişimi stratejik hedeflere ulaşmakta etkili şekilde kullanan ‘proaktif’ yapıya kısa sürede ulaşacağız” dedi. Sigorta profesyonellerinin gündemin ve ekonomik iklimin çok hızlı değiştiği bir ülke ve bölgede zorlu bir



iş yaptığını belirten Çetin, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bunun yer yer avantajlarını yaşamakla birlikte daha çok dezavantajlarını yaşıyoruz. Tüm paydaşlarımız nezdinde daha güçlü ve itibarı yüksek bir sektör yaratmak için, gelişen, yenilenen ve zamanın koşullarına uyum sağlayan hatta zamanın ötesinde hareket eden bir birlik yaratmalıyız.”

## “Hedeflerimiz, 2030'a hatta daha sonrasına ulaşacak güçte olmalı”

Serhat Süreyya Çetin, uzun vadeli bir perspektifte hazırlanarak sektörün hedeflerini ve yönünü belirleyecek olan Strateji Belgesi ile ilgili de şu bilgileri verdi:

“Sigorta sektörünün tüm kesimlerinin ortak aklıyla hazırlanacak Strateji Belgesi, TSB'nin hedefleri ve bugünkü yeri konusunda bizi daha fazla çalışmaya sevk edecek. Uzun vadede sektörümüzün gelecek hedeflerine ulaşmasında ve konumlanmasında köprü görevi görecek. Bugün sigorta sektörünün hedefleri 2030'a, hatta daha da sonrasında ulaşacak güçte olmalı. Sadece sektör için değil, ülke ekonomisinin geleceği ve istikrarı için de, üzerinde ‘düşünülmesi’, tüm kesimlerce ‘benimsenmiş’ geniş perspektifli bir planlama yapmalıyız.”

Sigorta sektöründeki bu değişimin imkansız olmadığını belirten Çetin, “Bütün bu değişimi sektörün dinamiklerini harekete geçirerek, komite üyeleri ve sektöre gönül veren herkesle birlikte çok çalışarak başarabileceğimize inanıyorum. Standartları yüksek, daha güçlü ve hayatın her alanına nüfuz etmiş bir sektör hayal ediyor ve hedefliyorum” dedi. e



SOMPO JAPAN SİGORTA

# 4. Var mısın akıllım?

İLKOKUL 3. ve 4. SINIFLAR  
SOMPO JAPAN  
ZEKA OYUNLARI TURNUVASI



1.



iPad

2.



Elektronik  
Kaykay

3.



Katlanır  
Bisiklet



1. 2. ve 3. GRUBA  
HEDİYE ÇEKİ



Yarışma tarihi: 13.05.2017  
Son başvuru tarihi: 07.05.2017  
Yarışmaya başvuru ve bilgi için  
[www.varmisinakillim.com](http://www.varmisinakillim.com)



Var mısın akıllım?

# ERGO ve Munich Re kendini daha fazla gösterecek



ERGO Türkiye CEO'su  
Theo Kokkalas

ERGO Türkiye; "Fit", "Dijital", "Başarılı" stratejisi doğrultusunda büyümesini sürdürüyor. CEO Theo Kokkalas, "Müşterilerimize 'Sigortalamak anlamaktır' marka sözümüzle verdiğimiz mesajı hem daha üst seviyeye taşımak hem de acentelerimiz için yeni müşteri fırsatları yaratmak için daha sade, etkin, dijital süreçler geliştirdik" diyor...

**T**ürkiye pazarında hedef büyüten ERGO, "sürdürülebilir kârlı büyüyen bir şirket" olma hedefiyle faaliyetlerini sürdürüyor. ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, bu hedeflerinin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini belirtiyor. Bu hedef kapsamında, grubun uluslararası operasyonları da içine alacak şekilde yeni stratejisini

"Fit", "Dijital", "Başarılı" olmak üzere üç ana başlıkta topladığını vurgulayan Kokkalas, "Bu program çerçevesinde acente ve müşteri odaklılık, teknik mükemmellik, operasyonel verimlilik ve dijitalleşme yolunda önemli adımlar atmaya devam edeceğiz" vurguluyor. Theo Kokkalas ile hem sigorta sektörünü hem de ERGO Türkiye'nin gelecek hedeflerini konuştuk...

## Sigorta sektörü 2016 yılını nasıl geçirdi?

2016'yı hem Türkiye'de hem de dünyada önemli hareketliliğin yaşandığı bir yıl olarak geride bıraktık. Global konjonktürde yaşanan siyasi ve ekonomik gerilimler, ABD başkanlık süreci ve bu sürece bağlı olarak petrol fiyatlarının artış göstermesi, dünya piyasalarında yaşanan kur dalgalanmaları Türkiye üzerinde de negatif etkiler bıraktı. Ayrıca

Türkiye'de yaşanan terör olayları, temmuz ayında gerçekleşen darbe girişimi ve TL'nin değer kaybetmesi sonucu yaşanan ekonomik durgunluk tüm sektör- lere olduğu gibi sigortacılığa da yansdı. Dolar ve Euro bazındaki kur artışları sigorta sektöründe yedek parça maliyetlerini büyük ölçüde artırdı. Terör olaylarından dolayı özellikle Türkiye'nin doğu illerindeki hasar maliyetleri de önemli ölçüde artış gösterdi. Ancak tüm bu negatif dalgalan- malara rağmen sigorta sektörü- nün gelişimini sürdürmeye devam ettiğini söyleyebiliriz. Yıllık sonuçlara bakıldığında sektör, bazı sorumluluk sigortala- rı hariç tüm branşlarda yılı kârlı bir şekilde kapattı. Gayri safi yurtiçi hasılda küçülme, kur oranlarındaki hızlı değişimler ve faiz oranları sigorta sektörünü de etkilemeye devam etse de 2016 yılında sektörümüz hayat-dışı branşlarda yüzde 30 büyümeyle 35.4 milyar TL prim üreterek ülke ekonomisine katkı sağladı.

### **Sizce bu büyümenin ana etkenleri neler?**

En temel etken, trafik sigortası prim üretiminin 2015'e göre yüzde 79 büyümesi oldu. ERGO Türkiye olarak 2016 yılında 822 milyon TL prim ürettik. Sivil ve sınai yangın ve bazı genel zararlar ile sağlık branşlarında sektörün üzerinde büyümeyi başardık. 2016 yılı verilerimize bakacak olursak; oto-dışı sigorta prim üretimimiz 2015'e nazaran yüzde 7 artış gösterdi. ERGO olarak 2016 yılı toplam prim üretiminde yüzde 9 küçülme yaşadık. Bunun temel sebeplerinden biri, trafik branşında yaşadığımız küçülme oldu. Bu değişim, stratejik öncelik olarak belirlediğimiz trafik branşındaki riski azaltma

# ERGO



hedefimizle tamamen uyumlu oldu. Bununla beraber, dengeli ve sürdürülebilir portföy yapısına sahip olmak öncelikli hedefleri- mizden biri olmaya devam ediyor. Tüm portföyümüz içerisinde trafik sigortaları, 2016 yılı toplam üretimimizde yüzde 27 payını korudu. Bunun yanı sıra sağlık sigortalarında yüzde 4, tamamlayıcı sağlık sigortalarında da yüzde 12 artışla büyümeye devam ettik. Yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 7 büyüme gösterdik ve nakliyat branşı prim üretimimizle ilk 5 şirket arasındaki konumumuzu koruduk. 2017 yılında da bazı yeni ürün ve kampanyalarla müşteri ve acentelerimizin

karşısına çıkmayı hedefliyoruz.

### **Geçen yıl sigorta sektörü açısından en büyük sorun neydi?**

Sigorta sektöründe karşımıza çıkan en önemli sorunlardan biri, sigorta bilincinin gelişmiş pazarlara oranla düşük olması. Her ne kadar Türkiye pazarının düşük penetrasyonu, genç nüfus oranının yüksek olması ve çağın gelişimlerine çok çabuk adapte olabilmesi pazarı yerli ve yabancı sermaye için çekici hale getirse de standart dışı ürünlerle ilgili bilinirlik ve ihtiyaç olarak görülme düzeyinin düşük olması sektörün gelişimini yavaşlatan faktörler. Özellikle trafik branşı ➔

gibi gelişmiş pazarlara oranla bu denli uzun kuyruklu bir işte, regülasyon değişikliklerinin sıklığı ve bu yasal düzenlemeler ile yargı mercilerinin uygulamaları arasındaki farklılığı, öngörülemezlik sebebiyle sektördeki rezervlerin yetersizliği ve sektör kârsızlığı sebebiyle Türkiye hayat-dışı sigorta sektörü potansiyelinin altında büyümesi ne neden oluyor.

**2017'nin ilk aylarına bakarak, bu yılın sigorta sektörü açısından nasıl geçeceğine yönelik tahminleriniz nedir? Sektör ne kadar büyür, büyüme hangi alanlarda olur?**

2017'nin ilk çeyreğinde sektörün en büyük konusu trafik sigortalarıydı. 12 Nisan itibarıyla başlayan tavan fiyat uygulamasıyla sektörün büyüme ve kârlılık beklentileri de doğal olarak değişikliğe uğradı. Bu branştaki değişiklik ve dalgalanmadan dolayı hassasiyet artmasına rağmen, kalıcı çözümün diğer branşların öne çıkarılması olduğunu düşünüyorum. Kaskoda yedek parça, kur ve işçiliğe dayalı olarak artan hasar maliyetlerine karşılık daha da yoğunlaşan bir rekabet görüyoruz. Rekabet bu alanda büyümeyi getirecektir ama bu branştaki kârlılığı da riske etmemek ve çok iyi takip etmek gerekiyor. Oto-dışında ise sağlık, nakliyat, inşaat, mühendislik ve yangın branşlarında büyüme bekliyoruz. Bu yılın bir diğer önemli konusu da tahsilat diyebilirim. Acenteler yüksek oranda kredi kartlı satış tercih ediyor. Ancak 2017 yılında prim ödemesi kredi kartına bağlı olmadan üretilen poliçeler için

acentelerin tahsilat sorunu yaşamamaya daha fazla özen göstermesi gerekiyor. Branş bazlı bu gelişmelere ve tahsilata ek olarak, sigorta şirketlerinin üzerinde çalışmaya başladığı dijital çözümler sayesinde sektör uygulamalarının verimliliğinin artabileceği ve katkısının büyük olacağını düşünüyorum.

**ERGO Türkiye'nin 2017 stratejisi nasıl olacak? Hangi branşlarda büyümeyi planlıyorsunuz?**

Gündeminizde yeni ürün, hizmet ya da kampanya var mı? ERGO

şekilde genişlettiği yeni stratejisi üç ana başlığa odaklanıyor: "Fit", "Dijital", "Başarılı". Bu program çerçevesinde acente ve müşteri odaklılık, teknik mükemmellik, operasyonel verimlilik ve dijitalleşme yolunda önemli adımlar atmaya devam edeceğiz. ERGO Grubumuzun tek hissedarı, 137 yıllık geçmiş ve tecrübeye sahip Munich Re ile kooperasyonunun giderek arttığı, bilgi paylaşımının daha fazla yapılacağı çok sayıda yeni projeye yeni bir döneme giriyoruz. 2017 yılı itibarıyla ERGO ve Munich Re dünya

çapında tek güç olarak kendini daha fazla gösterecek. ERGO Türkiye olarak, halihazırda faaliyette bulunduğumuz tüm branşlardaki faaliyetlerimizi devam ettireceğiz. Kasko, sigorta sektörü içerisinde düzenli büyüyen ve Türkiye pazarının en gelişmiş branşlarından biri. ERGO Türkiye olarak tüm ürünlerinde olduğu gibi kasko branşında da müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini değerlendirerek ürün geliştirmekte ve hizmete sunuyoruz. "ERGO Başka Kasko" adıyla yenileyip piyasaya

sunduğumuz ürünümüzle müşterilerimize eksiksiz hizmet sunmayı hedefliyoruz. Sağlık branşında tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzün içerik ve kapsamıyla müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutarak sektördeki ayrıcalığımızı devam



Türkiye olarak pazarda "sürdürülebilir kârlı büyüyen" bir şirket olma yolundaki hedefimiz önümüzdeki yıllarda da devam edecek. Bu hedefimiz kapsamında grubumuzun uluslararası operasyonları da içine alacak




ettirmeyi hedefliyoruz. Yangın ve mühendislik branşlarında acente, broker ve banka kanallarımızda özellikle kârlı ve rekabetçi büyümeyi hedefliyoruz. Yat sigortası branşında geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunuyoruz. Bu çabalarımız sayesinde, Türkiye’de yaklaşık her 5 tekneden biri ERGO güvencesinde yer alıyor. Konut sigortasında sektörümüzde en geniş teminat kapsamına sahip ve kişinin ihtiyaçlarına özel tasarlanan “Bizim Konut” poliçesiyle yangın, deprem, hırsızlık gibi klasik konut teminatlarına ek olarak, evde geçirilebilecek kazaları ve üçüncü şahıslara verilebilecek zararları da teminat altına alıyoruz. Poliçemiz, sigortalıdan kaynaklanan ve komşu, kiracı veya ev sahibine verilen hasarı da güvence altına aldığı gibi, yeni düzenlememizle birlikte sektörümüzde bir ilke de imza atmış olduk. 15 Ocak 2017 itibarıyla “Bizim Konut” ürününü kullanan sigortalılarımızın konutlarında gerçekleşen hasarı, hasardan dolayı sorumluluğu doğan tarafların sigorta poliçesinin olmaması ve ödenen hasar tutarının 10 bin TL’yi aşmaması kaydıyla şirketimizce karşılıyoruz.

### **ERGO için acente ne anlama geliyor? Acentelerle birlikte büyüme stratejiniz sürüyor mu? Bu stratejiyi pekiştirmek için bu yıl acentelere yönelik neler yapacaksınız?**

Sektörde fark yarattığımız, en önemli güçlü yanlarımızdan biri de grubumuzun tüm stratejilerinin temel odağında yer alan acente odaklılık. İş ortaklarımızla birlikte olmak ve onların istek, öneri ve görüşlerini her daim

dinlemek için acentelerimize yılda 20 binden fazla ziyaret yapıyor, 50’den fazla geri bildirim ve bilgilendirme toplantısı düzenliyoruz. Bölgesel acente toplantılarımız aracılığıyla şirketimizin hedef ve stratejilerini, finansal sonuçlarını ve dağıtım kanallarımıza yönelik yeni uygulama planlarımızı paylaşıp karşılıklı görüş alışverişinde bulunuyoruz. Yeni acentelerimize yönelik adaptasyon toplantıları, Yıldız Acentelerimizin katılımıyla 4-7 Mayıs tarihlerinde Kıbrıs’ta gerçekleştireceğimiz geleneksel acenteler toplantımız ve çeşitli yurtdışı gezilerimiz aracılığıyla iş ortaklarımızın daima yanında olmaya özen gösteriyoruz. Ziyaretlerimizin yanı sıra

profesyonel eğitimciler danışmanlığında düzenlediğimiz satış gücümüze farklı bir boyut getirecek ürün ve satış eğitimlerimizle de acentelerimize yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bununla beraber, acente ve müşterilerimizin deneyimlerini iyileştirmek ve memnuniyetlerini artırmak için yeni pek çok sayıda projeyi orta vadeli planlarımıza dahil ettik. IT ve dijital yatırımlarımıza zaten başlamıştık ama bunların hız kesmeden devam edeceğini belirtmek isteriz. Acente ve müşteri odaklılık stratejimize paralel iş ortaklarımızla birlikte olmak, onları her daim dinlemek ve hizmet kalitelerini artırmak için önümüzdeki yıllarda da fırsatlar yaratmaya devam edeceğiz. 

## **“DİJİTAL ÇÖZÜMLER İÇİN YÜKSEK YATIRIMLAR YAPTIK”**

Theo Kokkalas, ERGO’nun da temel ve vazgeçilmez stratejilerinden biri olan dijitalleşmenin, gelişen dünyada sektör için her geçen gün daha çok önem kazandığını vurguluyor. Gelişmeleri ve gereklilikleri yakından takip ederek 2016 yılında dijital kanallarda önemli yenilikler yaptıklarını söyleyen Kokkalas’ın dijitalleşme konusundaki değerlendirmesi şöyle: “Müşterilerimize ‘Sigortalamak anlamaktır’ marka sözümüzle verdiğimiz mesajı hem daha üst seviyeye taşımak hem de acentelerimiz için yeni müşteri fırsatları yaratmak için daha sade, etkin, dijital süreçler geliştirdik. Grubumuz, iş ortaklarımıza dijital çözümler sunabilmek ve hibrit müşterilerimize yönelik hizmet altyapılarımızı sağlamak amacıyla 1 milyar Euro yatırımla ERGO Digital Ventures adında yeni bir şirket kurdu. Bu yatırımla birlikte hem



grup seviyesinde hem de uluslararası operasyonlarımızda çok sayıda yeni proje gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. ERGO Türkiye olarak iş ortaklarımızla daha iyi hizmet vermek amacıyla kurumsal internet sitemizde köklü bir tasarım ve altyapı değişikliğine gittik. Mobil uyumlu hale getirdiğimiz internet sitemize iş ortaklarımızın mobil ve tablet cihazlar üzerinden erişim sağlamasını mümkün kıldık. Ayrıca, acentelerimizin farklı platformlar aracılığıyla işlerini kolaylaştıracak pek çok uygulama üzerinde çalışıyoruz. CRM ve analitik pazarlama yatırımlarımız aracılığıyla, acentelerimizin daha etkin müşteri yönetimi tecrübesi kazanmaları için çaba sarf ediyoruz. Dijital yatırımlarımız ve geliştireceğimiz yeni projelerimizle ERGO’nun Munich Re ile işbirliğinin artarak devam edeceği yeni bir sürecin içine giriyoruz.”

# Sağlık sigortasında HİZMET DÖNEMİ VIP

Ücretsiz Spa ya da masaj, özel araçla transfer, diyetisyen ve vücut analizi hizmeti, işyerine özel laboratuvar tahsisi ve daha fazlası... Anadolu Sigorta, Medilab işbirliğiyle sağlık poliçesi sahiplerine özel ücretsiz hizmetler sunuyor...

**A**nadolu Sigorta'dan bireysel sağlık sigortası yaptıranlar, check-up teminatlarını İstanbul Şişli'de bulunan Medilab Laboratuvar ve Görüntüleme Merkezi'nde kullandıkları takdirde, Radisson Blu Hotel'de geçerli Spa paketi veya 30 dakikalık masaj hizmetinden ücretsiz olarak faydalanabiliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, "Müşterilerimize her zaman özel ve avantajlı hizmet vermek için çalışıyoruz. Sağlık sigortası sahiplerine sunduğumuz Medilab hizmeti de sadece bir randevuyla, özel anlaşmalı merkezlerde yapılacak ameliyatlara da dahil olmak üzere birçok tıbbi işlemin (muayene, laboratuvar, MR, BT görüntüleme, endoskopi, kolonoskopi, biyopsi, patoloji, EMG, EEG, ultrasonografi ve doppler...) alınabilmesini sağlıyor" diyor. Hizmet kapsamında sigortalıların, poliçelerindeki ilgili teminattan doğan katılım payını ödemediklerini de hatırlatan Oğuz,



Metin Oğuz

sözlerini şöyle sürdürüyor: "Medilab ile anlaşmalı olan Memorial Hastaneler Grubu, Liv Hospital, Anadolu Sağlık Merkezi, Medical Park Hastaneler Grubu, Medicana Hastaneler Grubu ve Dünya Göz Hastaneleri gibi birçok seçkin hastanede yatarak ya da ayakta tedaviler için VIP hizmetin tüm ayrıcalıkları geçerli oluyor."

## Özel araçla transfer imkanı

VIP hizmet kapsamında Anadolu Sigorta müşterileri, İstanbul il sınırları içerisinde buldukları yerden özel araçla ücretsiz olarak alınıp, işlemler bittikten sonra istedikleri yere yine özel araçla bırakılıyor. Sigortalının, randevuya özel araçla gitmek istediğini belirtmesi durumunda ise Medilab tarafından araç tahsis ediliyor. Randevu tarihinde belirttiği adresten alınan sigortalı, işlemlerini tamamladıktan sonra aynı araçla istediği yere bırakılıyor.

## Ücretsiz diyetisyen ve vücut analizi hizmeti

Anadolu Sigorta'nın Medilab ile sağladığı



hizmetler bunlarla da sınırlı değil. Sigortalının talebi halinde, evde yapılabilecek tahliller için kendisine uzman gönderiliyor ve gerekli numuneler evde alınıyor. Böylece zaman kaybı da önlenmiş oluyor. Testlerin sonuçlanacağı güne, radyoloji ve değerlendirme işlemleri için sigortalının randevusu önceden alınıyor. İstanbul'da geçerli olmak üzere, poliçesindeki check-up teminatını Medilab'da kullanan tüm sigortalılara ücretsiz diyetisyen görüşmesi ayarlanıyor ve ücretsiz vücut analizi yapılıyor.

## İşyerlerine özel laboratuvar tahsisi

Anadolu Sigorta, Medilab işbirliğiyle kurumsal sigortalılara da özel hizmetler sunuyor. Örneğin, çalışanlarına grup sağlık sigortası yaptıran işyerlerine, faaliyet gösterdikleri binada laboratuvar için yer tahsis edilebiliyor. Medilab, kurduğu bu laboratuvarda bir uzman görevlendirerek, haftanın beş günü, mesai saatleri dahilinde grup sigortalılarına ücretsiz hizmet vermeye devam ediyor. ©



**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](http://www.turknippon.com)

# AYLIK 2 LİRAYA yüksek teminatlı hayat sigortası

**B**ireysel ve kurumsal müşterilerinin teknoloji ihtiyaçlarını finanse etmek üzere Financell markasıyla hizmet veren Turkcell Finansman ile 2008 yılından bu yana Türk sigortacılık sektöründe faaliyetlerini sürdüren BNP Paribas Cardif Türkiye uzun süreli ve güçlü bir işbirliğinin temellerini attı. İş ortaklığının ilk adımı olarak Turkcell müşterilerine sunulacak “Financell Kredim Güvende” kredi koruma hayat sigortasıyla 2017 yılında 2 milyon Turkcell müşterisinin güvence altına alınması hedefleniyor. BNP Paribas Cardif Türkiye ile Financell, iş ortaklığı kapsamında ilk olarak Financell’den kredi kullanan müşterilere Financell Kredim Güvende ürünü sunulmaya başladı.

## Financell 2 milyon müşteriye ulaştı

Turkcell Genel Müdürü Kaan Terzioğlu,

işbirliğiyle ilgili yaptığı değerlendirmede, müşterilerinin kendilerini sadece bir finansman şirketi değil, bir “iş ortağı” olarak da görmelerini istediklerini söyledi. Terzioğlu, işbirliğinin ayrıntılarını da şöyle anlattı: “Turkcell olarak son dönemde finansal hizmetler alanında Financell ve Paycell markalarıyla hizmet verdiğimiz iki önemli girişimimiz oldu. Bu girişimlerle ülkemizin mobil iletişim

“Financell Kredim Güvende” hayat sigortası, vefat veya tam ve daimi maluliyet durumlarında kalan kredi borcunu; geçici iş göremezlik ve istem dışı işsizlik gibi durumlarda ise çalışma durumuna göre değişen teminatlar çerçevesinde 6 aya kadar kredi taksitlerini ödüyor...

alanında nüfusun tümünü kapsama başarısını finansal hizmetler alanına da taşımaya hedefliyoruz. Önceliğimiz hem tüketici finansmanı hem de ödeme hizmetleri konusunda müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik, basit ve kullanılabilir ürün ve servisler sunmak. Turkcell müşterilerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için Financell markamızla yıl sonunda 2 milyona yakın müşteriye ulaştık. BNP Paribas Cardif ile yaptığımız işbirliğimizle yeni bir pazarın kapılarını açarken,

## Turkcell Finansman’dan 3 milyar TL finansman desteği

Turkcell Finansman Genel Müdürü Mehmet Cantekin de işbirliğiyle ilgili “Biz, bir yılını daha yeni dolduran çok genç bir şirketiz. 2016 yılında Turkcell teknolojisini ve gücünü arkamıza alarak Turkcell Finansman’ı hayata geçirdik. Finansman sektörüne en yüksek ödenmiş sermayeli şirket olarak girdik. 2016 yılı sonunda 2 milyona yakın müşterimize yaklaşık 3 milyar TL finansman desteği sağladık. Finansal Kurumlar Birliği’nin 2016 verilerine göre de finansman sektöründeki toplam kredi adedinin yüzde 85’ini Financell verdi” açıklamasını yaptı. Cantekin, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Bugün de teknolojiyi finanse eden Financell olarak teknolojiyi sigortalayan BNP Paribas Cardif ile bir araya geldik. ‘İyi günde de kötü günde de yanınızdayız’ söylemimiz doğrultusunda hayata geçirdiğimiz ‘Financell Kredim Güvende’ ürünüyle müşterilerimize sunduğumuz kredileri sigortalayarak onları güvence altına alıyoruz. Müşterilerimizin bizi sadece bir finansman şirketi olarak değil hayatlarını kolaylaştıran bir



## BNP PARIBAS CARDIF

müşterilerimize en iyi hizmeti sunarak onların memnuniyetini arttırmak noktasında buluştuk. Hayata geçirdiğimiz bu işbirliği sayesinde teknolojiye ulaşmak isteyen müşterilerimiz artık finansmana erişimin yanı sıra beklenmedik durumlara karşı da güvende olabilecekler. İşbirliğimizi önümüzdeki dönemde geliştirerek devam ettireceğiz.”



BNP PARIBAS  
CARDIF

FINANCELL

BNP PARIBAS  
CARDIF



Mehmet  
Cantekin



Cemal  
Kışmir



Kaan  
Terzioğlu

FINANCELL



FINANCELL



BNP PARIBAS  
CARDIF

FINANCELL



BNP PARIBAS  
CARDIF



ortakları olarak görmelerini istiyoruz. Önümüzdeki dönemde de sigorta alanında müşterilerimize değer katacak birçok yenilik sunacağız.”

### “Koruma sigortalarında dünya lideriyiz”

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmir ise şirket olarak globalde benimsedikleri “iş ortaklığı” modeliyle her biri alanında lider olan iş ortaklarına ve onların müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun sigorta çözümleri sunduklarını vurguladı. Kışmir, Financell Kredim Güvende ürünüyle ilgili de şu bilgileri paylaştı: “İş ortaklığı, BNP Paribas Cardif’i koruma sigortaları alanında global lider yapan, markamızın doğasında olan bir iş modeli. Türkiye’de finansal

hizmetler, otomotiv ve teknoloji sektöründeki iş ortaklarımıza koruma ürünleri sağlıyoruz. Turkcell bünyesindeki Financell ile gerçekleştirdiğimiz işbirliğiyle de telekom sektörüne hizmet vermeye başladık. Böylece tüketici finansmanı alanında kısa sürede pazar yaratarak sektörü büyüten Financell ile uzun

soluklu olacağına inandığımız bir işbirliğinin temellerini attık. BNP Paribas Cardif olarak müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiğimiz yenilikçi çözümlerimizle, farklı pazarlarda tüketicilerin yanında olmayı, onları ve değer verdiklerini güvence altına alarak hayatlarına değer katmayı hedefliyoruz.”

## 2 BİN LİRALIK CİHAZ İÇİN AYLIK PRİM SADECE 2 LİRA

“Financell Kredim Güvende”, vefat veya tam ve daimi maluliyet durumlarında kalan kredi borcunu ödeyen, geçici iş göremezlik ve istem dışı işsizlik gibi durumlarda ise çalışma durumuna göre değişen teminatlar çerçevesinde 6 aya kadar müşterilerin kredi taksitini ödeyen bir hayat sigortası ürünü. Tüketici örneğin, 24 ay taksitle 2 bin liraya bir cihaz satın aldığı anda, aylık ortalama 2 lira ek ödeme yaparak bu ürüne sahip olabiliyor.

Kredi koruma sigortasıyla müşteriler istem dışı işsizlik, geçici iş göremezlik ya da hastanede gündelik tedavi görülmesi durumlarında cihaz kredisi taksitlerinin teminatlar dahilinde geri ödenmesini, vefat ve maluliyet gibi durumlarda ise kalan kredi borcunun tamamının ödenmesini güvence altına alıyor. Financell’den cihaz kredisi kullanan 18-67 yaş arasındaki herkes, “Financell Kredim Güvende” hayat sigortasından faydalanabiliyor.



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

Ödeyen katılımcı, karar veren ve tüm yükümlülükleri üstlenen işveren. Emeklilik şirketlerininse yoğun rekabet altında, minimum gelirlerle ve bir yığın yaptırımla iş yapması gerekiyor. 2017, her kesim için "tutunabilme" dönemi olacak...

## Tutunamayanlar

2017'nin ilk yarısı bitmek üzere. Otomatik katılım (OtoKat) ile sisteme girenlerin kalıcılığı beklenenin çok altında seyrediyor. Amacına ulaşamayacağını, yeni düzenlemelerle yama çözümler aranacağını daha öncesinde söylemiştik... Tekrarlamakta fayda görüyoruz. Ödeyenin katılımcı, karar vericininse işveren olduğu, tüm yükümlülüklerin işverene yüklendiği bir sistem kurgulandı. Kanun koyucu tüm motivasyonu çalışanlara sağladı. Kesintiler minimum, katkılar/destekler azamiydi. Ancak emeklilik şirketlerinin gelirleri kısıtlı olunca hizmet ayağında ciddi aksamalar görüldü. Kısacası kimsenin katılımcıya dokunmadığı/dokunmadığı bir sistem görünümünde otomatik katılım. İşveren açısından bakacak olursak, zorunluluk kısmı tamamen onda. Teknik bilgi ve destek alabileceği kaynaklar son derece sınırlı. Emeklilik şirketlerinin işi başından aşkın ve önce kendilerini düşünmek zorunda. İşverenin imzaladığı/imzalayacağı OtoKat sözleşmeleriyle hangi yükümlülükleri üstlendiğini takip edebilmesi, işyerinin insan kaynakları politikasıyla uyumlaştırma faaliyetlerinin yürütülmesi gibi teknik sorunlarla baş başa kaldılar, kalacaklar. Üstelik bu sorunları çözebilecek, yol gösterebilecek yetkin personel bulmaları zor. Bulsalar bile bu hem bir risk hem de bir maliyet!

Diğer tarafta emeklilik şirketi var. 18 emeklilik şirketinin rekabeti altında, minimum gelirlerle, bir yığın yaptırımla iş yapmaları gerekiyor. Nitelikli hizmet üretebilmeleri bir mucize. Katılımcılara/çalışanlara yeterli desteği hangi kaynakla verebilecekler?

### En önemli motivasyon kaynağı unutulmuş!

Peki ya çalışanlar, diğer adıyla katkı yapanların durumu nedir? Bakıldığında tüm motivasyon kaynakları çalışanlara verilmiş. 1000 TL ek devlet katkısına ilave olarak yüzde 25 devlet katkısı alacaklar. Üzerine cayma durumunda zarar etmeyecekler. Kesinti kalemi yok denecek düzeyde. Ancak en önemli motivasyon kaynağı unutulmuş. Bilgi! Çalışan, özünde üç seçenikle baş başa bırakılmış: 1. Ayrılabilir/ Cayabilir. 2. Ara verebilir. 3. Devam edebilir. İyi ama hangi koşulda, hangi seçeneği seçmeli? Onun için iyi olan seçenek hangisi? Sizce bu koşullarda çalışan, işverene sorsa hangi yanıtı alacak? Bu yanıt doğru mu? Çalışanın menfaatine mi? Emin misiniz? Emeklilik şirketine soracak olsa peki? Bir yetkiliye ulaşabilecek mi? Ulaştı diyelim. Aldığı yanıtı güvenebilecek mi? "2017 ile bireysel emeklilik sisteminin 'tutundurma' dönemi başlayacak demiştik. Sağlıkla kalın..."

*Not: Yazımın başlığına ilham veren Oğuz Atay'ı rahmetle anıyorum.*



**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



## Hakkaniyetli bir tavan prim için...

**S**igortacılıkta prim nasıl belirleniyor ve tavan prim uygulaması nasıl işliyor?

Sigortacılıkta prim, tazminat öngörüsü üzerinden belirlenir. Şöyle bir örnekle ilerleyelim:

Bir ülkede 5 tane kamyon, 5 tane de otomobil var. Her yıl 10 araç da sigortalanıyor ve yine her yıl 1 kamyon ve 1 otomobil kaza yapıyor. Kamyon kaza yaptığında hasar 4.000 TL, otomobilde ise 1.000 TL oluyor.

Böyle bir durumda sigorta şirketinin 10 aracı sigortaladığı zaman ödeyeceği  $4.000 + 1.000 = 5.000$  TL tazminat tutarını prim olarak alması gerekir (komisyon, gider gibi konular hariç).

Eğer herhangi bir risk sınıflandırması yapılmazsa şirketin yapacağı işlem ödeyeceği tazminat/sigortalı sayısı kadar kişi başı prim istemek

Tavan prim uygulaması ödenecek tazminatı değiştirmiyor. Toplam tazminatı düşürmek için çaba gösterilmesi ya da tazminatın daha çok kişi arasında bölüşülmesi gerekiyor. Her bir araç sınıfı için ayrı tavan prim ya da indirimli sürücüler için de daha başka bir sınır belirlenebilir. Araç yerine ehliyeti sigortalamak da tercih edilebilir...

olacaktır. 10 kişiden 5.000 TL toplayabilmek için her bir kişiden 500 TL prim talep edecektir.

Böylece 10 kişiden aldığı prim ile 2 kişinin tazminatını ödeyecektir. Bununla birlikte daha hakkaniyetli bir prim seviyesi belirlenebilmesi için çeşitli risk sınıflandırmaları yapılır. Örneğimizde bunun en bariz şekli kamyonları ayrı, otomobilleri ayrı sigortalamaktır. Bu durumda şirket kamyonlara ödeyeceği 4.000 TL tazminatı 5 kamyon sahibinden, otomobillere ödeyeceği 1000 TL tazminatı ise 5 otomobil sahibinden almak

isteyecektir. Bu durumda her bir kamyon sahibi 800 TL, her bir otomobil sahibi ise 200 TL prim ödeyecektir.

Bu işin doğal bir parçası olarak hasar getirmeyen sürücünün ödüllendirmesi gündeme gelecektir.

Aynı örneğimizde hasar yapan sigortalının yüzde 60 sürprim ödediğini varsayalım. Bu durumda hasar getiren kamyoncu sonraki yıl 800 (normalde ödemesi gereken prim) +  $800 \times \% 60 = 1.280$  TL prim ödeyecektir. Kamyoncuların toplam 4.000 TL

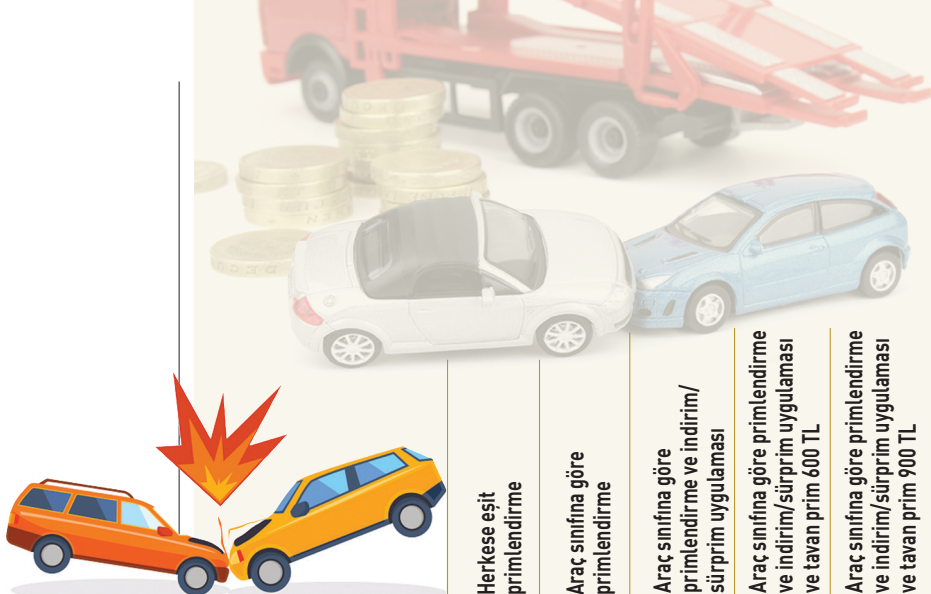


prim ödemesi gerektiğini konuşmuştuk. Bu durumda kalan 4 kamyoncu  $4.000 - 1.280 = 2.720$  TL prim ödemelidir. Diğer bir ifadeyle kişi başı artık 800 TL yerine  $2.720 / 4 = 680$  TL prim ödemeleri yeterli olacaktır. Böylece hasarsız sürücülerin de yüzde 15 indirim alması sağlanmış olacaktır. Benzer bir şekilde hasarlı otomobil sürücüsü  $200 \times 1.6 = 320$  TL, hasarsız otomobil sürücülere ise  $200 \times 0.85 = 170$  TL prim ödeyecektir.

### Tavan prim uygulamasının etkisi

Teminatlar, frekanslar, indirim/sürprim uygulamaları, adetler vb farklı olmakla birlikte pratik olarak trafik sigortasının işleyişi de yukarıda anlatıldığı şekildedir. Peki konuşulan tavan prim uygulaması bu durumda nasıl bir etki yapıyor?

Tavan prim, belirli bir tutarın üzerinde poliçe kesilememesi anlamına geliyor. Yukarıdaki örnekte tavan prim olarak 600 TL belirlendiğini varsayalım. Bu durumda kamyon sahiplerinin hepsinin primi 600 TL'nin üzerinde olduğu için 5'i de 600 TL prim ödeyecektir. Toplam  $600 \times 5 = 3.000$  TL. En başta söylediğimiz gibi sigorta şirketi toplam 5.000 TL prim almak zorunda. Bu durumda kalan 2.000 TL'yi otomobil sürücülerinden almak isteyecektir. Böylece otomobil primleri  $2.000 / 5 = 400$  TL olacaktır. Önceki indirim/sürprim kuralı burada işletilirse hasarlı otomobil sürücüsünün  $400 \times 1.6 = 640$  TL ödemesi gerekecektir. Ancak o da 600 TL tavan prime takılıp 600 TL ödeyecektir. Dolayısıyla sigorta şirketi hasarsız 4 otomobil sahibinden kalan 1.400 TL'yi almak için kişi başı 350 TL prim almak isteyecektir. Durumu



	Herkes eşit primlendirme	Araç sınıfına göre primlendirme	Araç sınıfına göre primlendirme ve indirim/sürprim uygulaması	Araç sınıfına göre primlendirme ve indirim/sürprim uygulaması ve tavan prim 600 TL	Araç sınıfına göre primlendirme ve indirim/sürprim uygulaması ve tavan prim 900 TL
Hasarlı otomobil	500	200	320	600	320
Hasarsız otomobil 1	500	200	170	350	170
Hasarsız otomobil 2	500	200	170	350	170
Hasarsız otomobil 3	500	200	170	350	170
Hasarsız otomobil 4	500	200	170	350	170
Hasarlı kamyon	500	800	1.280	600	900
Hasarsız kamyon 1	500	800	680	600	775
Hasarsız kamyon 2	500	800	680	600	775
Hasarsız kamyon 3	500	800	680	600	775
Hasarsız kamyon 4	500	800	680	600	775
<b>Toplam prim</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>

yukarıda tablo haline getirdik ve bir de tavan primin tüm araç grupları için 900 TL olan versiyon ekledik.

### Araç yerine ehliyet sigortalanabilir

Elbette tavan primin birçok uygulama yolu olabilir. Tüm araç sınıfları için tek bir tavan prim yerine her bir araç sınıfı için ayrı tavan prim belirlenebilir, ya da indirimli sürücüler için de daha başka bir sınır belirlenebilir. Bu yazıda vurgulamak istediğimiz noktalar şunlar: ● Tavan prim uygulamasıyla ödenecek tazminat değişmiyor. Dolayısıyla toplam prim öyle ya da böyle birilerinden alınacaktır. ● Tavan primin belirlenme şekli tüm sigortalıları ciddi şekilde etkileyebilecektir. Hakkaniyetli bir uygulama için hassas çalışmalar yapılmalıdır.

● Primlerin kalıcı şekilde düşürülmesinin yolu toplam tazminatı düşürmek (daha az kaza yapılmasını sağlamak gibi global çözümlerin yanında, şirketlerin üzerindeki yükü azaltacak poliçelere özel uygulamalar yapılması) ya da tazminatın daha çok kişi arasında bölüşülmesini sağlamaktır. Örneğin araç yerine ehliyeti sigortalamak, böylece yukarıdaki örnekte o 10 aracı kullanan örneğin 20 kişiyi sigortalayarak kişi başı maliyetin daha az olmasını sağlamak gibi...

● Tavan primin çok düşük belirlenmesi halinde şirketlerin sürdürülemez şekilde zarar etmesi söz konusu olabilir. Nitekim yukarıdaki örnekte tavan prim 450 TL belirlenirse şirket her yıl öyle ya da böyle 500 TL zarar edecektir.

**Kaynak: Aktuerdunyasi.com**

## Sağlık-sigorta-teknoloji (2)



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

Teknoloji ve sigorta sektörü, en yüksek katma değer yaratılabileceği sağlık sektöründeki işbirliğine devam ediyor. Varılmak istenen noktayı ise "Daha sağlıklı yaşa, daha az prim öde" sloganıyla özetleyebiliriz...

**S**ağlıklı yaşama alışkanlıkları edinebilmiş bireyler sigortacıların adeta gözbebeği konumunda. Müşteri olarak maliyetleri düşük ve primleri sayesinde şirketlerin operasyonel kârını destekliyorlar. Ancak bu tür alışkanlıkları edinebilmek kolay değil. Çünkü insanoğlu sağlıklı yaşamaya, sağlıklı kalmaya doğası gereği yatkın değil. Yapılan araştırmalar, standart davranış biçiminde insanoğlunun normal olarak sağlıksız yaşayacağı, sağlıklı kalabilmek içinse genelde bir motivasyon bulmaya veya kendi motivasyonunu yaratmaya ihtiyacı olduğunu ortaya koyuyor.

Günümüzde sağlık alanında harcanan 2.6 trilyon doların sadece yeme-içme alışkanlıkları sonucu ortaya çıkan rahatsızlıklarla ilgili olduğu tespit edilmiş durum-

da. Yani hiçbir sportif aktivite sağlanmasa bile sadece beslenme alışkanlıklarının kontrol edilmesi halinde sigortalıları için sigorta şirketlerinin cebinden ve vatandaşları için ilgili sağlık bakanlıklarının cebinden 2.6 trilyon dolar daha az para harcanmış olacak.

Bu kritik noktayı gören sigorta şirketleri, gelecekte bu maliyetin artan yaşam süreciyle birlikte sürdürülemez bir noktaya doğru ilerleyeceğinin farkında. Bu noktaya gitmemek için şimdilik ellerindeki tek silah ise teknolojiyi etkin kullanmayı başarmak.

### Çok yönlü veri analizinin önemi

Günümüzde sigortacılarla birlikte çalışmalar yürüten çok sayıda teknoloji şirketi var. Kişilerin aradığı motivasyon kaynağını bulduğu giyilebilir teknoloji



ürünleriyle sağlanan verileri değerlendiren bu teknoloji şirketleri, "büyük veri yönetimi" (big data management) ile en hızlı ve kişiye özel risk analizlerinin otomatik olarak yapılabilmesini amaçlıyor. Böylece mevcut yapıdan farklı olarak, çok yönlü veri analizi değerlendirmede operasyonel risk minimuma indirilebilecek.

Bu çok yönlü analize verebileceğimiz en güncel örnek ise kandaki glukoz değerinin, herhangi bir teste veya kan tahliline gerek duymadan düzenli olarak ölçülebilmesi. Bu ölçüm, sigorta şirketlerinin ihtiyaç duyduğu daha detaylı ve kişiye özel (tailor-made) risk analizlerinin ve risk için doğru fiyatlandırmanın (bazı durumlarda tüketici aleyhine olabilese de) ilk adımı olarak değerlendiriliyor.

Verebileceğimiz diğer bir örnek de medikal dövme kullanımı konusunda. Medikal dövme, kişilerin vücuduna yerleştirilen ve yapay zekayla çalışan elektronik mikro aygıtları tanımlıyor. Bu aygıtlar sayesinde kullanıcı, medikal yardıma ihtiyacı olduğunda yapay zeka tarafından önceden belirlenmiş bir metotla bilgilendiriliyor. Hatta medikal dövmeyle birlikte çalışan bir yapay bir zeka sayesinde otomatik olarak bir sağlık muayenesi randevusu, ilaç siparişi veya ihtiyaç duyulan teminat için sigorta poliçesi talebi bile mümkün olabiliyor.

### **Kişisel veriler ne kadar kişisel?**

Veri, sigortacılığın can damarı. İhtiyaç anında elde edilebilen doğru veri, sigortacılıkta operasyonel kârın bir numaralı anahtarı konumunda. Sigortacılar için veri elde etmek artık eskisinden daha kolay. Zorlaşansa elde edilen verilerin artan



"Büyük veri" konusunda sigorta şirketlerinin durumu biraz daha karışık. Ya süt elde etmek için bir inek satın alacaklar, yani kendi veri sağlama sistemlerini oluşturacaklar ya da sütü başka bir kaynaktan alacaklar. Yani giyilebilir teknoloji ürünleri tasarlayan ve pazarlayan şirketlerle çalışacaklar...

büyüklüğüyle birlikte hukuki olarak kullanımı konusundaki boşluklar...

Sağlık alanında sigortacılar en çok çeşitliliğe sahip veriyi en hızlı şekilde sağlayabilecek sensörlerin kullanımı çığ gibi büyüyor. 2019 yılında 245 milyon giyilebilir teknoloji ürününün satılacağını öngören stratejistler, bu bilgi yığının en verimli biçimde kullanılması için neler yapılması gerektiğini tespit etmeye çalışıyor.

Sigorta şirketlerinin durumu ise biraz daha karışık. Ya süt elde etmek için bir inek satın alacaklar, yani kendi veri sağlama sistemlerini oluşturacaklar ya da sütü başka bir kaynaktan alacaklar. Yani giyilebilir teknoloji ürünleri tasarlayan ve pazarlayan şirketlerle çalışacaklar.

Bu noktada dikkatimizi çekmesi gereken nokta, veri gizliliği. Özellikle giyilebilir teknoloji ürünlerini kullanan kişilerin dikkat ettiği detayların başında, teknolojik olarak ne kadar yeni olduğuyla birlikte veri gizliliğinin nasıl sağlandığı geliyor. Verilerin asıl sahipleri olan kullanıcılar,

sağlık verilerinin sigorta şirketleri tarafından kişi bazlı incelenebilme riskiyle haklı olarak karşılaşmak istemiyor.

Giyilebilir teknoloji üreticisi firmalar da müşterileriyle aynı çizgidedir. Yani verilerin her koşulda gizliliğini sağlamayı amaçlıyorlar. Aksi halde hiçbir ürün satamamaları ve faaliyetlerini sonlandırmaları söz konusu. Bu verilerin "Demokles'in kılıcı" gibi kullanıcıların sırtında olmasını, sağlık primlerini her an artıracak bir tetikleyici olarak günlük hayatta yer almasını şimdilik istemiyorlar.

Ancak sigorta şirketlerinin veri talebine yönelik arzın eninde sonunda yaratılacağını öngörebiliriz. Yani bir noktada arz ve talep muhakkak buluşacak ve sigorta şirketleri, veri toplayıcı şirketlerin inadını kıracaklar. Bu noktadan sonra sürecin, ne kadar tüketici lehine ne kadar sigorta şirketleri lehine yönetileceğine ise düzenleyici kurumlar karar veriyor olacak. Henüz bu konuda bir bilgimiz yok. Ancak bu kararın yakın gelecekte karşımıza çıkacağına da şüphemiz yok. ©



Moses Ojeisekhoba

## Milliyetçilik, Swiss Re'nin savunduğu değerler arasında değil!

Reasürans devi Swiss Re'nin CEO'su Moses Ojeisekhoba, Kanada'nın Toronto şehrinde düzenlenen bir konferansta, Brexit'i artan milliyetçi yaklaşımların bir sonucu olarak değerlendirdi ve ülkeler arasında giderek artan korumacı politikaların olası bir ticari çekişmenin uluslararası alanda tetikleyicisi olacağına dikkat çekti. Mevcut jeopolitik durumun korumacı politikalar ve milliyetçilik akımlarıyla beslendiğinin altını çizen

Ojeisekhoba, globalleşmenin bundan zarar gördüğünü ve farklı ülkelerin bir araya gelmesiyle elde edilen sinerjinin doğru kullanılması gerektiğini sözlerine ekledi. Korumacı politikaların sadece gelişmiş değil gelişmekte olan ülkelerde de uygulanabileceğini ifade eden Ojeisekhoba, benzer hukuksal korumaların farklı derecelerde karşılık bulabileceğini, bu durumun ülkeler arasındaki entegrasyona zarar vereceğini ifade etti.

## Fransızların tasarruflarının çok az bir kısmı yatırıma yönlendiriliyor

Fransa için yapılan bir araştırma, tasarruf sahiplerinin finansal piyasalara yönlendirdiği yatırımların çok az bir kısmının sigorta sektöründe değerlendirildiğini, daha az riskli ve daha likit pozisyonların öncelikle tercih edildiğini ortaya koyuyor. Finansal alanda kredi bulmada sıkıntı yaşamayan sigorta şirketlerinin düşük yatırım oranı yüzünden sermayelerini artıramadığına dikkat çeken analistler, sigorta şirketlerinin global anlamda yeterli büyüklüğe ulaşamadığının ve rakiplerinin gerisinde kaldıklarının altını çiziyor.

Fransa halkının yeterli tasarruf oranlarına ulaştığını ve bu kaynakların fon ihtiyacı olan pek çok şirket tarafından kullanıldığını belirten uzmanlara göre, Euro bölgesindeki krizle birlikte riskli yatırımlardan uzaklaşan hanehalkı için sigorta şirketleri halen bir alternatif teşkil etmiyor. 2016 yılında yatırıma yönlendirilen 2 trilyon 522



milyar Euro'nun sadece yüzde 8'lik kısmının sigorta sektöründe değerlendirildiğini hatırlatan uzmanlar, orta vadede ciddi kaynak sıkıntısına yol açacak bu durumun yeni geliştirilecek tasarruf ürünleri ve

yaratılabilecek vergi avantajlarıyla giderilebileceği görüşünde. Fransa piyasası düzenleyici kurumu ve sigorta şirketleri yöneticileriyle ortak bir çalışma yapılması, aksi takdirde sigorta sektörünün ciddi zarar göreceği, söz konusu araştırmada ortaya konulan diğer bir tespit...

**nkolaybono.com**

**%13,5 faiz var.  
Keşke yok!**

200 TL'ye bile, vade boyunca  
düşmeyen faiz.

**STOKLARLA  
SINIRLIDIR**

Sen de hemen **nkolaybono.com**'a tıkla, dilediğin zaman  
faiz kaybetmeden paranı alabilme olanağıyla kazanmaya başla.  
Erken gel, fırsatı kaçıрма!

N Kolay Bono bir Aktif Yatırım Bankası A.Ş. bonosudur, mevduat ürünü olmayıp  
TMSF kapsamında değildir. N Kolay Bono da 200 TL-250.000 TL arasında  
yatırım yapabilirsiniz. Stopaj oranı %10'dur. İzahnameye [www.nkolaybono.com](http://www.nkolaybono.com)  
ve KAP'tan ulaşabilirsiniz. Detaylı bilgi ve faiz oranları için [www.nkolaybono.com](http://www.nkolaybono.com)

## Avrupa'yı vuran fırtınanın maliyeti 192 milyon Euro



Mart ayı içerisinde ağırlıklı olarak Fransa'da meydana gelen ve "Zeus" olarak adlandırılan fırtınanın maliyetinin en az 192 milyon Euro (yaklaşık 200 milyon dolar) olacağı belirtildi. Meteoroloji uzmanlarına göre özellikle Britanya ve Kuzey Avrupa üzerinde yoğunlaşan düşük basınç sistemi, Güney Fransa ve Kuzey

İtalya bölgelerinde karşılaştığı soğuk hava alanlarıyla fırtınalara neden oluyor. Söz konusu bölgelerde yeni fırtınaların çıkma ihtimalinin yüksek olduğu belirtiliyor. Hatırlanacağı gibi, ocak ayı içerisinde Fransa ve Almanya'yı etkileyen Egon fırtınası da benzer hava koşulları sonucunda meydana gelmişti. Sigorta teminatı

altında olan hasarın 234 milyon Euro'ya ulaştığı kasırga sonrası sigorta şirketleri halen hasar talepleri aldıklarını açıklıyor. Uzmanlar, fırtına mevsimi yavaş yavaş sona eren Kıta Avrupa'sında 2017 yılının iki önemli fırtınasının tam maliyetinin anlaşılabilmesi için çalışmaların devam ettirilmesi gerektiğini düşünüyor.

## Zurich Sigorta, Cover-More'un satın alma sürecini tamamladı

TrawellTag | Cover-More

GLOBAL ASSISTANCE • TRAVEL INSURANCE

Seyahat sigortası ve asistan hizmetleri alanında faaliyet gösteren Cover-More'u satın aldığını açıklayan İsviçre merkezli Zurich Sigorta, bu işlemle Avustralya, Hindistan ve ABD piyasalarındaki pozisyonunu güçlendirmiş oldu. Zurich Sigorta yetkilileri tarafından yapılan açıklamada, Cover-More adından aynı bir tüzel kişilik olarak faaliyetlere devam edileceği belirtildi. Satış bedelinin hisse başına 1.9 Avustralya Doları olduğu, toplamda 722 milyon Avustralya Doları (yaklaşık 551 milyon dolar) ödeme yapılacağı belirtildi. Zurich Insurance Group'un strateji,

inovasyon ve iş geliştirmeden sorumlu yöneticisi Giovanni Giuliani, seyahat sigortacılığı alanında hızla gelişen piyasada etkin bir rol oynamak istediklerini, Cover-More'un ürün yapısı ve servis kalitesinin Zurich'e büyük bir artı değer katacağını açıkladı. Zurich Insurance Group Asya-Pasifik bölgesi yöneticisi Jack Howell ise Cover-More satın almasını bir "kazan-kazan" anlaşması olarak nitelendirdi. Cover-More Genel Müdürü Mike Emmett de Zurich Sigorta ailesine katılmaktan dolayı memnuniyetlerini ifade etti.



# 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



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

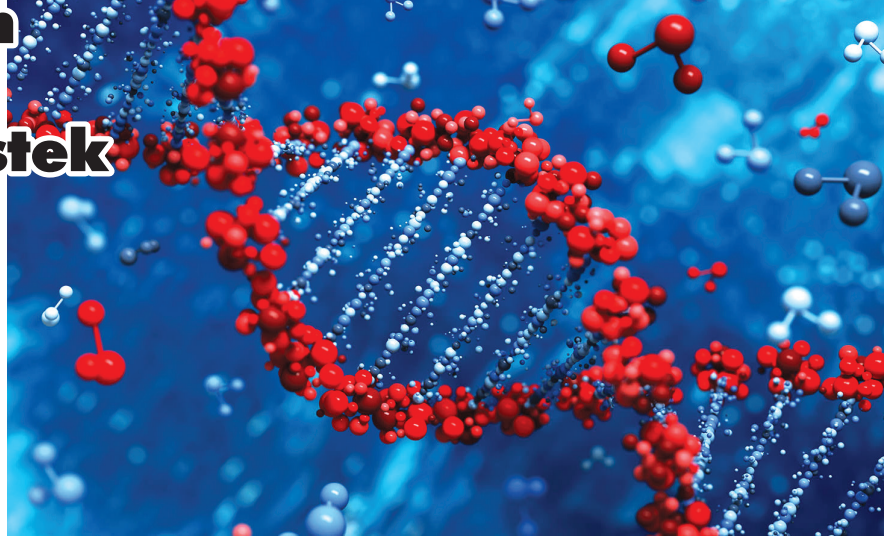


Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



## Groupama'dan genetik ilaç Ar-Ge'sine destek

Groupama varlık yönetim şirketi Groupama Asset Management SGR tarafından yönetilen 200 milyon Euro değerindeki fon, yeni bir anlaşmaya imza attı. Buna göre, genetik ilaç üretimi ve kimya alanında Ar-Ge faaliyetleri yürüten, Florio ailesi tarafından 1978 yılında kurulan ve İtalya Pomezia'da faaliyet gösteren Special Product's Line'in önümüzdeki 18 ay boyunca ödeyeceği bütün borçlar 4 milyon Euro karşılığında satın alınacak. Söz konusu anlaşma, yarattığı 16 milyon Euro'luk nakit akımıyla Special Product's Line'a Ar-Ge alanında daha fazla çalışma yapmak için ciddi bir kaynak yaratacak. Groupama'nın



ise elde edilecek sonuçlarla ciddi bir finansman kaynağına sahip olacağı öngörülüyor. Bütün faturalama ve ödeme süreçlerinin dijitalleştirilmesinin sigorta sektörüne etkisi ise merakla bekleniyor. Bank of Italy tarafından yetkilendirilen ve

şirketlerin kısa vadeli borçlarını satın alan Groupama, yatırım süresini 5 yıla kadar uzatabiliyor. Portföyünde birçok farklı sektörden yatırım barındıran fonun Groupama'ya özellikle risk transferi ve inovasyon alanında ciddi katkı yapması bekleniyor.



## Havada siber riske karşı Willis Towers Watson - AIG işbirliği

Willis Towers Watson ile AIG, havacılık sektörünün siber riskle ilgili teminat taleplerine cevap vermek amacıyla "CyFly" ürününü piyasaya sürdü. Özellikle yüksek teknoloji gerektiren ve olası bir hatada ciddi tazminat talepleri ve itibar kaybının gündeme gelebileceği havacılık

sektöründeki siber risk artışına dikkat çeken uzmanlar, piyasada küçük bir yer tutmasına rağmen ciddi talep alınan siber risk teminatlarının farklı sektörlerde de çeşitlendirilmesi gerektiğini düşünüyor. CyFly ürününün lansmanı için bir

araya gelen Willis Towers Watson Direktörleri Glyn Thoms ve John Rooley ile AIG Birleşik Krallık yöneticisi Chris Bergess, havacılık endüstrisinde büyük bir değişim amaçladıklarını ve siber riske karşı kapsamlı bir ürünle tüketici karşısında olduklarını açıkladılar.





"Haydi"  
HDI Sigorta  
"Daima yanınızda"

## Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

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

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

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

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

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

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

**HDI**  
Sigorta

## Aon, 2017 risk haritasını açıkladı

Popülizm ve terörizmin küresel olarak artış gösterdiğine dikkat çeken Aon, 2016 yılında yüzde 14 artış gösteren terör saldırılarının 2017'de daha da artabileceğinin altını çiziyor. Petrol şirketlerinin de hedefte olduğunu belirten Aon araştırmasında, saldırıların ekonomik etkilerinin derinleşeceğine işaret ediliyor. Popülist ve milliyetçi akımlardaki artışın terörist faaliyetlerdeki artışla bağlantısını da değerlendiren rapor, batı ülkelerindeki terör saldırılarının artabileceğine dikkat çekiyor ve önlemlerin daha da artırılması gerektiğini belirtiyor. Aon Yönetici Direktörü Andrea Parisi, küresel anlamda faaliyet göstermenin riskleri artırdığını, şirketlerin mevcut yapılarını ciddi anlamda gözden geçirmeleri gerektiğini vurguluyor. Saldırılarla insanların hayatını kaybettiğini, sosyal hayatın sekteye uğraması sonucunda üretim zincirlerinin ve tüketici taleplerinin karşılanamadığını hatırlatan uzmanlar, saldırı bölgelerine uzak



olan ekonomilerin bile olumsuz etkilendiğini belirtiyor. 2016 yılında saldırıların yüzde 41'inin petrol ve gaz şirketlerine yönelik olduğuna, 2017'de de Nijerya, Suudi Arabistan, İran, Rusya, Venezuela ve ABD'nin saldırılardan en fazla etkilenecek

ülkeler arasında yer alacağına dikkat çekiliyor. 2013 yılından bu yana en yüksek politik risk seviyesinin yakalandığını düşünen uzmanlar, özellikle Afrika-Akdeniz-Atlantik bölgesindeki 17 ülkeyi yüksek risk kategorisinde değerlendiriyor.



## Scor, Japonya'da şube açıyor...

Fransa merkezli reasürans devi Scor, Japonya düzenleyici kurumu FSA'den (The Financial Services Agency of Japan) Tokyo'da faaliyet göstermek üzere onay aldı. Hayat ve sağlık branşlarında "Scor Global Life SE" adı altında faaliyet gösterecek olan şubenin, Fransız şirketin Japonya ve Asya stratejisine büyük katkı sağlaması bekleniyor. Scor Global Life yöneticisi Paolo de Martin, Tokyo'nun kendileri için önemli bir pazar olduğunu ve 1993 yılında kurulan irtibat bürosunun artık faaliyete geçmeye hazır olduğunu açıkladı.

"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 • İRAK • KUVEYT • RUSYA  
SUUDİ ARABİSTAN • KATAR • BAE • MISIR • FAS • DUBAİ • BELÇİKA • NAHÇIVAN • POLONYA • KIBRIS • SIRBİSTAN

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

## Flood Re, sel sigortası için farkındalığı artırdı

Sel sigortasında teminatlanma oranını ve farkındalığı artırmayı, konut sahiplerine daha uygun fiyatlarla sel teminatı vermeyi amaçlayan Flood Re, kuruluşunun birinci yılında hedeflerine ulaştığını duyurdu. Düzenlediği basın toplantısında bağımsız araştırma şirketleri tarafından yapılan değerlendirmenin sonuçlarını paylaşan Flood Re, daha önce herhangi bir sel hasarı olan sigortalıların sadece yüzde 9'unun iki ya da daha fazla sigorta şirketinden ikinci kez teminat alabildiklerini belirtirken, bu oranın kuruluşlarıyla birlikte yüzde 68'e



yükseldiğini kaydetti. Başlangıçta 16 sigorta şirketinin yer aldığı Flood Re bünyesinde şu anda 60 sigorta şirketi faaliyet gösteriyor. Sel primlerinde yüzde 60'a varan düşüşlerin yaşandığını belirten Flood

Re Genel Müdürü Mark Hoban, sigorta piyasasında radikal bir dönüşüm için yol açtıklarını ve pek çok ev sahibine sel teminatı sunan poliçelere kolaylıkla erişme imkanı sağladıklarını vurguladı.

## Avrupa Birliği, İngiltere'ye ödeme yapmaya devam edecek!



Referandumla Avrupa Birliği'nden çıkma kararı alan Britanya, 2015-2016 yılları arasında meydana gelen sel zararları için Avrupa Birliği fonlarından 60 milyon Euro (yaklaşık 51.3 milyon sterlin) tutarında yeni bir tazminat alacak. İlgili kaynaklar, 2015-2016 yılları arasında aldığı bir kararla altyapısını yenilemek için Avrupa Birliği fonları kullanmak istediğini belirten İngiliz

Parlamentosu'nun, birlik bünyesinden çıkmak için çalışmalarına başlamasına rağmen ödemenin yapılmasını beklediğini belirtiyor. 2 yıl sürecek ayrılma sürecini (Brexit) resmen başlatan İngiltere, bu süreç bitirilene kadar birlik üyesi olarak sorumluluklarını yerine getirmeye devam edecek. Sel hasarları için ilgili kaynağın EU Solidarity Fund'dan ödeneceğini belirten uzmanlar, 2002

yılından bu yana İngiltere'ye fondan birçok ödeme yapıldığının altını çiziyor. Nitekim İngiltere, birliğin İtalya ve Almanya'dan sonra en fazla fon kullanan ülkesiydi. Yaklaşık 1 milyar Euro'luk büyüklüğe sahip EU Solidarity Fund, AB'nin en büyük fonları arasında. İngiltere için ödemeyi ocak ayında onaylayan fon, ödeme için henüz bir tarih netleştirmiş değil.



- 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](http://www.assistline.com.tr)

**ASSIST LINE**



# soruda işveren ve hekimlerin yaptırmaları gereken sigortalar

## 1 İşveren sorumluluk sigortası nedir?

İşyerinde meydana gelebilecek iş kazalarına karşı işvereni güvence altına alan bir sigortadır. İşverenin hukuki sorumluluğu nedeniyle zor durumda kalmasını önleyen bu sigorta sayesinde, iş kazasına uğrayan işçiler veya işçilerin hak sahipleri tarafından işverenden talep edilecek tazminat talepleri karşılanır. Ayrıca, SGK tarafından işverene karşı iş kazalarından dolayı açılacak davalar sonunda ödenecek tazminat tutarları da güvence altına alınır.

## 2 İşçi çalıştığı yerde meslek hastalığına yakalanırsa işveren sorumluluk sigortasından faydalanabilir mi?

Meslek hastalığı teminat dışında kalan haller içerisinde yer alır. İstenirse ek teminatla poliçeye dahil edilebilir.

## 3 İşveren sorumluluk sigortası mecburi bir sigorta mıdır?

İşveren sorumluluk sigortası isteğe bağlı bir sigortadır, zorunlu değildir.

## 4 Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortasının teminat kapsamı nedir?

Üçüncü şahıs mali sorumluluk sigortası, sigortalının bizzat kendisinin veya yanında çalıştırdığı kişiler ile aile efradının, bir kaza sonucu üçüncü şahıslara verecekleri bedeni ve maddi zararları poliçede belirtilen limitlere kadar teminat altına alır.

## 5 Üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortasında "üçüncü şahıs" sayılmayanlar kimlerdir?

Sigortalı gerçek kişiye bir hizmet veya vekalet ilişkisiyle bağlı olanlar, aile efradı (sigortalının eşi, evlat edindikleri, sigortalıyı evlat edinenler, sigortalıyla birlikte oturmaları halinde kardeşleri, damatları, gelinleri ve kendisi tarafından bakılan sair akrabaları, sigortalının eşinin usul ve furuu ile kardeşleri) ile sigortalı tüzel kişinin sınırsız sorumlu ortakları ve yetkili kişileri üçüncü şahıs sayılmaz.

## 6 Asansör mali sorumluluk sigortası teminat kapsamı nedir?

Ticari binalarda veya konut binalarında bulunan asansörlerde meydana gelebilecek kazalar nedeniyle üçüncü kişiler tarafından ileri sürülebilecek tazminat taleplerini belirli limitlere kadar teminat altına alan sigorta türüdür.

## 7 Asansörün kapasitesinin üzerinde kullanılması sonucu oluşan hasarlar karşılanır mı?

Ticari binalarda veya konut binalarında bulunan asansörlerde taşıma kapasitesinin aşılması sebebiyle meydana gelen zarar ve ziyanlar teminat dışında kalır.

## 8 Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortasını kimlerin yaptırmaları gerekir?

Likit petrol gazını (LPG) depolayan, tüplere dolduran, doldurtturan, nakleden, doğrudan doğruya veya yetkili bayileri kanalıyla tüketiciye satan ve bu faaliyetlerinden dolayı ruhsat almak zorunda olan LPG şirketlerinin yaptırmaları zorunludur.

## 9 Tüpgaz bayisinde gerçekleşen patlama sonucu, komşu binada meydana gelen hasarı tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası karşılar mı?

Likit petrol gazı firmalarının kendi markaları altında doldurdukları veya doldurttukları ve yetkili bayileri aracılığıyla ya da doğrudan pazarladıkları tüplerin kullanılmak üzere bulunduruldukları yerlerde infilak etmesi veya gaz kaçırmaları sonucu (kusurları olsun veya

olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlar bu sigortadan karşılanır. Ancak kullanım haricinde satılmak üzere yetkili bayilerde bulunan tüplerin infilak etmesi veya gaz kaçırmaları sonucu (kusurları olsun veya olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlar tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortasından karşılanır.

## 10 Tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasını yaptırmak zorunlu mudur?

Yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanlar yaptırmak zorundadır.

## 11 Tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortasına ait primler nasıl belirlenir?

Hazine Müsteşarlığı, bu sigortayla ilgili limitlerin yer aldığı bir tarife ve talimat yayınlamaktadır.

## 12 Tüpgaz ile tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortası arasındaki farklar nelerdir?

Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası, likit petrol gazı (LPG) tüpleyen firmaların, doldurdukları veya doldurttukları ve yetkili bayileri vasıtasıyla veya doğrudan doğruya tüketiciye itinal ettirdikleri tüplerin kullanılmak üzere buldukları yerlerde infilakı, gaz kaçırmaları, yangın çıkarması sonucu (kusurları olsun veya

olmasın) verecekleri bedeni ve maddi zararlar karşı sorumluluklarını temin eder. Tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası ise yanıcı, parlayıcı, patlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanların bu mesleki faaliyetleri nedeniyle, bu maddelerin doğrudan doğruya neden olduğu olaylar sonucu kusurları olsun olmasın üçüncü kişilere verecekleri bedeni ve maddi zararlar karşı sorumluluklarını temin eder.

## 13 Hekimler için mesleki sorumluluk sigortası var mıdır?

30 Ocak 2010 tarih ve 27478 sayılı Resmî Gazete'de 5947 sayılı "Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" yayınlanmış ve bu kanunun 8'inci maddesi ile 1219 sayılı "Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun"a eklenen ek madde 12 ile hekimler için zorunlu mesleki sorumluluk sigortası yaptırmaya zorunluluğu getirilmiştir. 21 Temmuz 2010 tarih ve 27648 sayılı Resmî Gazete'de ise 30 Temmuz 2010 tarihinde yürürlüğe giren "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, Tarife ve Talimatları" yayınlanmıştır.

## 14 Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk (hekim sorumluluk) sigortası neleri teminat altına alır?

Bu sigorta sözleşmesi, 1219 sayılı kanunun ek 12'nci maddesi çerçevesinde, serbest ya da kamu veya özel sağlık kurum ve

kuruluşlarında çalışan tabipler, dış tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanların, poliçede belirtilen mesleki faaliyeti ifa ederken; a) Sözleşme süresi içinde meydana gelen olay sonucu doğan ve sorumluluk hükümleri uyarınca tazmini sözleşme süresi içinde ya da sonrasında talep edilen zararları, b) Sözleşme yapılmadan önce veya sözleşme yürürlükteyken meydana gelen bir olay nedeniyle, sadece sözleşme süresi içinde sigortalıya karşı doğabilecek talepleri, c) Bu zarar veya taleple bağlantılı yargılama giderlerini kapsar.

## 15 Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk (hekim sorumluluk) sigortası yaptırmak zorunlu mudur?

5947 sayılı "Üniversite ve Sağlık Personelinin Tam Gün Çalışmasına ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" yayınlanmış ve bu kanunun 8'inci maddesi ile 1219 sayılı "Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun"a ek 12'nci maddeyle hekimler için zorunlu mesleki sorumluluk sigortası yaptırmaya zorunluluğu getirilmiştir.

## 16 Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk (hekim sorumluluk) sigortası primleri nasıl belirlenir?

21 Temmuz 2010 tarih ve 27648 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimatı"na göre primler belirlenmektedir. e



# Şikayet var!



**Sinan Metin**  
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Otomatik katılımdan caymak isteyen çalışanlardan bazılarının algısı, emeklilik şirketlerinin yıllardır oluşturmak için çabaladığı marka itibarı, hizmet kalitesi, modern şirket anlayışı, hızlı işlem yapmak, kolay ulaşılabilir olmak gibi değerleri şiddetle eleştirir ve zedeler nitelikte...

**O**tomatik katılım rüzgarı sürüyor. Çalışanların sistemi yeterince bilmediği aşık. Yeterince bilgi sahibi olmadıkları bu sistemden kaçır gibi cayma haklarını kullanıyorlar. Cayma oranı yüzde 60. İkinci kademeyle birlikte bu oranın düşmesi bekleniyor. Otomatik katılımdan caymak isteyen çalışanlardan bazılarının algısı, şirketlerin yıllarca oluşturmak için çabaladığı değerleri şiddetle eleştirir ve zedeler şekilde. Marka itibarı, hizmet kalitesi, modern şirket anlayışı, hızlı işlem yapmak, kolay ulaşılabilir olmak bunlardan bazıları... Otomatik katılımı, çalışanı sadece sisteme dahil etme ve sistemden ayrılma işlemleri arasına sıkıştırmış olduğumuz gözüküyor. Caymanın neden bu kadar yüksek olduğunu bulacak ve önlemler alacak farklı süreçlere de bakmamız gerekiyor. Şikayetler, biraz farklı görmemizi sağlayabilir.

Bu yazıda direkt çalışanların ağzından bazı şikayet ifadelerini derledim ve paylaşmak istedim. Böylece bu işi yapan emeklilik şirketlerine, araçlara cevaplayacakları sorular ve yol haritası oluşturmalarında dikkat edecekleri hususlar hakkında fikir vermeye

çalıştım. Faydalı olması dileğiyle...

■ **“Zorunlu BES için X Sigorta ile maaş bankam anlaşmış ve ilk kesinti yapılmıştır. Ben bu sistemden çıkmak istiyorum ama müşteri hizmetlerini arıyorum ya meşgul ya da TC kimlik numarasını tuşladığımda bir ilerleme gerçekleşmiyor. Ben şimdi bu şirkete nasıl güveneyim? Müşterisini dikkate almıyor. Bir an önce sistemden çıkmak istiyorum yoksa yasal yollara başvuracağım.”**

■ **“Çağrı merkezimize ulaşmaya çalışıyorum ama başaramıyorum. Cayma sürem bitmeden önce BES'in iptal edilmesini istiyorum. Acil bilgi iletmenizi rica ediyorum.”**

■ **“X Emeklilik şirketiyle çalıştığım şirkette otomatik olarak bireysel emeklilik otomatik katılıma dahil ettiler. 13 Şubat 2017 tarihinde talepten caymama rağmen, param 15 gün sonra bile hala yatmadı. Çağrı merkezini aradığımda ‘biz sizi arayacağız’ şeklinde sesli yanıt sistemi koymuşlar ama aramıyorlar.”**

■ **“Y Emeklilik müşteri ilişkilerine ulaşmak deveye hendek atlatmaktan daha zor. 2 haftadır xxxxxxxx numaralı telefonu arıyoruz ama ulaşım sağlayamadık.”**

■ **“Son 3 aydır yatırılmayan bir otomatik katılımım var. Nasıl olur da kestiğiniz hesaba para iade edilemez?”**





■ “Otomatik katılım gruba bağlı bireysel emeklilikten cayma hakkımı kullandım ama ücreti yatırılmadı. Bunun üzerine telefonla ulaşarak iletilmemiş EFT olarak belirtildi, hala param yatmadı. Şikayetçiyim, bir an önce yatırılmasını istiyorum.”

■ “Şirketimiz, Z Emeklilik şirketinden otomatik katılım sistemine giriş yaptırdı. 6 Şubat'ta arayıp sistemden çıkışımı istedim ama çekilen tutarım iadesini yapmadılar. Her gün aradım. ‘10 iş günü’ deyip oyaladılar. 1 ay olacak halen yatırmadılar tutarı. Aradığımda da ‘Sesiniz gelmiyor, anlayamıyorum’ deyip çat diye telefonu yüzüme kapatıyorlar. İşyerinde birkaç personele daha böyle yapılmış. Bizim olan parayı keserken hemen yapıyorlar da yatırırken niye yatırmıyorlar? Bu konuda bizleri mağdur bırakıyorlar.”

■ “Kanun kapsamında zorunlu kılınan BES'ten çıkış yapmak için iletişim bilgilerinden öğrendiğim 0850 xxxxxxxx numarayı aradığımda açılıyor ama isteğimi öğrendiklerinde hemen kapatılıyor bilinçli olarak. Herhalde 2 ay içinde çıkma hakkımızı elimizden almak istiyorlar.”

■ “X Bank'tan otomatik bireysel emeklilik sistemine dahil edildiğime dair SMS geldi. Sözleşmeyi PDF olarak görüntüledim. TC kimlik numaram, doğum tarihim yanlış. Benim paramla başkasını sisteme dahil etmişler anlaşılır. Telefonla arıyorum, iki TC kimlik numarasıyla da giriş



■ “yapılamıyor. Müşteri temsilcisine bağlanma ihtimali yok!”

■ “Otomatik BES sistemine kayıt oldum ve ilk ayın sonunda telefon ederek iptalini istedim. Kabul edilip ücret iadesi yapıldı. Mart ayı maaşımdan tekrar kesinti yapıldı. Müşteri hizmetleri aktif sözleşme olmadığı için işlem yapamıyor. Bu ücret iadesinin hemen yapılmasını rica ediyorum.”

■ “6 Şubat tarihinde B Emeklilik şirketinin sesli yanıt sisteminden beş iptal işlemini gerçekleştirdim. İlgili tarihten bu yana 14 Şubat'ta sadece satış fon sürecinin başladığına dair mesaj geldi ve ilgili tutar tarafıma

yatırılmadı. Çağrı merkezini aradığımda IBAN numaramın aktif olup olmadığını, bankadan geri döndüğünü belirttiler. Bankayla görüşmemde böyle bir durum yaşanmadığını öğrendim ve tüm hesap dökümünü mail olarak da kendilerinden aldım. Çağrı merkezinden çözüm alamıyorum. Benimle beraber ilgili firmamda birçok kişiye de aynı bilgileri çağrı merkezleri iletiyor. Kesilen tutarı tarafımıza yatırmadıkları gibi çözüm odaklı dahi çalışılmıyorlar. Çağrı merkezlerine ulaşmak çok zor. ‘İlgili birime ilettik’ denilip kayıt kapatılıyor, konu hakkında dönüş yapılmıyor. Tam 1 ay oldu. Bu şikayeti her yere iletceğim!”



**B**ireysel emeklilik sisteminde otomatik katılım bu yılbaşında resmen başladı. Malum, sisteme geçişler kademeli olacak. 3 yıl içerisinde 45 yaş altındaki herkes (1 Ocak 1972 öncesi doğanlar) sisteme dahil olacak. 1.000 ve üzerinde çalışanı olan özel sektör şirketleri 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla sisteme dahil olmuştu. 250 ile 999 çalışanı sahip olan özel sektör şirketleri

# Otomatik katılımda 0.07 dönemi

BES şirketlerinin otomatik katılımdaki geliri, sadece yüzde 0.85'lik fon işletim gideri kesintisi olacak. Rekabet nedeniyle ilk yıl kesinti istemeyen, daha sonraki yıllar içinse yüzde 0.07 oran veren şirketler olduğu söyleniyor...

ile kamu kurumları için süreç 1 Nisan 2017 itibarıyla başladı. 100 ila 249 çalışanı sahip olan özel sektör şirketleri 1 Temmuz 2017; 50 ile 99 çalışanı sahip olan şirketler 1 Ocak 2018; 10 ile 49 arasında çalışanı sahip olan

şirketler 1 Temmuz 2018; 5 ila 9 çalışanı sahip olan şirketlerse 1 Ocak 2019 tarihinde sisteme dahil olacak. BES şirketleri otomatik katılım için çalışmalarını sürdürürken bir yandan da düşen kesintiler



nedeniyle sıkıntılı bir süreç yaşıyor. Kesintiler düştü, rekabette sürüyor. İşte otomatik katılımla ilgili en çok tartışılan konular ve merak edilenler...

### **Otomatik katılım sisteminde sözleşmelerden yapılabilecek kesintiler nedir?**

Otomatik katılımda giriş aidatı, yönetim gideri, ara verme kesintisi ya da maktu tutar adında kesinti söz konusu değil. Sadece fon işletim gideri kesintisi var. O da yıllık yüzde 0.85.

### **Emeklilik şirketleri bu gelirle kaliteyi düşürmeden hizmet verebilir mi?**

Bireysel emeklilik şirketler için masraflı bir iş. Operasyonel maliyetler, belge maliyetleri, çağrı merkezleri, bildirim maliyetleri, EGM, portföy yönetim şirketleri, Takasbank gibi kurumlara ödenen ücretler, dağıtım kanalı maliyetleri, teknolojik altyapı masrafları düşünüldüğünde bu işten şirketler ölçek ve vade yöneterek para kazanabilecek. Yüzde 0.85, şirketlerin kısa sürede para kazanmasını sağlayacak bir oran değil. Para kazanamayan şirketler

masraflarını ceplerinden ödeyecek ve hizmet kalitesini de düşürmemeye gayret gösterecek.

### **1 Nisan'la birlikte sisteme dahil olan çalışanlarla emeklilik şirketleri ölçek yakalayabilecek mi?**

1 Nisan'da başlayan yeni süreçte sisteme yaklaşık 4 milyon yeni çalışan dahil olacak. Ne kadarının cayma hakkını kullanacağı meraklanıyor. Bu cayma oranı yeni mevzuat düzenlemelerini beraberinde getirebilir. Özellikle cayma süresiyle ilgili, çalışanların sistemde kalma süresini uzatacak düzenlemelerden bahsediyoruz. Cayma sonrasında şirketler için yine de ölçek sayılabilecek bir

katılımcı sayısı oluşacaktır. Bu ölçek korunur ve 3-5 yıl süren sözleşme süresi oluşursa yıllık yüzde 0.85 fon işletim gideri kesintisi oranıyla şirketler masraflarını biraz karşılayabilir.

### **Yüzde 0.85 de pazarlık konusu yapılıyor mu?**

Ne yazık ki yapılıyor. Özellikle bu dönemde işvereni ikna edebilmek için ilk yıl sıfır kesinti teklif eden emeklilik şirketleri bile var. Bunun ticari ve rasyonel bir tarafı olmadığı bir gerçek. İlk yılı bir yana bırakın, sürekli yüzde 0.2, yüzde 0.17 hatta yüzde 0.07 oran veren şirketler olduğu bile söyleniyor. Yani yılda 1.000 TL katkı ödeyen çalışandan yapılabilecek yıllık azami kesinti 8.5 TL. Yüzde 0.07 oran veren şirket 1.000 TL'de 70 kuruş kesinti yapacak. Şimdi bu kesinti oranıyla elde edilen gelirle ölçeği yönetmek, kaliteli hizmet vermek ne kadar mümkün? Zarar eden (bir türlü kâr edemeyen) bir şirketin müşteri memnuniyeti önceliği olur mu? "007 James Bond" oranıyla otomatik katılım, şirketleri de çalışanları da memnun olur mu? Zor gibi ama bunu da zaman gösterecek. ©



“Tiyatro oyunculuğunda asıl performans, o anki seyirciye ait. Tiyatro oyunculuğu, sevdiğiniz fıkraları farklı farklı insanlara anlatma duygusu gibi bir şey... İz bırakmaktan ziyade, insanların hafızalarında ivme yaratacak bir tortu bırakmanın çok daha önemli olduğunu düşünürüm...”



**EN ÇOK SEVİLEN**

**B**aşarıyı işten aldığı keyifle ölçen, parayı takas aracı olarak algılayan az ve öz konuşan ama karakterleri çok iyi konuşturan bir adam. Ressam, mühendis, marangoz, hatta kâğıt toplayıcısı rollerine büründü. Günümüzde iyiler, iyilikler unutulur mu oldu bilinmez ama o, izleyicinin zihnine kötü adam olarak yerleşti. “Kurtlar Vadisi Pusu”, “Kurtlar Vadisi Gladio”, “Poyraz Karayel”; hep kötü, yine kötü... Fahri muhabirimiz, Ünlü televizyon sunucusu ve yazar Nur Onur, bu kez usta tiyatrocunun popüler dizilerin “kötü” ama sevilen karakteri Musa Uzunlar’ı

## KÖTÜ ADAM!

konuk ediyor sayfalarımıza...

**Nerede doğdunuz, tiyatroyla nasıl tanıştınız? Defalarca sorulan bu soruyu bir kez de “Akıllı Yaşam” okuyucuları için ben sorayım istedim?**

1959 yılında Antalya’da doğdum. Devlet Tiyatroları’nın, Anadolu’nun farklı bölgelerindeki oyuncuları konservatuvara kazandırıp o bölgede bölge tiyatroları kurmak gibi bir hedefi vardı. Jüri Antalya’ya gelince ben

de sınava girme şansını yakaladım. Sınava hazırlanırken kendimi fark etmek, kendimle adeta buluşmak bana yeni bir dünyanın kapılarını araladı. Bu benim için çok cazipti ve tiyatroya okumaya karar verdim. Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuvarı Tiyatro bölümünden 1983 yılında mezun oldum. O tarihten itibaren de Devlet Tiyatrosu’nda kadrolu oyuncu olarak çalışmaya başladım ve hala da devam ediyorum.

**Gişelerin önünde sıraların olduğu, daha çok seyirciyle buluşan oyunları şöyle bir hatırlarsak, hiç unutamadığınız, sizin de oynarken başka bir keyif aldığınız oyunlar mutlaka vardır öyle değil mi?**

Doğrusu hiçbirini unutmadım ama ilk sahneye çıktığım Musa-hipzade Celal'in "İstanbul Efendisi"nin bende ayrı bir yeri vardır. Goethe'nin "Urfaust"unu, Hanoch Levin'in yazdığı "Yaşamak Denen Bu Zahmetli İş", İnsan Maiere ve Sevgili Civan Canova'nın yazdığı "Ful Yapraklar"ı çok keyif alarak oynadığım oyunlar arasında sayabilirim. Hepsisi gerçekten mesajları olan oyunlardı. Aslında bakarsan benim için tüm oyunlar, tüm canlandırdığım karakterler aynı özeni istiyor. Her birini düşündüğümde ayrı bir keyif alıyorum. Bugünlerde Laurent Gaudé'nin yazdığı "Medea Kali" adlı oyunu yönetiyor ve oynuyorum. Oldukça etkileyici bir öyküsü var ve çok güzel tepkiler alıyoruz.

**Seyircilerle kurduğu bağı düşündüğümüzde mitoloji ilgi çekiyor mu?**

Medea Kali farklı göndermeleri olan bir oyun. Burada karakter, başına ne geldiğini bağımsız olarak bir metinle kendisi anlatıyor. Mitolojik öyküyü bilmeyen izleyici kendi imgesinin peşinden gidiyor ve onlar için çok okumalı bir anlam bütünü çıkıyor. Çok bilenlerse kendi bildikleri verileri anlamlandırmaya çalışıyor ki, bu da sonuçta oyunun özünden uzaklaştırabiliyor. Sanırım bazen araştırmadan teslimiyet yeni haz alanlarına bizi



"Tiyatroda yarattığımız her karakterin sebebi aslında kendi deneyimlerinizdir."

sürüklüyor ve daha güzel oluyor. En azından Medea Kali'de böyle...

**Tiyatro oyunculuğu hem çok zor hem de suya yazmak gibi bir şey belki de. Her oyun zamana terk edilen hafızamıza tutunmaya çalışan bir rüya adeta. Siz ne düşünüyorsunuz?**

Tiyatro oyunculuğunda asıl performans, o anki seyirciye ait. O sürede canlı yayındasınız. Başı sonu belli olan, sadece anılarda kalan müthiş bir macera. Haklı-

sın, bu haliyle suya yazılan ama doğası gereği böyle olması güzel olan bir şey tiyatro. Başka bir deyişle, sevdiğiniz fıkraları farklı farklı insanlara anlatma duygusu gibi bir şey. Ben bir iz bırakmaktan ziyade insanların hafızalarında ivme yaratacak bir tortu bırakmanın çok daha önemli olduğunu düşünenlerdenim.

**Bazı oyuncular bir hocanın, ekolün ya da bir metodun yansımaları olabiliyor. Musa Uzunlar'ın karakter çıkarırken bir metodu var mı? Ya da genelde nasıl bir teknikle çalışır?**

Oyunculuk her yerde aynı aslında teknikler değişebiliyor. Aslında insan yaşamda biriktiriyor ve birikiyor. Örneğin, senaryoyu ilk gördüğümde "İskender" rolünü kafamda canlandırırken askerlik yıllarımdan tanıdığım üst teğmenimin eylem tarzı olarak değil ama ses tonu konuşma şekli çağrışım yaptı ve sonra da karakterimde hayat buldu. Öyle ki değişik bir soluk güzel bir armoni içine girdi.

**Peki, iyi bir oyuncu olmak için konservatuarda alınan eğitim yeterli mi sizce?**

Kendi dönemim için hocalardan çok şey öğrendim. Önemli olan bir hocanın bence şu kalıbı veya bu kalıbı oluşturması değil de öğrencinin kendisini keşfetmesi, geliştirmesi ve aşması için ona



yolları nasıl keşfedeceğini göstermesidir. Bazen bütün öğretilenleri de unutmak gerekiyor. Kişi nerede, neyi geliştireceğini yıllar sonra daha iyi anlıyor. Yıldız Kenter'in bir sözü benim için çok önemliydi. Hiç unutamam, Çehov'un "Üç Kızkardeşi"ni çalışıyoruz. Provada ilk gün "sen şöyle yap, şuradan gir, buradan çık" diyerek sahneyi oluşturdu. Biz de ertesi gün aynı şeyleri yapınca bu kez bize kızdı ve "Neden öyle yaptınız" diye sordu. Tabii bu tuhaf bir durumdu. Aynısını yapmamıza rağmen böylesi bir tepkiyi anlamlandıramamıştık. Ama düşündüğümüzde, biz kendimizi katmamıştık oyuna. Ruhunuzu katmadığınız zaman teknik bir varyasyondan ileri gidemeyeceğimizi o gün fark etmiştim. Tiyatroda yarattığınız her karakterin sebebi aslında kendi deneyimlerinizdir. Bunu hayata taşımanın ne denli değerli bir şey olduğunu o gün sezmiştim.

### **Sanatçı bildiklerini anlatmalı, aktarmalı. Eğitimliğin belki de en önemli amacı bu diye düşünüyorum. Ne dersiniz?**

Hakikaten önemli. Çok iyi oyuncular, birikimlerini yeni kuşaklara aktarmalı, deneyimler paylaşılmalı. Sen bunu derken aklıma komik bir anı geldi. Arkadaşımın arkadaşı İngilizce öğrenmek için İngiltere'ye gittiğinde bir gün bir cenaze merasimine tanık oluyor. Ve şöyle diyor: "Güle güle git ama keşke giderken İngilizcenin bana bıraksaydın..."

### **Oyunculuğa bakış açınız da farklı, tam olarak ne düşünüyorsunuz?**

Her zaman söylerim, oyunculuk benim yaşama biçimim değil,



"Ülke olarak çok sıkıntılı günler geçiriyoruz. Böyle zor zamanlarda sanatın yol göstericiliğine ve özgür bırakılmasına ihtiyaç var. Özgürlükten çiçekler açıyor."

yaptığım iştir. Yaşama biçimim yaşamımdır zaten. Önce kendini oluşturmak gerekiyor. Hayat biraz kendini bulma yolculuğu ise önce kendini keşfetmeli insan. Bu keşif yolculuğunda oyunculuk benim en yakın arkadaşım.

### **Peki, izleyiciyle aranızdaki o saydam perdeyi nasıl oluşturuyorsunuz? Dikkatinizin dağıldığı olmuyor mu hiç?**

Sadece oyuna odaklanmış oluyoruz. Perde yok aslında arada. Bazı oyunlarda zaman zaman seyirciyle konuşuyoruz, bakıyoruz. Ama emin ol ki onlar daha çok korkar, çekinirler. "Aman bana bulaşılmasın, parasını verdik, daha ne istiyorlar benden" der gibi bakarlar. Bazen de yaşanan bir diyalogda sağlam cevap veren izleyicilerle karşılaşabiliyorsun. Bu da çok keyifli oluyor.

### **Biraz da dizi oyunculuğunuzu konuşalım isterseniz. Makedonyalı İskender sınırları zorlayan, kıtalar fetheden biriydi. Tarihin Büyük İskender'i... Dizideki karakterse ismin tersi gibi İskender Büyük...**

Dizilerdeki karakterleri senaryodaki haliyle tanımaya çalışırız. Bu da hiçbir zaman aynı olmuyor. Ben sadece İskender'i anlayabilirim, ona katılıp katılmamam gerekmiyor. Benim işim, İskender'in söylediklerini anlatmak. Onun aykırı davranışları varsa da kendi içinde tutarlılığı vardır elbet. Mesela, bu tiplerde vatan sevgisi vardı. Genelde bir karaktere bakarken o karakteri temize çıkarmak gibi bir derdim olmuyor. Çözümlemeyi seyircinin yapması daha sağlıklı geliyor bana...

### **Gelelim çok sevilen karakterlerinizden biri olan Bahri Umman'a. Senaryoyu okuyunca "kötülükte" tekrara düşme korkunuz olmadı mı?**

Senaryoyu okuduğumda onun geçmiş, iç dünyası hatta adamlarıyla kurduğu dostane ilişkisi iyi malzemelerdi. Yani sadece racon sahibi bir mafya lideri değildi. Bu yönleriyle zaten ayrılık yaratan bir tipti. Endişem, daha önce oynadığım İskender Büyük ile benzerlik kurulur muydu? Neyse ki izleyiciden çok olumlu tepkiler aldık.



**Aşk, aile, aksiyon, evlat sevgisi, ihanet, yalan; pek çok duygu ve olay örgüsü var Poyraz Karayel'de... 2015'ten beri de devam ediyor. Görünen o ki kötüsünüz ama yine seviliyorsunuz?**

Bizde klişeler vardır: Mafya üyesi kötü adamdır, serttir, az okumuştur, kabadır... Bahri Umman'da ise daha insani yönleri olan; aşkı tanıyan aynı zamanda ağlayabilen, evlat sevgisi ve aile olmanın arkasında da belli şartların onu bu duruma getirdiği bir karakter görüyoruz. Küçük yaşlarda babasının katilini öldürüp ıslah evine girmiş, orada geçirdiği karanlık yıllar onu şimdiki hayatına hazırlamış. Sonrasında da kirli işler ve hayata tutunamamak... Oğlunu ve karısını kaybedince içine kapanmış. Sessiz yüreği, merhamet dolu bir mafya babası; özetle yalnız bir kişilik diyebiliriz. Kötü ama adalet duygusu olan,



kendi içinde tutarlı ve kurallarını kendi koyan bir karakter diye bakılıyor. Çizgi dışı bir karakter olduğu ya da alışılmadık dışında başka bir renk katıldığı için belki de sevildi. Her zaman kötü değilim ama kötü olunca seviliyorum sanırım.

### **Özellikle kadınlar ilgi duyuyor bu karaktere, neden olabilir sizce?**

Erkekler anneyle nasıl iyi diyalogda ise kadınlar da diziyi ve karakteri izlerken kendi babalarındaki üslup veya benzerliklerle bağ kuruyor sanırım. Bu da Bahri Umman'a duyulan sempatiyi yaratıyor olabilir.

### **Özel tiyatro deneyimi yaşamış biri olarak, sizce gençlere yol vermek, yol açmak için neler yapılabilir?**


Bir kere denedim biliyorsun; "Tiyatro Yüzleşme" adında özel tiyatromuzu açmıştık. Salonunuz olmayınca ve yeterli maddi kapasite sağlanamayınca, taşıma suyu değirmen döndürmek çok zor maalesef. Dekorumuz, ışığımız epey sorun oluyordu. Salon bizim olmadığı için dekoru, ışığı yapmak, sonra toplamak, taşımak derken hayli zor günler geçirdik. Bugün kendi çabasıyla bunu yapan arkadaşları yürekli buluyorum. Mutlak surette desteklenmeliler. Ülke olarak çok sıkıntılı günler geçiriyoruz. Böyle zor zamanlarda sanatın yol göstericiliğine ve özgür bırakılmasına ihtiyaç var. Özgürlükten çiçekler açıyor. Her alanda huzuru en kısa zamanda yakalarız inşallah. Yeni jenerasyona güzel bir şey bırakalım ki onlar da kendilerinden sonra gelenlere daha iyilerini bırakabilsin. Bize

çok güzel şeyler bırakıldı geçmişten. Dünyayı düzeltmek insanın elinde. Evi kirletirsek yine biz temizleriz. Bu dünyayı cennet yapmak da cehenneme çevirmek de elimizde...

### **Tiyatro oyuncusu olmasaydınız ne yapmak isterdiniz?**

Yaşadığım dünyayı keşfetmek ve gezmek için rehber ya da gemici olabilirdim. Arkeoloji de ilgimi çekti uzun yıllar. Hala da seyahatlerimde her ülkeden toprak getiriyorum. Ya da astronot olmak isterdim. Uzaydan dünyayı görmek ne güzel olurdu düşünsenize, dünya büyük bir sihir çünkü.

### **Musa Uzunlar'ı biraz daha tanımak için soralım; yaşamda altın bir kuralı var mıdır mesela? Nelerden hoşlanır, tatilde ne yapar?**

Altın kural denir mi bilmem ama yalansız olmak çok önemli benim için. Tabii hepimiz beyaz yalanlar söylüyoruzdur; kırmamak, idare etmek, edilmek için. Ancak her yalan insanın çantasına attığı bir yükür. Gerçek ferahlıktır, hafifliktir. O nedenle "doğruluk" çok mühim. Dizilerden tanınan Musa Uzunlar, dışında aslında yaşamımda her şey çok sıradan. Antalyalı olduğum için deniz ayrılmaz bir parçam. Yazın yurtiçinde veya yurtdışında denizi olan yerleri özellikle tercih ediyorum. Biraz gitar çalarım. Kâğıt katlama sanatına meraklıyım, bol bol kâğıt katlarım. En büyük dinlence, huzur düşünceyi durdurduğunuzda gelir. Bu da sahnede mümkün olabiliyor. Çünkü orada ödemeler, zorunluluklar, sosyal hayat vs yok; sadece oyun var. Haliyle çok dinlendirici oluyor. Üstüne bir de iyi de bir oyun oynuyorsanız her şey daha da güzel oluyor. 

# Çalışan bağlılığı ve performans yönetiminde yeni trend: SÜREKLİ DİYALOG



**Cengiz Gürleyik**  
Aon Hewitt Türkiye Kurucu Ortağı

Teknolojik gelişmeler ve dijital dönüşüm, “sürekli diyalog” stratejisini şirketler için olmazsa olmaz yapıyor.

Çalışanı şirkete ilk girişinden çıkışına kadar sürekli olarak dinlemek, dokümanite etmek, elde edilen verileri gerçek zamanlı ve objektif olarak analiz etmek, dinlemeyi diyaloga dönüştürmek için çalışana sık aralıklarla geri dönmek kritik önem taşıyor...

**S**igorta ve bankacılık sektörlerindeki şirketler sürekli olarak etkisi altında kaldıkları, hareketliliğin fazla olduğu küresel piyasalara, sosyo-politik değişimlere ve dış faktörlere direkt olarak bir müdahalede bulunamıyor. Ancak bu zorlayıcı şartların kendi çalışanları üzerinde yarattığı etkilere odaklanarak büyüme stratejilerini oluşturuyorlar. Özellikle sigorta sektöründe personel sirkülasyonu ve performans ölçümlenmeleri üzerine yapılan çalışmalar firmaları farklı çözümlere yönlendiriyor.

Şirketlerin değerini belirleyen unsurlara baktığımızda, bunları somut (tangible) ve soyut (intangible) varlıklar olarak ikiye ayırabiliriz. Somut/fiziki varlıklara örnek olarak donanım, bina, makinalar ve şirketin maddi gelirleri; soyut/fiziki olmayan varlıklara ise insan kaynağının özellikleri, marka, projeler, patentler, metodoloji, bilgi birikimi, büyük veri, tecrübe vb gösterebiliriz. Bu alanda Ocean Tomo LLC'nin 2015 yılının başında yayınladığı ve yıllık olarak S&P 500 şirketleriyle gerçekleştirdiği “Soyut Varlık Pazar Değeri” (Intangible Asset Market Value)

araştırması bize çok çarpıcı bir tablo sunuyor. 1975’lerde yüzde 17’lerde olan soyut varlık değeri, 2015 yılına kadar sürekli yükselerek yüzde 84’e varıyor. Somut kaynakların takibi ve kontrolünü sadece bir takım sayısal analizlerle yapabilirken, değeri ve önemi gittikçe artan soyut varlıkların takibinin ise çalışanları sürekli dinleyerek yapılması gerektiğini ortaya koyuyor.

## “Sürekli dinleme”den “sürekli diyalog”a

Çalışanları işleri konusunda çaba göstermeleri için yönlendirmek, onları bu anlamda doğru biçimde donatmak ve ihtiyaçları hızlı bir şekilde tespit edip gerekli adımları atmak, kontrol edilebilir alanlar olarak sıralanabilir. Dinlemek ise tek taraflı bir eylem. Çalışanları sadece dinlemek değil, onlara zamanında geri bildirim vermek ve onlarla diyalog kurmak çok daha önemli. Çalışanlarını elde tutmak ve bağlı çalışanlarla verimliliğini artırmak isteyen, onları “en değerli varlığı” olarak gören şirketler, “sürekli dinleme”den “sürekli diyalog” (continuous dialogue) kavramına geçiş yapıyor. Böylece şirketler, işe girişinden işten ayrılışına kadar devam



eden çalışan yaşam döngüsü hakkında tam bilgi sahibi oluyor ve soyut varlıklarını güçlü tutmak için zamanında müdahale edebiliyor.

Teknolojik gelişmeler ve dijital dönüşüme baktığımızda, her şeyin gerçek zamanlı (realtime) ve anında konuşulduğunu ve değerlendirildiğini görüyoruz. Bu yönelim çerçevesinde “sürekli diyalog” stratejisi, şirketler için olmazsa olmaz hale geliyor. Yani çalışanı şirkete ilk girişinden çıkışına kadar sürekli olarak dinlemek, dokümanete etmek, elde edilen verileri gerçek zamanlı ve objektif olarak analiz etmek, dinlemeyi diyaloga dönüştürmek için çalışana sık aralıklarla geri dönmek kritik önem taşıyor. Tabii bu diyalogu proaktif ve sürekli kılmak gerekiyor.

Örneğin, Aon Hewitt Türkiye olarak DenizBank ile yaptığımız “sürekli diyalog” çalışmasında, bankaya gelmesinden başlayarak adayın işe alım görüşmesindeki düşüncelerini, eğer banka çalışanı olursa işe girişteki uyum sürecini, oryantasyonun ne kadar etkili olduğunu hem çalışanın hem de yöneticilerinin gözünden değerlendirme imkanı buluyoruz. Uygulama, çalışanın yaşam döngüsü içerisinde yaşadığı farklı evrelerin ne kadar etkin olduğunun yanı sıra işveren markası algısına ilişkin de düzenli veri topluyor ve trendi ortaya çıkarıyor. Bu sayede bankanın olumsuz algılanan durumlar için proaktif şekilde tedbir almasına imkan sağlıyor. Bu süreçler sorunsuz geçtiyse, çalışanın kendisinin ve

yöneticisinin 5’inci aydaki durumunu ve işle uyumunu tekrar gözden geçirip değerlendirmesi isteniyor. DenizBank bu değerlendirmelerini stajyerleri için de yapıyor. Stajyerlerin banka içerisindeki deneyim ve iş uyumları, onları potansiyel bir banka çalışanı yapıyor. Bankacılık ve sigorta, çalışan devriminin oldukça yüksek olduğu sektörler. Bu yüzden çalışanların sürekli dinlenmesi, bağlılık ve memnuniyetlerinin sık aralıklarla ölçülmesi önemli. Buna paralel olarak çalıştığımız şirketlerden gittikçe artan miktarda; çalışan bağlılığı araştırmasının, yıllık tam araştırmaya ek olarak yıl içerisinde daha sık aralıklarla ve daha kısa sorularla yapılan nabız ölçümlemesiyle uygulanması için talepler alıyoruz. Bu nabız ölçümlerinde bankalar ve sigorta şirketleri, çalışan bağlılığının yanı sıra gerçekleştirdikleri yeni uygulamalardan memnuniyeti de ölçümlenebiliyor. Böylece alınan aksiyonların çalışanlar tarafından nasıl algılandığını analiz edebiliyorlar.

### **Çalışan bağlılığı sigortacılıkta düşüşte, bankacılıkta yükselişte**

Aon Hewitt olarak Türkiye’de 280 şirketten yaklaşık 300 bin çalışanın görüşünden yola çıkarak hazırladığımız analizler, çalışan bağlılığında ilginç değişimi gözler önüne seriyor. Araştırmamıza göre Türkiye genelinde çalışan bağlılığı yükseliş gösterirken, sigorta sektöründe ise farklı bir bağlılık trendi göze çarpıyor. 2015’te

yüzde 48 olan sigorta sektörü çalışan bağlılığının, 2016 yılında 7 puanlık gerilemeyle yüzde 41’e düştüğü gözleniyor. Bu düşüşün en fazla olduğu memnuniyet alanları işbirliği, üst yönetimin liderliği, performans kültürü ve yetenek/kadrolama. Bu durum, sektör özelinde yeteneği şirkete çekme ve şirkete motive çalışma ortamı oluşturmak açısından, sürekli diyalogu kaçınılmaz kılıyor.

Bankacılık sektöründe ise son 2 yıldır çalışan bağlılığı alanında Türkiye ortalamasının üzerinde performans sergileyen ve istikrarlı gelişim gösteren şirketler var. Şirketler bu başarılarını “Çalışan Bağlılığı Başarı Ödülü” ile taçlandırıyor. “Aon En İyi İşyerleri 2016” (Aon Best Employers) ödül törenimiz sırasında takdim ettiğimiz bu ödülü alan 4 şirketten 3’ü bankacılık sektöründen.

DenizBank, Garanti Bankası ve Türkiye İş Bankası’nın sahip olduğu bu ödül, çalışanların bağımsız görüşlerine dayanıyor. Aon Hewitt Türkiye olarak, özellikle sigorta ve bankacılık sektöründe çalıştığımız şirketlerimizin bu dinamik çalışma ortamının getirdiği ihtiyaçlar doğrultusunda, sürekli diyalogun diğer faktörleri olan alanlarda; kurum kültürü çalışmaları, işveren marka analizleri, iç müşteri memnuniyeti araştırmaları, yönetici değerlendirme ve performans yönetim sisteminin yapılandırılması gibi konularda da çözüm ortaklığı sunuyor, bütün bu alanların birbiriyle entegre bir bütünlük içinde değerlendirilmesine olanak sağlıyoruz. ©

# 80 yaşına kadar SAĞLIĞINIZ BİZDE

Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortasında bir ilke imza attı. Medical Park Hastanelerinde geçerli "Sağlığınız Bizde" ürününü, 80 yaş dahil, SGK kaydı bulunan herkes satın alabiliyor...

**T**ürk Nippon Sigorta, 20 Mart'ta Medical Park Hastanesi Göztepe Kompleksi'nde, İstanbul'daki acenteleriyle kahvaltıda bir araya geldi. Türk Nippon Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık ürünü "Sağlığınız Bizde" ile ilgili acentelere eğitim vermek adına düzenlenen organizasyona Göztepe Medical Park Genel Müdürü Necip Kozalı, Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç katıldı.

Kahvaltının ardından Göztepe Medical Park Genel Müdürü Necip Kozalı, hastaneyi tanıtan bir konuşma yaptı. Ardından acentelere Türk Nippon Sigorta ve Medical Park işbirliği ile "Sağlığınız Bizde" ürünü hakkında detaylı bir bilgilendirme yapılarak eğitim süreci tamamlandı.


Medical Park Hastanelerinde geçerli olan "Sağlığınız Bizde", sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Ürün, yatarak ve yatarak + ayakta olmak üzere iki ayrı paketten oluşuyor. Yatarak tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde yüzde 100 ödeniyor. Ayakta tedavilerde ise yılda 8 kez olmak üzere, doktor



muayene ve buna bağlı diğer tetkikler poliçe kapsamında karşılanıyor.

## 80 yaşa kadar teminat

Yasemin Özel, eğitim sırasında "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortasını sektördeki benzerlerinden ayıran özellikleri şöyle anlattı: "80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık

hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabiliyor. Bu ürünümlerde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için bir ay bekleme süresi mevcut." 

## ÜRETİM ŞAMPİYONU ACENTELERE PLAKET

Türk Nippon Sigorta, 2016 yılında en çok üretim yapan acentelerini ziyaret ederek, kendilerine teşekkür mahiyetindeki plaketteğini teslim etti. Mart itibarıyla başlayan ve hâlâ devam eden ziyaretlere, başarılı acentelerin bağlı oldukları bölgelerin bölge müdürleri, Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu katıldı. Plaketler acentelere Pamukçu tarafından teslim edildi. Her yıl olduğu gibi 2017'de de en önemli dağıtım kanalı olan acentelerinin yanında olacağını vurgulayan Pamukçu, şu açıklamayı yaptı:

"Bu yıl da çapraz satış stratejisini teşvik edecek yeni uygulamalarla, acentelerimizin farklı ürünlerdeki satış performansını artırmayı amaçlıyoruz. Yine 2017 itibarıyla hayata geçirdiğimiz 'Acente Kulüp' sis-



temiyle acentelerimiz, çeşitli üretim kriterleri baz alınarak yurtiçi ve yurtdışı seyahat olanaklarından faydalanırken, aynı zamanda farklı sosyal aktivitelere katılma fırsatı bulacak. Türk Nippon Sigorta'nın en temel özelliği olan 'ulaşılabilir' olma özelliğimizi 2017'de de acentelerimize daha fazla hissettirerek, en kolay ulaşılan sigorta şirketi olmaya devam edeceğiz."

# TRAFİKTE İL İL tavan fiyatlar

**İstanbul'daki araç sahiplerinin trafik sigortası primi yüzde 6 artarken, 19 ilde ikamet edenlerinki yüzde 5 düşecek...**

**T**rafik sigortasında tavan fiyat uygulaması 12 Nisan 2017 itibarıyla başladı. Buna göre Türkiye sekiz il grubuna ayrıldı. İstanbul'daki araç sahipleri yüzde 6, Kocaeli, Ankara ve Bursadakiler yüzde 3 ek prim ödeyecek. Diğer illerdeki araç sahipleri ise risklerine göre yüzde 1 ile 5 arasında eksik prim ödeyecek. Öte yandan, uygulama kapsamında geriye dönük hiçbir geri ödeme yapılmayacağı ve tavan fiyatın 12 Nisan tarihinden sonraki poliçeleri kapsayacağı açıklandı. Kullanım tiplerine göre baz primlerse otomobil için 807, kamyonet için 1.055, motosiklet içinse 329 lira olarak belirlendi. Baz primler traktör için 165, minibüs (10-17 koltuk) için 1.418, kamyon için 2 bin 258, taksiler için-

se 2 bin 89 lira olarak belirlendi. Otobüsler (18-30 koltuk) için 2 bin 21, büyük otobüsler (sürücü dahil 31 ve üzeri koltuk) içinse 5 bin 7 lira baz prim belirlendi.

## İllere göre indirim ve zam oranları

Tavan fiyat uygulaması doğrultusunda yapılacak indirimlerin oranı da açıklandı. Buna göre yedinci basamak indirim oranı yüzde 45, altıncı basamak indirim oranı yüzde 30, beşinci basamak indirim oranı yüzde 15 olarak belirlendi. Dördüncü basamak içinse indirim söz konusu değil. Hasar oranı yüksek sürücülerin ödeyeceği ek primler de açıklandı. Buna göre üçüncü basamakta yüzde 50 ek prim ödenecek. İkinci basamakta yüzde 100, birinci basamakta ise yüzde 150 ek prim ödemesi yapılacak. Uygulama kapsamında Türkiye 8 il grubuna ayrıldı. Tüm kullanım tiplerinde baz olarak 4. basamak primi belirleniyor.

■ Birinci il grubu olarak açıklanan İstanbul'daki sigortalılar trafik sigortasını yüzde 6 zamlı yapacak.

■ İkinci il grubu Ankara,

Kocaeli, Bursa'dakiler yüzde 3 zamlı

prim ödeyecek.

■ Üçüncü il grubunda yer alan İzmir, Yalova, Erzurum ve Kayseri'de zamlı prim yok. Bir başka deyişle bu illerde indirim ya da artırım uygulanmayacak.

■ Dördüncü il grubunda yer alan Sakarya, Ordu, Trabzon, Eskişehir, Tekirdağ, Adana, Samsun, Rize, Bingöl ve Karabük'teki araç sürücülerini yüzde 1 indirimli poliçe satın alacak.

■ Beşinci il grubunda yer alan Denizli, Diyarbakır, Konya, Bayburt, Kırıkkale, Giresun, Malatya ve Antalya'da yüzde 2 indirim uygulanacak.

■ Altıncı il grubunda yer alan Erzincan, Mersin (İçel), Gaziantep, Sivas, Siirt ve Çorum'daki sigortalılar için yüzde 3 indirim uygulanacak.

■ Yedinci il grubunda (Niğde, Nevşehir, Çankırı, Amasya, Ağrı, Manisa gibi illerde) yüzde 4 indirim uygulanacak.

■ Aydın, Isparta, Tokat, Mardin, Osmaniye, Muğla, Kars, Kastamonu, Burdur, Adıyaman, Şanlıurfa, Ardahan, Hakkari, Kilis, Sinop, Çanakkale, Tunceli, Hatay ve Kilis'ten oluşan sekizinci il grubunda ise yüzde 5 indirim uygulanacak. 📌

## OTOMOBİL İÇİN İSTANBUL PRIMLERİ

1. basamak	2.139 lira
2. basamak	1.711 lira
3. basamak	1.283 lira
4. basamak	855 lira
5. basamak	727 lira
6. basamak	599 lira
7. basamak	470 lira

# Ludens Fon Rating'e göre son 2 yılın en başarılı emeklilik fonları



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

**L**udens, Türkiye'nin ilk bağımsız fon derecelendirme kuruluşu olarak bireysel emeklilik fonlarına 2015 yılının nisan ayından bu yana tam 2 yıldır "yıldız" veriyor. Bu yazımızda, emeklilik fonlarının Ludens yıldızlarına göre en başarılı olanlarını "emeklilik şirketi" ve fonu yöneten "portföy yönetim şirketi" özelinde bir analiz yaparak belirlemek istedik. Öncelikle başarı kriterlerimizi madde madde verelim:

**1. Emeklilik fonu, Nisan 2015-Nisan 2017 döneminde Ludens tarafından her ay (toplam 24 ay) derecelendirilmiş olmalı,**  
**2. Emeklilik fonu en az 5 ve/veya 4 yıldız almalıdır.**

Ludens, Nisan 2017 itibarıyla derecelendirme kısıtlarına uyan 143 adet emeklilik fonuna yıldız veriyor. İşte sonuçlar:

**En başarılı fonlar, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri**

2 yıl boyunca sürekli 4 ve/veya 5 yıldız almış 15 adet emeklilik fonu bulunuyor. Aşağıda bu fonların sahibi emeklilik şirketleri ve kaç adet fonlarının başarılı olduğu yer alıyor:

- AvivaSA Emeklilik ve Hayat (3 fonu)
- Garanti Emeklilik Hayat (3 fonu)
- NN Hayat ve Emeklilik (2 fonu)
- Allianz Yaşam ve Emeklilik (2 fonu)
- Fiba Emeklilik ve Hayat (2 fonu)
- Cigna Finans Emeklilik ve Hayat (1 fonu)
- Bereket Emeklilik ve Hayat (1 fonu)
- Ziraat Hayat ve Emeklilik (1 fonu)

**Başarılı fonların yöneticisi şirketleri:**

- Ak Portföy (3 fonu)
- Garanti Portföy (3 fonu)
- ING Portföy (2 fonu)
- Qinvest Portföy (2 fonu)
- Yapı Kredi Portföy (1 fonu)
- HSBC Portföy (1 fonu)
- Finans Portföy (1 fonu)
- Fiba Portföy (1 fonu)
- Ziraat Portföy (1 fonu)

**Tahvil fonlarında en başarılı emeklilik şirketi ve portföy yönetim şirketi**

Ludens'in derecelendirdiği 18 tahvil emeklilik fonundan ikisi 2 yıl boyunca sürekli 4 ve/veya 5 yıldız aldı. Bu iki fon da AvivaSA'ya ait ve Ak Portföy tarafından yönetiliyor. Bu fonların



hangileri olduğuna, 2 yıl boyunca katılımcısına sağladığı getiriye ve bu getirinin enflasyonla kıyaslamasına bakalım:

### Tahvil Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	2 yıllık birikimli getiri	Kategori ortalama getiri	2 yıllık TÜFE	2 yıllık mevduat*
AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF (AE2)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Ak Portföy	% 12.3	% 12.6	% 18.4	% 18.6
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF (AVK)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Ak Portföy	% 12.1			

\* Mevduat faizi olarak TCMB ağırlıklı ortalama faiz oranları stopaj oranından arındırılarak kullanılmıştır.

### Yüksek riski en iyi yöneten fonlar

Ludens Fon Rating'e göre riski yüksek 23 hisse fonundan 5 fon en iyi yönetilen fonlar oldu. Bunların getirilerini BİST-100 Endeksi ile karşılaştırmak doğru olacaktır.

### Hisse Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	2 yıllık birikimli getiri	Kategori ortalama getiri	2 yıllık TÜFE	2 yıllık BİST-100 Endeksi getirisi
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF (GEH)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy	% 21.9	% 19.6	% 18.4	% 10.0
Garanti Em. Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF (GHH)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy	% 22.1			
Fiba Em. ve Hay. Büy. Amaç. His. Sen. EYF (EIH)	Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Qinvest Portföy	%16.6			
Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF (CHH)	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Finans Portföy	% 22.7			
Bereket Em. ve Hay. Büy. Am. Kat. His. Sen. EYF (AGH)	Bereket Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Qinvest Portföy	% 23.4			

**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 faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

### Döviz fonlarında en başarılı emeklilik şirketleri AvivaSA ve Allianz

Döviz emeklilik fonlarından 19 fonu derecelendiren Ludens'e göre, AvivaSA ve Allianz'a ait iki fon 2 yıl boyunca başarılı yönetilmiş. AvivaSA'nın fonunu Ak Portföy, Allianz'inkini ise Yapı Kredi Portföy yönetiyor.

### Döviz Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	2 yıllık birikimli getiri	Kategori ortalama getiri	2 yıllık TÜFE	2 yıllık döviz sepeti getirisi
AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF (AVG)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Ak Portföy	% 37.6	% 36.8	% 18.4	% 38.5
Allianz Yaşam ve Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış. Brç. Ar. EYF (AMG)	Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş.	Yapı Kredi Portföy	% 36.9			

### Piyasa koşullarına göre en iyi pozisyon alan fonlar: Esnek fonlar

Esnek fonlar, piyasa koşullarına göre portföy dağılımlarını değiştirerek yüksek getiri elde etmeyi amaçlar. Ludens'in derecelendirdiği 37 adet esnek fondan 6'sı en başarılı fon olarak seçildi.

### Esnek Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	2 yıllık birikimli getiri	Kategori ortalama getiri	2 yıllık TÜFE	2 yıllık Karşılaştırma endeksi*
Garanti Em. Hay. Esnek EYF (GHE)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy	%19.2	% 19.8	% 18.4	% 14.3
Allianz Hayat Em. Büy. Am. Esnek EYF (AZB)	Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş.	HSBC Portföy	%18.5			
NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF (IEK)	NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.	ING Portföy	%17.2			
NN Hay. ve Em. Büyüme Am. Esnek EYF (IEF)	NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.	ING Portföy	% 16.9			
Fiba Em. ve Hay. Büy. Am. İki. Esnek EYF (EIE)	Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Fiba Portföy	%15.2			
Ziraat Hayat ve Em. Esnek EYF (ZHE)	Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş.	Ziraat Portföy	%14.9			

\*Karşılaştırma Endeksi hesaplanırken yüzde 50 oranında BİST-100 Endeksi getirisi, yüzde 50 oranında da mevduat faizi alınmıştır.

### İstikrarlı bir şekilde iyi yönetilen fonlar

#### Garanti Emeklilik, NN Emeklilik ve Fiba Emeklilik'e ait

Garanti Emeklilik'e ait ve Garanti Portföy tarafından yönetilen GHH kodlu hisse senedi fonu; NN Emeklilik'e ait ve ING Portföy tarafından yönetilen yine bir hisse fonu olan IEK kodlu fon ile Fiba Portföy tarafından yönetilen ve Fiba Emeklilik'e ait EIE kodlu fon, 2 yıl boyunca Ludens Fon Rating sistemine göre sürekli 5 yıldız olarak en başarılı fonlar oldu.

# SBN, PRİM/KÂR oranında yine ilk 3'te

SBN Sigorta, 2016 yılında yüzde 45 artışla 21.8 milyon TL kâr elde etti. Prim üretimini yüzde 30, özsermayeyi de yüzde 104 büyüttüklerini açıklayan Recep Duray, "2015'te olduğu gibi geçen yıl da prim/kâr oranı en yüksek 3 şirketten biri olduk" diyor...

**S**ürdürülebilir büyüme/ sürdürülebilir karlılık" ilkesiyle faaliyet gösteren SBN Sigorta, 2016 yılı finansal sonuçlarına göre de kârlı büyümesini sürdürdü. Şirket, kârını 2015'e göre yüzde 45 artışla 21.8 milyon TL'ye ulaştırdı. Prim üretiminde yüzde 30, özsermayede ise yüzde 104 artış sağladı.

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, prim/kâr oranı açısından 2015'te olduğu gibi 2016 yılında da ilk 3 şirket arasında yer aldıklarını vurguluyor. Kârlı ürünleri seçerek, belirledikleri alanlarda büyümeye devam ettiklerini belirten Duray, "2016 genelinde güçlü bir performans sergileyip kârlı büyümemizi sürdürdük. Yıl boyunca sadece gelirimizi artırmadık, aynı zamanda iş ortaklarımıza uygun ürünler hazırladık, hedefimize ulaşmak için çok çalıştık. 10 yıllık planımızın 5 yılını başarıyla



Recep Duray

la tamamladık. Önümüzdeki 5 yılda da yeni ürünlerle verimliliği artırmak ve finansal hedeflerimize ulaşmak için çalışmaya devam edeceğiz" diyor.

## Acente sayısı yüzde 16 arttı

SBN Sigorta, müşterilerinin kolay ve doğru hizmet almasını temel iş prensibi olarak benimsemiş durumda. Operasyonlarını güçlendiren şirket, 2016 yılında yetkili acente sayısını yüzde 16 oranında artırdı. Recep Duray, SBN Sigorta'nın acente politikasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Acentelerimize yönelik en önemli stratejimiz, ulaşılabilir olmak. Bu yüzden sınırlı sayıda acentelik veriyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim

için çok önemli. Dinamik bir yapı içinde hizmeti vermeye çalışıyoruz. Acentelik faaliyetleri her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmalı. Bunun için de portföylerinin sadece oto değil, oto dışı sigortaları da kapsayacak şekilde dengeli oluşmasını önemsiyoruz. Dengeli portföy yapısına sahip acentelerin faaliyetlerini sürdürmesi çok daha kolay oluyor. Acentelerimizi genel kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına yönlendiriyoruz. Az sayıda acenteye kapsamlı çalışmayı tercih ediyoruz. Butik hizmet vererek, acente dağıtım kanalımızda üretimimizi artırmayı hedefliyoruz. Özellikle proje işlerinde çok başarılı iş ortaklarımız da oluyor. Geçen yıla göre bu alanda da müşteri sayımızı artırdık." SBN Sigorta, son 3 yılda Türkiye çapındaki anlaşmalı servis ağını da iki katına çıkardı. Bu sayede müşteri memnuniyetinin arttığına dikkat çeken Duray, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Hem müşterilerimize hem de iş ortaklarımıza kendimizi en iyi şekilde anlatarak verimli iş modelleri oluşturduk, operasyonel kanallarımızı güçlendirdik. 2012 yılından bu yana şirketimizin gelişimi istikrarlı bir şekilde devam ediyor. Başarılarımızı 2016 yılında da kârlılık ve büyümeye taçlandırdık. Kurumsallık anlayışımız, deneyimimiz, mali gücümüz, yetkin ekibimiz ve teknolojik altyapımızla müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetler geliştirmeye devam edeceğiz."

**SBN SİGORTA**

# Generali Sigorta'dan Ezber Bozan Hatchback

Kasko veya Trafik Sigortası

**teklifi alan herkes\***

kusursuz sürüş keyfiyle  
sınıfında göz dolduran

**Fiat Egea Hatchback**

kazanma şansı  
yakalıyor.



Generali. Sigortanın kolay hali.

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



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

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

# SUYUN bilinmeyenleri



**Uzm. Dr. Mari Benli**  
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi  
Nükleer Tıp Merkezi



**H**idrojen ve oksijenden oluşan bir sıvı olan su, havadan sonra hayat için en gerekli maddedir. Canlıların vücudunun yaklaşık yüzde 55-70'i sudan oluşur. Yemek yemeden haftalarca yaşamak mümkün olduğu halde su içmeden ancak birkaç gün yaşanabilir. İnsan vücudu sağlıklı kalmak ve yeterli kan hacmini sağlamak için suya ihtiyaç duyar. Bu özelliklerinden dolayı su "gizli besin" olarak adlandırılır.

## Günlük su ihtiyacımız ne kadardır?

Vücut susuz kaldığını susama hissiyle belli eder. Fakat susama hissedildiğinde zaten vücut susuz kalmıştır. Dolayısıyla susamayı beklemeden su içmek sağlıklı yaşam için zorunludur. Erişkin, sağlıklı bir insanın günde 2 litre (yaklaşık 8 bardak) su içmesi gerekir. İçme suyu vücut için en faydalı sıvı olduğu halde şeker ilave edilmemiş meyve suları, süt, çorba ve bitkisel çaylar da günlük sıvı ihtiyacını karşılayabilir. Meyve, sebze ve diğer gıda maddeleriyle de vücudumuza önemli miktarda su girer. Şekerli içecekler su emilimini azalttığı için suyun yerini tam olarak tutamaz. Kahve, çay ve alkollü maddelerse vücuttan su atılımını artırdığı için susuzluğa sebep olur. Çay ve kahvenin bir bardağı ancak yarım bardak suya eşdeğerdir.

Lifli ve posalı yiyecekler, tuzlu gıdalar, et ve diğer proteinli besinlerin tüketimi arttığında içilen su miktarının da artırılma-

sı gerekir, çünkü bu maddeler suyu bağlar.

Vücut ısısının yükselmesi veya vücuttan su kaybının arttığı durumlar da günlük su alımının artırılmasını gerektirir. Dolayısıyla ateşli hastalıklarda, ishal ve kusmayla seyreden hastalıklarda, vücuttan su atılımını artıran ilaçlar kullanıldığında kaybedilen sıvıyla orantılı olarak fazla su içilmesi gerekir. Ateş yükselmesinde, vücut ısısının her 1 derecelik artışı için günde 50-75 ml daha su içmek gerekir.

## Zayıflama ile su ilişkisi...

Su, yemeklerin sindirim ve emilimi, kasların kasılabilmesi, vücut hücrelerine oksijen ve besin maddeleri taşınması, vücudun atık maddelerden arındırılması ve vücut ısı dengesinin sağlanması için gereklidir. Ayrıca kabızlığın önlenmesi, derinin nemliliğinin korunması, vücutta biriken fazla yağların atılması, vücutta su birikiminin önlenmesi için de her gün yeterli miktarda su içmek gerekir.

Zayıflama diyeti uygulayanların bolca su içmesi hem yağların ve diğer metabolizma atıklarının vücuttan uzaklaşmasını sağlar hem de tokluk hissi yaratır. Bazen susuzluk hissini açlık hissiyle karıştırabiliriz ve aslında su içerek bastırılacak bir hisle gereksiz yere yemek yeriz. Gün boyu sık sık su yudumlamak bu gibi algılama yanılgılarını önler.

## Fazla su içmek zararlı mıdır?

Normal şartlarda sağlıklı bir insanın içtiği makul ölçülerdeki fazla suyun bir zararı olmaz.



İhtiyaçtan fazla su içilse bile vücuttaki hayati maddelerin dışarı atılması söz konusu değildir. Fakat uzun süre aşırı su içildiğinde vücudun su/tuz dengesi bozulur ve ciddi sorunlar meydana gelir. Aşırı su içenlerde vücuttan idrarla atılan su miktarını ayarlayan ve vazopresin adı verilen hormon da baskılanabildiği için bir hastalık tablosu meydana gelir. Aşırı su alımıyla hücrelerin içinde bulunan tuz dışarı çıkar. Bu durumdan en çok beyin hücreleri etkilenir ve beyinde hasar gelişir.

### Sıcak havalarda su kaybını nasıl önleyebiliriz?

Normal bir günde vücudumuz her gün 2 litreye yakın su kaybeder. Solunumla buhar şeklinde 240 ml, normal terlemeyle 120 ml, dışkılamayla da 120 ml kadar su kaybedilir. Kalan miktarsa idrarla kaybedilir. Eğer su alımı yetersizse kişi seyrek, az miktarda ve koyu renkli idrar çıkarır. Çıkarılan idrarın açık renkli olması vücudun ihtiyacı olduğu kadar suyu alabildiğinin bir göstergesidir.

Sıcak günlerde veya yoğun bir egzersizden sonra terlemeyle vücudun su kaybı artar. Kaybedilen suyla orantılı olarak günlük içilecek su miktarının 3 hatta 4 litreye çıkarılması gerekir. Ortama ve kişiye göre su ihtiyacı değişeceği için susama hissi ve

## HANGİ SERTLİKTEKİ SUYU İÇMEK GEREKİR?

Türkiye’de su sertlik birimi olarak Fransız sertlik derecesi (FSD) kullanılır. Buna göre, 1 litre suda 10 miligram kalsiyum karbonatın oluşturduğu sertlik derecesi 1 olarak tanımlanır.

Sertlik derecelerine göre 1-14 FSD olan sular “yumuşak”, 15-28 FSD olanlar “orta derecede sert”, 29 + FSD olanlarsa “sert” olarak sınıflandırılır.

Genelde memba (kaynak) suları yumuşak sulardır (1-14 FSD). Bunların tadı ve içimi iyidir.



çıkarılan idrarın rengine göre içilecek su miktarı ayarlanmalıdır.

### Kuru ciltleri nemlendirme vakti geldi!

Cilt kuruluğunun birçok nedeni olmakla beraber, hepsinin ortak noktası susuzluktur. Vücutta su eksikliği varsa deri hücreleri de ihtiyaçları olan suyu alamaz ve kuru cilt tablosu ortaya çıkar. Yeterli su içmek cilt hücrelerinin sağlıklı olması için de gereklidir. Haricen sürülen su bazlı kremler

de cildin yeterli neme kavuşmasını sağlar. Çok kuru ciltli kişilerinse yağ oranı yüksek kremler kullanarak cildin nemini kaybetmesini önlemesi gerekir. En uygunu, yıkandıktan hemen sonra, cilt henüz nemliyken krem sürmektir. Kuru ve kışkırtıcı ortamlarda havadaki nem oranının düşmesi ciltte nem kaybına neden olur. Bulunulan ortamın nemlendirilmesi de cilt kuruluğunun önlenmesi için gereklidir.

## İYİ BİR SU NASIL OLMALIDIR?

- Hastalık yapıcı mikroorganizmalar içermemelidir.
- Kokusuz, renksiz, berrak ve içimi hoş olmalıdır.
- Fenoller, yağlar gibi suya kötü koku ve tat veren maddeler bulunmamalıdır.
- Yeterli derecede yumuşak olmalıdır.
- Hidrojen sülfür, demir, mangan gibi elementleri ihtiva etmemelidir.
- Sağlığa zararlı kimyasal maddeler içermemelidir. Arsenik, kadmiyum,

krom, selenyum, kurşun, cıva gibi bazı kimyasal maddeler zehirli etki yapabilir. Baryum, nitrat, florür, radyoaktif maddeler, amonyum, klorür de sınır değerlerinin üzerinde sağlığa olumsuz etkileri olan maddeler arasında yer alır.

● Nitrit ve amonyak bulunmamalıdır. Bunlar, suyun organik maddelerle kirlendiğini gösterir. Nitrat ise kirlenmenin aşırı düzeylere yükseldiğini gösterir. Bu maddelerin içme suyunda bulunması tehlikelidir. Hele çocuklar için daha tehlikelidir.

- Suda 200 miligramdan fazla klorür bulunması kirlenme işareti sayılabilir.
- Flor miktarı 1 litrede 1 miligramdan az, 2 miligramdan fazla olmamalıdır.
- Demir 1 litrede 1-2 miligram bulunmalıdır.
- Suyu sertlik veren en önemli maddeler kalsiyum, magnezyum ve klorür bileşikleridir.





## Gündemdeki kitaplar



### Okunması Gereken 501 Kitap

Kollektif

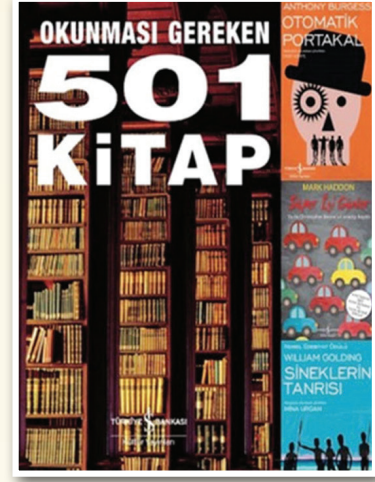
Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları / 544 sayfa

Okunması Gereken 501 Kitap için "Bilgili, zeki, çok okumuş ve güvenilir bir dost gibidir" tanımı yapılıyor. Kitabın içeriğindeki öneriler, her biri kendi alanında tartışmasız üne sahip kitap kurdu yazarlar tarafından yapılmış. Kitapta yer alan değerlendirmeler aldıkları zevki ve hatta yaşadıkları öfkeyi dahi bizimle paylaşan bu öğretim görevlileri, yazarlar ve kitapseverlerce hazırlanmış.

Kitabın tanıtım yazısında, "Okumak elbette öznel bir uğraştır, ancak değerlendirmeleri yazarlar düşüncelerini ve

izlenimlerini dünyanın her yerinden kitapseverlerle paylaşmak için kişisel tercihlerini bir yana bırakmıştır" deniyor.

Bu kapsamlı kılavuzun, kitap kütüphanenizin bakır ara sokaklarını keşfetmeniz için size ilham vereceğini söyleyebiliriz. Sayfaları çevirdikçe; anıya eşlik eden seyahati, iç içe geçen modern ve klasik edebiyatı, bilimkurgu, polisiye, çocuk edebiyatı ve tarihi, kimi zaman şaşırtıcı ama her zaman özgün denemelerle bir arada bulacaksınız.



### Bu Kitap Hayatınızı Değiştirecek

Murat Toktamışoğlu

Kapital Medya Hizmetleri / 208 sayfa

Hayatta fark yaratan ne bildiğiniz değil, bildiklerinizi nasıl hayata geçirdiğinizle ilgilidir. Attığınız her adım, yaptığınız her deneme, her uygulamada alacağınız her sonuç size yeni bir dünyaya kapı açacaktır. Bu kitap bir ayna kitap...

Basit bir kitap aslında. Kolay okunmasının dışında istediğiniz zaman istediğiniz bölümden başlayabilirsiniz. Ama basit

olmasının nedenleri bunlar değil. Basit, çünkü basit öneriler sunuyor. Kolayca uygulayabileceğiniz şeylerden bahsediyor. Kolay ama cesaret isteyen, zaman isteyen, inanç ve tutku isteyen, bağlılık isteyen şeyler var bu kitabın içinde. Önerileri uygularsanız basit, inanırsanız basit, ancak garip bulursanız, anlamsız gelirse, mantıkla çözmeye çalışırsanız zor, hem de çok çok zor...

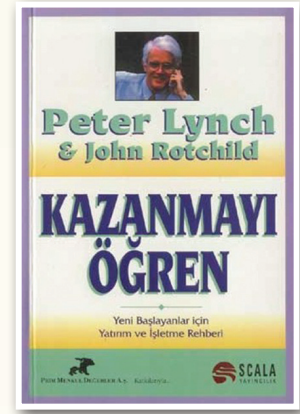
### Kazanmayı Öğren

Peter Lynch, John Rotchild

Scala Yayınları / 295 sayfa

Ne aradığını bilen herkes için her yerde yatırım fırsatları vardır. Amerika'da hemen her genç Coca-Cola veya Pepsi içmekle beraber çok azının bu şirketlerden birinde hissesi vardır veya onların nasıl satın alınacağını konusunda bilgi sahibidir. Lynch ve Rotchild, Kazanmayı Öğren'de günlük

gazetelerdeki hisse senedi tablolarının nasıl okunacağını, bir şirketin yıllık raporunun nasıl yorumlanacağını ve hisse senedi piyasasında nelere dikkat edilmesi gerektiğini yalın bir dille anlatıyorlar. Lynch ve Rotchild yalnızca yatırım yapma yollarını değil, 'yatırımcı' gibi düşünmeyi açıklıyorlar.




**Güneş Muafiyetli  
Geniřletilmiř Kasko** ile  
hem aracınız hem bütçeniz  
koruma altında.




Daha az prim ödemek isteyenlere Güneş Muafiyetli Geniřletilmiř Kasko. Bireysel Müşterilere ait araçlarda oluşan hasarınız 2.500 TL'nin üzerinde ise teminat altına alıyoruz. Ticari araçlarda ise araç rayiç bedelinin %3'üne kadar muafiyet istenebiliyor. Güneş Muafiyetli Kasko ile aracınızı daha uygun fiyata koruyun.

**60** **GÜNEŞ**  
*Yıl* **SIGORTA**

0850 222 1957

 /GunesSigorta

 @GunesSigorta

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

**ANADOLU  
SİGORTA**

Kaybetmek yok.