

Trafik'de havuz dönemi...



Fahri Uğur
Serbest piyasa ekonomisi herkesin yararına



Erhan Bozkurt
Afetlerden ders alalım, poliçeleri unutmayalım

ASİSTANS PLUS



ASİSTANS PLUS Paketini tercih etmeniz için "4 neden" ve daha fazlası...

Groupama'dan Kasko poliçenizdeki asistans hizmetlerine ek olarak daha kapsamlı bir hizmet alabilirsiniz!

- Kaza durumunda,
 - Yılda 2 kez x 15 güne kadar ikame araç
 - İstenilen servise çekici
 - Bir üst segment araç avantajı
- Sınırsız mini hasar onarımı

*Detaylar için www.groupama.com.tr veya Groupama Sigorta Acentenize başvurunuz.





Her riske sigorta var, yeter ki alalım

Temmuz ayında, yaz ortasında İstanbul sular altında kaldı. Mega kenti deyim yerindeyse sel bastı. Pek çok araç sular altında kaldı, çoğu pert oldu, pert olmayanlar da büyük hasar gördü. Selden sadece araçlar mı zarar gördü? Pek çok ev ve işyerini su bastı. Sebebin doğal afet mi yoksa altyapı yetersizliği mi olduğu tartışılır. Malum bu aralar Türkiye’de her şey göreceli. Göreceli olmayan tek şeyse sigorta şirketlerinin ödeyeceği hasar...

Kasko sigortası satın alırken küçük düşünmeyip sel teminatını da alanların hasarları ödenecek. Aynı şekilde ev ya da işyeri sigortası yaptırırken sel teminatı olanların hasarlarını da sigorta şirketleri üstlenecek. Peki ya üç beş kuruş düşük prim ödemek için tam kasko almayıp da sel riskini teminat dışına çıkarılanların hasarları ne olacak? Yine aynı şekilde ev ya da işyeri sigortalarında sel teminatı bulunmayanlar ne yapacak? Her zaman olduğu gibi yine mağdur olacaklar. Geçen ay sigortacıların gündeminde sadece selin sektöre maliyeti yoktu. Trafik sigortaları için getirilen havuz modeli de sigortacıları hayli

meşgul etti. Sigorta şirketlerinin trafik poliçesi kesmekten kaçındığı 1.3 milyon civarındaki araç sahibi için oluşturulan “Riskli Sigortalılar Havuzu” resmen devreye girdi. Bu sınıftaki araçların hasarının yüzde 50’si trafik poliçesi satan şirketlere eşit olarak paylaşılacak. Kalan yüzde 50’ye ise şirketler, trafik sigortasındaki pazar payı oranında katılacak. Bir anlamda 1.3 milyon aracın hasarını şirketler üstlenecek. Peki tamamen tüketicinin lehine olan bu uygulama sektörü nasıl etkileyecek? Hangi şirketler bu işten kârlı çıkacak, hangileri olumsuz etkilenecek? Elbette bunu zaman gösterecek. Bu sayımızda şimdilik yeni uygulamayı anlatmakla yetindik... Yine her zaman olduğu gibi tüketicilere yönelik çıkarılan yeni ürünlere yer verdik. Sektör yöneticileriyle söyleşiler yaptık. Yazarlarımız analizleriyle sektöre ışık tutarken, dünya gündemini takip etmekten de geri kalmadık. Havaaların sıcaklığına bakmadığımız gibi İstanbul’un sular altında kalmasından da etkilenmedik; yine keyifle okuyacağınız bir dergi hazırlamaya çalıştık.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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



18



22



26



60



32



34



36

40



18

Allianz'dan meme kanserine karşı bilgilendirme projesi Allianz Türkiye, "Sağlık Destek Programı" çerçevesinde meme kanserine karşı erken tanı ve farkındalık yaratmak amacıyla bilgilendirme ve takip projesi başlattı.

20

Evcil hayvanlar yıllık 150 TL'ye sigorta güvencesinde Aksigorta Pati Sigortası, 5 bin TL kapsamında acil durum teminatı, 3 bin TL kapsamında 3 şahıs mali mesuliyeti ve 250 TL kapsamında kayıp ilanı ve ödül teminatı sunuyor.

22

"Mal canın yongası" diyen tüketici güvenlik peşinde Anadolu Sigorta'nın araştırmasına göre sigortalıların önceliği kasko, sağlık ve konut sigortası şeklinde sıralanıyor. Kaskoda fiyat en önemli kriterken, sağlık ve konut sigortasında güvenilir sigorta şirketleri öne çıkıyor...

26

Yenilikçi ve uzun vadeli bakış açısıyla yönetim Türkiye'de 15'inci yılını kutlayan Sampo Japan Sigorta, geçen yıl sektördeki en büyük büyüme hamlesini yapan şirket olarak dikkat çekti. İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, bu başarının ardında "yenilikçi ve uzun vadeli bakış açısıyla yönetim" anlayışının yattığını vurguluyor.

32

1.3 milyon araç havuzu girecek faturayı herkes ödeyecek Sigorta şirketlerinin trafik poliçesi kesmekten kaçındığı 1.3 milyon civarındaki araç sahibi için kurulan "Riskli Sigortalılar Havuzu" devreye girdi. Bu sınıftaki araçların hasarının yüzde 50'si trafik poliçesi satan şirketlere eşit olarak paylaşılacak.

34

Afetlerden ders alalım, poliçeleri unutmayalım "Afet nedeniyle araçları, konutları ve işyerleri hasara uğrayan vatandaşlarımız sel teminatı bulunan sigorta poliçeleri bu zararlarını karşılayabilir. Sektörümüz sigortalılarımızın hasarların tazmini konusunda en hızlı şekilde hareket edecektir"

36

Otomatik katılımda bardağın dolu tarafına bakalım AvivaSA, Genel Müdür Yardımcısı Ali Önder Lülü, "BES fonlarının önümüzdeki dönemde 400 milyar TL'ere ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu tutarda otomatik katılımın ciddi payı olacak" diyor...

40

Kasko yaptırırken nelere dikkat ediyoruz? Kasko satın alırken markaya, satış kanalının yaygın olmasına ve fiyatına bakıyoruz. Dilediğimiz teminatı seçebilme ve ihtiyacımıza uygun kasko ürününü alabilme özgürlüğü de önemli bir kriter...

yazarlar

24

Dalkan Delican
BES'in geleceği BES aracısında - 2

42

Zeynep Turan Stefan
InsurTech yeniden

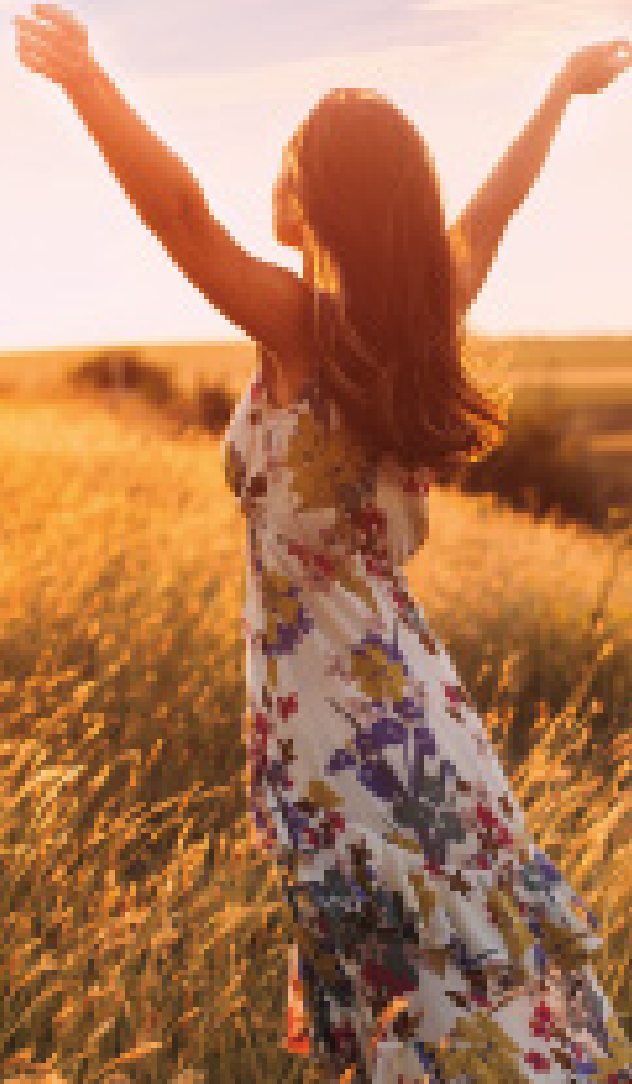
30

Fergül Guyard
Yeni nesil sigortacılığın olmazsa olmazı: Stratejik planlama

60

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu
BES'ten emekli olmak...

KADINA DEĞER SİGORTASI ile BNP Paribas Cardif, hayatınıza değer geleceğinize sağlık katar.



Sağlıklı bir geleceğe için yolumuzu açıyoruz.

En kaliteli ve güvenilir sigortaları, hayat ve sağlık sigortalarını, emeklilik ve yatırım ürünlerini, BNP Paribas Cardif, hayatınıza değer geleceğinize sağlık katar. BNP Paribas Cardif, hayatınıza değer geleceğinize sağlık katar.

BNP Paribas Cardif, hayatınıza değer geleceğinize sağlık katar.



**BNP PARIBAS
CARDIF**



Anadolu Sigorta Kadıköy Bölge Müdürlüğü yeni hizmet binasına taşındı

Anadolu Sigorta'nın İstanbul'daki iki bölge müdürlüğünden biri olan ve İstanbul'un Anadolu yakası ile Düzce, Sakarya, Kocaeli ve İzmit illerinde yaklaşık 360 profesyonel acentesiyle hizmet veren Kadıköy Bölge Müdürlüğü yeni hizmet binasına taşındı. Açılışını Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Genel Müdür Yardımcıları Erdiñç Gököl, Fatih Gören ve Mehmet Abacı'nın yaptığı yeni Kadıköy Bölge Müdürlüğü, böylece 2013 yılında Anadolu Sigorta'nın Kavacık'taki Genel Müdürlük binasına taşınmasıyla başlayan yenileme sürecinin son halkasını oluşturmuş oldu.

Açılış töreninde konuşan Kadıköy Bölge Müdürü Ali Kaplan, yeni bölge müdürlüğünün Anadolu Sigorta'nın acentelerine verdiği hizmetin kalitesini daha da artırmak bakımından önemine değinerek, yeni hizmet binasının Anadolu Sigorta'nın prestijli ve modern yüzünü yansıttığını belirtti. Kaplan, Anadolu Sigorta'nın en önemli iş ortaklarından olan acentelere destekleri için de ayrıca teşekkür etti.

Ardından söz alan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç ise yeni bir çalışma ofisine taşınmanın özellikle çalışanlar açısından büyük bir motivasyon kaynağı olduğuna vurgu yaparak, açılış vesilesiyle acentelerle bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Koç, Anadolu Sigorta'nın her zaman acentesini dinleyen bir şirket olduğunu belirterek, Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nün yeni çalışma ofisinde de başarısını sürdüreceğini ifade etti. Toplam 565 metrekarelik brüt alana yayılan Anadolu Sigorta'nın yeni Kadıköy Bölge Müdürlüğü, modern tasarımı ve ferah çalışma ortamının yanı sıra görüşme odaları, sosyal alanlar, toplantı odaları gibi özellikleri



ile de dikkat çekiyor. İstanbul Ataşehir'de TEM Otoyolu'na 500 metre, E-5 Otoyolu'na ise 1 km mesafede yer alan yeni Bölge Müdürlüğü, İstanbul'un, son dönemde yatırımlarla merkezileşen bir bölgesinin kalbinde bulunuyor.

Çok özellikli bina tasarımı

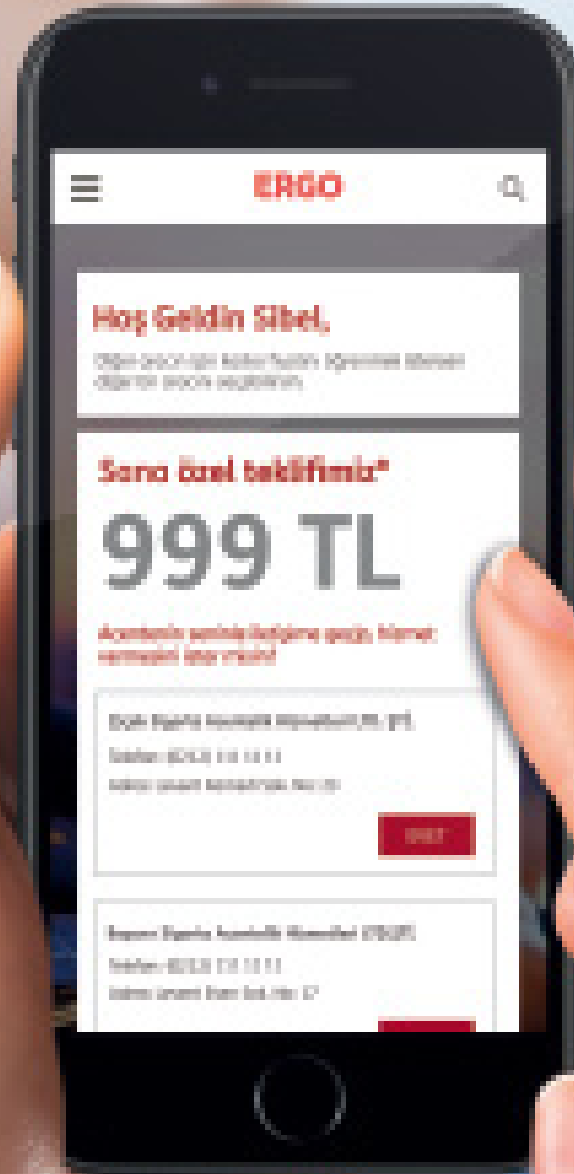
Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nde yüksek ofis standartları gözetilerek tasarlanan mimari mekan örgütlenmesi kapsamında müdür odası, açık ofis

alanı, toplantı odaları, giriş-resepsiyon, sosyal alanlar, sağlık odası ve mutfak bulunuyor.

Renkli ve işlevsel dekoratif unsurlarla donatılan hizmet binasında, tasarruf sağlayan aydınlatma, iklimlendirme ve otomasyon sistemleri, yüksek konfor standartlarından ödün vermeden tesis edilirken, iş sağlığı ve güvenliğinin ön planda tutulduğu tasarımda kullanılan ofis mobilyaları da hem görsel hem de ergonomi açısından tasarımın önemli bir parçasını oluşturuyor.

Aracınız için kasko fiyatı almak artık çok kolay!

Sadece kimlik numaranızı ve plaka bilgilerinizi girerek, size özel kasko fiyatını öğrenmek için ergoakgorta.com.tr'u ziyaret edebilirsiniz.



AXA "İyi Yaşam" için Ayşe Tolga ile anlaştı

AXA Sigorta, hem müşterilerinin hem de uygulamayı indiren herkesin hayatını kolaylaştırmak için sunduğu "AXA Sağlığım" uygulamasını yeni içeriklerle geliştirmeye devam ediyor. Ünlü oyuncu ve aromaterapist Ayşe Tolga'nın AXA Sağlığım uygulamasına özel olarak hazırladığı içeriklerle her hafta güncellenen uygulamada; sağlıklı yaşam, beslenme, aile, diyet, psikoloji, teknoloji ve kişisel bakım kategorilerinde iyi yaşam önerileri sunuluyor. Kullanıcılar ayrıca, yaşam tarzlarını daha derinlemesine anlamak ve "İyi Yaşam Prensipleri" doğrultusunda nasıl değişiklikler yapabileceklerini öğrenmek için yine Ayşe Tolga tarafından hazırlanan 10 soruluk testi yanıtlayabiliyor. Test sonucunda ise kişiye özel önerilerle beslenme, spor, uyku ve zaman yönetimi konularında neleri değiştirebileceklerine dair tavsiyeler alıyorlar. Sağlıklı ve doğal yaşamın tüm dünyada bir trend haline geldiğine, müşterilerin de bu bağlamda beklentilerinin arttığına dikkat çeken AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, yeniliklerle ilgili şu



Özer Şimşek

bilgileri paylaşıyor: "2017 yılına ait bir araştırma, markaların etkili içerikleri ile tüketici esenliğine etkileri arasında yüzde 71 korelasyon olduğunu gösteriyor. Diğer taraftan mobil teknolojiler de hızla büyüyor ve müşterilerin beklentilerini karşılamak için en verimli kanal konumuna yükseliyor. AXA Sağlığım uygulamasına eklediğimiz 'İyi Yaşam' bölümü sayesinde 'Önce Mobil' sloganıyla bu alanda gerçekleştirdiğimiz atılımlara bir yenisini eklediğimize ve iki trendi bir

AYŞE TOLGA'DAN
SAĞLIKLI YAŞAM
İPUÇLARI
AXA SAĞLIĞIM
UYGULAMASINDA!



araya getiren yenilikçi bir çalışmaya imza attığımıza inanıyorum. Son olarak doğal ve iyi yaşam konusunda kendini farklılaştırmış ve sadece sosyal medyada bile binlerce takipçisi olan Ayşe Tolga gibi önemli bir uzmanla çalışarak içeriğimizi daha da zenginleştiriyoruz." Şimşek, Ayşe Tolga'nın sadece AXA Sağlığım için hazırladığı yol gösterici içerikleriyle müşterilerinin daha rahat ve daha doğal bir yaşam sürme hedefine destek olmak istediklerini de sözlerine ekliyor.

Unico Sigorta'dan 'Yönetici Sorumluluk Sigortası'

Günümüz iş dünyasında hızlı karar alabilmek, değişikliklere adapte olabilmek ve fark yaratabilmek için oldukça kritik önemde. Ancak şirket yöneticilerinin aldığı stratejik kararların dönem dönem şirketlere telafi edilmesi zor zararlar verdiği de bir gerçek. İşte Unico Sigorta da yeni ürünüyle şirketlerin zor günlerinde yanında oluyor ve kriz anlarında minimum zarar görmelerini sağlıyor. Unico Sigorta "Yönetici Sorumluluk Sigortası", Türkiye genelindeki KOBİ ve ticari işletmelerin yönetim kadrosunun

aldığı kararlardan doğabilecek zararlar ve riskleri teminat altına alıyor. Yönetim kademesinde alınan bir kararın şirketin geleceğini ve belki daha da önemlisi şirkette çalışan yüzlerce-binlerce kişinin geleceğini etkilediğini belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, "Güvenli ortamda alınan kararlarla şirketler hedeflerine daha hızlı ulaşabiliyor. Tüm KOBİ ve ticari işletmelerin yöneticilerini firmaları için yönetici sorumluluk sigortası almaya davet ediyoruz" diyor.



Cenk
Tabakoğlu

KOBİ'LERE SESLENİYORUZ!

İŞLERİNİZİ YAPARKEN NE KADAR DA ÇOK
SORUMLULUK ALIYORSUNUZ!

GELİN YÜKÜNÜZÜ PAYLAŞALIM.
ÜSTELİK İSTEMEDİĞİNİZ GÜVENCELERE
PARA ÖDEMEK YOK!

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

BNP Paribas Cardif, acenteleriyle buluştu



BNP Paribas Cardif Türkiye üst yönetimi, Türkiye genelindeki acenteleriyle buluştu. İstanbul Fındıklı'daki BNP Paribas Cardif Genel Müdürlüğü binasının terasında verilen davette, acentelerin 2017 ilk yarı yıl performansı değerlendirilirken, yıl sonuna kadarki süreç için hedefleri ve satış stratejileri konuşuldu.

HDI Sigorta BOT uygulaması Avrupa'da finalde

HDI Sigorta, 200'den fazla sigorta şirketinin katıldığı "The Digital Insurer European 2017" ödülünde finalistlerinden biri oldu. Avrupadaki dijital sigortacılık uygulamalarının ödüllendirildiği yarışmada HDI Sigorta BOT uygulaması, "Sigortacılıkta İnovasyon" dalında finale kaldı. Finalde HDI Sigorta'yı Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık temsil edecek. The Digital Insurer (TDI), Avrupadaki sigortacıları inovatif stratejilerle ve dijital sigortacılık alanındaki uzmanlarla buluşturmayı hedefliyor. TDI tarafından eylül ayında Londra'da gerçekleştirilecek olan konferansta teknolojinin sigorta sektörünün geleceğini nasıl etkileyeceği incelenecek. Ayrıca "En İyi Sigorta Start-Up'ı" ile "Sigortacılıkta

İnovasyon" ödülleri de bu etkinlikte sahiplerine teslim edilecek. Yarışmada finale kalan ve sektörde bir ilk olan HDI Sigorta BOT uygulamasıyla Facebook Messenger üzerinden online sigortacılık hizmeti veriliyor. HDI Sigorta BOT üzerinden kolayca trafik sigortası ve kasko teklifi veriliyor ve müşteriler yönlendirildikleri acenteden poliçe alabiliyor. Uygulamayı kullananlar ayrıca araçları için hasar sorgulaması yapabiliyor ve müşteri destek hizmetlerinden yararlanabiliyor. HDI Sigorta müşterileri, Facebook üzerinden HDI Sigorta hesabına erişerek mesaj gönder butonuna basarak uygulamaya erişebiliyor ve karşılına çıkan sanal sigorta asistanının yönlendirmesiyle işlemlerini hızlıca yapabiliyor.

< Ana Sayfa
HDI Sigorta >
Genellikle hemen yanıt veri...

Merhaba Emre, sayfamıza hoşgeldiniz, size nasıl yardımcı olabiliriz?

TRAFİK

Trafik sigortası teklifi
HDI trafik sigortası tekliflerimizi buradan alabilirsiniz.

Mesaj Gönder

Trafik sigortası teklifi



Türkiye Sporları Genel Müdürlüğü

**KONUT
SİGORTASI
YAPTIRIN
KOLTUĞUNUZA
RAHATÇA
YASLANIN**

SİZ DE KONUT SİGORTASI İLE EVİNİZİ;



YANGIN



DEĞERLER



**30.000 TL
300 MİLYON**



BAĞLI KUL



YER DEĞERLERİ



PRİMAL



BAĞLI KİMLİKLER



YERLİK

SİZİNLE BİRLİKTE BAĞLI GÜVENÇE ALTINA ALABİLİRSİNİZ.

Vakıf Emeklilik, OSB'lerde otomatik BES'i anlattı

Vakıf Emeklilik, 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe giren otomatik katılım sistemini (OKS), Türkiye'nin farklı organize sanayi bölgelerinde düzenlediği toplantılarla işveren ve çalışanlara tanıttı. Gaziantep, Adana, Gebze, Tuzla Birlik, İzmir Atatürk, Kemalpaşa ve İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgelerinde düzenlenen toplantılarda Vakıf Emeklilik Kurumsal Satış Birimi, OKS ile ilgili uygulama detaylarını, çalışan ve işverene sağladığı kazanımlarını aktardı. S Sunumlarda, OKS'nin tasarruf oranlarını artırmak, ürünü tabana yaymak ve bireylerin refah düzeylerini emeklilik dönemlerinde de korumak gibi üç ana amaç üzerine kurulduğu anlatıldı. İşverenlere düşen sorumluluklar aktararak, şu bilgilere yer verildi: "Otomatik katılım işverene çok fazla bir yük getirmiyor. İşveren, sözleşme



imzalayacağı şirketin seçiminde hizmet kalitesi ve çalışanlara sunulan avantajları dikkate alacaktır. Hâlihazırda sektörde faaliyette bulunan 18 emeklilik şirketle işverenlerin sözleşme imzalaması mümkündür." İşverenlerin sistemi doğru anlatarak çalışanları sistemde kalmaya ikna etmeleri gerektiği hatırlatılırken, "Otomatik katılım çalışanlara önemli avantajlar sağlıyor. Çalışanlar

tarafından ödenen katkı paylarına, mevcut bireysel emeklilik sistemiyle aynı koşullara tabi olarak yüzde 25 oranında devlet katkısı teşviki veriliyor. Cayma hakkını kullanmayarak bu süre sonrasında sistemde kalmaya devam eden çalışanlara, 1.000 TL tutarında devlet katkısı daha sağlıyor. Ayrıca, emekliliğe hak kazanılması halinde hesabındaki birikimi en az 10 yıl süreli yıllık gelir sigortası sözleşmesi kapsamında almayı tercih eden çalışana birikiminin yüzde 5'i oranında ek devlet katkısı teşviki verilecektir" denildi.

Toplantılarda Vakıf Emeklilik'in sunduğu hizmetler de anlatıldı. Vakıf Emeklilik'i tercih eden firmaların çalışanlarına tüm süreçlerde yardımcı olduğu; WhatsApp bilgilendirme hattı, OKS şube, bireysel internet şube, mobil uygulamaları, Skype üzerinden online bilgi alışverişiyle uçtan uca iletişim kurarak, kişilerin otomatik BES'in faydalarını görmelerinin sağlandığının altı çizildi.

Beşiktaş Sigortayeri'nden şampiyonlara yakışır sigorta

Spor Toto Süper Lig Turgay Şeren Sezonu'nu şampiyon tamamlayarak ikinci kez üst üste bu başarıya ulaşan ve üçüncü yıldızın sahibi olan Beşiktaş'ın resmi sigorta satış platformu Beşiktaş Sigortayeri, 2014 yılından bugüne siyah beyazlı renklere gönül veren taraftarlara tüm sigorta ürünlerini sunmaya devam ediyor. Beşiktaş taraftarları bir yandan en uygun fiyatlarla tüm sigorta ürünlerine sahip olurken, diğer yandan da kulüplerine destek sağlamayı sürdürüyor. Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Üyesi Berk Hacıgüzeller, "Beşiktaş Sigortayeri taraftarlarımıza sunduğu avantajlı fırsatlarla kulübümüze de destek



sağlıyor. Kendileriyle yaptığımız işbirliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz" diyor.

Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Cüneyt Tanrıverdi ise işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigortayeri olarak öncelikle tüm Beşiktaş camiasını 15'inci şampiyonluktan dolayı kutluyoruz. Şampiyonluğa uzanan yolda Beşiktaş JK ile birlikte yürüyen markalardan biri olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Siyah Beyazlı renklere gönül vermiş taraftarlar onlara sunduğumuz tüm sigorta hizmetleriyle kendilerini güvence altına alıyor hem de kulüplerine destek sağlıyor. İnanıyorum ki Beşiktaş önümüzdeki sezon ligin yanı sıra Avrupa'da da zirvede yer alacak."

Hayatınızın "b" planı

Planlama

Verdiğiniz her adım ve her kararınızın geleceğinizi şekillendireceğini unutmayın.

Herkesin bildiği gibi planlama, bir hedefe ulaşmak için adım adım ilerlemek demektir. Bu hedefleriniz, kısa vadede, orta vadede, uzun vadede olabilir. Planlama, verdiğiniz her adımın size ne getireceğini, neye sebep olacağını düşünerek yapmayı içerir.

Herkesin bildiği gibi planlama, geleceğinizi, hayatınızı, her şeyi kontrol etmenizi sağlar. Her şeyi kontrol ettiğinizde, her şeyin size ne getireceğini, neye sebep olacağını düşünerek yapabilirsiniz. Bu da hayatınızı kontrol etmenizi sağlar.

Planlama, hayatınızı kontrol etmenizi sağlar. Her şeyi kontrol ettiğinizde, her şeyin size ne getireceğini, neye sebep olacağını düşünerek yapabilirsiniz. Bu da hayatınızı kontrol etmenizi sağlar.

Herkesin bildiği gibi planlama, her şeyi kontrol etmenizi sağlar. Her şeyi kontrol ettiğinizde, her şeyin size ne getireceğini, neye sebep olacağını düşünerek yapabilirsiniz. Bu da hayatınızı kontrol etmenizi sağlar.

Planlama, hayatınızı kontrol etmenizi sağlar. Her şeyi kontrol ettiğinizde, her şeyin size ne getireceğini, neye sebep olacağını düşünerek yapabilirsiniz. Bu da hayatınızı kontrol etmenizi sağlar.

Planlama, hayatınızı kontrol etmenizi sağlar. Her şeyi kontrol ettiğinizde, her şeyin size ne getireceğini, neye sebep olacağını düşünerek yapabilirsiniz. Bu da hayatınızı kontrol etmenizi sağlar.



Güneş Sigorta obeziteye savaş açtı!

Güneş Sigorta, günümüzün yaygın hastalığı obeziteye karşı farkındalığı artırmak ve çalışanlarının yaşam kalitesini yükseltmek amacıyla "Sağlıklı Yaşam Hareketi"ne start verdi. 6 Temmuz Perşembe günü genel müdürlük binasında yapılan eğitim ve ölçümlemeyle Güneş Sigorta ailesi, sağlıklı yaşam hareketine başladı. Obeziteye karşı açtığı savaşın yanı sıra çalışanlarına iyi bir yaşam kalitesi sunmayı hedefleyen Güneş Sigorta, 2 aylık çok yönlü "Sağlıklı Yaşam Hareketi"ni uygulamaya başladı. 60'ıncı yılına özel etkinliklerine ara vermeden devam eden Güneş Sigorta, 08.30-17.30 saatleri arasında katılmak isteyen çalışanlarına, detaylı vücut ölçümü yaptırmaya imkanı sundu. Yine aynı gün öğle saatlerinde milli atlet ve koşu antrenörü Mehmet Çetin ile uzman diyetisyen Hande Seven Atuk çalışanlara "Sağlıklı Yaşam Hareketi" eğitim semineri verdi. Çetin, seminerde egzersiz ve sporun tanımından başlayarak, sağlıklı yaşamda hareketin payı, egzersizin



çeşitleri, ideal antrenman süresi/ günü, antrenman esnasında dikkat etmememiz gereken konular ve yaşam kalitesini artırma konularına değindi. Atuk ise doğru miktar ve zamanda beslenme, beslenme alışkanlığına dair yanlış bildiklerimiz, güvenli ve yeterli beslenme metotları, ofis çalışanlarının sağlık riskleri, günümüzde obezite ve cinsiyete göre dağılımı hakkında bilgiler verdi.

Yapılan ölçümleme ve verilen ön eğitimin ardından, sağlıklı yaşam hareketine dahil olan tüm personel, 10 Temmuz haftası itibarıyla beslenme alışkanlığını düzenleyen bir programa dahil oldu. Çalışanlarına uzun soluklu bir yaşam kalitesi sunmayı hedefleyen Güneş Sigorta, 2 aylık süreç boyunca haftada iki gün şirkette verilecek pilates dersiyse de bu hareketi destekleyecek.

ERGO Türkiye'den GES sigortasında bir ilk

Çevresel sürdürülebilirlik anlayışının önem kazanmasıyla birlikte, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik ihtiyaç ve talep artarak devam ediyor. Türkiye, güneş verimliliği konusunda Avrupada İspanya'dan sonra en büyük potansiyeli barındırdığı için artan enerji tüketimi karşısında oluşan kaynak ihtiyacını da güneşle karşılıyor. Türkiye'de güneş enerjisinden elektrik üreten santral sayısı 38'e ulaşmış durumda. Avantajlı yatırım ve işletme maliyetleriyle ilgi çeken güneş enerji santrallerinin (GES) farklı risklere karşı sigortalanması büyük önem taşıyor. ERGO Türkiye, bütün bu

ihtiyaçları göz önüne alarak ERGO Global ve ana hissedarı Munich Re'nin güneş enerji sistemleri konusunda tecrübe ve yatırımlarına paralel bir çalışmayla mevcut güneş enerji santrali ürününü geliştiriyor. Söz konusu ürün, güneş enerji santralleri sigortası konusunda rakipleri arasında fark yaratarak, piyasada standart olarak sağlanan yangın, yangına bağlı kâr kaybı, makine kırılması, makine kırılmasına bağlı kâr kaybı ve sorumluluk teminatlarının yanı sıra performans kaybı bedelini piyasadaki örneklerinden daha yüksek limitler çerçevesinde teminat altına alıyor.



ERGO Türkiye, güneş enerji santralleri sigortacılığı konusunda sektörde "lack of sun" olarak bilinen, yetersiz ışımadan kaynaklı performans kayıplarını da temin etme garantisi vererek sigorta sektöründe bir ilke imza atıyor.

**İyi deneyimler;
güdü duruş, çözümcü yaklaşım ve öngörü ister.**

**"Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Sigorta Şirketi"
A.L.F.A. Awards 2017**





AXA Sigorta'da üst düzey atama



AXA SİGORTA

Mert Ekitmen, 1 Haziran 2017 itibarıyla AXA Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi olarak göreve başladı. Sigorta sektöründe 20 yılı aşkın tecrübesi bulunan Ekitmen, daha önce sektörde farklı yönetim kademelerinde görev almış ve hayat dışı branşlarda teknik, hasar, operasyon ve satış yönetimi gibi farklı konularda yönetsel sorumluluklar üstlenmişti. AXA Sigorta'dan önce ERGO Sigorta'da teknik, aktüeryal fiyatlandırma, hasar, operasyon ve reasürans konularından sorumlu icra kurulu üyesi ve genel müdür olarak görev alan Mert Ekitmen,



Mert Ekitmen

İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunu. Lisans eğitiminin ardından Doğuş

Üniversitesi'nde MBA programını tamamlayan Ekitmen, İngilizce ve Almanca biliyor.

SBM'nin yeni Genel Müdürü Hakseven oldu

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne (SBM) beklenen atama Temmuz ayında yapıldı ve Aydın Satıcı'dan boşalan genel müdürlük koltuğuna Murat Hakseven oturdu.



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Üretim Yönetimi'nde yüksek lisans yapan Hakseven, meslek hayatına bankacılık sektöründe ve bilgi teknolojileri alanında başladı. Kamu ve özel sektör kurumlarında network uzmanı, sistem analisti, veritabanı yöneticisi, yazılım uzmanı, proje

yöneticisi, bilgi teknolojileri bölüm yöneticisi, yazılım ve iş geliştirme direktörü gibi pozisyonlarında görev aldı. Üst

düzen yöneticilik görevlerinin yanı sıra yazılım güvenilirlik modelleri ve yazılım geliştirme metodolojileri konularında akademik çalışmalarda da bulundu. Temmuz 2009'da Bileşim A.Ş.'ye operasyonlar grubundan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katılan Murat Hakseven, Şubat 2013'ten bu yana ise Bilgi Teknolojileri Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürüyor. Hakseven, iyi derecede İngilizce biliyor.



Murat Hakseven

OTOMATİK BES'TE GELECEK VAKIF EMEKLİLİK'TE

25 yıllık tecrübesi ile Otomatik BES'te de öncü
Vakıf Emeklilik, sizin için her şeyi düşündü.

25

- + Otomatik BES sigortalıların: Mükte -
günlükleri ve 12 paralıya emeklilik
Otomatik BES ile ilgili tüm konularda destek
- + Otomatik BES gelir - istenirse gelsek
kurularda özel tasarrufları
Otomatik BES gelir
- + Fakülte/İhtisaplı emekli gelir - istenirse
gelimlerle özel işleri istenir
- + Otomatik BES sigortalıların
eğilimli internet ve
sosyal platform yayınlama istenir
- + BES sigortalıların
kurularda BES danışman
- + Hissas emeklilik ve diğer hizmetler



Otomatik BES Kurumlarına
4.50 milyar TL, 1.000 TL başlangıç emekli maaş ve 11 Yıllık
Mükte Günlükleri Kurumlarına 400 Milyon TL başlangıç emekli maaş ve
Mükte Günlükleri Kurumlarına 400 Milyon TL başlangıç emekli maaş

Yeni BES sigortalıların ve emekli olanların emeklilik planlamaları için Vakıf Emeklilik
kurumlarına başvurularını kabul ediyoruz. Vakıf Emeklilik, emeklilik planlamaları için
her zaman yanınızda olacaktır.

Allianz'dan MEME KANSERİNE karşı bilgilendirme ve takip projesi

Erken tanı ve tedavi süreçlerinde müşterilerine destek olmayı hedefleyen Allianz Türkiye, bu hedef doğrultusunda "Sağlık Destek Programı Meme Kanseri Erken Tanı Projesi"ni devreye aldı. Bu kapsamda, Modüler Sağlık Sigortası bulunan 40 ve yaş üstü tüm kadınlara anlaşmalı kurumlarda yılda bir kez ücretsiz mamografi teminatı sunuluyor. Allianz Türkiye, projenin ilk yılında İstanbul'da yaşayan 40 yaş ve üstü Allianz Modüler Sağlık Sigortası sahibi kadınlarda meme kanserine karşı farkındalık yaratmayı amaçlıyor.

Türkiye'de genel olarak kadınların mamografi yaptırmaya alışkanlıklarının düşük olmasından hareket eden Allianz, söz konusu projeye bu teminat konusunda bilgisi olmayan ya da mamografi yaptırmayı unutan müşterilerinin bilinçlendirilmesini planlıyor. Projeden alınacak sonuçlara göre kolon, prostat kanseri gibi diğer kanser taramalarının da kapsam altına alınması hedefleniyor.

8 kadından biri risk taşıyor

Meme kanserinin kadınlarda görülen kanser tipleri arasında ilk sırada yer aldığına işaret eden Allianz Türkiye Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Oruç Lembet, konuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Kanserden ölümlerin yüzde 14'ünden sorumlu olan meme kanserinde erken tanı hayat kurtarıyor. Yeni doğmuş bir kız çocuğunun ömrü boyunca

Allianz Türkiye, "Sağlık Destek Programı" çerçevesinde meme kanserine karşı erken tanı ve farkındalık yaratmak amacıyla bilgilendirme ve takip projesi başlattı. Sağlık sigortası olan 40 yaş üstü kadınlara yılda bir kez anlaşmalı kurumlarda ücretsiz mamografi teminatı veren Allianz, çalışmanın sonuçlarına göre projenin kolon ve prostat gibi diğer kanser taramalarını da kapsamasını planlıyor...



Pınar Oruç

meme kanserine yakalanma riski yaklaşık yüzde 12. Her yıl 1.4 milyon kadına meme kanseri tanısı konuyor. Araştırmalar, her 8 kadından birinin yaşamı boyunca meme kanserine yakalanma riski taşıdığını, erkeklerde ise riskin daha az olduğunu gösteriyor. Meme kanseri riski yaşla birlikte artıyor. Bu nedenle düzenli hekim kontrolleri için anlamlı yaş sınırı 40-50 arası. Risk altında olanların 40 yaşından sonra her yıl, risk altında olmayanların ise 45 yaşından sonra her yıl muayene, mamografi ve ultrasonografi çektirmeleri öneriliyor. Mamografi bugün için meme kanseri açısından en değerli tarama testi."

Dr. Allianz ekibi hatırlatma yapıyor

Allianz'ın sağlık danışma hattı "Dr. Allianz" ekibi, müşterilere meme muayenesi yapmaları ve mamog-

rafi çektirmeleri için hatırlatma yapıyor. Lembet, "Bu sayede hem erken tanının hayat kurtarıcı olduğu konusunda müşterilerimizin bilinçlendirilmesini hem de erken tanıyla yaşam kalitelerinin artırılmasını hedefliyoruz. Allianz Türkiye olarak müşterilerimizin sağlıklarını korumak ve hayatlarının tüm evrelerinde kendilerinin ve ailelerinin yanlarında olmak misyonuyla çalışmaya devam ediyoruz" diyor.

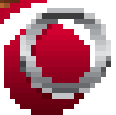
Moral Destek Sigortası ile toplu ödeme desteği

Allianz Türkiye, kanser hastalığına karşı geliştirdiği Moral Destek Sigortası ile de müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. Bu ürün, poliçe dönemi içerisinde hastalığa yakalananlara tedavi giderleri veya diğer ihtiyaçlarında kullanabilmeleri amacıyla toplu ödeme yapılmasını sağlıyor.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
ulaşılması zor hastalılarda fark edemeyiş, ora beklemeyiş.



SOMPO JAPAN SİGORTA



www.sompo.com.tr

Evcil hayvanlar yıllık 150 TL'ye sigorta güvencesinde



Aksigorta Pati Sigortası, 5 bin TL kapsamında acil durum teminatı, 3 bin TL kapsamında üçüncü şahıs mali mesuliyeti ve 250 TL kapsamında kayıp arama ilanı ve ödül teminatı sunuyor

Türkiye'de evcil hayvan sigortalarının yaklaşık 5 yıllık geçmişi bulunuyor. Aksigorta ise 2015'ten bu yana sektörde evcil hayvan sigortası konusunda "Pati Sigortası" ürünüyle hizmet veren tek şirket konumunda. Aksigorta Pati Sigortası, kedi ve köpek cinsi evcil hayvanların acil sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Bu sigorta, aşıları tamamlanmış olan 6 aydan büyük, 10 yaşından küçük olan tüm ırk ve cinsiyetteki kedi ve köpekler için yapılabiliyor. "5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu ile yasal kimliklendirme ekipmanı olarak belirlenen mikroçipi de hediye eden Pati Sigortası, mikroçipin anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz olarak uygulanmasının ardından geçerli oluyor. Ürünün içeriğinde 5 bin TL kapsamında acil durum teminatı, 3 bin TL kapsamında üçüncü şahıs mali mesuliyeti ve 250 TL kapsamında kayıp arama ilanı ve ödül teminatı yer alıyor. Yüksekten düşme sonucu oluşan kırık ve yaralanmalar, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşabilecek göz tedavileri, trafik kazası sonucu oluşan tüm sağlık problemleri, yanma, elektrik çarpması, yabancı cisim yutma ve batması sebebiyle oluş-



şacak tedaviler ve zehirlenmeler Pati Sigortası'nın güvencesi altındadır. Böcek sokması, sıcak havalarda donma gibi risklere karşı da can dostlarımızı güvence altına alan Pati Sigortası, boğulma ve başka bir kedi veya köpekle kavga sonucunda oluşacak tedaviler için de teminat sunuyor. Ürünün yıllık prim tutarı 150 TL. Üstelik bu tutar, kredi kartlarıyla 9 eşit taksitle ödenebiliyor. Poliçe dahilinde yılda 1 kez ücretsiz muayene, tırnak kesimi, göz-kulak temizliği gibi hizmetler de hediye ediliyor.

BAZI ÜLKELERDE AYLIK PRİM 15-45 DOLAR ARASINDA



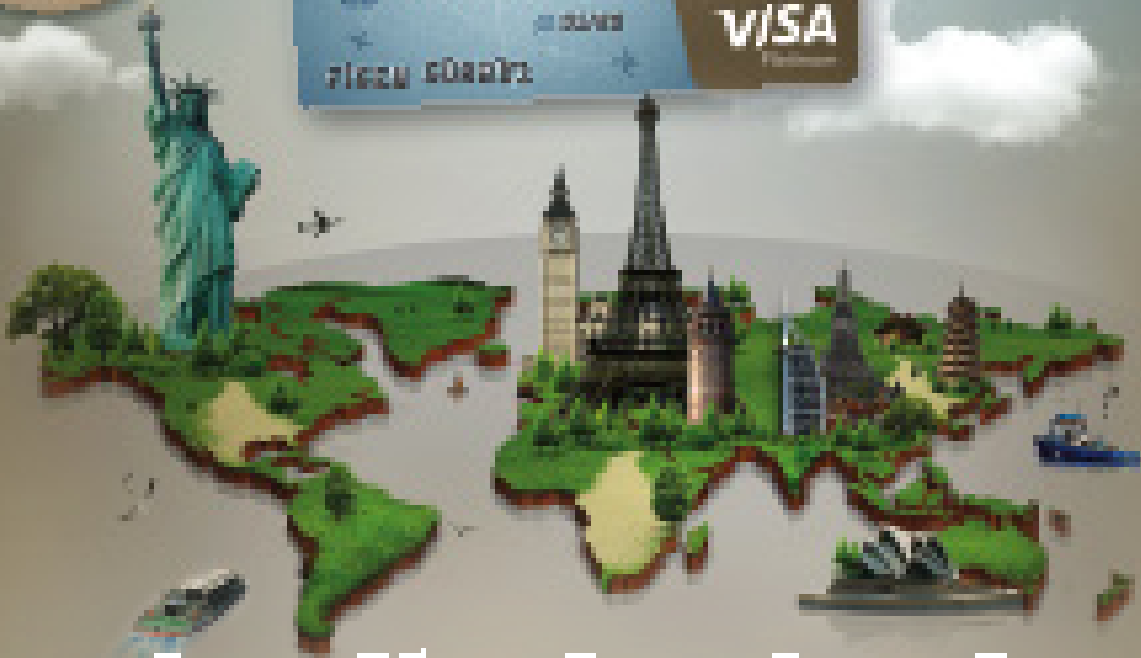
Uğur Gülen
Aksigorta Genel Müdürü

Birçok ülkede yine ağırlıklı kedi, köpek olmakla birlikte hamster, papağan, tavşan gibi hayvanlar için de bu tür sigortalar düzenlenebiliyor. Pati Sigortası ise sadece kedi ve köpekler için geçerli. Anlaşmalı kliniklerde geçerli olan ürünümüz için daha çok yabancı cisim yutma, zehirlenme, kavga durumundaki hasar çağrılarıyla karşılaşıyoruz. Frekansın yüksek olduğu bu tip vakaların yanında ciddi yaralanmalar

için de ödemelerimiz mevcut. Başlangıç yani satın alma tarihinden itibaren 1 yıl süreyle geçerli olan poliçenin aktif hale gelmesi için bekleme süresi 15 gün. Bu süre, poliçenin satın alındığı tarih itibarıyla başlıyor ve 15'inci gün sona eriyor. Poliçe teminatları 15'inci günden sonra ortaya çıkan acil sağlık sorunlarında geçerli. Evcil hayvan sigortaları için Avustralya, Kanada, İngiltere gibi ülkelerde aylık ortalama prim 15-45 dolar arasında değişiyor. Ek primle ileri görüntüleme, yoğun bakım, mide hastalıkları taraması gibi opsiyonlar da eklenebiliyor.

MILPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞFEDEREK ÇOK YER KAÇIRMAYACAK ÇOK FIRSAT VAR

Yıldırım Kart ile dünya genelinde 100'den fazla ülkede 200'den fazla mağazada kullanabilirsiniz. Ayrıca Kart ile dünya genelinde 100'den fazla ülkede 200'den fazla mağazada kullanabilirsiniz.



Yıldırım Kart



Yıldırım Kart



Yıldırım Kart



Yıldırım Kart



Yıldırım Kart



Yıldırım Kart



Yıldırım Kart

Yıldırım Kart ile dünya genelinde 100'den fazla ülkede 200'den fazla mağazada kullanabilirsiniz. <http://www.vodafone.com.tr/yildirim-kart>

© 2014 Vodafone Türkiye



Vodafone
Bank

“Mal canın yongası” diyen tüketici güvenlik peşinde

Anadolu Sigorta'nın araştırmasına göre sigortalıların önceliği kasko, sağlık ve konut sigortası şeklinde sıralanıyor. Kaskoda fiyat en önemli kriterken, sağlık ve konut sigortasında güvenilir sigorta şirketleri öne çıkıyor...

Anadolu Sigorta, 12 ilde, kendisi veya ailesi için konut, kasko, sağlık sigortası ürünlerinden bir veya birden fazlasını satın alan 18 yaş ve üstü 1.022 kişinin katılımıyla bir araştırma yaptı. Katılımcıların yüzde 40'ı öncelikle kasko sigortasını, yüzde 28.5'i sağlık sigortasını, yüzde 26'sı ise konut sigorta poliçesini satın aldığını belirtti. Tüketicilerin gelecekteki öncelikli tercihleri sorulduğunda ise yüzde 36.8 ile sağlık poliçesi ilk sırada yer aldı. Araştırmaya katılanların genel sigorta satın alma eğilimleri incelendiğinde ise yüzde 77.3'ünün her yıl düzenli olarak sigorta yaptırdığı ve satın alma sürecinin ağırlıklı olarak acente üzerinden gerçekleştirildiği belirlendi. Kasko sigortası yaptıranlar verilen ücretsiz hizmetlerde ikame araç hizmetine önem verirken, konut sigortasında ambulans hizmeti öne çıkıyor. Sağlıkta ise



Levent Sönmez

gidilebilecek hastane ağının genişliği büyük önem taşıyor.

Sağlık sigortası için bilinç artıyor

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez,

araştırmanın sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: “Katılımcıların tercihi ‘mal canın yongasıdır’ atasözünü doğrular nitelikte. Kişiler belli bir yaşam kalitesine eriştiklerinde, önemli tasarruflar yaparak sahip oldukları araçlarını



sigortalamayı önceliklendiriyor. Bir anlamda canımızın güvencesi olan sağlık sigortaları ise bu sıralamada ikinci planda kalıyor. Biz hem kendi sigortalılarımız hem de diğer şirketlerden poliçesi bulunan ve çoğunluğunu üniversite mezunlarının oluşturduğu kişilerin katıldığı bir araştırma yaptık. Sigorta kullanıcılarının eğilimlerini tespit etmek amacıyla yaptığımız araştırmada, 2016 yılı içinde yaptırdıkları sigorta poliçeleri sorulduğunda katılımcıların kendilerinden çok arabalarının risk altında olduğunu düşündüklerini; kaskonun sağlık sigortasından daha öncelikli olduğunu gördük. Geçmiş eğilimleri bu yönde olan katılımcıların geleceğe yönelik eğilimlerini sordüğümüzda ise sağlık sigortası birinci sırada yer aldı. İnsanlar sağlık sigortasının öneminin bilincinde, ancak poliçeye dönüşme noktasında öncelik hala kaskoya ait. Bununla birlikte biz, özel sağlık sigortalarının da bilinçli olarak kullanıldığı takdirde yaşam kalitesini artıracak vazgeçilmez

ANADOLU SİGORTA


bir bireysel sigorta hizmeti olduğunu düşünüyoruz. Özellikle sadece SGK güvencesi olan ve özel hastanelerin sağlık hizmetlerinden de yararlanmak isteyen bireylere Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzü incelemelerini tavsiye ediyoruz.”

“Tüketici güven arıyor”

Araştırma sonuçlarının bir kez daha ortaya koyduğu gibi, özellikle sağlık sigortasında tüketicinin önceliği güven. Sönmez’in bu konudaki değerlendirmesi de şu şekilde: “Kasko sigortası tercihinde fiyat yüzde 23 ile en önemli kriterken, sağlık sigortasında tüketicilerin yüzde 18’i fiyatının uygun olmasıyla birlikte güvenilir olan sigorta şirketini tercih ediyor. Güvenilirlik, konut sigortasında da yüzde 25 ile ilk sırada yer

alıyor. Ankete katılanlara en fazla tercih ettiği sigorta şirketini neden tercih ettikleri sorulduğunda ise yüzde 24’ü güvenilir bulduğu cevabını ilettiler. Araştırmaya katılanların yüzde 91.9’u sigorta satın almanın kendilerini güvence altına aldığına düşündüğünü ifade etti. Fiyat ve güvenilirlik dışında satın almaya etki eden ve öne çıkan diğer etkenlerse kaliteli ve iyi hizmet, çevre tavsiyesi ve sigorta şirketinin köklü-tanınmış olması. Geçmiş tecrübeler de sigorta şirketi tercihinde oldukça etkili.”

En beğenilen şirket Anadolu Sigorta

Levent Sönmez, aynı araştırmaya göre en beğenilen sigorta şirketinin 10 üzerinden 7.53 puanla Anadolu Sigorta olduğunu açıklıyor. Şirketlerin büyüklüğünü belirleyen sadece rakamlar değil, tüketicide yarattığı memnuniyet ve zihinlerdeki algı olduğunu düşünen Sönmez, “Anadolu Sigorta da güvenilirlik, hizmet kalitesi ve öncülük anlamında tüketicilerin zihninde öncelikli bir konumda” diyor. 

BES'in geleceği BES aracısında - 2



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Sektörün sağlıklı büyümesi, katılımcıların emeklilik dönemlerine kadar BES'te kalması, emeklilik şirketlerinin BES aracılara yatırım yapmalarını teşvik etmesiyle mümkündür. Nitelikli hizmet ancak nitelikli çalışanlardan beklenebilir. Nitelikli personel olabilmenin birinci koşulu ise çalışmış olduğunuz sektörden emekli de olabileceğinize inanmanızdır...

Sevgili okurlar, geçen ay BES aracılarının BES sektöründen emekli olabileceklerine dair bir umutlarının olmadığını, bu durumun BES müşterilerine de olumsuz yansıdığını ve erken ayrılmalarının en önemli sebebi olduğunu ifade etmeye çalışmıştık.

Sonradan söyleyeceğimizi en baştan söyleyelim: "BES müşterilerinin uzun vadeli olarak sistemde kalmalarını ve emekli olmalarını istiyorsak öncelikle BES aracılara yatırım yapmalıyız."

Bireysel emeklilik sisteminin ve emeklilik şirketlerinin yüzü olan BES aracıları yapmış oldukları işi bir meslek olarak içselleştirir, niteliklerini üst düzeye çıkarabilirlerse katılımcının sistemde kalma süresi, emekliliğe yönelik motivasyonu daha yüksek olacaktır.

Her şeyden önce BES aracılarının niteliğini yükseltmeliyiz. Burada söylemek istediğimiz, faaliyette buldukları sektörün unsurlarına hakim olmaları gerektiği. Sermaye piyasası

bilgilerinin derinliğini artırmalı, katılımcıların ihtiyaçlarını analiz edebilmeli, müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun olarak hizmet verebilmeliler. Bu da maliyet olarak karşımıza çıkıyor. Gerçekten de maliyetler kalemine baktığımızda, tüm unsurların emeklilik şirketlerinin sırtına yüklendiğini söyleyebiliriz. Hemen hemen tüm motivasyon kaynakları katılımcıya sunulmuş ancak maliyetler emeklilik şirketlerine terk edilmiş durumda.

Bir sistemde tüm motivasyonun sektör aktörlerinden birine (katılımcıya) verilmesi, tüm maliyetlerin hemen hemen tek bir noktaya (emeklilik şirketine) terk edilmesi sistemin sağlıklı büyümesinin en önemli engeli. Buradan hareketle sektörün sağlıklı büyümesi, katılımcıların emeklilik dönemlerine kadar BES'te kalması, emeklilik şirketlerinin BES aracılara yatırım yapmalarını teşvik etmesiyle mümkündür. Nitelikli hizmet ancak nitelikli çalışanlardan beklenebilir. Nitelikli personel olabilmenin birinci koşulu ise

çalışmış olduğunuz sektörden emekli de olabileceğinize inanmanızdır. Emeklilik şirketlerinin üzerindeki istihdam maliyetine yönelik bir teşvikin verilmesini sektörün geleceği için çok önemseyeceğimizi bu vesileyle ifade etmek isterim. Sağlıcakla kalın...



MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

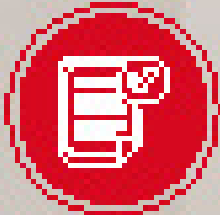
ZİRAAT EMeklİK ORADA



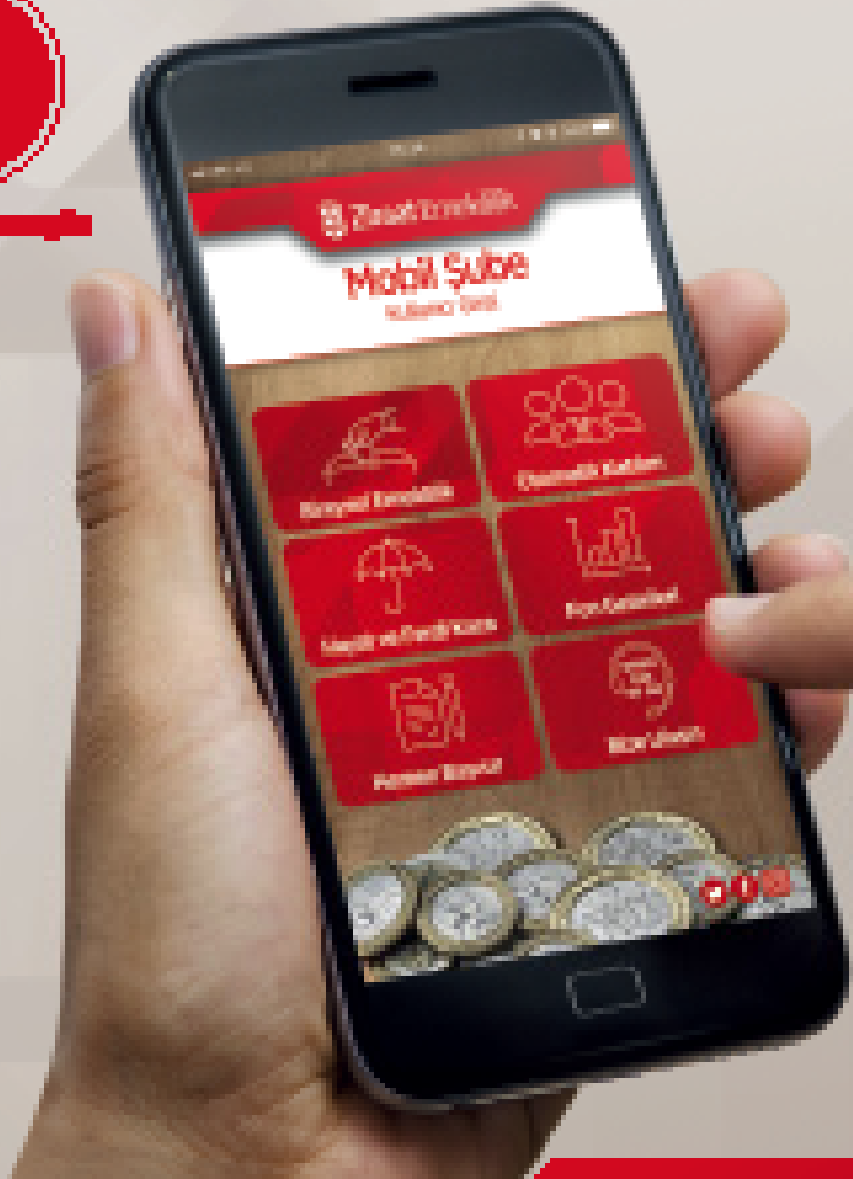
Herhangi bir yerde



**Her zaman güvenli, güvenli ve
her yerde kullanılabilir**



**Her türlü sigorta ve finansal
işlemler için her yerde**



Ziraat Emeklilik, 1998 yılında kurulmuş bir emeklilik şirkettir. Ziraat Emeklilik, emeklilik, hayat ve diğer finansal hizmetleri sunmaktadır. Ziraat Emeklilik, emeklilik, hayat ve diğer finansal hizmetleri sunmaktadır. Ziraat Emeklilik, emeklilik, hayat ve diğer finansal hizmetleri sunmaktadır.

Ziraat Emeklilik
Emeklilik Şirketi



www.ziraat-emeklilik.com.tr





Işın Mengenli

Yenilikçi ve uzun vadeli bakış açısıyla yönetim

Türkiye'de 15'inci yılını kutlayan Sompo Japan Sigorta, geçen yıl sektördeki en büyük büyüme hamlesini yapan şirket olarak dikkat çekti. İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, bu başarının ardında "yenilikçi ve uzun vadeli bakış açısıyla yönetim" anlayışının yattığını

vurguluyor. Mengenli, bu anlayışla şekillenen Sompo Japan şirket kültürünü ise şöyle analiz ediyor:

Bize göre bir şirketin başarısında en önemli faktör, o şirketin sahip olduğu kültürdür. Ürünler, metodolojiler, sistemler taklit edilebilir ancak şirket kültürü şirkete özgüdür, oluşturması yıllar alır ve bu nedenle taklit edilemez.

Çalışanlarımızdan bu ekibin bir üyesi olarak, şirketimizin hangi kültür özelliklerini taşıdığını hissettiklerini değerlendirmelerini istedik. Sadece bugün de sormadık. "Gelecekte size göre ideal kültürümüz nasıl olmalı" sorusunu da yanıtlamalarını istedik. Amacımız tabii ki daha iyi bir şirket atmosferi yaratmak, çalışan bağlılığını yükseltmek ve şirketin işveren olarak marka

değerini artırmak için alınabilecek aksiyonları belirlemektir.

Bu çalışmada, şirketimizin kültürünü oluşturan unsurları ve çalışanların bakış açısını anlamak için çok farklı veri toplama yöntemleri kullandık. Birebir görüşmeler, saha gözlemleri, çalıştaylar ve tüm çalışanlarımızın katıldığı organizasyonel kültür anketi bu yöntemlerden bazılarıydı. Veri toplama sürecinde her bir çalışmamızın sesini duymak bizim için önemliydi.

Çıkan sonuçlar aslında bizi şaşırtmadı. Çalışanlarımızın yüzde 50'si aramıza son 3 yılda katılmış olsalar da, belirgin kültürümüzü ve hatta mottolarımızı gayet iyi özümsemişlerdi. "Bugün dünden daha iyi ne yaptık?"; "Ölçmeden bilemezsin; bilmeden yönetemezsin" gibi şirket içinde dolaşan felsefenin yansımaları olan "Yenilikçi (inovatif) olma", "Piyasaya, verilere ve benchmark'lara önem verme/ analiz etme" şirketimizin en kuvvetli kası olarak karşımıza çıktı. Bugüne kadar verilere ve analizlere dayalı olarak alınan uzun vadeli başarılı stratejik kararlar da çalışanlar nezdinde çok iyi algılanmıştı. Hemen tüm katılımcılar (her yaş ve kıdem grubu) şirketin "vizyoner/uzun vadeli bakış açısı"yla yönetildiği konusunda hemfikirlerdi. Zaten bu durum bizi başarıya taşımıştı ve gelecekte de bu kültür özelliklerinin korunarak var olmasını istiyorlardı.

Çalışma sonucu çıkan bir diğer sonuç da müşteri odaklılığımızdır. Çalışma arkadaşlarımız, bu özelliğimizin kuvvetli özelliklerimizden biri olduğunu düşünüyor ve gelecekte de en önem verilen konulardan



SOMPO JAPAN SİGORTA

biri olmasını istiyorlardı. Kurulduğumuz günden bugüne, müşterilerimize en iyi ürünlerle, en hızlı ve kaliteli hizmeti sağlayarak uzun vadeli ilişkiler kurmak şirketimizin ana hedeflerinden biri olmuştu, ancak bu konuda kendimizi hiçbir zaman yeterli görmüyor ve her gün bir önceki günden daha iyi olmak için yeni projeler, sistemler, süreçler geliştiriyoruz.

Çalışanların yüzde 70'i Y kuşağı

Şirket vizyonumuzu "Müşterilerimizin beklentilerinin her zaman ötesinde yaratıcı ve nitelikli çözümler üreterek, sürdürülebilir kârlı büyümeyi çalışanlarımızla birlikte sağlamak" şeklinde tanımlamıştık. Bu kültür çalışması sonucunda yine gördük ki, çalışma arkadaşlarımız vizyonumuzu oluşturan tüm öğeleri halihazırda şirket kültürü olarak kuvvetli bir şekilde hissetmiş ve özümsemiş. Vizyon sadece klişe olarak ifade edilen

ve dokümanlarda kalan bir dilek cümlesi olmamış, hayata bizzat geçmiş. Bu da bizim için sevindirici bir sonuç oldu. Kültür çalışması sonucunda saptanan bazı gelişim alanlarımız da vardı tabii. Şirketimiz çalışanları karar süreçlerine daha çok müdahil olmak istiyordu. Şirketimizin yüzde 70'ini Y kuşağı çalışanlarımızın oluşturduğunu da göz önüne aldığımızda bu isteklilik bizi şaşırtmadı ve çalışmanın nihai hedefine ulaşması için hemen gerekli aksiyonları almaya başladık. Tüm çıktılarını değerlendirerek, korunması ve geliştirilmesi gereken kültür öğeleriyle ilgili kendimize bir yol haritası belirledik ve tüm birimlerimiz el ele, şirketimiz daha da ileriye taşımak için insanımıza yönelik çalışmalar yapmaya devam ediyoruz. Şirketimizi benzersiz kılan kültürümüze hep beraber sahip çıkmamızın önemini farkındayız; bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sahip çıkacağız.



DÜNYADAN bilgi güvenliği haberleri



1 Mayıs sonunda Katar'ın resmi haber ajansında Körfez ülkeleri ve Trump ile ilgili çıkan haberler sonrasında, Katar tarafından sunucularına siber saldırı yapıldığı ve haberlerin siber saldırganlar tarafından yerleştirildiği açıklandı da, ülkeler arasındaki gerilim krize dönüştü. Son olarak El Cezire yoğun ve sürekli siber saldırı altında olduklarını açıkladı. **08.06.2017**



2 HSBC Bermuda, müşteri bilgilerinin yer aldığı bir dosyayı, diğer bir grup müşterisine gönderdiği e-postaya yanlışlıkla eklediklerini açıklayarak özür diledi. **06.06.2017**



6 Dünya genelinde 64 ülkede, tahminen 12 bin bilgisayarı etkileyerek zarar veren Petya / NotPetya zararlı yazılımı ve korunma yolları hakkında BTK-USOM'dan da açıklamalar yapıldı. Ukrayna'daki bir muhasebe yazılımının (MeDoc) otomatik güncelleme sistemlerine sızarak müşterilere iletilen yamalara eklendiği tespit edilen ve sonra dünyaya yayılan zararlı yazılımdan Rusya sorumlu tutuluyor. **02.07.2017**

7 Popüler internet tabanlı radyo hizmeti 8Tracks hack'lendi ve 18.5 milyon kullanıcı bilgisi ele geçirildi. Şirket, kullanıcılarına parolalarını yenileme ve iki faktörlü doğrulama kontrolleri kullanma çağrısı yaptı. **30.06.2017**



3 Siber suçluların, Britney Spears'ın Instagram profilini, saldırı araçlarını saklamak için yaptıkları denemelerde kullandıkları ortaya çıktı. **08.06.2017**

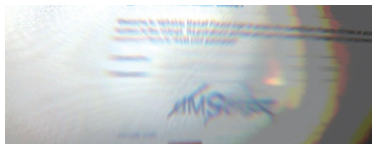
4 Yeni bir kötü amaçlı yazılım türüyle daha tanıştık. PowerPoint dosyalarındaki resimlerin üzerinde yapılan mouse hareketleri, bu kötü amaçlı yazılımı aktifleştiriyor! **09.06.2017**

5 GameSpot, Ağustos 2016-Şubat 2017 arasında gerçekleşen kartlı işlem verilerinin ele geçirilip satışa çıkarıldığını öğrenince uyarı yaptı. **10.06.2017**



8 Parolaların, beyin dalgalarının analiziyle açığa çıkarılabileceği ispatlandı. Gerekenler: Oyunlarda son zamanlarda kullanılmaya başlanan beyin dalgalarını okuyan başlıklar ve siber suçlular! **30.06.2017**

9 Trump Hotels, Ağustos 2016-Mart 2017 arasında gerçekleşen kart verisi ele geçirilmesi olayıyla ilgili bilgilendirme yayınladı. **01.07.2017**



10 Dark Web üzerinde yayınladığı sahte satış siteleriyle diğer siber suçlulardan Bitcoin çalan suçlu hapis cezası aldı. **01.07.2017**

11 İngiliz hacker, Amerikan askeri uydularla haberleşme sistemindeki 30 bin uyduların telefon verisi ile 800 kullanıcı hesap bilgilerini çalmaktan suçlu bulundu. Trajikomik olan, siber suçlunun tüm bu veri hırsızlıklarını kendi adına kayıtlı internet hizmeti üzerinden yapmış olması! **16.06.2017**



12 Buckle, Ekim 2016-Nisan 2017 arasında satış sistemlerinde aktif olan ve kredi kartı bilgisi çalan bir kötü amaçlı yazılım bulunduğunu açıkladı. **18.06.2017**



13 Dünya çapında yüz binlerce bilgisayarı etkileyen WannaCry saldırısını araştıran istihbarat birimleri, Kuzey Kore'nin gerçekleştirdiğini düşünüyor. **16.06.2017**

14 WikiLeaks tarafından sızdırılan yeni belgelere göre, CIA yıllardır 10 farklı üreticiye ait WiFi cihazlarına sızabiliyor! **15.06.2017**



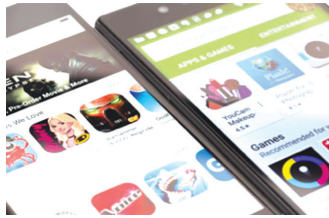
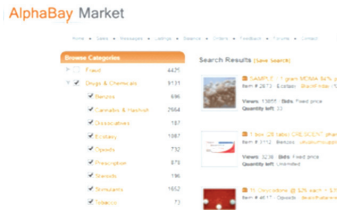
15 Yeni bir araştırma, Google Play Store'daki anti-virüs uygulamalarının yüzde 11'inin kötü amaçlı yazılım içerdiğini ortaya çıkardı. **16.06.2017**





16 36 bin otele hizmet veren dünyanın en büyük rezervasyon hizmeti şirketlerinden biri olan Sabre'nin merkezi rezervasyon uygulaması SHS üzerinden gerçekleştirilen kartlı ödeme veri sızıntısının detayları açığa çıkıyor. Haziran 2017'de fark edilen olayın, Ağustos 2016-Mart 2017 tarihleri arasında yaşandığı ve şifrelenmemiş verileri görme yetkisi olan bir hesabın bilgilerinin ele geçirilerek gerçekleştirildiği belirlendi. **08.07.2017**

17 Dark Web'in en bilinen pazaryerlerinden biri olan AlphaBay, gizemli bir şekilde çevrimdışı oldu. Sitenin kurucularının milyonlarca dolar değerindeki Bitcoin'i alarak ortadan kaybolduğu konuşuluyor. **05.07.2017**



18 SpyDealer isimli bir kötü amaçlı yazılımın, Android telefonlardaki Facebook, WhatsApp ve Skype uygulamalarından veri çaldığı belirlendi. Araştırmaya göre Android telefonların yüzde 25'i risk altında. **07.07.2017**



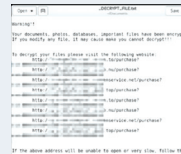
19 Araştırmacılar, 3 milyon WWE hayranına ait kişisel ve hassas bilgileri barındıran bir veritabanını, Amazon S3 üzerinde ve parola korumasız olarak buldu. **06.07.2017**

20 Amazon, Vodafone, NatWest gibi birçok dev kuruma düzenlenen siber saldırılarda kullanılan araçları sağlayan 18 yaşındaki genç öğrenci yakalandı. **04.07.2017**



21 WannaCry'n gelişmiş ve daha yıkıcı bir sürümü olan Petya zararlı yazılımıyla Ukrayna, Rusya ve Avrupa'da çok sayıda devlet ve özel kuruluşa ait internet sitesine siber saldırı düzenlendi. Ukrayna'da bankalar ve bazı kamu hizmetlerine ait internet siteleri çalışmaz hale gelirken Rusya'nın en büyük petrol şirketi Rosneft ile WPP, Merck ve Maersk de saldırılardan etkilendiklerini açıkladılar. **27.06.2017**

22 Microsoft Windows 10, siber saldırı kurbanı oldu. Kapalı kaynak kodlu işletim sisteminin yaklaşık 32 TB (terabayt) büyüklüğündeki kaynak kodunu ele geçirenlerin, bu bilgilerle yeni saldırılar planlayabileceği konuşuluyor. **23.06.2017**



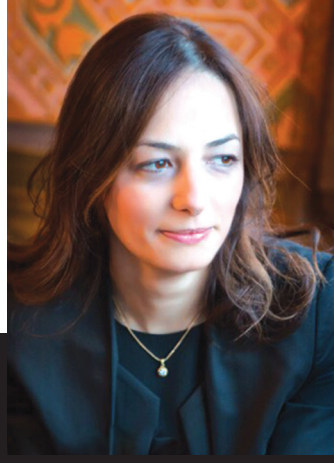
23 Güney Koreli bir web hosting şirketi 153 Linux tabanlı sunucusuna Erebus fideye yazılımı bulaşması üzerine, müşterilerinin önemli verileri şifrelendikten sonra, saldırganlara 1 milyon dolar ödeme kabul etti. **20.06.2017**

24 İngiltere Parlamentosu elektronik posta sistemine siber saldırı yapıldı. Saldırı sonucunda kullanıcı hesap bilgilerinin ele geçirildiği anlaşıldı. **25.06.2017**



25 Virgin Media, 800 bin internet kullanıcılarına, siber saldırganlar tarafından ele geçirilebilme riskine karşı, internet cihazlarının varsayılan parolalarını değiştirme çağrısı yaptı. **23.06.2017**

Yeni nesil sigortacılığın olmazsa olmazı: **Stratejik planlama**



Fergül Guyard
BNP Paribas Cardif Strateji
Geliştirme Müdürü

Harvard Business Review araştırması, stratejik planlama yapan şirketlerin rakiplerine göre yüzde 12 daha kârlı olduğunu ortaya koyuyor. Uzun süreli hedeflerini belirlemeyen, aksiyon ve takip konularında zayıf olan, rakiplerini takip etmeyen şirketlerinse uzun vadede ayakta kalma şansı çok daha düşük...

1990'lı yılların başına kadar tarifeli bir piyasaya hitap eden Türk sigortacılık sektörünün gelişimi ekonomideki serbestleşmeye paralel olarak şekillendi. Son 5 yıl içinde sektör, 60-65 şirketle prim üretiminde yıllık ortalama yüzde 19 büyüme sağladı. Bu büyümenin lokomotifleri ise hayat dışı branşlar oldu. Ülkemizde prim üretiminin gayri safi yurt içi hasılaya oranı yüzde 1.5. Bu oranın dünya ortalaması yüzde 6, gelişmiş ülkeler ortalaması ise 8.5 civarında. Türk sigorta sektörü, gelişme potansiyeliyle yabancı yatırımcıların ilgi odağı olmaya devam ediyor. Rekabetin önemli ölçüde arttığı, sürdürülebilir ve kârlı büyümenin temel ve vazgeçilmez hedef olduğu ortamda şirketler, müşteri memnuniyetini temel vizyonlarına oturtup teknolojik altyapıları güçlendirmek adına önemli yatırımlar yapıyor. Dolayısıyla bu dönemde şirketlerin rekabet üstünlüğünü sağlayarak pazar paylarını artırma istekleri daha da önem kazanıyor. İşte bu noktada "stratejik planlama" kilit bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. En az 3 yıllık stratejik plan belirleyen ve bunu aksiyona dönüştürebilen şirketler rakiplerinden ayrışıp, pazar payında önemli oranlara ulaşabiliyor. Harvard Business Review araştırması, stratejik plan yapan şirketlerin rakiplerine göre yüzde 12 daha kârlı olduğunu ortaya koyuyor. Uzun süreli hedeflerini belirlemeyen, aksiyon ve takip konularında zayıf olan, rakiplerini takip etmeyen şirketlerinse uzun vadede ayakta kalma şansı çok daha düşük. Stratejik plan, sigorta şirketlerinin günlük yaşantılarının bir parçası

haline geldiğinde ve etkin olarak kullanıldığında hedeflere ulaşma konusundaki en güçlü araçlardan biri. Şirketlerin en tepe yönetiminden en alt kadrosuna kadar hedeflerin belirlendiği ortamlarda çalışanların motivasyonu da daha yüksek. Dolayısıyla çalışanların şirkete olumlu katkısı ve inovasyona bağlı atılımlar, stratejik planı etkin olarak kullanan şirketlerde daha yoğun olarak gözlemleniyor. Son dönemde Türkiye sigorta sektörünün lider şirketlerinin hedef ve sektörel gelişmelerin takibi adına stratejiyi sadece üst yönetim olarak değil, stratejik planlama departmanları çatısı altında yönettiğini gözlemliyoruz. Bu departmanın en önemli sorumluluklarını ise şöyle sıralayabiliriz:

- Şirket performansını artırmak için öncelikle "durum tespiti" olarak adlandırdığımız lokal ve global pazar analizi, iç ve dış durum tespit analizi,
 - Stratejik plan hedeflerinin belirlenmesi,
 - Planın uygulanması için gerekli koordinasyonun sağlanması, planı başarılı şekilde hayata geçirmek adına yeni fırsatların değerlendirilmesi,
 - Yeni niş ürünler ve satış kanalları bulunması,
 - Planın uygulanmasından sonra elde edilen sonuçların takibi, varsa hedef sapmalarının irdelenmesi, gerekirse hedeflerin revizyonu...
- Tüm bu süreçte kaynakların optimal kullanılması ve operasyonel verimliliğin sağlanması da stratejik plan ekibinin takibinde olmalı. Stratejik planlama, sigorta sektöründeki yeni nesil sigortacılık akımının olmazsa olmazı. Bu konular üzerinde aksiyon alan şirketlerin çok kısa sürede olumlu gelişmelere imza atacağını söyleyebiliriz.



**TÜRK NİPPON
SİGORTA**

**TAMAMLAYICI SAĞLIK
SİGORTASI**



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

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

www.turknippon.com



1.3 milyon araç

HAVUZA GİRECEK

fatürayı herkes ödeyecek

Sigorta şirketlerinin trafik poliçesi kesmekten kaçındığı 1.3 milyon civarındaki araç sahibi için kurulan "Riskli Sigortalılar Havuzu" resmen devreye girdi. Bu sınıftaki araçların hasarının yüzde 50'si trafik poliçesi satan şirketlere eşit olarak paylaşılacak. Kalan yüzde 50'ye ise şirketler, trafik sigortasındaki pazar payı oranında katılacak...

Başta ticari araçlar olmak üzere riskli sürücüler için bir sigorta havuzu oluşturuluyor. Uygulama 12 Nisan 2017 tarihinden itibaren geçerli sayıldı. Hasarı yüksek olan tüm araçlar havuz kapsamına alındı ve tavan fiyatla getirilen indirim oranları

azaltıldı. Bu yolla riskli sürücülerin daha rahat sigorta yaptırabileceği düşünülüyor. Evet, bazı sigorta şirketlerinin riski yüksek araçlara sigorta yapmaktan kaçınmaları üzerine Hazine olaya el atarak yeni bir havuz oluşturdu ve "Riskli Sigortalılar Havuzu" resmen devreye girdi.

Yönetmelik temmuz ayında çıkarılsa da uygulama 12 Nisandan sonraki süreçte trafik sigortası yaptıran araçları kapsıyor. Taksi, çekici, kamyon, minibüs, küçük ve büyük otobüslerin primleri bu havuza aktarılıyor. Diğer binek araçlar için birinci, ikinci ve üçüncü basamakta (hasar riski yüksek)

olanların primleri de bu havuzda toplanıyor.

İlk 3 basamaktaki sürücüler için...

Bilindiği gibi trafik sigortalarında sürücüler, hasar geçmişlerine göre 7 farklı kategoride (basamakta) değerlendiriliyor. Primlerinin tutarı da hangi kategoride yer aldıklarına göre değişiyor. İlk kez sigorta yaptıracaklar, trafik sigortası sistemine 4'üncü kademedен giriyor. Hasarsız geçen her yıl, bir kademe artıyor ve 7'nci kademe kadar çıkılıyor, primler de ona göre azalıyor. Aynı şekilde hasar yapıldığı her yıl için de kademe düşerek, 1'inci kademe kadar iniliyor ve fiyat artıyor. 7'nci basamak, hasarsız sürücülerin olduğu grup ve trafik sigortasına en düşük primi ödüyorlar. 1-2-3'üncü basamak ise sürekli hasar yapan, sigortacıların da riskli gördüğü grup ve doğal olarak sigortaya yüksek prim ödüyorlar. İşte söz konusu havuz da bu riskli grupta yer alan araç sürücülerini için oluşturuluyor. Bu gruba giren yaklaşık 1 milyon 300 bin araç

SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

- Motorlu Taşıtlar Bürosu tarafından yönetilecek "Riskli Sigortalılar Havuzu", 12 Nisan'dan itibaren geçerli sayılıyor.
- Trafik sigortası satan tüm şirketler havuza zorunlu olarak katılıyor.
- 12 Nisan'da uygulamaya konan tavan fiyat uygulaması devam ediyor.
- Sigorta şirketleri trafik poliçesini tavan fiyat üzerinden satacak, primi toplayacak, hasarı da şirketler ödeyecek.
- Şirketler topladıkları primin belli bir miktarını kurulacak havuza devredecek.
- Şirketler riskli sürücülere poliçe kesmekten kaçınmayacak. Havuzun kurallarına uymayan şirketler için Hazine Müsteşarlığı tedbirler uygulayacak.

var. Her ne kadar trafik sigortaları için çıkarılsa da havuzun adı "Riskli Sigortalılar Havuzu". Önümüzdeki yıllarda riski yüksek diğer sigorta ürünlerini de içine alır mı o da ayrı bir tartışma konusu. Trafik sigortası satan tüm sigorta şirketleri zorunlu olarak bu havuza katılacak. 1-2-3'üncü basamaktaki, yani hasar frekansı



yüksek tüm araçlar ile 4-5-6'ıncı basamaktaki taksi, minibüs, otobüs, kamyon ve kamyonetler havuz kapsamına girecek. Her ne kadar riski yüksek araçlar için havuz kurulsa da araçların hasar süreçlerini poliçeyi kesen sigorta şirketleri yürütecek. Sigorta şirketleri ay sonunda havuzla mahsuplaşacak. Sigortacılar, sattıkları her trafik poliçesi karşısında aldıkları primden; Sosyal

Güvenlik Kurumu payı, acente komisyonu, vergi ve fon kesintilerini düşüktükten sonra, yüzde 5'ini kendileri için ayırıp, kalanı, kurulacak havuza devredecek. Toplam hasarın yüzde 50'si, trafik sigortası satan şirketler arasında eşit pay edilecek, kalan yüzde 50 de yine şirketlerin trafik sigortasındaki pazar payına göre paylaşılacak. Bu konuda son 3 yıllık pazar payı baz alınacak. e

RİSK HAVUZUNA KİMLER GİRECEK?

- Hasar oranı yüksek 1-2-3'üncü basamaktaki otomobil, taksi, minibüs, küçük-büyük otobüs, kamyonet, kamyon, iş makinesi, traktör, römork, tüm motosikletler, tanker, çekici, tarım makinesi sürücülerini havuz kapsamına alınıyor.
- 4-5-6-7'nci (hasarı düşük ya da hasarsız sürücüler) basamaktaki taksi,

minibüs, küçük otobüs, büyük otobüs, kamyon ve çekici kullanıcıları da havuz kapsamına.

- 4-5-6-7'nci basamaktaki otomobil, kamyonet, iş makinesi, traktör, römork, tüm motosikletler, tanker ve tarım makinesi kullanıcıları havuz kapsamı dışında tutulacak.



Afetlerden ders alalım, poliçeleri

UNUTMAYALIM

“Afet nedeniyle araçları, konutları ve işyerleri hasara uğrayan vatandaşlarımız sel teminatı bulunan sigorta (konut, işyeri, kasko) poliçeleri kapsamında bu zararlarını karşılayabilir. Sektörümüz bundan önce de olduğu gibi sigortalılarımızın hasarların tazmini konusunda en hızlı şekilde hareket edecektir...”



Erhan Bozkurt

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, geçen ay İstanbul'da yaşanan sel olayı ve oluşan hasarlarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Sel ülkemizde depremden sonra gerçekleşme sıklığı ve şiddeti en yoğun doğal afet riskidir. İklim değişiminin etkisiyle sadece ülkemizde değil, dünyada da sel riski ile sıklıkla karşılaşmaktadır. Bugün yaşadığımız afet nedeniyle araçları, konutları ve işyerleri hasara uğrayan vatandaşlarımız sel teminatı bulunan sigorta (konut, işyeri, kasko) poliçeleri kapsamında bu zararlarını karşılayabilir. Sektörümüz bundan önce de olduğu gibi sigortalılarımızın hasarların tazmini konusunda en hızlı şekilde hareket edecektir. Şehirleşmenin ve ekonomik faaliyetin yoğun olduğu alanlarda sel hasarının maliyeti daha yüksek olmaktadır. Nitekim en yakın dönemdeki yüksek maliyetli sel hasarını, İstanbul'da 2009 yılında

yaşamıştık. 31 vatandaşımızın vefat ettiği bu felaket Silivri, Selimpaşa, Çatalca, İkitelli Basın Ekspres yolu, Halkalı, Arnavutköy, Sultangazi, Bağcılar, Eyüp, Esenler, Bahçelievler, Başakşehir ve Büyüçekmece merkezli gerçekleşmiş, felaketin sigorta sektörüne maliyeti o

tarihte yaklaşık 700 milyon TL olmuştur. Bu felaketler, dere yatağına inşa edilmiş binalar ve/veya şehirleşmeyi destekleyecek altyapı eksiklikleri nedeniyle gerçekleşmekte veya hasarın şiddeti de bu sebeple yüksek olmaktadır.

Türk sigorta sektörü bu alanda üzerine düşeni yerine getirmiş ve getirmeye devam edecektir. Sektörümüz portföyünde bulunan sigortalıların risk seviyesinin düşmesine yönelik yaptığı yerinde tespitler ve önerilerle hasarın önlenmesine, hasar önlenemediği durumlarda da ortaya çıkan maddi zararı karşılayarak milli servetin korunmasına önemli katkı sağlamaktadır.

Ancak ülkemizde sigorta bilinci maalesef yeterli seviyede olmayıp genellikle yaşanan felaketler sonrasında sigortaya talep artmakta, belirli bir süre sonra da yaptırılan poliçeler yenilenmemektedir. Dolayısıyla yaşanan tecrübelerden ders çıkarmak ve önceden önlem almak büyük önem taşımaktadır.”



EŞYALARINIZI 79 LIRAYA SIGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat Sigorta'nın 79 TL'ye eşyalarınızı sigortaladığına emin olun. Çünkü hırsızlık, yangın ve sel bulağı risklerinde eşyalarınızı güvence altına alır.

Ziraat Sigorta
EŞYALARINIZI 79 TL'YE
SIGORTALAYALIM



Ziraat Sigorta, Ziraat Bankası'nın bir parçasıdır.





AvivaSA, otomatik katılım sayesinde 200 bin yeni müşteriye ulaştı. Bu, şirketin toplam müşteri sayısının neredeyse yüzde 20'sine karşılık geliyor. Genel Müdür Yardımcısı Ali Önder Lülü, "BES fonlarının önümüzdeki dönemde 400 milyar TL'lere ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu tutarda otomatik katılımın ciddi payı olacak" diyor...

Ali Önder Lülü

OTOMATİK KATILIMDA bardağın dolu tarafına bakalım

Bireysel emeklilik sistemi (BES) açısından bu yılın en önemli gelişmesi "otomatik katılım"ın başlaması oldu. Otomatik katılımı birlikte (13 Temmuz 2017 itibarıyla) 2.5 milyon kişi yeni katılımcı sisteme dahil olurken toplanan fon miktarı da 675 milyon liraya ulaştı. Otomatik katılım yoluyla BES'e dahil olup ve devam ettiren 2.5 milyon kişiye karşılık bir o kadarı da sistemden ayrıldı... AvivaSA Banka Sigortacılığı ve Pazarlamadan Sorumlu

Genel Müdür Yardımcısı Ali Önder Lülü, otomatik katılım yoluyla girenlerin çıkış oranının yüzde 50-60 arasında değiştiğini söylüyor. Bu oran oldukça yüksek olsa da Lülü, olaya "bardağın dolu tarafından" bakmayı tercih ediyor. Ali Haydar Lülü, otomatik katılım başta olmak üzere BES hakkındaki güncel gelişmeleri Akıllı Yaşam okurları için değerlendirdi...

BES otomatik katılımı birlikte yeni bir sürece girdi. Nasıl gidiyor otomatik katılım?

Kanun çıktı ve ardından ikinci yönetmelikler geldi ama işin operasyonel ve satış aktivitesi tarafı 1 Ocak 2017 itibarıyla başladı. Kademeli olarak da devam ediyor. Önce çalışan sayısı 1000 ve üstü firmalarla başladı. Ardından 250 ve üstü olan firmalarla devam etti. 1 Temmuz itibarıyla 100 üstü çalışanı olan firmalar sisteme dahil oldu. Yıl sonuna kadar da kademeli olarak böyle devam edecek. 1 Ocak 2018'den itibaren mahalli idareler ve KİT'ler; 1 Temmuz 2018'den itibaren 1-50 arası çalışanı olan

özel işletmeler, 1 Ocak 2019'dan itibaren 5-9 çalışanı olan özel işletmeler devreye alınacak. Böylece 11 milyonu özel sektör çalışanı, 3 milyonu da kamu çalışanı olmak üzere 14 milyonun üzerinde çalışanın sisteme katılması amaçlanıyor.

Otomatik katılımda en çok konuşulan konu sistemden çıkışlar. Son oranları bizle paylaşabilir misiniz?

Resmi verilere göre şu anda çıkışların oranı yüzde 60 civarında. Bir ara yüzde 50'ye kadar düşmüştü ama yeniden o seviyelere yükseldi. Bizde de oranlar sektör ortalamasına yakın durumda...

Bu oran sizce de yüksek değil mi, sebebini neye bağlıyorsunuz?

Ben bardağın dolu tarafına bakıyorum. Çünkü hiç olmayan bir yapı ve hızlı bir şekilde kuruluyor. Otomatik katılım gibi bir uygulamaya ihtiyaç olduğuna inanıyorum. Zaten bu ihtiyacı karşılamaya yönelik, 2003 yılında bireysel emeklilik hayata geçmişti ve sektör bugün 6.8 milyonu aşkın katılımcı sayısı ve 69.7 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğüyle hızla büyümeye devam ediyor. Bizde hem ülke hem de bireysel tasarruf açığı çok yüksek. BES, bireylerin bu tasarruf açığı nedeniyle emeklilik dönemlerinde problem yaşamaması için, ihtiyaca binaen kurulmuş etkili bir sistem. Bunu hızlandıracak bir yapı da otomatik katılım oldu.

Otomatik katılımda sayesinde, SPK'nın 13 Temmuz tarihli verilerine göre 2.5 milyon yeni katılımcı ve devlet katkısı hariç 675 milyon TL fon büyüklüğüne ulaşıldı. Şu anda uygulama çok yeni olduğu için bir yandan girişler devam ediyor, bir

yandan da çıkışlar olabiliyor. Ancak ben olaya hep "Bize ne getirdi" diye sorarak bakıyorum. Düşünün, 14 yıllık bir emek söz konusu ve başarılı bir süreç devam ediyor. Otomatik katılımda sadece AvivaSA olarak bizim kazandığımız müşteri sayısı şu anda 200 bin kişiye ulaştı. Bu bizim müşteri sayımızın neredeyse yüzde 20'si. Çok ciddi bir büyüme var.

Otomatik katılımı gelen katılımcılar ne kadar katkı payı ödüyor? AvivaSA ve sektör için güncel verileri paylaşabilir misiniz?

Otomatik katılımı gelenlerin oluşturduğu fon tutarı, SPK'nın 13 Temmuz tarihli verilerine göre 675 milyon TL'ye ulaştı. AvivaSA olarak bizim bu alandaki payımız ise 65 milyon TL.

İleriye dönük olarak otomatik katılımdan beklentileriniz neler?

Haziran sonu itibarıyla 6 ay doldu. Sektörün 14 yılda ulaştığı ile son 6 aydaki katılımcı sayısı artışına

baktığınızda, uygulamanın çok pozitif sonuçları olduğu açık. Biraz önce de vurguladığım gibi, sadece AvivaSA'ya gelen müşterisi sayısı 200 bine ulaştı. Bu ivme geleceğe dair çok olumlu sinyaller veriyor. Net bir rakam vermek zor ama gerek sektörün gerekse bizim yaptığımız projeksiyonlara göre, BES fonlarının önümüzdeki dönemde 400 milyar TL'lere ulaşacağı tahmin ediliyor. Bunun içerisinde otomatik katılımın ciddi payı olacak.

Otomatik katılımın pazarda aktif rol alan firmalar açısından stratejik bir önemi var. Fon büyüklüğünde sektör lideri olarak bizim açımızdan da öyle... Çünkü kurumsal kanalı ilk kuran şirketiz. AvivaSA, 2003 yılında daha bireysel emeklilik sektörünün mevzuatı yeni çıkmışken kurumsal departmanını kuran ve o günden bugüne yatırım yapan ilk firma. Daha diğer şirketlerde böyle bir departman yokken, biz bu işin buraya gideceğini 14 yıl önceden öngörmüştük. Sistemin başarıyla uygulandığı, iyi sonuçlar alınan, başta İngiltere olmak üzere Batı Avrupa ülkelerine baktığınızda, sektörün bir şekilde böyle evrildiğini görüyorsunuz. O yüzden, biz o yıllarda kurduğumuz kurumsal kanalla, daha otomatik katılım gelmeden mevcut bireysel emeklilikte, grup bireysel emeklilik alanında sektör lideriydik.

Yani altyapı olarak hep hazırız mı öyle mi?

Evet, benzer bir modeli zaten uyguluyorduk. Grup emeklilik planları bu işin özü ve altyapısıydı. Bu işi yaklaşık 10 yıldır yapıyorduk. Tabii bizdeki otomatik katılımın kendine özgü bazı uygulama esasları oldu ve bunun için de hazırlanmamız gerekiyordu. Geçen yıl ağustos



ayında otomatik katılım çıktığında yüzde yüz hazırдық diyemem ama kendi uygulama esaslarına göre bu yeni sisteme, zaten kurumsal pazardaki liderliğimizi getiren mevcut altyapımızı kullanarak çok kısa sürede adapte olduk. Ve şu anda bizi tercih eden firmalardan da çok büyük memnuniyet ve olumlu dönüşler alıyoruz.

Firmalar sizi nasıl seçiyor?

Öncelikle, standart satış aktivitelerimizi yapıyoruz. Firmaları arayıp randevu alıyoruz. Bilmeyenlere anlatan, bilenlere en doğru yolu göstermeye çalışan rolümüzü devam ettiriyoruz. Ancak diğer yandan, özellikle büyük firmalar kendi satın alma karar süreçleri içerisinde, açık ihale ya da sadece teklif alma yöntemiyle bu süreci yönetiyor. Hepsiyi karşılayabiliyoruz. Daha kurumsal firmalarla karşılaştıkça, birden fazla ihale, birden fazla emeklilik şirketinden teklif toplamalar olabiliyor. Ayrıca, en önemli partnerimiz Akbank'ın tüm Türkiye'ye yayılmış kanal yapısını kullanıyoruz.

100 çalışan altına indikçe banka kanalının önemi daha da artabilir mi?

Aslında cevap sektörün içinde, kendinde gizli. Bireysel emeklilik sistemini domine eden şirketlere baktığımızda hepsi banka kanalı ağırlıklı. AvivaSA'da da toplam bireysel emeklilik üretiminin yaklaşık yüzde 75'i banka kanalından geliyor. Bunun içerisinde bireysel planlar ve grup planları da var. Şimdi doğal olarak aynı dağılımı otomatik katılım da bekleyebilirsiniz. Orada da aynı şekilde büyümeyi öngörüyoruz.

Akbank dışında başka bankalarla da çalışıyor musunuz?

Uzun yıllardır münhasırlık



anlaşmamız olan banka Akbank. Toplam banka üretimi içerisinde yüzde 95'i Akbank'tan geliyor. O yüzden ana bankamız Akbank. Yanında çok yeni çalışmaya başladığımız yine münhasırlık anlaşması yaptığımız Odeabank var. Ancak henüz başlangıç aşamasındayız, bu yıl çalışmaya başladık.

Önümüzdeki dönemde başka bankalarla çalışma fikrine açık mısınız?

Elbette, fikir olarak kapalı olmaya imkan yok. Çünkü banka dominant bir kanalsa ben de bu alanda büyümeyi isterim. Sektörün gerçeklerine baktığımızda ise büyük bankaların kendi büyük anlaşmalı gruplarına bağlı emeklilik şirketleri var. Ancak gerekli ticari şartlar oluşursa, Türkiye'de banka sigortacılığı iş modelimizden daha orta ve küçük ölçekli bankaların da faydalanmasını isteriz. Zaten gerek büyük gerekse küçük banka müşterisinin toplam finansal ihtiyaçlarına bir şemsiye sunabiliyor olmaları için bireysel emekliliğe ihtiyaçları var.

Gelecekte hem Aviva'nın global bilgi birikimini hem de 15 yıldır Akbank'la çok iyi işleyen işbirliğimizi ve buradan edindiğimiz bilgimizi, ihtiyacı olacak bankalara da sunabiliriz. Yeter ki gerekli ticari şartlar oluşsun. İki taraf için de "kazan kazan" denklemi bulunduğu sürece herkesle seve seve çalışırız.

Bankasürans maliyetler anlamında diğer kanallara göre daha mı avantajlı?

Her kanalın kendi maliyet yapısı var ama önemli olan o maliyetle ne kadar üretim yarattığınız. Poliçe başına maliyet olarak baktığımızda, göreceli olarak bazı ürünlerde banka kanalı daha avantajlıdır. Özellikle direkt satış örgütleri açısından baktığımızda (acenteleri ayrı tutuyorum) kendi randevusunu alıp satış yapmaya çalışıyorlar. Doğal olarak da bir satışı gerçekleştirebilmesi için daha fazla aktivite yapması lazım. Öte yandan, bankanın halihazırda çalıştığı ve yıllardır bağlılık yarattığı bir müşteri kitlesi var. O müşteri kitlesine de bizim penetre olma şansımız var. Biz de elbette aktivitede bulunuyoruz; müşteri kendiliğinden gelmiyor. Keşke gelse... Ama banka müşterisinde en azından finansal farkındalık daha yüksek. Sonra banka personelinin de böyle bir finansal ürüne farkındalığı daha yüksek. Bizim personelimiz yine orada bulunuyor. 350 arkadaşımız banka şubelerinde çalışıyor. Bu potansiyeli bir sinerjiye dönüştürüp, daha uygun maliyetle daha fazla satış yaratabiliyoruz. O yüzden zaten, toplam satışın yüzde 75'inden fazlası banka kanalından geliyor. Aslında hepsinden topluca bahsederken, işin en önemli güzelliğini bazen atlıyoruz.

AVIVA SA . . . Emeklilik ve Hayat

AvivaSA olarak en büyük avantajımız, tüm kanallarda var olabilen tek şirketiz. Bence bizi pazarda farklılaştıran; hem direkt satışı, hem acentesi hem de banka kanalı, kurumsal kanalı ve tele satışı olan, çoklu kanal stratejisini uygulayabilen tek şirket olmamız.

Konusu açılmışken biraz da kurumsal satışlardan bahsedebilir misiniz?

Adına “kurumsal satış” diyoruz ve adında hikâyesi gizli. 2003 yılında bireysel emeklilik başladığından beri o kanalı kuran ilk şirket olarak, olaya çok daha niş bakmaya çalıştık. Çünkü hedeflediğimiz kitle uluslararası şirketler, büyük firmalardı. Büyük grupların ihtiyaçları birbirinden farklılaşıyor. Farklılaşan ihtiyaçlara yönelik farklı çözümler üretebilmeniz gerekiyor. Çünkü hepsinin farklılaşan insan kaynakları politikaları, süreçleri, kurum kültürleri var. Alacakları grup bireysel emeklilik hizmetleri, daha doğrusu çalışanlarına sunacakları grup bireysel emeklilik avantajları ve iş modelleri farklılaşıyor. Biz de bu yüzden daha çok “anahtar teslim” adını koyduğumuz bir modelle kurumsal müşterilerimize gittik. Klasik satıştan daha farklı bir yöntem bu. Çünkü bir satış bazen 6 ay sürebiliyor.

Peki ileriye yönelik yeni projeleriniz var mı?

Detay vermem şu an için pek sağlıklı olmaz ama şunu söyleyebilirim: Otomatik katılımla birlikte sisteme katılacak firma sayısı da çalışan sayısı da inanılmaz artacak. Çalışan sayısı 100’ün üzerinde 11 bin firma var. Bunları manuel işlerle yapma şansınız yok. Satış aktivitenizi olabildiğince dijital hale getirmeniz gerekiyor. Hele çalışan sayısı 50’nin

“Otomatik katılımın pazarda aktif rol alan firmalar açısından stratejik bir önemi var. Fon büyüklüğünde sektör lideri olarak bizim açımızdan da öyle... Çünkü kurumsal kanalı ilk kuran şirketiz. AvivaSA, 2003 yılında daha bireysel emeklilik sektörünün mevzuatı yeni çıkmışken kurumsal departmanını kuran ve o günden bugüne yatırım yapan ilk firma...”

üstü, 10’un üstü firmalara sıra geldiğinde milyonlarca kurumdan bahsedeceğiz. Bunların hepsine fiziki olarak ulaşmak mümkün değil. Çok etkili bir dijital bir çözümünüzün olması lazım ki siz gidemeseniz bile onlar size internetten, SMS veya e-mail yoluyla ulaşılabilir ya da siz bu yolla ulaşılabilir hedef kitlenize. AvivaSA olarak göndereceğimiz bir arayüz (interface) ile yüz yüze satış olmadan, online bir şekilde de iş sürecimizi yönetebilir hale getirmeyi amaçlıyoruz. Burada insan gücünün üstünde, çok etkili bir dijital çözüme ihtiyacımız var. Şu anda bu konunun üzerinde çalıştığımızı söyleyebilirim.

Dijitalizasyon, dijitalleşme şu sıralar sigortacıların da dilinden düşürmediği bir kavram. AvivaSA bu konuda neler yapıyor?

AvivaSA olarak, hissedarlarımız Aviva ve Sabancı Grubu’nun öncelikli stratejilerinden “dijitalleşme” (digital first) kapsamında,

sigorta sektöründe inovasyonun lideri olmak ve müşterimize en kaliteli hizmeti sunmak amacıyla dijital dönüşüm programımızı başlattık. Bu kapsamda son dönemde pek çok dijital yatırım yaptık. “Ocean” adını verdiğimiz projemiz, otomatik katılım süreciyle birlikte, kurumsal şirketlere hızla ulaşma ihtiyacına cevap verecek şekilde, 2.5 hafta gibi çok kısa sürede devreye alındı ve şu anda 200’ün üzerinde satış çalışanı tarafından aktif olarak kullanılıyor. Bunun uçtan uca bir “müşteri yönetim ve satış ekibi aktivite platformu” olmasını hedefliyoruz.

Robotik teknolojisiyle otomatik katılım sürecinde beklenen yoğun operasyonel iş yüküne çözüm sağladık. Otomatik katılımda cayma, ara verme, fon tercihi ve SMS süreçlerinin geliştirilmesine devam ediyoruz. 2017 yılı içerisinde yenilikçi robotik teknolojisini şirket genelinde yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

20 BİN BAŞVURU İŞLEMİ, Bİ’TIKLA 2 DAKİKA SÜRÜYOR



AvivaSA, kurumsal müşterilerinin otomatik katılım işlemlerini yapabilmesi amacıyla “Bi’tıkla Kurumsal” online şubesini hayata geçirdi. Sade ve kolay kullanılabilir kullanıcı dostu ekran tasarımlarıyla dikkat çeken ve hem firmaların İK departmanlarının hem de AvivaSA operasyon ekiplerinin kullanımına açılan “Bi’tıkla Kurumsal” ile 20 bin kişinin başvuru işlemi 2 dakikada, tahsilatı ise 1 dakikada tamamlanabiliyor. AvivaSA’nın tüm cihazlarla ve işletim

sistemleriyle uyumlu çalışabilen “Bi’tıkla Bireysel” online şubesi ise otomatik katılım kapsamında bireysel müşterilere hizmet vermek üzere hizmete sokuldu. Müşteriler bu platformda cayma işlemlerini, poliçe ve ödeme bilgilerini görüntüleme, poliçe basım ve mail ile gönderme, online olarak fon seçimi işlemlerini yapıyor. “Bi’tıkla Otomatik Bireysel” şubesi şu ana kadar yaklaşık 328 bin kişi tarafından aktif olarak kullanıldı ve 4.2 milyon işlem yapıldı.

Kasko yaptırırken nelere dikkat ediyoruz?

Kasko satın alırken markaya, satış kanalının yaygın olmasına ve fiyatına bakıyoruz. Dilediğimiz teminatı seçebilme ve ihtiyacımıza uygun kasko ürününü alabilme özgürlüğü de önemli bir kriter...

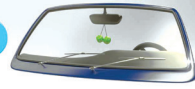
Unico Sigorta, tüketicilerin kasko satın alma kararlarıyla ilgili yaptırıldığı araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Araştırma şirketi GFK tarafından 25 yaş üstü 500 araç sahibiyle 5 büyük ilde (İstanbul, İzmir, Ankara, Adana, Samsun) ve yüz yüze görüşme tekniğiyle hazırlanan çalışma, kasko seçiminde markanın en önemli etken olduğunu ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 31'i, kasko seçiminde marka bilinirliği ve markaya olan güvenin en temel kriter olduğunu belirtiyor. Onu ürün fiyatlaması, süresi ve teminat kapsamı gibi kriterler izliyor.

Satış kanalı, fiyatlama ve diğer etkenler

Yaygın satış kanalı ve kolay ulaşılabilir olmak en temel seçim kriterleri arasında. Acente yaygınlığı ve hizmet kalitesi, dijital satış ve hizmet kanallarının yaygınlaşması bu konudaki beklentileri daha da yukarıya taşımış durumda. Katılımcılara göre satış kanalı ve kalitesi, "marka" faktörünün ardından yüzde 17 ile ikinci



UNI°



sırada yer alıyor. Bir diğer önemli etken de fiyatlama. Kasko fiyatları ve sigorta şirketlerinin yaptığı promosyonlar da yüzde 16 ile

temel tercih nedenleri arasında yer alıyor.

İstediği teminatı seçebilme özgürlüğü

Katılımcılar kasko satın alırken özgürlük istediğini belirtiyor. Dilediği teminatı seçebilme ve kendi ihtiyacına uygun kasko ürününü satın alabilme özgürlüğü yüzde 14 ile ön plana çıkan kriterlerden biri.

'UNIKASKO'YU TÜKETİCİ İHTİYAÇLARINA GÖRE TASARLADIK'

Cenk Tabakoğlu
Unico Sigorta Genel Müdürü

Unico Sigorta olarak yenilikçi işler yapmayı çok seviyoruz ama masa başı mühendisliğinden de uzak duruyoruz. Bir işe başlamadan önce masa başında kararlar almak yerine pazar araştırması yapmak ve tüketicilere sormanın en güvenilir yöntem olduğunu düşünüyoruz. Yeni kasko ürünümüz UniKasko'yu tasarlarken de böyle yaptık, tüketicilere ihtiyaçlarını sorduk ve neyi farklı yapmamız gerektiğini anladık. UniKasko'da bulabileceğiniz tüm yenilikler de bu tüketici ihtiyaçlarına göre tasarlandı.



KAYBETTİNİZ **KAZANDINIZ**
1. 2. **ÇÜNKÜ HİÇ KAZA YAPMADINIZ.**



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

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

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

AXA SİGORTA AJANLARI
www.axasigorta.com.tr
0850 280 99 99



AXA SİGORTA

sigortacılık / güvenilir teminatçuytur



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Teknoloji ve sigorta ilişkisi henüz kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen şirketler hızla arayı kapatıyor. Araç paylaşım sistemleri ve bu sistemlerin ihtiyacı olan özel sigorta çözümlerine, “kullandığın kadar sigortalı” (pay-as-you-go) gibi modellere kısa sürede yenilerinin eklenmesi kaçınılmaz görünüyor...

InsurTech yeniden

Sigorta şirketlerinin teknolojiyle, deyim yerindeyse imtihanı devam ediyor. En eskisi 5 yıl önce kurulmuş bebek şirketler, yüz yıllık sigorta ve reasürans şirketleri tarafından kapışılıyor. Peki bu furya nasıl devam ediyor ve nereye varacak? Otomatizasyon, teknoloji kullanımı ve dijitalizasyon yarışında öne geçmek sigorta şirketlerine bekledikleri avantajları sağlayıp rakiplerine fark atabilmelerine yardım edecek mi? Sigorta şirketleriyle çalışan ve “start-up” olarak adlandırabileceğimiz yaklaşık 1.220 şirket faaliyet gösteriyor. Şimdiye kadar topladıkları yatırım ise 18 milyar dolar civarında. Konunun popülerliğiyle birlikte bu tutarın artması kaçınılmaz görünüyor. Hatta bu tür şirketlere yatırımın Hollywood ünlüleri arasında bile giderek yaygınlaştığını söyleyebiliriz. Bu kadar çok teknoloji şirketinin olması, doğal olarak kendi aralarında gruplara ayrılmalarına ve bu alanlardaki ürünler konusunda uzmanlaşmalarına da yol açtı. Otomotiv, çalışan hakları, ticari faaliyetler, sağlık ve seyahat alanında ürünler geliştiren şirketler bir yanda; altyapı, eğitim, fiyat karşılaştırma ve tüketici yönetimi alanlarında faaliyet gösterenlerse başka bir yanda. Faaliyet gösterdikleri alanlar gruplaştırıldığında karşımıza 14 farklı kategori çıkıyor...

Yapay zekanın otomatizasyona katkısı

Sigorta sektöründe bu genç şirketlerin kısa süreli çalışmaları sonucu ortaya çıkan köklü yenilikler de söz konusu. Bu

yeniliklerin en önemlisi ise kuşkusuz giderek yaygınlaşan araç paylaşım sistemleri ve bu sistemlerin ihtiyacı olan özel sigorta çözümleri. Araç paylaşımının temel dinamik olduğu sistemler sorumluluk ve kaza branşlarında geleneksel sigorta ürünlerinden farklı çözümlere ihtiyaç duyuyor. Diğer bir yenilik de “kullandığın kadar sigortalı” olarak Türkçeye çevirebileceğimiz “pay-as-you-go” modeli. Bu, müşteri segmentasyonun ve ürün özelleştirilmesinin doruk noktasına çıktığı bir model. Müşteri verilerinin çok iyi analiz edilebilmesiyle kullanım alışkanlıkları ve tercihlere bağlı olarak talep edilen anda ve talep edilen süre kadar sigorta teminatı oluşturulabiliyor. Yukarıda saydığımız modeller farklı şekil ve seviyelerde olsa da sigorta sektöründe bir şekilde kullanageldiğimiz uygulamalar. Yapay zekayla çalışan bir uygulama tarafından yatırım ve sigorta ihtiyaçlarının değerlendirilmesi ve size özel çözümler sunulabilmesi ise yepyeni bir alan. Sigorta talebinizin yeterliliği veya sizin dahi aklınıza gelmeyen risklerinize karşı nasıl bir teminata ihtiyaç duyabileceğiniz ileri analiz teknikleri ve yapay zeka sayesinde operasyonel risk en aza indirilerek size bildiriliyor. Sadece teknik analiz alanında değil, hasardan risk analizlerine kadar sigorta sektörünün her sürecine uygulanabilecek bu tür uygulamalarla otomatizasyon amacına ulaşıyor olacak.

İnovasyon ekibi kurmak mı yoksa..?

Sigorta ve reasürans şirketlerinin



teknolojik gelişmelere, bünyeleri içerisinde verdikleri cevaplar benzerlik taşıyor. Nedeni ise herhangi bir şirketten sadece çözüm almanın istedikleri pazar payını kendilerine sağlayamayacak olması. Allianz ve Munich Re gibi büyük gruplar kendi bünyelerinde bir inovasyon ekibi kurmayı tercih ederken, AIG ve Aviva gibi gruplar direkt veya dolaylı olarak start-up şirketlere yatırım yapıyor. Kendi inovasyon ekibini kurmanın maliyeti doğal olarak çok yüksek. Hem piyasada yeterli deneyime sahip profesyonellerin sayısı az hem de gereken teknoloji görece yeni olduğu için maliyetli. Ancak seçenekler içerisinde en etkili sonucu da kendi inovasyon ekibini kurabilen şirketler elde ediyor. Bu şirketlerde kültürel değişim, hem kullanılan bütçenin büyüklüğü hem de projelerin

üst yönetim tarafından yüzde yüz sahiplenilmesinden dolayı daha etkili gerçekleşebiliyor. Mevcut süreçlerin yenilenmesi ve personelin bu değişime uyum sağlayabilmesi diğer seçeneklere göre hızla sağlanabiliyor. Yeni teknolojilere erişimse dolayısıyla daha kolay gerçekleşiyor.

InsurTech ve hukuki uyum konusu

Teknoloji yarışında hemen bütün şirketlerin karşısına çıkan önemli bir sorun da hukuki uyum. InsurTech sadece sigorta şirketleri için değil düzenleyici kurumlar için de çok yeni bir konu ve henüz rekabet şartlarının ve tüketici haklarının nasıl korunması gerektiği gibi önemli detaylar tam olarak açığa kavuşturulmuş değil. Avrupa Birliği ülkelerinde düzenleyici kurumların yaklaşımı “bekle ve gör” şeklinde olabilirken, bazı Asya ülkelerinde konunun hiç ilerlemesine izin verilmeden kapatılabiliyor. Faaliyet gösterdikleri yerel pazarın koşullarına bağlı olan uluslararası gruplara bu uygulama farklılıklarından büyük zarar görebiliyor. Kendi inovasyon ekibini kurma, aynı zamanda dijitalizasyon veya otomatizasyon gibi inovasyonun doğal sonuçlarını da herhangi bir

ek çaba gerektirmeden beraberinde getiriyor. İnovasyon ekibi kurmanın maliyetini ölçmeleri gereği makul bulmayan şirketlerse kendi dijital laboratuvarlarını (digital lab) oluşturabiliyor. Dijital laboratuvarların en önemli bileşenleri hızlandırıcı (accelerator) ve inkübatör (incubator). Bu iki unsur, fikirlerin ham halinden uygulanabilir hale gelmesini sağlayan süreçleri gerçekleştiriyor. Şirketler yine bu iki unsuru kendi bünyelerinde oluşturabilir veya başka şirketlerin bu tür oluşumlarına sponsor olarak kullanabilir. Örneğin Swiss Re'nin Hindistan'da kurduğu Insurtech Accelerator ilk olarak verdiğimiz gruba girerken, AIG'nin plug & play insurance uygulaması ikinci grupta değerlendirilebilir. Teknoloji ve sigorta ilişkisi henüz kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen şirketler hızla arayı kapatıyor. Türkiye pazarında tersi olmasına rağmen, birçok Avrupa Birliği ülkesinde sigorta şirketleri teknoloji yarışında bankaları geride bırakmış durumda. Bu durum, Türkiye piyasasında da sigorta ve teknoloji ilişkisinin nasıl bir yol izleyebileceği konusunda fikir veriyor. Sigorta şirketlerinin teknoloji yarışında verimliliği nasıl merkeze koydukları ise bir sonraki yazının konusu olacak. 





Willis Towers Watson'dan Hindistan'da yeni yatırım



Küresel risk yönetimi şirketi Willis Towers Watson, Hindistan'da faaliyet gösteren brokerlik şirketi Almondz'un yüzde 49 hissesini satın aldığını duyurdu. 9 ofisi ve 300 çalışanıyla Hindistan'ın önemli brokerlerinden biri olan Almondz, satın alma sonrasında yaptığı açıklamada, Willis'in global tecrübesi ve kendilerinin deneyimlerinin pazarda karşılığını bulacağını belirtti.

Öte yandan, reasürans brokeri Willis Re'de de bir yönetim değişikliği yaşandı. Aralık 2017 itibarıyla emekli olacağı duyurulan John Cavanagh'ın yerine 2004 yılında şirkete katılan James Kent'in geçeceği açıklandı. Reasürans sektöründe 42 yıllık bir deneyime sahip olan Kent, atama sonrası yaptığı açıklamada, son yıllarda Cavanagh ile yürüttükleri başarılı projelerden dolayı eski CEO'ya teşekkürlerini sunarken Willis Re'nin reasürans pazarındaki yerini daha da kuvvetlendirmeyi amaçladıklarını belirtti.

Swiss Re, Brezilya'da Bradesco ile yoluna devam ediyor

İsviçreli reasürans devi Swiss Re ve Banco Bradesco bünyesinde faaliyet gösteren Bradesco Seguros, Brezilya pazarında yeni bir işbirliğine girdiklerini açıkladılar. Bradesco Seguros'un portföyünün Swiss Re ile SRCBS (Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros) şirketi altında birleştirileceğini belirten yetkililer, böylelikle Brezilya pazarının önemli oyuncularından birinin doğacağını vurguladılar. SRCBS şirketinin kontrolünün yüzde 60'ı Swiss Re'nin olurken, yüzde 40'lık hisse ise Bradesco Seguros'da kaldı. 140 acentesi ve 5 bin Banco Bradesco şubesiyle faaliyet gösteren Bradesco Seguros, 40 bine yakın kayıtlı brokeriyle geniş bir dağıtım ağına sahip. Swiss Re'nin Brezilya operasyonlarını yöneten Luciano Calherios'un liderlik edeceği SRCBS, 230 milyon Euro'luk portföyü yönetecek.



Müşteri memnuniyetinin sırrı satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım ✓
- Ev ve İşyeri Yardım ✓
- Konut Hasar Onarım ✓
- İşyeri Hasar Onarım ✓
- Seyahat Yardım ✓
- Sağlık Yardım ✓
- Evcil Hayvan Yardım ✓
- PC Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call - Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓



Ashish Umre, XL Catlin ekibine katıldı



XL Catlin'in inovasyon atağı devam ediyor. Son olarak, inovasyon sektörünün yakından tanıdığı Ashish Umre'nin Londra'da faaliyet gösteren ekibe (Accelerate Artificial Intelligence Partners) katıldığı açıklandı. Kasım 2016'da kurulan ve XL Catlin bünyesindeki süreçlerde inovasyonun oluşturulması ve yaygınlaştırılmasını hedefleyen ekip, teknolojik gelişmelerin şirketin bütün süreçlerine yerleştirilmesini amaçlıyor. XL Catlin'in yapay zeka projelerinde yer alacak olan Ashish Umre ise sigorta sektöründe şu

anda çok popüler olan yeni yatırımların (start-up) hangilerinin XL Catlin bünyesinde kullanılabileceği kararlarından sorumlu olacak. XL Catlin öncesi Tesco'da pazarlama veri bilimi ve optimizasyonu süreçlerini yöneten Umre, New York'ta faaliyet gösteren ekiple de yakından çalışacak. Bağımsız mobil sistemler üzerinde çalışmalar yürüten Oxbotica ile "Driven" adında bir konsorsiyum kuran XL Catlin, teknolojik gelişmeleri uzağında kalmamak ve sektördeki değişimleri yakından takip etmek adına ekiplerini kuvvetlendirmeye devam edeceğini açıkladı.

AXA, müşteri segmentasyonuna başlıyor

Sigorta sektöründeki yükselen teknoloji trendi kendini her alanda gösteriyor. Sahip olduğu müşteri verilerinin daha etkili kullanımını ve satış odaklı değerlendirilebilmesini amaçlayan AXA da bu doğrultuda Qloo ile işbirliğine gitti. New York merkezli Qloo, geliştirdiği algoritmayla milyarlarca farklı veri arasından müşterilerin zevk ve tercihlerini tespit edebiliyor, kişiye özel satış süreci için gerekli veriyi birlikte çalıştığı iş ortaklarına sağlıyor. Qloo Başkanı Alex Elias; müzik, film, medya, moda, seyahat, spor ve catering gibi farklı konularla ilgili büyük veri yığınlarını geliştirdikleri algoritmayla kolaylıkla inceleyebildikleri ve özellikle çapraz satış konusunda önemli gelişmeler kaydettiklerini söylüyor. Veritabanlarındaki 120 milyon müşteriye ait 750 milyar farklı korelasyonu inceleyebildiklerini



vurgulayan Elias, elde ettikleri sonuçların sadece sigortacılık değil birçok sektörde kullanılabileceğini de sözlerine ekliyor.

Elton John ve Leonardo Di Caprio'nun da aralarında olduğu birçok ünlü yatırımcısı olan Qloo, AXA ile sigorta sektörüne de giriş yapmış oldu.



Gündem

Kulis

Dünya

Sağlık
Seyahat

Konut
DASK

BES

Sigorta
verileri

Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Maximilian Zimmerer, Munich Re Yönetim Kurulu'nda

Alman sigorta devi Allianz'da uzun yıllar yönetim kurulunda görev yapan Maximilian Zimmerer, Munich Re Yönetim Kurulu'na transfer oldu. 2009 yılından bu yana yönetim kurulunda olan ve haziran sonunda ayrılan Peter Gruss'tan boşalan koltuğu devralan Zimmerer'ın Munich Re'ye yapacağı katkılar merakla bekleniyor. 2006-2012 yılları arasında Allianz Lebensversicherungs-AG ve sonrasında Allianz SE'nin yönetim kurulunda görev alan Zimmerer, yatırım yönetimi, hayat sigortacılığı ve doğal afetlerin yönetilmesinden sorumluydu.



Allianz, bilgi işlem biriminden 300 kişiyi işten çıkaracak

Allianz, tasarruf projelerini uygulamaya devam ediyor. Almanya'da görev yapan 2 bin bilgi işlem birimi çalışanından 300'ünün işini kaybedeceğini açıklayan şirket yönetimi, yeniden yapılanma sürecinde tasarruf önlemlerine devam ediyor. Her yedi bilgi işlem departmanı çalışanından birinin iş akdinin feshedileceği tasarruf programı, şirketi sektörde giderek artan rekabete karşı hazırlamayı amaçlıyor.

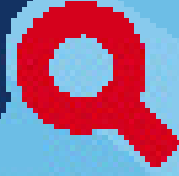
Allianz Grubu'nun bütün bilgi işlem süreçlerini yöneten Allianz Teknoloji, iş akdi feshedilen çalışanların ödemelerinin ekim sonuna kadar devam edeceğini açıkladı. Toplamda 8 bin çalışanı bulunan Allianz Teknoloji, Almanya dışında Hindistan, Romanya ve Tayland'da da faaliyet gösteriyor.

Bünyesindeki dijitalizasyon ve otomatizasyon çalışmalarına hızla devam eden Allianz, kısa bir süre

önce Almanya'da 700 pozisyonun önümüzdeki 3 yıl içerisinde kapatılacağını duyurmuştu.

Allianz Technology

Babanız sağ olsun!



bi bimeks'e sor



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

#FBiBimekseSor [@Bimeks](#) [+Bimeks](#)

bimeks
.com.tr

Grenfell Tower yangını için 65 milyon dolar tazminat ödenecek



Geçen aylarda Londra'da meydana gelen ve 80 kişinin hayatını kaybettiği Grenfell yangını için tazmin edilecek zarar miktarının 65 milyon dolar civarında olacağı belirtildi. Reasürans kontratı gereği ödemenin büyük kısmının Munich Re tarafından yapılacağına altını çizen uzmanlar, ölümlerle birlikte 158 ailenin de evlerini kaybettiğini hatırlatıyor. Londra il yönetimi tarafından evsiz

kalan ailelere yönelik barınma çözümlerini ise sadece 14 ailenin kabul ettiği belirtildi. Yangının nedenleri ve trajik sonuçları kamuoyu tarafından tartışılırken, yangından sadece birkaç ay önce yangıncı maddelerin binalarda nasıl yer alması gerektiğiyle ilgili güvenlik standartlarının gözden geçirilmesine yönelik talebin ABI (İngiliz Sigortacılar Birliği) tarafından gündeme getirildiği

hatırlatıldı. 2009 yılında yapılan detaylı bir kontrolle özellikle Kensington ve Chelsea bölgelerindeki patlamaların nedenini araştıran yetkililer, İngiltere'de 25 bölgede yer alan 60 civarında gökdelenin yangıncı maddeler içerdiğini ve faciaya davetiye çıkardığını tespit etmişti. Yangının ardından özellikle yeni yapılan okul binalarındaki yangın güvenlik önlemlerinin daha da etkin hale getirileceği açıklanmıştı.

Zurich Yönetim Kurulu'na yeni atama

Zurich Insurance Group Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Nisan 2018'da bırakacak olan Tom de Swaan'ın yerine atanacak isim belli oldu. Reasürans sektöründe 40 yıllık deneyime sahip olan, son 4 yıldır da Swiss Re'de CEO'luk görevini yürüten Michel M. Liès,

de Swaan'den boşalacak koltuğu devralacak. Şirket yetkilileri tarafından yapılan açıklamada de Swaan'a sağladığı değerli katkıları için teşekkür edilirken, pazarda artan rekabet ve değişen şartlara yeni başkan Liès ile hazır olunacağı belirtildi.



Michel M. Liès

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>





Lloyd's'un yeni başkan yardımcısı Robert Childs oldu

İngiliz sigortacılık devi Lloyd's, Robert Childs'in yeni başkan yardımcısı olarak atandığını duyurdu. Yine sigorta sektöründe faaliyet gösteren Hiscox'ta da yürütmede görev almayan yönetim kurulu üyeliği görevini sürdüren Childs, Lloyd's'un üç başkan yardımcısından biri olarak Şubat 2017'de ataması yapılan Başkan

Bruce Bruce Carnegie-Brown ile birlikte çalışacak. Lloyd's tarafından yapılan açıklamada Childs'in sigorta sektöründe uzun

yıllara dayanan tecrübesine dikkat çekilirken, Lloyd's bünyesinde Londra sigortacılık piyasasının gelişmesine de büyük katkıda bulunacağına inandıkları belirtildi.

Öte yandan, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, Lloyd's'un kredi görünümünü durağandan negatife çevirdi. Fitch yetkilileri görünümdeki bu düşüşü, artan doğal afetler ve kötüye giden teknik performansa bağladı. Fitch, Lloyd's'un finansal yapı reytingini (The Insurance Financial Strength Ratings) AA-, uzun dönem yatırım yapılabilir reytingini ise A+ olarak açıkladı.

MetLife, Amerika'daki hayat branşlarının bir kısmını kapatıyor

Amerikâda faaliyet gösteren en büyük hayat şirketi MetLife, portföyünü elden çıkarmaya hazırlanıyor. Delaware State Sigortacılık Düzenleyici Kurumu tarafından da onaylanan satış planı sonrasında MetLife, Brighthouse Financial adında yeni bir yapı altında faaliyet göstermeye başlayacak. Satış sonrası Brighthouse, 1.3 milyon poliçe sayısı ve 1.5 milyon paydaşla en büyük sigorta şirketlerinden biri olacak. Satış işlemi, işlemin gerçekleşeceği eyalet olan Delaware State'in düzenleyici kurumu tarafından onaylansa da SEC (Securities and Exchange Commission) tarafından da onaylanması gerekecek. Brighthouse



hisselerinin MetLife hissedarlarına devredilip devredilemeyeceğine SEC karar verecek. Transfer işlemi sonrasında Brighthouse, hayat poliçesi yanında yatırımcılar tarafından yoğun talep gören gelir sigortası ürünlerini

de sigorta sektörüne sunacak. Anlaşmanın bir diğer önemli sonucu ise MetLife'in işlem sonrasında sistemik öneme sahip finansal kurum statüsünden ve bu statünün getirdiği ek yaptırımlardan kurtuluyor olması.

TAHSİLATTA SİGORTAÇILARIN SİGORTASI BKM'DEN!

BKİB, ailevi sorumlulukları karşılamak için Sigortacı ve Sigortalı Tutarlı Sigortalı ile ilgili tedbirleri yayımladı. Bir diğer adım ise,

Yeni düzenleme ile sigortalıların da sigorta işlemlerinin çok daha güvenli.



- Her sigortalı için bir sigorta poliçesi çıkarılacaktır.
- Herkesin poliçesi BKİB ve ailevi sorumlulukları karşılamak için çıkarılacaktır.
- BKİB, ailevi sorumlulukları karşılamak için sigortalıların da sigorta işlemlerinin çok daha güvenli.
- BKİB düzenleme ile sigortalıların da sigorta işlemlerinin çok daha güvenli.

Serbest piyasa ekonomisi HERKESİN YARARINA

DASK, Tarsim ve trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasıyla hayat dışı sigorta pazarının neredeyse yarısının serbest piyasa ekonomisinin dışına çıkarıldığına işaret eden Sampo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, bu durumun geçici olduğunu düşünüyor...

Sampo Japan Sigorta, 2016'da olduğu gibi bu yıl da istikrarlı ve kârlı büyümesini sürdürmeyi hedefliyor. Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, önümüzdeki dönemlerde de doğru yerde ve zamanda doğru stratejileri uygulayarak, başarıyı getiren kurum kültürünü geliştirmeyi ihmal etmeyeceklerini vurguluyor. Uğur, "Güçlü teknolojik altyapımızla, yaratıcılığı ve yenilikçiliği ön planda tutarak müşterimize her zaman en iyi hizmeti verme anlayışını benimstedik. Bu ilkeyle emin adımlarla yolumuza devam edeceğiz" diyor. Fahri Uğur ile hem Sampo Japan Sigorta'yı hem de sektördeki gelişmeleri konuştuk...

Sampo Japan Sigorta, Türk sigorta sektöründe sürekli kârlılıktan bahseden ve sürekli kâr eden bir şirket. Bunu nasıl başarıyorsunuz?



Sampo Japan Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı
Fahri Uğur

2016 da Sampo Japan Sigorta için istikrarlı büyümeyle beraber yüksek kârlılığın sağlandığı bir yıl oldu. Kurulduğumuz yıl hariç her yıl kâr ederek sürekli olarak finansal açıdan önemli büyümeler sağladık. Bu başarıyı doğru yerde ve doğru zamanda uyguladığımız stratejilerimize borçluyuz.

Biraz bu stratejilerden bahseder misiniz?

Başarıımızın arkasında uzun vadeli bakış açısıyla Türkiye'ye güvenen sermayedarımız ile acente ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan, takım ruhuna sahip, her geçen gün bir öncekinden daha iyi olma ilkesini benimsemiş, yenilikçi bir ekip var.

Dünyanın sayılı büyük sigorta şirketlerinden olan sermayedarımız, bu yıl bize 150 milyon TL daha sermaye desteği sağladı. Böylece şirketimizi finansal açıdan daha da güçlendirerek, hem yönetimimize hem de Türk sigorta sektörüne inançlarını göstermiş oldular.

Sürekli yeni gelişmelerin olduğu sektörü de kısaca değerlendirebilir misiniz?

2016 yılı üretimine göre pazarın yüzde 5'ini oluşturan tarım sigortaları ile yüzde 3'ünü oluşturan DASK, devlet kurumları tarafından yönetiliyor. Sigorta pazarında yüzde 38 payı bulunan trafik sigortasına ise tavan fiyat getirildi. Böylece hayat dışı sigorta pazarının neredeyse yarısı serbest piyasa ekonomisinin dışına çıkarılmış oldu. Serbest piyasa ekonomisinin endüstrilerin büyümesi ve gelişimi için daha iyi olduğu, sektördeki rekabeti, müşteri memnuniyetini ve refahı artırdığı tarihsel bir gerçek. Gerek sigorta sektöründeki bütün paydaşların gerekse düzenleyici makamların bu konuda ortak görüşte olduklarını düşünüyorum.

Nasıl yani, herkes aynı görüşteyse bu uygulamaların nedeni nedir?

Serbest piyasa ekonomisine dönmemiz durumunda sektördeki bütün paydaşlar ve buna bağlı olarak Türk sigorta sektörü daha kârlı olacaktır. Örneğin, trafik sigortasındaki tavan uygulaması sigorta şirketleriyle birlikte sigorta araçlarına da zarar verdi. Bu uygulama, trafik branşında araçlara tahakkuk eden komisyonların 2017'de bir önceki yıla göre yüzde 30-40 oranında azalmasına, yaklaşık yarım milyar TL mali kayba yol açabilir. Tavan



SOMPO JAPAN SİGORTA

fiyat uygulaması gibi sektöre engel teşkil eden engellerin ortadan kalkmasıyla beraber, özellikle hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteren firmalar insan kaynaklarından teknolojiye kadar her alanda yatırımlarını artırarak sektöründe bölgesel bir güç olabilecektir. İstanbul'un finans merkezi olmasına ilişkin projeminin içerisinde yer alan sigorta şirketlerinin Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'nin operasyon merkezi olması yolunda sektör emin adımlarla ilerliyor olacaktır.

Peki bu uygulamalardan geri dönüş olur mu?

Söz konusu uygulamaların artılarını değerlendirdiğimizde, son dönemde düzenleyici ve denetleyici kurumların sigorta sektörüyle ilgili aldığı kararların ve denetimlerin kısa vadeli dönemseller birer olgu olduğuna, hayat dışı sigorta sektörünün Avrupa müktesebatıyla uyumlu ve serbest piyasa ekonomisine uygun bir döneme çok kısa bir sürede döneceğine olan inancımız çok yüksek.

Sompo Japan Sigorta olarak son yıllarda nelere yoğunlaştınız?

Son 2 yıldır her alandaki yatırımlarımızı çok önemli ölçüde

artırıyoruz. Dünya sigortacılığının geldiği noktayı ve teknolojik gelişmelerin sektörümüzü nasıl değiştirebileceğini öngörüyoruz ve tüm gelişmeleri takip ediyoruz. Araç üreticileri çok hızlı bir şekilde kaza riskini azaltan sistemler geliştiriyor. Tesla, Google ve daha birçok otomobil üreticisi insansız otomobil çalışmalarına son hız devam ediyor. Dijital dünyadaki gelişmelerse sürücüsüz otomobil teknolojilerinden daha da hızlı ilerliyor. Sanal dünyanın daha aktif kullanılması, müşteri deneyiminin dijital ortamda artırılması, "telematik" gibi veri toplayan araçların günlük hayatımızda daha fazla yer alması ve yapay zeka bu gelişmelere örnek teşkil ediyor. Lemonade gibi dijital dünyadaki gelişmelerden yararlanarak yeni iş modelleri geliştiren şirketlerin sayısı günden güne artıyor.

Türk sigorta sektöründe yenilikçi ve öncü bir şirket olarak, acente ve müşteri memnuniyetini geliştirmek amacıyla yatırımlar yapıyoruz. Bu dönemde finanstan underwriting'e, Ar-Geden pazarlamaya, süreç yönetiminden dijitalleşmeye birçok alanda yatırım yaptık ve yapmaya da devam edeceğiz. 2016, finans departmanının teknolojik altyapısını baştan aşağıya değiştirdiğimiz, kapsamlı bir ERP (kurumsal kaynak planlama) projesini başarılı bir şekilde tamamladığımız bir yıl oldu. Bu proje sayesinde hem iç hem de dış müşterilerimizin memnuniyetini önemli derecede artırdık. Bu yıl ise hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin memnuniyetini daha da çok artıracığını düşündüğümüz, günümüz teknolojilerinin süreçlerin içine katılacağı bir tahsilat projesini gerçekleştireceğiz.

“Dijital dönüşüm süreci yeni başlıyor”

“Endüstri 4.0” kavramının sigortacılığı da etkileyip, değiştirip dönüştürdüğüne işaret eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta şirketleri arasında telematik ve giyilebilir teknoloji kullanımının giderek yaygınlaştığını vurguluyor

Dijital dönüşüm hayatımızı ve iş yapış şekillerimizi temelden değiştiriyor.

Dijital pazarlama, sosyal medya, mobil uygulamalar, nesnelere interneti, üç boyutlu yazıcılar, finans alanındaki teknolojik girişimler, giyilebilir teknolojiler ve son zamanlarda sıkça duyduğumuz “Endüstri 4.0” gibi kavramlar doğal olarak sigortacılığı da etkiliyor, değiştirip dönüştürüyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Araçlarda telematik sistemlerin kullanılmasıyla ya da giyilebilir teknolojilerdeki sağlık uygulamalarıyla sigorta şirketlerinin sigortalıları daha iyi anlayıp onların ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmeye başladıklarını görüyoruz. Hem dünyada hem de ülkemizde bu dönüşüm sürecinin henüz başlarında” diyor.

Telematik ve giyilebilir teknolojilerin kullanımının önümüzdeki 5 yıl içinde giderek artacağını öngören Pamukçu, nesnelere interneti ve giyilebilir teknolojilerin müşteri memnuniyeti ve müşteriye özel hizmet verebilmek, fiyatlandırma yapabilmek için büyük fırsatlar sağladığını düşünüyor. Pamukçu, hem şirket içi analizlerde hem de sektör analizlerinde “büyük veri” kullanımının artacağına, veri madenciliği ve “predictive analytics” uygulamalarının sigorta şirketleri arasında



Galatasaray Tekertelekli Sandalye Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve takım oyuncularından Bülent Yılmaz, Türk Nippon Sigorta'ya ziyarette bulundu. 1905 GSYİAD Başkanı Metin Öztürk'ün de katıldığı ziyarette Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya teşekkür madalyası takdim edildi.

yaygınlaşacağına inanıyor. Pamukçu'ya göre sosyal medya şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkacak, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaç haline gelecek. Sigorta şirketleri de kendilerini sigortalılara anlatabilmek, onların ihtiyaç ve şikayetlerini anlayabilmek için sosyal medya platformlarını çok daha aktif kullanacak. Dijitalleşme sayesinde şirket



Dr. E. Baturalp Pamukçu

içi iş süreçlerindeki hızın artacağını, operasyonel maliyetlerin azalacağını, satış kanalları ve sigortalıların hayatını kolaylaştıran uygulamaların gelişeceğini vurgulayan Pamukçu, bu doğrultuda acenteler için yaptıkları teknolojik yatırımları ise şöyle anlatıyor: “Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme/poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğimiz kullanıcı dostu arayüzler oluşturduk. Bu sayede hızlı ve kolay bir şekilde işlem yapabiliyorlar. İsteyen acentelerimize, kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini kullanıyoruz sağlıyoruz.”

Türk Nippon Sigorta, yazın gelişini şirket binasında düzenlenen keyifli bir barbekü partisiyle kutladı. Genel müdürlük çalışanlarının katıldığı etkinlikle hep beraber “yaza merhaba” denildi. Güzel havanın keyfini çıkararak Türk Nippon Sigorta ailesi, etkinliğe katılan DJ'in akşamı renklendiren performansı eşliğinde müzik dinleyerek günün yorgunluğunu attı.

Kadın girişimcilere ÖZEL SİGORTA

AXA Sigorta, kadınlara özel asistans hizmetleriyle zenginleştirdiği “Kadın Girişimci Sigortası” ürününü hayata geçirdi. Geniş bir yelpazede destek paketi sunan ürün, kadın girişimcilerin hayatını kolaylaştırıyor...

Iş hayatında KOBİ ve küçük ölçekte kadın girişimcileri desteklemek amacıyla global çapta çalışmalar yürüten AXA Sigorta, şimdi de kadın girişimcilerin hayatlarına değer katmak ve karşılaştıkları zorluklar karşısında onları teşvik etmek amacıyla “Kadın Girişimci Sigortası”nı hayata geçirdi. İşyeri sigortasını geniş kapsamlı asistans hizmetleriyle genişleten AXA Sigorta, girişimci kadınların bir yandan işyerlerini tek bir poliçeyle teminat altına alırken diğer yandan bireysel ihtiyaçlarını da kolaylıkla karşılamalarını sağlıyor. Kadın Girişimci Sigortası, işyeri sigortası hizmetlerinin yanı sıra 7/24 Kadın Sağlığı Danışma Hattı, sağlıklı beslenme, yurtdışı medikal ikinci görüşü de kapsayan medikal hizmetler, seyahat asistans ve concierge’i kapsayan kişisel hizmetler, araç ve konut asistansı, çocuk sağlığı danışma, evde çocuk ve yaşlı bakımı konularını kapsayan aileye özel asistanlık hizmetleri, spa ve spor salonu indirimleriyle kadın girişimcilere üstlendikleri sorumluluklarını yerine getirmeleri ve hayatlarını kolaylaştırmaları için destek oluyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Kadın Girişimci Sigortası ürününün çıkış noktası ve amaçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “AXA Sigorta olarak kadın giri-



Özer Şimşek



sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

şimcilerin ekonomiye katılımını artırmak için uzun yıllardır çalışmalar ve araştırmalar yürütüyoruz. Kadın girişimlerinin devamlılığını sağlamak amacıyla böyle bir ürün geliştirdik. Ülkemizde kadınların ekonomiye katılımı



artsa da hala yeterli seviyede değil. Burada en önemli konulardan biri, kadın girişimcilerden üstlendiği çok sayıda sorumluluğu eşzamanlı yerine getirme beklentisi. İşyeri sigortası ürünümüzü farklı destek hizmetleriyle zenginleştirerek ortaya çıkardığımız Kadın Girişimci Sigortası’nı da tamamen kadın girişimcilerimizin hayatına değer katmak ve karşılaştıkları zorluklara karşı güçlendirmek amacıyla hazırladık. Dolayısıyla Kadın Girişimci Sigortası yalnızca bir sigorta ürünü olmanın ötesinde kadınların ekonomiye katılımı açısından değer yarattığı için ayrı bir önem taşıyor. Şimşek, AXA Sigorta’nın global hedefleri doğrultusunda ilerleyen dönemlerde bu alanda çalışmalarına devam edeceklerini de sözlerine ekliyor.

Standart fona geçiyor muyuz?



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Otomatik katılım sertifikasında 1 yılını dolduran ve herhangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimleri, başlangıçtaki “faiz içeren” ve “faiz içermeyen” fon tercihlerinde herhangi bir değişiklik olmaması durumunda, aynı tercihe göre standart fonda yatırıma yönlendirilmeye başlıyor...

Otomatik katılım yoluyla bireysel emeklilik sahibi oldunuz, caymadınız.

Maaşınızdan kesilen yüzde 3’ler nerede değerlendiriliyor? Otomatik katılımında hangi fonlar var? Otomatik katılımında fon tercihi nasıl olacak? Bu yazıda, pek gündeme gelmeyen, otomatik katılımında yer alan emeklilik fonlarından bahsetmek istiyorum...

Başlangıç fonu ne demek?

Otomatik katılımıla sisteme dahil olan herkes mutlaka “başlangıç fonu” olarak işe başlıyor.

Başlangıç fonu iki çeşit: Faizli ve faizsiz.

Emeklilik şirketi, çalışanların “faiz içeren” ve “faiz içermeyen” yatırım araçlarına yönelik tercihlerini karşılamak üzere en fazla iki adet başlangıç fonu sunmak zorunda. Ana faaliyet konusu faiz içeren ürünlerin sunumuna imkân vermeyen şirketler tarafından sadece “faiz içermeyen” başlangıç fonu sunulabiliyor.

Çalışanların birikimleri, cayma süresi boyunca tercih ettikleri (faizli/faizsiz) başlangıç fonunda yatırıma yönlendiriliyor. Cayma hakkını kullanmayan ve fon değişikliği yapmayan çalışanların

birikimleri, emeklilik şirketi tarafından, cayma süresini takip eden on ay boyunca ilgili başlangıç fonunda yatırıma yönlendirilmeye devam ediyor. Faiz içeren başlangıç fonu portföyünün en az yüzde 60’ı Türk Lirası cinsinden mevduat ve/veya katılma hesabında; en az yüzde 20’si müsteşarlıkça ihraç edilen Türk Lirası cinsinden azami 184 gün vadeli ve/veya vadesine azami 184 gün kalmış borçlanma araçlarında, gelir ortaklığı senetleri ve/veya kira sertifikalarında, kalanı ters repoda, Takasbank ve/veya yurtiçi organize para piyasası işlemlerinde, vaat sözleşmelerinde yatırıma yönlendiriyor.

Faiz içermeyen başlangıç fonu portföyünün en az yüzde 60’ı Türk Lirası cinsinden katılma hesaplarında ve bankalarca ihraç edilen borsada işlem gören Türk Lirası cinsinden azami 184 gün vadeli veya vadesine azami 184 gün kalmış kira sertifikalarında olmak üzere, kalanı vaat sözleşmelerinde, Türk Lirası cinsinden müsteşarlıkça ihraç edilen 184 gün vadeli ve/veya vadesine azami 184 gün kalmış gelir ortaklığı senetleri ve/veya kira sertifikalarında yatırıma yönlendiriyor.

Çalışanlar isterlerse, sistemde kaldıkları süre boyunca birikimlerini başlangıç fonunda değerlendirebiliyor. Bu tercih neredeyse, “birikimimi mevduatta ya da katılma hesabında tut” demek.



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Standart fon dedikleri

Emeklilik şirketleri faizli ve faizsiz olmak üzere çalışanlara

en fazla iki adet standart fon sunuyor. Ana faaliyet konusu faiz içeren ürünlerin sunumuna imkân vermeyen şirketler, sadece “faiz içermeyen” standart fonu sunabiliyor.

Çalışanlar için önemli bir bilgi: Otomatik katılım sertifikasında 1 yılını dolduran ve herhangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimleri, başlangıçtaki “faiz içeren” ve “faiz içermeyen” fon tercihlerinde herhangi bir değişiklik olmaması durumunda, aynı tercihe göre standart fonda yatırıma yönlendirilmeye başlıyor.

Standart fon nereye yatırım yapıyor?

Standart fon portföyünün;

■ En az yüzde 50’si müsteşarlıkça ihraç edilen Türk Lirası cinsinden borçlanma araçlarında, gelir ortaklığı senetlerinde veya kira sertifikalarında yatırıma yönlendiriliyor.

En az yüzde 10 girişim sermayesi yatırım fonu katılma paylarında,

a) gayrimenkul yatırım fonu katılma paylarında,
b) Türkiye Varlık Fonu’nda ve/veya altyapı projelerine yatırım amacıyla kurulmuş şirketlerin ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarında yatırıma yönlendiriliyor.

En az yüzde 30’u;

a) Ters repoda,
b) Takasbank ve/veya yurtiçi organize para piyasası işlemlerinde,
c) Kurul tarafından izahnamesi/ ihraç belgesi onaylanan kira sertifikalarında
d) BİST 100, BİST



Sürdürülebilirlik Endeksi ve Borsa İstanbul A.Ş. tarafından hesaplanan katılım endekslerindeki paylarda,
e) Kıymetli madenlerde, kıymetli madenlere dayalı sermaye piyasası araçlarında,
f) Yatırım fonu katılma paylarında, borsa yatırım fonu katılma paylarında, yatırım ortaklığı paylarında,
g) İpotek ve varlık teminatlı menkul kıymetlerde, ipoteğe ve varlığa dayalı menkul kıymetlerde, Aracı kuruluş ve ortaklık varantlarında,
h) Vaat sözleşmelerinde yatırıma yönlendiriliyor.

■ En fazla yüzde 40’ı Türk Lirası cinsinden mevduatta ve katılma hesabında yatırıma yönlendiriliyor.

Otomatik katılımı fon değiştirmek istiyorum...

Fon değiştirme hakkı çalışanda. Şirketler, başlangıç fonundan veya standart fondan ayrılma

tercihinde bulunan çalışanlara risk profili anketi sunuyor. Anket sonucu bağlayıcı değil. Emeklilik şirketleri, faiz içeren yatırım stratejisini tercih eden çalışanlara, dört farklı risk kategorisinde “faiz içeren” değişken fonlardan ve “Atak/ Dinamik/Büyüme” ve “Agresif” risk kategorilerinde iki adet “faiz içermeyen” değişken fonlardan olmak üzere toplamda altı adet fon seçeneği sunuyor. Çalışanlar risk tercihine göre fonlardan tercihte bulunur.

Hatırlatalım, emeklilik şirketleri standart fon ve değişken fonları 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren sunmak zorunda.

Görüldüğü üzere otomatik katılımı birikimler mevduat/ katılım hesabından hisse senedine, kıymetli madenden varanta, gelir ortaklığı senedinden kira sertifikasına, yatırım fonlarına kadar pek çok yatırım aracında değerlendirilebiliyor.

BES'ten emekli olmak...



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

Gönüllü BES'te katılımcı sayısı 7 milyon kişiye yaklaştı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin web sitesinde açıkladığı verilere göre, 7 Temmuz itibarıyla 6.8 milyon kişi gönüllü BES'te yer alırken, katılımcıların fon tutarı devlet katkısıyla beraber

yaklaşık 70 milyar TL oldu. 2016'da fon tutarı bir önceki yıla göre yüzde 26 oranında artarak 60.8 milyar TL olurken, bu yılın ilk yarısındaki artış yüzde 15 düzeyinde gerçekleşti. Katılımcı artış hızının 2017 yılında yavaşlamasına rağmen, fon tutarındaki artışın bir kısmı fonlardaki değer artışlarından kaynaklandı.

BES getirileri katılımcısının yüzünü güldürdü

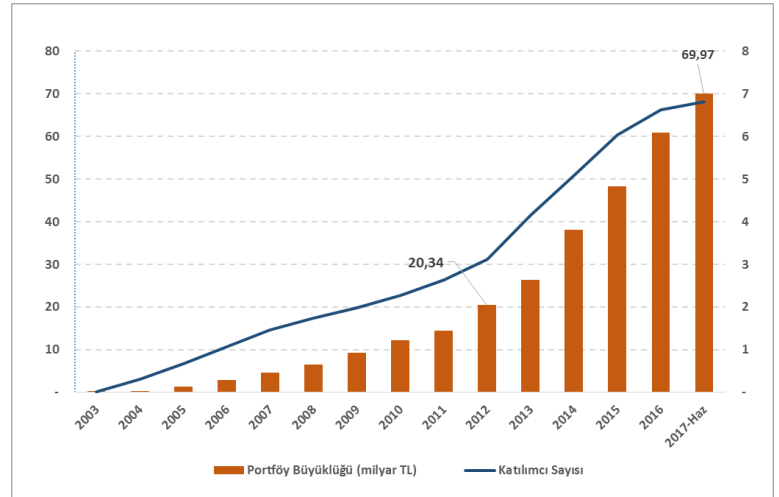
Yılın ilk 6 ayında BES fonlarının getirileri yüzde 8.7 ile enflasyonun ve mevduat faizinin üzerinde gerçekleşti. En yüksek getiri yüzde 29.7 ile hisse fonlarına aitti. Bu fonlar katılımcısına borsadaki yükselişin 1.2 puan üzerinde getiri sağladı.



Zorunlu değil "otomatik" katılımında seyr

Öte yandan, 1 Ocak 2017'de başlayan ve kademeli geçişin gerçekleştirildiği otomatik BES'teki 2.5 milyon katılımcı 6 ayda yaklaşık 650 milyon TL biriktirdi. Bu sayı 12 Mayıs tarihinde 2 milyon 994 bin kişi olmuştu. Yılbaşından bu yana

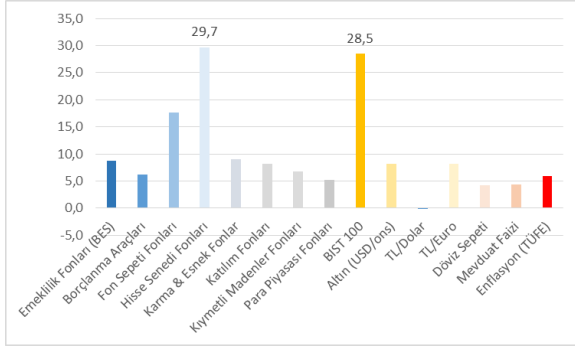
Gönüllü BES portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı (2003-2017 Haziran)



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

Gönüllü BES fonlarının 2017 yılı ilk 6 aylık getirileri



BES'e en yüksek katılım nisan ayında, 1.3 milyon memurun sisteme katılmasıyla gerçekleşmişti. Ancak sistemden çıkanların sayısı da azımsanacak gibi değil. Haziran başı itibarıyla (daha önce gönüllü BES'i bulunanlar hariç) yüzde 38 oranında cayma hakkı kullanılmıştı.

Sistemden çıkışları azaltabilmek için sektör paydaşları çözümler üretmeye çalışıyor. Bu çözümlerin başında, 2 aylık cayma süresinin uzatılması ve cayıp tekrar sisteme dönmek isteyenlerin 2 yıllık yasal süreyi beklemeden gönüllü girişlerinin devreye alınması geliyor. Ayrıca sistemde işveren katkısının olmamasının da eksiklik olduğu vurgulanıyor.

Dikkatimizi çeken bir başka husus da sistemin adının "zorunlu BES" olarak algılanmasının toplumda yarattığı rahatsızlık. Devamlı "zorunlu değil, otomatik" diyerek açıklamak ve istedikleri zaman çıkabileceklerini yinelemek gerekiyor.

Uzun vadeli performansı vurgulamak...

Otomatik katılımdan çıkışları azaltmanın bir yolu da gönüllü BES'teki getirileri vurgulamak. Katılımcıların hassas oldukları noktalarında başında doğal olarak "getiriler" geliyor. Sistemde yönetilen fonların uzun vadeli performanslarının iyi olduğunu göstermenin ve anlatmanın, BES'ten emekli olmak konusunda kararsız katılımcılara yol gösterebileceği inancındayız. 🇹🇷

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 nolu "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 (30 Haziran 2017 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	7.1	248.617.106	18.868
GEK	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Bçrç. Ar. EYF	★★★★★	7.3	1.988.871.886	274.176
EIG	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Bçrç. EYF	★★★★★	7.5	53.356.882	26.917
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Bçrç. Ar. EYF	★★★★★	7.3	335.996.277	50.502
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Bçrç. Ara. EYF	★★★★★	7.2	3.066.085.020	837.756

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BPU	BNP Par. Car. Em. Gel. Am. Bir. Kam. Dış. Bçrç. Arç. EYF	★★★★★	18.8	192.252.019	23.290
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kam. Dış. Bor. A. EYF	★★★★★	20.0	14.437.041	13.687
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Bçrç. Ar. EYF	★★★★★	16.9	120.776.505	12.540
GHG	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Dış Bçrç. Ar.	★★★★★	19.6	411.399.787	38.470

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVH	AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	12.4	77.696.150	8.539
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	14.1	254.272.635	53.609
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	14.0	86.898.271	15.220
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	15.8	65.261.611	26.270
GHH	Garanti Emeklilik Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	13.6	126.369.976	19.038
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	13.7	229.799.168	28.169

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GHE	Garanti Emeklilik Hay. Esnek EYF	★★★★★	10.1	719.035.791	104.034
BEE	Groupama Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	9.4	70.451.309	23.206
IEF	NN Hayat Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	10.5	92.049.417	60.998
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	10.6	383.772.222	195.484
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	10.7	310.483.687	158.577
EIE	Fiba Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı İki. Esnek EYF	★★★★★	10.6	47.478.848	18.063
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esn. Emk. EYF	★★★★★	11.3	21.492.747	14.935

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.3	2.856.509	778
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	7.4	6.369.358	1.261
ZHS	Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.2	59.553.980	20.879
MHS	MetLife Emeklilik ve Hay. Alt. Standart EYF	★★★★★	8.2	505.598.921	347.005

18 adımda sağlıklı bir yaz reçetesi



Uzm. Dr. Özgür Şamilgil
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Sağlıklı Yaşam Merkezi Direktörü

Günlerin uzun olduğu ve dışarıda daha çok vakit geçirilen güneşli yaz sezonunu kilo almadan ve sağlıklı geçirmek isteyenlerin bilmesi gereken birçok şey var. Çoğumuz için daha uzun ve sıcak günler az uyumak, daha çok yemek içmek, daha çok yan gelip yatmak anlamına geliyor. Bu durum maalesef kilo almayla sonuçlanıyor. İşte sağlıklı bir yaz geçirmek isteyenler için pratik öneriler...

1 Protein tüketin

Yağ yakmak ve kas geliştirmek istiyorsanız her öğün protein tüketin. Yeterli protein almadan yapılan egzersizler kas erimesine neden olur. Kilo verseniz de kas kitlenizi kaybeder, bağışıklık sisteminizi zayıflatırsınız. Haftada 2 gün yağlı balık yiyin. Izgara veya buğulama olarak tüketin. Ayçiçek veya mısırözü yağında kızartma, vücudumuzun faydalı omega-3 balık yağını kullanmasına engel olur. Yoğurt, uzun süre tok tutucu ve kilo kaybına yardımcı olan bir gıdadır, her gün 300 gr kadar tüketin. Üstelik kilo verdirmesi için yağsız olmasına da gerek yok. Mümkünse sindirime daha çok faydalı olduğu için ev yoğurdunu tercih edin. Hamburger veya köfteden vazgeçemiyorsanız çiköfte yer gibi ekmek yerine marulun içine sararak yemeyi deneyin. Daha az karbonhidrat ve kalori tüketmiş olursunuz.

2 Daha az kalori almak için köfteyi hindi etinden yapmayı deneyin

Yumurta da unutmayın, aynı

yoğurt gibi uzun süre tok tutar. Sarısını sevmiyorsanız bile beyazını yiyin, 1 adet yumurta beyazı 4 gram protein içerir.

3 Lifli gıdalara ağırlık verin

Lif içeriği yoğun gıdalar tokluk hissi yaratır daha az yemekle yetinmenizi sağlar. Bu gıdalar aynı zamanda vitamin ve antioksidan maddelerden zengindir yani yaşlanmayı geciktirir. Günde 30 gram kadar alınması önerilir.

Antioksidan ve lif açısından zengin gıdalar sıklıkla canlı ve parlak renklere sahiptir. Domates, ıspanak, semizotu, maydanoz, roka, tere, limon, ahududu, böğürtlen, çilek, kiraz, vişne, yaban mersini ve karadut zayıf ve sağlıklı kalmak için her gün tüketilebilir. Kahvaltıda 1 çorba kaşığı yulaf katılmış 1 kase yoğurt, günlük lif ihtiyacınızın önemli bir miktarını karşılar.

4 Tam tahıllı ekmek için geç kalmadınız

Tam tahıllı ekmek içine domates, kıvırcık, soğan ve soyulmamış salatalık konularak yapılan bir sandviç de kahvaltı için uygun bir seçenek olacaktır.

5 Unutmayın, anahtar kepekli ürünlerde!

Kepekli pirinç, makarna veya bulgura geçmek de faydalı olur.

6 Tokluk hissi için lifli gıdalar

Birçok meyve yaklaşık yüzde 80-95 kadar su içerir. Hem su hem de lif açısından zengin olduklarından tokluk hissi verirler.



7 Meyve suyuna dikkat!

Meyve suyu yerine meyve tüketmek, kan şekerinde ani yükseliş ve düşümlere engel olur, ayrıca gereksiz kalori almamış olursunuz. Greyfurt suyunun şekeri düşük olduğundan içilebilir, ayrıca tok tutucu etkisi vardır. Meyveleri dilimleyip dondurursanız, atıştırma ihtiyacınız olduğunda tatlı veya dondurma niyetine tüketebilirsiniz. Üstelik daha yavaş yiyebileceğiniz için azla yetinmeniz ve kolay doymamız da mümkün olur.

8 Salatamız bir yaşama hayır!

Kıvrıkcık salata ve mercimekle yapılan bir salata oldukça doyurucu ve az kalorilidir. Salataya ekmek parçaları yerine kavrulmamış badem, ceviz ve ayçekirdeği eklemek lif oranını artırır. Salataya koyacağınız zeytinyağını daha az kullanmak için sprey tarzı püskürtücü yağdanlık kullanmanız faydalı olacaktır.

9 Her şeyin başı su...

Su canlılığımızın temel yapı taşıdır. Vücudumuzun yüzde 60 kadarı sudan oluşur. Sindirim, dolaşım, emilim, gıdaların taşınması, vücuttan zararlı maddelerin atılması, ter ve tükürüğün oluşması, vücut ısısının korunması hep suya bağlıdır. Egzersizden veya güneşe çıkmadan 15 dakika önce 2 bardak ve terleme oldukça 15 dakika aralarla 1-2 bardak su tüketmek vücudun susuz kalmasını engelleyecektir. Terimiz normal sudan daha fazla tuz içerdiğinden madensuyu daha uygun bir seçenektir. Pembe veya kırmızı greyfurt ve domates suyu, likopen içeriği sayesinde güneş

yanığına karşı koruyucu etkisi olduğundan yazın tüketilmesi en faydalı içeceklerdendir. Ayrıca erik ve karpuz gibi suyu bol meyveler ve salatalık tercih edilebilir.

10 Alkole dikkat!

Alkol, çay ve kahve su ihtiyacını karşılamaz, tersine idrarla su kaybına neden olur. İçerseniz de her birinin yanında bir bardak su tüketimi kaybı engelleyebilir.

11 Uzun yaz sohbetlerinde yemekte aşırıya kaçmayın

Güzel ve uzun yaz günleri dışarıda yemek sohbetleri daha uzun sürüyor, daha çok yemek yenmesine neden oluyor. Yemeğe erken doymak için bir bardak su içerek başlayın. Gittiğiniz yerde sipariş öncesi porsiyonların büyüklüğünü sorun ve iştah açıcı meze gibi ürünleri ortaya az sayıda söyleyin. Kızartma ve soslu yemekler yerine ızgara, haşlanmış veya fırın olanları tercih edin. Etin fazla pişmiş ve yanmamış olmasına dikkat edin.

12 Baharatlar yemeklerimizizin tacı olsun

Acı kırmızıbiber yağ yakılmasını sağlasa da iştah açıcıdır, kebab yerken ölçülü olun. Kekik, nane, kişniş, karabiber, kimyon, hardal gibi antioksidan baharatları sofranızdan eksik etmeyin. Kebabın yanında lavaş veya pide yerine bulgur ve yeşillik tercih edin.

Ana yemek tabağında pilav, patates veya kızartma varsa yerine haşlanmış veya ızgara sebze sipariş edin. Sos varsa üzerine konmasını istemediğinizi yanına koyulmasını tercih ettiğinizi belirtin. Mümkünse sos ya hiç yemeyin veya az tüketin.

13 Ekmek sepeti uzağınızda dursun!

Masaya ekmek sepeti istemediğinizi baştan söyleyin.

14 Açık büfe ve tatlıdan uzak durun!

Açık büfe ise az kaloriyle yetinmek için küçük tabak alıp tabağınızı sebze ağırlıklı doldurun. Çatal kaşık yerine kürdanla yemeyi deneyin. Tatlıdan uzak durun. Yiyecekse-niz şerbetli tatlılar yerine sütlü olanları tercih edin. Ortaya iki üç kişinin paylaşması için tek bir porsiyon isteyin. Akşam yemeğine geç oturmanın daha hızlı ve fazla gıda tüketmeye neden olduğunu unutmayın. Uzun sohbetlere açık bir akşam yemeğinde yavaş ve her lokmayı 40 defa çiğneyerek tüketmeye çalışın. Daha az yiyerek doyabileceğinizi göreceksiniz. Evde cips, kurabiye gibi atıştırmalıklar bulundurmayın.



15 Sağlıklı atıştırmalıklar iyidir

Misafirlere, küçük porsiyonlarda kavrulmamış ve tuzsuz, badem, ceviz, fındık ikram edin. Yağ oranı yüksek olsa da liften zengin bu gıdalar kilo vermeye yardımcı olur ve tok tutar.

Peynir ikramlarının veya tüketiminin abartılmaması için çok küçük parçacıklar halinde doğranması ve kürdan kullanılarak yenmesi işe yarayacaktır. Domates, salatalık ve havuç da kilo aldırmayan faydalı atıştırmalıklardandır.

Meyveleri mümkün olduğunca doğramadan, iyice yıkayıp fırçalayıp kabuklarıyla tüketmek daha faydalı ve doyurucudur.

Karpuz bol su ve lif içerir susuzluğu giderir, kabuğunun beyaz renkli iç kısmı dolaşım düzenleyici bağışıklık güçlendirici bir aminoasit içerir, çöpe atılmamalıdır.

16 Egzersiz yapmadan olmaz

Sağlıklı yaşam için sadece dengeli ve doğru beslenmek yetmiyor; egzersiz hayat tarzı olarak yaşamamız içinde sürekli yer almalı. Egzersiz görev gibi yapılırsa devamını getirmek mümkün olmaz. Bisiklet, tenis, basketbol, futbol, su topu, dans, folklor, orman yürüyüşü, dağ tırmanışı gibi bağımlılık yaratan, keyif veren, oyun türü bir seçenек yaratmalı. Arkadaş edinmeyi sağlayan, eğlenceli ve yarışmalı sporlar süreklilik sağlayan etkenlerdir.

Aynı sıklıkta ve aynı tür egzersiz yapmak vücudun bir süre sonra

adapte olmasına ve egzersizin faydasının azalmasına neden olur. Egzersiz programı sürekli değişkenlik göstermeli, farklı kas gruplarını çalıştırmalı. Gün ve saatlerin bile değişiklik göstermesi egzersizin faydasını artırır. İşe gidip gelirken bir durak önce inip yürümeli, alışverişe yürüyerek gidip gelmeli, asansör yerine merdiven tercih etmeli. Park yerinde en uzak noktaya park edip daha fazla yürünmeli. Egzersizden hemen önce ve hemen sonra karbonhidrat (şekerli ünlü gıda) alımı yağ yakımını durdurur.

Bunun yerine ayran, yoğurt, kefir veya protein ağırlıklı küçük bir ara öğün tercih edilmeli. Basketbol gibi ani hızlanma ve yavaşlama içeren, kısa süreli yoğun egzersizler daha fazla yağ yakıcı ve kas geliştirici özelliktedir, sürekli sabit hızda

uzun mesafe koşmak yerine bu tür egzersizin haftada 2-3 gün yapılması daha faydalıdır. Yoğun egzersiz sonrası rahat davranıp fazla yemek yememeli, 100 gramlık bir anne kurabiyesinin 1 saatlik basketbolda harcanan kaloriye eşdeğer olduğu unutulmamalı. Çok sıcak saatlerde uzun süreli spor yapılmamalı; kene, sivrisinek, arı sokmasına karşı tedbirli olunmalı.

17 Stres kontrol altında mı?

Gece geç yatılması, fazla yemeye ve kilo almaya neden olur. Gece yarısını geçmeden

uyunmalı. Sabah uyanma saati biyolojik iç saatin aksamaması, bağışıklık sisteminin zayıflaması için yarım saatten fazla değişiklik göstermemeli, geç yatılsa bile aynı saatte kalkmalı, gerekirse öğlen 20-30 dakika şekerleme yapmalı. 6 saatten az 9 saatten fazla uyku bağışıklık sisteminin olumsuz etkileyip hastalıklara neden olabilir. Arkadaşlarla ve aileyle uzun tatiller planlamak zorsa 2-3 günlük kısa geziler planlanmak stresi azaltıp bağışıklığı güçlendirir. Yağ üreten stres hormonlarının azalmasını sağlar.

18 D vitamininin önemini farkında mısınız?

Son yıllarda D vitamininin faydalarını gösteren araştırmalarda büyük bir artış oldu. Farkındalık da arttı. Kemik erimesi dışında kalp hastalığı, damar sertliği, hipertansiyon, multipl skleroz (MS), guatr, depresyon, romatizmal, enfeksiyon, bağışıklık hastalıkları (grip, tuberküloz vb) engelleyici ve tedaviye yardımcı olduğu bildiriliyor. Özellikle birçok kansere karşı koruyucu olduğu düşünülüyor. Deniz mahsulleri, yumurta ve süt ürünlerinde bulunsa da gıdalarla alımının son derece yetersiz olduğu ana kaynağın güneş olduğu vurgulanıyor. Güneşlenmeyle doğal ürettiğimiz D vitamini ağızdan alınan takviyelerden farklı yapıda ve daha faydalı. Yazın cildi kızartmadan pembeleşecek kadar 10-20 dakika, haftada 3-5 gün güneşlenmek yeterli. Süre uzadığında üretilen D vitamini yeterli düzeye gelmişse üretim durur ve hatta oluşan fazla vitamin bozuşmaya başlar. Dolayısıyla eksilmemesi için düzenli aralıklara kısa süreli güneşlenmeyi sürdürmek gerekir.



“Çalışmalarımızın geleceği için mutlaka en çok tercih edilen şirket” olarak Enverdi Enerji’yi seçtik. Çirkin ucuzlukla biten işler olmaz. 33 Ebru Tarhan

Çalışanlar için en iyi şirketler, çalışanları için en iyi şirketlerdir.

Bölgesel enerji ile “Özmetin Katılım” dönemi başlıyor. Siz de bu yeni döneme Enverdi Enerji’yi tercih edin, ucuzlukla biten işler ve başarısızlıkta her zaman yitirmediğinizdir.

Enverdi Enerji

Enverdi Enerji - 0212 282 2828

Enverdi Enerji, Türkiye'nin en büyük enerji şirketidir. Enverdi Enerji, Türkiye'nin en büyük enerji şirketidir. Enverdi Enerji, Türkiye'nin en büyük enerji şirketidir.



KÜÇÜK BÜTÇELERİ BÜYÜTEN KASKO

Bütçeniz ne olursa olsun, **Güneş Sigorta** Muafiyetli Genişletilmiş Kasko ile 2500 TL üzerindeki hasarlarınız için aracınız teminat altında olsun. Üstelik %30'a varan avantajlarla da cebiniz rahat etsin.

#butcedostukasko

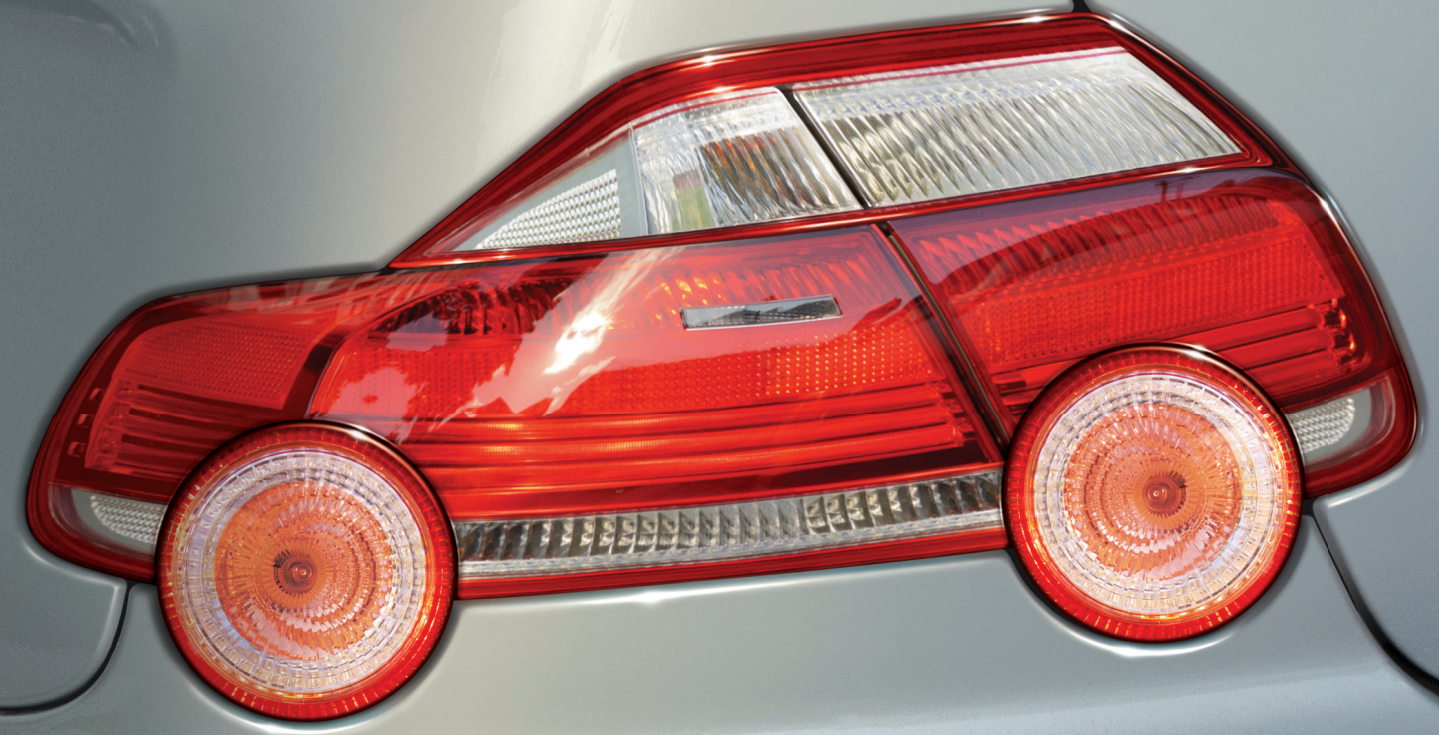
60 GÜNLÜK
%30 SIGORTA

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.



0850 724 0850

www.anadolusigorta.com.tr