

AKTİF Yaşam

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Sigortalı hayat güvenli gelecek

Temmuz 2017 SAYI: 75

Sigortalı tüm yelkenler

FORA!

Cardif çalışanlarını
ayrıcalıklı kılan
model: **IIP 6. Nesil**



Klasik sigortacılığa
dijital yaklaşım:
Quick Sigorta



FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



Güneşli Ev Ekstranız Varsa Eviniz Güvence Altında



Hayatta aklınıza gelmeyecek durumlar başınıza gelebilir. Güneşli Ev Ekstra ile yangın, su baskını ve hırsızlık gibi risklerin yanı sıra elektronik cihazlarınız, hatta evinizin boyası bile güvence altında!

60 GÜNEŞ
Yıl SIGORTA

0850 222 1957

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

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

[i Gunes_Sigorta](https://www.instagram.com/Gunes_Sigorta)

www.guessigorta.com.tr



Deniz, kum, güneş ve tabii ki sigorta

Yaz geldi, tatil planları yapıldı. Yılın yorgunluğunu atalım derken mağdur olmayalım. Mağduriyeti önlemenin en önemli yollarından biri, kuşkusuz sigortalarımızı yaptırarak, yanımıza aldıklarımızla birlikte geri bıraktıklarımızı da güvence altına almaktan geçiyor.

Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemizde yaz mevsimiyle birlikte hareketlilik başladı. Deniz, kum ve güneş hayaliyle yanıp tutuşan tatilciler, yatlarıyla serin sulara yelken açmaya hazırlanıyor. Eskiden pahalı ve lüks bir hobi olan yelkencilik, şimdi orta gelir grubunun de en büyük hayallerinden biri haline geldi. Üstelik şimdi araba alır gibi krediyle de tekne almak mümkün.

Peki diyelim ki gönlünüzdeki tekneyi aldınız, tatil planlarınızı da yaptınız, marinada tutulan teknenizle denizlere açılmayı bekliyorsunuz. Ya sigortanız? Evet, önce yatların bakımının, sonra da sigortasının yaptırılması gerekiyor. Böylece denizlerde karşılaşabileceğiniz risklere karşı yatlarınızı güvence altına alıyorsunuz.

Teknelerin olası birçok riske karşı sigortalanması gerekiyor. Çünkü sigortasız denize açılan bir tekne birçok riski de beraberinde taşıyor. Sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda doğru teminat ve özel şartlarla güvence altına alınması çok önemli. Çünkü her tekne ve yat sahibinin farklı ihtiyaç ve beklentileri olabiliyor. Bu sayımızın önemli bir kısmını yat sigortalarına ayırdık...

Sigorta sektörü için insan kaynakları çok önemli.

İnsan kaynakları disiplini iş performansını iyileştirmeye yönelik dünyadaki "insan odaklı" tek kalite standardı olan Investors in People (IIP) artık Türkiye'de de uygulanmaya başladı. BNP Paribas Cardif Türkiye de bu standardın 6. Nesil uygulamasını Türkiye'de hayata geçiren ilk şirket oldu. BNP Paribas Cardif Türkiye sektör için eleman yetiştiren okul kıvamına geldi. Bir zamanlar bankacılık sektöründe İnterbank ve Pamukbank ekolu vardı. Son dönemlerdeki gelişmelere bakılırsa sigorta sektöründe Cardif ekolu başlayacak gibi görünüyor.

IIP standardının ve 6. Nesil uygulamasının ne anlama geldiğini, şirkete ve çalışanlarına hangi faydaları sağlayacağını, ne gibi farklar yaratacağını BNP Paribas Cardif Türkiye İnsan Kaynakları ve Organizasyon Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay ile konuştuk...

6 Nisan 2017'de sigortacılık lisansını alan Quick Sigorta, 12 Mayıs 2017'de de ilk poliçesini keserek sektöre adım attı. Küçük bir ekiple faaliyet gösteren şirket, özellikle dijital sigortacılık alanında sektöre önemli yenilikler getirecek projeler üzerinde çalışıyor. Quick Sigorta'nın kuruluş sürecini, hedeflerini ve diğer tüm ayrıntıları öğrenmek için CEO Levent Uluççen ile keyifli bir sohbet yaptık...

İran'da "devlet sanatçısı" unvanına layık görülen Majid Hodadost, "Dünyayı modernleştiren; ideolojileri, düşünceleri değiştirip geliştiren sanattır. Dolayısıyla dünyayı yöneten de sanattır" diyor. Hodadost, sanıldandan farklı bir İran sanat tablosu da çiziyor bize...

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@akiliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akiliyasamdergisi.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: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Tel: 0216 585 90 00
www.turkuvazmatbaacilik.com

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





20



24



32



38



40



58

20

Cardif çalışanlarını ayrıcalıklı kılan model: IIP 6. Nesil
BNP Paribas Cardif Türkiye, insan kaynakları alanında dünyadaki tek uluslararası kalite standardı Investors in People'in (IIP) 6. Nesil uygulamasına akredite olan ilk Türk firması oldu. Ebru Taşçı Firuzbay, "IIP'nin başta çalışanlarımız olmak üzere şirketimizin bugünü ve geleceğine önemli katkılar yapacağına inanıyorum" diyor...

24

Sigortalı tüm yelkenler FORA
Yat sigortalarıyla kara ve denizde birçok riske karşı güvence sağlarken, sigorta şirketlerinin zengin asistans hizmetlerinden de yararlanabilirsiniz. "Yelkenler Fora!" demeden önce, siz siz olun sigorta yaptırmadan denizlere açılmayın...

32

Klasik sigortacılığa dijital yaklaşım: Quick Sigorta
İlk poliçesini geçen mayıs ayında kesen Quick Sigorta, adı gibi sektöre hızlı girip 500 acente sayısına ulaştı. CEO Levent Uluçeçen, "Sektörün büyük sıkıntı içinde olduğu bir dönemde kuruluş kararı aldık, yine başka bir sıkıntılı süreçten geçerken faaliyete geçtik. Dijital, sosyal ve tabii ki dirençli bir sigorta şirketiyiz" diyor...

38

80 yaşa Türk Nippon güvencesi
Türk Nippon Sigorta'nın Medical Park işbirliğiyle geliştirdiği tamamlayıcı sağlık ürünleri "Sağlığınız Bizde", 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkesin sağlığını güvence altına alıyor. Üstelik sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önceki şikayet ve hastalıkları için de teminat veriliyor...

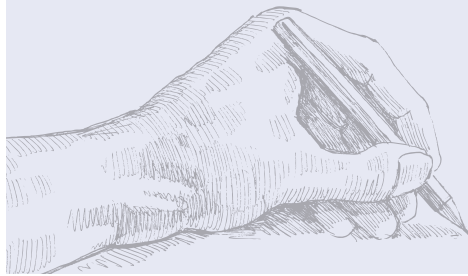
40

İstanbul'da avangart bir ressam
İran'da "devlet sanatçısı" unvanına layık görülen Majid Hodadost, "Dünyayı modernleştiren; ideolojileri, düşünceleri değiştirip geliştiren sanattır. Dolayısıyla dünyayı yöneten de sanattır" diyor. Hodadost, sanılandan farklı bir İran sanat tablosu da çiziyor bize...

58

MAPFRE Sigorta, 5 yıldır sektörden daha fazla büyüyor
MAPFRE Sigorta, 2017 yılı ilk çeyrek verilerine göre Türkiye'de mühendislik branşında lider, sağlıkta dördüncü, kaskoda ise beşinci sırada yer aldı. MAPFRE Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz, "Son 5 yıldır Türkiye'de sektörden daha fazla büyütüyoruz. 2016 yılında da yüzde 32.4 büyüme sağladık" dedi...

yazarlar



18

Dalkan Delican
BES'in geleceği BES aracısında

44

Zeynep Turan Stefan
Uygulama riski yönetiminin önemi çok artacak

56

Sinan Metin
Bireysel emekliliğe bir de bu gözle bakalım

62

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu
BES'te değişim rüzgarı

**TÜRKİYE'DE
BİR İLK**

RAY SİGORTA'DAN TRiNK KİRA SİGORTASI

Ödenmeyen kiralar trink hesabınızda

Ray Sigorta'dan Trink Kira Sigortası'nı yaptırırsanız,
kiranız ödenmediğinde, Ray Sigorta kiranızı hesabınıza yatırır.



raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

trinkkira.com.tr

Anadolu Sigorta, dijital sertifika dönemini başlattı

Yük taşıma sigortalarında yıllardır sektör liderliğini koruyan Anadolu Sigorta, yeni geliştirdiği sistemle sigorta sertifikası düzenleme işlemini dijital ortamda müşterilerinin kullanımına açtı ve süreci 2 dakikadan az bir süreye indirmeyi başardı. Sektördeki ilklerden biri olan bu uygulamayla nakliyat emtia sigortasına ihtiyaç duyan müşteri ve aracılar, kurumsal portal üzerinden kendi kullanıcı bilgilerini girerek 7 gün 24 saat sertifikalarını üretebiliyor, dijital imzalı e-posta olarak diledikleri adreslere gönderebiliyor. Bu sayede aracılardan yanı sıra artık sigortalılar da kendilerine özel tanımlanan uygulamayla diledikleri saatte sigorta sertifikası üretebiliyor, taşıma sırasındaki tüm risklere karşı sigorta güvencesine sahip olabiliyorlar. Yük taşıma sigortalarında yıllardır öncü konumda olduklarını vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, “Bu branştaki uygulamalarımızı bir adım öteye taşıyarak, hem araçlarımızın

hem de sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırmak istedik. Müşterilerimiz, saat ve tatil kavramından bağımsız olarak nakliyat emtia poliçesini, ihtiyaç duydukları her an düzenleyebiliyor. Bunun için tek yapmaları gereken, onlara tanımladığımız kullanıcı bilgileriyle müşteri portalına giriş yapmaları ve ilgili yük/sefer detaylarını sisteme girmeleri. Bu sayede limit ve koşulları önceden belirlenmiş abonman sözleşmelerini, tek bir tıkla online olarak hazırlayıp istedikleri e-posta adreslerine iletebiliyorlar” diyor. Anadolu Sigorta olarak uzun süredir web servisleri üzerinden de yük sigorta poliçesi düzenleme imkanı verdiklerini hatırlatan Sönmez, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Sigortalılarımızın yıl içinde yapacakları tüm sevkiyatlarla ilgili bilgilerle çerçeve sözleşme düzenliyoruz. Poliçe ve sertifikalar, bu sözleşmelere bağlı olarak mümkün olan en az bilgi girişiyle düzenleniyor. Bu uygulamamız gittikçe daha fazla tercih edilmeye ve



Levent Sönmez

yaygınlaşmaya başladı. Şu an itibarıyla 100'e yakın büyük sigortalımız bu uygulamamızı kullanıyor. Sertifikaların sayfalar halinde basılmıyor olması sayesinde çevre korumasına katkıda bulunmaktan da büyük mutluluk duyuyoruz.”

AXA, “Sağlığım Tamam Sigortası” ile Effie Ödülü kazandı

AXA Sigorta, reklam ve pazarlama sektörünün en prestijli etkinliklerinden 9. Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması'nda, “Sağlığım Tamam Sigortası” için çekilen reklam filmiyle ödül kazandı. Türkiye’de bireylerin “masraf çıkar” korkusuyla hastaneye gitmekten kaçındığı içgörüsüyle yola çıkan AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü “Sağlığım Tamam Sigortası” reklam filmiyle doktora gitmenin kolaylaştığını anlatıyor. Çevrelerindeki



Özer Şimşek

insanların “fahri birer doktor” olmasını beklemek, kendi kendine tedavi yöntemleri aramak ve doktora gitmeyi ertelemek yerine tamamlayıcı sağlık sigortasından faydalanmaya çağıran reklam filmi yayınlandığı ilk günden itibaren eğlenceli görüntüleriyle büyük beğeni toplamıştı. AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, “Sağlığım Tamam Sigortası için hazırladığımız reklam

filmimizle de tüm rakiplerimizden farklılaştık. AXA Sigorta olarak sağladığımız kolaylıklarla, müşterilerimize ürün ve hizmetlerimiz sayesinde özel hastanelerin düşündükleri kadar ulaşılmaz olmadığını göstermeyi amaçladık. Bu kampanyayla hedefimiz, satışlarımızı ve marka bilinirliğimizi artırmanın yanı sıra sigortalıların yanlış tedaviler yüzünden veya tedaviden kaçarak sağlıklarına daha büyük zararlar vermelerini önüne geçmekti. Satışlarımızdaki artış da bu konuda elde ettiğimiz başarının en büyük kanıtı” diyor.

Yarınlarınızı *düşünen biri var:* **AvivaSA**

Fon büyüklüğünde sektör lideri AvivaSA ile
Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olun, yarınınız şimdiden güzel olsun.
Hatta ilk adımınızı Otomatik Katılım'la atın,
çok özel avantajları da kaçırmayın!



444 11 11
AVIVASA.COM.TR

22.05.2017 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş.'nin verilerine göre AvivaSA, katılımcıların fon tutarı büyüklüğünde sektör lideridir. Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş. verilerine egm.org.tr adresinden ulaşılabilir. Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım detaylı bilgilerine avivasa.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

AVIVA SA

YARIN ŞİMDİDEN GÜZEL



“Bi’Tıkla”, AvivaSA teknoloji dönüşümü



AvivaSA, sigorta sektöründe inovasyonun lideri olmak ve müşterilerine en kaliteli hizmeti sunmak hedefiyle başlattığı teknoloji dönüşümünü, tüm iş süreçlerinde hayata geçirmeye devam ediyor. Bu doğrultuda oluşturulan “Bi’Tıkla Kurumsal” ve “Bi’Tıkla Otomatik Bireysel” online şubeler, bireysel emeklilikte otomatik katılım uygulamasına yönelik çalışanların ve işverenlerin hayatını kolaylaştırıyor.

AvivaSA Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fahri Arkan, bu yeni online şubelerin özellikle kullanım ve teknoloji açısından benzerlerinden ayrıştığına dikkat çekiyor ve “Tasarım ve altyapı konusunda, açık kaynak teknolojilerini kullanarak, basit, sade ve kullanıcı dostu ekranlar geliştirdik. Bu ekranlar mobil, tablet ve masaüstü cihazların tümüyle uyumlu tasarlandı. Doğru teknoloji seçimimizle tüm bunları 3 ay gibi kısa sürede hayata geçirdik” diyor.

Bir tıkla, 2 dakikada 20 bin başvuru yüklemesi

Fahri Arkan, “Bi’Tıkla Kurumsal” online şubesiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “BES’te otomatik katılım uygulamasına yönelik işverenlerin uymak zorunda oldukları yasal yükümlükleri ve günlük operasyon süreçlerini düşünerek kurumsal müşterilerimize özel Bi’Tıkla Kurumsal’ı oluşturduk. Bir tıkla 20 bin başvurunun kontrollerinin yapılarak 2 dakika gibi kısa bir sürede sisteme yüklenebilmesini sağlıyor, katılımcının Kimlik Paylaşım Sistemi (KPS) sorgulamasını kısa sürede yaparak, kurum İK süreçlerini tamamlıyoruz.” Kurumsal internet şubelerinin sözleşme

ve tahsilat işlemleri hakkındaki geliştirmeleriyle ilgili bilgiler de veren Arkan, “Bi’Tıkla Kurumsal, 1 dakikada 20 bin sözleşmenin tahsilat yüklemesi, işverenlerin cezai yaptırımlarla karşılaşmasını engelleyen mutabakat süreçleri, tek ekran üzerinden tahsilat işlemlerinin anlık olarak izlenebilmesi ve raporlanabilmesine olanak sağlıyor” diyor.

310 bin müşteri, 4 milyon işlem yaptı

Fahri Arkan’ın “Bi’Tıkla Otomatik Bireysel” şubesine yönelik değerlendirmeleri de şu şekilde: “Henüz yeni ve sadece BES’te otomatik katılım müşterilerine açık olmasına rağmen bireysel online şubemizi şu ana kadar yaklaşık 310 bin müşterimiz aktif olarak kullandı ve 4 milyon işlem yapıldı. Mobil uyumlu tasarlanan, hızlı giriş ve kullanımı kolay arayüze sahip bireysel şubemiz sayesinde operasyonel verimliliğin artmasını sağladık. Cayma Talebi, Sözleşme Görüntüleme, Fon Seçimi, Sözleşme Basımı gibi başlıklar altında işlemlerin yapılabilirdiği Bi’Tıkla Otomatik Bireysel ile Çağrı Merkezi ve Teknik Operasyon birimlerimizin de iş yükünü azalttık. AvivaSA olarak müşteri deneyimi ve iş süreçlerinin doğru karmasıyla operasyonel maliyetlerimizi en aza indirdik.”



Fahri Arkan

Hayatınızın "b" planı

Anadolu'muz...

Her köşesinde bereket ve ihsanın serpilip yeşerdiği şehit kanlarıyla sulanmış cefakâr toprağımız...

Bilinen tarihin her merhalesinin bir izini taşıyan, dünya medeniyetinin üzerinde yükseldiği kadim diyar. Sahip olduğumuz medeniyetin köklerini sulayan Yunusların, Hacı Bektaş-ı Velilerin, Celaleddin-i Rumilerin ve toprağında çapa sallayan Hacı Bayram-ı Veli, Akşemsetdin gibi ismi anılmaya değer bütün mana önderlerimizin mirasına ev sahipliği yapan kutsal vatanımız.

İnancının ve felsefesinin temelinde insanı, paylaşmayı, mazluma kol kanat gerip, zalime karşı kaya gibi sert durmayı esas alan; "Bereket, ortağı çoğaldıkça artar." sözüne inanan medeniyetimiz, bu toprakların acıları ve sevinçleri üzerinden alınan derslerle bugünlere gelmiştir ve yarınlara da bu bilinçle bakmaktadır.

Atalarımızdan devraldığımız bu kutlu emaneti, evlatlarımıza ferahlık ve refah içinde bırakmak bizler için tarihi bir vazifedir. "Ananı, atanı say! Bereket büyüklerle beraberdir!" diyen Şeyh Edebâli gibi emeğin, özverinin korunması, eldeki kaynakların, birikimlerin ihtiyaç sahiplerine eşit paylaşılması ve bu bilincin gelecek kuşaklara aktarılması da bizler için kaçınılmaz bir borçtur.

Cimrilik kapısını bağlayan, lütf kapısını açan Anadolu erenlerinin alın teri ile sulanmış Anadolu'muz, her türden risklere her zaman açık olmuş, türlü badirelere maruz kalmış, fakat birlik ve beraberlik içinde dışarıdan gelen tehlikeye ve ihanete karşı dimdik durabilmiştir. Yedi kıtanın nimetlerine zulüm ile çöreklenen vahşi kapitalist mantığının tersine, gittiği her yere imar, iskân, ihsan ve barışı taşıyan atalarımızdan alacağımız çok dersler vardır.

Yüzde yüz yerli sermaye ile kurulmuş olan BEREKET SİGORTA ve BEREKET EMEKLİLİK, Tarım Kredi Kooperatifleri'nden aldığı güç ile Anadolu'nun müşterek değerlerinin etrafında birleşerek tüm iştirakçilerine "Katılım ilkelerine bağlı, hızlı, güvenilir ve yenilikçi" bir yaklaşımla hizmet edecektir. BEREKET SİGORTA ve BEREKET EMEKLİLİK milli menfaatlerin korunması esasına dayalı olarak, bu topraktan aldığını, bu toprağın asıl sahiplerine iade edecek, Türkiye'mizin her köşesinde varlığını güvenilir biçimde hissettirecek bir kurumsal yapılaşma vizyonunu hedeflemektedir.

BEREKET SİGORTA ve BEREKET EMEKLİLİK "Çok biter, bereket bitmez" düşüncesiyle doğusundan batısına binbir renkle bezenmiş toplumsal profilin tüm değerlerini kucaklayarak; ortaklarıyla, çalışanlarıyla, müşterisiyle ve katılımında bulunan herkesle, büyük Tarım Kredi ailesinin bir parçası olarak sektörde öncü olma hedefine doğru ilerleyecektir



BEREKET
SİGORTA 

BEREKET
EMEKLİLİK 

0 850 222 55 55
www.bereket sigorta.com.tr
www.bereket emeklilik.com.tr



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir.

Güneş Sigorta'dan her bütçeye uygun kasko



Serhat Süreyya Çetin

Muafiyetli, servis ve yedek parça seçimli kasko ürünleriyle farklı bütçelere uygun seçenekler sunan Güneş Sigorta, araç onarımlarını özel servislerde yaptırmayı tercih edenlere yönelik "Anlaşmalı Özel Servis Kasko"yu geliştirdi. Bu yeni ürün; kullanım tarzı, marka ve araç yaşı bazında değişmek üzere yüzde 20'ye yakın prim avantajı sağlıyor. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Sigortalı sayısının ve sigorta bilincinin artırılmasında ürün çeşitliliğinin çok önemli olduğunu biliyor ve çalışmalarımızı bu yönde yoğunlaştırıyoruz. Bu çalışmalarımız sonucunda her ihtiyaca ve bütçeye uygun alternatifler sunmak amacıyla kasko ürünlerimizde standart ürünlere ek olarak, muafiyetli,

servis seçimli ve yedek parça seçimli ürünlerimizle geniş alternatifler sunuyoruz. Bu ürünlerimize özel düzenlediğimiz kampanyalarla da hem sigortalılarımızı hem de dağıtım kanalımızı yıl boyunca destekliyoruz" diyor.

Anlaşmalı Özel Servis Kasko, otomobil ve kamyonet başta olmak üzere birçok ticari kullanım tarzında 2 yaş üzeri araçlar için geçerli. 1.600'e yakın anlaşmalı servisiyle yaygın bir servis ağına sahip olan Güneş Sigorta'nın sigortalılarına, yedek parça seçimine göre de daha ekonomik poliçe satın alma seçeneğini sunuyor. Sigortalı eş değer parça seçeneğini seçerse kullanım tarzı, marka ve araç yaşı bazında değişmek üzere yüzde 30'un üzerinde avantaj elde edebiliyor.

Bereket'in 5 yıllık hedefi: 2.4 milyar TL fon, 1.5 milyar TL prim...

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik'in sektör ve basın lansmanı Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik'in katıldığı törenle yapıldı. Bereket Sigorta'nın, sigorta sektörüne çok büyük bir dinamizm katacağını, bu durumdan en büyük payı da çiftçinin alacağını belirten Bakan Çelik, Tarım Kredi çatısı altında yeni bir yüz, yeni bir anlayış ile hizmet vermeye başlayan Bereket Sigorta'nın sektöre yeni bir soluk getireceğine inandığını ifade etti. Tarım Kredi Genel Müdürü Ayhan Karayama, törende yaptığı konuşmada, "Bilindiği üzere Tarım Kredi Kooperatifleri, TMSF bünyesine geçen Asya Emeklilik ve Işık Sigorta şirketleri için yapılan ihalelere katılmış ve sonuçta her iki şirket de Tarım Kredi ailesine dahil olmuştu. Daha sonra düzenlediğimiz, milletimizin de

BEREKET
EMEKLİLİK



BEREKET
SİGORTA



yoğun ilgi gösterdiği isim yarışmamız sonucu şirketlerimiz Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik unvanlarını aldı ve yeni logolarıyla yine milletimize hizmet etmeye başladı. Tarım Kredi, 10 yıla yakın bir aradan sonra bugün yaptığımız lansmanla tekrar sigorta sektörüne girmiş oldu" değerlendirmesini yaptı. Bereket Sigorta Genel Müdürü Balkan Akbaş ise şirketlerin plan ve hedeflerini şöyle paylaştı: "Bereket Emeklilik olarak 5 yıl sonra mevcut fon büyüklüğümüzün 6 katı olan 2.4 milyar TL fon toplamına, hayat sigortalarında ise 120 milyon TL prim üretime ulaşmayı hedefliyoruz. Bereket Sigorta olarak ise 5 yıl

sonra mevcut prim üretimini 10 katı artırarak 1.5 milyar TL prim üretimiyle sektörünün ve ülkemizin en önemli sigorta şirketlerinden biri olacağız. Gerek insan kaynağı, gerek teknolojik altyapı gerekse müşterilerine sunduğu hizmet açısından Türkiye'nin en iyi sigorta grubu olmayı amaçlıyoruz." Konuşmaların ardından, Tarım Kredi'nin düzenlediği isim yarışmasında "Bereket" önerisiyle ödül almaya hak kazanan Elif Uzun'a 20 bin TL tutarındaki çek, Bakan Faruk Çelik tarafından takdim edildi. Çelike de Balkan Akbaş tarafından, toplantıya katılımından dolayı ilk sigorta poliçesi verildi.

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

45 yaşın altında
herkesi kapsıyor

1.000 TL
ek Devlet Katkısı

Gelirin %3'ü kadar
katkı payı
ödemesi

%25
Devlet Katkısı

Giriş aidatı
yok

Yönetim gider
kesintisi yok

İş değiştirilse de
sözleşmeye devam
edebilme imkanı

Emeklilikte
gelir sigortasına
%5 ek Devlet
Katkısı

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

bnpparibascardif.com.tr

[BNPPCardifTR](#)

[BNPPCardifTurkiye](#)



BNP PARIBAS CARDIF
EMEKLİLİK

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Sigortacılığın değişen ikliminde ERGO acenteleri için gelecek vizyonu

ERGO Türkiye, Ankara Ticaret Odası (ATO) tarafından düzenlenen “2023 yılında Dünyada ve Türkiye’de Sigortacılık” konulu panelde dijitalleşen dünyada sigorta sektörünün ve acentelerin konumuna yönelik projeksiyonunu sundu. ERGO Türkiye İcra Kurulu üyesi Yıldırım Türe, “Acentelerin 2023 Yılındaki Yeri” başlıklı oturumda acentelerin sektörün en önemli dağıtım kanalı olmaya devam edeceğinin altını çizerek konuşmasına başladı. Ardından değişen sigorta iklimi, bunun yarattığı değişiklikler ve maliyet yönetimiyle ilgili bilgiler veren Türe, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Acenteler sektörümüzün en büyük dağıtım kanalı olmaya devam edecek. Ancak belirtmeliyim ki şartlar değişiyor ve acenteler/şirketler kendilerini bu değişen iklime göre hazırlamak zorunda. Teknoloji,



sigorta ihtiyaçları ve dolayısıyla acentelerin rolü, müşterilerin bağlılığı ve davranışları değişiyor. Hem Türkiye’de hem dünyada bireyler her geçen gün dijitalleşirken, akıllı evler, giyilebilir teknolojiler, şoförsüz

araçlar gibi yeni ve ileri teknolojiler hayatımıza giriyor. Tüm sektörler gibi sigorta sektöründe de müşterilerin ihtiyaçları ve beklentileri her geçen gün artarak büyüyor. Bu noktada acentelerin müşteri beklentilerini daha yakından takip etmeleri ve anlamaları gerekiyor. Değişen iklimde kendilerini danışman ve uzman olarak konumlandırabilmeleri için bilgi seviyelerini artırmaları gerekiyor. Bu süreçte şirketler olarak bizlere de büyük görevler düşüyor. Acentelerimizi, uzmanlaşmalarını sağlayacak eğitimler ve analitikle daha fazla besleyerek, sade ve hızlı operasyonel süreçlerle, müşterilerimize değer katmalarını sağlamalı, dijital müşteriye daha iyi anlayıp ihtiyaçlarına özel çözümler sunmak için çalışmalıyız. Bu çalışmalarını yaparken acentelerimizle birlikte hareket etmeli ve birbirimize güvenmeliyiz.”

HDI Sigorta’dan bir ilk: BOT’tan kasko

Facebook’taki bir platform üzerinden online sigortacılık hizmeti veren ilk sigorta şirketi olan HDI Sigorta, şimdi de robot uygulamasına kasko hizmetini ekledi. HDI Sigorta BOT üzerinden artık trafik, kasko ürünleri için teklif istenebiliyor, hasar sorgulama yapılabilir ve müşteri destek hizmetleri alınabiliyor. Dijitalleşme ve teknolojiye büyük önem verdiklerini, hayata geçirdikleri uygulamalarla sektöre örnek olduklarını vurgulayan HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu, bu “ilk” ile ilgili şu bilgileri veriyor: “Sektörde bir ilk olan HDI Sigorta BOT hizmetimize şimdi de kasko ürünü ekliyoruz. Müşterilerimiz sanki arkadaşlarıyla konuşur gibi

Facebook Messenger uygulamasından robotumuz ile temasa geçerek kasko ve trafik sigortası teklifini yönlendirilen acentemizden çok rahat bir şekilde alabiliyor. Bunun yanında müşterilerimiz HDI Sigorta BOT üzerinden araçları için hasar sorgulaması yapabiliyor ve müşteri destek hizmetlerinden faydalanabiliyor. HDI Sigorta olarak dijital sigortacılığın sunduğu tüm fırsatları yakından takip ederek, müşterilerimize ve acentelerimize değer yaratmaya, onların hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.” Türkiye’de aktif kullanıcı sayısının 42 milyonu bulduğu Facebook müşterilerini Messenger üzerinde acenteleriyle buluşturmayı



hedeflediklerini belirten Doğdu, “Kısa bir süre önce satış sonrası birçok hizmetimizi de Facebook üzerine taşıdık ve böylece müşteri ve acentelerimize 7/24 hizmet verebiliyoruz. Facebook kullanıcılarının tek yapması gereken Facebook üzerinden HDI Sigorta hesabına erişerek mesaj gönder butonuna basmak. Sonrası için karşılıklarına çıkacak sanal sigorta asistanımız tüm süreçlerde kullanıcılara yardımcı oluyor” diyor.



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.

Ziraat Emeklilik, müşteri deneyimini en iyi yöneten marka seçildi

Bu yıl üçüncüsü düzenlenen ve müşteri deneyimini en iyi yöneten markaların ödüllendirildiği "A.L.F.A. Awards" etkinliği, 17 Mayıs 2017'de İstanbul'daki Kemer Country Club'ta yapıldı. Programda, araştırma metodolojisi ve saha çalışması Xsights Araştırma ve Danışmanlık tarafından 26 kategoride deneyimini en iyi yaşatan ve şikayet sürecini en iyi yöneten markalar ödüllendirildi. Ziraat Emeklilik de sektöründe uyguladığı başarılı stratejilerle "Bireysel Emeklilik" kategorisinde rakiplerini geride bırakarak müşteri deneyimini en iyi yöneten marka seçildi. Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Emin Çubukçı, bu önemli ödülle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Müşteri memnuniyeti açısından en beğenilen ve en çok tercih edilen şirketlerden biri olma yolunda tüm azmimizle çalışmalarımıza önemimizdeki dönemde de devam



edeceğiz. Geniş ürün yelpazemizle müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunuyoruz. Müşteri odaklı hizmet veren, müşterisinin ihtiyaç ve beklentilerini öncelikli olarak belirleyen, müşteri ihtiyaçlarını öncelikli gelişim alanı olarak değerlendirerek alternatif çözümler

sunan bir kurum olarak aldığımız bu ödül, doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. 2017 yılında hayata geçirdiğimiz dijital uygulamalarımız odağında müşterilerimizin memnuniyetini artırmaya ve sektörde markamızın gücüne güç katmaya devam edeceğiz."

AddVICE ile BES'te robo-danışmanlık dönemi başladı

Adendum Teknoloji, başta bireysel emeklilik olmak üzere diğer finansal bilgileri dikkate alan kişiselleştirilmiş ve akıllı bilgilendirme sistemi AddVICE'ı piyasaya sürdü. AddVICE, ilk aşamada www.addvice.com.tr adresinde bireysel kullanıma sunuldu.

Bilindiği gibi birçok OECD ülkesinde emeklilik ve sigortacılıkta çeşitli varsayımlar ve girdileri dikkate alarak çalışan ve kullanıcının ihtiyacına göre tavsiyeler üreten robot programlar kullanılıyor. Adendum Teknoloji Genel Müdürü Sabri Erdem, AddVICE'ın da geleceğin trendlerine uygun şekilde, Türkiye BES sektöründeki ilk robo-danışman olarak emeklilik planlamasında



katılımcılara yardımcı olacağına inanıyor. Erdem, bireysel kullanıma açılan AddVICE'ın emeklilik şirketleri müşterilerinin ve grup emeklilik sözleşmesi bulunan işverenlerin de kullanımına uygun hale getirilebileceğini düşünüyor. Erdem'e göre, AddVICE ile bireysel emeklilik katılımcılarına emeklilik yatırım fonlarını ve diğer

yatırım araçlarını aynı çerçevede değerlendirme imkanı sağlıyor. Bu sayede katılımcıların yatırım kararlarında analitik bilgilerle emeklilik planlamasını yapması da kolaylaşıyor. Bu imkan katılımcının sistemdeki emeklilik yatırım fonları ile kendine ait tüm emeklilik yatırım fonlarının iç verim oranlarını tek bir yerden görebilmesi ve aynı dönemdeki döviz, altın veya mevduat gibi yatırım araçlarının getirileriyle karşılaştırabilmesiyle sağlanıyor. Bununla birlikte katılımcı, geleceğe yönelik simülasyonlar aracılığıyla ödediği katkı payıyla ulaşabileceği tahmini birikimi görebiliyor ve buna göre ödeyeceği katkı payı tutarını belirleyebiliyor.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompोजapan.com.tr

“Sigorta Sektöründe İnovasyon” konuşuldu

Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen VI. Ulusal Sigorta Sempozyumu, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türkiye Sigorta Birliği'nin katkılarıyla Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından 29 Mayıs Pazartesi günü İstanbul'daki Swissotel the Bosphorus'ta düzenlendi. Sempozyumda sigorta sektöründe inovasyonun önemi kamu, sigorta şirketleri, aracı ve yardımcı hizmetler perspektifiyle değerlendirildi, bilgi işlem teknolojilerindeki son gelişmeler ele alındı.

TSB (Türkiye Sigorta Birliği) Başkanı Can Akın Çağlar, açılışta

sadece üst yönetimin bir iş kolu sayılmadan, bir şirket kültürü haline getirilerek ortak bir çabayla oluşturulan bir politika olmalı” dedi.

Çağlar konuşmasının devamında, dijital devrimi kaçırmak istemediklerini bunun için, dijitalleşme ve inovasyonu takip etmek üzere herkese ayrı sorumluluklar düşüğünün altını çizdi.

Moda değil, stratejik bir yatırım alanı

Can Akın Çağlar'dan sonra sözü alan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı Halim Mete, her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe

Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, konuşmasında ister sigorta şirketi ister acente olsun yeni fikirlerin her zaman çıtayı yükselttiğini vurgulayarak, “İnovasyonda dünyayı takip etmenin yanı sıra kendi fikirlerimizi de göz ardı etmeyerek geliştirmeliyiz. İş dünyasında da tüm sektörler değişim ve dönüşüme kafa yorarak geleceği okuyabilmeli ve stratejilerini buna göre yön vermeli” dedi.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu'nun başkanlığını yaptığı “Sigorta Sektöründe İnovasyon” isimli oturumda, Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur ve Hazine Müsteşarlığı



Sigortacılık Daire Başkanı Mehmet HÖBEK kamu otoritesi yönüyle inovasyon/denetim ve gözetimde yenilikler hakkında; Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve Emeklilik Gözetim Merkezi Genel Müdürü Mustafa Akmaz ise sigorta şirketleri yönüyle inovasyon konularında

yaptığı konuşmada sempozyumun inovasyon başlıklı gündeminin çok önemli olduğuna ve buradan çıkacak değerli görüşlerin geleceği aydınlatacağına değinerek, “Hızlı değişen dünyaya ayak uydurmak gibi farklı sorumluluklarımızın en başında gelenlerden biri olan inovasyon ve inovatif fikirlerle şirketleri, sektörü yönetebilmenin en temel görevlerimizden biri olduğuna inanıyoruz. Günümüzde inovasyon

de rekabetçi olmak için inovatif olmak gerektiğine değindiği konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Teknolojiyi kullanarak ve inovasyona önem vererek paydaş ve müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmalıyız. Ayrıca inovasyonu yeni ürün ve iş alanı olarak görmenin ötesinde şirket risklerini minimize eden stratejik yatırımlar olarak görmeliyiz.”

Hazine Müsteşarlığı Müsteşar

değerlendirmelerde bulundu. Sempozyumda TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç, TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya da araçlar ve yardımcı hizmetler yönüyle inovasyonu ele aldı. Neosinerji Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Mehmet Üst ise bilgi işlem teknolojilerindeki son gelişmeleri paylaştı.

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu arayüz



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



App Store'dan
İndirin

Google Play'den
İndirin



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



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



BES'in geleceği BES aracısındaki



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Aracısını, mesleği icra edeni emekli edemeyen, edebileceğine dair herhangi bir ümit veremeyen bir sistemin müşterileri bu ümide nasıl vasıl olabilecek?

Sevgili okurlar, bireysel emeklilik sisteminin kişiler ve ülke açısından ne kadar önem arz ettiğini pek çok kez burada ifade etmeye çalıştık. Sistemin içinde bulunduğu sorunları ve bu sorunlara yönelik çözüm önerilerimizi de sizlerle paylaştık.

Birkaç ay önce bireysel emeklilik sisteminin arzulan büyüklüğe ulaşabilmesi için bir önerimiz olacağını ifade etmiştik. Ancak gündemimize otomatik katılım girince erteledik...

Genel olarak baktığımızda sektörün en önemli sorununun sistemin yapısında olmadığını söylemeliyiz. Bireysel emeklilik sistemi para biriktirmek, birikiminden reel getiri elde etmek adına oldukça verimkâr. Ancak katılımcı bazında ortalama bireysel emeklilik sisteminde kalma süresine bakınca "emeklilik sistemi"nden bahsetmek mümkün olmuyor. En önemli sorun ilgisizlik ve bilgisizlik. Temel nedeni ise bireysel emeklilik araçlarından kaynaklanıyor. Lütfen yanlış anlaşılmasın, buradan hareketle bireysel emeklilik araçlarına bir kabahat yüklemek istemiyorum. Nedenine gelince, bireysel emeklilik sistemi ancak bireysel emeklilik aracısıyla varlığından bahsedilebilir. Sizin için en mükemmel emeklilik şirketinin katılımcısı olmak istiyorsanız, ilk yapmanız gereken şey o şirketin bireysel emeklilik aracısıyla görüşmek olmalı. Çünkü katılımcı olmanın birinci koşulu, bir bireysel emeklilik aracısıyla temas edebilenizdir.

Bu noktadan sonra ise sorunlar başlıyor. İlk sorun, temas ettiğiniz bireysel emeklilik aracısının

yetkinliği. En büyük dağıtım kanalının banka şubeleri olduğundan, görüştüğünüz kişi bireysel emeklilik aracısı olsa bile, öncelikli görevi bankacılık hizmetleri. Yani konsantrasyonunda bireysel emeklilik ilk sırada değil. Ama siz en az 10 yıl, en erken 56 yaşına kadar hatta ve belki de ölene kadar hizmet alacağınız bir hizmet umuyorsunuz.

Bu noktadan sonra işler biraz daha bulanıklaşıyor. Siz banka kanalıyla bireysel emeklilik sistemine girdiniz ama bireysel emeklilik sözleşmenizle ilgili hizmet alımınızda bankadaki araçtan istifade etme şansınız azaldı. Artık doğrudan emeklilik şirketinin çağrı merkezindeki çalışanlarla muhatap olmak durumundasınız. Siz tanınmayan, ekranlarındaki dijital verilerden oluşan, ahizedeki bir ses konumundasınız.

Sizi sisteme dahil eden bireysel emeklilik aracısından hizmet talep etmeniz durumunda ise büyük ihtimalle alamayacaksınız. O araca ya artık o bankada değil ya da ihtiyacınızı karşılayacak yetkinlikte değil. Çünkü önceliği bankacılık faaliyetleri. Yahut farklı bir dağıtım kanalından hizmet alımını seçtiyseniz sektörde bile olmayabilir. Çünkü adında "emeklilik" olan ürünü satan bireysel emeklilik araçları, kendi sektörlerinden emekli olabileceklerine dair bir umut taşıyor.

Aracısını, mesleği icra edeni emekli edemeyen, edebileceğine dair herhangi bir ümit veremeyen bir sistemin müşterileri bu ümide nasıl vasıl olabilecek?

Gelin önümüzdeki ay bu soruyu tartışalım.

Sağlıcakla kalın.





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

İyi sürücüyü 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" ödüllerini alan kaskosuyla tanışın. Üstelik diğer sürücülerden farklı olarak, iyi sürücüyü iyi fiyat avantajından faydalanın.

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



AXA SİGORTA
sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

Cardif çalışanlarını ayrıcalıklı kılan model: IIP 6. NESİL

BNP Paribas Cardif Türkiye, insan kaynakları alanında dünyadaki tek uluslararası kalite standardı Investors in People'in (IIP) 6. Nesil uygulamasına akredite olan ilk Türk firması oldu. Ebru Taşçı Firuzbay, "IIP'nin başta çalışanlarımız olmak üzere şirketimizin bugünü ve geleceğine önemli katkılar yapacağına inanıyorum" diyor...

Inşan kaynakları disiplinde iş performansını iyileştirmeye yönelik dünyadaki "insan odaklı" tek kalite standardı olan Investors in People (IIP) artık Türkiye'de de uygulanmaya başladı. BNP Paribas Cardif Türkiye de bu standardın 6. Nesil uygulamasını Türkiye'de hayata geçiren ilk şirket oldu. IIP standardının ve 6. Nesil uygulamasının ne anlama geldiğini, şirkete ve çalışanlarına hangi faydaları sağlayacağını, ne gibi farklar yaratacağını BNP Paribas Cardif Türkiye İnsan Kaynakları ve Organizasyon Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay'a sorduk...

BNP Paribas Cardif Türkiye'nin Investors in People'in (IIP) yeni versiyonu 6. Nesil uygulamasına akredite olması ne anlama geliyor?

Öncelikle insan kaynağı yönetimine dair bu kadar değerli bir akreditasyona sahip olmanın bizi hem ülkemiz hem de şirketimiz adına gururlandırdığını ifade etmeliyim. Cardif olarak



Ebru Taşçı Firuzbay

IIP'yi bir fırsat olarak gördük ve bu akreditasyon doğrultusundaki tüm hazırlıklarımızı bir "gelişim yolculuğu" olarak kurguladık. Bu anlamda bu yolculuğun başta en büyük değerimiz olan çalışanlarımız olmak üzere şirketimizin bugün ve yarınına

önemli katkıları olduğuna inanıyorum.

IIP'in uygulama açısından zorlu bir yolculuk olduğu belirtiliyor. Sizin bu süreçte ne gibi çalışmalarınız oldu? Akreditasyon süreciyle

İlgili bilgi verebilir misiniz? Şirketiniz ve çalışanlarınız açısından nasıl bir fark yaratmasını bekliyorsunuz?

IIP, insan kaynakları yönetimine dair tüm dünyada geçerliliği olan tek akreditasyon sistemi. Bu sistemin bizim için en önemli yönlerinden biri modelin akademisyenler, işverenler, çalışanlar ve sendikalar gibi birçok farklı platformun temsilcinin görüşleriyle hazırlanması ve yine modelin değişen zaman, şartlar ve çalışan profillerine göre de kendini güncel tutması oldu. Bu anlamda 6. Nesil de globalde geçen yıl uygulamaya alınan yeni bir versiyon oldu. Bu versiyonun bizim için en önemli özelliği, yüksek performansla insan yönetimi konularının merkezine şirketin ortak başarı hedefinin konması ve tüm süreçlerin bu hedef etrafında konumlanması.

6. Nesil şirketin sürdürülebilir başarısına bakıyor ve sonucunda gerçekten de şirketin finansal başarısını değerlendiriyor. Bunun merkezine de organizasyonun ortak başarı hedefini koyuyor. "Liderlik", "geliştirme" ve "destek" olarak üç ana başlığı var. Akreditasyona öncelikle bir ön değerlendirmeye başladık ve tüm süreçlerimizi IIP 6. Nesil modeli doğrultusunda (liderlik, geliştirme ve destekleme temaları altındaki 27 farklı başlıkla) gözden geçirdik. Akabinde ortak kurum kültürü projemizi başlattık ve şirketimizin vizyon, misyon ve değerlerini tüm çalışanlarımızın katıldığı atölyelerle yeniden belirledik.

Yaklaşık 6 ay süren bu çalışmaların sonucunda IIP tarafından öncelikle tüm çalışanlarımızı kapsayan bir online değerlendirme anketi yapıldı. Ardından IIP değerlendircisi, geniş bir grup çalışanımızla yüz yüze

BNP PARIBAS CARDIF



görüşmeler yaparak insan yönetimine dair süreçlerimizi değerlendirdi. Değerlendircimiz mevcut uygulamaların yanı sıra bu konulardaki performans göstergelerimizi sorgularken, birebir görüşmelerle bu uygulamaların ne kadarının benimsendiğini de ölçümlendi. Bildiğiniz gibi 2011 yılında üç şirketi BNP Paribas Cardif Türkiye çatısı altında birleştirdik ve hedefimizi farklı ürün ve satış kanallarıyla Türkiye'nin en geniş kapsamlı sigorta platformu olmak şeklinde belirledik. Bugün geldiğimiz noktada, gerek iş ortaklıkları gerekse bankasürans ve acenteler kanallarıyla, sağladığımız işbirliklerimiz ve ürünlerimizle bu hedefe ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 2017 başında ikinci 5 yıllık iş hedeflerimizi belirledik ve bu hedefleri çalışanlarımızla Cardif 2.0 teması altında paylaştık. Cardif 2.0 olarak tanımladığımız bu yeni dönem için yapı taşlarımızı da belirledik. Şirketimizi geleceğe hazırlayacak temel öğelerimiz elbette müşterilerimiz ve onlar için yarattığımız değer, teknolojimiz ve iş modelimiz. Ancak tüm bu öğelerin temelinde çalışanlarımız

yer alıyor. İşte bu nedenle bu gelişim yolculuğumuzun merkezine de çalışanlarımızı koyduk ve "şirketimizi geleceğe taşıırken nasıl bir liderle çalışmak istiyorsunuz" diye sorduk. Bu doğrultuda şirketimizin yönetici profilini belirledik, aynı şekilde Cardifli çalışanların olmazsa olmaz ortak değerlerini oluşturduk. Çalışanlarımız yenilikçi, sorumluluk veren, öğreten, yol gösteren, fırsat veren yöneticileri rol model olarak görüyor. Adalet ve dürüstlük yine çok önemli erdemlerimiz. Tüm bu duyduklarımız doğrultusunda "Cardifli Lider" manifestomuzu oluşturduk ve tüm yönetim kadromuz için bu manifesto doğrultusunda bir gelişim planı hazırladık.

Elbette IIP başarısı 6 aylık bir çalışmanın sonucu olarak gelmedi. 2011 yılından beri yaptığımız birçok çalışma bunun zeminini oluşturdu. Liderlik bakış açımızı da hem çalışanlarımızdan beslenerek hem de IIP modeli etrafında kurgulayarak ve yönetim ve tüm çalışanlarımızın katkısıyla bu önemli akreditasyona sahip olduk.

İnsan kaynakları departmanı olarak BNP Paribas Cardif bünyesinde kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

İnsan kaynakları olarak öncelikle şirketimizin stratejilerinden besleniyor, hedeflerimizi buna göre belirliyoruz, işbirliğine çok önem veriyoruz. Çalışanlarımız tarafında ise yola çıktığımız ilk günden beri öncelikli hedefimiz samimi, onlara yakın ve hayatlarına dokunabilen bir departman olmak. Nitekim uygulamaya geçirdiğimiz birçok proje de bu amacı destekler nitelikte.

Şirketimize yeni katılan bir arkadaşımızı kurum kültürümüze




adapte edebilmek amacıyla ilk iş gününden önce başlayan ve ilk 6 ayı yakından takip ettiğimiz bir “onboarding” (işe uyum) süreciyle destekliyoruz. Tüm çalışanlarımızla yılda bir kez birebir görüşmelere yaparak kariyer beklentilerini dinliyor, buna göre planlamalarımızı belirliyoruz. “İK Kariyer Saati” ile ekibimiz, haftanın bir günü iki saati sadece çalışanlarımızdan gelen soru ve taleplere ayırıyor. Bu saatler içinde çalışanlarımız İK’ya dair diledikleri konularda ekibimize ulaşabiliyor. Elbette o gün ve saatler dışında da çalışanlarımız İK ekibine ulaşabiliyor. Bu uygulamadaki amacımız aslında algı yönetimiyle İK’yı çalışanlara yakın, çalışanların da İK’yı kendi takım arkadaşları gibi görebilmelerini desteklemek. Bu doğrultuda yaptığımız branding çalışmasıyla İK’yı, şirket içinde “aile olma” temasına da gönderme yapacak şekilde “Bizim İK” sloganı ile konumlandırdık ve yaptığımız tüm aktiviteleri bu çatı altında toplamaya başladık. “Bizim İK” tüm çalışanlarımız tarafından benimsenen bir marka oldu. Şirketlerin geleceği için ortak kurum kültürünü oluşturması ve bunun devamlılığını sağlaması son derece önemli. Bu amaçla İK çatısı altında 4 yıl önce kurduğumuz İç İletişim ve Kurum Kültürü departmanımızla hem kurum kültürünü desteklemek hem de mutlu çalışanların olduğu bir çalışma ortamı yaratma amacındayız.

“İK Elçileri” diye oluşturduğunuz bir çalışan grubunuz olduğunu biliyoruz...

Şirketimizdeki her departmandan farklı unvanlardaki gönüllü temsilcilerden oluşan bu gruba aslında 4 yıl önce başladık. Halen de çok aktif ve verimli



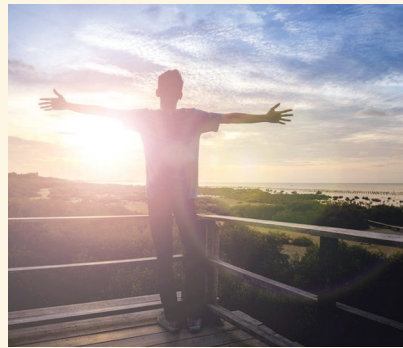
olarak devam ediyoruz. Onlara “İK Elçileri” dedik çünkü, bizden ekiplere, ekiplerden bize doğru paylaşımlar için bir köprü kuruyorlar. Elçilerimiz İK süreçlerimize hakim ve bize çok

değerli önerilerde bulunabiliyorlar. Hem çalışanlarımıza İK süreçlerimizle ilgili bilgi veriyorlar hem de bizlere çalışanlarımızın beklentilerini dolayısıyla da gelişim alanlarımızı iletiyorlar. 

“BU SENİNDİR’ YERİNE ‘BUNLAR SENİN, İÇİNDEN İSTEDİĞİNİ SEÇ’ DİYORUZ”

Ebru Taşçı Firuzbay, BNP Paribas Cardif Türkiye bünyesinde “çalışan inisiyatifi” ile hayata geçirilen projelerle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Çalışanlarımızdan görüş ve öneri alırken en önemli kriterimiz, her bir görüşü değerlendirip gelişim gerektiren konuların da takipçisi olmak. Çalışanlar görüşlerinin dikkate alındığını hissettiği noktada daha çok geri bildirim veriyor. Bu dönüşlerin her birinin hem çalışan mutluluğu hem de şirket başarısına katkıda bulunduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda geçmiş yıllarda birçok önemli konuda çalışanlarımızın

görüşleriyle hayata geçirdiğimiz projelerimiz oldu. Son dönemden bir örnek olarak esnek yan haklar projemiz Cardif Flexbox’ı paylaşabilirim. Özellikle Y kuşağı



konfor alanı istiyor. ‘Bu senindir’ yerine ‘Bunlar senin, içinden istediğini seç’ denmesini tercih ediyor, bunu da mümkün olan her konuda dile getiriyorlar. İşte

bu doğrultuda geçen yıl yan haklarımızı, çalışanlarımızın kendi ihtiyaç ve beklentilerine göre belirleyebildiği bir modele dönüştürdük. Burada bir önemli nokta da hayata geçirdiğimiz her yeni projeyi yakından takip etmek, çalışanlara ne kadar yansıdığını ölçümlemek ve daha etkin hale getirebilmek için görüşlerini almak. Bu bakış açısıyla Cardif Flexbox uygulamamızı da bu yıl yeniden gözden geçirdik. İçinde sunulan alternatif kullanım alanlarını çalışanlarımızdan aldığımız görüşlerle yeniledik ve daha rahat erişilebilir hale getirmek için mobil uygulamamıza taşındık.”

ERGO Yat Sigortası varsa her Şey tamam!



ERGO Yat Sigortası ile tecrübe ve uzmanlık birleŐiyor, tekneler uluslararası standartlara uygun kapsamlı korumaya kavuŐuyor!

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

ERGO

Sigortalı tüm yelkenler



Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemizde yaz mevsiminin başlamasıyla birlikte hareketlilik başladı.

Güneş, kum ve deniz hayaliyle yanıp tutuşan tatilciler, yatlarıyla denizin serin sularında yelken açmaya hazırlanıyor. Eskiden pahalı ve lüks bir hobi olan yelkencilik, orta gelir grubunun de en büyük hayallerinden biri haline geldi. Üstelik şimdi araba alır gibi krediyle tekne almak da mümkün. Peki diyelim ki gönlünüzdeki tekneyi aldınız, tatil planlarınızı da yaptınız, marinalarda tutulan teknelerle denizlere açılmayı bekliyorsunuz. Ya sigortanız?

Yat sigortalarıyla kara ve denizde birçok riske karşı güvence sağlarken, sigorta şirketlerinin zengin asistans hizmetlerinden de yararlanabilirsiniz. "Yelkenler Fora!" demeden önce, siz siz olun sigorta yaptırmadan denizlere açılmayın...

Evet, önce yatların bakımının, sonra da sigortasının yaptırılması gerekiyor. Böylece denizlerde karşılaşılabileceğiniz risklere karşı yatlarınızı güvence altına alıyorsunuz. Teknelerin olası birçok riske karşı sigortalanması gerekiyor. Çünkü sigortasız denize açılan bir tekne birçok riski de beraberinde taşıyor. Sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda doğru teminat ve özel şartlarla güvence altına

alınması çok önemli. Çünkü her tekne ve yat sahibinin farklı ihtiyaç ve beklentileri olabiliyor. Yatların kendilerine ait maddi risklerin sigortalanması için yasal bir zorunluluk yok. Ancak yolcu taşıyan ve belli özelliklere sahip tekneler için trafik sigortası benzeri bir yolcu sorumluluk sigortası yaptırmak zorunlu.

Yatın özelliğine göre poliçe

Yat sigortasında genel olarak tüm

deniz riskleri, çatışma (çarşıma), yangın, korsanlık, hırsızlık, fırtına, deprem gibi riskler teminat altına alınıyor. Sigorta şirketleri genelde yat ve tekne sigortası için farklı poliçeler sunuyor. Sigorta primleri ise yat veya teknenin yaşı, modeli, yapım tarzı, sürati, bağlama yeri, kullanım amacı gibi birçok teknik detayın değerlendirilmesi sonucunda belirleniyor. Tekneyle Türkiye sınırları dışına çıkılması durumunda sigorta sözleşmesi oluşturulurken, beyan edilen seyir alanı poliçeye not edilip, bu seyir alanı kapsamında olmak koşuluyla yurtdışı seyirleri otomatik olarak teminat altına alınıyor. Sigorta süresi içinde ayrıca dünya seyahati veya poliçede not edilmemiş bir bölgeye seyir söz konusu olacaksa, sigortacıyla mutabık kalınması kaydıyla teminatın, talep edilen denizleri de içerecek şekilde poliçeye not edilerek genişletilmesi mümkün. Bu noktada teknenin teknik özelliklerinin uygunluğu, seyri etkileyebilecek mevsimsel faktörler vb dikkate alınarak karar veriliyor.

Allianz Mavi Dalga ile özel yatlara özel sigorta

Allianz Sigorta, Mavi Dalga Yat Sigortası ürünüyle sigortalıların ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan ve klasik yat sigortalarının ötesinde bir paket sunuyor. Sadece özel kullanımlı yatlar için sağlanan ürün, tekne bedelinden bağımsız 4 milyon Euro limitli üçüncü şahıs sorumluluk, kişisel eşya, asistans gibi birçok genişletilmiş standart teminatı da içeriyor. Kişisel eşyalar normal koşullarda teminat dışında yer alıyor. Bununla birlikte özel durumlarda, belirlenecek fiyat ve şartlar dâhilinde yatın içerisindeki eşyalar belli limitlerle ve ilgili klozlarla teminata dâhil edilebiliyor. Mavi Dalga Yat Sigortası ile yatta

YILLIK PRİMLER 1.260 DOLARDAN BAŞLIYOR

Sigorta bedeli 1 milyon dolar ve/veya karşılığı Türk Lirası olan bir yat için vergiler dâhil yıllık sigorta primi 4 bin 200 ile 6 bin 300 dolar arasında değişiyor. Sigorta bedeli 200 bin dolar ve/veya karşılığı Türk Lirası olan bir yat içinse yine vergiler dahil sigorta primi 1.260-1.470 dolar arasına iniyor.



oluşabilecek makine arızaları, terör ve savaş riskleri, yatın çevreye verebileceği muhtemel zararlar da ek teminatlarla güvence altına alınabiliyor.

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, Türkiye'de yat sigortalarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Özellikle son yıllarda artan amatör denizcilik bilinci, ekonomik gelişmeler paralelinde yat kullanımına ilgiyi

yoğunlaştırdı. Eski dönemlerde ağırlıklı olarak yüksek ekonomik güç gerektiren tekne sahipliği, son yıllarda orta gelir grubuna hitap eder seviyeye indi. Böylece tekne sigortaları da ilgi gören ürünler arasına girdi. Sigortalılar için tekneye verilen önem, beraberinde tüm ihtiyaçları karşılayacak sigorta ürünlerinin talep görmesinin önünü açtı. Bu da tekne sigortacılığının gelişimine katkıda bulunuyor. Allianz Türkiye olarak önceliğimiz her zaman sigortalılarımızı ihtiyaçları doğrultusunda doğru teminat ve özel şartlarla güvence altına almak. Her yat ve tekne sahibinin farklı ihtiyaç ve beklentileri olabileceği için sigorta yaptırmak isteyen tüm müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru belirleyip risklerinin korunduğundan emin olmalarını öneriyoruz."

Aytekin, sigorta primlerininse yat veya teknenin yaşı, modeli, yapım tarzı, sürati, bağlama yeri, kullanım amacı gibi birçok teknik detayın değerlendirilmesi sonucunda belirlendiğini sözlerine ekliyor. ➡



Allianz Sigorta
Genel Müdürü
Arif Aytekin



"YAT SİGORTALARINDA DA SEKTÖR LİDERİYİZ"

Levent Sönmez

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta, 92 yıldır diğer branşlarda olduğu gibi yat sigortalarında da tecrübesi, bilgi birikimi ve deneyimiyle tercih ediliyor. Yıllardır bu branşta da sektör lideri olarak hizmet veriyoruz. Teknelerin kendilerine ait maddi risklerin sigortalanması için yasal bir zorunluluk yok. Ancak yolcu taşıyan ve belli özelliklere sahip tekneler için trafik sigortası benzeri bir yolcu sorumluluk sigortası yaptırmak zorunlu. Bununla birlikte yatların denizde, karada, limanda, tersanede, marinada ve seyir halindeyken birçok rizikoya açık olması sigorta güvencesi alınmasını kaçınılmaz. Teknenin sigorta bedeli belirlenirken, olası bir hasarda yerine koyma değerinin tespit edilmesi gerekeceğinden "güncel piyasa değeri" esas alınır. Gerekliğinde tecrübeli bir eksper marifetiyle sigortalı tekne için değer tespiti sürveyi yaptırılarak teknenin sigorta bedeli de tespit edilebilir. Sigorta poliçesinin şartlarının oluşturulabil-



mesi için teknenin yaşı, modeli, en ve boyu, hızı, seyir alanı ve kullanım amacı gibi kriterler belirleyici oluyor. Teknede bulunan kişilerin beraberindeki kişisel eşyalar ile teknenin orijinalinde olmayan ancak sonradan ilave edilen ekipman ve aksesuar gibi malzemeler, sigorta başlangıcında sigortacıya bildirilmesi halinde "ek teminat" ile teminat altına alınabilir.

Anadolu Sigorta asistans hizmetleriyle fark yaratıyor

Anadolu Sigorta, gezinti teknesi (yat) sigortasıyla sektördeki en geniş teminat ve asistans paketlerini, en uygun şartlar ve primlerle sunmayı hedefliyor. Şirket, bu doğrultuda sabitlenmiş mutabakatlı değer, teknenin yurtiçinde karayolunda nakliyesi, çevre kirliliği teminatı, kişisel eşya kızı, ferdi kaza teminatı, üçüncü şahıs sorumluluk limitinin sigorta bedelinden farklı uygulanması, elektronik cihaz ek teminatı, ek makine teminatı, uninsured boater wording (sigortasız tekne) gibi ek teminatları sigortalıların kullanımına sunuyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, 2009 yılında sektörde bir ilk olarak başlattıkları yat asistans uygulamasıyla da normal şartlarda bir gezinti teknesi sigorta poliçesiyle temin edilemeyecek hizmetleri sigortalılara

sunduklarını vurguluyor. Sönmez, “Sektördeki öncü konumumuz gereği sigortalılarımıza sektördeki en geniş teminat ve asistans paketlerini en uygun şartlar ve primlerle sunmayı hedefliyoruz” diyor.

Anadolu Sigorta gezinti teknesi sigortası, teknede yangın çıkması durumunda marinaya; diğer teknelere ve üçüncü şahıslara zarar gelmesi durumunda ise ana teminat olan Enstitü Yat Klozu şartlarına göre üçüncü kişilere karşı sorumluluk risklerini teminat altına alıyor. Teminat kapsamında değerlendirilen bir yangın hasarında, kusur tespiti esas alınmak üzere poliçede belirtilen sorumluluk limitiyle sınırlı olarak diğer teknelere verilebilecek zararlar da tekne poliçesi kapsamında.

Sorumluluk teminatı, genel olarak zarar verenin (sigorta ettirenin) zarar görene (mağdur/sigortalıya) karşı olan yasal sorumluluğunu kapsıyor. Bu çerçevede teknede sigorta ettiren yokken halatının ağır deniz vb dış etkenlerle kopması ve başka teknelere veya üçüncü kişilere zarar vermesi söz konusu ise teminatın işleyebilmesi için olayda tekne sahibinin (sigorta ettirenin) kusuru olduğunun tespit edilmesi gerekiyor.

Levent Sönmez, bu tür durumlarda Anadolu Sigorta'nın verdiği hizmetleri de şöyle anlatıyor: “Meydana gelen kaza veya hasarın vakit kaybetmeden bildirilmesi halinde şirketimiz konusunda deneyimli serbest çalışan eksperleri görevlendirerek konuya anında müdahil oluyor. Bu müdahale öncelikle hasarın büyümesini ve riskin ağırlaşmasını önlemek için gerekli tedbirlerin alınması şeklinde gerçekleşiyor. Ayrıca şirketimizce sunulan yat asistans kapsamında; bir hasar neticesinde

tekne sahibinin eve dönüş masrafları, geçici deniz aracı temini, otele gecelik konaklama, tamiri biten teknenin dönüş seyahati için demirleme konaklama masrafları ve benzeri hizmetleri kazayı takiben sigortalılarımıza sunuyoruz.”

Her 5 tekneden biri ERGO güvencesinde

ERGO Türkiye, dünya çapında uygulanan Londra Enstitü Klozları dâhilinde tekne ve yatları teminat altına alıyor. Yat sigortacılığı kapsamında ürünlerini “Tekne/Yat Sigortaları” ve “Tekne/Yat İnşaat Sigortaları” olmak üzere iki başlık altında değerlendiren ERGO

Türkiye, Tekne ve Yat Sigortaları ile yatın gövdesi, makineleri, adını taşıyan servis botları, yatla birlikte alınıp satılan donanım ve ekipmanlarını “Institute Yacht Clauses 1.11.82 Cl.328” kapsamında tek bir poliçeyle teminat altına alıyor. Böylece denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekeğe alınırken ve çekekten indirilirken sigorta güvencesi kesintisiz olarak devam ediyor. Bir başka ifadeyle tüm deniz kaza ve tehlikeleri (çarpma, çatma, karaya oturma, alabora olma, fırtına); yangın, yıldırım, infilak, deprem, volkanik patlama; korsanlık, hava taşıtları ile temas; yatın veya servis botlarının, makine

TEKNE/YAT SİGORTASI NE TÜR KAZALARI KAPSAR?

Hemen her ülkede sigorta şirketleri, yat poliçelerinin teminat kapsamını belirlerken küresel geçerliliği olan Londra Enstitü Klozları'ni esas alıyor. Türkiye'de de bu klozlar dâhilinde yat sigortacılığında birçok riskli sınıf teminat kapsamına alınıyor. Bunların başlıcaları şöyle sıralanıyor:

- Deniz kaza ve tehlikeleri (fırtına, çatma, çarpma, oturma),
- Korsanlık, yangın, deprem, volkanik patlama, yıldırım, hava taşıtlarıyla temas,
- Kumanya, yakıt, donanım, ekipman ve makinelerin yata alınırken, yat içindeki yerleri değiştirilirken veya yattan indirilirken olabilecek kazalar,
- İnfilaklar, kötü niyetli hareketler (kaptan ve gemi adamlarının barataryası dâhil),

- Yatın, servis botlarının, dıştan takma motorların, ekipmanların veya makinelerin çalınması,
- Şaftların kırılması, kazanların patlaması, yatın gövde ve makinelerindeki gizli kusur (kırılan şaftın, patlayan kazanın veya kusurlu kısmın tamir ve ikame masrafları hariç),
- Herhangi bir kişinin ihmali (sigortalının, yat sahiplerinin veya yat işletmecilerinin hesabına yapılan bir tamirat ve tadilat işi, yahut yatın bakımı itibarıyla ihmalden veya sözleşmenin ihlalinden kaynaklanmış kusurların giderilmesi masrafları hariç),
- Hiçbir hasar çıkmasa dahi, bir oturmadan sonra ve sırf karinanın kontrolü amacıyla makul surette yapılmış masraflar.





veya teçhizatın çalınması; yatın sebep olduğu bir kaza neticesinde üçüncü kişilerin can ve mal kaybı (tekne sigorta bedeliyle sınırlı olmak üzere); enkaz kaldırma masrafları (tekne sigorta bedeliyle sınırlı olmak üzere); kötü niyetli hareketler (kaptan ve gemi adamlarının barataryası dâhil) teminat kapsamına alınıyor. Üçüncü şahıslara karşı sorumluluklar da ERGO Tekne ve Yat Sigortaları ile güvence altına alınıyor.

ERGO Tekne ve Yat İnşaat Sigortaları ise inşaat süresi boyunca tekneyi güvence altına alıyor. Böylece teknenin kızağa konmadan önce imalat sırasında karşılaşılabileceği riskler ile kızağa konma ve inşaat aşamalarındaki riskleri, denize indirme, donatana teslim ve deneme seferindeki riskleri gibi tekne denize inmeden önce meydana gelebilecek tüm

muhtemel riskler teminat altına alınmış oluyor. ERGO Türkiye, 100 bin TL sigorta bedelini aşan yatlar için asistans hizmetlerini de ek primsiz olarak müşterilerine sunuyor. Üçüncü şahıs sorumluluk teminatı ise tekne sigorta bedelinin üzerinde bir limitle ek olarak veriliyor. Ancak şirket, toplam hasar rakamını



poliçede belirtilen bu limitle sınırlandırmıyor, tekne sigorta bedeli + üçüncü şahıs sorumluluk limiti kadar teminat veriyor. Teklifi kabul eden müşterilerin belirlenen limit üzerindeki teknelerine, hizmet ücreti ERGO'ya ait olmak üzere ön gözetim ve değer tespiti de yapıyor.

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, "Ürünlerimizle birlikte sunduğumuz asistans hizmetlerinde de çok iddialıyız. Bu da bize müşterilerimize yakın olma, güvenlerini kazanma ve telefonun diğer ucunda olduğumuzu hissettirme avantajlarını sağlıyor. Tekne ve yat sahiplerine asistans hizmetleri kapsamında yedek anahtarlarının hızlıca ulaştırılması, kaza sonrası konaklama, seyahat ve kiralık araç hizmetleri, geçici kaptan gönderilmesi, teknik ekibin ulaşımı, acil ambulans, acil durumlarda yakıt ve su ikmali, ➡

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

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



LOUNGE
HİZMETİ



KAT KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİĞORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[f](https://www.facebook.com/vakifbank) [i](https://www.instagram.com/vakifbank) /vakifbank

ikame yat gibi ek hizmetler sunarak tüm süreçlerde müşterilerimizin yanında yer alıyoruz. Tüm bu hizmetler ve avantajlar sayesinde Türkiye’de her 5 tekneden biri ERGO güvencesi altında denizlerde güvenle seyrediyor” diyor. Üç tarafı denizlerle çevrili Türkiye’nin yatçılığa ilgi duyanlar için bir hazine olduğunu vurgulayan Türe, yat sigortalarının gelişimiyle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Yat turizmi, kişiye tanıdığı doğal özgürlükle günümüzde alternatif bir tatil olarak değerlendiriliyor. Ülkemizde yat turizminin gelişmesine paralel olarak yat sahiplerinde sigortalama anlayışı 1980’li yıllar itibarıyla başladı. İlerleyen süreçte giderek artan talep ve ilgi, profesyonelce hizmet veren marina işletmeciliği ve yat sahipliğinin artmasına yol açtı. Dolayısıyla zaman içerisinde yat sigortacılığı ihtiyacı da gelişti. Ülkemizde sigorta şirketlerinin kendi bayraklı yatlarımızın yanı sıra yabancı bayraklı yatlara da teklif verebilmesi yat sigortacılığının gelişmesine oldukça katkı sağladı. 2014 yılından itibaren 20 bin civarında olan sigortalı yat sayısının önümüzdeki dönem içerisinde iki katına çıkacağı öngörülmüyor.”



“ÜCRETTEN ZİYADE POLİÇENİN BÜTÜNÜNE BAKMALI”

Yıldırım Türe
ERGO Sigorta İcra Kurulu Üyesi

Her sigorta şirketi sigortanın kapsamını, içeriğini ve işleyiş biçimini kendisi belirliyor. ERGO olarak yat sigortacılığını bir bütün olarak görüyoruz. Yatın gövdesi dâhil içerisindeki tüm ekipmanları da muhtemel risklere karşı güvence altına alıyoruz. Böylece, müşterilerimize ve sevdiğimizimize marinalarda, denizlerde güvenli bir yolculuk fırsatı sağlıyoruz. Tekne ve yatlar birçok açıdan farklı özelliklere sahip. Dolayısıyla sigorta primleri de bu farklılıklar çerçevesinde değişim gösteriyor. Teknelerin yapım tarihi, yapım tarzı, azami sürati, seyrüsefer sahası, yatma dönemi, tipi, motorlarının gücü, markası, yapım yılı, kaptanlı veya kaptansız kiraya verilip verilmediği, teknenin son 3 yıl içindeki hasar durumu, seyrüsefere yardımcı cihazları ve gerekli görülüyorsa yapılacak gözetim raporu, fiyatları etkileyen kriterler arasında yer alıyor. Sağlığını, ürünümüzü sigorta ettirenken poliçelere bir bütün olarak bakmamız, ücretlendirmeden öte verdiği teminatların kapsamını göz önüne almamız gerekir. Bu açıdan sigorta şirketleri kendi bakış açılarını belirler ve birbirlerinden farklılaşır. Yat sigortacılığında da bu geçerlidir. Poliçelerde belirlenen teminat kapsamlarına şahsi eşyalar, herhangi bir kaza halinde üçüncü şahısların tedavi giderleri, yarış esnasındaki rizikolar, deniz kirlenmesi rizikoları, su sporları esnasındaki sorumluluklar, tekne



nakliyat sigortaları, tekne makineleri ile ilgili rizikolar, balıkçılık ekipmanlarıyla ilgili rizikolar, tekne elektronik cihazları ile ilgili rizikolar, hukuksal koruma rizikoları, kaptan ve mürettebatın ferdi kaza rizikoları teminata dâhil edilebilir. Tekne poliçelerinde hangi ek teminatların yer alıp yer almadığı konusunda tüketiciler bilinçli olmalı.

Yatları sigortalatırken nelere dikkat edilmeli?

ERGO Türkiye olarak yat sigortası ürünümüzden faydalanan müşterilerimizden her fırsatta, poliçelerinde belirtilerek güvence altına alınan koşulların iyice okunup anlamış olmasını rica ediyoruz. Böylece yatları ve içerideki ekipmanlarının hangi teminatlar kapsamında olduğundan emin olabilir ve denizlerde kendilerini güvende hissedebilirler. Bununla beraber, her ne kadar yat sigortacılığı alanında faaliyet gösteren birçok şirket olsa da; ülkemiz yatçılık piyasasına hâkim ve bu alanda yaşanan gelişmeleri takip ederek kendini geliştirebilen bir şirketten teklif almak önem taşımaktadır. Teknelerini iyi tanımak, poliçe kapsamında hangi teminatlara ihtiyacı olduğunu bilmek ve sigorta şirketini bu doğrultuda bilgilendirmek tüketicilerimizin en temel sorumlulukları arasındadır. Teminatlara ek olarak alınan ilave güvenceler de aynı şekilde doğru seçilmiş ve ihtiyacı karşılar nitelikte olmalıdır.

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

Güveneniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Klasik sigortacılığa dijital yaklaşım: Quick Sigorta

İlk poliçesini geçen mayıs ayında kesen Quick Sigorta, adı gibi sektöre hızlı girip 500 acente sayısına ulaştı. CEO Levent Uluçerçen, “Sektörün büyük sıkıntı içinde olduğu bir dönemde kuruluş kararı aldık, yine başka bir sıkıntılı süreçten geçerken faaliyete geçtik. Dijital, sosyal ve tabii ki dirençli bir sigorta şirketiyiz” diyor...

6 Nisan 2017 tarihinde sigortacılık lisansını alan Quick Sigorta, 12 Mayıs 2017 tarihinde ise ilk poliçesini keserek sektöre adım attı. Küçük bir ekiple faaliyet gösteren Quick Sigorta, özellikle dijital sigortacılık alanında sektöre önemli yenilikler getirecek projeler üzerinde çalışıyor. Quick Sigorta'nın kuruluş sürecini, hedeflerini ve diğer tüm ayrıntıları öğrenmek için CEO Levent Uluçerçen ile keyifli bir sohbet yaptık...

Zor bir dönemde kuruldunuz. Yatırımcıyı nasıl ikna ettiniz?

Mahmut (Erdemoğlu) Bey, enerji ve inşaat dışında yatırım yapmak



Levent Uluçerçen

istiyordu. Sigorta kökenliyiz ve kendisine sektörü anlatıp 5 yıl önce üzerinde çalıştığımız projemizi sunduk. O dönem yatırımcı bulamadığımız proje Mahmut Bey'in ilgisini çekti. Sektörü daha yakından görebilmesi için kendisiyle birçok toplantıya katıldık. Sektör büyük sıkıntı içindeydi ancak Mahmut Bey projeye inandı ve yatırım kararı aldı.

İş modelinizden söz eder misiniz? Daha çok internetten mi satış yapacaksınız?

Quick Sigorta bildiğiniz klasik sigortacılık uygulamalarının dijital şeklidir. Tüm iş süreçlerimizi, mümkün olan tüm ürünleri, görevleri, kanalları dijitalle taşıdık, taşımaya devam ediyoruz. Hiçbir zaman da tamamlandı denilemeyecek bir süreçtir bu. Durduğunuz anda

tüm özelliklerinizi kaybedersiniz, geride ne dijital ne de iş modeli kalır. Bu anlamda biz aslında hibrit bir model üzerinde faaliyet gösteriyoruz. Acentemiz var ama dijital dünyaya uyum sağlamaları için proje yürütüyoruz. Brokerlerimiz var. Bankalar da olacak. Ve elbette online kanalımız var. Bildiğiniz tüm klasik ürünler var ama bunları dijitalde uygun şekilde modifiye ediyoruz. Bir sigorta şirketi neden bu son derece önemli satış kanalından vazgeçsin? Neden acentelerimiz olmasın? Bizim acentelerimiz var ve daha çok olacak. Dijital sigorta şirketi olmak demek sadece online satış yapmak anlamına gelmiyor. Dijital bir şirket iş süreçlerini, çalışanlarını, iletişimini, ürünlerini, mevcut satış kanallarını bu ortama taşıyan şirkettir ve biz bunu yapıyoruz. Hangi kanalın daha çok satış yapacağı değil ne kadar çok tüketiciye, kendilerine uygun buldukları kanaldan ulaşabileceğimiz önemli. Satış kanalları kendi aralarında eşit şartlarda rekabet edebilir ancak herhangi birisinin bu süreçte avantajlı duruma geçmesine izin vermeyiz. Kısacası kanallar birbirini ezemez, ezdirmeyiz.

Bu nasıl mümkün olacak peki?

Jenerik ürünlerimizin fiyatları ve kapsamları tüm satış kanalları için aynıdır. Yani ürünümüzü hangi kanaldan alırsanız fiyat aynı. Tüketici hangi kanalı tercih ediyorsa oradan gidip alabilir. Biz insanlara sigorta üretiyoruz, kanallara değil.

Dijital için farklı bir yaklaşımınız var mı?

Tabii ki var ve bunu aslında siz çok yakından biliyorsunuz.

İnsanlar neden acentelerden sigorta alıyor? Çünkü hepsi bence birer iletişim ustası. Size sadece bir ürün satmıyorlar, sizinle arkadaş, dost oluyorlar. İletişim tarzlarıyla güven veriyorlar. Sadece bu değil, aynı zamanda satış sonrasında da inanılmaz bir hizmet veriyorlar. Ne demiştim en başta? Her şeyi dijital ortama taşıyoruz. Peki online kanalı açıp, bir iki ilan verip “buyrun, gelin alın” demek yeterli mi olacak? Hayır olmaz. Orada da etkili bir iletişim kurmanız lazım. Bunu yapmak içinse sosyalleşmeniz lazım. Bu da ancak sosyal medya kanalları ve etkili iletişimle olur. Tıpkı acentelerin yaptığı gibi. Peki bu geçişten acenteler nasıl yararlanacak? Onların dijital olma süreçlerine projelerimizle destek vereceğiz. Eğer dijital dünyaya yatırım yapıyorsanız acentelerimiz içinde yapacağız. Orada onlarla yürüyeceğiz.



Sosyal medya üzerinden satış yapacak mısınız?

İnsanın olduğu her yerde, her ortamda satacağız. Sosyal medya da oldukça önemli alan, oradan da satış olacak. Tekrar ediyorum, amaç tüm tüketicilere kendilerini en rahat, konforlu, güvenli hissettikleri kanaldan ulaşmak. Sosyal medya ise günümüz dünyasının en önemli iletişim kanallarından, ortamlarından. Buradan son tüketiciyle etkili bir iletişim yürüteceğiz. Ancak bu ortamdaki acentelerimizi de unutmuş değiliz. Acentelerimizi son

derece etkin bir dijital pazarlama süreciyle destekleyeceğiz. En basit uygulamamızda, acentemizin ulaşmakta güçlük çektiği, ulaşmak istediği kitle için merkezden destek vereceğiz. Artık dijital dünya da hedef kitleyi seçmek, belirlemek daha kolay. Acentemiz bölgesindeki yabancılara ulaşmak istiyorsa biz bunu merkezden yöneteceğiz. Hedef gençler ise o bölgeye özel planımız devreye girecek. Aslında bu taraftan bakarsanız acente dijitali, dijital kanalın kendisi kadar etkili kullanacak. Bir blog çalışmamız var. İçerik üretmeden sosyal medya da sadece figüran olursunuz. Bu blog çalışmamız, dijital tarafımızı besleyen ana kanal olacak.

Blog nasıl olacak, nasıl işleyecek?

Blog çalışmasını yöneten arkadaşımız aslında oldukça kalabalık bir ekipten hizmet alıyor. Üç farklı kurumdan blog için içerik alıyoruz. Bunlar gazetecilik tecrübesi olan kişiler. Aynı zamanda bünyemizde yine alanının uzmanı bir sosyal medya yöneticimiz var. Bu ekip her ay en az 100 yeni içeriğin geldiği bir yayın platformunu yönetecek. Blog derken aklınıza hemen sürekli kendini, kendi ürünlerini anlatan bir yapı gelmesin. Burada Quick Sigorta ve sigortacılık kendine en fazla yüzde 10-15 yer bulacak. Burada toplanan içerikler tüm sosyal medya kanallarına dağılacak. İnsanlara yeni bir haber kaynağı yeni bir dergi sunuyoruz. Bununla kalmıyor. Her ay en az 10-20 video içerik üretiliyor. Bir yılı tamamladığımızda 150'nin üzerinde videomuz sizlerle buluşmuş olacak. Sosyal olmak için bunları yapmanız lazım. ➡

Tabii ki eksiklerimiz olabilir, çünkü yeni yola çıktık. Ancak sektörün en zengin sosyal medya kanallarının Quick Sigorta'da olacağını söyleyebilirim.

Kaç acenteniz var şu anda?

4 bini aşkın başvuru aldık. Son derece yoğun bir çalışma temposuyla kısa sürede 500 acentemiz faaliyete başladı. Bu konuda acenteler direktörü arkadaşımız Halil Alaeddinoğlu'na teşekkür ediyorum. Kuruluş sürecimizde başta TÜSAF olmak üzere, AVSAD, Ekspertler Derneği ve diğer sivil toplum örgütleriyle bir araya geldik, çalıştaylar düzenledik. TOBB ve SAİK le temaslarımız oldu. Onların fikirlerini aldık, sıkıntılarını dinledik ve katkılarıyla acente sözleşmemizi oluşturduk. Sektörde eşi olmayan bir sözleşmeye imza attık.

Hangi alanlarda lisansınız var?

Hayat dışında tüm branşlarda lisansımız var. Hatta hayat dışında tüm ruhsatlara sahip bu kadar çok alanda lisansı olan tek şirket bile olabiliriz.

Buna neden gerek duydunuz?

Sigortacılık trafik, kasko, ferdi kaza, konut ya da DASK'tan ibaret değil. Sigortacılığın arkasında çok büyük, konvansiyonel çalışma gerektiren bölümler var. Proje geliştirirken izin süreçlerini tekrar yürüterek zaman kaybetmek istemedik.

Hangi ürünlere daha fazla yoğunlaşacaksınız?


Türkiye'nin gerçeği; trafik sigortasına yoğunluğumuz mecburen olacak. Zaten zorunlu bir sigorta. Bu sektörde 30-40 yıl geçirmiş insanlar, biliyoruz



ki acentelerin ve brokerlerin bir çok projesi şirketlerin alt kademelerinde eriyor, yukarı çıkamıyor. Biz ise acentelerimize "bakın klasik ürünlerin tamamı internette. Oradan satın ve bize proje için gelin" diyoruz. Yönetim ekibimiz aynı masada oturuyor. Çok büyük projeleri dahi çok kısa süre içinde değerlendiriyoruz.

Quick markası nasıl ortaya çıktı?

Aslında çok güzel Türkçe isimler bulmuştuk. Ancak sonra şunu

fark ettik ki Türkiye'de bulunan 16 bin 500 acente, 4'er 5'er tane, kullanmayacakları isimleri bile tescil ettirmiş. Kısacası sigortacılıkla ilintili, ilgili olabilecek neredeyse tüm isimler alınmış. Türkçe isim konusunda 1 ay zorladık ama yol alamadık. Yabancı kelimelere baktık ve opsiyonlar arttı. Dijital altyapısı ve iş süreçleri hızlı olan bir şirket için sanırım en uygunu Quick'ti ve onu tercih ettik. Ardından logomuz geldi ve karşınızdaki Quick markası doğdu. 

"30 YILLIK DENEYİMİME RAĞMEN BEN OLSAM YATIRIM YAPMAZDIM"

Levent Uluçeçen'e, Quick Sigorta'nın ana sermayedarı Mahmut Erdemoğlu'nun yönetiminden kısa, orta ve uzun vadeli beklentilerinin neler olduğunu da soruyoruz. Uluçeçen, yine samimi bir şekilde şöyle yanıtıyor:

"Biliyorsunuz, patronumuz bu sektöre çok zor bir dönemde girmeye karar verdi. 2015 yılında kendisini Milli Reasürans'taki bir toplantıya götürmüştük. Orada neredeyse bütün şirketlerin yöneticileri 'Artık bu sektöre girilmez' diyordu. Yanımızda Mahmut Bey oturuyordu ve daha kararını vermemişti. Aktüerimiz, 'Bülent Bey, herhalde Mahmut Bey vazgeçer' dedi. Doğrusu ben de 30 yıllık deneyimime rağmen o toplantıdan sonra

sektöre girmek istemezdim. Uçağa yetişmesi gerekiyordu. Kalktık ve 'Levent Bey, hemen kuruluş çalışmalarına başlayalım' dedi. Bunun üzerine 'Sizi ne motive etti' diye sordum. 'Levent Bey, biz babadan görme yatırımcıyız. Bankada, faizde para tutmayız, sadece yatırımcıyız biz. Gerçekten burada her şey yatırıma uygun hale gelmiş ki herkes şikâyetçi ve bir çözüm yolu bulmaya çalışıyor. Biz de yatırımcıyız, bu duyguyu biliyorum" diye cevap verdi. Gerçekten de çok zor bir dönemde karar vermişti. Ancak 3-5 yıl sonrasını değil çok daha uzun bir dönemi düşünüyor. Kendisine sordüğümüzda da bir tarih vermiyor, 'Uzun döneme bakmak lazım' diyor."



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

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

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

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

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

KOLAY HAT
444 8 434

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

HDI
Sigorta

InsurTech geleneksel sigortacılık sektörünü temelden değiştirecek



Alper Karaçar
EY Türkiye Danışmanlık
Hizmetleri Şirket Ortağı

Tüketicilerin dijital kanalları benimsemesine paralel olarak sigorta şirketleri inovasyon stratejilerini ve teknoloji işbirliklerini gözden geçirmeli. Teknolojiye adaptasyonda geç kalan ve geleneksel yöntemlerle sigortacılık hizmeti vermeye devam eden şirketler, rekabet edebilirlik anlamında ciddi kayıplar yaşayabilir...

Finansal hizmetlerde inovatif işletme modelleriyle teknolojiyi bir araya getiren organizasyonlar için kullanılan FinTech (finansal teknoloji) ekosistemi içerisinde yer alan ve onun bir alt sektörü olan InsurTech (sigorta teknolojileri), sigortacılık sektöründe sağlanan hizmetlerin yeni teknolojiler ve platformlar yoluyla optimum hale getirilmesi prensibini temel alıyor. FinTech ve InsurTech şirketlerinin gerçekleştirdiği inovasyonların yakın zamanda finansal hizmetler sektörünü yeniden şekillendirdiğine şahit olacağız. Bugün dünya genelinde 4 bin 500'den fazla FinTech şirketi bulunuyor ve 2015 yılında bu şirketler çoğunluğu girişim

sermayesi olmak üzere 16 milyar dolar civarında yatırım çektir. Start-up InsurTech şirketleri 2015 yılında 2.65 milyar dolar yatırım çektir. Bu tutar 2014 yılına göre 3 buçuk kat artışa işaret ediyor. Pek çoğu büyük veri analizine odaklanan InsurTech şirketleri ise sigortacılık sektöründeki değer zincirinin tamamını hedefliyor. "Dağıtık veritabanı" olarak tanımlanan ve verilerin güvenli bir şekilde aktarılmasında teknolojik altyapıyı sunan blockchain ile birlikte fiziksel nesnelerin birbirleriyle bağlantılı olduğu iletişim ağı olarak tanımlanan nesnelerin interneti (IoT), InsurTech şirketleri arasında giderek daha popüler hale geliyor. Özellikle ABD'de sağlık sigortası alanı, InsurTech şirketlerinin önemli odak noktaları arasında yer alıyor.

Asya Pasifik öncü rolü üstlenebilir

EY'nin 30 ülkede 24 bini aşkın tüketiciyle anket yoluyla gerçekleştirdiği Tüketiciler Sigortası Araştırması (Consumer Insurance Survey), InsurTech şirketlerinin yükselişine dair çarpıcı bir tablo sunuyor. Araştırmada, tüketicilerin dijital kanalları benimsemesine paralel olarak sigortacılık şirketlerinin inovasyon stratejilerini ve teknoloji işbirliklerini gözden geçirmeleri





gerektiğine dikkat çekiliyor. Sonuçlara göre Asya Pasifik bölgesindeki tüketiciler uzaktan erişim ve dijital iletişimi daha fazla tercih ediyor; yüzde 55'i yeni bir poliçeyle ilgili bilgi almak için web chat kullanabileceğini belirtiyor. Söz konusu oran, anketin yapıldığı 30 ülke genelinde yüzde 41 seviyesinde.

Asya Pasifik bölgesindeki tüketicilerin yüzde 33'ü (küresel olarak yüzde 27) farklı sigortacılık ürünleriyle ilgili araştırma yapmak için mobil uygulamayı kullanabileceğini ifade ederken, yüzde 37'si (küresel olarak yüzde 29) web chat'i finansal danışmanlık almak için kullanabileceğini söylüyor.

Robotik süreç otomasyonu gelecek fırsatlar ve riskler

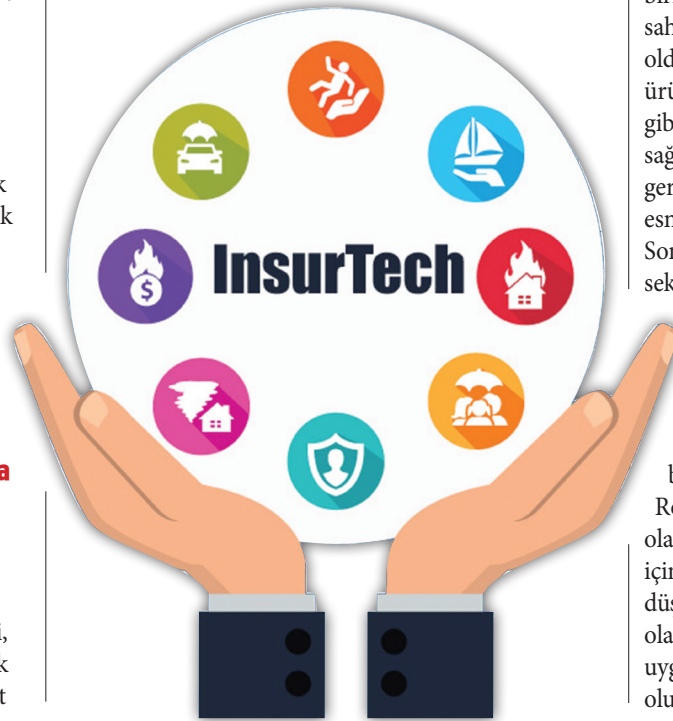
Sigorta teknolojilerinin hızlı bir şekilde gelişim göstermesi ve sektörde devrim niteliğinde değişimleri beraberinde getirmesi, geleneksel yöntemlerle sigortacılık hizmetleri veren şirketlere rekabet

edebilirlik anlamında ciddi kayıplar yaşatabilir. Dolayısıyla teknolojiye adaptasyon günümüz pazar koşullarında şirketlerin ayakta kalmasının temellerinden birini teşkil ediyor. Değişen tüketici

ihtiyaçlarına cevap verecek ve müşteri memnuniyetini güçlendirecek bir yaklaşım benimsenmesi ve şirket içi süreçlerin bu faktör dikkate alınarak dijitalleştirilmesi gerekiyor. Veri birikiminin bir sigorta şirketinin sahip olduğu en önemli varlık olduğu prensibinden yola çıkarak, ürün fiyatlaması ve risk yönetimi gibi faktörlerin yeni teknolojilerin sağladığı imkanlar kullanılarak gerçekleştirilmesi şirketlere sektörde esneklik ve avantaj sağlayacaktır. Sonuçta, genel olarak sigortacılık sektörünün teknoloji dönüşümünü

fırsata çevirmesi için öncelikle hedef müşteri kitlesi eğilimlerinin doğru analiz edilmesi ve ardından uygun dijitalleşme alanlarının belirlenmesi önem taşıyor.

Robotik süreç otomasyonu (RPA) olarak adlandırdığımız alan şirketler için özellikle maliyetlerin düşürülmesi anlamında çeşitli olanaklar sunarken, yanlış ve aşırı uygulanması şirket faaliyetlerini olumsuz etkileyebilir.



80 yaşa Türk Nippon güvencesi

Türk Nippon Sigorta'nın Medical Park işbirliğiyle geliştirdiği tamamlayıcı sağlık ürünleri "Sağlığınız Bizde", 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkesin sağlığını güvence altına alıyor. Üstelik sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önceki şikayet ve hastalıkları için de teminat veriliyor...

Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri "Sağlığınız Bizde" ile sektöre yeni bir soluk katmayı amaçlıyor. Bu yeni ürün, sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda sadece anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli oluyor. Türk Nippon Sigorta, Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortalıların bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlar arasında yer alan özel hastanelerden faydalanabileceğini ve SGK fark ücretlerini ödmeden tedavi olabileceğini belirtiyor.

"Sağlığınız Bizde", sadece yatarak veya hem yatarak hem ayakta olmak üzere iki ayrı paketten oluşuyor. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde yüzde 100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor. "Sağlığınız Bizde" ürününü sektördeki benzerlerinden ayıran birçok faktör olduğunun altını çizen Pamukçu, bunları şöyle sıralıyor: "Bu ürünümüzle 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan



Türk Nippon Sigorta, 6 Haziran'da İstanbul Kozyatağı'ndaki Hilton Otel'de iftar yemeğinde bir araya geldi. İftara Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm üst düzey yöneticiler ve genel müdürlük personeli katıldı. Otelin teras katındaki Skylight Restaurant'ta gerçekleştirilen etkinlikte buluşan Türk Nippon Sigorta ailesi, keyifli sohbetler eşliğinde büyüleyici günbatımının tadını çıkardı.

herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Bir diğer unsur da, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masraflarının kapsam dahilinde ödenmesi. Ayrıca, SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 3 ay bekleme süresi mevcut."

Türk Nippon Sigorta, acentelerini de "Sağlığınız Bizde" ürünleri hakkında bilgilendirmeyi sürdürüyor. Bu kapsamda mart ayında Medical Park Göztepe Hastane



Dr. E. Baturalp Pamukçu



İstanbul Cerrahpaşa'daki Kanserli Çocuklara Umut Vakfı'na (KAÇUV) ait, ekonomik durumları yeterli olmayan kanserli çocukların tedavi süresince aileleriyle birlikte ücretsiz olarak konakladıkları "Aile Evi"nin sigortasını Türk Nippon Sigorta üstlendi. Böylece "Aile Evi"nin deprem ve yangın riskleri Türk Nippon güvencesi altına alınmış oldu.

Kompleksi'nde bir kahvaltı verildi. İstanbul'daki acentelere, Medical Park işbirliğiyle geliştirilen "Sağlığınız Bizde" ürünü hakkında detaylı bir eğitim verildi. 📌

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARA MA YAP

ARA SAYFALAR: Gündem Tüm Haberleri | İlgili Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler < 1 2 3 > MOBİL

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklendiğimden yüksek olarak son dört yılın en düşük seviyesine indi

Uç yöntü görüşme yapabilen akıllı telefon

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

Altınbaşı'na atama

Bir inşaat patronu daha gözaltında

Merkez faizi sabit tuttu

AHHA Parolacık'la haklı buldu

Japonya tahvil ihraçını artıracak

Sırbistan faizi indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faizi indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013 altından çıkış yılı oldu

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN

canageceginemalagelsin.com

TEB

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

İstanbul'da avangart bir ressam

İran'da "devlet sanatçısı" unvanına layık görülen Majid Hodadost, "Dünyayı modernleştiren; ideolojileri, düşünceleri değiştirip geliştiren sanattır. Dolayısıyla dünyayı yöneten de sanattır" diyor. Hodadost, şanılandan farklı bir İran sanat tablosu da çiziyor bize...

Azeri Türklerindenmiş. 1975 yılında Tebriz'de doğmuş. Resim yapmaya 10-12 yaşlarında başlamış. Liseyi de üniversiteyi de Tebriz'de güzel sanatlar üzerine okumuş. Ardından Türkiye'ye gelip Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nin resim bölümünde eğitim almış. Sonra "sanatta yeterlilik" adına Haliç Üniversitesi'ne kabul edilmiş. İç mimarlık da okumuş ama bu mesleği hiç icra etmemiş. Evet, 10 yıldır İstanbul'da yaşayan, tezhip sanatçısı eşi Hale Hanım'la birlikte Üsküdar'da ikamet eden Majid Hodadost'dan (Khodadoust) bahsediyoruz. Farsçanın yanı sıra çok iyi Türkçe ve İngilizce bilen Hodadost'un diğer aile fertleri ise halen Tebriz'de yaşıyor... Hodadost, ihtilalden sonra İran'da hat, minyatür ve tezhip sanatının gittikçe yayıldığını, el sanatlarına



ayrı bir önem verilmeye başladığını anlatıyor. Resimde de modern ve soyut örneklerin ağırlığı giderek artmaya başlamış.

Majid Hodadost, sanat için arayışına, kendisiyle yarışına hiç ara vermemiş. Kavgasını sadece tuvali ve boyasıyla değil kendisiyle de yapmış, halen de buna devam ediyor. "Sanat sanat için mi yoksa halk için mi yapılır" sorusuna da yanıtı net: "Sanatımı halk için yapıyorum..."

Türkiye'deki sergilerinize yoğun katılım olduğunu, resimlerinizin koleksiyonerler tarafından ilgi gördüğünü öğrendik. İran'da da tanınıyor musunuz?

İran'da da eserlerim tanınıyor, biliniyor. Hatta genç yaşta bana "devlet sanatçısı" unvanı verdiler. Orada hocalık da yaptım. Daha üst düzeyde de eğitim vermeme istediler ama kabul etmedim. Çünkü orada hat sanatı daha ön planda. Bense hat ve resmi karıştırarak yeni bir tarz çıkarmaya çalışıyorum. Bunun için Türkiye'yi, İstanbul'u tercih ettim.

İran'da genel olarak resme, sanata ilgi nasıl?

Bizde öğrenciler resimle ilkokul sıralarında tanışıyor. Ancak hangi alanı seçecekleri lisedeki hocaları tarafından belirleniyor. İran'da seçmeli olarak başlayan resim ve el sanatlarına ilgi çok fazla. Nü resimlerin yanı sıra manzara ve natürmort resimler revaçta. İnkılabtan sonra hat, minyatür, tezhip sanatı giderek yayılmıştı. Orada el sanatları ayrı bir öneme sahip. Giderek modern ve soyut resme de ağırlık verilmeye başladı.



İstanbul'da sanat ve sanatçı için nasıl bir ortam var?

Türkiye dünyanın en kozmopolit ülkesi ve dünyanın kalbi de İstanbul'da atıyor. Burada sanatçılar için çok güzel bir ortam olduğunu düşünüyorum. Aynı şey İran'da da var ama İstanbul ticari, ekonomik, kültürel anlamda bambaşka bir şehir. Burada farklı kültürler kaynaşiyor, bakışlar değişiyor. Farklı insanlarla tanışıyor, arkadaş oluyorum. Böylece dünyanın başka bir yerine gitmeme gerek kalmıyor. Farklı ideolojileri ve bakış açılarını burada görebiliyorum. Açıkçası Türkiye'ye bakış açımı geliştirmek, yolumu değiştirmek için geldim ve burada hiç yabancılık çekmedim.

İran'da da bana yol gösteren çok değerli rehberlerim oldu. Yakup Ammepiç, Cevat Nobahar, Mehmet Necefzade ve Javad Süleyman hocalarımın atölyelerinde önce karakalem, sonra yağlı boya çalıştım. Sanat büyümeyi,

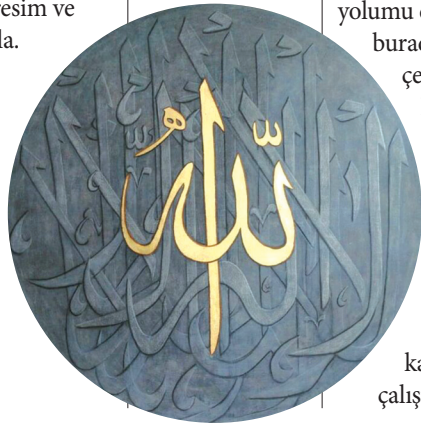
olgunlaşmayı, kendini bulmayı vaat ediyorsa uğruna yıpranmayı, çile çekmeyi göze alıyor insan. Şimdi ülkenizdeyim. Burada çok güzel dostlar buldum. İki sergi açtım. Sergi açmak öyle kolay değil. Tablolarımı müzayedeye teslim ediyorum. Özel galericilerle çalışıyorum. Antikacılardan özel sipariş alarak istedikleri resimleri çiziyorum. Bir yandan çeviriler de yapıyorum. Örneğin, British Museum'daki resimlerinin restorasyonu ile ilgili kitabı İngilizceden Farsçaya çevirdim.

Türkiye'de en çok beğendiğiniz ressam kimler?

Empresyonist resimleri ayırt etmeden seviyorum. Türkiye'de en çok Hacı Ali Rıza, Nazmi Ziya ve Naci Kulmukoğlu'nu beğeniyorum.

Sizce resim yapmak özel bir yetenek mi gerektiriyor? Herkes resim yapabilir mi?

Resim de sanatın bir dalıdır. Aslında dünyayı yöneten sanattır. Bunu kesin ve emin olarak söylüyorum. Çünkü dünyayı



modernleştiren; ideolojileri, düşünceleri geliştirip değiştiren sanattır. Hayatımızda ne varsa, örneğin ayağımızın altındaki halıdan üstümüzdeki giysilere, çevremizde gördüğümüz pek çok nesneye herhangi bir şey de sanattır. Çünkü bunlar bir sanatçının elinden çıkmıştır. Bu bir sandalye ya da koltuk da olabilir. Tasarım da sanatın bir bölümüdür. Sanat aslında bir tekniktir. Ancak ressamın “sanatçısı” olabilmek için felsefenizin ve ideolojinizin tekâmüle ermesi gerekiyor. Aslında sanatçı felsefesi olmalıdır. Yoksa resim yapan bir teknik çalışıyordur.

Yani sanatçı ile ressam arasında fark var diyorsunuz...

Evet, ressam ile sanatçı arasında çok fark var. Ressam tekniğini öğrenmiş öyle resim yapıyordur. Sanatçı ressam ise ideolojisi, felsefesi olan, dünyaya bakışı farklı olmalıdır. Sanatçı insanların içerisinde çıkıyor ve aynı peygamber gibi vahiy alıyor. İçindeki ilhamı dışarı çıkarıyor. Normalde insanların göremediğini sanatçı kendi içerisinde yorumlayarak çıkarıyor ortaya. Sanatçı her zaman avangarttır. Ressam da bu sanatçıların içerisinde olan biridir. Teknik öğrendikten ve kendini tekâmüle erdirdikten sonra felsefe ve ideolojisini tamamlayıp, dünya bakışı farklı olduktan sonra sanatını koyar ortaya. İnsanı insan yapan da sanattır. Ama gerçek sanattır. O yüzden herkes ressam olabilir ama sanatçı olamaz. Herkes müzisyen olabilir ama sanatçı müzisyen olamaz. Resimde yetenek, yaptıkça çıkıyor ortaya. İnsanın bir konuya ilgisi ve sevgisi varsa gerçekten çalışırsa ressam olabilir. Sanatçı yaratıcı olur. Kalıcı olanlar hislerini de kullanıyordur. Hisler de yaşadığı ortamdan, yaşadığı hayattan,



ideolojiden, felsefeden, okuduğu kitaplardan kaynaklanır. Bunların hepsi bir araya geldiğinde de kalıcılığı yaratır. Üniversitelerde öğrenciler teknik öğreniyor, sanat değil. Teknik öğrendikten sonra o his varsa içlerinde sanata dönüştürebilirler. Her ressam sanatçı olamaz. Teknik ressam olabilir.

Bildiğimiz kadarıyla eşiniz de bir sanatçı, o neler yapıyor?

Evet, eşim tezhip sanatçısı. O da

Mimar Sinan Üniversitesi'nden mezun. Yeni ve farklı işler yapıyor, beğeniliyor. Yakında bir sergi açmaya hazırlanıyor.

Sizin sergi planlarınızı da öğrenebilir miyiz?

Yakın bir zamanda, menajerim Abdurrahman Kızbaz'ın da yardımlarıyla Borsa İstanbul'da sergi açacağım. Yurtdışında da sergi açmayı düşünüyorum. Dubai'nin yanı sıra Avrupa için bazı farklı projelerim var.

İRAN'DA SANATÇILARIN SİGORTASININ YARISINI DEVLET KARŞILIYOR

Majid Hodadost'a, İran'da sigorta yaptırap yaptırmadığını, orada bu sektöre ilginin nasıl olduğunu da soruyoruz. “Devlet sanatçısı” olarak hükümetin özel bir uygulamasından yararlandığını anlatan Hodadost, şu bilgileri paylaşıyor: “İran'da bu konuda

özel bir kanun çıkarıldı ve sanatçıların sigorta primlerinin yüzde 50'sini devlet karşılıyor. Ressamlar, fotoğrafçılar, müzisyenler, yazarlar da dahil sanatçıların tamamına bu ayrıcalık sağlandı. Eşiniz, çocuklarınız da yararlanabiliyor. Benim için emeklilik sigortası,

sağlık sigortası hepsi bir arada yapıldı. Halen de bu sigortalardan faydalanıyorum. İran'da primlerimi ödeme devam ediyorum. Ancak Türkiye'de yeni bir şirket kurup sigortalarımı buraya taşımak istiyorum. İlik ülke arasında böyle bir anlaşma olduğu için bu imkanım var.”



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

Uygulama riski yönetiminin önemi çok artacak



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Uygulama riskinin yanı sıra idare-yürütme riski olarak da Türkçeye çevrilebilen “conduct risk”, finansal kurumların çalışanlarından beklediği davranış biçimi ile çalışanların gerçekte gösterdikleri davranış biçimi arasındaki farkı ifade ediyor. 2010-2014 yılları arasında uluslararası bankaların bu riske yönelik ihlalleriyle ilgili ödediği cezaların toplamı 200 milyar sterlini buluyor...

Geçen ay Londra’da “uygulama riski” (conduct risk) yönetiminin nasıl olması gerektiğinin tartışıldığı bir konferansa moderatör olarak katıldım. Ele aldığımız ana tema dijitalleşmenin uygulama riski yönetimi üzerindeki etkisi ve makinelerin bu riski insanlar gibi yönetip yönetemeyeceğiydi. Lloyd’s Bank’in kıdemli yöneticileriyle birlikte gerçekleştirdiğimiz panelde uygulama riski yönetiminin hangi performans göstergelerine dayandırılması gerektiğine, “yıkıcı teknolojiler” diye adlandırılan nesnelerin interneti, yapay zeka, blockchain gibi yeni gelişmelerin uygulama riski yönetimine etkisine değindik. İngiltere, Avrupa Birliği ve gelişmekte olan ülkelerdeki uygulama farklılıkları, Brexit sonrası uygulama riski yönetiminde ortaya çıkması muhtemelen gelişmeler ve değişikliklerse dinleyicilerin bize yönelttikleri soruların asıl eksenini oluşturuyordu. Konferansta ayrıca, uzun dönemli kültürel değişikliklerin uygulama riski yönetimine etkisi, finans dışı sektörlerden en iyi uygulama (best practice) hikayeleri, davranışsal analizlerin uygulama riski yönetimindeki önemi, yönetim kademesinin bu riske yaklaşımının şirketin diğer kademelerine etkisi ve eksik veya kötü yönetim sonucu ciddi mali kayıplara yol açan uygulama riski kazaları da değinilen konular arasındaydı.

Çalışanlardan beklentiler, çalışanların davranışları

Conduct riski, uygulama riskinin

yanı sıra idare-yürütme riski olarak da Türkçeye çevirmek mümkün. İngiliz finans piyasası düzenleyici kurumu FCA tarafından paylaşılan tanıma göre bu risk, finansal kurumların çalışanlarından beklediği davranış biçimi ile çalışanların gerçekte gösterdikleri davranış biçimi arasındaki fark olarak açıklanıyor. Bu açığın yüksek olması uygulama riskinin finansal kurum tarafından uygun şekilde yönetilemediğine ve olası finansal kayıpların yakınlığına işaret ediyor. Konferansın sadece bu risk üzerine olması ve her yıl aynı konu çerçevesinde farklı başlıklarla yapılıyor olması İngiliz finansal piyasalarının konuya gösterdiği hassasiyetin bir sonucu. Uygulama riski yönetiminin, diğer kantitatif riskler gibi ölçülebilir hale getirilmesi düzenleyici kurum FCA’nın önceliklerinden.

FCA ayrıca, uygulama riskinin ölçülmesinde ve yönetilmesinde proaktif davranılması gerektiğine inanıyor. Bu noktadan yola çıkarak 2016 yılının mart ayında “The Senior Manager Regime” (Üst Yönetim Rejimi) uygulanmasını bankalar için zorunlu kılan bir uygulamaya imza attı. Bu rejim, uygulama riski yönetiminin kutucukların doldurulduğu bir angarya işten sorumluluğun paylaşıldığı ve raporlandığı etkin bir risk yönetim anlayışına evrilmesini amaçlıyor.

Uygulama riski yönetimiyle ilgili üç önemli nokta

Konferanstaki konuşmama hazırlanırken FCA tarafından uygulama riskiyle ilgili yayınlanan birçok yayını inceleme fırsatı buldum. Konuyla ilgili şirketlere

yakın destek veren ve birçok bilgilendirme yapan FCA, uygulama riskiyle mücadelenin öncelikle finansal kurumların yönetim kademelerinden başlaması gerektiğinin ve şirketin bütün süreçlerinde etkin bir şekilde gözetilmesi gerektiğinin altını çiziyor. Riskin yönetimini mutlaka raporlamalara (MI - management information) ve ölçümlere dayandırmayı amaçlayan FCA, uygulama riski yönetimiyle ilgili üç önemli noktaya dikkat çekiyor.

Tanımı gereği genel bir başlık olarak tanımlayabileceğimiz uygulama riski kategorisinde öne çıkarılan üç risk türü FCA tarafından birçok dokümanda yineleniyor. Kara para aklama, sürdürülebilirlik ve “politik açıdan etkin kişiler” (PEPs - politically exposed persons) en önemli uygulama riski çeşitleri olarak ele alınıyor.

Kara para aklamaya ilgili ABD ekseninde Londra’da bir hassasiyetin oluşması normal değerlendirilebilir. Şirket yönetimlerinin aldığı kararlarının sürdürülebilir olması, hissedar ve çıkar ortaklığı içerisinde oldukları müşterilerini ve kamuoyunu zorlamaması ise sadece kriz anlarında değil bütün zamanlarda dikkat edilen bir değişken. Ancak politik anlamda etkin kişilerle yürütülen ilişkilerin yükselen uygulama riski türleri içerisinde belirtilmesi dikkat çekici. Bu başlı başına başka bir yazının konusu olabilecek kadar detaylı bir konu.

FCA'den alabileceğimiz birçok yararlı uygulama var

Uygulama riski yönetiminde öne çıkan bir diğer husus da Solvency II ile birlikte gündeme gelen “remuneration” (çalışanın hakları), performans değerlendirme ve terfi süreçleri. Bu süreçlerin şirketler tarafından hakkaniyetli ve şeffaf yürütülmesi, hesap verilebilir




olması ve nepotizmin (eş, dost, akraba kayırmacılığı) karar süreçlerinde etkin olmaması, FCA'nın uygulama riskiyle ilgili altını çizdiği ve şirketler tarafından gerçekleştirilen uygulamaların takip edildiği noktalar. Mevcut uygulamalardan Türk sigortacılar olarak bizim de memnun olmadığımızı göz önüne alırsak, FCA'den ülkemize transfer edebileceğimiz birçok yararlı uygulama olduğunu söyleyebiliriz. Uygulama riskiyle mücadele sadece İngiltere piyasasında değil uluslararası alanda da uzun süredir gündemde. Riskin ölçülmesi ve kişilere bağımlı olmaktan çıkarılıp sistemsal hale getirilmesi uzun süredir hem düzenleyici kurumların hem de cezalarda ağız yanan finansal kurumların öncelikleri arasında. Riskin yönetilmesindeki subjektif yaklaşımın riskin gerçekleşmesi safhasında da ortaya çıktığını söyleyebiliriz. Zira sadece 2010-2014 yılları arasında uluslararası bankaların uygulama riski ihlalleriyle ilgili ödedikleri cezaların toplamı 200 milyar sterlini bulmuş durumda. Konferans sonunda İngiliz finans

piyasası düzenleyici kurumu FCA'den dinleyici olarak konferansa katılan yetkililerle sohbet etme fırsatı da buldum. FCA'nın altını çizdiği PEPs ve kara para aklama vakalarının her ne kadar gelişmiş ekonomiler içerisinde olsa da İngiltere piyasasında da sıkça görülebildiğini belirttiler. Yetkililere diğer sorum ise Nisan 2013'te adını değiştiren FCA'nın (eski adı FSA - Financial Services Authority idi) uygulama ve

yaklaşımlarında da bir değişikliğe gidip gitmediğiydi. İngiliz FSA olarak FCA ve “Prudential Regulation Authority” olarak iki bölüme ayrılan ve sorumluluklarını da paylaşan düzenleyici kurumlar, bu şekilde görevler ayrılığı ilkesini tam anlamıyla uygulamayı amaçlamışlar.

Türkiye’de durum nasıl?

Uygulama riski yönetiminin Türkiye’ye uluslararası grupların risk yönetim modelleriyle geldiğini söyleyebiliriz. FCA'nın öngördüğü gibi ağırlıklı olarak doküman yönetimi ve katılım-cılar tarafından doldurulan anket uygulamaları gibi daha çok reaktif bir uygulama riski yönetimi Türk sigorta şirketlerinde karşımıza çıkıyor. Yönetim kademelerindeki farkındalığın uluslararası alandaki cezalar ve yeni düzenlemelerle birlikte artması ise yeni uygulamaların süreçlere dahil edilebileceği ve daha proaktif bir hal alabileceği konusunda bize fikir veriyor. Zira cezaların artmasıyla birlikte finansal kurum yönetimlerinin bu tür kayıplara toleransı giderek azalıyor. 



Meksika ve Latin Amerika, Lloyd's'un öncelikli pazarları

İngilizlerin dünya çapındaki sigorta borsası Lloyd's'un CEO'su Inga Beale, Brexit sonrası Meksika ve Latin Amerika'daki operasyonların kendileri için ne kadar önemli olduğuna değindi. 2016 yılında Meksika pazarında 340 milyon dolar prim ürettiklerini belirten Beale, gayrimenkul, enerji, nakliyat ve havacılık alanında birçok müşteriye hizmet verdiklerinin ve yıllık yüzde 5 oranında büyüdüklerinin altını çizdi. Sadece prim üretimi değil sigorta sektörünün gelişmesi yönünde de çalışmalarda bulduklarını belirten Beale, risk yönetimi anlayışının gelişmesi adına, katastrofik riskler ve tarım risklerine karşı bilinçlendirme



çalışmaları yaptıklarını sözlerine ekledi. Dünyada artan korumacı politikalara rağmen Meksika hükümetinin sigorta piyasasını açtığını ve finans piyasasındaki çeşitliliğe büyük önem

verdiğini belirten Lloyd's CEO'su, Brexit sonrası Avrupa Birliği ve Meksika arasındaki ticaret anlaşmalarının Meksika ve Birleşik Krallık arasında görüşüleceğine, ikili anlaşmalar sonrasında ticaret hacminin 32 milyar dolara ulaşacağına işaret etti. 2050 yılında Meksika ve Brezilya'nın da aralarında yer aldığı gelişen yedi ekonominin (E7) bugünün gelişmiş ekonomilerinden (G7) daha güçlü olacağını öngören Beale, Meksika'nın Birleşik Krallık'ın ekonomik büyüklüğünü yıllar içerisinde yakalayacağını, şirketler için bugünün gelişmekte olan ülkelerindeki operasyonlarının öneminin artacağını da altını çizdi.

AXA Re, Hindistan ofisi için gerekli izinleri aldı



Fransız reasürans devi AXA Re, Hindistan sigorta sektörü düzenleyici kurumu IRDAI'den şube açmak için gerekli izni aldı. Sermaye transferi sonrasında çalışmalarına başlayacak olan ofisin hangi branşlarda hizmet vereceği henüz açıklanmadı. Hindistan pazarında yaklaşık 10 yıldır Bharti Bharti AXA Life ve Bharti AXA General Insurance şirketleriyle faaliyet gösteren AXA, reasürans biriminin faaliyetleri için gün sayıyor. 100 ila 150 milyon dolar arasında değişen bir teminat büyüklüğü sağlayacak olan şirket, ağırlıklı olarak hayat ve sağlık branşlarında faaliyet gösterecek.

Hindistan'da 2015 yılında sadece bir reasürör (GIC Re) faaliyet gösteriyordu. Düzenleyici kurum tarafından yapılan değişiklikle yabancı reasürans şirketleri ofis açabilir hale getirildi. Böylece 2016 yılında Munich Re, Hannover Re, Swiss Re, SCOR, Reinsurance Group of America (RGA), XL Catlin ve son olarak Gen Re (Berkshire Hathaway) Hindistan ofislerini açtı. Hindistan sigorta pazarının toplam büyüklüğünün 2.8 milyar sterlin (yaklaşık 3.2 milyar Euro) olduğunu tahmin eden uzmanlar, 2025 yılına kadar Hint sigortacılık pazarının yüzde 8 oranında büyüyeceğini öngörüyor.



**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

ASSIST LINE

Allianz Worldwide Care'den yeni sağlık sigortası ürünü

Allianz Worldwide Care, Brexit sonrası uluslararası sağlık poliçelerine yönelik talepleri karşılayabilmek için esnek haklara sahip yeni bir ürün geliştirdi. Özellikle İngiliz şirketlerinin ülke dışındaki operasyonlarında görevlendirilen çalışanlarının ihtiyaçlarından yola çıkılarak oluşturulan bu ürünün, İngilizler için Brexit süreci sonrasında sona erecek EHIC'nin (Avrupa Sağlık Sigortası Kartı) yerini alması bekleniyor.

Denizaşırı ülkelerde personellerin görevlendirilmesinin karmaşık bir süreç olduğunu belirten Allianz Worldwide Care yetkilileri, yeni bir iş çevresi ve farklı bir kültürel yapının yarattığı stresin iyi bir sağlık sigortasıyla azaltılabileceğine inanıyor. Bu noktada ülkeler arasındaki uygulama farklılıklarına dikkat çekiliyor. Örneğin, İspanya'da standart olarak ücretsiz uygulanan bir tedavi işlemi, ABD'de dört kat daha yüksek



maliyete sahip olabilir. Özellikle küçük ölçekteki şirketlerin bu gibi farklılıkları yönetimde zorlanacağı düşünülüyor. Allianz Worldwide Care'in yeni ürünüyle sağlık

sigortası süreçlerinin kolayca takip edilebileceğinin altını çizen yetkililer, 7 gün 24 saat boyunca asistans hizmetlerinin kesintisiz devam ettiğini de sözlerine ekliyorlar.

İngiliz sigortacılar yeni bir merkez peşinde

Brexit sonrası nerede faaliyet göstermeleri gerektiğine halen karar veremeyen İngiltere merkezli uluslararası sigorta şirketlerinin radarına İrlanda ile birlikte Lüksemburg ve Brüksel de girdi. Lloyd's'un ardından, Avrupa Birliği operasyonlarını Brüksel'den yönetecek şirketler kervanına QBE de katıldı. RSA, AIG, FM Global, Hiscox ve CNA Hardy of CNA Financial Corp. ise daha önce Lüksemburg'da faaliyetlerine devam edeceklerini açıklamıştı.

Brexit sürecinin sona ermesiyle birlikte Londra'da 2 bine yakın pozisyonun kapanacağını öngören şirketler, iş kaybının yüksek düzeyde



olmaması ve çalışanlarını transfere ikna edebilmek için yakın bölge arayışına girmişlerdi. Henüz yeni

bölgeye karar veremeyenlerse alternatifleri değerlendirme devam ediyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



AIG, en iyi seyahat sigortacısı seçildi



Alman Kalite ve Finans Enstitüsü tarafından yapılan araştırma sonucunda AIG'nin geliştirdiği ürün, rakiplerini geride bırakarak “en iyi seyahat sigortası” seçildi. Teminat, ürün fiyatı ve aileler için en iyi ürün gibi temel alanlarda değerlendirilen seyahat poliçelerinde, AIG'nin üç kategoride de diğer sigorta şirketlerine göre daha kapsayıcı teminatlar verdiği belirtildi.

Seyahat sigortalarına yönelik talepte ailelere yönelik kapsamlı teminatlara ve indirimlere dikkat çeken uzmanlar, değerlendirmeleri sırasında müşterilerden gelen talep ve şikayetleri de dikkate aldıklarını belirttiler. Ürün kalitesi ve fiyatı arasındaki dengenin gözetildiği araştırma sonucunda uzmanlar, AIG ürünlerinin birçok alanda rakiplerinden daha iyi olduğunu düşünüyor.

Generali'den aile boyu sağlık programı: “My Energy Journey”

Generali'nin yeni sağlık programı “My Energy Journey” (Enerji Yolculuğum) müşterilere sunulmaya başladı. Sağlıklı ve sürdürülebilir bir yaşam tarzının oluşturulması için kişinin enerjisini, vücut egzersizlerini nasıl düzenlemesi gerektiği gibi temel bir sorundan yola çıkan program, kullanıcılarına yaratıcı çözümler sunmayı hedefliyor. İlk aşamada 250 kişilik bir kullanıcı grubuyla hayata geçirilen program, 2017 yılında 1.500 Generali çalışanı tarafından kullanılıyor olacak. Dermatologlar, psikologlar ve diğer alanlardaki profesyonellerin periyodik kontrollerini de içeren program; yoga seansları, koşu antrenmanları, çeşitli medikal ortaklarla fiziksel ve mental çalışmaları içeren geniş bir içeriğe sahip. Sağlıklı yaşam uygulamalarından daha kapsamlı bir



hizmet sunmayı amaçlayan program kapsamında, uzmanlar tarafından kullanıcıların istekleri doğrultusunda periyodik seminerler de verilecek. Generali, kullanıcıların ailelerinin de

yararlanabildiği program sayesinde müşteri memnuniyetini pekiştirmeyi ve özellikle sağlık ve hayat ürünlerinde pazar payını artırmayı amaçlıyor.

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)

Goldman Sachs'a göre sigortacılar çok iyimser



Goldman Sachs'ın varlık yönetim şirketi GSAM tarafından yapılan araştırmaya göre sigorta şirketleri, 2017 yılı ekonomik konjonktürünü 2016'ya göre daha olumlu buluyor. 300'ün üzerinde kıdemli yöneticiyle görüşmeler sonrasında elde edilen sonuçlara göre küresel ekonomideki toparlanma süreci önümüzdeki yıllarda da devam edecek. Politik belirsizlikler, düşük faiz oranları gibi 2016 yılında sigortacıların endişelendiği gelişmeler 2017'de de geçerliliğini koruyor. GSAM Global Şefi Michael Siegel, özsermaye yatırımları, daha az likit varlıklara yatırım ve tahvillerin bu olumlu tablo sonrasında daha çok talep göreceğini öngörüyor. Katılımcıların yüzde 88'inin 2017 yılı sonuçlarının pozitif olacağı yönündeki beklentisine karşılık, bu oran 2016'da sadece yüzde 40 dolayındaydı. Sigortacıların 2017 yılına yönelik olumlu yaklaşımlarının yatırım tercihlerine de yansıtacağını düşünen uzmanlar, 2018 yılı beklentilerinde iyimserlik oranının daha artabileceğini dile getiriyor.

Swiss Re, merakla beklenen SONAR raporunu açıkladı

Swiss Re'nin yıllık olarak sigorta sektöründeki risk beklentilerini değerlendirdiği SONAR raporu kamuoyuyla paylaşıldı. Piyasalara erişilebilirlikte görülen düşüş, enflasyonun geri dönüşü, bazı alanlardaki risklerin birleşerek birikmesi ve yapay zeka kullanımıyla ortaya çıkan sorumluluk taleplerindeki artışa dikkat çeken rapor, Swiss Re Group Risk Yöneticisi Patrick Raaflaub tarafından değerlendirildi. Şirketler arası bilgi paylaşımıyla daha proaktif bir risk yönetim anlayışı benimsediklerini belirten Raaflaub, bu değişimin sigorta şirketlerine ve sonrasında müşterilerine de yansıtacağını düşünüyor. Piyasalarda içe dönüş ve düzenleyici kurumların kısıtlayıcı çalışmalarını risk listesinin başına koyan çalışmada, enflasyon ve öngörülebilir risklerin



öngörülemeyen biçimde birleşmesi üçüncü ve dördüncü sırada yer alıyor. Risklerin potansiyel etkilerinin büyüklüğü ve hangi iş birimlerinin etkilenebileceğinin de değerlendirildiği raporda riskler,

0-3 yıl ile 3 ve sonrası yıllar olarak iki bölüme ayrılıyor. Sigorta sektörü çalışanlarının her yıl merakla beklediği çalışma, şirketlerin alması gereken aksiyonlara da ışık tutar nitelikte.

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



Mapfre, Direct Line'a 25 milyon dolar daha enjekte etti

İspanyol Mapfre, dağıtım kanalı Direct Line'in sermayesini bir kez daha artırdı. Sermaye artırımının Solvency II yeterlilik kapsamında yapıldığını ifade eden yetkililer, yüzde 76.2 olan sermaye yeterlilik rasyosunun yüzde 100'e çıkarılmasının hedeflendiğini açıkladı.

2016'da bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 3 artışla 460 milyon Euro prim üreten Direct Line, faaliyet gösterdiği İtalya piyasasında araç sigortasının en büyük 10 şirketi arasında yer alıyor. Artan rekabet, düşen primler ve artan hasar maliyetleri dolayısıyla 2016 yılında teknik sonuçları negatif olan ve bileşik oranı yüzde 133'e çıkan şirket, 2018'de teknik zararını 9.3, 2019'da ise 8.6 milyon Euro'ya indirmeyi



direct line

hedefliyor. 2016 yılında Fiat ve FCA Bank ile işbirliği anlaşmalarını yenileyen Direct Line'in bu yıl sonuna

kadar yeni bir sermaye takviyesine ihtiyacı olup olmayacağı analistler tarafından merakla bekleniyor.

XL Catlin, emlak sigortası kapasitesini yüzde 25 artırdı

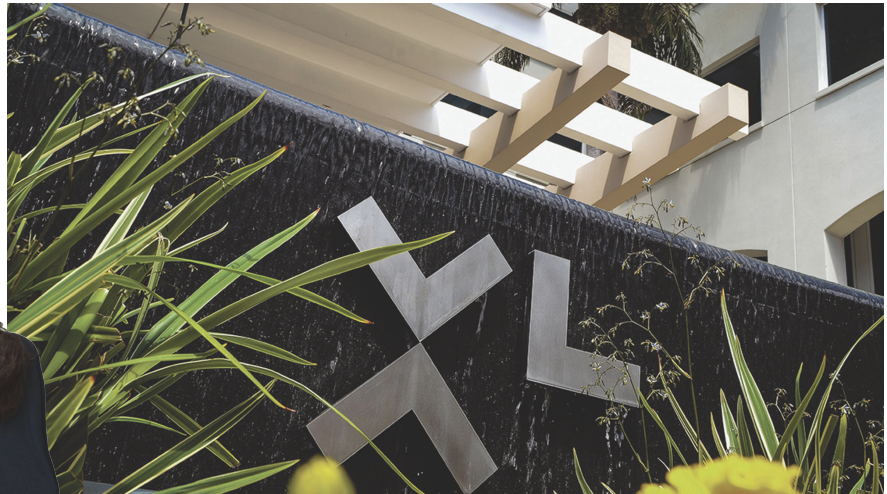
Küresel sigorta ve reasürans devi XL Catlin, emlak sigortalarındaki kapasitesini yüzde 25 artışla 500 milyon dolara yükselttiğini açıkladı.

XL Catlin teknik birim yöneticisi Tim McMahon, müşterilere sundukları hizmetlerin devamlılığının kendileri için kritik önemde olduğunu, teknolojik

gelişmeler ve sigortalanabilir varlıklardaki artış dolayısıyla kapasite artırdıklarını vurguladı. Yeterli teminatlara sahip olmanın müşterileri açısından önemli olduğuna da değinen



Michele Sansone



McMahon, 200'ün üzerinde ülkede faaliyet gösterdiklerini ve talepler doğrultusunda bu sayının daha da artabileceğini sözlerine ekledi. XL Catlin Kuzey Amerika Başkanı

Michele Sansone ise "Teknik birimlerimiz, risk mühendislerimiz ve hasar uzmanlarımızla sağlam bir itibar ve müşterilerimiz için geniş yelpazede bir hizmet ağı oluşturduk" dedi.

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

Bireysel emekliliğe bir de bu gözle bakalım



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Emeklinin maaşına yapılan zam emekliyi yine güldürmedi. Bugünün emeklileri için yapacağımız bir şey yok. Ancak bugün çalışanların emeklilikleri için yapacağımız pek çok şey var...



Emeklilerimizin ekonomik halleri sürekli haber konusu. Emekli maaşının değişen yaşam

koşulları karşısında yetersizliği/azlığı, onlarca yıldır maaşların bir türlü iyileştirilememesi haberlerin konusu. (Norveç'i gezen, İzlanda'ya giden, Küba'yı gören, dünya kupasının final maçı için kıtalar arası uçan işçi emeklisi haberlerini henüz göremedik.) Elimizde güçlü bir tespit var: Devletin verdiği emeklilik maaşları hiçbir zaman yeterli olmayacak. Ben demiyorum. İşin matematiği söylüyor. (Merak edenler, çeyrek asırdır yerinde sayan aktif/pasif oranlarını araştırmaya başlayabilir.) Çalışanlar bugünden bir şey yapmazlarsa emeklilik döneminde bu haberlerin konusu olmaya devam edecek. Geçmişte iyi kurgulanmış, özel emeklilik planları yoktu. Bu sebeple bugünkü emeklilerin ek gelir ya da ikinci maaş şansına sahip olmaları mümkün olamadı. Bugünün çalışanları için iş değişti. Çünkü sadece devletin emeklilik sistemiyle emeklilik dönemlerini planlamak zorunda değiller. Kendileri de çalışırken emeklilik dönemleri için aktif olabilir ve sorumluluk alabilirler. Emeklilik döneminde ihtiyaç duyacakları maddi gücü bugünden planlayarak güvenli bir şekilde ve kolayca(!) buna erişebilirler. Emeklilik ve hayat sigortası şirketleri son 10 yıldır emeklilik ve yaşlılık dönemi için çalışanların ihtiyacını karşılayan ürünler ve hizmetler geliştirdi. Her geçen gün de tecrübe kazandılar. Popülerleşen hayat sigortaları, gönüllü bireysel emeklilik ve

otomatik katılım sistemiyle dahil olunan bireysel emeklilik sistemi dünyada tecrübe edilmiş, bizde de başarıyla uygulanan sistemler. Özellikle otomatik katılım, çalışanların emeklilik dönemlerini planlamaya başlamaları açısından -düşük maliyetle, hiçbir giriş masrafı ödmeden, işverenleri aracılığıyla dahil olması sebebiyle- kolay, önemli bir vesile. Hatta fırsat. En büyük işverenlerin bile istisna tutulmadığı bir sistem, otomatik katılım. Yani işveren odaklı değil, çalışan odaklı tasarlandı. İşveren için yeni görevler, sorumluluklar, operasyonel yük ve ek maliyet demek. İşverenin itiraz ve direnç göstermesi anlaşılır. Ancak çalışanın ara vermeyi bile düşünmeden direkt cayması (sistemden çıkması) anlaşılabilir değil. Bir düşünün, "Bugünün emeklilerine geçmişteki işverenlerinin dahil ettiği bireysel emeklilik planından her ay 1500 TL ek maaş ödemesi sağlanacak" desek, buna itirazları olur mu? Konu bu kadar basit. Cayma oranlarının yüksekliği sistemin başarısız olduğu anlamına gelmez. Sistemi işverene anlattığımız kadar çalışana anlat(a)madığımızı gösterir. Teşvikleri ve mevzuatta çekimser kaldığımız yerleri düzeltmemiz gerektiğini gösterir. Burası sektörü ve otoriteyi ilgilendiriyor. Sistemde kalma sabrını göstermesi gereken de çalışandır. Çalışan geleceğinin sorumluluğunu almalıdır. Otorite, işverenler ve emeklilik şirketleri artık bu konuyu konuşmalı. Otomatik katılımı broşür bilgisiyle görünen halinden çıkarmanın zamanı geldi.



“Başarınızın Bilişim Ortağı”

SMARTSALES

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



TERRARIUM

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

DÜMES

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



E-SALES

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

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

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

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

MAPFRE Sigorta, 5 yıldır sektörden daha fazla büyüyor

Avrupa ve Türkiye sigorta sektörünün en güçlü şirketlerinden MAPFRE Sigorta, 25-30 Mayıs "Sigortacılık Haftası" kapsamında dünyada ve Türkiye'de sigorta sektöründeki gelişmeleri değerlendirdi. Dünyada sigorta sektörünü geçen yıla göre büyüdüğüne ve Türkiye gibi gelişen pazarlarda büyüme potansiyelinin gelişmiş ülkelerle kıyasla daha yüksek olduğuna dikkat çekildi.

Son 5 yıldır Türkiye'de sektörden daha fazla büyüdüklarını vurgulayan MAPFRE Sigorta Genel Müdür (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz, 2016'da önceki yıla göre yüzde 32.4 oranında büyüme elde ettiklerini açıkladı.

Kaskoda en çok önerilen şirket

Türkiye'deki sigorta sektöründe büyüme öngördüğünü belirten Muñoz, Türkiye'de 2016'da toplam sigorta prim üretiminin bir önceki yıla göre yüzde 30.5 oranında arttığına dikkat çekti. Muñoz, MAPFRE Sigorta 2017 yılı ilk çeyrek sonuçlarını da açıkladı. Türkiye'de son 5 yıldır MAPFRE Sigorta'nın sektörün kendisinden daha fazla büyüdüğünü vurgulayan Muñoz, 2016 yılı sektör üretim karşılaştırmasına göre dördüncü sırada yer aldıklarını söyledi. Muñoz, 2017'nin ilk çeyrek verilerine göre pazar paylarıyla ilgili şu bilgileri verdi:

"Türkiye'de sigorta şirketleri

MAPFRE Sigorta, 2017 yılı ilk çeyrek verilerine göre Türkiye'de mühendislik branşında lider, sağlıkta dördüncü, kaskoda ise beşinci sırada yer aldı. MAPFRE Sigorta CEO'su Alfredo Muñoz, "Son 5 yıldır Türkiye'de sektörden daha fazla büyüyüyoruz. 2016 yılında da yüzde 32.4 büyüme sağladık" dedi...



Alfredo Muñoz

arasında mühendislik branşında lider konumdayız. 51.3 milyon TL'lik toplam prim üretimimizle pazarda yüzde 12.23 paya sahibiz. 2017'nin ilk çeyreğinde, sağlık branşında yüzde 8.26 payla dördüncü sırada yer alıyoruz. Sağlıkta yıl sonunda üçüncü sıraya

yerleşmeyi hedefliyoruz. Kaskoda yüzde 7.18 pazar payıyla beşinci sıradayız. Özellikle kaskoda en çok önerilen sigorta şirketi olarak öne çıkıyoruz. Ekonomik büyümeye bağlı olarak yıl sonuna kadar sektörde yüzde 10-15 aralığında büyüme öngörüyoruz. Türkiye'de

sektörel açıdan çok büyük bir potansiyel var. Biz de özellikle dijital alanda geliştireceğimiz projelerle bu potansiyeli yakalamayı hedefliyoruz.”

Hayat dışında Avrupa'nın ilk 5 sigorta şirketi arasında

Dünya sigorta sektörünü de değerlendiren Alfredo Muñoz, gelişmiş ülkelerde reel prim üretimindeki büyüme yüzde 2.5 olurken, gelişen pazarlarda yüzde 9.8 olarak gerçekleştiğini belirtti. Türkiye'deki büyüme potansiyelinin yüksek olduğuna dikkat çeken Muñoz, MAPFRE Sigorta'nın global verilerine dair şu bilgileri paylaştı:

“MAPFRE Sigorta olarak hayat dışı sigortada Avrupa'nın ilk 5 sigorta şirketi arasında yer alıyoruz. Geçen yıl globalde 27.1 milyar Euro ciro ve 1.8 milyar Euro vergi öncesi kâr elde ettik. Prim tutarımız ise 22.8 milyar Euro oldu. Yılın ilk çeyreğinde elde ettiğimiz 7.8 milyar Euro ciroyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8.1 büyüme sağladık. Prim üretimimizi ise yine geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 9.2 artırarak 5.2 milyar Euro'ya ulaştırdık.”

“Sigorta bilincinin artması sektörü büyütecek”

MAPFRE Sigorta İcra Kurulu Üyesi Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, Türkiye sigorta sektörü penetrasyonunun gelişmiş ve gelişmekte olan bazı ülkelerle kıyasla düşük olduğuna dikkat çekerken, bunun en önemli nedenleri arasında sigorta hizmetine dair farkındalığın düşük olmasının ve sigorta hizmeti alanların finansal durumlarının sabit olmamasının yer aldığını ifade etti. Sırtıkırmızı, sigorta



MAPFRE Sigorta



İlker Sırtıkırmızı

farkındalığının ve bilincinin artması durumunda sektörün büyüyeceğini belirtti.

MAPFRE'nin Dijital Sigortacılık Planı hazır

İlker Sırtıkırmızı, sigorta sektörünün dünyada dijitalleşme

yolunda önemli bir yol kaydettiğini hatırlattı ve MAPFRE Sigorta'nın hedefinin de dijital sigortacılık alanında liderlik olduğunun altını çizdi. Bu hedefe ulaşmak için “MAPFRE Global Dijital Dönüşüm Modeli” inisiyatifini yayınladıklarını belirten Sırtıkırmızı, yapılan çalışmaları şöyle özetledi: “MAPFRE'yi dijital çağa adapte edebilmek için öncelikle süreçlerin dijitalizasyonu sağlayarak operasyonel mükemmeliyete ulaşacağız. Dijital teknolojilerin kullanımıyla çalışanlarımızın, dağıtım kanallarımızın ve tedarikçilerimizin deneyim ve verimliliğini de artacak. Ayrıca dijital kanallar, kaynaklar ve/veya uygulamalar aracılığıyla şirketimizin her bir iletişim noktasında müşteri deneyiminin dijitalleştirilmesi üzerine çalışacağız. Dijital sigortacılıkta liderliği yakalayarak sektöre öncülük etmek istiyoruz. Bunun için bir de Dijital Sigortacılık Planı hazırladık. Bölgeler bazında dijital sigortacılıkta yol haritamızı çiziyoruz. Yeni bir MAPFRE girişimi olarak, 49 ülkeyle beraber Türkiye'de de kurulan inovasyon ekibimizle, sektöre yön verecek yenilikler üzerine çalışıyoruz.” Sırtıkırmızı, MAPFRE Sigorta'nın 2017 hedefleri arasında dijital müşterileri hedefleyen bir kasko ve konut ürününün tasarlanması ve online satılmasının da yer aldığını belirtti.

MAPFRE VAKFI'NDAN 1.6 MİLYON TL'LİK BÜTÇE

MAPFRE Sigorta tarafından kurulan MAPFRE Vakfı, toplumsal gelişim, sağlık, kültür, yol güvenliği gibi konularda sosyal sorumluluk projeleri yürütüyor. Alfredo Muñoz söz konusu

projelerle ilgili, “MAPFRE olarak sadece ürün ve hizmet sunmak değil, topluma fayda sağlamayı da hedefliyoruz. 2016 yılında sosyal sorumluluk projelerimiz için toplamda 1 milyon 40 bin TL bütçe

ayırarak ve birçok projeyi hayata geçirdik. 2017 yılı için planladığımız projeler için de vakıf aracılığıyla 1 milyon 600 bin TL bütçe harcamayı planlıyoruz” bilgisini verdi.

“Bana bir şey olmaz” demeyin siber kalkanlarınızı hazır tutun

Siber güvenlik riskleri, bireyler ve kurumlar için büyük tehdit oluşturuyor. Hemen her gün dünyanın farklı coğrafyalarından, kurumların siber saldırı sonucu uğradığı finansal zararlar ya da kaybettiği itibarlarla ilgili haberler alıyoruz. Dijital teknolojiler kurumsal ve sosyal hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldiğinden, siber riskler de bu teknolojilerin hızına paralel olarak yaygınlaşmaya devam ediyor.

Günümüzde kurumlar, siber güvenlik risklerini de diğer operasyonel riskler gibi ciddi bir şekilde değerlendirip temel risk yönetimi prensiplerini uyguluyor. Riskin sigorta yoluyla transfer edilmesi de bu prensipler arasında başı çekiyor. Halen ABD ve İngiltere’de popüler olan, kısa bir süre sonra Türkiye de dahil pek çok ülkede de yaygınlaşacağı öngörülen siber risk sigortalarıyla ilgili haber ve analizlere dönem dönem dergimizde yer veriyoruz. Bu sayımıza da @BilgiGüvende platformunda yer alan küresel çaptaki siber saldırılar ve bilgi güvenliği haberlerinin yanı sıra tatil döneminde bireysel olarak alabileceğimiz önlemleri taahhüdük...

Tatil dönemi için kısa güvenlik ipuçları

Mümkünse halka açık ağlara bağlanmayın ve 3G/4G benzeri GSM veya şifreyle korunan Wi-Fi ağlarına bağlanmayı tercih edin.

Korunmasız bir ağa bağlanmak zorunda kalırsanız çok dikkatli olun. E-posta veya sosyal medya hesaplarınızın şifrelerini gireceğiniz ve özellikle banka hesap detaylarınızı veya kredi kartı bilgilerinizi vermenizi isteyen sitelere giriş yapmayarak önemli verilerinizi hırsızlığa karşı koruyun.

VPN kullanarak tüm verilerinizin güvenli bir ağdan ve şifrelenmiş bir şekilde geçmesini sağlayın.

Kullanmadığınızda kablosuz ağ bağlantınızı kapatın.

İşletim sistemleriniz ve uygulamalarınızı **sürekli güncel tutun**, uygun anti-virüs, anti-malware, vb. çözümler kullanın.

1 British Airways ve yolcuları 27 ve 28 Mayıs’ı kaos ile geçirdi. Şirketten yapılan açıklamalarda olayın global bir BT sistem arızası olduğu belirtildi. Ancak bazı kaynaklar, 3 gün önce açıklanan Linux zafiyetinin kullanıldığı siber saldırılar nedeniyle şirketin Linux sistemlerinin altüst olduğunu, rezervasyon sistemleri ve check-in cihazlarının çalışmaz hale geldiğini iddia etti. **28.05.2017**

2 Tutuklanan Rus siber suçluların, banka müşterilerinin paralarını çalmak için önce Android telefonlarına sızdıkları ve sonraki hedeflerinin Avrupa bankaları olduğu belirlendi. **22.05.2017**

3 Target, 2013 yılında yaşadığı veri sızıntısı olayıyla ilgili devam eden soruşturmaların sonlandırılması için 18.5 milyon dolar ödemeyi kabul etti. **23.05.2017**

4 Siber saldırganların, popüler medya oyuncu- tıcılarının altyazıları aracılığıyla bilgisayar sistemlerini ele geçirebileceği açıklandı. **23.05.2017**



5 Samsung S8 modelinin iris tarama özelliği, bir fotoğraf ve kontakt lens ile kolaylıkla atlatılabiliyor. **23.05.2017**

@BilgiGüvende

6 Google ve Facebook çalışanlarının, hedef odaklı saldırılarla tuzağa düşürülüp siber suçlulara 100 milyon dolar transfer ettikleri açıklandı. Durumu doğrulayan iki dev şirket, kaptırdıkları paranın büyük bir bölümünü, durumu hemen fark edip yasal işlemleri başlatarak geri almayı başardıklarını belirtti. **28.04.2017**

7 Henüz yayına girmemiş televizyon şov- larını çaldığını iddia eden bir bilgisayar korsanı, fidye talebini karşılamayan Netflix’in “Orange is the New Black” serisinin



10 bölümünü paylaştı, diğer yayıncıları da tehdit etti. **29.04.2017**

8 FuturePets.com sitesinde alışveriş yapanların kullandığı yaklaşık 110 bin kredi

kartının ayrıntıları, düz metin şeklinde parolalar ve diğer kişisel bilgilerin 6 aydan uzun bir süredir korunmasız bir şekilde tutulduğu tespit edildi. **28.04.2017**

9 Google Play Store’deki birçok oyuna gizlenmiş olan FalseGuide isimli kötü amaçlı yazılım türünün 2 milyon cihaza indirildiği açıklandı. **27.04.2017**

10 Polisler Fitbit’in kaydettiği bilgilerle bir cinayeti aydınlattı ve eş, karısını öldürmekten tutuklandı. **25.04.2017**

@BilgiGüvende

11 Bilgisayar korsanlarının, Almanya'da banka hesaplarına sızmak için mobil şebekelerin kullandığı SS7 (Signaling System 7) protokolünde bulunan bir güvenlik açıklarından yararlandığı ortaya çıktı. O2, bu açıkları, para transferlerini yetkilendirmek için bankalar tarafından gönderilen iki faktörlü doğrulama kodlarını engellemek ve yeniden yönlendirmek için kullandığını doğruladı. **05.05.2017**

12 Google Docs kullanılarak yapılan ortalama saldırısı, 1 milyon kullanıcıyı etkiledi. Yöntem şu: Size e-posta ile bir Google Docs davetiyesi geliyor, açmak için hesap bilgilerinizi girdiğinizde, aslında e-posta hesabınızın kontrolünü saldırganlar ele geçiriyor. **03.05.2017**



13 Araştırmacılar, 234 adet Android uygulamanın ultrasonik sinyallerle, kullanıcıların lokasyon bilgisi kapalı olsa dahi konumlarını, çevredeki diğer cihazları vb öğrenebilen casus kodlar barındırdığını keşfetti. **07.05.2017**

14 IBM, depolama ürünlerinin kurulumu için, ürünlerle birlikte ilettiği USB cihazlarının, yanlışlıkla kötü niyetli yazılım içerdiğini ve derhal imha edilmesini önerdiğini duyurdu. **02.05.2017**

15 Endüstriyel robotların saldırıya uğrayabileceğini ve felaket olasılığının gerçek olduğunu kanıtlayan yeni bir araştırma ve videosu yayınladı. **03.05.2017**

@BilgiGüvende

16 12 Mayıs'ta başlayan "WannaCry" fidye yazılımı saldırısının etkileri, alınan dersler, etkilenen dev kurumlar, NSA ve Microsoft, kötü niyetli yazılımın davranışını incelerken tesadüfen bulunduğu iki alan adını satın alarak saldırıyı durduran 22 yaşındaki güvenlik uzmanı, saldırı sonrasında hisse değerleri artan siber güvenlik şirketleri hafta boyunca tartışıldı. Herkesin uzlaştığı tek konu var: "Saldırıları gittikçe globalleşiyor ve daha büyük zararlar veriyor." **21.05.2017**



17 Disney, siber saldırganların sistemlerine girdiğini ve henüz yayınlanmamış bir filmi çaldıklarını doğruladı. Yüklü bir fidye istediğini ve ödemeyeceklerini belirten yetkililer filmin adını açıklamasa da herkes "Karayip Korsanları: Ölü Adamlar Masal Anlatamaz" olduğunu konuştu. **18.05.2017**

18 Edmodo eğitim platformuna kayıtlı 77 milyon öğrenci ve öğretmenin kullanıcı bilgileri ele geçirildi. Şirket, kullanıcılarına bu durumu e-posta ile bildirdi. **17.05.2017**

19 United Airlines uçaklarının kokpitlerine ait güvenlik kodları yanlışlıkla yayınlandı. Sorumlusu bu kez bir siber suçlu değil, uçuş görevlisi! **15.05.2017**

20 Zomato siber saldırıya uğradı, kayıtlı 17 milyon kullanıcının bilgileri ele geçirildi. **18.05.2017**

@BilgiGüvende

12 Mayıs Cuma sabah saatlerinde başlayan ve saatler ilerledikçe yayılan fidye yazılımı WannaCry, İngiltere'deki Ulusal Sağlık Sistemi NHS, İspanya'nın büyük telekomünikasyon şirketi Telefonica, Fransız Renault, Suudi Arabistan Telekom ve Rusya İçişleri Bakanlığı gibi önemli kurumları vurdu.

Wikileaks belgeleri ile NSA tarafından kullanıldığı açığa çıkan güvenlik zafiyetini kullanan saldırı için Microsoft, Mart 2017'de zafiyetin geçerli olmadığı Windows 10 hariç, desteklediği tüm işletim sistemi versiyonları için yama yayınlamıştı. Ancak sorunun bu denli yayılmasının tek sebebi, desteği bitmiş veya ya yamanın uygulanmadığı işletim sistemleri oldu! Microsoft, desteği bittiği halde saldırıdan

WannaCry fidye yazılımından etkilenen yerler



çok etkilenen Windows XP için de acil bir yama yayınladı.

Fidye: "Şifrelenen her cihaz için 300-600 \$ karşılığı Bitcoin." Süre geçtikçe tutar artıyor, son şans 7. gün! Sonra bilgiler siliniyor.

"Buna benzer bir şeyi hiç görmedik. Son sayıma göre en az 150 ülkede, 200 binin üzerinde kurban var." Europol Direktörü Rob Wainwright

@BilgiGüvende

Bilgi Güvenliği Haberleri



Siber saldırganlar, saldırılarda kullandıkları araçları, aylarca Stanford Üniversitesi Biyoloji Enstitüsü'nün web sunucusunda saklamışlar.



Amerika'nın hassas askeri bilgilerini içeren 28 GB büyüklüğünde 60 bin dosya, araştırmacılar tarafından Amazon sunucuları üzerinde halka açık bir şekilde erişilebilir olarak bulundu.



Web tarayıcılarını kontrol edip, kişisel verileri çalabilen Fireball kötü amaçlı yazılımı 250 milyon bilgisayarı etkiledikten sonra "global felaket"e dönüştü.



Parola yönetim uygulaması OneLogin, yaşadığı bilgi güvenliği olayı sonrasında şifrelenmiş bilgilerin, çözülebileceği şekilde ele geçirildiğini açıkladı.

Halka açık ve korumasız kablosuz ağları kullanmayın

BES'te değişim rüzgarı



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



Merkez Bankası tarafından hazırlanan Finansal İstikrar Raporu'na göre, Mart 2017 itibarıyla BES fonlarının hanehalkı finansal varlıkları içindeki payı yüzde 6.1. Aynı rapordaki verilere göre hanehalkı finansal varlıkları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 artmış. BES fonlarının bu artışa katkısı ise 1.4 puan. Buna göre mevduatın ardından en önemli katkıyı bireysel emeklilik fonları sağlamış.

BES'te katılımcı sayısı 9.3 milyon oldu

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre haziran ayı başında emeklilik fonlarında biriken tutar yaklaşık 69 milyon TL. Bunun yaklaşık 9 milyon TL'si devlet katkısı, geriye kalan 60 milyon TL ise katılımcıların fon tutarı. Bireysel emeklilik sisteminde halihazırda 6.7 milyon kişi yer alıyor. Bu rakamlar sadece gönüllü BES için geçerli. Yılbaşında hayata geçen otomatik katılım tarafında ise yaklaşık 2.6 milyon kişinin 460 milyon TL fon büyüklüğüyle yer aldığı görülüyor. 9.3 milyon kişinin katılımcısı olduğu bir sistemin geldiği son noktaya dair veriler bunlar. Bu rakamlar hakkında elbette söyleyecek çok sözü olanlar vardır. BES'e vatandaşın yeterince

ilgi göstermediği, Türk insanının birikimini mevduata yatırmaktan şaşmadığı... Ancak ortada insanların küçük birikimlerini aktararak büyüttüğü ve giderek daha fazla sayıda insanın dahil olduğu bir yapı mevcut. Bu yapıda oluşan uzun vadeli kaynak ülke ekonomisi için önem arz ediyor.

Fon yönetiminde yeni bir düzenleme

Yazılarımızda daha önce defalarca altını çizdiğimiz bir noktaya yeniden dikkat çekmek isteriz: Sistemin bekası için olmazsa olmaz unsur, toplanan fonların etkin ve başarılı bir performansla yönetilmesi. Ancak bu sayede vatandaşlar sisteme inanır ve sistemde kalmaya devam eder. BES fonlarının geçmiş yıllardaki performansına dair pek çok eleştirinin sonucunda konuya ilişkin bir düzenleme yapılmış durumda. Bu düzenlemeye göre bir emeklilik şirketine ait toplam emeklilik yatırım fonu portföyünün yüzde otuzundan fazlası aynı portföy yönetim şirketi tarafından yönetilemeyecek. Otomatik katılım sisteminde Temmuz 2017'den itibaren başlayan bu uygulamanın, gönüllü BES'te ise Ocak 2018'de hayata geçmesi bekleniyor. Bu durumda bir emeklilik şirketinin topladığı fonları en az 4 portföy yönetim şirketine dağıtması gerekiyor. Şimdilerde bu düzenlemeye dair çeşitli

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

fikirler beyan edilmeye başladı. 19 adet emeklilik şirketinin yer aldığı bireysel emeklilikteki fonların yüzde 70'ini dört portföy yönetim şirketi yönetiyor. Geriye kalan yüzde 30'luk kısım ise 20 şirket arasında dağılıyor. Bu durum 50 milyarlık TL'lik fonun yöneticilerinin değişmesi anlamına geliyor. Bir yandan bu denli büyük bir miktarın el değiştirmesinin piyasalarda yaratabileceği kaostan, uygulamada karşılaşılabilecek teknik zorluklardan, operasyonel maliyeti artırıcı etkilerden bahsediliyor. Öte yandan, düzenlemeyle birlikte özellikle şimdiye dek BES fonu yönetmeyen veya düşük paya sahip portföy yönetim şirketlerinin önünün açılması söz konusu. Sektördeki oyuncu sayısının dolayısıyla rekabetin artmasının katılımcı lehine olduğu ifade ediliyor.

Fon yönetim şirketi seçiminde performans

Düzenlemeye dair bunca değişik görüş ve sorulara birini de biz ekleyelim: Emeklilik şirketleri topladıkları fonları yönetecek portföy yönetim şirketlerini belirlerken neleri dikkate alacak? Bu konuya dair bir açıklama düzenlemede yer almıyor. Belki önümüzdeki süreçte buna ilişkin açıklamalar yapılabilir, bilemeyiz. Tek bildiğimiz düzenlemenin çıkış noktasının "fon yönetim performansı" olduğu ve uygulamada da bu ana fikrin göz ardı edilmemesi gerektiği. Fon yönetim şirketlerinin seçiminde yönetim becerileri, geçmiş dönem performansları ve bunların ne denli istikrar arz ettiği konularına önem verilmeli. Yapılan değişikliğin sadece kâğıt üzerinde göstermelik bir biçimde yer almayıp, sistemin gelişimine gerçek anlamda katkı sağlaması ancak böylelikle mümkün olacaktır.

Düzeltilme: Mayıs sayısındaki yazımızda *Esnek Emeklilik Fonları* kategorisinde en başarılı fonlar arasında yer alan EIE kodlu Fiba Emeklilik ve Hayat Büy. Am. İki. Esnek fonun yöneticisi Fiba Portföy olarak yer almaktadır. Ancak, bu fonu Ağustos 2016'ya dek Qinvest Portföy yönetmiştir.

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 Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ" de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (26 Mayıs 2017 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Emeklilik ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	7.2%	251.678.913	19.238
GEK	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	7.4%	1.968.381.370	276.110
EIG	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Brç. EYF	★★★★★	7.6%	54.363.735	27.424
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	7.3%	326.407.794	50.943
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Brçl. Ara. EYF	★★★★★	7.3%	3.021.378.071	839.194

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AH3	Anadolu Hayat Em. Glr. Am. Bir. Kam. Dış Bor. Ar. EYF	★★★★★	20.2%	723.269.398	174.310
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kam. Dış. Bor. A. EYF	★★★★★	20.9%	11.561.507	13.628
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	17.6%	119.031.941	12.575
GHG	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Dış Brç. Ar.	★★★★★	20.4%	406.595.604	38.033

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
HES	AXA Hayat ve Em. Büyüme Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	10.8%	32.908.826	11.766
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	12.7%	243.433.295	54.048
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	12.6%	83.631.614	15.407
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	13.6%	62.863.540	26.517
GHH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	12.0%	121.569.932	18.829
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	12.1%	217.280.259	27.716

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEE	Groupama Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	8.9%	70.491.283	23.411
IEF	NN Hayat Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	9.7%	89.735.766	61.354
IEE	NN Hayat Em. Esnek EYF	★★★★★	10.1%	377.775.225	196.812
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	9.8%	300.940.428	159.034
EIE	Fiba Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF	★★★★★	10.3%	46.049.538	18.044
ANY	Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	★★★★★	9.9%	2.719.862	1.131
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esn. Emk. EYF	★★★★★	10.8%	21.454.753	15.094

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
IEB	NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	7.9%	262.933.611	117.730
GRS	Groupama Em. Standart EYF	★★★★★	7.4%	6.295.651	1.265
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.2%	58.522.649	20.802
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.2%	493.624.954	345.826

Koltuk altı terlemesine hızlı pratik çözüm: BOTOKS



Dr. Alaattin Özer
Galata Tıp Merkezi Dermatoloji uzmanı

Terleme özellikle yaz aylarında herkesin şikayetçi olduğu, aşırı terleme sorunu yaşayanların çözüm aradığı bir durumdur. İşte terleme sorununa karşı botoks ile çözüm hakkında merak edilenler..

Neden terleriz?

Ter vücudun normal bir salgısıdır. Her insan doğumundan iki üç ay sonra terlemeye başlar. Termoregülasyon dediğimiz vücut ısısının düzenlenmesi için oluşan sürece terleme denir. Beynimiz salgı bezlerine yaklaşık 3 milyon sinyal göndererek teri serbest bırakır. Böylelikle vücudumuzdan çıkan sıvı su, tuz ve protein içerir ve bu sıvıya ter adını veririz. Terlemeye sebep olan birçok etken vardır. Sıcak hava, günlük aktiviteler, stres, bazı ilaçların yan

etkileri, hastalığa bağlı ateşlenme, menopoz ve hamilelik gibi hormonal değişiklikler sebebiyle terleriz. Bu durumlarda vücut normal ölçülerde ter salgılar ama bazı hastalarda aşırı terleme gözlemlenebilir. Aşırı terleme dediğimiz hiperhidrozis, farklı hastalıkların habercisi olabilir. Bu durumda mutlaka kontrol edilmeli ve sebebi araştırılmalıdır.

Aşırı terlemeye botoks ile nasıl çözüm bulunur?

Günümüzde botoks ile terleme sorununa çözüm sunuluyor. Botoks koltuk altı, el ve ayaklara uygulanabilen bir yöntemdir. Terleme oluşan bölgeye enjekte edilen botoks, ter bezlerine ulaşan sinirleri etkiler ve bu sinirlerin kasılarak ter salgılamasını engeller. Böylece 8-12 ay kadar süreyle terleme sorununa çözüm olur, bu süre sonunda hastalar talep ederlerse ikinci bir uygulama yapılabilir.

Botoks nasıl uygulanır?

Önce uygulama yapılacak bölge üzerinde terleme olan yerler işaretlenir. Bu bölgelere deri altına olmak üzere belirlenmiş ölçüde botoks enjekte edilir ve bu



işlem yaklaşık 20 dakika sürede tamamlanır. Hassas olan bölgelerde ağrı hissedilebileceği için lokal anestezi uygulanarak hassasiyet ortadan kaldırılır ve uygulama sonrası hastalar günlük yaşantılarına devam edebilir. Uygulama yapıldıktan 3 gün sonra etki başlar ve 2 haftada en etkin hale gelir.

Terleme olmazsa vücuda bir zararı olur mu?

Terleme için botoks vücudun belirli bölgelerine uygulanır. Yani vücuttaki ter tamamen yok edilmez. Terleme bölgesel olarak azaltıldığı için vücudun diğer bölgelerinden yine ter salgılanmaya devam eder. Terleme vücutta olması gereken normal bir süreçtir. Ancak aşırı terleme bir sorun oluşturduğundan bölgesel olarak hastaların mutluluğu için azaltılır. Ter tamamen ortadan kaldırılmadığı için vücuda bir zararı olmaz. Geçici süreyle azaltıldığından 6-12 ay kadar sonra botoks yapılan bölgede tekrar terleme oluşur.

Koltuk altı botoksunu kimler yaptırabilir?

Koltuk altı botoks, hem kadınların hem de erkeklerin yaptırabileceği bir uygulama hatta tedavi yöntemidir. Hastaların taleplerini değerlendirmek gerekirse, bu yönetime başvuran erkek hastalar kadınlara oranla daha fazladır. Koltuk altı terlemeye çözüm arayan erkekler ve kadınlar bu yönetime başvurabilir. Aşırı terleme sorunu hastaların psikolojik ve sosyal yönden etkilenmesine sebep olabiliyor. Bu durumda toplumdan kendini soyutlamış, okulda, işyerinde ve arkadaş çevresinde kendilerini rahatsız hisseden, mutsuz hastalarla karşılaşabiliyoruz.



Kişisel, sosyal bir sorun olan terleme için de hastalarımız botoks yöntemini tercih edebilir. Botoks ile terlemeye çözüm arayan hastalarımıza güvenilir merkezleri tercih etmeleri, uzman doktorlar

tarafından tedavinin uygulanması gerektiğini hatırlatmakta fayda var. Tedavi öncesi doktorunuzu ve hastaneyi iyi araştırmanızı, sağlığını tehlikeye atmamanızı tavsiye ederim.





Gündemdeki kitaplar



Ege, İsyan çıkardı!

Ünlü şarkıcı Ege, ilk romanı İsyan ile edebiyat dünyasına hızlı bir giriş yaptı. Kitabın tanıtımı için Mine Kırıkkanat, Metin Uca, Nazım Alpman, Mümin Sekman, Ebru Değirmenci, Altın Mimir, Tuluhan Tekelioğlu gibi tanınmış isimlerin de katıldığı bir gece düzenlendi. "Bu sadece okunacak bir roman değil.



Sayfalarında rengi, kokusu, tadı ve sesleri olan bir yol arkadaşı" diyen Ege, romanın içinde bahsedilen yemekleri bizzat kendisi yaptı ve roman için yazdığı şarkıları da ilk kez davetlilerle buluşturdu.

Gecede söz alan gazeteci Nazım Alpman, Ege'nin, müzikten edebiyata transfer olan ikinci isim olduğunu bir anekdotla vurguladı: "Yaşar Kemal bir söyleşisinde Livaneli'nin müzikle vakit kaybettiğini, yazmak için geç kaldığını

söylemişti. Ben de Ege'nin İsyan'ını okuduğumda aynı şeyi düşündüm. Bundan sonra hep yazmasını diliyorum" dedi.

Gecenin sürprizlerinden biri de kitap kapağında yer alan resimdi. Resmi yapan gazeteci Tuluhan Tekelioğlu, "İlk yağlıboya çalışmalarımın biriydi. Romanın kapağı olması beni çok mutlu etti. İsyan, kaybettiğimiz değerleri ve masumiyetimizi bulmak için müthiş bir fırsat. Bu



romanın herkesin içindeki isyanı ortaya çıkarmasını diliyorum" değerlendirmesini yaptı.

A7 Kitap'tan çıkan İsyan'ın bir özelliği de okuyucuyu teknolojiyle buluşturması. Romanın yazım sürecinde bestelediği şarkıları yakın zamanda bir albümle tanıtacak olan Ege, bunu önce kitabında yapıyor. Nasıl mı? Albümü, kitabın kapak fotoğrafını çekip telefonunuza indirdiğiniz Entiti programıyla dinleyebilirsiniz.

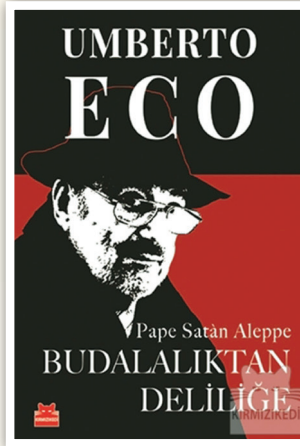
Budalalıktan Deliliğe

Umberto Eco **Kırmızı Kedi Yayınevi / 484 sayfa**

Umberto Eco'nun ölmeden önce hazırladığı son seçki olma özelliğini taşıyan ve 2000-2015 yılları arasında kaleme aldığı yazılarından derlenen bu kitap, içinde yaşadığımız dönemin akışkan doğasını yansıtıyor.

"Toplum kavramındaki krize paralel, insanların birbirini bir yol arkadaşı değil de aksine sakınılması gereken rakipler olarak gördüğü frenlenemeyen bir bireysellik doğar. Bu 'öznellik', modernitenin temellerine bomba döşemiş ve onu kırılganlaştırıp hiçbir referans noktasının bulunmadığı, her şeyin bir tür akışkanlık içinde eridiği bir konuma sokmuştur."

Eco kendine has ironik yaklaşımıyla, bu yeni durumun anlaşılması ve belki de aşılmasının önünü açacak konulara değiniyor: İnsanların görünür olma tutkusundan sosyal medyanın toplumu biçimlendirmede-



ki rolüne, kompo teorisi çığırından James Bond'un meşhur Martini tarifine, ırkçılığın yeni biçimlerinden felsefe ve kitaplara kadar kalemini esirgediği tek bir konu bile kalmıyor.

Budalalıktan Deliliğe, yazarın kimi zaman üzerinde pek düşünmeden geçip gittiğimiz, kimi zamansa anlamak için

kafa yordduğumuz ne varsa engin birikiminin süzgecinden geçirerek yorumladığı bir "veda şarkısı".

HYUNDAI KASKO SİGORTASI



Hyundai Marka Aracınıza Özel, En Kapsamlı Sigorta!

Groupama Sigorta ve Hyundai işbirliği ile oluşturulan Hyundai Kasko Sigortası, aracınıza kapsamlı ve özel teminatlarla tam bir güvence sunuyor.

Hyundai Kasko ile Groupama Sigorta güvencesindediniz!





Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yaptır.

Anadolu Sigorta'ya gelin, Hesaplı Kasko'yu çok uygun fiyata yaptırın. Aracınızı poliçe teminat kapsamındaki her türlü hasar durumuna karşı anlaşmalı özel servislerde* güvence altına alın. Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr'de.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

*Herhangi bir motorlu taşıt üreticisi veya distribütörü tarafından yetkilendirilmemiş servis.