

## Motosiklet tutkusu tavan

# PRİMLER TABAN



**Mehmet Akif Eroğlu:**

Mızrak çuvala  
girmiyor!  
Tarife sistemi  
yumuşatılmalı

ODAK /ALFA FİLM

BİR ÖMER KAVUR FİLMİ



Türk Klasikleri  
10 Yıldır  
Groupama  
ile Yenileniyor

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

Bereketli Topraklar  
Üzerinde  
2008



Vurun  
Kahpeye  
2009



Selvi Boylum  
Al Yazmalım  
2010



Üç  
Arkadaş  
2011



Gurbet  
Kuşları  
2012



Vesikalı  
Yarım  
2013



Muhsin  
Bey  
2014



Yılanların  
Öcü  
2015



Sürü  
2016



İKSV  
FİLM

İSTANBUL  
FİLM FESTİVALI  
2017  
ÖZEL DÖSTERİM SPONSORU  
GROUPAMA

Groupama



## İşimiz "atalara" kaldı

Sigorta sektörü ilginç bir dönemden geçiyor. Trafik sigortalarına getirilen tavan fiyat, bireysel emeklilikteki otomatik katılım, acente toplantıları, TSB'nin seçimli genel kurulu derken yaza girdik... Sektörün içinde bulunduğu sorunlar tartışılmaya, çözüme yönelik çalışmalarına ertelenmeye devam ediyor. Herkes "bekle-gör" pozisyonunda. Trafik sigortalarında etkin olan birçok şirket hesaplarını gözden geçirirken, ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Kıbrıs'ta yapılan acente toplantısında sektörün durumunu atalarına sorduğunu söyleyip durumu özetleyen atasözlerini katılımcılarla paylaştı. Bizim de hoşumuza gitti ve buraya taşımakta yarar var diye düşündük. Elbette sektörün içinde bulunduğu durumu özetleyen atasözlerini saymakla bitmez. Ancak biz şimdilik bunlarla yetinelim ve sözü Yıldırım Türe'ye verelim:

- 1) Görünen köy kılavuz istemez.
- 2) Hamama giren terler.
- 3) Un elekten, hamur bilekten çıkar.
- 4) Gölgesinde oturan ağacın dalı kesilmez.
- 5) Gel denilen yere gitmeye ar eyleme, gelme denilen yere gidip yerini dar eyleme...

Evet, biz sorunları tartışa duralım, geçen ay sektörün çatı organı Türkiye Sigorta Birliği (TSB)

yeni başkanını seçti. Eureka Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar, 62 oyun 32'sini alarak birliğin yeni başkanı oldu.

Elbette Çağlar'ın profesyonel hayatına ve bankacılık geçmişine diyecek yok. Ancak kendi deyimiyle "sigortacılıkta henüz 3 yıllık çırak" olan banka kökenli bir yöneticinin başkan seçilmesi sektörün insan kaynağı açısından oldukça ilginç. İlginç olan bir başka ayrıntı da trafik sigortalarının tartışıldığı bir dönemde Çağlar'ın yönettiği şirketin trafik sigortası portföyü...

Can Akın Çağlar'ı yakından tanıyan biri olarak küçük bir not daha paylaşmakta fayda var. Çağlar, bizim de aralarında bulunduğumuz sohbet toplantılarında hayatını üç evreye böldüğünü anlatırdı. Birliğe başkan olunca bu sözleri aklıma geldi ve sizlerle paylaşmak istedim: "İlk 25 yılı eğitim için, ikinci 25 yılı iş için, üçüncü 25 yılı ise ailem ve hobilerim için ayırdım..."

Çağlar, emekli olup sigorta sektörüne döndüğünde kendi deyimiyle hayatının üçüncü evresine başlamıştı. Gazetecilik güdüsüyle benim de aklıma onun bu sözleri geldi. Umarım Çağlar, TSB Başkanı olarak sigorta sektörünün sorunlarına hobi olarak bakmaz. Ve tartışılan sorunlara kısa sürede çare bulma yolunda adımlar atar.

## Künye

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

Kayhan Öztürk  
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni  
Barış Bekar  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı  
Abdullah Çetin  
acetin@finansgundem.com

Editör  
Berrin Uyanık Bekar  
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Fotoğraf  
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon  
Seda Uygun  
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6  
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.





14



18



24



28



32



42

14

**Sigorta sektöründe 1 milyar liralık işbirliği**  
Aktif Bank iştiraki Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği ile Fiba Holding iştiraki Fiba Emeklilik, grup kredi hayat sigortası ve bireysel emeklilik alanlarında büyümek üzere güçlerini birleştirdi.

18

**Motosiklet tutkusu tavan PRİMLER TABAN**  
Bazı motosikletler için 4 bin liralık bulan trafik sigortası primleri için de tavan uygulaması geldi. Trafik sigortası yaptırarak motosikletinizle üçüncü kişilere ve diğer araçlara vereceğiniz zararları; kaskoyla ise motosikletinizde oluşabilecek hasarları teminat altına alabilirsiniz...

24

**Sinop kotraları özgürlüğe yelken açacak**  
Anadolu Sigorta'nın, Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgiliyi artırmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" projesi bu yıl "Model Gemi Yapımı" kursuyla Sinop'tan start aldı.

28

**"Mızrak çuvala girmiyor! Tarife sistemi yumuşatılmalı"**  
"Tavan fiyat uygulamasının 2017 sonuna kadar sigorta şirketlerinde 2.3 milyar TL zarara yol açacağını öngörüyoruz. Bu zarar, 9 milyar TL özkaynağı olan sektörümüzün sadece 8 ayda üçte birini eritecek düzeyde..." TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasında yaşanan sorunları ve birliğin çözüm önerilerini Akıllı Yaşam okurları için değerlendirdi...

32

**Diyabet hastalığı olan Allianzlılara özel proje**  
Allianz Türkiye, "Kronik Hastalık Destek Projesi" kapsamında sigortalılarına, medikal ölçüm cihazı ve ekipmanını içeren özel bir kiti ücretsiz olarak veriyor.

38

**"Türkiye'nin en beğenilen markası olacağız"**  
Amerika ve Asya'da pek çok sigorta şirketi bulunan Fairfax'ın hissedarlarından biri olduğu Gulf Insurance Group (GIG), ilk yılında imza attığı önemli satın alma ve birleşmelerle Türkiye'deki faaliyetlerini güçlendirdi...

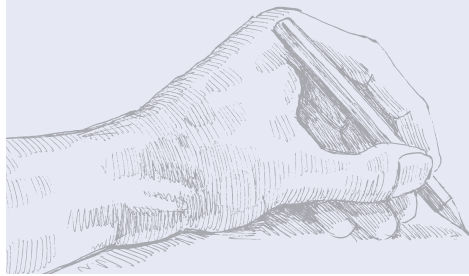
40

**"Grubumuzun Türkiye pazarına inancı tam"**  
ERGO Türkiye'nin Yıldız Acenteleri ve yönetim kadrosu Kıbrıs'ta bir araya geldi. Etkinlikte başarılı iş ortaklarına seslenen CEO Theo Kokkalas, "ERGO Grubu'nun Türkiye pazarına inancı ve desteği tam." dedi...

42

**"Büyümenin sürdürülebilir olması için karlılık şart"**  
Kaskoda 12 yıldır istisnasız her yıl kâr elde etmeyi başaran Sompo Japan, trafik sigortasında da iddialı. Şenol Ortaç, "Hem geçen yıl hem de bu yılın trafik sigortalarındaki tartışmasız en başarılı şirketi yine Sompo Japan Sigorta oldu. Büyüme oranları, pazar payı gelişimi, kârlık rakamlarına baktığınızda yine en üstlerde şirketimizi göreceksiniz" diyor...

## yazarlar



46

**Dalkan Delican**  
Çare kadem tazminatı

60

**Sinan Metin**  
İşler sevimsizleşmeden önce...

48

**Zeynep Turan Stefan**  
InsurTech ile sektöre bir haller oluyor!

62

**Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu**  
Otomatik katılanlardan 'Otomatik' sorular

“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.

## GÜNEŞ SİGORTA, acenteleriyle birlikte yazı “merhaba” dedi

60'ıncı yılını kutlayan Güneş Sigorta, İstanbul Batı Bölge, Kadıköy Bölge ve kurumsal acenteleriyle bir araya gelerek bir “yaza merhaba” etkinliği düzenledi. Genel müdürlük binasının teras katında düzenlenen buluşmada, Güneş Sigorta acenteleri ile Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, genel müdür yardımcıları, yöneticiler ve satış danışmanları bir araya geldi. 11-12 Mayıs tarihlerinde düzenlenen etkinlikte İstanbul manzarası eşliğinde sigorta sektöründeki gelişmeler, Güneş Sigorta'nın ürün ve hizmetleri hakkında sohbetler edildi. Serhat Süreyya Çetin, etkinlikle ilgili “60'ıncı yılımızı kutladığımız 2017 yılı içerisinde acentelerimizle her fırsatta



bir araya gelmeye devam ediyoruz. Dağıtım kanalıyla kurduğu bağ ile sektörde fark yaratan Güneş Sigorta, acenteleriyle her zaman yakın ilişkiler

kurarak, süreçlerini geliştirmeye, ürün ve hizmetleriyle rekabet gücünü artırmaya devam edecek” değerlendirmesini yaptı.

## Aksigorta'nın deprem simülatorü İTÜ Bilim Merkezi'nde



Aksigorta'nın, 7-14 yaşlarındaki binlerce çocuğun deprem eğitiminde etkin rol alan deprem simülatorü, şimdi de İTÜ Bilim Merkezi'nde çocukların eğitimine katkı sunacak. Rahmetli Sakıp Sabancı'nın da desteğiyle dünyada nadir örnekleri bulunan ve tamamen Türk mühendisleri tarafından geliştirilen; Bingöl, Erzincan, Bursa, Güzelyalı, İzmir ve Gemlik depremlerinin şiddetlerinin kayıtlı olduğu deprem simülatorüyle bu depremlerin etkileri bir mutfak ortamında



gösteriliyor. Aksigorta ve İTÜ Bilim Merkezi'nin işbirliğiyle geliştirilen eğitim programı çerçevesinde çocuklara

simülator eşliğinde deprem öncesi, sonrası ve sonrasında yapılması gerekenler hakkında bilgiler veriliyor. Her yaştan öğrencinin bilim ve teknolojiyle tanışmasını sağlamak amacıyla İstanbul Teknik Üniversite bünyesinde kurulan İTÜ Bilim Merkezi'ndeki deprem eğitimlerine katılmak için [www.bilimmerkezi.itu.edu.tr](http://www.bilimmerkezi.itu.edu.tr)

web sayfasından veya 0212 251 60 13 numaralı telefondan randevu alınabilir.



Hasarsızlığa devam!

1.000TL'ye kadar küçük hasarlarda...

Ebat limiti yok!



## ERGO Başka Kasko Hasar varsa engel yok.

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

0850 211 11 11  
[www.ergosigorta.com](http://www.ergosigorta.com)

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

# ERGO

## Allianz Motto Müzik'e Radyo Boğaziçi'nden ödül

Türkiye'nin ilk üniversite radyosu Radyo Boğaziçi tarafından bu yıl 14'üncüsü dağıtılan Müzik Ödülleri'nde kazananlar belli oldu. Boğaziçi Üniversitesi öğrencileri ve Radyo Boğaziçi dinleyicilerinin verdiği oylarla belirlenen "Müzik Ödülleri", 3 Mayıs Çarşamba akşamı Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği'nde düzenlenen törenle sahiplerine takdim edildi. Radyo Boğaziçi 14. Müzik Ödülleri'nde, mottosu müzik olanları buluşturan ve YouTube üzerinden



Burçun İmir

takepçilerimize müzik, sohbet ve eğlence dolu kaliteli içerikler sunuyoruz. Müziği ve geleceğin

yayın yapan Allianz Motto Müzik, "Yekta Kopan'la Noktalı Virgül" programıyla "En İyi Müzik Programı Ödülü"nü sahibi oldu. Allianz Türkiye Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Ofisi Direktörü Burçun İmir, ödülle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Türkiye'nin ilk kurumsal YouTuber'ı olan Allianz Motto Müzik aracılığıyla takipçilerimize müzik, sohbet ve eğlence dolu kaliteli içerikler sunuyoruz. Müziği ve geleceğin



Yekta Kopan

sanatçıları desteklemeyi, insanların hayatlarını zenginleştirmeyi, toplumdaki kültürel bağları müzik yoluyla güçlendirmeyi kurumsal sorumluluk vizyonumuzun önemli bir parçası olarak görüyoruz. Bu ödülü kazanmamızda emeği geçen kültür sanat dünyamızın değerli isimlerinden Yekta Kopan'ı Allianz Türkiye ailesi olarak kutluyoruz. Müziğin birleştirici gücüne olan inancımızla müziğe yatırım yapmayı sürdürüyoruz."

## MAPFRE Sigorta acenteleri Antalya'da Diva ile coştı

MAPFRE Sigorta'nın Türkiye genelindeki acenteleri 28-30 Nisan tarihleri arasında Antalya Regnum Carya Otel'de bir araya geldi. 2 bin 600'den fazla acentesiyle hizmet veren MAPFRE Sigorta'nın düzenlediği etkinliğe 230 acente katıldı. İki gün süren organizasyonda 2016 yılı değerlendirilirken, 2017'ye ait hedefler ve stratejiler de paylaşıldı. 2016 yılını başarıyla geride bıraktıklarını anlatan MAPFRE Sigorta CEO'su Alfredo Munoz, "MAPFRE olarak acentelerimizle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Tüm acentelerimizle yolumuzun bir, geleceğimizin bir olduğuna inanıyoruz. Bu anlamda Türk sigorta sektöründeki tüm paydaşlarımıza ve müşterilerimize fark yaratan, güven kavramının içini gerçek manada dolduran ürün ve hizmetler sunmaya, acentelerimizle bir-

likte büyümeye ve büyük başarılarla imza atmaya devam edeceğiz" dedi. Toplantıda 10, 15 ve 20 yıldır MAPFRE ailesinin üyesi olan acentelere "Uzun Yıl Birliktelik" ödülleri verildi. Verimlilik ve üretim kategorilerinde de birçok acente, MAPFRE Sigorta yöneticileri tarafından ödüllendirildi. MAPFRE acenteleri, toplantıların ardından düzenlenen gala gecesinde Ajda Pekkan'ın unutulmayan şarkıları ve muhteşem sahne performansı ile eğlenme fırsatı buldu. Bu noktada ilginç bir not ekleyelim: Acenteler "Süperstar"ın şarkıları eşliğinde eğlenirken şirket yönetiminin canı Pekkan'ın aldığı ücretle sıkılmış. Aslında aldığı 250 bin liradan ziyade yöneticiler, Pekkan'ın özel isteklerinden bunalmış. Sektörde konuşulanlara göre Ajda Pekkan konserinin maliyeti, ekstralarla birlikte 500 bin liraya yaklaşmış.





# 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

## GENERALİ SİGORTA acenteleri Kartep'e de doğanın tadını çıkardı

Dağıtım kanallarının merkezine acenteyi alan Generali Sigorta, acentelerini eğlenceli ve kazançlı kampanyalarla buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda 2016 yılında başlatılan seyahat kampanyasını kazanan Generali acenteleri 8-9 Nisan tarihlerinde Kocaeli Kartep'e'de bir araya geldi. Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen etkinliğe, 36 acente katıldı.

Acentelerin keyifli zamanlar geçirdiği gezi 2 gün sürdü. Generali acenteleri, doğa yürüyüşünde temiz havanın tadını çıkardı. Yürüyüş sonrası telesiyeye binen katılımcılar 1800 metre yükseklikten eşsiz manzarayı izleme fırsatı buldu. Generali Sigorta acenteleri için özel olarak düzenlenen gala yemeğinde



canlı müzik eşliğinde eğlenen acenteler unutulmaz anlar yaşadı.

2017 yılı için birbirinden keyifli ve heyecan dolu kampanyalar planladıklarını belirten Erkan Aydoğan "Generali Sigorta olarak acentelerimizle bu zamana kadar sürdürdüğümüz işbirliğinde karşılıklı başarıyı birinci öncelik olarak

hedefledik. Bu süreçte pek çok önemli kampanyayı hayata geçirdik. Bu kampanyalarla acentelerimize motivasyon sağlayabilecekleri kazanımlar için fırsatları sunduk. Önümüzdeki dönemde de benzeri kampanyalara devam ederek tüm acentelerimizle bir arada olmayı umuyoruz" dedi.

## Unico Sigorta, acenteleriyle Belgrad'da buluştu

Unico Sigorta, bu yıl acente toplantısını 5-7 Mayıs 2017 tarihlerinde Sırbistan'ın başkenti Belgrad'daki Crown Plaza Hotel'de, 200 acentesinin katılımıyla yaptı. "Unico Sizinle, Kazanın Bizimle" temasıyla düzenlenen toplantıda, 2016 yılı değerlendirmesi yapılırken 2017 ilk çeyrek sonuçları ve 2017 yılına ilişkin planlar ve hedefler açıklandı. Etkinlikte, yıl boyunca yürüttükleri faaliyetlerde üretim ve kârlılık alanında bölge bazındaki ilk 3 acentelerine plaket verildi. Acenteler, gala gecesinde Balkan müzikleri ve danslarıyla keyifli dakikalar geçirdi. Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, Unico



Sigorta'nın yeniliklerinin, elde edilen performansının ve yeni hasar platformunun detaylarını paylaştı. Acente toplantılarının hem acentelerle fikir paylaşımında bulunmak hem de birlikte güzel vakit geçirerek iş stresinden bir parça uzaklaşmak için iyi bir fırsat

olduğunu belirten Tabakoğlu, "2016 bizim için oldukça başarılı bir yıl oldu. Acentelerimizin desteğiyle yüzde 35 büyüme sağladık. Bu başarılı ve yoğun dönemin sonrasında acentelerimizle Belgrad'da keyifli bir toplantı geçirdik" dedi.

Kadınlara  
özel  
**Prensess**  
kasko

**Kaza yapmak  
keyfinizi  
kaçırmayın!**

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



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



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



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



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

raysigorta.com.tr

**RAYSIGORTA**  
VIENNA INSURANCE GROUP

444 4 729



## “Hayata Dair” sergisi 11’inci kez açılıyor

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından düzenlenen “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’17” fotoğraf yarışmasında dereceye girenler ödülleri aldı. Ödül töreni, dereceye giren, mansiyona hak kazanan ve sergilenmeye değer bulunan 44 eserin yer aldığı Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi’ndeki sergi alanında yapıldı. Fotoğraf tutkunu kadınları “Hayata Dair” temasıyla buluşturan yarışmada, bu yıl birincilik “Yolcu” adlı fotoğrafıyla Demet Cevrim’in olurken “Sherbet” adlı fotoğrafıyla

Banu Cihan’ın ikinci, “Kömür” adlı fotoğrafıyla Nazik Nazan Köse Yılmaz’ın üçüncülük ödülüne layık görüldü. Kazananlar ödülleri Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan’ın elinden aldı. Didem Sevinç Beyazıt, Fatma Salt ve Zeyneb Bahtiyar da mansiyon ödülüne layık görüldüler. Eserler, Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi’ndeki sergi alanında 11 Haziran 2017 tarihine kadar fotoğrafseverler tarafından ziyaret edilebilecek.

## 450 öğrenci “Var mısın Akıllım” dedi

Sompo Japan Sigorta, geleceğin mimarı çocuklar için düzenlediği geleneksel “Var mısın Akıllım” Zeka Oyunları Turnuvası’nın dördüncüsüne imza attı. 13 Mayıs Cumartesi günü, İstanbul Kavacık’taki Limak Eurasia Otel’de düzenlenen etkinliğe İstanbul genelinden 125 okul ve 450’ye yakın öğrenci katıldı.

İlköğretim 3 ve 4’üncü sınıf çocuklara matematiği sevdirmeyi ve takım olarak akıl yürütme becerilerini geliştirmeyi hedefleyen yarışma, aynı zamanda çocukların eğlenceli ve mutlu bir gün geçirmesini sağladı. Gün boyu yarışan çocuklar, boş zamanlarında bahçede güneşin tadını çıkardı ve sürpriz hediyelerin dağıtıldığı, oyun oynarken yarıştıkları aktivitelerle oldukça keyifli ve mutlu bir gün geçirdiler. Bu yıl aileler de düşünüldü ve anne babalara yönelik “Etkin Ebeveynlik Semineri” düzenlendi.

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür



Yardımcısı Şenol Ortaç, turnuvayla ilgili görüşlerini şöyle dile getirdi: “Sompo Japan Sigorta olarak daima yeniliklerin peşinde koşuyoruz. Bu doğrultuda teknolojik gelişmelere hızla adapte oluyor ve sektördeki değişikliklere daima en hızlı biçimde öncülük ediyoruz. Yeniliklere açık olmak ve analitik düşünmek kurum kültürümüzün bir parçası haline geldi. Bu ekseninde hareket ederek

bugünün çocukları, geleceğimizin mimarları görüşünden yola çıktık, genç yaşlarda çocuklarımıza bu özellikleri aşılamayı ve geleceğine katkı sağlayarak, onlara yatırım yapmayı hedefledik. Kurum hedeflerimizle örtüşen, bu yıl dördüncüsünü düzenlediğimiz sosyal sorumluluk projemiz gelecek yıllarda daha kapsamlı bir biçimde devam edecek.



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 AĞIRLIğI



TERÖR

RİSKLERİNE KARŞI GÜVENCE ALTINA ALABİLİRSİNİZ.

# Sigorta sektöründe 1 milyar liralık işbirliği

Aktif Bank iştiraki Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği ile Fiba Holding iştiraki Fiba Emeklilik, grup kredi hayat sigortası ve bireysel emeklilik alanlarında büyümek üzere güçlerini birleştirdi. Sektörün iki önemli oyuncusu arasında imzalanan işbirliği anlaşmasıyla önümüzdeki 5 yılda 700 milyon TL hayat sigortası prim üretimi ve 300 milyon TL BES fon büyüklüğü hedefleniyor. İlgili anlaşmalar, Aktif Bank Genel Müdürü ve Sigortayeri Yönetim Kurulu Başkan Vekili Dr. Serdar Sümer, Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert, Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi ve Fiba Emeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu'nun katılımıyla 17 Mayıs 2017 tarihinde, İstanbul Swissotel'de imzalandı.

Aktif Bank ve Fiba Holding'in tarafları arasında yer aldığı işbirliğiyle Sigortayeri ve Fiba Holding arasında yine 5 yıl süreli sigorta ve reasürans brokerliği anlaşması da imzalandı. Anlaşma kapsamında aynı zamanda Aktif Bank bünyesinde yer alan Mükafat Portföy, Fiba Emeklilik'in müşterilerinin tercihine sunduğu BES portföy yönetim şirketi alternatifleri arasında yer alacak.

## "Tüm taraflar katma değer sağlayacak"

Dr. Serdar Sümer, işbirliğiyle ilgili açıklamasında şunları kaydetti: "Her geçen gün hızla büyüyen ve kurumsal ve bireysel ürünlerle çok geniş bir dağıtım ağı gücüne ulaşan Sigortayeri, çok kısa sürede Türkiye'nin en büyük sermayesine sahip brokerlik şirketi konumuna geldi. Aktif Bank'ın temel stratejilerinden biri, sürdürülür ve uzun vadeli işbirlikleri kurarak büyümek. Bankamız ve iştiraklerimiz bünyesinde pek çok örneği olan bu stratejimiz bize 'kazan-kazan' iş yapma kültürü ve yakınlığı kazandırdı.



Bugün yine tüm tarafların önemli katma değer sağlayacağı stratejik bir işbirliğine imza atıyoruz. İki güçlü grubun yakaladığı sinerjinin önemli başarılar ve etkileyici sonuçlara dönüşeceğine inanıyorum."

Ömer Mert de işbirliğiyle ilgili "Fiba grup şirketlerinin en belirgin özelliklerinden biri, varlık gösterdiği sektörlerde güçlü işbirlikleriyle büyümek. Aktif Bank ve Sigortayeri ile sektör için oldukça uzun vadeli sayılabilecek bir işbirliği anlaşmasına imza attık. Bu anlaşmanın Fiba Emeklilik adına öngördüğümüz sürdürülebilir kârlı büyüme hedefine önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz" değerlendirmesini yaptı. Sigortayeri Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi, işbirliğinin detaylarını şöyle paylaştı: "Grup kredi hayat sigortaları ve bireysel emeklilik alanlarında Fiba Emeklilik ile imzaladığımız anlaşma doğrultusunda Aktif Bank ve müşterilerine Fiba Emeklilik ürünlerini sunacağız. Diğer taraftan Fiba Grubu ve şirketlerine, Türkiye ve uluslararası yatırımları kapsamında sigorta brokeri olarak önümüzdeki 5 yıl süresince hizmet vereceğiz. Uzun vadeli işbirlikleri tüm

taraflara ürün ve hizmetler noktasında geleceğe yönelik yeni yatırımlar yapma imkânı tanıyor. İnanıyorum ki bu süreç hepimiz adına hedeflenen ölçekte kârlı ve istikrarlı büyüme imkanı sağlayacak."

Fiba Emeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu ise imza töreni sonrasında şu açıklamayı yaptı: "Sektörün genç bir oyuncusu olmamıza rağmen hızlı ve dinamik yapımızla kısa sürede önemli bir mesafe kat ettik. Geçtiğimiz aylarda sektörde bir ilke imza atarak hayata geçirdiğimiz 'bireysel emeklilikte fon marketi' uygulamasını Aktif Bank'ın iştiraki Mükafat Portföy ile daha da zenginleştirerek onlar için faizsiz bir fon kurduk. Otomatik katılım sistemi tarafında kurulmuş ve kurulacak olan faizsiz fonlarımızı bundan böyle Mükafat Portföy yönetecek. Böylece müşterilerimize faizli ve faizsiz fon yönetimiyle sunduğumuz seçeneklerin sayısı 12'yi buldu. Aktif Bank ve Sigortayeri ile hayat sigortacılığı ve BES tarafında yaptığımız anlaşmayla hem satış kanallarımızı genişletmiş hem de müşterilerimizin kendi tercihlerine uygun fon yönetimi alternatiflerini çeşitlendirmiş olduk."



## “Başarınızın Bilişim Ortağı”

### SMARTSALES

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



### TERRARIUM

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

### DÜMES

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



### E-SALES

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

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

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

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



## TSB'de Can Akın Çağlar dönemi



Can Akın Çağlar

Sigorta sektörünün çatı örgütü Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB) yeni başkanını seçti. Sektörün heyecanla beklediği olağanüstü seçimli genel kurulda yapılan oylamada ipi, 2 oy farkla Eureka Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar göğüsledi. Rakibi, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise 30 oyda kaldı.

TSB üyesi 63 şirketin üst düzey yöneticilerinin katıldığı seçim sonrasında bir konuşma yapan Can Akın Çağlar, seçilen kişinin kimliğinin tek başına bir anlamının olmadığını altını çizerek, başkanlığın makam değil görevlendirme olduğunu ve görevin üstesinden hep birlikte gelmeye çalışacaklarını söyledi. Sigortacılık Kanunu uyarınca yapılan seçimde ayrıca, boşalan Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi de belirlendi. Yeni Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi AXA Sigorta'dan Ali Erlat oldu. TSB Başkanı Can Akın Çağlar, 1962 yılında Sivas'ta doğdu. 1983'te İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra, aynı üniversitede

para ve bankacılık konulu yüksek lisans programına katıldı. Mesleki kariyerine 1985 yılında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Bankalar Yeminli Murakıpları Kurulu'nda bankalar yeminli murakıbi olarak başladı. 1997 yılında ABD'deki Boston Üniversitesi'nde finansal ekonomi alanında yüksek lisans eğitimini tamamladıktan sonra 1997-1998 yılları arasında Egebank'ta genel müdür yardımcılığı, Ege Yatırım'da ise yönetim kurulu başkanlığı görevlerini üstlendi. 1998-2003 yılları arasında Family Finans'ta genel müdürlük yaptı. 2003 yılında Ziraat Bankası'na genel müdür olarak atanan Çağlar, grup bünyesindeki Ziraat Sigorta ile Ziraat Hayat ve Emeklilik'in kuruluşuna da öncülük yaptı.

Can Akın Çağlar, 2011 yılında Ziraat Bankası bünyesindeki görevlerinden ayrıldıktan sonra atandığı BDDK üyeliğini Mayıs 2014'e kadar sürdürdü. Aynı ay Eureka Sigorta'nın Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Çağlar, aynı zamanda şirketin Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

## Aksigorta'nın satış ve pazarlaması Tezbaşaran'a emanet

Aksigorta'daki yeniden yapılanma doğrultusunda Pazarlama, Bölge Müdürlükleri, Acente ve Banka Kanal Yönetimi ile Sağlık fonksiyonları yeniden yapılandırıldı. Bu doğrultuda Tolga Okan Tezbaşaran da 1 Nisan 2017 tarihi itibarıyla Aksigorta Bireysel Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirildi. Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu Tezbaşaran, Halk Yaşam Sigorta ve Yapı

Kredi Emeklilik'te bölge müdürlüğü yaptıktan sonra Yapı Kredi Sigorta'da grup başkanı olarak çalıştı. 2011 yılından itibaren Zurich Sigorta'da Bireysel ve Küçük İşletme Segment Grubu'ndan sorumlu genel müdür yardımcısı ve yönetim kurulu üyesi unvanlarını üstlendi. Tolga Okan Tezbaşaran, 1 Kasım 2016'dan bu yana Aksigorta'da Bireysel Banka Sigortacılığı ve Sağlık Fonksiyonu'ndan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu.



Tolga Okan Tezbaşaran



# EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

# Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

# HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

# YANGIN



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



**Ziraat Sigorta**

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim  
Merkezi  
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

# Motosiklet tutkusu tavan **PRİMLER TABAN**



Bazı motosikletler için 4 bin liralara bulan trafik sigortası primleri için de tavan uygulaması geldi. Trafik sigortası yaptırarak motosikletinizle üçüncü kişilere ve diğer araçlara vereceğiniz zararları; kaskoyla ise motosikletinizde oluşabilecek hasarları teminat altına alabilirsiniz...

**Z**orunlu trafik sigortasında tavan prim uygulaması motosiklet tutkunları ve motosiklet satıcılarını da sevindirdi. Kullanıcılar sigorta primleri düşeceği, satıcılara bu uygulamayla birlikte satışların artacağı için seviniyor. 2016 yılında motosiklet satışları, önceki yıllara göre azalarak 144 binde kalmıştı. Bu yıl ise satışların canlanarak 170 binin üzerine çıkacağı tahmin ediliyor. Buna karşılık motosikletlerin sigortalanma oranında kayda değer bir artış gözlenmiyor. Zaten sigorta şirketleri de bu işe çok sıcak bakmıyor. Örneğin, bazı şirketler kapalı garajınız yoksa poliçe satıp teminat vermektan kaçınıyor... Kısacası şirketlerin çoğu bu ulaşım aracına teminat vermeye çok da istekli değil. Ancak bu alana önem verip ürün çıkaran şirketler de var. Az yakan, kolay ulaşım sağlayan, park sorunu olmayan motosikletlerin sayısı arttıkça kasko ve trafik sigortası yaptırmak zorlaşıyor. Malum motosikletler az yakıyor ama çok çalınıyor. Park sorunu yok ama kaza yapma riski oldukça fazla. Hele de Türkiye gibi bilinçsiz kullanıcıların oldukça fazla olduğu bir ülkede her sigorta şirketi bu ulaşım aracına teminat vermiyor.

### **İlk yıl 329 TL prim ödeyeceksiniz**

Son 1 yılda motosikletlerin trafik sigortası primi yüzde 139 artışla 500 liranın üzerine çıktı. Motosikletlerde ortalama sigorta primi 2015 sonunda 137 lirayken, 2016 sonunda diğer dallardaki artışı da geride bırakarak en

düşük 327 liraya kadar çıktı. Ancak zorunlu trafik sigortasında tavan prim uygulamasına geçilmesiyle birlikte motosiklet tutkunları ve motosiklet sektörü için de hareketli bir dönemin başlayacağı belirtiliyor. Bazı motosikletlerde 4 bin TL'ye kadar ulaşan sigorta primlerinin 500 liranın altına düşmesi sektöre canlılık getirecek gibi görünüyor. Tavan prim uygulamasının özellikle ilk kez motosiklet sahibi olanlar için çok büyük avantaj sağlayacağı belirtiliyor. Hazine'nin kararıyla birlikte, örneğin İstanbul'da ilk kez motosiklet sahibi olanlar sadece 329 TL yıllık trafik sigortası primi ödeyecek. Motosiklet sigortası satın alırken ucuz prim ödemek için zamanında yenileme ve iyi sürücü olma ayrı bir önem taşıyor. Malum, kaskonun amacı, sigortanın konu olduğu aracı koruma altına almak. Yani kasko yapılan aracın başına gelebilecek hasarlar sigorta şirketi tarafından karşılanıyor. Elbette motosiklet kasko sorgulaması yaparken şu

teminatlara dikkat etmek oldukça önemli:

Araç park veya hareket halindeyken meydana gelebilecek kazalar sonucu maddi hasarlar, yanma, çalınma, araçta sigara ve benzeri maddelerin temasından doğan yangın hariç zararlar, yetkili olmayan kişilere çektirilen araca gelen hasarlar ile kurallara uygun olmadan çekilen veya çektirilen araçlara gelen hasarlar, sel, su baskını, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terörizm, deprem...

Bunlara ek olarak kasko ve diğer koruma kıyafetlerine gelebilecek zararlar karşı da kendinizi teminat altına alabilirsiniz. Motosiklet kullanırken başınıza gelebilecek olası kazalara karşı ferdi kaza teminatından da faydalanmak mümkün. Asistans hizmetleriyle aracınızı yetkili servise çekme teminatları da veriliyor...

## **ALLIANZ TÜRKİYE**

### **Tüm Oto Genişletilmiş Kasko ile butik hizmet**

Allianz Türkiye motosikletleri, "Tüm Oto Genişletilmiş Kasko" poliçesiyle teminat kapsamına alıyor. Kasko sigortaları öncelikle kaza sonucu meydana gelecek hasarlara teminat veriyor. Türkiye'deki sigorta şirketleri kasko teminatına ek olarak deprem, sel, hırsızlık ile ferdi kaza teminatları da sunuyor. Kaza sonucu sürücünün bedeni zarara uğrama olasılığı yüksek olduğu için bu teminatın da satın ➔



Allianz Sigorta  
Satış ve Dağıtım  
Kanalları Direktörü  
Ertuğrul Yücenur



alındığından emin olmakta yarar var.

Allianz Türkiye'nin sunduğu Tüm Oto Genişletilmiş Kasko poliçeleri, motosikletler için de ikame araç hariç asistans hizmetleri sunuyor. Motosikletin çekilmesi ve kurtarılması gibi teminatların yanı sıra belirli



koşullarda ferdi kaza ve tedavi teminatlarını içeren butik bir hizmet veriliyor.

Allianz Sigorta Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü Ertuğrul Yücenur, Türkiye İstatistik Kurumu'nun Aralık 2016 verilerine göre ülkemizde yaklaşık 3 milyonu motosiklet olmak üzere 21 milyon üzerinde tescilli araç bulunduğunu hatırlatıyor. Yücenur, Türkiye'deki tescilli araçların yüzde 14.2'sine tekabül eden motosikletlerin ise sadece yüzde 33.3'ünün trafik sigortası olduğuna dikkat çekiyor. "Trafik sigortalarında tüm kullanım tarzları için genel sigortalılık oranının yüzde 80'lere yaklaştığını göz önünde bulunduracak olursak motosiklet özelinde bu oranın düşük

olduğunu söyleyebiliriz" diyen Yücenur, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Kasko sigortası düzenlenmiş motosikletlerin toplam motosikletler içerisindeki payı, 2016 rakamlarına göre binde 5 düzeyinde. Bu rakamlardan hareketle ilgili araç grubunda alınacak çok yolumuz olduğu açıkça görülüyor."

Son dönemlerde sayıca artmasına rağmen motosikletlerin halen bireysel amaçlardan çok, ticari amaçlarla kullanıldığını belirten Yücenur, "Ticari amaçlı kullanılan motosikletlerin çoğunlukla kurye olarak kullanılması, sürücülerinin genellikle deneyimsiz ve hatta bir kısmının ehliyetsiz olması nedeniyle kaza halinde yüksek oranda maddi ve bedeni kayıp

yaşanabiliyor. Sigortalılık oranının düşük olması ise bu araçların bilinçli ve ehliyetli sürücüler tarafından kullanılmıyor olmaları, bedeni hasarların yüksekliği karşısında sigorta şirketlerinin prim değerlendirmeleri, bazı iş kollarının yüksek risk grubunda bulunması gibi sebeplere bağlı” diyor. Bununla birlikte, bireysel amaçlarla kullanılan motosikletlerde sigortalılık oranının daha yüksek olduğunu vurgulayan Yücenur, motosikletlerin kasko ve trafik sigortası primlerinin neden pahalı olduğunu ise şöyle açıklıyor:

“Motor branşında fiyatlandırma modelleri şirketten şirkete farklılık gösterebiliyor. Modeller farklı olsa da tüm şirketler, sigorta talep eden kişinin ve aracın hasar geçmişini analiz ediyor ve fiyatlandırma kriterleri arasında bu bilgiyi kullanıyor. Farklılaşan fiyatlandırma kriterlerine rağmen şirketler, risk değerlendirmesine göre daha ihtiyatlı davranabiliyor.”

## GROUPAMA SİGORTA

### Sertifikalı sürücüye özel indirimli Moto Kask'O

Groupama Sigorta, motosikletinizi ve kendinizi için olası risklere karşı kapsamlı bir kasko poliçesiyle güvence altına alarak, seyahatlerinize keyifle devam etmenizi sağlıyor. Moto Kask'O sigortasıyla hem seyir hem de park halindeyken



karşılaşabileceğiniz kaza risklerine karşı; kask, çantalar ve koruma kıyafetleriniz de dahil geniş bir güvence sunuyor. Motosikletinizin park halinde, binip inerken veya bakımı

yapılırken karşılaşılabileceğiniz kaza sonucu ölüm ve sürekli sakatlık risklerini kapsam altına alan Moto Kask'O, kaza durumunda tedavi masraflarınızı da teminat altına alıyor. Yine isterseniz yurtdışı seyahatlerinizde de motorunuz kasko güvencesinde. Güvenli ve ileri sürüş eğitim sertifikalarına sahip motosiklet sürücülerine ise özel indirim sağlanıyor.

## MAPFRE SİGORTA

### Moto MGS ile yakınınız da güvende

Mapfre Sigorta'nın motosiklet kasko sigortası "Moto MGS", motosiklet tutkusu ve tutkunlarını güvence altına alıyor. Moto MGS kasko poliçelerinde, dilerseniz sizinle birlikte seyahat eden yakınınızı da teminat altına alıyor; olası bir kazada motosiklet kıyafetiniz ve kaskınızın görebileceği zararı da sigortalayabiliyorsunuz. Moto MGS, sigortalı aracın karayolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz taşıtlarla teması neticesinde meydana gelen zararları karşılıyor. Gerek hareket gerekse durma halindeyken sigortalının veya ➔

## EN UYGUN MOTOSİKLET SİGORTASINI NASIL BULABİLİRSİNİZ?

- Motosiklet trafik poliçesi teklifi almak isteyen araç sahipleri, Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) üzerinden tüm sigorta şirketlerinin prim tekliflerini görüntüleyebilir ve karşılaştırabilir.
- Alınan tekliflerdeki sigorta şirketlerinin sermaye yeterliliği, hizmet kalitesi, teminat yapıları detaylı incelenmeli ve fiyatın yanındaki bu diğer kriterler de göz önünde bulundurulmalı.
- Kasko sigortalarında çoklu fiyat

alternatifi görülebilecek bir sistem olmasa da satış kanalları aracılığıyla fiyat alternatifleri sigortalılara rahatlıkla sunulabiliyor.

- Kasko teklifi/poliçesi almadan önce teminat, muafiyet ve prim yapılarını incelemekte yarar var. Kaskonun, sigorta şirketlerinin hizmet anlamında farklılaştığı; fiyatın yanı sıra teminat ve hizmet olarak da rekabetin ciddi anlamda yoğun yaşandığı bir alan olduğu unutulmamalı.




### Yıllara göre motosiklet satışları (Adet)

2011	199.022
2012	178.711
2013	185.507
2014	180.010
2015	165.127
2016	143.678

### Pazar hacmi

2015	1.2 milyar TL
2016	1.3 milyar TL

aracı kullananın iradesi dışında araca ani ve harici etkiler neticesinde sabit veya hareketli bir cismin çarpması veya aracın böyle bir cisme çarpması, devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması gibi kazaları da teminat altına alan moto MGS, üçüncü kişilerin kötü niyet veya muziplikle yaptıkları hareketler, aracın yanması, çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi, grev, lokavt ve terör, sabotaj sonucu meydana gelecek zararlar ile sel ve su basması zararlarını da teminat altına alıyor. Ayrıca deprem hasarları da ek prime tabi olmak üzere, talep doğrultusunda muafiyetsiz olarak veya yüzde 15 ve yüzde 5 seçeneqli muafiyet oranlarıyla teminata dahil edilebiliyor. 

## MOTOSİKLET İÇİN TRAFİK VE KASKO SİGORTASI ALIRKEN NELERE DİKKAT ETMELİ?

- Tüm motorlu araçlarda olduğu gibi motosiklet olarak tescil edilmiş araçlar için de trafik poliçesi yaptırılması zorunludur.
- Trafik sigortasının limit ve teminatları Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenir ve tüm sigorta şirketleri tarafından bu şekilde uygulanır.
- Kasko poliçesi düzenlenmesi aşamasında, araçla ilgili bilgilerin sigortacıya doğru ve eksiksiz bir şekilde aktarılması gerekir.
- Sabit eklentilerin belirtilmesi ve bu eklentilerin teminat altına alınmaması konusunda detaylı bilgi talep edilir. Çünkü kasko branşında teminatlar ve muafiyet uygulamaları şirketler bazında farklılık gösterebilir. Bu yüzden diğer tüm araçlarda olduğu

gibi motosikletler için de sigorta satın alınırken verilen teminatlar detaylı incelenmelidir. Örneğin, hırsızlık teminatıyla ilgili sigorta şirketlerinin farklı uygulamaları olabiliyor. Aynı şekilde araçtaki bir aksesuarın ancak sigorta şirketine bildirilmiş olması halinde teminat altına alınabileceği bilinmelidir. Aksi halde hasar anında hem sigortalı hem de sigorta şirketi açısından sıkıntılı süreçler yaşanması muhtemeldir.

■ Burada hem müşterinin hem de poliçenin satılmasına aracılık eden kurum ve kişilerin de hassasiyeti gerekmektedir. Müşterinin satın aldığı ürünle ilgili detaylı bilgi istemesi, aracılık eden kurum ve kişilerin ise bu bilgiyi sağlaması da önem arz etmektedir.



# Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler  
Sektörle ilgili son gelişmeler  
Kim nereye transfer oldu?  
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)





# SİNOP KOTRALARI özgürlüğe yelken açacak

Anadolu Sigorta'nın 85'inci yılında, Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklere ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta" projesi bu yıl "Model Gemi Yapımı" kursuyla Sinop'tan start aldı. Eş zamanlı olarak dört ilde daha geleneksel mesleklere hayat veriliyor...

**A**nadolu Sigorta'nın 2010 yılından bu yana sürdürdüğü "Bir Usta Bin Usta" projesi kapsamındaki 2017 yılı eğitimleri, Sinop'ta "Model Gemi Yapımı" kursuyla başladı. "Kaybetmek Yok" ilkesiyle hareket eden Anadolu Sigorta, Sinop'la birlikte dört ayrı kentte daha mesleki kurslar düzenliyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında 2017 yılında Balıkesir'de "El Yapımı Sabun Üretimi", Denizli'de "Buldan Bezi Dokumacılığı", İstanbul'da "Şile Bezi Yapımı", Karaman Taşkale'de ise "Zili Dokumacılığı" kursları hayata geçiriliyor. Beş kentte ortalama üçer ay sürecek kurslar boyunca 100'e yakın kursiyerin meslekleri geleceğe taşıyan ustalara

dönüşmesi hedefleniyor.

## Öğretmenden ev kadınına, heykeltıraştan öğrenciyeye 700 usta aday

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, projenin 2017 yılı startının verildiği Sinop'ta düzenlenen etkinlikte bir konuşma yaptı. Anadolu Sigorta'nın adını bu topraklardan alan ve "Kaybetmek Yok" ilkesiyle hizmet eden bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Koç,


projeye ilgili şu bilgileri paylaştı: "Şirketimizin kuruluşunun 85'inci yıldönümünde, tam 7 yıl önce, tüm ülkemizi kapsayan sürdürülebilir bir sosyal sorumluluk projesi başlatıldı. Türkiye'nin kaybolmaya yüz tutan veya unutulma riski taşıyan yerel değerlerini yeniden canlandırmayı hedefleyen Bir Usta Bin Usta böyle ortaya çıktı. Kaybolmaya yüz tutmuş yerel değerleri ve az sayıdaki ustaları tespit ederek o meslekleri



yeniden canlandırarak ve uzun yıllar yaşamasını sağlayacak yeni ustalar yetiştirmeyi hedefledik. Toplamda 10 yıl sürmesini planladığımız Bir Usta Bin Usta projesi sonucunda, projemizin adına da taşınan 1.000 usta yetiştirmeyi amaçlıyoruz. 2010 yılında başlattığımız projeye bugüne kadar Anadolu'nun pek çok kentinde farklı mesleklerle ilgili kurslar düzenledik. Her yıl beş kentte düzenlediğimiz kurslara, bugüne kadar öğretmenden ev kadınına, heykeltıraştan öğrenciyeye kadar her meslek grubundan 700'e yakın usta adayı katıldı. Eğitim sonunda kursiyerlerimize Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından MEB onaylı kurs bitirme sertifikası veriliyor. Bu belge daha sonraki dönemde, usta adaylarımızın kariyerinde referans niteliği de taşıyor. Kurslarımızı başarıyla tamamlayan birçok usta adayımız bugün aldıkları eğitimlerle ilgili atölyelerde çalışıyor. Kursiyerlerimizin ortaya çıkardığı ürünlerin satışı konusunda da onları destekliyoruz. Usta ve usta adaylarımızı genel müdürlük binamıza gelip personelimize satış yapmaları yönünde teşvik ediyoruz.”

### “Geleneksel sanatlarımız yeni ustalar kazanıyor”

Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürü Okan İbiş ise konuşmasına, el sanatlarının, üretildiği toplumun duygularını, sanatsal beğenilerini ve kültürel özelliklerini yansıtan değerli kültürel öğeler olduğunu vurgulayarak başladı. İbiş, “Geleneksel el sanatlarımız aynı zamanda tarihimiz ve

kültürümüz hakkında bilgiler yansıtan, değerlerimizi gözler önüne seren, üretildiği çağa tanıklık eden veriler sunuyor. Bir Usta Bin Usta projesi de 2010 yılından itibaren her yıl 5 farklı ilde ve meslekteki ustaların birikimlerini aktarmasıyla 10 yılın sonunda 50 meslekte toplam 1000 ustanın yetiştirilmesini hedefliyor. Geleneksel sanatlarımıza yeni ustalar kazandırıyor olmanın mutluluğu en büyük kazancımız” dedi. 



## SINOP CEZAEVİ MAHKÜMLARININ ÖZGÜRLÜK SİMGESİ

Gemi modeli el sanatının Sinop'ta ortaya çıkışıyla ilgili farklı anlatımlar bulunuyor. Bunlardan birine göre Sinop'ta ilk gemi modellerini, 1940'lı yıllarda Sinop Cezaevi'nde yatan iki mahkûm yaptı. Bu mahkûmlar cezaevinden tahliye olduktan sonra da Sinop'ta kalarak bu sanatlarını devam ettirdi. Farklı bir anlatıma göre ise tekne modelciliği aslında bir tersane geleneği. Tersanede gemi yapımında çalışan ustaların boş zamanlarını değerlendirmek için yaptıkları yelkenliler zaman içerisinde Sinop Cezaevi'nde özgürlük simgesi olarak benimsendi ve yelkenli gemi yapmak mahkûmların en önemli uğraşlarından biri oldu. Cezaevinden çıkarak model gemi yapmaya devam eden mahkûmların zaman içerisinde çıraklar yetiştirmeye başlamasıyla da sanat hızla yayılmaya başladı.

Üretilen ilk ürünler Sinop Limanı'na gelen yolcu vapurlarındaki ziyaretçilere hediye olarak sunuldu. Bu vapurlarda seyahat eden yolcuların bu ürünleri alması ve farklı illere götürmesi neticesinde “Sinop kotraları” (ilk dönemde verilen genel ad) giderek tanınmaya başladı ve zamanla Sinop'un bir simge-

si haline geldi. Günümüzde Sinop'a gelen yerli ve yabancı turistlerin en çok ziyaret ettikleri yerler, çeşitli gemi modellerinin sergilendiği atölye ve dükkânlar oluyor. Başlangıçta daha çok tek tip yelkenli üretiminin yapıldığı ve genel olarak “Kotracılık” olarak adlandırılan bu el sanatı, zaman içerisinde ustaların bilgi ve becerilerinin artmasıyla birlikte projeli olarak çalışılan tekne modellerinin yapımına doğru evrildi. Modellerin yapımı sırasında ölçeklendirme, elde kesme, elde delik delme, şekillendirme, dekupe oyma, zımparalama, kaplama, boyama, vernikleme, örme, yakma gibi birçok işlem uygulanıyor. Gemi yapımında en çok kullanılan ağaçlar ceviz, gürgen, kayın, kavak, dişbudak ve akçaağaç. Donanımlarda ise daha çok misina ve naylon ip kullanılıyor.



# "Paniğe gerek yok, fiyatlar normal"

**A**nadolu Sigorta'nın "Bir Usta Bin Usta" projesi kapsamında Sinop'ta başlatılan "Model Gemi Yapımı" kursu için basın mensuplarına açıklamalarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, trafik sigortasında tavan fiyatın başa baş gelmesi için kamu yüklerinin kaldırılması gerektiğini açıkladı. Koç, "Aldığımız primin yüzde 33'ü bize gelmiyor. Devletin aldığı SGK ve Güvence Hesabı gibi yan masrafların kaldırılması gerekiyor. Diğer yandan trafik sigortası primleri, tavan fiyat getirilmese de yavaş yavaş aşağı geliyordu. Eğer tavan fiyat olmasaydı 1 yıl içinde fiyatlar aynı düzeye gelecekti. Bu nedenle 2018'de tavanın kaldırılıp serbest bırakılması gerekiyor" dedi.

Sigorta sektörünün diğer ülkelerin aksine Türkiye'de konsolide olmadığını belirten Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Her sektörde eninde sonunda bir konsolidasyon yaşanıyor. Ancak bu süreç bazen acılı geçebiliyor. Sigorta sektöründe genel anlamda kâr sorunu var. Bankacılığa göre özsermaye getirileri düşük. Bu alana yatırım yapan sermayedar parasının karşılığını alamıyor. Buna karşılık düzenli olarak da büyüyen bir sektör var. Ancak bu yüksek büyüme ve prim artışı aynı zamanda birçok sorunun da üstünü örtmüştü. Aile bağlarının farklılaşmaya başlaması, ekono-

## ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.



Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, trafik sigortalarına getirilen tavan fiyat uygulamasıyla ilgili, "Düzenlemeler hukuksal olarak uygulanır, kamu kesintileri de normale dönerse bu fiyatlarla zarar edilmez" değerlendirmesini yaptı...

mi ve ticaretteki büyüme sigorta sektörünü de büyütüyor."

Trafik sigortalarında yıllarca zarar edildiğini hatırlatan Koç, bedeni hasarların sektöre etkisinin 10 yıl sürdüğüne de dikkat çekti. "Gerçek serbestlik sağlanırsa sektör kâr etmeye başlar" diyen Koç, hukuk sisteminin kötüye kullanıldığını, ancak bunun Hazine tarafından da fark edildiğini ve yeni düzen-

lemeler yapıldığını belirtti.

Trafik sigortasında primlerin artmasının eskiden gelen zararlarla ilgili olduğuna işaret eden Koç, bu konudaki değerlendirmesini şöyle bitirdi: "Açık konuşmak gerekirse geçen yılki fiyatlar bana da yüksek geldi. Devletin zorunlu tuttuğu trafik sigortasında 1000 liranın üzerindeki fiyatlar yüksekti. Hazine biraz daha zaman tanısaydı fiyatlar düşecek, taban fiyat uygulamasına da gerek kalmayacaktı."

## İLHAMİ KOÇ'A GÖRE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 7 ÖNEMLİ SORUNU

- 1) Aşırı rekabet var ama sektör sürekli büyüyor. Bu yüzden de bir türlü konsolide olamıyor. Prim artışı bazı olumsuzlukların üzerini kapatmış...
- 2) Finans sektörüne göre teknolojiyi daha az kullanıyoruz...
- 3) İnsan kaynağına yeteri kadar yatırım yapılmamış...
- 4) Zorunlu bir sigortada şirketlerin yüksek kâr beklentisi bana göre yanlış...
- 5) Türkiye bir yedek parça ülkesi ama

hasarlı araçlara orijinal parça takılmasına yönelik Danıştay kararları var...

6) Trafik sigortasında toplam yüzde 33 kamu kesintisi var...

7) Yasal olarak, hasar tazminatı almak için şirkete başvuru yapmadan mahkemeye gitme yolu kapalı. Ancak bazı sigortalılar sadece dava açabilmek için ya eksik evrakla başvuru yapıyor ya da sadece kayda girsin diye boş zarf gönderiyor...

**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)

# “MIZRAK ÇUVALA GİRMİYOR! Tarife sistemi yumuşatılmalı”



Türkiye  
Sigorta Birliği  
Türkiye Sigorta, Reasür



Mehmet Akif  
Eroğlu

“Tavan fiyat uygulamasının 2017 sonuna kadar sigorta şirketlerinde 2.3 milyar TL zarara yol açacağını öngörüyoruz. Bu zarar, 9 milyar TL özkaynağı olan sektörümüzün sadece 8 ayda üçte birini eritecek düzeyde...”  
TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasında yaşanan sorunları ve birliğin çözüm önerilerini **Akıllı Yaşam** okurları için değerlendirdi...

**T**rafik sigortası, 18 milyon haneye giren ve sektörün en önemli üretim hacmini oluşturan bir branş. Yaklaşık 20 milyon araç sahibini ilgilendiren bu ürünün fiyatlarının tabii ki makul seviyelerde olmasını isteriz. Ancak geçen yıl yaşanan prim artışında sektörün oldukça haklı gerekçeleri vardı. Sektörümüz son 10 yıldır, bu ürünün fiyatlarının tazminatları karşılayamaması nedeniyle zarar

ediyordu. Artan bedeni tazminat maliyetleri o dönemdeki fiyatlarla elde edilen gelirlerle karşılanamaz hale gelmişti. Sektörün toplam hasar prim oranı yüzde 135'e, bileşik rasyosu da yüzde 165'e gelmişti. Yani elde ettiğimiz her 100 liralık gelir için 165 lira ödüyorduk. Burada “Madem bu fiyatlarla zarar 10 yıldır vardı, neden fiyat artışı için 2015 yılı beklendi” diye düşünülebilir. 2015 yılına kadar sektörümüz trafikten zarar etse de diğer branşlardan elde ettiği

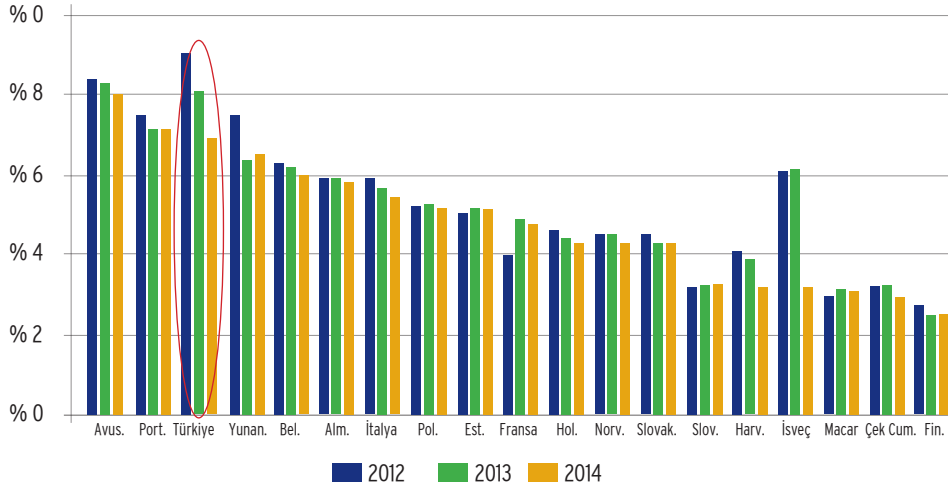
gelirlerle bu branşın zararını karşılayabiliyordu. Ancak 2015 yılında branş zararı bilanço zararına dönüştü. Yani trafik branşında yaşanan zarar bilanço dengesini etkilemeye başladı. Özkaynak yeterliğini tehdit etmeye başladı. Dolayısıyla fiyat artışı kaçınılmaz hale gelmişti. Sonuçta arttı... Türkiye Sigorta Birliği (TSB) olarak kamuoyuna buradaki artışın keyfi olmadığını anlatmaya çalıştık. Ülkemizde hasar frekansı Avrupa Birliği

(AB) ile kıyaslandığında, tablodan da görüleceği üzere en yüksek seviyede bulunuyor. Buna rağmen AB'de ortalama prim 220 Euro iken bizde 105 Euro. Dolayısıyla Avrupa'nın en yüksek hasar frekansına, ama en düşük primine sahip ülkesi olduğumuzu ve bu prim seviyesiyle taahhütlerimizi karşılayamayacağımızı anlatmaya çalıştık. Ancak yine de de trafik sigortasının 18 milyon sürücüyü ilgilendirmesi ve özellikle çok kaza yapan ticari sürücü segmentinde prim artışı neticesinde oluşan seviye politik baskıya dönüştü. Nihayetinde trafik branşında hiç istemediğimiz şekilde serbest tarifeden vazgeçilerek tavan fiyat uygulaması geldi.

### Serbest tarife olmazsa olmaz

Peki tavan tarife uygulaması bir çözüm müdür? Kesinlikle değil. Trafikte yaşanan sorunların temelinde mızrağın çuvala girmemesi yatıyor. Tarife, otorite tarafından trafik sigortasında yaşanan yapısal sorunların kalıcı olarak çözümüne kadar konunun sadece bir tarafına dokunan geçici bir çözüm olarak getirildi. Ancak geldiğimiz nokta itibarıyla, geçici olan dönemde bile sürdürülemeyecek kadar ciddi komplikasyonlara yol açtığı görülüyor. En azından bu geçiş döneminin sürdürülebilir ve geri dönülmez hasarlara sebep olmaması için bazı adımlar atılması gerekiyor. Mevcut tarife sistemiyle bugün görülen sorunlar gittikçe artacaktır. Uygulanan tarife sisteminin vakit kaybedilmeden yumuşatılması gerekiyor. Küçük bazı dokunuşlarla geçiş dönemi en az hasarla atlatılabilir. Trafik branşında yaşanan

## Hedef Makul Prim/Tespitler \_ Yüksek Frekans

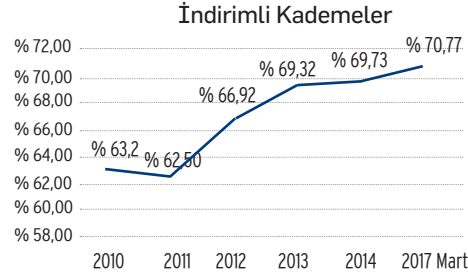
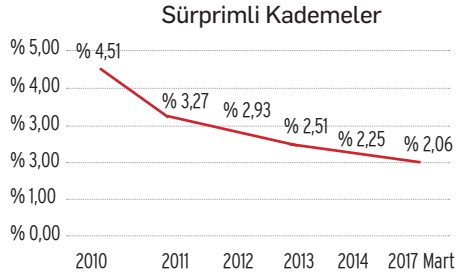


sorunlar, tek boyutlu yaklaşımlarla ele alınmayacak kadar derin ve komplekstir. Sorunun kesin ve kalıcı çözümü için yani trafik primlerinin makul seviyelere serbest tarife sisteminin kendi iç dinamikleri içinde gelmesi için ise ilgili tüm paydaşların bir araya gelerek farklı bakış açılarını bütüncül bir yaklaşımla ortaya koymaları gerekir. Serbest tarifeye geçmek sorunun kalıcı çözümünün olmazsa olmazıdır. Çözümün en önemli sacayağıdır. Diğer sacayağları tazminat tutarını azaltacak her türü tedbir ve trafik primlerindeki kesintilerin hafifletilmesidir. Bu üç konuda adımlar atılırsa trafik primleri orta vadede makul seviyelere herhangi bir müdahaleye gerek kalmadan gelecektir. Serbest tarifeye geçiş önemli zira, iyi şoför-kötü şoför ayırımına göre yapılan fiyatlamaya sürücülerde farkındalık oluşturarak sürücü davranışlarını etkiliyor. Hasar frekansının artmasının trafik primlerine

yansıtacağını bilen sürücüler trafikte daha dikkatli araç kullanıyor. Nitekim ilgili tablodan da görüleceği üzere, hasarlı sürücülerin yer aldığı 1, 2 ve 3'üncü basamaktaki sürücülerin sayısı serbest tarifenin uygulandığı 2010-2016 döneminde yüzde 4.5'ten 2'ye düşerken, hasarsız sürücülerin yer aldığı 5, 6 ve 7'nci basamaktaki sürücülerin sayısı aynı dönemde yüzde 63'ten 71'e yükselmiş. Mevcut tarife sisteminde de iyi ve kötü sürücüyü ilişkin ayırım kıstası getirilmiş olmakla birlikte tavan fiyat öyle baskılanmış durumda ki özellikle ticari segmentte çok kaza yapan sürücülerini daha özenli araç kullanmaya yöneltecek bir fiyat olmadığı bir diğer ifade rahatlıkla tolere edebilecekleri bir fiyat olduğu için böyle bir motivasyon olmayacaktır. Günün sonunda bir yandan maliyetler artarken diğer yandan sosyal açıdan da dikkatsiz sürücülerin yol açtığı kapanmaz yaralar artmaya devam edecektir. ➔

## Hedef Makul Prim/Tespitler \_ Serbest Tarifenin Önemi

Zorunlu trafik sigortası primlerindeki artışın caydırıcı etkisi, sürüş güvenliğine katkı sağlayarak trafik kazalarını önleyici etkiye sahiptir.



Bir diğer sacayağı olan kesintilerde yapılacak indirimler de trafik sigortası primleri üzerindeki baskıyı azaltacaktır. Şu anda, ilgili tablodan da görüldüğü üzere şirketlerin topladığı primlerin yüzde 33'ü şirketlere gitmiyor. Buna göre, trafik primleri üzerinden yüzde 5 "Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi" (BSMV), yüzde 5 "Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu", yüzde 3 "Güvence Hesabı", yüzde 10 acente komisyonu ve yüzde 10 da SGK kesintisi yapılır.

### Bütüncül bir mücadele başlatılmalı

Trafikte tüm paydaşları rahatlatıcı kalıcı bir çözümde en önemli sacayağı ise şüphesiz tüm sorunun kaynağı olan ve maliyetleri oluşturan maddi ve bedeni tazminatı azaltacak bütüncül tedbirlerin tamamının eş zamanlı uygulamaya alınmasıdır. Kamuoyunda bilinen çok yaygın ve de yanlış bir anlayışın aksine, sektörümüz bu branşta kâr etmek değil sadece başa başı yakalamayı hedefliyor.

Bu realiteye rağmen hasar frekansının ve şiddetinin çok yüksek olduğu bir ortamda, trafik primlerinin makul seviyeye gelmesi bugünden yarına mümkün değildir. Yolların, elektronik denetleme sistemlerin ülkemizdeki son dönemde yapıldığı şekilde pozitif iyileştirmelerine devam edilmesi, sürücü lisanslama sürecindeki eğitimlerin kalitesinin artırılması, trafik ceza puanı yüksek ya da "trafik canavarı" diye tabir ettiğimiz ve ilgili tabloda da görüleceği üzere hemen her yıl sürekli kusurlu şekilde kaza yapan sürücülere verilen eğitimlerin artırılması, psikolojik destek verilmesi, gerekirse ehliyetlerin belirli sürelerde askıya alınması, kişi temelli poliş uygulaması, "telematik" benzeri bilgi işlem teknolojilerinden daha fazla yararlanılması gibi özel önlemlerin alınması gibi birçok fonksiyonun bir arada olduğu bütüncül bir mücadele gerekiyor.

### 9 milyar TL'lik özkaynağın üçte biri 8 ayda eriyebilir!

Trafikte kalıcı çözüm için orta vadede sonuç alınacak bu adımların vakit kaybedilmeden atılmasının yanı sıra bugün sahada yaşanan sorunların azaltılması için tarife sisteminde ve maliyet artışına neden olan bazı uygulamalarda da acilen bazı aksiyonların alınması gerekiyor. Zira bugün yaşanan sorunlar şirketlerimize ve acentelerimize itibar riski oluşturuyor. Diğer taraftan bu tarife sistemiyle endüstrimiz ciddi bir özkaynak kaybı yaşayacaktır. Tarife ile getirilen tavan fiyatların uygulanması durumunda bile, tarifenin uygulanacağı yıl sonuna kadar

## Hedef Makul Prim/Tespitler \_ Trafik Primi Üzerinden Yapılan Kesintiler

Kesintiler	Oran (%)
BSMV	5
Trafik Hizmetleri Geliştirme Fonu	5
Güvence Hesabı	3
Acente Komisyonu	10
SGK Kesintisi	10



## Hedef Makul Prim/Tespitler \_ Trafik Canavarları

Trafik canavarlarına özel önlem düşünülmeli...

ARAÇ GRUBU *	FREKANS		
	2 ve daha fazla	3 ve daha fazla	4 ve daha fazla
Kamyon	6.960	1.988	684
Kamyonet	7.155	969	187
Minibüs (10_17 Koltuk)	2.401	547	150
Otobüs (18_30 Koltuk)	1.393	329	100
Otobüs (31 ve Üstü Koltuk)	706	100	21
Taksi	518	82	16
TOPLAM	19.133	4.015	1.158

\* 2015 yılı yenilemelerinde hasarlı grubun frekansı.



sektörümüzün 2.3 milyar TL zarar edeceğini ve bileşik rasyonun yüzde 90'dan 144'e çıkacağını öngörüyoruz. Bu zarar, 9 milyar TL öz kaynağı olan sektörümüzün sadece 8 ayda üçte birini eritecek düzeyde. İşte durum bu kadar ciddi. Bu zararın sürekli sermayedarlar tarafından sermaye artırımlarıyla karşılanmasını beklemek yanlış. Zira sermayedar 10 yıldır trafik branşındaki zararı fonlamaktan yoruldu. Bu branştaki yapısal sorunlarda çözüm bekliyor.

### Acil alınması gereken aksiyonlar

Yukarıda bahsettiğim kalıcı sonuç üretecek adımların yanı sıra vakit kaybetmeden şu anda yaşanan sorunların azaltılması için tarifenin yumuşatılmasına yönelik aksiyon alınmalıdır. Bu çerçevede;

- Tavan tarifenin makul düzeyde artırılması
- Tavan prim uygulamasında aylık değişim oranının yüzde 2'ye çıkarılması
- Tavan prim uygulamasında özel-tüzel ayırımına gidilmesi
- Yüzde 5 Trafik Hizmetleri

Geliştirme Fonu kesintisinin kaldırılması

- SGK payının yüzde 5'e düşürülmesi
- Tarife döneminde kısa vadeli poliçe yapılmasına imkan verilmesi
- Değer kaybı sorununun çözülmesi
- Kanunda yapılan düzenlemelerin yargı organlarınca uygulanması ve

içtihat oluşturulması  
Önlemlerinin uygulanmasının etkili olacağını düşünüyoruz. Trafik sigortası, sigorta sektöründeki dağıtım kanallarını da yakından ilgilendiriyor. Özellikle acentelerin en önemli gelir kaynaklarını oluşturan ürünlerden biri. Dolayısıyla bu sorunu çözmek, başta tüketiciler olmak üzere tüm paydaşlara fayda sağlayacaktır.

## Trafik \_ Tavan Fiyat Uygulamasının Sonuçları

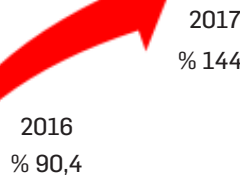
### Prim Kaybı



### Zarar



### Bileşik Rasyo



### Sermaye Yeterliliği



# Diyabet hastalığı olan Allianzlılara özel proje

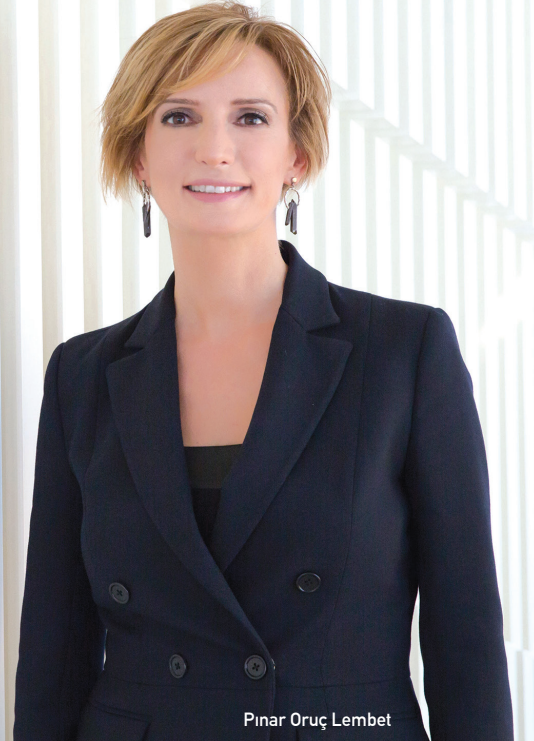
**H**ayatlarının her evresinde müşterilerinin yanında olmayı misyon edinen Allianz Türkiye, kronik hastalığı bulunan müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak “Kronik Hastalık Destek Projesi”ni devreye aldı. Projeye ilk olarak diyabet nedeniyle ek prim ödeyen ve bu sisteme dahil olmayı kabul eden sigortalılar dahil edildi. Allianz Türkiye’nin kronik hastalara yönelik projesinde; diyabet tanısı bulunan sigortalılara, medikal ölçüm cihazı ve ekipmanları, veri aktarım cihazı ve taşıma çantasından oluşan özel bir kit hediye edilecek. 500 sigortalıya ücretsiz olarak verilecek olan kit ile kan şekerinin düzenli olarak ölçülmesi ve hastalığın kontrol altına alınması adına destek sağlanacak.

Sigortalılar ayrıca ambulans gönderimi, tedavi konusunda bilgilendirilme ve doktora yönlendirilme hizmetlerini ücretsiz olarak alacak. Diyabet hastaları için belirlenen sayıda tetkik imkanı da anlaşmalı sağlık kurumlarında ya da ikamet adreslerinde ücretsiz olarak verilecek.

## Hastalığını kontrol altına almak isteyenlere destek

Sağlık sigortası branşını şirket bünyesinde ayrı bir fonksiyon haline getiren Allianz Türkiye’nin Sağlık Genel Müdür Yardımcısı

Allianz Türkiye, “Kronik Hastalık Destek Projesi” kapsamında sigortalılarına, medikal ölçüm cihazı ve ekipmanını içeren özel bir kiti ücretsiz olarak veriyor. Projenin önümüzdeki dönemde hipertansiyon ve akciğer hastalıkları gibi diğer kronik hastalıkları da kapsamı planlanıyor...



Pınar Oruç Lembed

Pınar Oruç Lembed, projeye ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimizin yaşam kalitelerini artırmayı, hastalıklar yaşanmadan veya geri dönülmez sonuçlar yaratmadan önleyici çözümlerle onlara destek sağlamayı önemsiyoruz. Kronik Hastalık Destek Projesi de bu yönde attığımız adımlardan biri.

Dünyada ve Türkiye’de diyabet hastalarının sayısı her geçen gün artıyor. Bu yüzden biz de projeye diyabet hastalığıyla başladık. Amacımız ilk projenin sonuçlarını takiben uygulamayı yaygınlaştırmak, diyabet tanısı olan tüm müşterilerimize ve kronik hastalık tanısı bulunan diğer Allianzlılara söz konusu hizmeti verebilmek.”

Allianz Türkiye, ilk çalışmanın sonuçlarına göre 2017 yılının ikinci yarısından sonra, hipertansiyon ve akciğer hastalıkları gibi diğer kronik hastalıkları da proje kapsamına almayı planlıyor.

**Allianz** 





SOMPO JAPAN SİGORTA

# 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?



Muhteşem Yüzyıl dizisiyle tanıştığımız Tuğçe Kurşunoğlu, sanat kariyerinin basamaklarını hızlı ve emin adımlarla tırmanıyor. Daha öğrenciyken İş Bankası aracılığıyla AHE'den BES yaptıran Kurşunoğlu, diğer birikimlerini mevduatta değerlendiriyor. Hayalinde ise Bozcaada'da yaşlanmak var...

Örnek bir **BES'li**

**M**uhteşem  
Yüzyıl'da cariyeye  
rolüyle  
oyunculuk  
hayatına

başlayan Tuğçe Kurşunoğlu, kısa sürede birçok dizi ve filmde yer alarak beğenilen bir karakter oyuncusu olmayı başardı. Nebahat Çehre, Halit Ergenç gibi ünlü birçok isimle beraber oynayan Kurşunoğlu, aynı zamanda 2012 Miss Kemer International yarışmasında birinci olmuş, taçlı bir güzel. Miss Turkey yarışmasında da ilk 10'a girdiğini belirtelim...

Reklamcılık okuyan ama bu mesleği hiç yapmayan Kurşunoğlu, Bursa Devlet Tiyatrosu'nda 1 yıl eğitim aldı. Bu da güzel oyuncunun kariyer merdivenlerini daha hızlı tırmanmasına destek oldu. Son olarak "Biz Size Döneriz" sinema filmiyle sevenlerinin karşısına çıkan Tuğçe Kurşunoğlu ile sanat, sinema ve sigortayı konuştuk...

### **Önce biraz kendinizden, geçmişinizden bahseder misiniz?**

25 yaşındayım. Aslen Bursalıyım ama Boşnak kökenliyiz. 5 yıldır İstanbul'da yaşıyorum.

Reklamcılık okudum.

Oyunculuğa başlamamın sebebi babam oldu. Babam çok sosyal bir insandır. Küçük yaşlarda beni alıp tiyatrolara, sinemalara taşırdı. Bir gün beni bir tiyatroya götürdü ve ben o ortama âşık oldum. Daha yedi, sekiz yaşlarındaydım. Mahalledeki arkadaşlarımı örgütleyip izlediğim oyunu oynamaya başladım. Çocuk aklı işte... Teyzelere, mahalledeki insanlara izletmeye başladık. Ailemde başka bir oyuncu yok maalesef. Keşke olsaydı...



### **Oyunculuğa nasıl başladınız?**

Reklamcılık mezunuyum ama bu mesleği yapma imkanı bulamadım. İstanbul'a geldiğimde hem okuyup hem de para kazanmak zorundaydım. Okulumuzun yanı sıra başka kuruluşlarının organizasyon işlerinde çalıştım. O dönemde "Muhteşem Yüzyıl" dizisinin seçmeleri vardı. Şansımı denemek istedim, seçildim ve başladım. Her şey masal gibi başladı benim için. Reji ve kadro adı üstünde muhteşemdi. Benim

için okul tadında ve güzel bir başlangıç oldu. Nebahat Çehre'nin cariyesiydim. 24 bölümde oynadım. Sonrasında da işler isteğim doğrultusunda, yolunda gitti. 5 yıldır çeşitli projelerin peşinde koşturup duruyorum işte...

### **Muhteşem Yüzyıl sizin için nasıl bir tecrübe oldu?**

İnanılmaz, muhteşem bir tecrübeydi. "Köyden indim şehre" gibi hissettim. İlk gün kostümleri giydiğimizde çok

heyecanlanmıştım. Dekor çok farklı, alışılmıyın dışındaydı. İlk set deneyimim, yanımda Nebahat Çehre ve Nur Fettahoğlu var. İlk sahneyi çekiyoruz, şaşkın şaşkın bakıyorum, etrafımda insanlar koşuşturuyor. Nebahat Çehre'nin yanında dururken, içimden "Hayranı olduğum, dizilerini, filmlerini izlediğim kadının şimdi yanımdayım" diye geçiriyorum. İlk günün etkisinden çıkamadım, üçüncü gün ise sette oturup ağladım. Sabahlara kadar çalışmıştık ve "Bu işi yapamayacağım, benim istediğim bu değildi" dedim. Evet, böyle hayal etmemiştim. Bu kadar çok çalışacağımı bilmiyordum. Hayal kırıklığına uğramıştım. Annesinin prenses kızı gözyaşları içindeydi. O sırada sette olan kuaför arkadaşımız geldi ve "Bu iş böyle, burada sadece sen yoksun, 70 kişi var, çalışmak zorundasın. İstersen bırakabilirsen ama sonuçta buraya seçimle ve kendi isteğinle geldin" dedi. Bunun üzerine kendimi toparladım ve devam ettim...

### **Sonrasında neler yaptınız, hangi dizilerde, filmlerde rol aldınız?**

Muhteşem Yüzyıldan önce hiç tecrübem yoktu ama hayallerimdeki işi bulmuştum. Hayat bir şekilde senin isteklerinle doğru orantılı gidiyor zaten. Daha İstanbul'a gelişimin ikinci ayında sete girmeyi başarmıştım. Muhteşem Yüzyıl figüranlık dönemiymi benim için. Sonrasında "Leyla ile Mecnun" macerası başladı. Kadro çok güzel, dizi ve ortam çok komikti. Sette çok eğleniyordum. Ali Atay, Osman Sonat inanılmaz şeker adamlar. Sonrasında "İşler Güçler de oynadım. Oradaki "Serpil"




karakteri de beni çok geliştirdi. Selçuk Erdemir'den çok şey öğrendim. Ardından "Düğün Dernek" serileri geldi. O ekiple olmak beni çok mutlu ediyor. "Her Şey Yolunda Merkez", Yurdaer Okur ile "Yeter", korku filmi "Azazil" derken, en son "Biz Size Döneriz" filmini çektik. İzleyenlerin tepkisi inanılmaz

güzel oldu. Bugüne kadar denenmemiş, farklı bir şey yaptık. Masal tadında işlendi konu. İzleyen hemen herkese "Evet ya, biz de bu yollardan geçtik" dedirtiyor. Herkesin kendinden bir şey bulduğu bir film oldu. Dönüşler beni çok mutlu etti. Çok içime sindi bu iş. Bence çok farklı bir yere yerleşecek sinemada...

### **Gündemde yeni bir proje var mı?**

Var. Görüşmeleri yaptık, bekliyoruz. Halen devam eden bir dizi ama netleşmekten isim vermek istemiyorum. Umarım olur.

### **Birikimlerinizi hangi yatırım araçlarında değerlendiriyorsunuz? Sigortayla aranınız nasıl?**

Anadolu Hayat Emeklilik'ten (AHE) bireysel emekliliğim var. Setlerde de zaten sigortalanıyoruz. Mesela en son Azazil'i çekerken düştüm, kolum şişti. Yapımcı şirketin yaptırdığı sigorta her şeyi karşıladı. Özel sağlık sigortam yok ama en kısa sürede onu da yaptıracağım. Acıbadem Sigortaya bakmıştım... Bireysel emeklilik poliçemi ise yaklaşık 4 yıl önce, daha öğrenciyken İş Bankası'nda başlatmıştım. Diğer birikimlerimi mevduatta değerlendiriyorum. İstanbul'da başka bir yatırım yapmak istemiyorum. Çünkü uzun vadede burada yaşamak istemiyorum. Ya Bozcaada'ya ya da Fethiye'ye yerleşirim diye hayal ediyorum. İzmir'de olabilir tabii. Oralarda gayrimenkul yatırım yapabilirim. Zaten bir süredir Bozcaada'da arsa bakıyorum. Sanırım orada gönül rahatlığıyla yaşlanabilirim. 

# 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



ASİSTANS  
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

# “Türkiye'nin en beğenilen markası olacağız”

**K**anada merkezli Fairfax ile Kuwait Projects Company'nin (KIPCO) ana hissedarı olduğu GIG, 2016 yılı haziran ayında TÜRSAB'a ait Turins Sigorta'nın yüzde 90 hissesini satın alarak Türkiye pazarına giriş yapmıştı. Amerika ve Asya'daki sigorta şirketlerine ek olarak Polish RE, Odyssey RE, Advent, Singapore RE ve farklı 6 reasürans şirketiyle Lloyds sendikası lideri Brit Insurance'ın da sahibi olan Fairfax, geçen aylarda da AIG'nin 6 Latin Amerika ülkesi ve Türkiye'deki sigorta operasyonu ile 6 Doğu Avrupa ülkesindeki yenileme haklarını da satın alarak, sigorta sektöründe son dönemin önemli hamlelerinden birine imza attı. Fairfax, Türkiye özelinde hisseslerini GIG'ye satarak Türkiye'de iki farklı marka yerine, iki şirketi “Gulf Sigorta” markası altında birleştirerek faaliyetlerini sürdürecektir. Satın alma ve birleşme çalışmalarıyla Gulf Sigorta, yenilikçi ürünleri ve hizmet anlayışıyla Türkiye pazarında etkin bir rol alacak.

İki ayrı satın almayla Türkiye'deki iddiasını ve gücünü artıran GIG, kredi derecelendirme kuruluşlarından Moody's'ten A3, AM Best'ten ise A+ (Excellent) kredi notu bulunan, finansal yapısı güçlü bir şirket. İki dev şirketin bilgi ve tecrübesinin ortaklığında 9 farklı ülkede 16 şirketle faaliyetini sürdüren GIG'nin,

Gulf  
Sigorta

Amerika ve Asya'da pek çok sigorta şirketi bulunan Fairfax'ın hissedarlarından biri olduğu Gulf Insurance Group (GIG), ilk yılında imza attığı önemli satın alma ve birleşmelerle Türkiye'deki faaliyetlerini güçlendirdi...

yüzde 41.4 hissesi Fairfax, yüzde 44 hissesi KIPCO'ya ait. Kalan hisselerse halka açık. KIPCO'nun Türkiye'deki bir diğer dolaylı yatırımı ise Burganbank.

## “Yolumuza daha güçlü devam edeceğiz”

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, “Türkiye'nin en beğenilen sigorta markası olmak” vizyonuyla yola çıktıklarını, çokuluslu yapının avantajıyla hem kurumsal hem de bireysel sigortalar için iddialı hedefler belirlediklerini vurguluyor. Sağıroğlu, “Satın alma süreçlerimizin tamamlanmasıyla 2017'nin ikinci yarısından itibaren yolumuza daha güçlü devam edeceğiz. Güçlü finansal yapımız ve özellikle seyahat, sorumluluk, ferdi kaza ve finansal sigortalar



Süleyman  
Sağıroğlu

gibi yüksek nitelikli ürünlerdeki uzmanlığımızla müşterilerimize tüm süreçlerde eşsiz bir hizmet garantisi sunuyoruz. Finansal gücümüz ve hizmet farklılıklarımızla hem müşterilerimiz hem de dağıtım kanalımız tarafından tercih edilen sigorta markası olmayı sürdürecektir ayrıca yeni ürünler ve alternatif satış yöntemleri ile tüm dağıtım kanallarımıza farklı bakış açıları sunmayı hedefliyoruz” diyor.

Gulf Sigorta'nın konusunda bilgili ve dinamik ekibi, güçlü finansal yapısı ve uluslararası tecrübesiyle Türkiye sigorta pazarının önemli oyuncularından biri olacağını belirten Sağıroğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bağlı olduğumuz Gulf Insurance Group'un faaliyet gösterdiği 9 ülkedeki başarı hikâyelerinin benzerlerini Türkiye'de yazmaya hazırız. Hedeflerimiz büyük ve iddialı.”



# Babanız sağ olsun!



bi bimeks'e sor



Babalar Günü'ne özel fırsatları  
ve daha fazlasını bi Bimeks'e sorun.

**bimeks**  
.com.tr

#BiBimekseSor [f/bimeks](https://www.facebook.com/bimeks) - [t/bimekskurumsal](https://www.twitter.com/bimekskurumsal)

# “GRUBUMUZUN TÜRKİYE pazarına inancı ve desteği tam”

ERGO Türkiye'nin Yıldız Acenteleri ve yönetim kadrosu Kıbrıs'ta bir araya geldi. Etkinlikte başarılı iş ortaklarına seslenen CEO Theo Kokkalas, “ERGO Grubu'nun Türkiye pazarına inancı ve desteği tam. Munich Re ile işbirliklerini daha da ileriye taşıdık” dedi...

**S**ürdürülebilir kârlı büyüme hedefiyle çalışmalarına devam eden ERGO Türkiye, Türkiye'nin dört bir yanından davet ettiği Yıldız Acenteleri ile “ERGO Acenteler Toplantısı”nda Kıbrıs'ta bir araya geldi. ERGO Türkiye'nin 2016 yılı faaliyetleri ve yılın ilk çeyreğine ait güncel sonuçlarının yanı sıra 2017 hedef ve stratejilerinin paylaşıldığı toplantıda konuşan ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, “ERGO Türkiye olarak acentelerimizle iş birliği içerisinde çalışıyor, iş ortaklarımızla karşılıklı birbirimize destek olup özellikle trafik-dışı branşlarda birlikte büyümeyi hedefliyor ve sigortalanmanın önemi konusunda toplumsal farkındalık yaratma hedefiyle hareket ediyoruz” dedi.

## “Sigorta bilincini artırmalıyız”

Kokkalas, şirketin başarısında iş ortaklarının yoğun emeklerinin



ERGO Türkiye CEO'su  
Theo Kokkalas

katkısı olduğunu ifade ederek, trafik sigortası branşında yaşanan gelişmeleri ve son olarak yürürlüğe giren tavan fiyat düzenlemesini değerlendirdi. Kokkalas, trafik sigortası branşındaki son düzenlemeyi aşılması gereken yeni bir zorluk olarak tanımladı. Çözümün tüm gelişmiş pazarlarda olduğu gibi serbest piyasa koşullarının sağlanması ve şirket rezerv seviyelerinin yakından takip edilmesinden geçtiğini belirtti.

Kamuoyu nezdinde trafik sigortalarıyla beraber tüm branşlarda sigorta bilincini artırmanın önemine işaret eden Kokkalas, sözlerini şöyle sürdürdü: “Tüketicieye dokunmanın ve yakından tanıyarak ihtiyacına odaklanmanın önemli olduğunu biliyoruz. Bu noktada çapraz satış oldukça önem taşıyor. Bu sayede hizmet sunduğumuz müşterilerimizi daha yakından tanıyor ihtiyaç ve taleplerini öngörerek, her segmente özel ürünler geliştiriyor; müşterilerimize ve acentelerimize değer katıyoruz. Türkiye’de sigortanın önemi konusundaki farkındalık hala çok düşük. Toplumsal farkındalığın artırılması konusunda özellikle acentelerimize büyük rol düşüyor.”

Trafik branşında yaşanan gelişmeler neticesinde acentelerin geleceği konusuna dikkat çeken Kokkalas, “ERGO Türkiye olarak her zaman iş ortaklarımızın öneri ve taleplerini göz önünde bulundurarak, elimizden gelenin en iyisini yapmaya gayret



ediyoruz. Trafik sigortasında yaşanan gelişmeleri çok daha önceden görerek hem şirketimize hem iş ortaklarımıza fayda sağlayacak bir iş stratejisi geliştirdik. Özellikle trafik-dışı branşlarımızda her birine özel yeni stratejiler ve çok sayıda alt proje geliştirdik. Yangın branşında konut segmentinin yanı sıra KOBİ'lere yönelik pazara sunacağımız yeni ürünler üzerinde kapsamlı çalışmalar yürütüyoruz. Kasko branşında da yüksek hasar maliyetlerine rağmen daha iyi fiyatlar sunabilecek yeni bir tarifeyi sizlere sunmaya başladık. Ticari araçlar için de çalışmalarımız devam ediyor. Bunun gibi daha birçok alanda iyileştirmeler yaparak iş ortaklarımızı desteklemeye önümüzdeki süreçte de devam edeceğiz” dedi.

### **“İstikrarlı büyüme için tüm branşlara eşit odaklanacağız”**

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe de toplantıda bir konuşma yaptı. Türe, 2016 yılında odaklandıkları branşlarda sağladıkları istikrarlı büyümenin 2017’de de devam ettiğini belirterek, bunu sürekli kılmak ve istikrarlı büyüme sağlamak ERGO Türkiye’nin 2017 iş planında kasko, yangın, konut, tamamlayıcı sağlık ve nakliyat branşlarının önemli rol oynayacağını ifade etti.

Kaskoda bireysel müşteri kazanımına ağırlık vereceklerini ifade eden Türe, ağırlığını artırarak, KOBİ segmentinde büyümeyi hedeflediklerini belirtti. Konutta yeni ürün ve tüm otorizasyon süreçlerinde daha yalın süreçlerle iş ortaklarını destekleyeceklerini söyleyen Türe, “Bunun yanında kurumsal

müşterilerimizin nakliyat portföyünü kazanıma yönelik çalışmalarımız da sürüyor. Sağlıkta ise özellikle grup tamamlayıcı sağlık ve ‘Hoş Geldin Sağlık’ ürünlerine odaklanacağız” dedi.

### **“En değerli hazinemiz iş ortaklarımız ve müşterilerimiz”**

Yıldırım Türe, yeni ürünlerin yanı sıra mevcut ürünlerde tüketicilerin ihtiyaçlarına uygun revizyonlar yaparak müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflediklerini vurguladığı konuşmasına şöyle devam etti: “Tüm adımlarımızı atarken iş ortaklarımızı anlamaya çalışıyoruz. Bu öngörüyle hazırladığımız müşteri sadakat programıyla kendilerini özel günlerinde hatırlıyor; ailelerinin bir ferdi olarak yaklaşımlarımızı sergiliyoruz. Acentelerimizden aldığımız geri bildirimler sonucunda sadeleştirilmiş otorizasyon süreçleri geliştirerek iş ortaklarımızın zamandan tasarruf etmelerini sağlarken, müşterilerimize eksiksiz hizmet sunmayı hedefliyoruz. Acentelerimizi her branşta güçlendirmek üzere sürekli çalışıyor, tüm iş süreçlerimizi yeniden şekillendiriyoruz.” ERGO Türkiye olarak yıl sonuna dek 2017 iş planı içerisinde odaklanmayı planladıkları tüm branşlarda büyüme hedeflediklerini belirten Türe, “Hedeflediğimiz başarıya ulaşabilmek ve bu süreçte doğru adımlar atabilmek adına şirketimiz içerisinde farklı strateji grupları oluşturduk. Faaliyette olduğumuz branşlarda güçlü ve zayıf yönlerimizi, sigorta pazarının mevcut durumunu, geleceğini ve pazardaki konumumuzu etkili biçimde analiz ederek, bu doğrultuda yeni stratejiler geliştireyoruz” dedi.

### **“Dijitalleşmeye yatırım yapıyoruz”**

Yıldırım Türe, konuşmasında tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da dijitalleşmenin giderek önem kazandığına dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı: “ERGO Türkiye olarak müşterilerimize ve acentelerimize eksiksiz hizmet sunabilmek adına dijitalleşme çalışmalarımızı her geçen gün ileriye taşıyoruz. Ağustos 2016 itibarıyla uygulamaya aldığımız Facebook sayfamızla, sektörde en yüksek etkileşim oranına sahip şirket konumundayız. Kurumsal internet sitemizdeki altyapı çalışmalarının ardından aylık ziyaretçi sayımız yüzde 100 artış gösterdi. Acentelerimizden aldığımız geri bildirimleri değerlendirip işbirliği içerisinde hareket etmeye devam ediyoruz.” Müşteri memnuniyetinin yanı sıra acentelerin ayrıcalıklarını artırmaya yönelik birçok yeniliğe imza atıldığını sözlerine ekleyen Türe, “ERGO Türkiye, pazara girdiği günden beri müşteri ve acente odaklı çözümler geliştiren ve acenteleriyle birlikte büyümeyi hedefleyen bir şirket oldu. Bu strateji doğrultusunda periyodik olarak acentelerimizle bir araya geliyor; talep ve önerilerini dinlemeye özen gösteriyoruz. Acentelerimizden aldığımız geri bildirimler sonucunda öncelikle Yıldız Acentelerimize sunduğumuz avantajlar dünyasında birtakım yenilikler gerçekleştirdik. Bununla beraber, 15 Mayıs-30 Haziran döneminde yeni kasko poliçelerine yönelik bir kampanya düzenliyoruz. Bu kampanyada acentelerimiz kasko prim üretimleri için ek gelir etme şansına sahip olacaklar” dedi.

# ERGO

# "Büyümenin sürdürülebilir olması için karlılık şart"



Sampo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç

Kaskoda 12 yıldır istisnasız her yıl kâr elde etmeyi başaran Sampo Japan, trafik sigortasında da iddialı. Şenol Ortaç, "Hem geçen yıl hem de bu yılın trafik sigortalarındaki tartışmasız en başarılı şirketi yine Sampo Japan Sigorta oldu. Büyüme oranları, pazar payı gelişimi, kârlık rakamlarına baktığınızda yine en üstlerde şirketimizi göreceksiniz" diyor...

**S**igorta sektöründeki kârsızlık sorunu malum. Özellikle de trafik sigortası kaynaklı yaşanan zarar sorunu, tavan fiyat uygulamasıyla yeniden gündeme taşındı. Sampo Japan Sigorta ise sektörün zararlar boğuştuğu bir ortamda sürekli kâr açıklamayı, aynı zamanda pazardaki payını büyütmeyi sürdürüyor. Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç'ın deyişiyle Sampo Japan Sigorta,

Geçen yıl acente sayısını 1.500'lerden 2 binlere çıkaran Sampo Japan'ın acentelerinin prim üretiminde de ortalama yüzde 147 artış oldu.

sektörün hem kâr edip hem de pazar payı kazanabilen ender şirketlerinden biri... Geçen yıl acente sayısını 1.500'lerden 2 binlere çıkaran Sampo Japan'ın acentelerinin prim üretiminde de ortalama yüzde 147 artış oldu. Sektör son günlerde zorunlu trafik sigortasındaki "zorunlu tarife"yi tartışırken, Akıllı Yaşam'ın sorularını yanıtlayan Şenol Ortaç, bu konuda da net konuşuyor. Her zaman serbest

tarifeyi savunduklarını hatırlatan Ortaç, "Zorunlu tarife, DASK, Tarsim gibi havuz sistemi diye adlandırılan uygulamalara her zaman karşı olduk" diyor. İşte Şenol Ortaç'ın, Akıllı Yaşam'ın sektör ve Sampo Japan Sigorta ile ilgili sorularına verdiği yanıtlar...

**2016 ve bu yılın ilk çeyreği sizin açınızdan nasıl geçti? Bireysel sigortacılıkta, oto sigortaları başta olmak üzere**

## **bireysel müşterilere yönelik neler yaptınız?**

Sadece geçen yılın değil, bu yılın ve hatta son birkaç yılın bireysel sigortacılık pazarında tartışmasız en başarılı şirketi Sompo Japan oldu. Bu başarıyı sağlayan birçok farklı strateji var. Ben en önemlisini, istikrarlı bir şirket olmamıza bağlıyorum. Sadece yönetim istikrarından bahsetmiyorum. Şirketimiz kurulduğu günden bugüne, başta fiyat istikrarı olmak üzere, acentelere yönelik hizmet anlayışı, kampanya ve komisyonlar, süreklilik arz eden kârlılık ve teknolojik gelişmelerle uyum gibi konularda öncü uygulamalara imza attı. Bütün bunlar da başarıyı beraberinde getirdi.

2016, sizlerin de bildiği üzere Sompo Japan Sigorta açısından tarihi bir yıl oldu. Sadece oto değil; sağlıktan yangın sigortalarına, bankasüranstan konut sigortalarına her alanda çok önemli büyüme ve pazar payı gelişimi gösterdik.

## **Sektörün en büyük sorunu kâr edememek. Bu büyümeyi sağlarken kârlılığın nasıl etkilendi?**

Bu başarıyı her zamanki gibi kârlılığımızdan ödün vermeden elde ettik. Bu büyüme ve kârlılığımızın 2017 yılının ilk çeyreğinde devam etmesi hem bizi, hem sermayedarımızı hem de acentelerimizi çok mutlu ediyor.

## **Sompo Japan Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalı acenteleri. Acentelerle ilişkilinizin nasıl gidiyor?**

Son dönemlerde bir diğer önemli bir gelişme de acente sayımızda oldu. Teknolojik

"Her zaman serbest tarifeyi savunduk. Zorunlu tarife, DASK, Tarsim gibi 'havuz sistemi' diye adlandırılan uygulamalara her zaman karşı olduk..."



SOMPO JAPAN  
SIGORTA

Sürekli kendini yenileyebilen ve sürekli kâr ettiren iş yapış şeklimiz sayesinde, özellikle kriz dönemlerinden daha da güçlenerek çıkıyoruz.

uygulamalarımız, hasar hizmeti kalitemiz, istikrarlı fiyat politikamız ve rekabetçiliğimiz acentelerin şirketimize ilgisini her geçen gün daha da artırıyor. Acentelik verme kriterlerimizdeki çok önemli beklentilerimiz olmasına rağmen, uygulama ve hizmetlerimizdeki sürekli iyileşmeyle son bir yılda acente sayımız 1.500'lerden 2 bine ulaştı. 2016 yılı sonunda acente satış kanalı prim üretimi büyümemiz ise yüzde 147 seviyesinde oluştu.

## **Geçen yıl ekonomide, piyasalarda göreceli bir durgunluk vardı. Bu or tamdan nasıl etkilendiniz?**

Sürekli kendini yenileyebilen ve sürekli kâr ettiren iş yapış şeklimiz sayesinde, özellikle kriz dönemlerinden daha da güçlenerek çıkıyoruz. Örneğin, 2016 yılında kasko ürününde sektörün en çok kâr eden ikinci şirketiyiz. Hatta sadece acente kanalını dikkate aldığımızda bu branşta sektörün kârlılık oranı en iyi şirketiyiz. Yine 2016'da elde ettiğimiz kârlılık oranında olduğu gibi, son 12 yılın tamamında kasko branşından kâr etmeyi başaran bir şirketiz.

## **Sektörde şöyle bir handicap görünüyor sanki; şirket büyüdükçe kârlılık oranı azalıyor... Siz bunu nasıl aşıyorsunuz?**

Biz kârlılığa, belirlediğimiz hedef segmentlerde, doğru acente üzerinden, doğru müşteriye, doğru fiyatı sunarak ulaşıyoruz. Tabii bu stratejiyle beraber pazar payı kazanabilmek de ayrı bir beceri gerektiriyor. Sektörümüzün kâr eden ve aynı zamanda pazar payı kazanabilen ender şirketlerinden biriyiz.

Yüzde 32 büyüme oranıyla yüzde 7 poliçe adedi pazar payına ulaşırken, bu alanda da sektörün en hızlı büyüyen ve en çok pazar payı kazanan şirketi olduk. Kasko branşındaki bu büyümede en önemli ayrıntı ise daha çok bireysel ve KOBİ segmenti müşterileri diye ifade edebileceğimiz pazardaki pazar payımızın yüzde 10 seviyesine ulaşması oldu. 2017 yılında da pazar payımızı, yine her zamanki gibi kâr ederek muhafaza ediyoruz.

Gelelim trafik sigortalarına... Hem geçen hem de bu yılın trafik sigortalarındaki tartışmasız en başarılı şirketi yine Sompo Japan Sigorta oldu. Büyüme oranları, pazar payı gelişimi, kârlık rakamlarına baktığımızda yine en üstlerde hep şirketimizi göreceksiniz.

## **Trafik sigortasında tavan fiyat uygulaması gibi yeni gelişmelerden sonra pozisyonunuz ne olacak?**

Aslında biz her zaman serbest tarifeyi savunan bir yönetim ekibiyiz. Zorunlu tarifenin yanı sıra DASK, Tarsim gibi "havuz sistemi" diye adlandırılan uygulamalara her zaman karşı olduk. Bu tarz uygulamalarda ürün içeriği, segmentasyon ve fiyatlama gibi sigorta şirketine farklılaşma sağlayan uygulamalarda hizmet farkınızı göstermeniz çok kolay olmuyor. Özellikle bizim gibi genç, yenilikçi, fark yaratan, teknolojiyi iyi kullanan şirketler için bu tarz uygulamalar hep dezavantaj oluşturuyor. Çünkü bu uygulamalar, yine özellikle bizim gibi segmentasyon becerileri ileri düzeyde olan şirketlerin rekabet yarışında fark yaratarak önde olmasını yavaşlatabiliyor. ➡

Ama anladığımız kadarıyla önümüzdeki kısa dönem için trafik sigortalarında bu durumu değiştirebilmemiz çok mümkün gözüküyor. Bu durumda bize düşen görev de bu dönemi hem kendimiz, hem sermayedarımız hem de acentelerimiz açısından en az kayıpla kapatmak. Bunun için de hem fiyatlama hem de pazarlama birimlerimiz başta olmak üzere şirketimizin ilgili departmanları çok yoğun bir şekilde mesai harcıyor. Trafik branşında, pazar payımızda bir miktar azalma olmasına rağmen yine de sektörün en önemli oyuncularından biriyiz.

### **Bireysel sigortacılığın diğer alanlarında ne durumdasınız?**

Aslında sadece oto değil, bireysel sigortacılığın birçok alanında önemli büyümeler sağlıyoruz. Örneğin, sağlık branşında diğer şirketlere göre nispeten yeni olmamıza rağmen tamamlayıcı sağlık, “yabancı” sağlık, seyahat sağlık gibi ürünlerde sektörde öne çıkan, hatta bu alanda daha eski şirketlere örnek olan çok farklı ürün ve uygulamalarımız mevcut. Yine örneğin, Türkiye’deki yabancılara yönelik sağlık sigortası poliçesi üretiminde hem 2016’da hem de bu yılın ilk çeyreğinde sektör lideriyiz. Seyahat sağlık ürününde geçen yılı sektörde üçüncü sırada tamamladık. Bu yıl ise nisan sonu itibarıyla sektör lideriyiz.

Sağlıkta “Acentelerimizin, anlaşmalı kurumlarımızın birlikte çalışmaktan yüksek memnuniyet duyacakları, sigortalılarımızın poliçe sahibi olarak kendilerini tam güvende hissedecekleri, saygın ve güvenilir bir şirket olmak” stratejik hedefini belirledik. Bu

Türkiye’deki yabancılara yönelik sağlık sigortası poliçesi üretiminde hem 2016’da hem de bu yılın ilk çeyreğinde lider firmalar arasındayız. Nispeten düşük pazar payına rağmen geçen yıl sektörün sağlık branşında matrah olarak en iyi ikinci teknik sonuç elde eden şirketiz.

SOMPO JAPAN SIGORTA



Kurulduğumuzdan bu yana teknoloji ve altyapı konusunu çok önemstedik.

doğrultuda organizasyonumuzu büyütüyor, ürün gamımızı genişletiyoruz.

2016 yılında sağlık branşında “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” ürünümüzü pazara sunmuştuk. Bunu bir “proje ürünü” olarak değil; uzun vadeli stratejik hedefimiz için bir “ana ürün” olarak konumladığımızı belirtmek isterim. Bu ürünle birlikte, diğer şirketlere de örnek olacak şekilde kendi sağlık yazılımlarımızı geliştirdik, geliştirmeye devam ediyoruz. Kurulduğumuzdan bu yana teknoloji ve altyapı konusunu çok önemstedik. Sadece bugünün değil, önümüzdeki dönemde sektörün gelişimine bağlı olarak ortaya çıkabilecek her türlü müşteri ve paydaş ihtiyacını da öngörerek, kendi iç kaynaklarımızla geliştirdiğimiz teknolojik altyapımızın bize sağlık branşında da ciddi avantajlar sağlayacağına inanıyoruz.

### **Trafik gibi sağlık sigortaları da geçmişte kârlılık açısından çok tartışılan bir alandı. Sizin bakış açınız nedir?**

Sağlık alanında bir başarımız da yine her zaman olduğu gibi kâr etmek. Nispeten düşük pazar payına rağmen geçen yıl sektörün sağlık branşında matrah olarak en iyi ikinci teknik sonuç elde eden şirketiz. Bu kârlılığımız sayesinde rekabetçi fiyat ve komisyonlar verebiliyoruz. 2017 yılında da büyümeye ve acentelerimizi bu alanda büyütme devam ediyoruz.

### **Teknolojideki hızlı değişimle birlikte bireysel sigortacılık açısından pazarı ve müşterileri neler bekliyor?**

Teknolojinin daha önce hiç

olmadığı kadar artan hızla değişim gösterdiği bir dönemden geçiyoruz. Bu ortamda doğru teknolojik yatırımları yapan şirketlerin avantajlı bir konuma geçeceğine inanıyoruz. Şirketimiz, kuruluşundan bu yana teknolojiyi iş süreçlerine entegre etmeye özen gösteriyor. Bunu yaparken de sadece o dönemi değil geleceği de düşünerek stratejilerini ve altyapı yatırımlarını oluşturuyor; acenteleri ve müşterilerine fayda sağlamayı başarıyor. İçinde bulunduğumuz dönemi asıl farklı kılan ise özellikle son dönemde etkisini iyice hissettiren “dijital dönüşüm” oldu. Teknolojinin yükselişiyle hayatımızın her alanında karşılaştığımız dijital dönüşüm kavramı, sigortacılıkta müşteriye merkeze alan yeni bir pazarlama ekosistemini zorunlu kılıyor. Sigortalılar artık sigorta şirketlerinden, diğer sektörlerde olduğu gibi müşteri deneyim yönetimi pazarlamasının ön planda olduğu, ürün ve hizmetlere kendilerinin anlayacağı kolaylıkta ve en önemlisi kendileriyle olan tüm iş ve iletişim süreçlerinin web, mobil, sosyal medya, nesnelere interneti (IoT) ve giyilebilir cihazlar gibi tüm dijital mecralara-cihazlara entegre edilmiş bir iletişim süreci bekliyor. Bu süreçler sonunda da en iyi teknoloji kullanımı, en iyi ürün içeriği, pazardaki en iyi fiyat, en hızlı hasar ödemesi ve istedikleri her an her yerden şirketle iletişime geçme gibi avantajlar talep ediyorlar. Bu değişimin bireysel sigortacılıktaki rekabeti ve pazar payı kazanım savaşını daha da kızıştıracaklarını öngörmek yanlış olmayacaktır.



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

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

Siz de iyi bir sürücüsünüz 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

# Çare kıdem tazminatı



**Dalkan Delican**  
BES Uzmanı

Kıdem tazminatı, otomatik katılımın devamlılığına önemli bir katkı sağlayabilir. Bunun için işveren ödemeli grup emeklilik planları bir çözüm olabilir. Çalışanın otomatik katılım sözleşmesine paralel kurulan yeni bir grup emeklilik sözleşmesi bu ihtiyacı karşılayabilir...

**O**tomatik katılımı yaşanan ve yaşanmaya devam edecek kritik sorunların temelinde yatan neden, zorunluluğun olmaması. Çalışanın istediği zaman ayrılabilir olması, otomatik katılım beklenen/ istenen büyümenin en önemli engeli.

İşverenin otomatik katılımın sadece "angarya" bölümünden sorumlu olması da otomatik katılım beklenen performansın önündeki engeller arasında...

İşverensiz bu işin olmayacağını artık herkesin gördüğünü düşünüyoruz. Tabii işverenin otomatik katılım çalışanları için katkı yapması ise bir maliyet. Çalışan maliyetlerinin boyutu bugün pek çok işveren açısından toplam maliyetlerinin en önemli kalemini oluşturuyor. Bu nedenle ek bir ödeme talep etmek pek olası gözüküyor.

Bununla birlikte işverenin yükümlülüklerinden olan kıdem tazminatı, otomatik katılımın devamlılığına önemli bir katkı sağlayabilir. Bunun için işveren ödemeli grup emeklilik planları bir çözüm olabilir. Çalışanın otomatik katılım sözleşmesine paralel kurulan yeni bir grup emeklilik sözleşmesi bu ihtiyacı karşılayabilir.

Devamlılığın kendiliğinden artacağı bu senaryoda tüm taraflar açısından hakkaniyetli bir çözüm yaratılmış olur. İşveren, kıdem tazminatı yükümlülüğünü sürece yayarak yüklü maliyetlerini ortadan kaldıracaktır. Çalışan da "kıdem tazminatımı alabilecek miyim" endişesinden kurtulabilecek.

Çalışanların kanayan yarası kıdem tazminat için, otomatik katılım hedeflenen hacimlere ulaşmak için, işveren ve çalışan arasındaki hakkaniyet için çare kıdem tazminatı. Sağlıkla kalın...





**TÜRK NIPPON**  
**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)



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

2012 yılında sadece 1 olan sigorta start-up'ı sayısı 75'e ulaştı. Sigorta start-up'ları 2016'da 2.7 milyar dolarlık teknoloji yatırımı çektir. Teknolojik yatırımlarda geri kalmak istemeyen ama mevcut finansal kaynaklarını da verimli kullanmak isteyen sigorta şirketleri, tarihinde pek görülmemeyen bir uygulamayla sektör inisiyatifleri de oluşturmaya başladı...

## InsurTech ile sektöre bir haller oluyor!

**F**inans sektöründeki teknolojik gelişmeleri özetlemek için kullanılan ve son yıllarda son derece popüler olan FinTech kavramı sigorta sektöründe de yansımalarını göstermeye başladı. Bu köşede daha önce incelediğimiz IoT (nesnelerin interneti), blockchain ve AI (yapay zeka) gibi teknolojik gelişmelerin sigorta sektöründeki karşılığı, 'insurance' ve 'technology' kelimelerinin birleştirilmesiyle elde edilen InsurTech oldu... InsurTech ile amaçlananın genel olarak teknik, hasar, dağıtım kanalları alanlarında yeni platformlar oluşturulması, müşteri deneyiminin geliştirilmesi ve yeni yazılımlarla sigortacılık süreçlerinin hızlandırılması olarak sıralanabilir. Sigortacılıktaki bu dönüşümün ihtiyaç noktasına baktığımızda ise karşımıza sektörün giderek artan yatırımcı çekme ihtiyacı çıkıyor. Yakın zamana kadar sigortayı karmaşık ve verimsiz iş süreçlerinden oluşan bir sektör olarak gören yatırımcılar uzak duruyor, böylelikle gelişim için gerekli kaynak şirketler tarafından sağlanamıyordu. Sektörde değişim-dönüşüm gerektiren birçok alan olduğunu gören genç teknoloji şirketleri (start-up'lar), geliştirdikleri yenilikçi çözümlerle uzun sigortacılık geçmişine sahip şirketlerin kapısını çaldı ve değişen müşteri taleplerine

cevap verebilmeleri için gerekli teknolojik dönüşüme birlikte hazırlanabileceklerini bildirdi. Bu trend öncelikle kendini Munich Re tarafından satın alınan Slice Labs ve kısa bir süre sonrasında Allianz tarafından satın alınan Simpleurance ile göstermişti. Söz konusu iki satın alınan sektördeki diğer örneklerden farkı sigorta sektöründe niş alanlarda faaliyet gösteren iki genç şirketin, sektörün en büyük devlerinin radarına girmesiydi. Nitekim benzer satın almalar birbirini izledi. Sonrasında ise sigorta şirketlerinin inovasyon laboratuvarlarını kurması ve dijitalleşmeden sorumlu yöneticilerin (CDO) atanması gibi yenilikler hayata geçti.

### **Sektör inisiyatifleri oluşmaya başladı**

2016 yılında toplamda 2.7 milyar dolar teknoloji yatırımı çeken sigorta sektöründe faaliyet gösteren start-up'ların sayısı 75'i geçmiş durumda. Bu sayı 2015 yılında 61, 2012 yılında ise sadece 1'di. 2016 yılında gösterdiği büyüme trendini bu yıl da devam ettireceği tahmin edilen InsurTech'i piyasada tanınır hale getiren ise Lemonade ve Trov gibi, gençlerin kurduğu ve çok sınırlı iki alanda hizmet veren şirketler oldu.

InsurTech ile birlikte sigorta sektörüne giren diğer bir yenilik de şirketlerin birlikte hareket etme istekleri oldu. Teknolojik yatırımlarda



geri kalmak istemeyen ama mevcut finansal kaynaklarını da verimli kullanması gereken şirketler, teknolojik gelişimi değerlendirebilmek için sektör tarihinde pek görülmemeyen bir uygulamayla sektör inisiyatifleri kurmaya başladı. Bunun ilk örneği de Ekim 2016'da 5 şirketin katılımıyla kurulan ve 2017'de üye sayısı 15'e yükselen B3i oldu. Blockchain teknolojisinin geleceği ve sigorta sektörüne uygulanabilirliği konusunda çalışmalarına başlayan grup, halen üzerinde çalıştığı analizlerin ilk sonuçlarını yakında kamuoyuyla paylaşacağını açıkladı. Benzer inisiyatiflerin InsurTech'in diğer alanları için de geliştirileceğini, sigorta şirketlerinin geleneksel "bekle-gör" politikaları yerine daha interaktif davranacaklarını/ davranışlarını gerekeceğini öngörebiliriz.

### **Sürekli öğrenmeye dayalı bir süreç...**

Sigortacılıktaki bu teknolojik dönüşümün diğer bir özelliği de sadece sigorta şirketlerini değil, onlarla dolaylı bağlantısı olan sağlık ürünleri, araç telematik sistemleri veya drone üretimi gibi gelişmelerin sigortacıları yakından ilgilendiği diğer sektörleri de dönüştürmesi. İş planlarını teknolojiyle birlikte daha da geliştiren bu şirketler, çok değil 5 yıl önce sigortalılardan talep görmeyeceğini düşündükleri niş bir ürünü şu anda hiç düşünmeden piyasaya sürebiliyor.

Sigorta ürünlerinin teknolojik destekle birlikte gerçek anlamda yayılacağını, şirketlerin de operasyonel maliyetlerini azaltarak daha müşteri merkezli,



Bilgi sistemleri dönüşümlerine henüz başlamayan sigorta şirketleri, genel merkezlerinden gelen değişim baskısına cevap vermeden pazar payı kaybedebilir. Bu süreçte InsurTech, şirket süreçlerini dijitalleştirmenin ötesinde düşünme biçimlerini değiştirecek, kurum genelinde sürekli öğrenmeye dayalı bir süreç oluşturulması kaçınılmaz olacak...

dijital, şeffaf ve hızlı bir yapıya geçeceğini düşünürsek, Türkiye sigorta sektörünün de beklediği gelişmenin aslında teknolojik ilerlemeyle birlikte gerçekleşeceğini öngörebiliriz. Ancak Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkenin sigorta sektörünün dikkat etmesi gereken nokta, InsurTech'e uyum sürecinin diğer yeniliklerden (Solvency II sürecinde gördüğümüz gibi) daha kısa sürecek olması. Yani bilgi sistemleri dönüşümlerine henüz başlamamış olan sigorta şirketlerinin genel merkezlerinden gelen değişim baskısına cevap vermeden pazar payı kaybedeceklerini öngörebiliriz. Dolayısıyla bu süreçte InsurTech'in şirket süreçlerini dijitalleştirmenin ötesinde düşünme biçimlerini değiştireceğinin ve kurum genelinde sürekli öğrenmeye

dayalı bir süreç oluşturulması gerektiğinin altı çizilmeli. Bununla birlikte hızlı elde edilen sonuçlarla birlikte sigorta şirketi genelinde InsurTech'in geri dönüşüm süresi yaklaşık 24 ay olarak öngörülüyor. Bu süreçte şirketin ortaya çıkan karmaşadan yılmayarak InsurTech yolculuğuna devam etmesi gerektiği belirtiliyor. Siz bu satırları okurken, muhtemelen Londra'da düzenlenen bir konferansta blockchain, "nesnelerin interneti" gibi teknolojik gelişmelerin risk yönetimine ve sigorta sektörüne etkisiyle ilgili bir sunum yapıyor olacağım. Finans sektöründen birçok yöneticinin katılacağı konferanstan izlenimlerim ve Brexit sonrası İngiliz sigorta sektörünün bu gelişmelere ne şekilde cevap verebileceği, bir sonraki yazımın konusu olacak...



## Brexit sonrası şirketlerin yüzde 25'i İngiltere'den ayrılacak

Danışmanlık ve denetim şirketi Ernst&Young'ın (EY) Brexit süreci ve sonrasını inceleyen araştırmasının sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. Finansal şirketlerin dörtte birinin Brexit sonrası ülkeyi terk edeceğini tespit eden EY, Mart 2019'dan itibaren Avrupa Birliği'nden çıkacak olan İngiltere'nin bankaların, sigorta ve varlık yönetim şirketlerinin öncelikli tercihi olma özelliğini böylelikle kaybedeceğini düşünüyor. Nitekim aralarında Goldman Sachs, JPMorgan Chase ve Deutsche Bank AG'nin de bulunduğu önemli yatırım bankaları



geçtiğimiz günlerde Brexit sonrası aksiyon planlarını açıklamışlardı. Şirketlerin ofislerini Avrupa Birliği içerisinde başka bir bölgeye taşımalarının ardından bankacılıkta 10 bin, diğer finansal servislerde yaklaşık 20 bin kişinin işini kaybedeceği

tahmin ediliyor. Piyasada dolaşan söylenti ise bu sayının bağlantılı pozisyonlarla birlikte 230 bini bulabileceği yönünde. Öte yandan uzmanlar, Brexit için 2 yıllık hazırlanma süresinin ne İngiliz hükümeti ne de şirketler için yeterli olacağı görüşünde. İngiliz hükümetinin, özellikle ticaret stratejilerini gözden geçirip Avrupa Birliği yetkilileriyle masaya oturması ve İngiliz halkı çıkarları uyarınca bir anlaşmaya varabilmesinin giderek zorlaştığı görüşü de ağırlık kazanıyor. Avrupa Birliği ve İngiltere arasındaki görüşmelerin seyri piyasalar tarafından merakla takip ediliyor.

## Almanya'da hayat poliçeleriyle ilgili sorunlar devam ediyor

Euro bölgesinde başlayan ekonomik krizin üzerinden uzun yıllar geçmesine ve ülkeler toparlanma emareleri göstermesine rağmen olumsuz etkiler sürüyor. Şimdi de kriz öncesi oluşturulan hayat poliçeleri şirketlerin gündemini meşgul ediyor. Yüksek getiriler vaat eden ve kriz sonrası faiz oranlarıyla artık sürdürülemez durumda olan hayat poliçelerine çözüm için sunulan önerilerse genel uygulama alanları bulamıyor.

Almanya finansal piyasalar düzenleyici kurumu Bafin, bu tür kontratlar için bir şirketin transfer politikası uygulanmasını kabul ettiklerini, iletilen diğer iki talebin de görüşülmeye devam ettiğini açıkladı. Bununla birlikte, bu tür poliçelerin portföylerdeki yüksek oranına rağmen gelen transfer taleplerinin yeterli sayıda olmadığına da altı çizildi. Öncelikle sigortalıların çıkarlarını gözeticeklerine vurgu yapan Bafin, bu durumun şirketlerin maliyetlerini



artırdığını, klasik hayat poliçelerinin vaat ettiği yüksek getirilerin şirketler için artık rasyonel olmadığını da açıklamasına ekledi. Düşük faiz oranlarıyla birlikte yeni bir sermaye artırım dalgasını olası gören uzmanlar, hayat branşında faaliyet

gösteren şirketlerin 2016 yılında toplamda 64 milyar Euro ödeme yaptığını hatırlatıyor ve bu değer 2017'de daha da artmasını öngörüyor. Bu yüzden de şirketlere kendilerini finansal anlamda hazır tutmaları öneriliyor.

# DÜNYANIN YEPYENİ LEZZET ZİNCİRİ

Lezzetlerimizi dünyanın dört bir yanındaki misafirlerimize ulaştırmak için çalışıyoruz.



TÜRKİYE • ABD • ALMANYA • AZERBAYCAN • BAE • BELÇİKA • RUSYA • FAS • HOLLANDA • IRAK • İSVEÇ • İNGİLTERE

KIBRIS • KUVEYT • MISIR • SIRBİSTAN • SUUDİ ARABİSTAN • ÜRDÜN • AVUSTURYA • KATAR • LÜBNAN *Yakında*

www.simitsarayi.com • [f](#) • [t](#) /simitsarayi • [i](#) /simitsarayiofficial

## Solvency II sonrası gayrimenkul şirketlerinin kârı düştü

Solvency II sermaye düzenlemelerinin hayata geçmesinin üzerinden uzun zaman geçti. Ancak hala piyasalarda düzenlemelere yönelik farklı talepler dile getirilmeye devam ediyor. Solvency II ile birlikte gayrimenkul yönetim şirketleri için yaptıkları yatırımın yüzde 25'i oranında sermaye ayırma zorunluluğu getirilmişti. Bu kural söz konusu şirketlere yönelik yatırım taleplerini azalttı. Yatırıma yönlendirilen toplam kaynağın 10 trilyon Euro'ya ulaştığı Avrupada, gayrimenkul alanında değerlendirilen tutar ise 400 milyar Euro civarında. Solvency II ile EOPA'nın amacı, sigorta şirketlerini portföylerindeki risklere karşı finansal anlamda hazır hale getirmek. Gayrimenkul piyasasında ortaya çıkabilecek bir krizin yol açacağı maksimum kayıp miktarı da bu hesaplama dahilinde değerlendiriliyor. Ancak sigorta şirketlerinin risk hesaplamaları birçok ülkede farklılık gösterebiliyor. Bu farklar, bazı ülkelerde riskin doğru değerlendirilemediği



veya yeterli sermayenin ayrılmamış olabileceği sorularını da gündeme getiriyor. EIOPA ve sektör yetkililerini düşündüren diğer bir husus da gayrimenkul piyasası ve diğer yatırım araçları arasında kriz döneminde ortaya çıkabilecek etkileşim. Gayrimenkul ve bu sektör dışındaki yatırım alanlarının olası bir kriz döneminde birbirini nasıl etkileyeceği ve bu etkinin finansal kaybı ne şekilde artıracacağı... Şirketler

tarafından geliştirilen ve EIOPA tarafından onaylanan hesaplamaların bu konuda da yeterli olamayabileceği veya gereğinden fazla sermaye ayrılmasına neden olabileceği uzmanların dikkat çektiği diğer bir önemli husus. Sermaye konusunda sigorta sektöründeki ezberleri bozan ve uygulanmaya karar verildiği ilk andan itibaren geniş çaplı tartışılan Solvency II için eleştiriler devam edecek gibi görünüyor.

## Aon, "beyin avcılığı" alanında elini güçlendirdi

Aon, yetenek değerlendirme konusunda uluslararası alanda faaliyet gösteren, Hamburg merkezli Cut-E şirketini satın aldığını duyurdu. 70 ülkede, 40 dilde yılda 12 milyonun üzerinde adayı psikometrik olarak değerlendiren Cut-E, işe alım süreçlerinde şirketlerin en iyi adayı bulmalarını ve mevcut çalışanların kariyer gelişimlerinin en üst düzeye çıkarılmasını amaçlıyor. Aon'un, mevcut işgücü piyasasında özellikle kilit konumdaki



**AON**  
Empower Results®

pozisyonlar için şirketlerin hata yapma paylarının artık olmadığı, bu pozisyonların en detaylı şekilde değerlendirilerek en uygun adayın hızla bulunmasının şirketler için hayati önemde olduğu gerçeğinden hareketle bu satın almayı yaptığı

düşünüyor. Şirket işe alımlarıyla ilgili bilimsel parametreler kullanarak kantitatif sonuçlar elde edilmesi ve bu alandaki operasyonel risklerin azaltılması amacıyla hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aon, yılda 30 milyondan fazla adayı değerlendirmeyi hedefliyor. Satış sözleşmesinin finansal detaylarıyla ilgili henüz herhangi bir açıklama yapılmış değil. Cut-E kurucularının Aon bünyesinde yönetici olarak faaliyetlerine devam edeceği belirtildi.



**SİZİN  
İÇİN!  
ÇALIŞIYORUZ**

- 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**

## Sigorta zararları Berkshire Hathaway'in kârını düşürdü

Warren Buffett'in sahip olduğu Berkshire Hathaway, geçenlerde ilk çeyrek mali tablolarını açıklamış ve kârının yüzde 27 oranında düştüğünü belirtmişti. 86 yaşındaki Buffett, şirketinin mali durumuyla ilgili beş saat boyunca yatırımcıların, hissedarların ve gazetecilerin sorularını yanıtlamış ve kârdaki gerilemeyi, 2016'nın aynı döneminde 213 milyon kâr elde ettikleri sigorta sektöründe bu yıl 267 milyon zarar etmelerine bağlamıştı.

Sigortayla birlikte kimya, enerji, gıda, tekstil, demiryolları gibi 90 farklı sektörde yatırımları bulunan Berkshire Hathaway, Apple ve Wells Fargo şirketlerinin en büyük yatırımcılarından biri konumunda. 1965 yılından bu yana fonu aktif olarak yöneten ve soru maratonunda da alınının akıyla çıkan Buffett,



Warren Buffett

yatırım alanında öngörülü ve isabetli kararlarıyla tanınıyor.

Analistlere göre zararın büyük bir bölümü AIG'nin sorumluluk branşındaki birçok uzun dönemli riskinin üstlenildiği anlaşmadan kaynaklanıyor. 2016 sonunda imzalanan 10.2 milyar dolarlık işbirliği sonucunda Berkshire portföyünü 105 milyar dolara, çeyrek kârını ise 65.19 milyar dolara ulaştırmıştı.

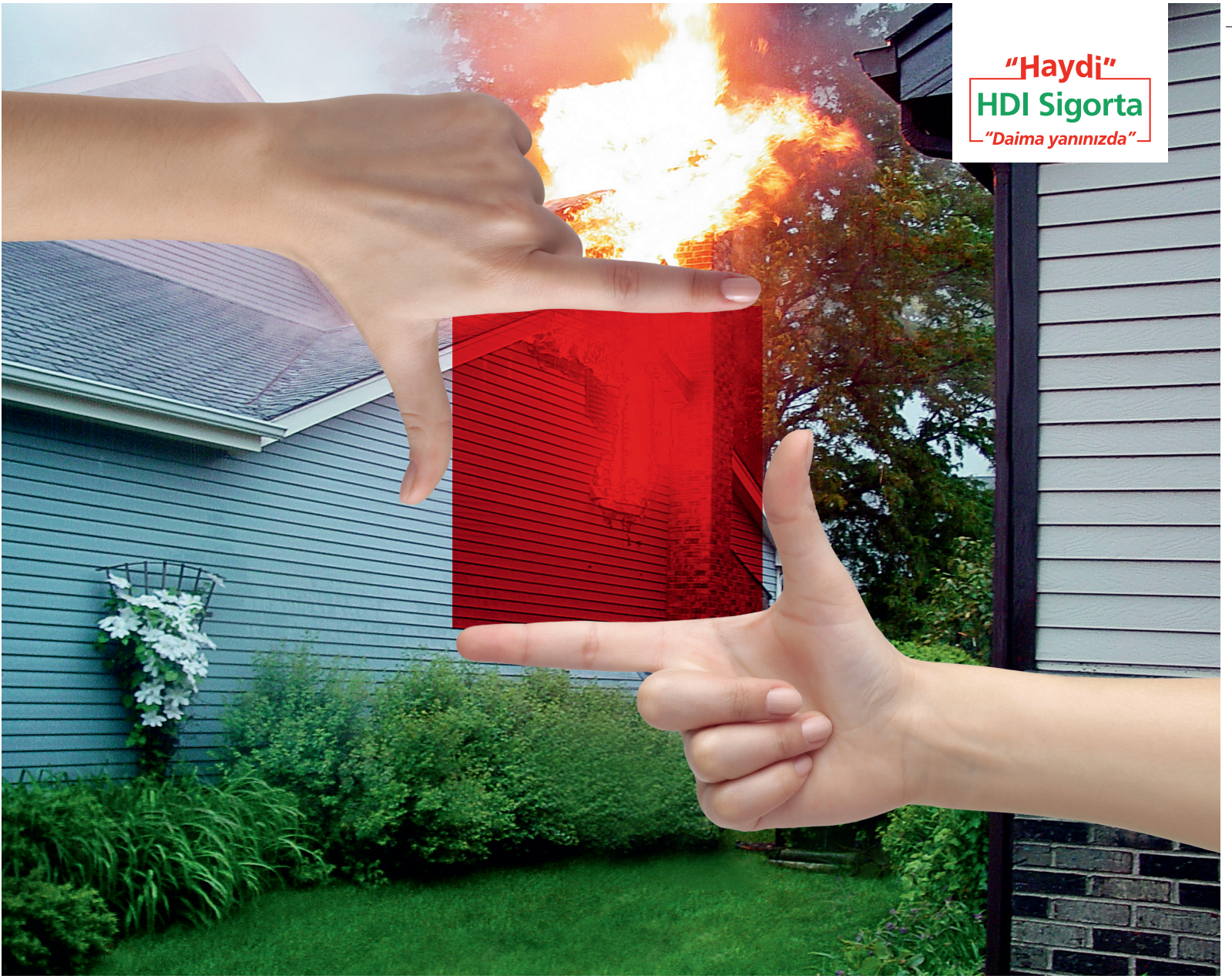
Yıllardır sigorta sektörüne yönelik yatırımlarına devam eden Warren Buffett, sigortacılık konusundaki olumlu düşünceleriyle yatırım dünyasında bir trend başlatmış, onun ardından birçok orta ve büyük ölçekli yatırımcı kaynaklarını sigorta sektörüne aktarmaya başlamıştı. "Sigorta en ucuz kredidir" diyen Buffett, sektörle ilgili daha birçok özlu deyişin ve isabetli tahminlerin de sahibi.

## Allianz, iklim konusundaki çalışmalarını hızlandırıyor



Alman sigorta devi Allianz'ın bünyesinde faaliyet gösteren Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), iklimsel sorumluluk alanındaki faaliyetlerini geliştirmek ve çeşitlendirmek için ekibini güçlendiriyor. Şirketin sorumluluk branşındaki bütün faaliyetlerinden sorumlu yöneticiye bağlı olarak çalışacak ve çevre mühendislerinden oluşan ekip, Allianz'ın bu alandaki gücünü artırmayı hedefliyor.

AGCS'in geliştirdiği ürün, sigortalılar için teminat altına aldıkları riskleriyle birlikte, riskin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan itibar kaybı, uzun dönemli ödemeler ve kâr kaybı gibi birçok alanda da güvence sağlıyor. Kısa zamanda bütün Avrupa Birliği ülkelerinde müşterilerine ulaşmayı planlayan ekip, şimdilik sadece Fransız müşterileri için faaliyet gösteriyor.



## 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

## İtalya, İslami finansı tartışıyor

İtalyan parlamentosu bünyesinde faaliyet gösteren finans birimi tarafından geçenlerde yapılan bir çalıştayda, İslami finans ve hangi kurallarla uygulanması gerektiği tartışıldı. İslami finansa özellikle "kara para" aklamayla ilgili düzenlemelerin önemine değinen katılımcılar, geleneksel finansal enstrümanlara kıyasla çift haneli olarak büyüyen sektörün göz ardı edilmemesi gerektiği konusunda hemfikir. Zekat, mikro kredi gibi İslami finansa uygun birçok kavramın değerlendirildiği ve İtalya piyasasındaki olası karşılıklarının tartışıldığı toplantıda, İslam dini tarafından yasaklanan ancak İtalyan finans sisteminin ayrılmaz parçası olan faiz ve diğer yatırım unsurlarının yerini alabilecek alternatif araçlar da değerlendirildi.



## Swiss Re, Debbie kasırgası için 320 milyon dolar ödeyecek



Mart ve nisan aylarında Avustralya'yı etkisi altına alan ve toplamda 821.3 milyon dolarlık (yaklaşık 1 milyar 116 milyon Avustralya Doları) zarara yol açtığı tespit edilen Debbie kasırgası için Swiss Re'nin sigortalılarına

ödeyeceği tutar belli oldu. Hasarın yaklaşık üçte birlik kısmına denk gelen 320 milyon dolarlık talebi karşılayacağını açıklayan İsviçreli reasürans devinin finansal tabloları yüksek hasar frekansından olumsuz

etkilenecek gibi gözüküyor. Genelde şiddetli rüzgar ve selin neden olduğu hasarlar Avustralya'nın Queensland ve New South Wales eyaletlerini etkilemişti.



# 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

## AXA, Aon ve Allianz'da üst düzey atamalar



Joyce Phillips

Fransız sigorta şirketi AXA, yeni kurduğu müşteri inovasyonu ve iş modelleri biriminin başına Joyce Phillips'i atadı. AXA CEO'su Thomas Buberle'ye bağlı olarak göreve başlayan Phillips, daha önce Avustralya ve Yeni Zelanda Bankacılık Grubu'nun varlık yönetim birimini yönetiyordu. Phillips ve ekibi, yeni teknolojilerin kullanımıyla sunulan sigortacılık



Jason Hogg

hizmetinin kalitesini artırmayı amaçlıyor. AXA Group tarafından yıllardır yatırım yapılan inovasyon ekosisteminin de geliştirilmesi hedefleniyor. Sektördeki diğer bir atama haberi de Aon'dan geldi. Aon, siber saldırılara yönelik ürün yönetimi birimine Jason Hogg'u atadığını duyurdu. Hogg ayrıca, Aon iştiraklerinden Stroz Friedberg'in



Richard Feledy

de Genel Müdürü olarak görev alacak. Alman sigorta devi Allianz'ın yönetim kurulu üyeliği koltuğuna oturmak için Allianz Avustralya'daki CEO'luk görevini bırakan Niran Peiris'in yerine geçen isim de belli oldu. Allianz Avustralya'nın teknik süreçlerinden sorumlu Richard Feledy, 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren CEO olarak görev yapacak.

### VIG, AXA'nın Romanya portföyünü satın aldı

Romanya pazarında hayat ürünleriyle faaliyet gösteren AXA, operasyonlarını VIG'e (Vienna Insurance Group) satarak ülkedeki faaliyetlerini sonlandırdı. Son 10 yıldır Romanya piyasasında lider olan VIG ise satın aldığı bu portföyle yerini daha da sağlamlaştırmış oldu. Romanya ekonomisinin geleceğine olan güvenlerini yeni yatırımlarla gösterdiklerini belirten VIG CEO'su Elisabeth Stadler, ülkede kişi başına sigorta harcamalarının artış kaydettiğini, sektörün önümüzdeki dönemde yüzde 4 büyümesini beklediklerini sözlerine ekledi.



Elisabeth Stadler

# “SİGORTA SEKTÖRÜ ekonomiyeye yön verir”

Sigortanın kredi olanakları yaratan ve içinde bulunduğu ekonomiye yön veren bir sektör olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde önemli bir yere sahip olmamız gerekiyor. Bu da ancak sigorta farkındalığının artmasıyla mümkün olabilir” dedi...

**T**ürk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigorta Haftası dolayısıyla açıklamalarda bulundu. Sigortacılığın benzer risklerle karşılaşma ihtimali olan bireylerin ortak bir dayanışması şeklinde başladığını hatırlatan Pamukçu, zaman geçtikçe sektörün büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomilere yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir fonksiyon kazandığını belirtti.

“Sigorta şirketleri verdikleri teminatlara karşılık topladıkları primleri hisse senedi, tahvil, gayrimenkul alımı gibi çeşitli şekillerde değerlendirerek yatırımlara kaynak yaratabilecek fon ihtiyacını karşılamada büyük adımlar attı” diyen Pamukçu, sektörün bu gücünü artırarak sürdürülebilirliği için farkındalığın, bilincin ve kullanım yaygınlığının artması gerektiğini ifade etti.

Bilincin artırılması için sigorta olgusunun her aşamada ve her zaman gündemde tutulması, her seviyedeki eğitim müfredatında sigorta konusunun yer almasının sağlanması gerektiğinin altını çizen Pamukçu, erken yaşta sigorta bilincinin çocuklara verilmesinin toplumun sigortaya



Türk Nippon Sigorta'nın forma sponsoru olduğu “Engelsiz Aslanlar”, Andre Vergauwen Kupası'nı kazandı. Türk Nippon Sigorta, “Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı”nı, Avrupa'nın bu ikinci büyük kupasını kazanmasından dolayı gönülden kutluyor, başarılarının artarak devam etmesini diliyoruz” açıklamasını yaptı...

ve sektöre bakış açısının olumlu olması açısından çok önemli roller oynayacağını vurguladı.

## “Her evde en az bir poliçe”

Swiss Re'nin 2015 yılı Sigma Raporu'na göre, milli gelir içinde Türk sigorta sektörünün prim üretimi yüzde 1.55. Bu oran gelişmekte olan ülkelerde yüzde 2.92, gelişmiş ülkelerde yüzde



Dr. E. Baturalp Pamukçu

8.12, dünya genelinde ise yüzde 6.23. Sektörün gelişmekte olan ülkelere göre bile GSMH içinde çok düşük bir pay aldığına işaret eden Pamukçu, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye’de zorunlu olan sigortalarda bile sigortalanma potansiyeli çok düşük. Birçok sigortalının yeterli bilinç düzeyinde olmadığını görüyoruz. Tanıtım çalışmalarını biraz daha artırmamız gerekiyor. Sektör olarak ortak amacımız, her evde mutlaka bir sigorta poliçesinin bulunmasını sağlamak olmalı. Sigortanın, yerine getireceği sosyal işlevinin yanında ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde önemli bir fonksiyona sahip olması, ancak sigorta farkındalığının artması ve ülkemizin prim üretim hacminin gelişmiş piyasalar düzeyine ulaşmasıyla mümkün olacaktır.”

## TNS AKADEMİ'DE EĞİTİMLER BAŞLADI

Türk Nippon Sigorta'da düzenlenen tüm iç ve dış kurumsal eğitimleri bir çatı



**TNSAKADEMİ**

altında toplamak amacıyla kurulan TNS Akademi, çalışan eğitimlerine başladı. İlk eğitimini 6 Mayıs Cumartesi günü veren akademide eğitimler periyodik olarak devam edecek.

Eğitimler teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil gibi ana konu başlıkları altında düzenleniyor. TNS Akademi eğitim programına mayıs ayında Hasar ve Rücu, Teknik,

Tahsilat, Müşteri İlişkileri departmanları için özel olarak düzenlenen

“Telefonda Etkili İletişim / Kurum Kültürü Eğitimleri” ile başladı. Eğitimler, içerisinde koçluk, geribildirim, yönetim becerileri gibi farklı konu başlıkları olan, uzun dönemli olarak planlanan “Yönetici Gelişim Programı” ile devam edecek. Bu programların yanı sıra sigortacılıkla ilgili kısa ve uzun dönemli teknik eğitimler ile yabancı dil eğitimleri de TNS Akademi çatısı altında devam ediyor.

# İşler sevimsizleşmeden önce...



**Sinan Metin**  
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

İşveren, bankayla birlikte hareket ederek bu işten kurtulduğunu sanıyor. Ama bilmiyor ki kanuna göre sorumluluk bankada değil. İmza ettiği ama incelemeye göre emeklilik şirketinde de sorumluluk yok. Sorumluluk ve haliyle yaptırımlar işverenin üzerinde. İşler sevimsizleşince bunun farkına varacak...

**B**ireysel emeklilikte otomatik katılımın sorun çıkarması olası birçok konu başlığı var. Bu yazımızda bu sorunlara ve bazı tespitlere yer vermek istiyoruz...

## Nereden başlayacağım? Önce ne yapacağım?

İşverenler ne zaman çalışanlarını otomatik katılıma dahil edecek? Bu tarihin tespitinde en doğru bilgi ve uygulama nasıl? Otomatik katılımın yükümlülükleri işverenler için ne zaman başlıyor? Tarihin tespitinde işverenlerin kafası karışık. Güncel SGK kayıtları doğru anlatılmıyor/anlaşılmıyor. Burada dikkat edilecek olan konu sisteme dahil olunan tarihteki en güncel sayı baz alınacak. Örneğin 1 Temmuz'da dahil olacak firmalar, 1 Temmuz tarihindeki güncel SGK kayıtlarına göre dahil olacaklar ya da olmayacaklar. Kanunen gerekli olan tarihin doğru tespiti işverenin hatta çalışanların sisteme hazır olması için önemli. Bir web sayfası üzerinden bunun kontrolü yapılabilse harika olur. Mesela EGM sayfası üzerinden yapılırsa çok kolay olur. Bu arada otomatik katılım için rehber arayanlara Sigorta

Birliği'nin sayfasındaki otomatik katılım bilgileri, kılavuzlar oldukça faydalı.

## Hangi emeklilik şirketini seçeceğim?

Bizde bugüne kadar emeklilik şirketi değil banka seçildi. İşveren sözleşmeyi emeklilik şirketiyle yapıyor ama ne sözleşmeyi ne de emeklilik şirketini inceliyor. Banka ile emeklilik şirketini bir tutuyor. İşveren, hayatında bundan sonra var olacak olan otomatik katılım işi için sistem kurması gerektiğinin farkında değil. Daha çok bankayla birlikte hareket ederek bu işten kurtulduğunu sanıyor. Ama bilmiyor ki kanuna göre sorumluluk bankada değil. İmza ettiği ama incelemeye göre emeklilik şirketinde de sorumluluk yok. Sorumluluk ve haliyle yaptırımlar işverenin üzerinde. İşler sevimsizleşince bunun farkına varacak.

Otomatik katılım sistemi bankayla yapılan promosyonun bir maddesi, bir ihale unsuru basitliğinde düşünülmemelidir. İşveren otomatik katılımda hangi emeklilik şirketini seçecek? Şu anki tecrübeye göre, bu sorunun yanıtı; işverenin kredi, teminat mektubu, maaş ilişkisi olan bankanın tavsiye ettiği emeklilik şirketinin tercih edildiğini gösteriyor. İşverenin fark etmediği olay aslında şöyle: Beğendiğiniz arabayı almak amacıyla kredi almak için yıllardır çalıştığımız bankaya gidiyorsunuz. Bir de



öğreniyorsunuz ki sizin beğendiğiniz değil, onların önerdiği araba markası için kredi veriyorlar. Siz lüks segment bir araba için kredi istiyorsunuz, onlar orta segment bir arabayı size öneriyor. Diyorlar ki bunun için kredi var. Üstelik iki araba da sizi A noktasından B noktasına götürür. Donanım ve kalitenin ya da arabanın prestijine bu kadar takıntılı olmayın. Hem şanslısınız, size traktör ya da kamyonet de önerebilirdik. Ama hedeflerimiz arasında o yok... Kamu ise kamu bankalarıyla yoluna devam etti! Yani kamu bankalarının tavsiye ettiği emeklilik şirketleriyle...

### **Sahi otomatik katılım hizmeti veren emeklilik şirketleri neye benziyor?**

İşveren banka yoluyla seçim yapıyorsa emeklilik şirketlerinin kendileri, özellikleri ve verdikleri reklam, yaptıkları yatırımlar, çalışan emekleri, ek maliyetleri hiç göze çarpmıyor. İşveren ile şirketin imzaladığı otomatik katılım sözleşmeleri taraflar için ne kadar adil? Şirketlerin sunduğu otomatik katılım planlarının iyi ya da kötü olduğunu neye göre ölçeceğiz?

Emeklilik şirketlerinin başarı performansını tarafsız ölçecek bir kurum ya da marka olacak mı?

Umarım şu an işveren ve çalışan için pek önemli bulunmayan;

■ İyi yönetim (hizmet kalitesi, iyi fon yönetimi, iyi süreç yönetimi),

■ Katılımcı/çalışan ile kurulan iletişim kalitesi,

■ Bireyin iş ve yaşam döngüsündeki finansal danışmanlık, konuları yakın



zamanda işverenler ile emeklilik şirketleri arasında konuşulacaktır.

### **Emeklilik şirketi işverenle çalışmak istemeyebilir...**

Bu cümle bugün fantezi gibi gelebilir. İşverene bağlı çalışan sayısı azaldıkça emeklilik şirketleri sektör ve çalışan sayısı gibi kriterlerle bazı işverenlerle çalışmak istemeyebilir. İşveren bu durumda ne yapacak? Nisan ayında kamu kurumları otomatik katılım sistemine dahil olurken bazı emeklilik şirketlerinin kurumlara teklif dahi vermediğini biliyoruz. Bugünkü tecrübemize göre Ocak 2018'de sisteme girecek olan belediyelerde de kamu bankaları ve o bankaların emeklilik şirketleri tercih edilecek. Diğer emeklilik şirketleri bu işveren ve çalışanlara ulaşamayacak, teklif ver(e)meyecekler. Sahi öyle mi olmalı?

### **Küçük işletmeler çalışacak emeklilik şirketi bulamayabilir**

2017'nin ikinci yarısında ve 2018'de sisteme çalışan sayısı

250'nin altında olan işverenler dahil olacak. Tecrübemiz gösteriyor ki 50 ve altında çalışanı olan işletmelerde patron İK'cı, satın almacı, ithalat, ihracat sorumlusu, muhasebeci, girişimci, risk danışmanı, üretim müdürü... Şimdi bir de otomatik katılım geldi. Patron oldu mu size işletmenin otomatik katılım yetkilisi. Emeklilik şirketlerine tavsiyem, bu işletmelerle çalışmak istiyorsanız otomatik katılım sistemine giriş, devam, denetim yönetim süreçleri (web servisleri) oluşturun. Otomatik katılımında bugünkü hassasiyetimiz sisteme girişler. Sistemde kalanları ve onların süreçlerini konuşmuyoruz. Sistemin gelişme dönemi daha çok çalışan üzerinden yürüyecek. Emeklilik şirketlerinin çalışanlarla doğru iletişim kurmaları ve anahtar mesajlar hazırlamaları gerekiyor. 2018'deki sisteme yeniden dahil olma ve şirket devirleri sektörün hazırlanması gereken diğer başlıklar olacak. Elbette 2018 yılında değişmesi muhtemel mevzuat da.

# Otomatik katılanlardan 'Otomatik' sorular



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

**G**eçen ay İstanbul Üniversitesi'nde "Bireysel Emeklilik Fonlarının Performansı ve Otomatik Katılım" başlıklı bir konferans vermemi istediler. Bildiğiniz gibi, kamu çalışanları nisan ayı itibarıyla otomatik katılım kapsamına alınmışlardı. Dolayısıyla son günlerde İstanbul Üniversitesi'nde de en çok konuşulan konulardan biri BES ve otomatik katılımıdır. Sizinle bu yazımızda, otomatik katılımı sisteme dahil olan çalışanların

sorularını ve bu sorulardan yola çıkarak kendi endişelerimizi paylaşmak istedik...

## Doğru bilinen yanlışlar

Öncelikle ilk ve sıklıkla duyduğumuz soru, elbette "Çıkalım mı, kalalım mı" oluyor. Otomatik katılımın başladığı günden bugüne edindiğimiz izlenim, katılımcıların konuyla ilgili bilgi düzeylerinin son derece yetersiz olduğu ve edindikleri bilgilerin de büyük bir kısmının doğru olmadığı yönünde. Önce yanlış bilgileri yazalım:

- BES'ten 2 ay içinde caymazsak, bir daha cayamıyormuşuz.
  - BES'ten şimdi caysak bile, bir sonraki yıl bizi yine otomatik olarak sisteme alıyorlarmış. Önümüzdeki yıl ve ondan sonraki yıllar her seferinde caymak istediğimizi belirterek tekrar tekrar sistemden çıkmamız gerekiyormuş.
  - BES'teki paralarımıza Varlık Fonu el koyabilirmiş.
  - Devlet katkısını istediğimiz fona yatırabiliyormuşuz.
  - Her ay düzenli katkı payını yatırmamız gerekiyormuş, ara veremiyormuşuz, verirsek tüm paramız yanarmış...
- Katılımcıların şimdiye kadar konuyla ilgili yeterince



Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için [www.ludens.com.tr](http://www.ludens.com.tr)'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☑ ifadesi kullanılmaktadır.

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

bilgilendirilmediği açık. Sisteme dahil olan tüm kurumlarda BES ile ilgili seminerler düzenlenmeli, kişilerin akıllarındaki soruları sormalarına ve öğrenmelerine fırsat tanınmalı. Aksi takdirde hiç istemediğimiz çıkış oranları ile karşı karşıya kalmak isten bile değil.

### “Emeklilik şirketimi neden kendim seçemiyorum?”

Katılımcılardan sıklıkla duyduğumuz önemli bir soru da “Emeklilik şirketimi neden kendim seçemiyorum” şeklinde. Bilindiği gibi, sisteme dahil olan kuruluşlar bir emeklilik şirketiyle anlaşılıyor. Peki bu emeklilik şirketiyle anlaşırken ne gibi kriterleri göz önünde bulunduruyorlar? Nasıl seçim yapıyorlar?

Bu konuda, katılımcılar olduğu kadar seçimi yapan şirket yetkilileri için de yeterli düzeyde bilgilendirme çalışmaları sürdürülmeli. Burada esas unsur, kuruluşun çalışanlarının, yönetimleri tarafından belirlenmiş bu emeklilik şirketiyle yola devam etmek zorunda olması. Oysa çalışanların geleceklarini planlama fırsatını buldukları bu noktada, tasarruflarının yönünü belirlemek için kendilerine neredeyse hiç seçme hakkı verilmemesi sisteme olan güveni zedeleyecektir. Bizce, fonların yönetim performansına bakarak herkesin özgürce emeklilik şirketini seçebileceği bir yapının kurulması yönünde adımlar atılması sistemin büyüebilmesi ve sürekliliği için elzem.

**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. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının 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.

## LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (28.04.2017 itibarıyla)

### Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GEK	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	% 7.7	1.996.616.362	278.230
EIG	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Borç. EYF	★★★★★	% 8.1	54.841.540	27.742
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	% 7.6	338.685.292	51.426
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	% 7.6	3.049.089.083	841.944
FEC	Fiba Emeklilik ve Hay. Glr. Ama. Kamu Bor. Arç. EYF	★★★★★	% 8.1	28.290.265	5.672

### Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kam. Dış. Bor. A. EYF	★★★★★	% 20.7	11.023.699	13.964
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	% 17.1	117.008.666	12.587
GHG	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Dış Bo rç. Ar.	★★★★★	% 20.6	389.114.693	37.100

### Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	% 14.2	233.433.903	54.534
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	% 14.1	82.197.815	15.586
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	% 15.3	62.216.659	26.856
GHH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	% 13.4	118.643.585	18.611
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	% 13.4	215.357.450	27.282
AVH	AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	% 12.0	79.256.463	8.843

### Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	% 9.8	87.365.587	61.799
IEE	NN Hay. Em. Esnek EYF	★★★★★	% 10.0	371.927.599	198.260
GHE	Garanti Em. Hay. Esnek EYF	★★★★★	% 10.3	690.571.972	104.725
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	% 10.1	294.205.260	159.566
EIE	Fiba Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF	★★★★★	% 10.7	43.019.811	17.962
ANY	Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	★★★★★	% 10.1	2.537.808	1.111
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esn. Emk. EYF	★★★★★	% 11.0	20.208.760	15.252

### Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
IEB	NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	% 8.1	260.100.904	118.187
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	% 7.9	6.424.447	1.305
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	% 8.6	57.003.450	20.886
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	% 8.3	480.040.607	332.381

# 7 maddede **YAZA** hazırlık



**Hatice Marangoz**  
Galata Tıp Merkezi Diyetisyeni

**K**iş aylarında hareketsizlik ve beslenmeye dikkat etmemek gibi nedenlerle aldığımız kiloları nasıl verebiliriz? Yaza nasıl daha fit girebiliriz? İşte 7 maddede pratik ve sağlıklı öneriler...

## 1 Güne 1-2 bardak su içerek başlayın

Sabah uandıktan sonra su içmenin 90 dakika içinde metabolizmayı yüzde 24 hızlandırdığı yapılan çalışmalarda kanıtlanmıştır. Güne suyla başlamak metabolizma hızlanmasına yardımcı olurken aynı zamanda sindirim sisteminin daha iyi çalışmasını sağlar. Su içimi ayrıca vücuttan toksinleri atarak arındırır.

## 2 Güne mutlaka kahvaltı yaparak devam edin

Kahvaltı yapacak vakit bulamıyorsanız, önceden hazırlanmış sağlıklı bir seçenek en ideali olacaktır. Bu gibi durumlarda akşamdan peynirli bir sandviç hazırlayabilir veya bir

bardak sütle meyve, bir küçük avuç kuruyemiş tercih edebilirsiniz. Yulaf gibi yüksek lif içeriği olan besini süt veya yoğurt ve meyve ile tercih ederek değişik ve bir o kadar da sağlıklı, pratik bir alternatifi kullanabilirsiniz. Kahvaltı olarak gofret, kek, kurabiye, çikolata ve şeker ilaveli kahvaltılık gevrek, poğaçaya yiyenler, kan şekerinde dalgalanmalar yaşayacağı için 1-2 saat içinde tekrar acıkacak ve enerji düşüklüğü ve gün içerisinde şekerli ürün tüketmeye eğilim yaşayacaktır. Güne zinde ve tatlı krizleri olmadan devam edebilmek için sağlıklı içeriklerin olduğu kahvaltının muhakkak alınması gerekir.

## 3 Salata-mevsim yeşillikleri her öğününüzde masanızı renklendirsin

Sebze ve yeşilliklerle dolu salatalar hem daha az kalori içerir hem de vücuda lif ve su girmesini sağlar. Ancak kilo kontrolü sağlamak adına yenilen salatalar bazen kilo alımına sebep olabilir. Nasıl mı? İçerisine giren soslar, bol miktarda mısır gibi yiyecekler yüzünden... Salata hazırlarken koyu yapraklı malzemelere ağırlık vermeniz ve yağlı soslar yerine, zeytinyağı, peynir, avokado, kuru meyveler ve tahıllar veya kuru yemişleri eklemenizde fayda var. Öte yandan zeytinyağının her tatlı kaşığına 45 kalori bulunduğunu unutmayın! Salatalarda kullanılacak zeytinyağının 1-2 tatlı kaşığı







geçmemesi kilo kontrolü açısından önem taşır.

#### **4 Ana ve ara öğünleriniz düzenli olsun**

Kilo vermek için kendinizi aç bırakmanız çözüm değildir. Bilakis siz aç kaldıkça metabolizma hızınız yavaşlar. Bu da daha sonra kilo alma riskini doğurur. Öğünleri atlamayın ve ara öğünleri yapmayı ihmal etmeyin. Ara öğünlerin amacı metabolizmayı canlı tutmaktır. Ara öğünlerinizi planlı, kontrollü olarak bir sonraki ana öğünde aşırı yemekten kurtulabilirsiniz.

#### **5 Su içmeyi unutmayın**

Sıcak havalar suyu hatırlatsa da suyu her daim tüketiminin önemi sağlık açısından büyüktür. Su, vücudun en çok gereksinim duyduğu



besin ögesidir. Vücut suyunun yüzde 10'unu kaybedildiği takdirde yaşamımız tehlikeye girer. Susama hissi oluştuysa yüzde 1'lik susuzluk başlamış demektir. Su içmek için susamayı beklemeyin. Gün içerisinde kilogram başına 30-40 ml su tüketmeye özen gösterin.

Basit bir hesapla, 60 kg ağırlığı olan bir birey ortalama 1.8 ila 2.4 litre suyu gün içerisinde tüketmelidir. Yeterli su tüketimi sağlıklı yaşam ve kilo kontrolü açısından oldukça önem taşır.

#### **6 Fiziksel aktivite şart!**

Hareket etmek, vücut için yemek ve su kadar değerlidir. Egzersiz, hem yediklerinizin sindirilmesine hem de yağ yıkımına yardımcı olur. Ayrıca egzersiz sırasında

kişiyeye mutluluk hissi veren endorfin hormonu salgılanır. Haftada en az 3-4 gün kendi göğüs hızınızı duyacak kadar yapacağınız 40-45 dakika yürüyüş bile diyetle istediğiniz sonucu alabilmeniz ve kendinizi iyi hissetmeniz için faydalı olacaktır.

#### **7 Sağlık muayenesini ihmal etmeyin!**

Kilo sorunu yaşamanızın nedeni sadece aldığınız kalori ile harcadığınız kalori arasındaki denge olmayabilir. Metabolizma hızı, hormonlar ve iyi çalışmayan bezler de kilo sebebi olabilir. Endokrinoloji ve metabolizma uzmanıyla görüşüp kilo vermeye engel herhangi bir sorunuz olup olmadığına emin olmalısınız. Özellikle tiroit, insülin hormonu, vitamin D düzeyi yapılacak tahlillere göre hekimler tarafından değerlendirilmelidir.



## Gündemdeki kitaplar



### Dijital Girişimci İçin Ürün Yönetimi

Serkan Ünsal **BKM Yayınları**

Teknoloji ve finans sektörüne değer katan yerli-yabancı kaynakları çeviri ve yayıncılık hizmetiyle okuyucuyla buluşturan BKM (Bankalararası Kart Merkezi), attığı adımlarla dijital girişimciliğe yeni bir boyut getiriyor. Geliştirilen yeni uygulamayla artık bkm.com.tr sitesi altında yer alan BKM Yayınları'nda her bir e-kitabın bir QR kodu oluyor. Okuyucular BKM Express dijital cüzdanının "QR ile ödeme" özelliği sayesinde sivil toplum kuruluşlarına (STK) yaptıkları 1 TL'lik bağışla diledikleri esere ulaşıyor. Bu uygulamayla sektöre ve ekosisteme değer katan eserler okuyucuyla buluşturulurken, STK'lara da destek sağlanmış oluyor. BKM Yayınları'na son eklenen e-kitaplardan biri de Startups.watch'un kurucusu Serkan Ünsal'ın "Dijital Girişimci İçin Ürün

*Dijital Girişimci İçin Ürün Yönetimi, BKM Yayınları arasında!*

Serkan Ünsal'ın, fikirleri ürüne dönüştürmeye rehberlik edecek yeni kitabı "Dijital Girişimci İçin Ürün Yönetimi"ne sahip olmak için tek yapmanız gereken BKM Express mobil uygulaması üzerinden QR kodu okutarak TEGVe 1 TL bağış yapmak.



KITABINIZI HEMEN İNDİRİN!



Yönetimi" oldu. Tecrübeli bir dijital girişimci olan Ünsal'ın yeni kitabı dijital dönüşüm adına fark yaratmak isteyen tüm kurumlar için bir rehber niteliğinde. Dijital girişimcilik adına stratejik bir yol haritası olan kitap, bilişim dünyasında bir ürün piyasaya sürmek isteyen veya sürmüş, yolun başındaki tüm girişimciler ve ürün yöneticisi adaylara ulaşmayı amaçlıyor. "Dijital Girişimci İçin Ürün Yönetimi" e-kitabının QR kodu okutulmuş 1 TL değerindeki bağış Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na (TEGV) ulaşıyor.

### Tahran'ın Kırmızı Sirenleri

Shahzadeh N. İğual **MONA / 225 sayfa**

Vatan hasreti çekmemiş insanlara anlatması en zor duygudur yurt özlemi. Bunu bizzat yaşayan Shahzadeh N. İğual, önce İslam Devrimi, ardından İran-İrak Savaşı derken Türkiye'ye sığınmak zorunda kalan İranlı bir ailenin gerçek yaşam öyküsünü kaleme almış... 1979 yılında değişen rejimle ters düşünenlerin ve yeni sisteme direnemeyen bir kitlenin gitmekten gayrı hiçbir

çaresi yoktu. Tutuklanıp, hapsedilen ya da öldürülenlerin dışındakiler ya kaçtılar ya sürüldüler. Yasemin kokulu, kocaman bir anneanne evinden, hiç bilinmedik yabancı diyarlara göç eden ailelerden birinin kızı da, İzmir'de "klorak, boyoz, çiğdem" demeyi, MFÖ



şarkılarını ve Tuna Huş'un sesinden Türkçeyi öğrenecekti. Tahran'ın Kırmızı Sirenleri, İran'ın en saygın ailelerinden birinin, devrim ve savaşın ardından yaşadığı acıyı ama her şeye rağmen birbirlerine olan bağlılıklarını anlatan sevgi ve hüznle bezenmiş bir roman.

### Makina Kırılması Sigortasında Riziko

Dursun Saat **On İki Levha Yayıncılık / 158 sayfa**

Temelinde güven ilişkisinin yer aldığı sigorta sözleşmesinde, sigorta ettirenin asıl yükümlülüğü olan prim ödeme borcuna karşılık sigortacı da rizikonun gerçekleşmesi sebebiyle meydana gelen zararı giderme yükümlülüğü altındadır. Toplumsal yaşamda birey, birçok türde risk gruplarıyla karşı karşıyadır. Söz konusu risklerin tamamına karşı sigorta teminatı sunulması teorik olarak mümkün

olmakla birlikte sigortacılık tekniği açısından bazı risk türleri sigorta sözleşmelerinde belirtilmek suretiyle teminat kapsamı dışında tutulmaktadır. Dursun Saat, bu eserde makina kırılması sigortası genel şartları uyarınca teminat kapsamında olan, aksi kararlaştırılmadığı sürece sigorta



teminatı kapsamı dışında kalan ve mutlak olarak sigorta korumasından yararlanamayacak riziko grupları tek tek açıklıyor. Ayrıca sigorta ettirenin sigorta sözleşmesi akdedilmeden önce, sözleşme müddeti boyunca ve riziko gerçekleştikten sonraki görevlerine de değiniyor.



# Tatilde Karşılaşabileceğiniz Sürprizlere Hazırlıklı Olun!



**Güneş Seyahat Sağlık Sigortası** ile yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinizde karşılaşılabileceğiniz acil sağlık problemi giderlerini teminat altına alın, endişesiz tatilin tadını çıkarın.

**60** GÜNEŞ  
Yıl SIGORTA

0850 222 1957

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

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

[Gunes\\_Sigorta](https://www.instagram.com/Gunes_Sigorta)

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

0850 7 24 0850  
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.

Alın terine de  
mirasa da  
**kaybetmek  
yok!**

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

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

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

