

Sel riskini konut sigortasıyla bertaraf edebilirsiniz



İLHAMİ KOÇ:

Sigortalılık
devletin
yükünü
hafifletiyor

MURAT KAYACI:

Zorunlu
deprem
sigortasında
yolu yarılacak

ÖDÜLLÜ EMEKLİK YATIRIM FONU İLE ALLIANZ SENİNLE

Allianz Menkul Değerler Emeklilik Yatırım Fonları A.Ş. (MİY), Forbes Türkiye Yatırım Emeklilik Fonu 2022'ye göre Döviz Çeşitliliği, Sermaye Yönetimi, İşletme Kalitesi, Tutarlılık ve 2021 yılında düzenlenen TIFN-Sermaye Fonları Sektöründe Sermaye Yönetimi Performansını En İyi Yönetimci olarak ödüllendirdi.

Sen de her geçen gün gelişen Allianz ile geleceğin için en iyi yatırım yapabilirsiniz.

Emeklilik için en iyi yatırım yapın.

Emeklilik için en iyi yatırım yapın.

Emeklilik için en iyi yatırım yapın.



Emeklilik için en iyi yatırım yapın.





Sel, deprem, dolu...

Son 60 yıl içerisinde Türkiye’de en sık rastlanılan afet türü olan deprem, zaman zaman birden fazla ülkeyi ekonomik olarak sarsabilecek şiddete sahip bir felaket olarak ayrışıyor. Topraklarının yüzde 98’i aktif ve farklı deprem kuşakları üzerinde yer alan Türkiye’de, yıldönümü olan 17 Ağustos’ta bir kez daha idrak ettiğimiz Marmara depremi bu gerçeğin en acı hatıralarından biri. Çok sayıda can kaybına neden olan o depremde 66 bin bina ağır hasar aldı veya yıkıldı, 67 bin bina orta, 80 bin bina da hafif hasar aldı. 14 milyon kişiyi etkileyen deprem, 12 milyar dolara varan maddi kayba neden oldu. 21 Temmuz’da Yunanistan’ın Kos adasında meydana gelen ve Türkiye’den de hissedilen deprem bu gerçeği bir kez daha hatırlattı. Bu depremde, Türkiye’de can kaybı meydana gelmezken, Muğla’nın Bodrum ilçesindeki pek çok binada hasar oluştu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, yakın zamanda gerçekleşen Kos adası depremine ve 18’inci yıldönümü geride kalan 17 Ağustos Marmara depremiyle yaşanan maddi kayıpların büyüklüğüne dikkat çekiyor. Koç, gerek deprem gerekse sıklığı artan diğer doğal afetler nedeniyle oluşan maddi kayıpları en aza indirmek için sigortalılığın önemine bir kez daha vurgu yapıyor. Evet, Türkiye’yi derinden sarsan, büyük can ve mal kayıplarının olduğu 17 Ağustos Marmara depreminin 18’inci yılında, Türkiye’de zorunlu deprem sigortası

(ZDS) bulunan konut sayısı 8 milyonu aşarken, ülke genelinde sigortalılık oranı yüzde 50’ye yaklaştı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, deprem gerçeğinin unutulmaması ve ona karşı her zaman hazırlıklı olunması gerektiğine vurgu yaparak, “Olası bir İstanbul depreminde hasarların tazmininde yeterli kaynaklarımızın olmasının yanı sıra afetin tüm operasyonel sürecini etkin ve teknolojiyle yönetmek amacıyla da hızla çalışıyor ve diğer ilgili devlet kurumlarıyla işbirliklerini geliştiriyoruz. Şu anda Düzce’de yüzde 84, Bolu’da yüzde 75, Yalova’da yüzde 74, Tekirdağ ve Sakarya’da yüzde 69, İstanbul ve Marmara Bölgesi’nde yüzde 55’lik yüksek sigortalılık oranlarına ulaşan başarılı bir portföyden söz ediyoruz. Ancak elbette nihai hedefimiz, tüm konutların ZDS ile teminat altında olması” diyor. Sel, deprem derken temmuz ayında İstanbul’u kelimenin tam anlamıyla dolu vurdu. Binlerce araç hasar gördü, bazı binaların camları kırıldı, dış cepheleri deyim yerindeyse delik deşik oldu. Sigortası olanların hasarları karşılandı, olmayanlara ise ekstra masraflar çıktı. Fazla söze gerek var mı? Sadece bunlar bile sigortanın önemini anlatmaya yeter de artar. Hala anlamayan varsa daha nasıl anlatalım? Boşuna dememiş atalarımız, “Anlayana sivrisinek saz, anlamaya davul zurna az” diye...

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam 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



24



26



32



34



54

18

Zorunlu deprem sigortasında yolu yarladık
Türkiye'de her 2 konuttan 1'i zorunlu deprem sigortası kapsamına alınmış durumda. Siz de evinizi günlük sadece 50 kuruşa depreme karşı sigortalatabilirsiniz...

24

AvivaSA'nın ilk yeni nesil ofisi İzmir'de açıldı
AvivaSA, "Dijital Garaj" projesinin devamı niteliğindeki yeni nesil ofislerin ilkinin İzmir'de hayata geçirdi. AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "İzmir'i, güçlü ekonomik yapısı, kalifiye işgücü ve uluslararası yatırımlara ev sahipliği yapmasıyla önemli bir fırsatlar şehri olarak görüyoruz" dedi...

26

Doluda hasarsızlık indirimini Sompo Japan başlattı
Sompo Japan Sigorta, kasko ve konut sigortası yaptıran tüm müşterilerinin, dolu teminatı olup olmadığına bakmaksızın hasarlarını karşılıyor, hatta poliçelerdeki muafiyet ve kesintileri de uyguluyor.

30

500 bin kişi "Online Teklif" ile BES'e "merhaba" dedi
Allianz Türkiye, otomatik katılım uygulamasında işverenlerin iş yükünü azaltacak "Online Teklif" portalını devreye aldı. İlk etapta en az 250 kişinin çalıştığı işyerleri için kullanılan sunulan portal, önümüzdeki dönemde 100 ve üzerinde çalışana sahip işverenlere de hizmet verecek...

32

"Sigortalılık devletin yükünü hafifletiyor"
Türkiye'de, yılda 20 bin civarında deprem oluyor. Doğal afetlerin yarattığı hasar ve can kaybı açısından bakıldığında yüzde 61 ile deprem ilk sırada yer alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Kaç, depremin yanı sıra yangın, fırtına, sel ve su baskını gibi birçok durum için tek poliçede güvence sunan konut sigortasının önemine dikkat çekiyor...

34

Sel riskini konut sigortasıyla bertaraf edebilirsiniz
İklim değişimlerinin yıkıcı etkisini her geçen daha güçlü hissediyoruz. Artık kasırga deyince sadece Amerika, sel deyince de Filipinler akla gelmiyor. Son günlerde İstanbul, Ankara, Rize ve daha birçok şehirde yaşanan sel felaketleri sigortanın önemini bir kez daha gözler önüne serdi.

54

Türk Nippon, sosyal sorumlulukta hız kesmiyor
Koruncuk Vakfı'na bağış, Mor Çatı'ya destek, "Gülümseten Dükkan", KAÇUV Aile Evi'ne güvence, Sakarya'daki köy okullarına kitap yardımı... Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kurum olarak topluma ve geleceğe katkıda bulunarak varlığımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz. Sosyal sorumluluk çalışmalarımız hız kesmeden sürecek" diyor...

yazarlar

16

Dalkan Delican
Sosyal güvenliğin "tamamlayıcıları"

38

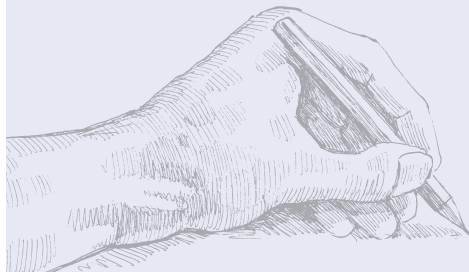
Zeynep Turan Stefan
Lemonade fenomeni

50

Sinan Metin
Fijital pazarlama
(phygital marketing)

62

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu
BES'in geleceği: Gençler ve Anadolu



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.



“ERGO Kolay Eşya Sigortası” ile eşyalarınız ayda 8 TL’ye teminat altında

ERGO’nun yeni ürünü “Kolay Eşya Sigortası”, yangın ya da su basması gibi beklenmedik durumlarda zarar gören eşyaları teminat altına alıyor. Üstelik herkesin hayatını kolaylaştıracak ve zaman kazandıracak MiniMontaj asistans hizmetleriyle de sigortalıların beyaz eşya, kapı, pencere, avize ve elektrik tesisat aksesuarları dâhil olmak üzere 10 parçaya kadar olan montaj ihtiyaçlarını ücretsiz olarak karşılıyor. Belirtilen montaj

hizmetleri dışında oluşacak ihtiyaçlar için ise tüketicilere özel avantajlar sunuluyor. Eşyalarınız yangın veya yıldırımdan kaynaklı hasarlarda, sel ve su basmasında, komşuya verilebilecek hasarlarda, hava ve kara taşıtlarının çarpmasında, elektronik cihazlarda oluşacak zararlarda, camların herhangi bir sebeple kırılması ve eve hırsız girmesi halinde “ERGO Kolay Eşya Sigortası” ile teminat altına alınıyor.



Alacak risklerinin yönetimi için Tüpraş ile Euler Hermes işbirliği

Alacak sigortasının dünya devi Euler Hermes, Türkiye’nin rafınaj sektöründeki lider şirketi Tüpraş ile güçlerini birleştirdi. İşbirliği kapsamında, Tüpraş’ın 2.2 milyar TL’lik cirosu, Euler Hermes’in dünya devlerine hizmet verdiği Dünya Programı (World Agency) kapsamındaki özel koşullu poliçeyle sigortalanacak.

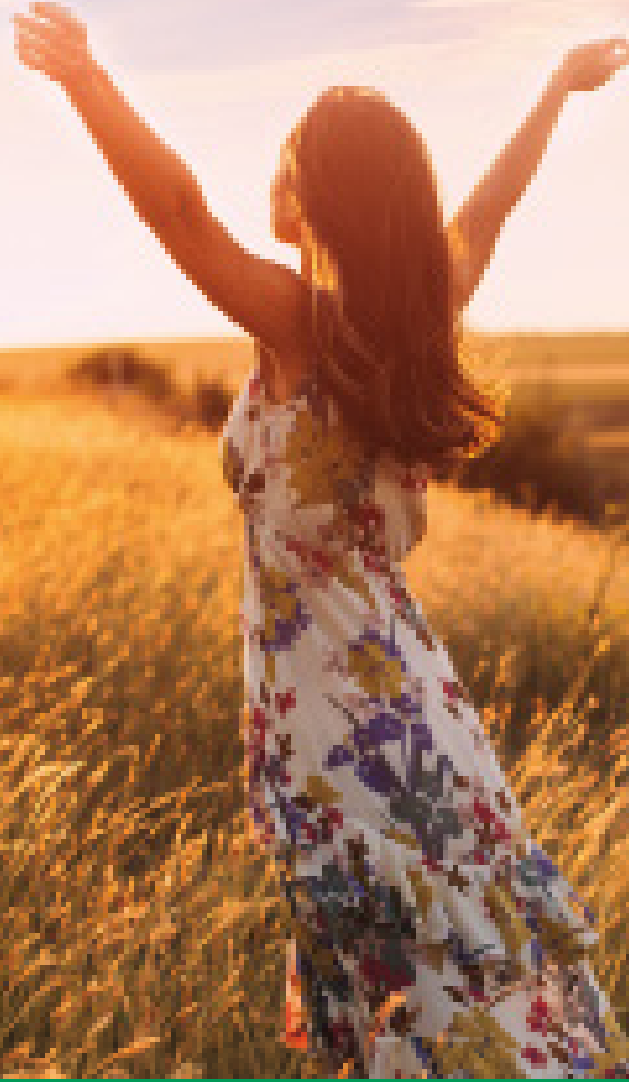
Euler Hermes tarafından 2007 yılında hayata geçirilen Dünya Programı, bünyesinde çok uluslu şirketlere yönelik, sağlıklı risk yönetimi sağlanması konularında danışmanlık hizmeti veriyor. Tüpraş ve Euler Hermes, poliçe kapsamında lider sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh Türkiye ile Ram Sigorta tarafından bir araya getirildi. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, imzalanan anlaşmayla Tüpraş portföyündeki alacakların sigorta güvencesine alınmasının yanı sıra iki şirketin risk yönetimini



de ortak yürüteceklerini açıkladı. Özüner, “Türkiye pazarında ticari alacak sigortasına olan talep her gün artıyor. Türkiye’nin devleri alacak risklerinin yönetiminde bizlerle işbirliği yaparken, strateji ve ciro gelişimine daha fazla odaklanabiliyor. Tüpraş gibi ülke sanayisinde yarattığı katma değerle Türkiye ekonomisinin

nitelikli büyümesine katkı sağlayan bir kuruluşla işbirliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye’de örneğine az rastlanan bu işbirliğimiz sayesinde, küresel liderliğimizin ve güçlü yerel uzmanlığımızın getirdiği faydaları sunarak Tüpraş’ın ticari alacaklarını olası risklere karşı koruyarak, işlerini daha güvenli ve istikrarlı bir şekilde büyütmelerini sağlayacağız” dedi. Alacak sigortasının sektörde çok önemli bir boşluğu dolduracağını düşünen Tüpraş CFO’su Doğan Korkmaz ise şu değerlendirmeyi yaptı: “Güçlü teminat yapımızdan ödün vermeden müşterilerimizin alımlarını destekleyecek kaynakları çeşitlendirme çabalarımızdan biri olan alacak sigortası, müşteri banka limitlerini zorlamayarak satışlarımızı garanti altına almada önemli bir enstrüman olacak, aynı zamanda karşı taraf riski değerlendirme süreçlerimize çok değerli bilgi girdisi sağlayacak.”

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



Sağlıklı bir geleceğe için yaşamızdır.

Yaşamınızın her anında kendinizi güvende hissetmek için bizi tercih edin. Çünkü geleceğinizi en değerli yatırımınıza en iyi şekilde koruyabileceğiniz ve en sağlıklı bir geleceğe ulaşabileceğinizdir.

Yaşamınızın Her Anında Kendinizi Koruyun.



**BNP PARIBAS
CARDIF**



Generali Sigorta dağıtım kanallarıyla buluşuyor

Generali Sigorta, önemli dağıtım kanallarından biri olan acente ve brokerleriyle yıl içinde çeşitli etkinliklerde bir araya gelmeyi sürdürüyor. Generali Sigorta'nın üst yönetimiyle tanışma ve yeni projelerin görüşülmesi özelinde, 11 Temmuz'da Renaissance İstanbul Polat Bosphorus'ta verilen özel davete Generali Sigorta üst yönetimi, Satış Kanalı ve Nart Broker yöneticileri katıldı. Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, buluşmada özetle şu konuşmayı yaptı:

“Yeni göreve gelişim sonrası değerli iş ortaklarımızla tanışmak, yıl içinde elde ettiğimiz başarılı sonuçları kutlamak ve geleceğe dair yeni plan ve projelerimizi konuşmak üzere bir araya geldiğimiz bu organizasyonda olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Müşteri - acente ve broker - sigorta şirketi arasında güvене dayalı ilişkiler kurulmasının şirketlerin başarıya ulaşmasında önemli bir etken olduğunu düşünüyoruz. Karşılıklı değer yaratma ve paylaşım ortamı oluşturulması brokerlerimizle ilişkimizin olmazsa olmazı. Bu yüzden daha seçici ve özenli davranarak oluşturduğumuz broker ağıımızda niteliğe büyük önem veriyor ve verimliliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.”

Generali yönetimi ile bir araya gelmekten dolayı çok memnun olduğunu dile getiren Nart Broker Yönetim Kurulu Başkanı Levent Nart da “Bugün ve gelecekte Generali ailesi ile güçlü bir işbirliği içinde olmayı umuyoruz” dedi. Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan ise şirketlerin düzenlediği bu tür toplantıların kurumsal hedeflerle kurum değerlerinin iş ortaklarımıza aktarılması konusunda büyük önem taşıdığını belirterek başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Brokerlerimiz şirketimizdeki temsilcileriyle sürekli iletişim halinde olsalar da yöneticilerimizle bir araya gelerek yaptıkları görüşme ve paylaşımların



karşılıklı fayda sağlayacağına inanıyoruz. Artık geleneksel hale gelecek olan bu buluşmalarımızın başarılarımıza katkılarından ve yüksek performanslarından dolayı acente ve brokerlerimize teşekkür etmenin güzel bir yolu olduğunu düşünüyoruz.”

Generali acenteleri için yeni kampanyalar ve seyahatler yolda

Dağıtım kanallı stratejisinin merkezine acentelerini koyan Generali Sigorta, “Acente Modernizasyon Projesi” kapsamında yaptığı yatırımlar ve gelecek projeleri özelinde acenteleriyle bir araya geldiği toplantılarına devam ediyor. Generali yönetimi, yaz döneminde başlattığı bu buluşmalar kapsamında bu kez İstanbul bölge acenteleriyle özel bir etkinlik düzenledi. Temmuz ayında verilen

davete Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, Acenteler Müdürü Ceyhan Ferik ve İstanbul Bölge Müdürü Kemal Elveren'in ev sahipliğinde Generali Sigorta İstanbul bölge acenteleri katıldı.

Maurizio Pescarini, acente buluşmasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Göreve gelişimle birlikte acentelerimizi daha yakından tanımak ve onları dinlemeyi arzu ettim. Önümüzde güçlü projelerimiz ve önemli hedeflerimiz var. Bu hedeflere ulaşmak üzere birlikte önemli iş ortaklarımızla tanışmaktan büyük keyif aldım. Önemli bir acente ağına sahip olan şirketimizin acentelerinin motivasyonlarına her zaman önem veriyoruz ve onlarla fikir alışverişinde bulunmayı da ilke edindik.

Bu çerçevede düzenlediğimiz kampanyalar ve acente gezilerinin yanı sıra yıl içinde farklı bölgelerdeki acentelerimizle de bir araya geleceğiz.”

Yeni ödül ve seyahat kampanyaları düzenleneceği mesajını veren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan da eylül-aralık aylarını kapsayacak seyahat kampanyasında başarılı olacak acenteleri çok özel bir gezinin beklediği ifade etti.



GÖRÜNMEZ KAZALARA FERDİ KAZA SİGORTASI

Allenizin ve sizin geleceğinizi güvence altına almak sizin için ne kadar önemli biliyoruz. Bu yüzden Ferdi Kaza Sigortası ile başınıza gelecek talihsiz durumların zararlarını, poliçenizdeki gibi teminat altına alıyoruz.



Türkiye Sigorta Birliği

KEP

HAYAT SİGORTASI

Çocuğunuza KEP verin!



Müşteri İletişim Merkezi | BES
01850122219 | 237

VakıfEmeklilik
geleceğiniz bize emanet

Vakıf Emeklilik KEP'le çocuklara kesintisiz eğitim

Günümüzde iyi bir geleceğin yolu iyi planlanmış bir eğitimden geçiyor. Vakıf Emeklilik, Kesintisiz Eğitim Poliçesi (KEP) ile ebeveynlerin ya da çocukların vasilerinin vefat riskine karşı azalan teminatlı eğitim güvencesi veriyor. Geleceğini düşünen, ailesine ve çocuklarına önem veren, sağlıklı 18 ile 63 yaş arasındaki herkes 2-30 yıl süreyle KEP sigortasına sahip olabiliyor.

Vakıf Emeklilik müşterileri, esnek teminat seçenekleriyle sigorta teminatını ve süresini de dilediği gibi ihtiyacına

uygun olarak seçebiliyor. Çocuğun eğitimi boyunca KEP'in imkânlarından yararlanabilmesi için primlerin ilk yıl içerisinde ödenmesi yeterli oluyor. Ayrıca, çocuklara yönelik eğitim sigortaları; başta vergi olmak üzere ailelere birtakım avantajlar da sunuyor. Ücretli çalışanlar ya da vergi mükellefleri, ödedikleri primleri aylık gelirlerinin veya beyan edilen gelirlerinin yüzde 15'ine kadar vergi matrahından düşebiliyor. Diğer yandan tüm eğitim sigortalarında primler TL olarak belirleniyor.

VIG, çalışanlarının çocuklarını sanatla buluşturuyor

Ray Sigorta'nın ana hissedarı VIG (Vienna Insurance Group), çalışanlarının çocuklarını Avusturya'da sanat, spor ve eğlenceyle iç içe bir kampa gönderdi. Bu yılki yarışmayı kazanan 22 Avrupa ülkesinden 500 çocuk, Avusturya'da eğlenceli etkinliklerle dolu ve çocukların gelişimi için özel olarak hazırlanmış yaz kampına gitmeye hak kazandı. Türkiye'den ise etkinliğe 10 çocuk katıldı.

Avusturya'nın Viyana, Wagrain, Bad Goisern ve Seeboden kentlerindeki yaz kamplarında düzenlenen etkinlik kapsamında doğa yürüyüşüne çıkan, gözlem yapan, turlara katılan ve bol bol da spor faaliyetinde bulunan çocuklar, tatilleri boyunca yaşlıları da huzurevinde ziyaret etmeyi unutmadı. Öğretmenleriyle birlikte yaşlılar için şarkılar söyleyen minikler özel bir dans gösterisi de hazırladılar.



Kampın dikkat çekici etkinliklerinden biri de profesyonel fotoğraf sanatçısı Lois Lammerhuber tarafından çocuklar için özel olarak

hazırlanan fotoğraf atölyesi oldu. Fotoğraf sanatçısı, yazar ve yayıncı Lammerhuber, dört şehirdeki çocuklar için ayrı ayrı workshoplar hazırladı.

Egzersizlerin yorulmuş gücünüzü koruma: ERGO Kalay Eya Sigortası

Fiziksel olarak sizin için en faydalı olan ERGO Kalay Eya Sigortası ile laboratuvar ortamında yapılan deneyler ve uygulamalar göstermektedir, işiniz için rahat.

- Ayak & Tırnak hareketleri hızlandırma **güçlendirme**
- Hızlı hareketleri **güçlendirme**
- Dikkatli hareketleri **güçlendirme**

Çünkü ERGO Kalay Eya Sigortası ile laboratuvar ortamından yararlanabilir, deneyler ve uygulamalar hızlandırma ve dikkatli hareketleri hızlandırma için en uygun ortamdır.



Aksigorta, bilgi teknolojileri ve dijitalleşmede hızla büyüyor

Dijitalleşme Endeksi'nde Türkiye'nin öncü şirketlerinden olan ve kısa sürede yaptığı yatırımlarla bu alanda hızla yol alan Aksigorta, geleceğe hazırlamak için yoğun çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Aksigorta'nın teknoloji ve dijitalleşme sürecinde büyümesine ve sektörde bu alandaki öncü şirket olarak konumlanmasında büyük katkısı olan Aksigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, bundan böyle Aksigorta Bilgi

AKSigorta



Metin Demirel

Teknolojileri ve Dijitalden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam edecek. Aynı zamanda Sabancı Holding'in Aksigorta'daki

ortağı Ageas'ta Türkiye, Portekiz, Fransa ve İtalya'dan oluşan Kıta Avrupası bölgesi CIO'su olan Metin Demirel, "Geleceğin sigortacılığını dışarıdan içeriye doğru, müşterilerimiz ve paydaşlarımızın hayatlarını kolaylaştırmak için en güncel ve en teknolojik dijital altyapıyı kullanarak oluşturuyoruz" diyor.



Cenk Tabakoğlu

Unico'dan yeni ürün: "KOBİ Paket Sigortası"

Unico Sigorta, yeni ürünü KOBİ Paket Sigortası ile işletmeleri yangın, doğal afetler, dahili su, hırsızlık gibi olası risklere karşı koruma altına alıyor. Ayrıca hukuksal koruma, elektronik cihaz, üçüncü şahıs mali sorumluluk risklerine karşı geniş bir yelpazede teminat sağlıyor.

KOBİ'lerin ihtiyaçlarına yönelik limit alternatifleri sunulmasının önemini vurgulayan Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, "KOBİ'ler ekonomimizde önemli bir yere sahip. Buna karşılık yaklaşık 3 milyon işyerinin neredeyse yarısı sigortasız. KOBİ'lerimizin olası risklere karşı korumasız kalmaları ve risklerin gerçekleşmesi halinde ekonomik olarak ayakta durabilmeleri için en yenilikçi ve en kaliteli hizmeti sağlayabilen sigorta çözümleri sunmayı hedefledik. KOBİ sigortacılığı stratejimiz kapsamında işletmelere destek sağlamaya ve işletmelerin ihtiyaçlarına özel ürünler sunmaya odaklandık. Piyasaya sunduğumuz KOBİ Paket Sigortası da buna paralel olarak dizayn edildi" diyor.

Sompo Japan Artı Konut Sigortası ile kapsamlı güvence

Sompo Japan Sigorta'nın sunduğu Artı Konut Sigortası, bina ve eşyaları yangından hırsızlığa, sel-su baskınından dolayı kadar birçok ani riske karşı korumakla birlikte; aile üyelerine de ferdi kaza ve acil sağlık gibi teminatlar sunarak kapsamlı bir güvence sağlıyor.

Artı Konut Sigortası, elektronik cihazların bozulması veya kazaen kırılması sonucu maddi kayıpları karşılıyor. Günlük kullanıma yönelik değerli eşyaları, kilit altında olması şartı aranmaksızın güvence altına alıyor. Kaza sonucu üçüncü şahıslara verilen maddi ve bedeni zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini ödüyor. Konutun dışında sigortalının veya sigorta kapsamındaki bir yakınının kapkaç uğraması sonucu oluşabilecek maddi zararları teminat altına alıyor. Komşu evlerde sigortalı tarafından kaynaklanacak maddi



hasarları ödüyor. Tamir, bakım, temizleme gibi nedenlerle konut dışında bulunan eşyaları dahi teminat altına alıyor.

"Artı Konut Bakım Planı" teminatıyla ise kombi bakımı, klima bakımı ve halı yıkama hizmetlerinin herhangi ikisinden ücretsiz olarak faydalanma imkânı sunuluyor. Sigortalıların konutlarıyla ilgili rutin ihtiyaçlarına da çözüm sağlanıyor. Sigortalılar ayrıca cam, tesisat, çilingir ve elektrik işleri gibi asistans hizmetlerinden yararlanabiliyor.

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

Çalışanlar için en iyi işveren olmak için en iyi şirket olmak şart.

Bölgesel enverülde “Çirkinin Kaldırılması” önverül başlangıcı. Siz de bu yarı önverüle Enverül Enerji’yi tercih edin, ucuzlukla biten işler ve başarısızlıkların her zamanı yarıtıncu olacak.

 Enverül Enerji

Enverül Enerji | 0212 222 2222 | www.enverulenerji.com.tr

Enverül Enerji, Enverül Enerji Enerji Yatırım ve Enerji Hizmetleri A.Ş. tarafından yönetilmektedir. Enverül Enerji Enerji Yatırım ve Enerji Hizmetleri A.Ş. Enverül Enerji Enerji Yatırım ve Enerji Hizmetleri A.Ş. Enverül Enerji Enerji Yatırım ve Enerji Hizmetleri A.Ş.

Aşırı sıcaklar da sigorta kapsamına alınsın

Hava koşullarının da etkisiyle yılda yarım milyon ton karpuz, 200 bin tondan fazla kavun çöpe gidiyor. TZOB Başkanı Şemsi Bayraktar, aşırı sıcakların da tarım sigortası kapsamına alınmasını öneriyor...

Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Genel Başkanı Şemsi Bayraktar, çiftçilerin mağduriyet yaşamaması için aşırı sıcakların da tarım sigortası kapsamına alınmasını önerdi. Konunun özellikle karpuz üreticisi için önem taşıdığını vurgulayan Bayraktar, “Çiftçimizin mağduriyet yaşamaması için, başta karpuz olmak üzere sebze ve meyvelerde aşırı sıcakların da tarım sigortası kapsamına alınması gerekir” dedi.

Kavun-karpuz üreticisinin başta pazarlama olmak üzere maliyetlerin yüksekliği, fiyat istikrarsızlığı gibi çözüm bekleyen sorunlarına işaret eden Bayraktar, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Arz talep dengesizliğinden canı en fazla yanan kesim kavun-karpuz üreticilerimizdir. İlkbaharda kilogramı 3 liraya yakın bir fiyatla tüketiciye satılan ithal karpuzun ardından haziranda yerli üretim devreye girince fiyatlar hızla geri geliyor. Üreticimiz karpuzunu 15-18 kuruştan satıyor. Bu fiyatla maliyetini karşılaması mümkün değil.”

“Her yıl yarım milyon ton karpuz çöpe gidiyor”

Şemsi Bayraktar, Türkiye'nin kavun ve karpuz üretiminde Çin'in ardından dünya ikincisi olduğuna, ancak her yıl yarım milyon tona yakın karpuz ve 200 bin ton



Şemsi Bayraktar

kadar da kavunun çöpe atıldığına dikkat çekti. 2015-2016 üretim döneminde Türkiye'de 3 milyon 919 bin ton karpuz ve 1 milyon 720 bin ton kavun üretildiğini aktaran Bayraktar, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Her yıl 4 milyon ton dolaylarında karpuz, 1.7-1.8 milyon ton

civarında kavun üretiyoruz ama karpuzda yarım milyon tona yakını, kavunda 200 bin tondan fazlasını çöpe atıyoruz. Buna karşılık kişi başına tüketim miktarı, 2002-2003 döneminden bu yana karpuzda 53.3 kilogramdan 43.3 kilogrampa, kavunda 27.5 kilogrampadan 19 kilogrampa geriledi.”

ADANA'NIN KARPUZU, ANKARA'NIN KAVUNU

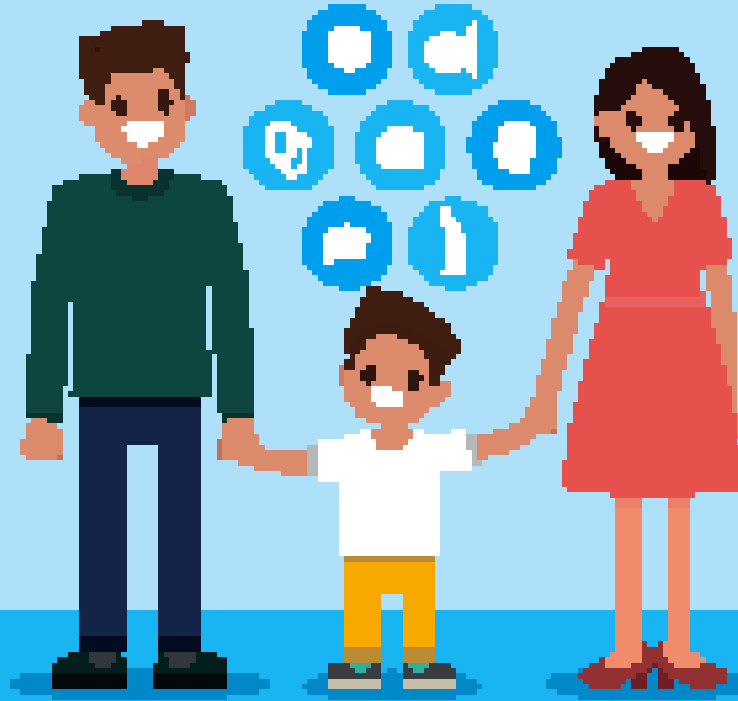


Türkiye Ziraat Odaları Birliği verilerine göre karpuz üretiminde ilk sırayı 797 bin tonla Adana alıyor. Bu ili 458 bin tonla Antalya, 202 bin tonla İzmir izliyor. Kavunda da Adana 199 bin ton üretimle ilk sırada. Adana'yı 178 bin tonla Ankara, 148 bin tonla da Konya takip ediyor.



TÜRKİYE'DE BİR İLK

Siz çalıştığınız tüm primleri geri alırken, çocuğunuzun da eğitim hayali boyunca faydalanabileceği esentiajları sunar.



ANVA, Eğitimde İyi Hissedilmenin Sigortası ile ilk kez çalışırken de çalışmadığınız tüm primleri geri alırken, çocuğunuz için de pedagojik ve psikolojik danışmanlık, eğitim ve kariyer danışlığı, yurt dışı üniversite eğitim imkanları ve daha bir çok hizmetleri sunar.

Hayatın İYİ Hissedilmenin Sigortası tararı, ANVA'da İyi Hissedilmenin de sigortası var.

Tüm bu ve diğer ve diğer hizmetler hakkında bilgi için ANVA'da İyi Hissedilmenin Sigortası için de www.anva.com.tr adresine ulaşabilirsiniz.

444 78 78
ANVA.com.tr

ANVA  

2020 YILI ÇERÇEME GÖRÜŞÜ



Sosyal güvenliğin “tamamlayıcıları”



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Sadece bir paydaşın teşvik ve motive edilmesi amaca hizmet etmiyor. Mümkünse emeklilik şirketlerinin dağıtım kanallarında “lisanslı” çalışanlarına vergi ve sigorta prim teşviklerinin verilmesi sistemi çok daha güçlü dirençli kılacak, yalan ve yanlış bilgilerden vatandaşı koruyacaktır...

Sosyal güvenlik sistemimizin ülke vatandaşlarına verdiği hizmetleri kısaca şöyle listeleyebiliriz:

1. Emeklilik döneminde gelir sağlamak
 2. Vefat etmesi durumunda bakmakla yükümlü olduğu kişilere gelir sağlamak
 3. Maluliyet durumunda maluliyet geliri bağlamak
 4. Sağlık hizmeti vermek
- Bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı branşlarında hizmet verebilen emeklilik şirketleri, sağlık branşında da hizmet verebilecek yetkiyi almaya başladı. Artık emeklilik şirketleri sosyal güvenlik sisteminin (bir eksikle) tam anlamıyla “tamamlayıcısı” konumuna gelmiş bulunuyor. Bireysel emeklilikteki devlet katkısına karşılık hayat ve sağlık branşları vergi indirimleriyle teşvik ediliyor. Otomatik katılım sisteminin başlamasıyla emekliliğe dönük hizmetlerde eksik olan, sisli ve bulanık kalan basamaklar önümüzdeki dönemlerde yeni düzenlemeyle biraz daha netleşecek. Otomatik katılım sisteminde işverenlerin de devreye girmesiyle ikinci basamak işlevi için harika bir zemin oluşturacak. Sosyal güvenlik sistemlerinin verdiği emeklilik maaşlarına ilave olarak, çalışanların maaşlarından kesilerek ödenen katkılara yapılan katkıların yeterli olmayacağı önceden de biliniyordu. Cayma ve ayrılma hakkının olması çalışanların kolayca sistemin dışına çıkmasına neden oluşturdu.

Önceki yazılarımızda, işveren ödemesinin olmadığı bir sistemin kurgulanmaması gerektiği, yeniden yapılacak düzenlemelerde bunun mutlaka göz önünde bulundurması gerektiğini ifade etmiştik. Hem işverenin hem çalışanın ödeyeceği katkılara devletin de katkı yapıyor olması inanılmaz bir ivmeyle ülke tasarruflarını artırırken, emeklilik döneminde olması gereken üçlü basamak tüm çalışanlar için inanılmaz bir güvence oluşturacaktır. Bunun yanında ayrılma ve caymaya bir sınırlama getirilmesi gerektiği kanaatimizi de ifade edelim. Emeklilik şirketlerinin bu kadar caba, emek ve maliyetle sisteme aldıkları katılımcıların yalan ve yanlış bilgilerle sistemden ayrılmaması gerekir. Yalan ve yanlış bilginin en önemli nedeni ise katılımcıların yani çalışanların bilgilendirilememesi... Çalışanın bu kadar lehine olan bir sistemin birileri tarafından manipüle edilmesine izin verilmemesi için emeklilik şirketlerinin korkutularak değil, teşvik edilerek desteklenmesi gerekir. Önceki yazılarımızda sadece bir paydaşın teşvik ve motive edilmesinin amaca hizmet etmediğini söylemiştik. Mümkünse emeklilik şirketlerinin dağıtım kanallarında “lisanslı” çalışanlarına vergi ve sigorta prim teşviklerinin verilmesi sistemi çok daha güçlü dirençli kılacak, yalan ve yanlış bilgilerden vatandaşı koruyacaktır. Sağlıcakla kalın...

Hayatınızın "b" planı

Planlı yaşam.

Verdiğinizde herkeş ve herşey için planlı yaşamın yararları vardır.

Herkesin hayatını planlamak için bir hayvan olarak yaratıldığını düşünürsek, her insan için bir amaç ve hedefler vardır. Bu amaçlar, Allah, Cennet, Cehennem, Kur'an ve diğer şeylerdir. Bu amaçları gerçekleştirmek için bir plan yapmak gerekir. Bu planın adı "b" planıdır.

Herkesin hayatını planlamak için bir hayvan olarak yaratıldığını düşünürsek, her insan için bir amaç ve hedefler vardır. Bu amaçları gerçekleştirmek için bir plan yapmak gerekir. Bu planın adı "b" planıdır.

Herkesin hayatını planlamak için bir hayvan olarak yaratıldığını düşünürsek, her insan için bir amaç ve hedefler vardır. Bu amaçları gerçekleştirmek için bir plan yapmak gerekir. Bu planın adı "b" planıdır.

Herkesin hayatını planlamak için bir hayvan olarak yaratıldığını düşünürsek, her insan için bir amaç ve hedefler vardır. Bu amaçları gerçekleştirmek için bir plan yapmak gerekir. Bu planın adı "b" planıdır.

Herkesin hayatını planlamak için bir hayvan olarak yaratıldığını düşünürsek, her insan için bir amaç ve hedefler vardır. Bu amaçları gerçekleştirmek için bir plan yapmak gerekir. Bu planın adı "b" planıdır.

Herkesin hayatını planlamak için bir hayvan olarak yaratıldığını düşünürsek, her insan için bir amaç ve hedefler vardır. Bu amaçları gerçekleştirmek için bir plan yapmak gerekir. Bu planın adı "b" planıdır.



Zorunlu deprem sigortasında yolu yarılacak

Türkiye’de her 2 konuttan 1’i zorunlu deprem sigortası kapsamına alınmış durumda. Dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor. Siz de evinizi günlük sadece 50 kuruşa depreme karşı sigortalatabilirsiniz...

Türkiye’yi derinden sarsan, büyük can ve mal kayıplarının olduğu 17 Ağustos Marmara depreminin 18’inci yılında, Türkiye’de zorunlu deprem sigortası (ZDS) bulunan konut sayısı 8 milyonu aşarken, ülke genelinde sigortalılık oranı yüzde 50’ye yaklaştı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, deprem gerçeğinin unutulmaması ve ona karşı her zaman hazırlıklı olunması gerektiğine vurgu yaparak, “Olası bir İstanbul depreminde hasarların tazmininde yeterli kaynaklarımızın olmasının yanı sıra afetin tüm operasyonel sürecini etkin ve teknolojiyle yönetmek amacıyla da hızla çalışıyor ve diğer ilgili Devlet Kurumları’yla iş birliklerini geliştiriyoruz. Şu anda Düzcüde yüzde 84, Bolu’da yüzde 75, Yalova’da yüzde 74, Tekirdağ ve Sakarya’da yüzde 69, İstanbul ve Marmara bölgesindeki yüzde 55’lik yüksek sigortalılık oranlarına ulaşan başarılı bir portföyden söz ediyoruz. Ancak elbette nihai hedefimiz, tüm

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, “Olası bir deprem durumunda hasarları tazmin edecek yapıya sahip olmanın yanı sıra operasyonel süreci yönetmek için devlet kurumlarıyla işbirlikleri geliştirmeye devam ediyoruz” diyor...



konutların ZDS ile teminat altında olması” diyor.

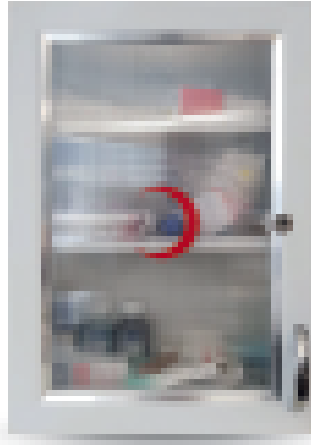
Sigortalılık oranında Marmara ilk sırada

DASK’ın verilerine göre, bölgesel olarak incelendiğinde Marmara yüzde 55’lik sigortalılık oranıyla ilk sırada yer alıyor. Marmara Bölgesi’ni yüzde 44 ile İç Anadolu, yüzde 43 ile Ege, yüzde 38 ile Akdeniz, yüzde 37 ile Karadeniz, yüzde 35 ile Doğu Anadolu ve yüzde 32 ile

Güneydoğu Anadolu bölgeleri takip ediyor.

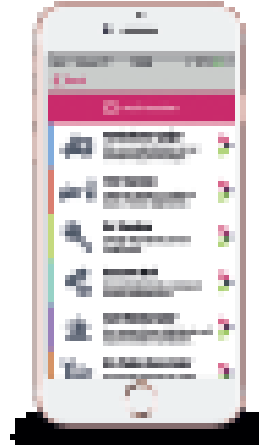
Depremi afet olarak yaşayan illerde oran daha yüksek

İl bazında ele alındığında ise depremin acı gerçeğiyle yüzleşmiş olan illerde zorunlu deprem sigortalılık oranlarının daha yüksek olması dikkat çekiyor. ZDS oranı en yüksek olan illerde ilk üç sırayı alan Düzce, Bolu ve Yalova bu durumu açıkça gözler önüne seriyor. Son aylarda



Produk-kategori produknya

- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan
- Obat-obatan



Produk-kategori produknya

- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya
- Produk-kategori produknya

Produk-kategori produknya

APLIKASI YANG BISA DIGUNAKAN

INFORMASI

Produk-kategori produknya

Produk-kategori produknya



www.quick.com

deprem yaşanan illerdeki ZDS oranları incelendiğinde ise en yüksek sigortalılık oranına sahip olan ilin yüzde 60 ile Çanakkale olduğu görülüyor. Çanakkale'yi yüzde 56 ile Muğla (Bodrum), yüzde 39 ile Manisa ve yüzde 32 ile Adıyaman takip ediyor.

Dünya örnek alıyor

Öte yandan DASK; poliçe adedi, sigortalılık oranı, havuzun büyüklüğü ve teknolojik altyapı gibi özellikleriyle doğal afet havuzları açısından diğer ülkeler nezdinde bir model olarak kabul ediliyor. Son yıllarda başta Pakistan, İran, Güney Kore, Kazakistan Azerbaycan, Özbekistan, Moğolistan, Romanya gibi ülkeler olmak üzere birçok ülke DASK'ın Türkiye'deki çalışmalarını model alıyor. İngiltere, Japonya, Yunanistan, İtalya, Filipinler, Çin, Meksika, Makedonya, Ürdün, Fas, Arnavutluk, Endonezya, Romanya, Kuveyt, Azerbaycan gibi ülkelerden gelen kurumlara ise DASK ve zorunlu deprem sigortası anlatılıyor. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Kayacı, Türkiye'nin deprem kuşağında yer alan bir ülke olduğunu vurgulayarak şu değerlendirmeyi yapıyor: "Deprem gerçeğini unutmamalı ve ona karşı hep hazırlıklı olmalıyız. Geçmişte nice canımızı ve emeğimizle kurduğumuz nice yaşamları bir anda yitirebileceğimizi gördük. Her ne kadar doğal bir afet olması açısından depremi önlemek imkânsız olsa da yaratacağı yıkıcı etkileri önlememiz mümkün. DASK olarak bizler hayata geçirdiğimiz projelerle Türkiye'yi deprem öncesi ve sonrasına dair bilinçlendirirken, sağladığımız bilgi birikimi ve maddi teminatla depreme hazır, depremden sonra



hızla toparlanan bir ülke hedefiyle çalışıyoruz.”

Her 2 evden 1'i depreme karşı sigortalı

Türkiye'deki en yıkıcı depremlerden 17 Ağustos Gölcük depreminin yaşandığı 1999 yılında ülkemizde yalnızca 500 bin civarında deprem teminatlı konut olduğunu hatırlatan Kayacı, bugün ise 8 milyon konutun ZDS kapsamında olduğunu, başka bir deyişle neredeyse her 2 evden birinin depreme karşı sigortalı olduğunu açıklıyor. Buna rağmen sigortalılık oranlarında yeterli seviyenin henüz

yakalanmadığının altını çizen Kayacı, nihai hedeflerinin Türkiye'deki tüm konutların depreme karşı sigortalı olması olduğunu belirtiyor. Kayacı, hasar ödemelerine ilişkin de şu bilgileri paylaşıyor: "DASK'ın kurulduğu günden bu yana yaptığı hasar ödemesi miktarı bugün itibarıyla 175 milyon TL'ye ulaştı. Bunun içinde en büyük ödeme Van depremi nedeniyle yapıldı. Van depreminin ardından 125 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirildi. Deprem öncesi zorunlu deprem sigortası oranı yüzde 9 düzeyindeydi. Eğer ZDS oranı ➡



EŞYALARINIZI 79 LRAYA SIGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat Sigorta, sizin için sadece 79 TL'ye
Beyan Politikası Sigortasını sunar.
Siz, her yıl 1 kez (sadece 1 kez) hırsızlık, yangın ve
deprem için maksimum 50 TL'ye kadar

 **Ziraat Sigorta**
SİZİN İÇİN



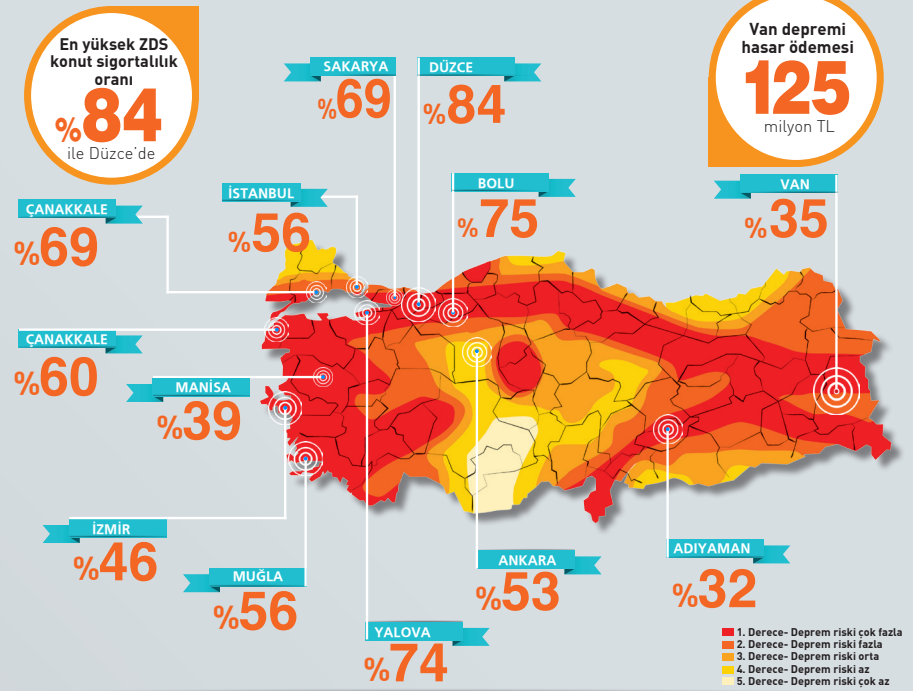
Ziraat Sigorta, Ziraat Bankası'nın bir parçasıdır



DASK

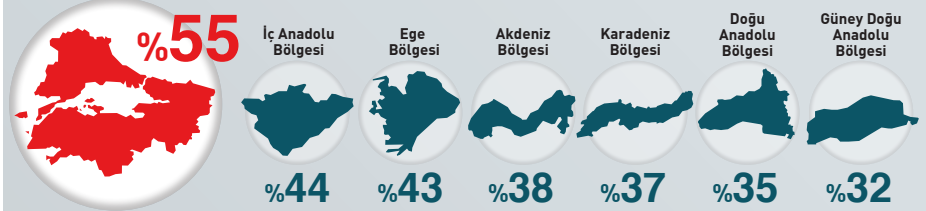
yüksek olsaydı devletin yükünü DASK olarak üstlenebilecek ve daha fazla hasar ödemesi yapabilecektik. Elbette temennimiz büyük depremlerin yaşanmaması, can ve mal kaybına neden olmaması. Her ne kadar deprem doğal bir afet olması açısından önlenemez olsa da yaratacağı yıkıcı etkileri önleyebiliriz. Bunun olmazsa olmaz koşullarında biri ise deprem gerçeğini unutmamak ve ona karşı hazırlıklı olmak.” DASK’ın ödeme gücünün 15 milyar TL’yi aştığını ifade eden Kayacı, yıllar itibarıyla poliçe sayısının artırılmasına yönelik yürütülen çalışmaların yanı sıra afet dönemindeki hasar sürecini de sorunsuz bir şekilde yürütebilmek için operasyonel kapasitesini artırmaya en az büyüme kadar önem verildiğine vurgu yapıyor. Kayacı, “Poliçe yaygınlığının yanında bir diğer hedefimiz de teknolojiyi kullanarak tüm depremlerde kullanılabilir altyapının kurulması, vatandaşların yaşamına kaldığı yerden devam etmesini sağlamak amacıyla bina zararının en hızlı şekilde tazmin edilmesi olarak öne çıkıyor. Bu kapsamda ilgili devlet kurumları ve çağrı merkezi gibi kuruluşlarla projeler başlattık ve protokoller geliştirdik. Gerek deprem bilincini gerekse devlet kurumları ve kuruluşlarla olan işbirliklerimizi artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz” diyor.

TÜRKİYE ZDS SİGORTALILIK ORANI %50'YE YAKLAŞTI



İstanbul ve Marmara Bölgesi’nde konut ZDS yaptıma oranı

SİGORTALILIK ORANINDA MARMARA İLK SIRADA



DASK’ın kurulduğu 2000 yılından bu yana yaptığı hasar ödemesi miktarı bugün itibarıyla

175
milyon TL’ye ulaştı



ZORUNLU DEPREM SİGORTASI HANGİ GÜVENCELERİ SAĞLAR?

2000 yılında kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), zorunlu deprem sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu tüzel kimlikli bir kamu kuruluşu olarak faaliyet gösteriyor. Zorunlu deprem sigortası, deprem ve depremden kaynaklanan yangın, infilak, yer kayması ve tsunami risklerine karşı, sigortalı konut sahiplerine maddi

güvence sağlıyor. İster oturulamaz durumda ister kısmî hasarlı olsun, bina zararını en hızlı şekilde tazmin ederek, yaşamın normale dönmeye aracılık ediyor. Zorunlu deprem sigortası poliçeleri, DASK’ın ülke genelinde birlikte çalıştığı sigorta şirketleri, bunlara bağlı acenteler ve banka şubelerinden oluşan dağıtım ağıyla konut sahiplerine ulaştırılıyor.

Pert

artık dert değil!



2. Şans Kuvveti ile
artık pert araçlar da sigortalananlar listesindedir!

AvivaSA'nın ilk yeni nesil



ofisi İzmir'de açıldı


AvivaSA, "Dijital Garaj" projesinin devamı niteliğindeki yeni nesil ofislerin ilkinin İzmir'de hayata geçirdi. AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "İzmir'i, güçlü ekonomik yapısı, kalifiye işgücü ve uluslararası yatırımlara ev sahipliği yapmasıyla önemli bir fırsatlar şehri olarak görüyoruz" dedi...

Mutlu çalışan, mutlu müşteri, mottosuyla yola çıkan AvivaSA, "Dijital Garaj" ile başlattığı ofis çalışma ortamı dönüşümünü, satış ofislerinde devam ettiriyor. Yeni nesil ofisin ilk örneği ise şirketin İzmir Alsancak'ta hayata geçirildi. Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer, sektörde bir ilk olan yeni nesil ofisin hizmete girmesiyle ilgili düzenlenen toplantıda, AvivaSA'nın Ege Bölgesi'nin değişen çehresi ve gittikçe artan önemi doğrultusunda İzmir'i büyüme için önemli bir fırsat olarak gördüğünü vurguladı. Dinçer, "AvivaSA olarak öncelikli hedefimiz, çalışanlarımızın ve müşterilerimizin mutluluğudur. Y jenerasyonunun ihtiyaçlarına

cevap veren, modern, teknoloji dostu yeni nesil ofis projemiz de bu hedefimizin somut yansımalarından biridir" dedi.

AvivaSA'nın İzmir'de 80 çalışanı, 30 acentesi var

AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca ise teknolojik imkanların yanı sıra günümüzde yaratıcı çalışma ortamlarının, etkin ve doğru kararlar almada öneminin büyük olduğunu vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Özellikle Direkt Satış kadromuza ilham verici bir çalışma ortamı sağlamanın, başarılarımızı katlayarak arttıracağına inanıyoruz. AvivaSA olarak, alanların birbirine uzak ve ayrık olduğu çalışma ortamlarının, daha az samimi bir ortam oluşturduğunu ve bu tür mekanların aidiyet ruhuna

olumlu etki etmediğini biliyoruz. Ofisimizi tasarlarken, çalışanlarımızın hızlı ve verimli olmasına yardımcı olacak, yaşam alanlarındaki konforu sağlayan, renklerden aydınlatmaya detaylarıyla düşünülmüş özel bir atmosfer yaratmayı hedefledik. Aslında bu çalışmalara dijital dönüşümümüzün merkez üssü diyebileceğimiz, yaratıcı ekibimizin çalıştığı Dijital Garaj ofis projemizle başlamıştık. Bu anlayışı tüm ofislerimizde yaygınlaştırıyoruz. Bunun ilk örneğini İzmir'de uyguladık. Çünkü İzmir ve Ege bizim için son derece önemli ve öncelikli bölgelerden biri. Bölgede yaklaşık 80 çalışmamız, 30 acentemizle 6 aylık dönemde BES branşında yaklaşık 7 milyon TL, Hayat branşında ise 4 milyon TL'lik üretim yaparak, 2017 yılı hedeflerine de başarıyla yaklaşmakta olduğumuzu söyleyebiliriz. İzmir, stratejik bir müşteri portföyüne sahip ve sigorta konusunda bilinç olarak Türkiye'nin ortalamasına göre daha yüksek bir profil çiziyor. Bütün bu veriler ışığında İzmir'i, güçlü ekonomik yapısı, kalifiye işgücü ve uluslararası yatırımlara ev sahipliği yapmasıyla önemli bir fırsatlar şehri olarak görüyoruz." 

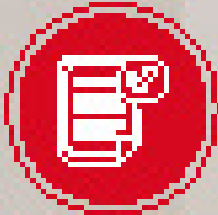
MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ ZİRAAT EMeklİK ORADA



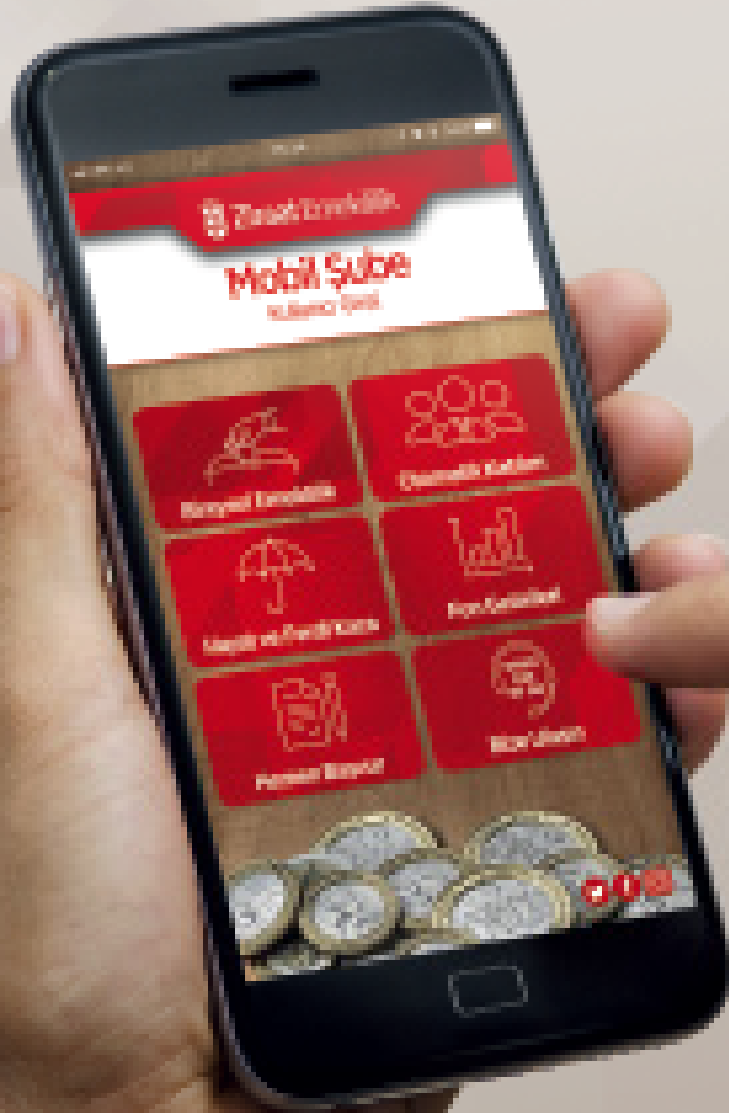
Her zaman yanınızda



Yüksek güvenlik standartları ile en güvenli uygulama



Milli Sigorta ile uygun fiyatlı ve kaliteli hayat ve sağlık sigortaları



ZİRAAT EMeklİK, ZİRAAT BANKASI'NA BAĞLI VE ZİRAAT BANKASI'NDAN FAYDANILAN BİR KURUMDUR. ZİRAAT EMeklİK, ZİRAAT BANKASI'NDAN BAĞLI VE ZİRAAT BANKASI'NDAN FAYDANILAN BİR KURUMDUR. ZİRAAT EMeklİK, ZİRAAT BANKASI'NDAN BAĞLI VE ZİRAAT BANKASI'NDAN FAYDANILAN BİR KURUMDUR.

Ziraat Emeklilik
Emeklilik Kurumu



www.ziraatbankasi.com.tr



Doluda hasarsızlık indirimini **SOMPO JAPAN** başlattı

Sompo Japan Sigorta, kasko ve konut sigortası yaptıran tüm müşterilerinin, dolu teminatı olup olmadığına bakmaksızın hasarlarını karşılıyor, hatta poliçelerdeki muafiyet ve kesintileri de uygulamıyor. Uğur Özen, "İşyerlerinde dahi muafiyet uygulamamızı kaldırdık" diyor...

Temmuz ayının sonlarında Marmara Bölgesi'nde, özellikle İstanbul'da etkili olan sağanak ve dolu yağışı bir doğal afete dönüştü. İstanbul adeta sular altında kalırken yollar, binalar, konutlar ve özellikle araçlar ağır hasar aldı. Arabaların camları patlarken, kaportalarda dolunun etkisiyle çökmeler oluştu. Bu ağır hasarların sayısı o kadar fazlaydı ki oto tamirhanelerinin önünde uzun kuyruklar oluştu. Pek çok sürücü, üzerinden haftalar geçmesine rağmen arabasını tamir ettirmek için sıra bekliyor. Bu yoğun talebi fırsat bilen tamirhanelerden bazılarının fiyatlarını 3-4 kat artırdığı gözlemlendi. Sigortası olanlar bu noktada pek sorun yaşamadı. Çünkü sigortalarını yaptırmışlardı ve bu işlemlerle sigorta şirketleri muhatap oluyordu. Sigortası olmayanlar içinse çok daha zor bir durum yaşandığını söylemek yanlış olmaz.

Bu süreçte yaşanan sorunları, alınan önlemleri, geliştirilen çözümleri Sompo Japan Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer ile konuştuk...



Sompo Japan Sigorta
Hasar ve Hukuk Genel
Müdür Yardımcısı
Uğur Özer

Temmuz ayında afete dönüşen sağanak yağış ve dolu evlere, araçlara ne ölçüde zarar verdi?

27 Temmuz Perşembe günü Silivri-Çatalca çevrelerinden başlayarak İstanbul genelini etkisi

altına alan sağanak yağış, dolu ve fırtına sonucunda bir saat gibi kısa bir süre içerisinde çok sayıda işyeri, konut ve araçta hasar meydana geldi. Özellikle Üsküdar, Eyüp, Şişli, Kadıköy, Ümraniye,

Beşiktaş, Eminönü, Ataşehir, Beykoz ve Şile ilçelerinde daha etkili olan şiddetli dolu yağışı nedeniyle bu bölgelerdeki çok sayıda aracın camları kırıldı, araçlar üzerinde birçok göçük hasarı oluştu. Bu bölgelerde doluya yakalanan bazı araçlar üzerinde 1000'in üzerinde göçük oluştuğu tespit edildi.

Hasarların bir anda ve yoğun şekilde oluşması sorunların çözümünde sorunlara, aksaklıklara neden oldu mu?

Konut ve işyerlerinde daha çok cam kırılması ve dış cephe kaplamalarında hasar görüldü. Özellikle konut ve işyeri camlarının onarımında ilk birkaç gün yoğunluk nedeniyle bazı aksaklıklar yaşandı. Ancak bu aksaklıklar kısa sürede aşıldı. Araçlarda meydana gelen göçük ve cam hasarlarının onarım süreci ise halen devam ediyor. Araç camlarının onarımında da ilk günlerdeki yoğunluğa bağlı olarak bazı aksaklıklar yaşandı. Özellikle bazı araç modellerinin cam temininde sıkıntılar yaşandı. Ancak bu sorun da büyük ölçüde giderildi.

Afetin üzerinden epey bir süre geçti ama bazı araçların hala hasarlı olduğu, tamirlerinin yapılmadığı görülüyor. Bu durum daha ne kadar sürer?

Belirttiğim gibi, göçük hasarlarının onarımı halen devam ediyor. Önümüzdeki birkaç ay içerisinde bu sürecin sonlanmasını bekliyoruz. Gerek araçların orijinalliğinin bozulmaması, gerekse dolu nedeniyle oluşabilecek değer kayıplarının önlenmesi için sigortalılarımıza "boyasız göçük düzeltme" işlemi öneriyoruz. Nitekim bu yöntem sigortalılarımızca da tercih ediliyor. Ancak bu yöntemin uygulanabilmesi için



"Kasko ve konut poliçelerinde, dolu hasarı alan sigortalıların poliçe yenilemelerinde hasarsızlık indiriminin bozulmayacağını duyuran ilk şirket Sompo Japan Sigorta oldu. Ardından rakiplerimiz de bizi izledi."

gerekli donanımına sahip teknik personel ve servis organizasyonu yetersiz. Bu yüzden onarımların kısa sürede tamamlanması mümkün olmuyor. Birçok noktada aşırı yoğunluk nedeniyle onarım hizmetinin verilmesinde aksaklıklar yaşanabiliyor. Bu sorunun üstesinden gelebilmek adına, sigortalılarımızdan araç kullanımına engel olmayan göçük onarımlarında yetkili servislerden randevu alarak hizmet almalarını rica ettik ve bu konuda onlardan da destek gördük.

Hasarların giderilmesindeki bu gecikme sigortalılar nezdinde bir memnuniyetsizlik yaratıyor mu?

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki sigortalılarımız bu beklenmedik doğa olayı karşısında son derece anlayışlı davranarak, oluşan hasarların tazmini için sigorta şirketlerinin yönlendirmelerine uyuyor. Genelde bu gibi olağanüstü durumlarda sigorta şirketleri hizmetleri konusunda oldukça olumsuz eleştirilere maruz kalırdı. Ancak bu son olayda sigortalılarımızın yaşanan



SOMPO JAPAN SİGORTA

aksaklıkların yükünü sigorta şirketlerine yüklemeye başladığını görüyoruz.

Sompo Japan Sigorta olarak biz de bu hadise yüzünden birçok hasar meydana geldiğinin farkındaydık ve ertesi gün hızlı bir şekilde aksiyon aldık, standart hasar uygulamalarımızı bir yana bırakarak acil durum planımızı uyguladık. Bu uygulamalarda öncelikli amacımız sigortalılarımıza en iyi hizmeti vermek oldu. Bizden kasko ve konut poliçesi satın almış tüm sigortalılarımıza, dolu teminatı olup olmadığına bakmaksızın hasarlarının karşılanacağını, hatta poliçelerde var olan muafiyet ve kesintileri de uygulamayacağımızı duyurduk. ➡

İşyerlerinde dahi muafiyet uygulamamızı kaldırdık. Hasarların ödenmesi için gerekli evrakları da minimuma indirdik. Danışma ve yardım hatları oluşturduk. Kasko ve konut poliçelerinde, dolu hasarı alan sigortalıların poliçe yenilemelerinde hasarsızlık indiriminin bozulmayacağını duyuran ilk şirket Sampo Japan Sigorta oldu. Ardından rakiplerimiz de bizi izledi.

Doğal afeti "fırsat" bilerek haksız kazanç elde etmek isteyenler oldu mu?

Bu beklenmedik doğa olayının neden olduğu hasarlar sonucu artan talep karşısında, konut ve araç camlarının onarımı aşamasında fırsatçılık yaparak fiyatları artırmaya çalışan, özellikle sigortasız müşterilerine yüksek fiyat uygulayan, sigortalı müşterilerine de "Sigorta şirketiniz bu bedeli karşılamıyor" diyerek hizmet sunmayan ve sigorta şirketleri ile sigortalılarını karşı karşıya getirmeye çalışan kötü niyetli organizasyonlar olduğunu tespit ettik. Sigortalılarımız bu tür yanlış uygulamalarda bulunan firmaları bize bildirerek, bu süreçte de bizlere ciddi kolaylıklar sağladı.

Sizce bu konuda ne gibi önlemler alınması gerekiyor?

Yaşadığımız bu olaydan çok daha büyük bir hadise yaşanması durumunda oluşabilecek hasarların yönetiminde herhangi bir ekonomik temeli olmayan, aşırı fiyat artışını kontrol edebilmek adına, kamu otoritesi ile sigorta şirketlerinin işbirliği içerisinde hareket etmesi gerektiği görülüyor. Sigortalılar sigorta şirketleri tarafından bir dereceye kadar korunabilirken, sigortası olmayan vatandaşlarımız bu süreçte en çok



mağdur olan kesim olarak karşımıza çıkıyor. Kanaatimce yaşadığımız bu olay bu açıdan bize önemli bir ders verdi.

Fırsatçılara karşı araç sahiplerine ne önerirsiniz?

Araçlardaki göçük onarımlarında yaşanan sorun biraz daha farklı. Buradaki temel sıkıntı, yeterli donanımına sahip uzman ve teknik

servis sayısının yetersizliği nedeniyle zarar gören çok sayıda aracın kısa sürede onarımının mümkün olmaması ve söz konusu onarım imkânına sahip olanların da artan talebi ve yoğunluğu fırsat bilerek onarım maliyetlerini 3-4 katına çıkarması. Göçük onarım yetkinliği olmayan bazı servisler yurtdışından teknisyen getirmek suretiyle bu sorunu gidermeye çalışıyor. Ancak normal bir zamanda ortaya çıkabilecek maliyetlerin çok üstünde fiyatlar talep ediyorlar. Sigortalı olsun olmasın, vatandaşlarımızın araçlarının onarımları için sigorta şirketlerinin anlaşma sağladıkları firmalardan randevu alarak araçlarının onarımı için sıraya girmeleri bu olayı fırsat bilerek mağduriyet yaratan firmalara karşı alınacak en iyi önlem olacaktır.

Son olarak, servislerde yaşanan yoğunluk nedeniyle oluşabilecek mağduriyetleri önlemek adına, bizi tercih eden sigortalılarımıza göçük adedini karşılayan tutarı ödemek suretiyle nakden tazmin hizmeti sağlayabildiğimizi de eklemek isterim. Bunun için ekspertiz işlemine müteakip nakdi ödemeler sigortalılarımıza hemen yapılabilir.



KAYBETTİNİZ **KAZANDINIZ**
1. 2. **ÇÜNKÜ HIÇ 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 teminatlar

500 bin kişi "Online Teklif" ile BES'e "merhaba" dedi

Allianz Türkiye, otomatik katılım uygulamasında işverenlerin iş yükünü azaltacak "Online Teklif" portalını devreye aldı. İlk etapta en az 250 kişinin çalıştığı işyerleri için kullanıma sunulan portal, önümüzdeki dönemde 100 ve üzerinde çalışana sahip işverenlere de hizmet verecek...

Allianz Türkiye tarafından geliştirilen ve tüm işlemlerin tek bir noktadan takip edilebilmesini sağlayan "Online Teklif" portalı, işverenler için otomatik katılım sürecini çok daha kolay ve hızlı hale getiriyor. Zamandan kazandıran portal, insan kaynakları departmanlarının otomatik katılım sürecindeki yükünü önemli ölçüde hafifletiyor. Allianz Türkiye, ilk etapta en az 250 kişinin çalıştığı işyerleri için kullanıma sunduğu bu portalı, önümüzdeki dönemde 100 ve üzerinde çalışana sahip işletmelere de açmayı planlıyor.

Operasyon yükünü hafifleten çalışmalar


Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Online Teklif" portalı sayesinde emeklilik sisteminin ikinci ayağı olan otomatik katılım süreçlerin çok daha hızlanacağına inanıyor. Türkölmez, "26 Temmuz 2017 itibarıyla otomatik katılım ile yılın başından bu yana sisteme katılan çalışan sayısı yaklaşık 6 milyonu buldu. Toplam fon büyüklüğü de 772 milyon TL'yi aştı. Aynı dönemde BES de devlet katkısı dâhil



Taylan Türkölmez



yaklaşık 71 milyar TL toplam fon büyüklüğüne ve 6.8 milyonun üzerinde katılımcı sayısına ulaştı. Otomatik katılımında yılın ilk 6 aylık sonuçlarına baktığımızda, Allianz Türkiye olarak özel emeklilik şirketleri arasında katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde önde gelen şirketler arasında yer alıyoruz. Grup sigortalarındaki güçlü pazar payımızı otomatik katılım da da devam ettirerek Türkiye'de-

ki şirketlerin insan kaynakları kapsamındaki yan haklarının bütünsel sağlayıcısı olma yönündeki hedefimize doğru ilerliyoruz. Daha hızlı, daha geniş dağıtım ağına sahip ve katma değerli hizmetler üretebilen, ayrıca işverenlerin operasyon yükünü hafifleten çalışmaların otomatik katılımın başarısında önemli rol oynayacağına inanıyoruz" diyor. Türkölmez, bu süreçte farklı emeklilik ihtiyaçları için çözümün BES ve otomatik katılımından geçtiği konusunda farkındalık yaratmak için çalıştıklarını dile getiriyor ve şöyle ekliyor: "Otomatik katılımın en önemli avantajlarından biri de giderek yok olan tasarruf alışkanlığını katılımcılara tekrar kazandıracak olması. Allianz Türkiye olarak otomatik katılımı başlatan yeni dönemde temel stratejimizde hem işverenleri hem de çalışanları odağımıza alarak ilerliyoruz. Bir yıl öncesinden işverenleri dinleyerek geliştirmeye başladığımız "Online Teklif" portalını bugün 750 şirket kullanıyor. İş yükünü azaltan, bütün işlemlerin tek bir dijital noktadan takip edilmesini sağlayan bu portalla otomatik katılımı dahil olan 500 bini aşkın çalışan bulunuyor. Otomatik katılım 100 ve üzerinde çalışana sahip işletmelere açıldığında, portalı kullanacak şirket sayısını 1000'e ulaştırmayı hedefliyoruz. Otomatik katılımı sisteme dahil olan çalışanlarla sözleşme ve birikimlerine ilişkin her türlü işlemlerini kolaylıkla yapabilecekleri bir altyapı sunuyoruz." 

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 -
güvenli ve 12 parçaya bölünen
Otomatik BES ile ilgili tüm konularda destek
- + Otomatik BES gelir - istenirse gelecek
kurulumları için tasarrufları
Otomatik BES gelir
- + Fakülte ve iller bazlı gelir - istenirse
gelimlerle ilgili işleri yerine
- + Otomatik BES sigortalıların
eğilimlerini belirlemek ve
sevdiği parçaları tercih etmelerine yardımcı olmak
- + BES sigortalıların
bilimsel ve finansal danışmanlığı
- + Hissaslı BES için danışmanlık



Otomatik BES hesabı açarak
4.500 TL'ye kadar aylık, 1.000 TL'ye kadar yıllık emeklilik tutarını ve 11 farklı
BES parçasını seçebilirsiniz. 400 TL'ye kadar aylık emeklilik tutarını Otomatik BES'te
seçebilirsiniz. 4.500 TL'ye kadar aylık emeklilik tutarını ve 11 farklı BES parçasını

veya diğer BES parçalarını seçebilirsiniz. Otomatik BES hesabı açarak emeklilik tutarını ve BES parçasını seçebilirsiniz. Otomatik BES hesabı açarak emeklilik tutarını ve BES parçasını seçebilirsiniz. Otomatik BES hesabı açarak emeklilik tutarını ve BES parçasını seçebilirsiniz.

“Sigortalılık devleti yükünü hafifletiyor”

Büyük bölümü birinci ve ikinci derece deprem kuşağında yer alan Türkiye’de, yılda 20 bin civarında deprem oluyor. Doğal afetlerin yarattığı hasar ve can kaybı açısından bakıldığında yüzde 61 ile deprem ilk sırada yer alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, depremin yanı sıra yangın, fırtına, sel ve su baskını gibi birçok durum için tek poliçede güvence sunan konut sigortasının önemine dikkat çekiyor...

Son 60 yıl içerisinde Türkiye’de en sık rastlanılan afet türü olan deprem, zaman zaman birden fazla ülkeyi ekonomik olarak sarsabilecek şiddete sahip bir felaket olarak ayrışıyor. Topraklarının yüzde 98’i aktif ve farklı deprem kuşakları üzerinde yer alan Türkiye’de, yıldönümü yaklaşan 17 Ağustos Marmara depremi bu gerçeğin en acı hatıralarından biri. Çok sayıda can kaybına neden olan 17 Ağustos depreminde; 66 bin bina ağır hasar aldı veya yıkıldı, 67 bin bina orta, 80 bin bina ise hafif hasar aldı. 14 milyon kişiyi etkileyen deprem, 12 milyar dolara varan bir maddi kayba neden oldu. Yakın zamanda Yunanistan’ın Kos adasında meydana gelen ve Türkiye’den de hissedilen deprem bu gerçeği bir kez daha hatırlattı. 21 Temmuz’da yaşanan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, “Deprem kuşağında olduğumuz gerçeğinin yanı sıra iklim değişikliğine bağlı olarak peşi sıra doğal afetler yaşamaya başladık. Sigortalılık oranının yeterli oranda olmaması bireyler bazında mağduriyet yaratırken, devlete de ciddi bir yük getiriyor” diyor...

depremde, Türkiye’de can kaybı meydana gelmezken, Muğla’nın Bodrum ilçesinde pek çok binada hasar oluştu. Deprem sonrası Anadolu Sigortalılardan gelen ihbarlar doğrultusunda, yaklaşık 1 milyon 340 bin TL’lik hasar söz konusu.

“Kamu bütçesi önleyici tedbirler ve altyapı yatırımları için harcanmalı”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, yakın zamanda gerçekleşen Kos adası depremine

ve 18’inci yıldönümü yaklaşan 17 Ağustos Marmara depremiyle yaşanan maddi kayıpların büyüklüğüne işaret ediyor. Koç, gerek deprem gerekse sıklığı artan diğer doğal afetler nedeniyle oluşan maddi kayıpları en aza indirmek için sigortalılığın önemine şöyle dikkat çekiyor: “Deprem kuşağında olduğumuz gerçeğinin yanı sıra iklim değişikliğine bağlı olarak peşi sıra doğal afetler yaşamaya başladık. Son dönemde meydana gelen olaylarda can kaybının



yaşanmaması bizim için tek sevindirici unsur. Ancak konutlar, işyerleri, araçlar her afette ciddi hasar görüyor. Sigortalılık oranının yeterli oranda olmaması bireyler bazında mağduriyet yaşatırken, devlete de ciddi bir yük getiriyor. Doğal afetlerde devletin oluşan zararın tamamını tazmin etmesi beklenmemeli. Bu durumlarda sigorta şirketleri devletin en büyük destekçisi olmaya aday. Afet sonrasında oluşan mağduriyetler için devletin ayırdığı bütçenin, önleyici tedbirler ve altyapı yatırımları için harcanması daha verimli sonuçlar doğuracaktır. Bunu sağlamanın tek yolu ise sigortalılık oranının artırılmasıdır.”

Evinizin ve eşyalarınızın değeri kadar teminat


Deprem de dahil olduğu pek çok afet kaynaklı maddi hasardan konut sigortasıyla korunmanın mümkün olduğunu anlatan İlhami Koç, “17 Ağustos Marmara Depremi’nin yıldönümü yaklaşırken, Türkiye’nin deprem gerçeğiyle bir kez daha yüzleşiyoruz” diyor. Türkiye’de 1999 yılındaki Marmara depreminden sonra deprem sigortasının zorunlu hale geldiğini hatırlatan Koç, bu sigortanın sunduğu güvenceleri ve tamamlayıcısı konumundaki konut sigortası hakkında şu bilgileri paylaşıyor: “Zorunlu deprem sigortası, 1 metrekare için 800 TL limit üzerinden, konutun metrekare büyüklüğüne göre hesaplanan bir limitle teminat sağlar. Örneğin 100 metrekarelik bir konut için zorunlu deprem sigortasıyla sağlanan teminat tutarı, 80 bin TL ile sınırlıdır. İlaveten konutunuz ne kadar büyük olursa olsun sağlanan teminatın üst limiti 170



bin TL ile sınırlıdır. Zorunlu deprem sigortasını tamamlayıcı role sahip olan konut sigortasıyla ise evinizin yeniden inşa değeri kadar teminat almanız mümkün. Konut sigortası ayrıca, sadece binayı değil, evin içindeki eşyaları, yaşayanları ve sorumluluklarını da teminat altına alabiliyor.”

Tsunami riskine dikkat!

İlhami Koç, Kos depremi sonrası Muğla bölgesinde hasara sebep

olan tsunamiyi de hatırlatarak, “Kos depreminin ardından oluşan tsunami, depremin başka bir yıkıcı etkisine daha işaret ediyor. Uzmanlar, denize yakın pek çok konut/işyerinde su basmalarına, teknelerde maddi hasara sebep olan tsunaminin depremde başka bir risk unsuru olduğuna dikkat çekiyor. Konut sigortasıyla birlikte verilen deprem teminatı, tsunaminin neden olabileceği maddi kayıpları da güvenceye alıyor” diyor. 



Sel riskini konut sigortasıyla bertaraf edebilirsiniz



iklîm değişimlerinin yıkıcı etkisini her geçen daha güçlü hissediyoruz. Artık kasırga deyince sadece Amerika, sel deyince de Filipinler akla gelmiyor. Boyutu o kadar yüksek olmasa da hortum dahil bize uzak gibi görünen afetlerle tanışmaya başladık. Son günlerde İstanbul, Ankara, Rize ve daha birçok şehirde yaşanan sel felaketleri sigortanın önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Sel nedeniyle araçları, konutları ve işyerleri hasara uğrayanlar, sel teminatı bulunan konut, işyeri ve/veya kasko sigorta poliçeleri kapsamında bu zararlarını karşılayabiliyor. Bu yazımızda konut sigortasının, sel de dahil olmak üzere hangi

ana ve ek teminatları sunduğunu ele aldık. Siz de evinizi, eşyalarınızı ve ailenizi çeşitli risklere karşı korumak için konut sigortası yaptırmayı ihmal etmeyin...

Konut sigortası neleri güvence altına alır?

Konut sigortası, bina ve isteğe bağlı olarak içinde yer alan eşyaları güvence altına alır. Bu durumda bina teminatı ile içerisindeki her tür sabit tesisat da sigorta kapsamına girer. Herhangi bir hasarın gerçekleşmesi durumunda çoğunlukla eşyalar da hasar görür. Bu nedenle sigortaya konu olan konutların içindeki eşyalarla birlikte güvence altına alınması gerekir. Böylece az

bir maliyet farkıyla daha geniş bir güvence satın alınabilir. Kiracılar ise sadece eşya teminatı olarak eşyalarını güvence altına alabilir.

Konut sigortası, konut ve içindeki eşyalar için gerekli bir güvencedir. Bu güvenceden en iyi şekilde yararlanmak için ihtiyaçlara en uygun teminatlar poliçede seçilmelidir.

Konut sigortası poliçesinde yer alan ana teminatlar nelerdir?

Konut sigortası teminatları sigorta şirketlerine göre farklılık göstermekle birlikte hepsinde ortak olan ana teminat yangın teminatıdır.

• **Yangın teminatı:** Yangın, yıldırımın ve infilakın neden olduğu zararları güvence altına alır.

Konut sigortası poliçesi hangi ek teminatları içerir?

Konut sigortasının teminatları ek teminatlarla genişletilerek daha fazla risk güvence altına alınabilir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkün:

• **Grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve kötü niyetli hareketler:** Bu tür hareketlerin neden olacağı zararlar konut sigortasıyla güvence altına alınır. Her bir hasarda, hasar bedelinin yüzde 5'i oranında muafiyet uygulanır.

• **Sel/su baskını:** Sigortalanan konutun civarındaki nehir, çay, dere ve kanalların taşması ile ➡

Ziraat Bankası'nda bir gece: İlgene l modur yarılmıca deşleği

Kim nereye transfer oldu?

İHG Bank'ın yeni genel modur onu sektör finansgundem'de n'ğendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TBT Genel Modur lođu ne talip olan bankası kim?

**Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com**



**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**

olağanüstü yağışlar nedeniyle meydana gelen sel sonucu dışarıdan basan suların vereceği zararları güvence altına alır.

☛ **Cam kırılması:** Bu teminat sabit ve dik durumda takılı olan cam ile aynaların kırılması sonucunda meydana gelebilecek zararları güvence altına alır.

☛ **Ferdi kaza:** Sigortalının riziko adresinde poliçe kapsamı çerçevesinde gerçekleşecek bir kaza sonucunda vefat etmesi halinde lehdarına, sürekli olarak sakat kalması halinde kendisine poliçede belirtilen limitler ve genel şartlar dahilinde tazminat ödenir.

☛ **Hırsızlık:** Hırsızlık sonucu çalınan eşyaları ve hırsızın bina veya eşyalara vereceği zararları güvence altına alır.

☛ **Yardım hizmetleri:** Su tesisatı, elektrik, çilingir, cam ve benzeri tamir işleri ile acil servis ve irtibat hizmetleri verilmesini sağlar.

☛ **Enflasyondan korunma:** Bu teminat, enflasyon ortamında bina ve eşyaların güncel değerini korumasını sağlar. Sigorta bedeline sigorta süresi boyunca seçilecek enflasyondan korunma oranı kadar artış uygulanır. Ancak hasar tarihinde seçilen oran Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıklamış olduğu oranın üzerinde ise TÜİK'in oranı baz alınır.

☛ **Deprem ve yanardağ püskürmesi:** Deprem ve yanardağ püskürmesinin sigortalı değerler üzerinde doğrudan neden olacağı bütün zararları güvence altına alır. Deprem hasarlarında öncelikle zorunlu deprem sigortası (DASK) limiti dahilinde ödeme yapar.



DASK poliçesi, DASK tarafından belirlenen bir üst limite kadar güvence sağlar. Bu bedeli aşan kısım için konut sigortası kapsamında yer alan deprem ve yanardağ püskürmesi teminatının isteğe bağlı olarak alınması gerekir.

☛ **Aile reisi sorumluluğu:** Aynı evde ikamet eden sigortalı ve ailesinin, sigortalı mesken içinde üçüncü şahıslara bir kaza sonucu verebilecekleri bedeni ve maddi zararları poliçede yazılı limitlerle karşılar.

☛ **Dahili su:** Su tesisatının patlaması, taşması, sızması, tıkanması, kırılması ve donması sonucu evde oluşan zararlar ile muslukların açık unutulması gibi durumlarda meydana gelebilecek hasarları güvence altına alır.

☛ **Yer kayması:** Sigortalı binanın inşa edilmiş olduğu arsa veya civarında oluşan yer kayması veya toprak çökmesi sonucu sigortalı değerlerde oluşacak hasarları güvence altına alır.

☛ **Araç çarpması:** Kara ve hava taşıtlarının sigortalı konuta çarpması sonucu oluşacak hasarları güvence altına alır.

☛ **Fırtına:** Fırtına veya fırtına sırasında rüzgarın sürüklediği veya attığı şeylerin çarpması

sonucu oluşacak hasarları güvence altına alır.

☛ **Duman:** Bir boru veya menfezle bacaya bağlanmış, ısıtma ve pişirme cihazlarının kusurlu şekilde çalışması nedeniyle çıkan dumanın neden olduğu zararları güvence altına alır.

☛ **Kar ağırlığı:** Yoğun yağıştan sonra çatı üzerinde biriken kar, ağırlığı nedeniyle çatıya ve bina ile içindeki eşyalara zarar verebilir. Kar ağırlığı teminatı bina ve içindeki sigortalı değerlerde meydana gelen hasarları güvence altına alır.

☛ **Yangın mali mesuliyet ve kira kaybı:** Sigortalının, kiracının ve mal sahibinin sorumluluklarından doğan bir hasar sonucunda birbirlerine karşı verebilecekleri zararları güvence altına alır.

☛ **Enkaz kaldırma:** Hasar sonucu meydana gelen yıkıntının taşınma masraflarını güvence altına alır.

☛ **Alternatif ikametgah değişikliği masrafları:** Bir hasar sonucu sigortalı konutun kullanılamaz hale gelmesi durumunda, hasarlı konutun tamiri ve yeniden inşası sürerken kullanılan diğer konutun kullanma maliyeti poliçede belirtilmiş teminat ve limiti dahilinde karşılanır. e

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
ailegnah özel hasta seherde fark edemeyiz, ora beklemeyiz.



SOMPO JAPAN SİGORTA



www.sompo.com.tr

Lemonade fenomeni



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Her müşterinin poliçesi için ödediği prim bedelinin yüzde 20'sini ayırıp teknoloji yatırımları ve operasyonel giderlerin karşılanmasında kullanıyorlar. Kalan yüzde 80 hasarların ödenmesine ayrılıyor. Hasar beyan etmeyen kişilerin ödediği primin kalanı ise kendilerinin seçtiği sosyal sorumluluk projelerine aktarılıyor...

Toplam yatırım tutarı 18 milyar dolara yükselen InsurTech piyasasında, yaratılan 14 farklı iş kolunda yaklaşık 1.220 şirket faaliyet gösteriyor. Bu değişime birçok sigorta şirketi hızla girdi, bazıları danışmanlarla çalışmayı, bazıları kendi dönüşümlerini kendileri gerçekleştirmeyi seçti. Dönüşümün ilk meyveleri alındı, süreçlerini dijitalleştiren şirketler birçok çalışanını başka birimlere kaydırды, bazılarıyla da yollarını ayırdı. Bütün süreçlerde verimli ve hızlı olunması, bilginin en iyi şekilde ve hızla işlenmesi ise bu dönüşümün anahtarı olarak görülüyor.

Ancak InsurTech'te henüz bir şey görmedik. Asıl devinim, büyük sigorta grupları birbirlerini satın almaya başlayınca ortaya çıkacak. Oyunun gerisinde kalan şirketler, ne kadar büyük olurlarsa olsunlar hızla pazar kaybedecek.

Çünkü rakipleri kendilerinin bilmediği bir şeye sahip olacak: İşe yarayan, ürüne ve kazanca dönüştürülebilir bilgi, bu bilgiyi hızla işleyecek ve müşterileriyle buluşturacak süreçler...

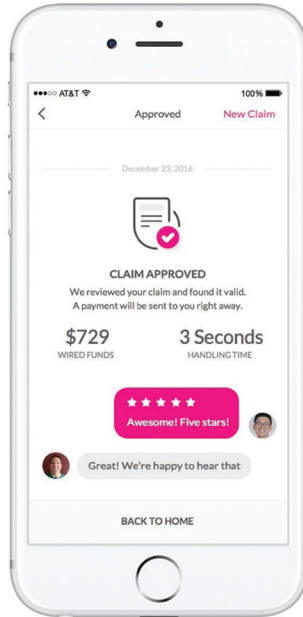
Sektörde birleşmeler artacak, şirket sayısı azalacak, hızla dijitalleşen sektöre bir de hızla birbirine entegre olmanın getirdiği

dalgalar çarpacak. Doğal olarak yine işten çıkarmalar ve teknolojik yenilikler sonrası ya işini değiştirenler ya da işini kaybedenler göreceğiz. Sigorta sektöründeki fazla istihdam da cabası. Nesnelere interneti (IoT) ile, yapay zeka (AI) ile, blockchain ile yepyeni bir dünyadan bahsediyoruz. Yeni kavramlar, yeni şirketler, yeni roller... Bu yenilik deryasında bir şirket öne çıkıyor: Lemonade...

Yöneticisine özel jet almayan şirket!

Lemonade'in mottosu "Instant everything, killer prices, big heart" (her şey hızlı-hazır, rekabetçi fiyatlar, koca bir yürek). Yani kolayca teminat alabiliyorsunuz, dağıtım kanalları, maliyet analizleri ve şirket yapısı dolayısıyla size hiçbir sigorta şirketinin sunamadığı fiyatları sunabiliyor ve kocaman yürekleri sayesinde kimseyi poliçesiz bırakmıyorlar. Sigortacılığın geleneksel yapısının tamamıyla değiştirmeyi, yepyeni bir sigortacılık deneyimi yaşatmayı (nedense bu taahhüt bugünlerde çok popüler!) amaçlıyorlar.

Altını çizdikleri noktalardan biri, geleneksel sigorta şirketlerinin hasar taleplerine geç cevap verdikleri ve talep sahibine ellerinde tutarak kâr elde ettikleri, ancak kendilerinin bunu kesinlikle yapmadıkları ve özellikle hasar ödemelerini hızla gerçekleştirdikleri. Diğeri de özellikle kurucusu Daniel Schreiber'in sunumlarında sıklıkla bahsettiği gibi tahsil



ettikleri primlerle yöneticilerine özel jet almamaları! Hatta gereksiz hiçbir harcamalarının olmaması.

İş süreçlerindeki kilit noktalarından biri ise yüzde 20'lik pay. Her müşterinin poliçesi için ödediği prim bedelinin yüzde 20'sini ayırıp teknoloji yatırımlarında ve operasyonel giderlerin karşılanmasında kullanıyorlar. Kalan yüzde 80'i ise hasarların ödenmesine ayrılıyor. Burada da altını çizdikleri nokta, bu uygulamalarının da kesinlikle geleneksel sigorta şirketlerinininkine benzememesi. Dağıtım kanalları ise sadece web sitesi ve mobil uygulaması. Hasar taleplerini de bu iki kanal üzerinden alıyorlar. Hatta hasar taleplerinde mümkünse kaza yerinin veya kazanın kendisinin bir videosunu istiyorlar. Teminat verdikleri bölge şimdilik sadece ABD'nin bazı eyaletleriyle sınırlı. Ancak hızla yaygınlaşmayı planlıyorlar. New York merkezli olmaları işe popülerlik de katıyor. Tıpkı herkesin açılmasını bekledikleri ve açıldıktan sonra kapısında kuyruk olduğu ünlü bir restoran gibi davranıyorlar; işe popülerite katıyor ve akıllı telefon sahibi olan ve teminata ihtiyacı olan herkesin öncelikle kendilerini denemesini istiyorlar.

Hasara gitmeyen prim başısa gidiyor

Sanırım Lemonade'in insanlara en çok dokunan ve popüleritesini artıran tarafı, hasar ödemeleri ve operasyonel giderlerin karşılanması sonrasında kişilerin ödediği primin kalanının (giveback olarak adlandırılıyor) kendilerinin seçtiği sosyal sorumluluk projelerine



Daniel Schreiber

Lemonade'in dağıtım kanalları sadece web sitesi ve mobil uygulamadan ibaret. Hasar taleplerini de bu iki kanal üzerinden alıyor. Hasar taleplerinde ise mümkünse kaza yerinin veya kazanın kendisinin bir videosunu istiyor...

aktarıyor olması ve bu süreç hakkında poliçe sahibinin her adımda haberdar edilmesi. Öyle ki Twitter ve LinkedIn'de bağışlarla ilgili birçok içerik ve mesaj bulunuyor. Lemonade müşterileri, yıl sonunda herhangi bir hasar beyanı yapmadıklarında, ödedikleri prim bedellerinin Lemonade'in üst düzey çalışanlarının lüks hayatlarını finanse etmediğini (bu, Lemonade tarafından sürekli tekrarlanıyor) ve bazı insanların hayatını güzelleştirdiğini biliyorlar. Bu yönüyle de Lemonade büyüsü tamamlanmış oluyor, yani müşterilerinin kalplerini dokunmuş oluyor. Lemonade'in Amerikalı kadınlar arasında artan popüleritesinin nedenlerinden biri de bu...

Bu model Türkiye'de işler mi?

Lemonade ile ilgili üzerinde durmamız gereken diğer bir unsur da insanlara güven. Mottolarındaki "big heart" (koca yürek) kavramı da zaten buradan geliyor. İnsanlara güvenin karşılığını bulacağına inanıyorlar. Bu yüzden de hasar

süreçlerinde olayın gerçekliğini araştırma gayreti içerisine girmiyorlar. Uygulama üzerinden size yönelttikleri sorularla hasar dosyasını oluşturuyorlar. Ödeme ise çok daha hızlı.

Kurucu Daniel Schreiber'in sunumlarında veya Lemonade'in Twitter'daki paylaşımlarında adını sıkça görebileceğiniz ünlü davranış bilimci Profesör Dan Ariely'nin bu etkiyi yaratmakta nasıl bir katkısı olduğunu doğrusu merak ediyorum. Anlaşılan Profesör Ariely'nin insan doğası üzerine Türkçeye de çevrilmiş kitapları Lemonade yöneticileri tarafından iyice okunmuş.

New York'ta lansmanının yapıldığı Ekim 2016'ın ardından 2 ay bile geçmeden 1.000 poliçeye ulaşan, Nisan 2017'de 10 bin poliçe barajını aşan, Haziran 2017'de ise 14 bin 315 konutu sigortalamış olan Lemonade'e yöneltmemiz gereken kritik soru ise şu: Bu model Türkiye'de işler mi? Uygulama üzerinden poliçe oluşturma girişimi uzun yıllardır yapılageliyordu. Ancak hasar süreçlerinin de bu şekilde dijitalize edilmesi ve sigortalanma sürecinin eğlenceli ve yararlı olduğu izleniminin verilebildiğini söylememiz şimdilik pek olası değil. Hasar sürecinin dijitalleştirilmesine yönelik girişimler olmakla birlikte, Lemonade tarzı olduğunu söylememiz biraz zor. Bununla birlikte Lemonade'in sunumlarında da sıkça paylaştığı bir istatistik söz konusu. Amerikalıların yüzde 25'i, sigorta şirketiyle olası bir suistimali normal olarak değerlendiriyor. Bu oranın Türkiye'de de benzer düzeyde olduğunu varsayarsak, bir Lemonade de Türkiye'den çıkar mı?



Allianz, İtalya'da büyümeye devam ediyor



Klaus Peter Roehler

Olumlu mali sonuçlarını kamuoyuyla paylaşan Allianz İtalya, 2017 ve 2018 yılı iş planlarıyla ilgili detayları da açıkladı. Allianz İtalya CEO'su Klaus Peter Roehler, 3 yıldır devam eden dönüşüm çalışmalarıyla dağıtım kanallarındaki yapılandırmayı tamamladıklarını ve müşterilerine benzersiz bir sigortacılık deneyimi yaşatmak istediklerini belirtti. İtalya'da herhangi bir yeni satın alma konusunda açıklama yapmayan Roehler, yüzde 83.4'e yükselen şirket birleşik rasyosunun korunacağını altını çizdi.



Öte yandan Allianz Grubu, İngiltere'de yeni bir ortaklık yaptığını duyurdu. Liverpool Victoria Friendly Society ile 1 milyar sterlin (yaklaşık 1.1 milyar Euro) değerinde uzun dönemli stratejik işbirliği anlaşması imzalandı. Böylece Allianz, İngiltere pazarında üçüncü sıraya yükseldi. 6 milyon müşteriye hizmet verecek ortaklığın brüt prim üretimi ise 1.7

milyar sterlin civarında. Liverpool Victoria Friendly Society'nin yüzde 49 hissesi karşılığında 500 milyon sterlin ödeyecek olan Allianz, 2019 yılında şirketin yüzde 20.9'luk hissesini 213 milyon sterline alma hakkına da sahip olacak. Düzenleyici kurum onayının ardından hızla hayata geçecek olacak anlaşmanın İngiliz sigorta sektörüne etkileri merakla bekleniyor.

Uber kullanıcılarını AXA sigortalayacak

Yeni iş planıyla ses getiren Uber ve Fransız sigorta devi AXA, Fransa'da Uber kullanıcılarının sigorta ihtiyaçlarına yönelik işbirliği başlattı. 2017 yılı sonbaharında uygulamaya girmesi planlanan anlaşmaya göre AXA, Uber kullanıcılarının kaza sonrası medikal yardım, sakatlanma teminatı gibi temel teminatlardan yararlanacağı bir hizmet geliştirecek. Uber EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Başkanı Pierre-Dimitri Gore-Coty, söz konusu işbirliğiyle yol güvenliği konusunda attıkları önemli adımın ve Uber satışlarına olumlu etkisinin altını çizdi. AXA CEO'su Thomas Buberl ise dijitalizasyonla iş süreçlerinde devrim gibi kararlar aldıklarını, müşterilerine en uygun hizmet için ihtiyaçları olan bilgiye artık kolayca erişebildiklerini belirtti.





V E R U S A
H O L D I N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

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

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

www.verusa.com.tr

Çin, 2027'de ikinci büyük sigorta pazarı olacak

Gelişmekte olan piyasaları yakından inceleyen ve gelecek 10 yıl projeksiyonlarını kamuoyuyla paylaşan araştırma şirketlerine göre Asya, en hızlı büyüyecek pazar olarak öne çıkacak ve birçok Asya ülkesi çift haneli büyüme rakamlarını görecektir. Çin pazarının ise önümüzdeki 10 yılda şimdiki büyüklüğünü dörde katlaması bekleniyor. Asya'nın 2027 yılında 1.5 trilyon Euro'nun üzerinde mali büyüklükle Amerika ile arasındaki mesafeyi azaltması ve Avrupa'nın üretim hacmini geçmesi öngörülüyor. 2050 yılına yönelik hayat ve emeklilik sigortalarının da incelendiği araştırmada, dünya genelinde yaşı 80 ve üstünde olan kişilerin yarısının Asya'da yaşayacağı ve kıtanın yaş ortalamasında ciddi bir artış yaşanacağı tahmin ediliyor. Özellikle hayat branşında inanılmaz bir büyüme bekleyen uzmanlar, tasarruf planlarının Asya nüfusunda sıklıkla tercih edilen bir ürün haline geleceğini



düşünüyor. Global sigorta pazarındaki prim üretiminin 2016 yılındaki 3.6 trilyon Euro değerine göre 2027 yılında neredeyse ikiye katlanarak 6.8 trilyon Euro'ya ulaşması öngörülmüyor. Gelişmiş pazarları da inceleyen araştırmada, Batı Avrupa pazarındaki büyümenin yüzde 3 civarında olacağı

ve Euro bölgesi krizinin geride kalacağı tahmin ediliyor. 2027 yılına kadar hayat branşındaki global büyümeyi yüzde 6.5, elementer branştaki büyümeyi ise yüzde 4.9 olarak öngören çalışma, Asya ülkelerinin, özellikle de Çin'in bu büyümenin anahtarı olacağını altını çiziyor.

Aviva ile HSBC, 10 yıllık dağıtım kanalı anlaşması imzaladı

İngiltere'nin iki finansal gücü Aviva ve HSBC, 10 yıllık bir iş ortaklığına imza attı. HSBC, şubelerinde müşterilerinin teminat ihtiyaçlarına Aviva poliçeleriyle cevap verecek. İngiltere'nin en büyük tutarlı dağıtım sözleşmesi olduğu belirtilen anlaşmayla Aviva'nın önemli bir prim üretim hızı yakalaması bekleniyor. Aviva ürünleri, HSBC müşterileri tarafından sadece banka şubelerinden değil online kanallardan da alınabilecek. Daha önce de konut ve seyahat sigortası özelinde 5 yıllık bir birlikteliğe imza atan Aviva ve HSBC,



Andy Briggs



yeni anlaşmayla işbirliklerini daha da genişletmiş ve birçok ürüne yaymış oldu.

Aviva CEO'su Andy Briggs, HSBC ile yaptıkları dağıtım

kanalı anlaşmasından duydukları memnuniyeti dile getirirken, HSBC müşterilerinin taleplerine cevap verecek yeni ürünler de geliştireceğini bildirdi.

'ZDRAVO' SIRBİSTAN

Simit Sarayı 7 Mağaza ile Sırbistan'a 'Merhaba' diyor.



TÜRKİYE • ABD • ALMANYA • AZERBAYCAN • BAE • BELÇİKA • NAHÇIVAN • HOLLANDA • IRAK • İSVEÇ • İNGİLTERE

KIBRIS • KUVEYT • SIRBİSTAN • LÜBNAN • ÜRDÜN • SUUDİ ARABİSTAN • BAHREYN • MISIR • KATAR • FAS *Güvenli*

www.simitsarayi.com • [/simitsarayi](https://www.facebook.com/simitsarayi) • [/simitsarayiofficial](https://www.instagram.com/simitsarayiofficial)

AEGON

Aegon, Polonya'da yeni bir fonun yöneticisi oldu

Aegon'un Polonya operasyonu, Nordea emeklilik fonunun yönetimine geçmek için düzenleyici kurum onayını aldı. Böylece fon büyüklüğünü artırarak yüksek kazanç elde etmeyi ve yönetim giderlerinden tasarruf etmeyi amaçlayan şirketler, güçlerini birleştirerek önemli bir finansal

büyüklüğüne ulaştı. Aegon, Polonya'da 889 bin üyeye ve 1.6 milyar Euro (yaklaşık 6.99 milyar Polonya Zlotisi) fon büyüklüğüne sahip. Nordea'nın ise 979 bin üyesi ve 1.9 milyar Euro (yaklaşık 8.14 milyar Polonya Zlotisi) fon büyüklüğü bulunuyor.

Aegon Polonya yetkilileri tarafından yapılan açıklamada, iki şirketin fon birleşimiyle Polonya pazarının fon büyüklüğü ve katılımcı sayısı bakımından dördüncü büyük emeklilik fonunun oluştuğu, yakalanan bu ölçeğin fon katılımcılarına yüksek kazanç olarak geri döneceği belirtildi.

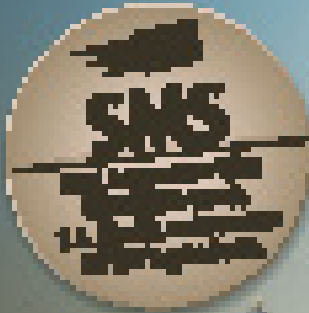
Berkshire Hathaway, Avrupa'da güçlenecek, Brezilya pazarına girecek



Kurt yatırımcı Warren Buffet'in sahibi olduğu Berkshire Hathaway Specialty Insurance, Avrupa ekibini güçlendirmeye devam ediyor. Siber güvenlik ve sorumluluk sigortalarında uzman Vanessa Maxwell'i ve finans piyasalarına yönelik geliştirdiği ürünlerle tanınan Tom Dilley'i ekibine dahil eden Buffet, özellikle Güney Avrupa ve Brexit sonrası yeniden şekillenen İngiltere pazarını hedefliyor. Avrupada pazar hacmini artırmayı hedefleyen Buffett, Brezilya pazarında da umut görüyor. Berkshire Hathaway'ın, Brezilya'nın en büyük reasürans şirketi olan IRB Brasil Resseguros S.A. ile olası satın alma opsiyonlarını görüştüğü belirtiliyor.

MILPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞFEDEREK ÇOK YER KAÇIRMAYACAĞI ÇOK FİRSAT VAR

Yüksek seviyedeki uluslararası seyahatlerinizde Milplus Platinum ile her şeyi kolayca yapabilirsiniz. Dünyanın her yerinde alışveriş yapabileceğiniz, uluslararası seyahatlerinizde kolayca ulaşabileceğiniz Milplus Platinum ile dünyayı keşfetmeye başlayın.



500 TL'ye kadar nakit geri dönüşüm



1. Sınıf uçuşlar için ekstra avantajlar



Dünyanın her yerinde alışveriş yapabileceğiniz



Uluslararası seyahatlerinizde kolayca ulaşabileceğiniz



Uluslararası alışveriş için



Uluslararası seyahatlerinizde kolayca ulaşabileceğiniz



Uluslararası seyahatlerinizde kolayca ulaşabileceğiniz

Uluslararası seyahatlerinizde kolayca ulaşabileceğiniz için www.vakifbank.com.tr/gizli-aynalar adresine bakın.

0850 4784 / milplus@vakifbank.com.tr



VakıfBank
Bankanızın Bankası

Alman Talanx, Generali'nin Kolombiya operasyonlarını satın aldı

İtalyan sigorta devi Generali, Kolombiya'da faaliyet gösteren Generali Seguros ve Generali Vida şirketlerini Alman Talanx Grubu'na sattığını açıkladı. Generali'nin yönetim payının yüzde 90'ından fazlasını satın aldığını duyuran Talanx Grubu'nun Generali'ye 30 milyon Euro ödeme yaptığı belirtiliyor. Kolombiya sigorta sektörü düzenleyici kurumu onayını bekleyen işlemin 2017 yılının son aylarında sonuçlandırılması öngörülüyor. Guatemalada bulunan operasyonlarını



da sattığını açıklayan Generali, yıllardır ortak olduğu Neutze ailesine payını devretti. Generali Group'un uluslararası yatırımlarından sorumlu yöneticisi Frederic de Courtois, elden

çıkarılan şirketlerle Generali Grubu'nun belirlediği stratejiler doğrultusunda ilerlemeye devam ettiklerini, daha akıllı ve daha küçük bir şirket modeli belirlediklerini açıkladı. Talanx International AG Yönetim Kurulu Başkanı Torsten Leue ise Kolombiya piyasasında gördükleri yüksek potansiyele güvendiklerini ve bölgedeki pozisyonlarını kuvvetlendirdiklerini belirtti. 2016 yılında 59 milyon Euro prim üreten Generali Kolombiya, ülke pazarının yüzde 1'ine hakimdi ve büyüklük bakımından 22'nci sırada yer alıyordu.

Hannover Re yatırım ürünlerini çeşitlendiriyor

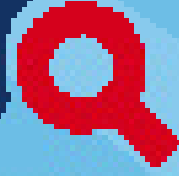
Sigorta portföyüne dayalı menkul kıymet ürünlerini (ILS) çeşitlendiren Hannover Re, yatırım portföyünde toplamda 960 milyon dolar büyüklüğe ulaştı. Florida bölgesindeki fırtına ve sel risklerini AIIC (American Integrity Insurance Company of Florida) olarak adlandırılan ürünle yatırımcılarla buluşturan Hannover Re, yatırımcılardan 210 milyon dolarlık talep toplamıştı. Önümüzdeki 3 yıl boyunca geçerli olacak olan ürüne yüksek ilgi, yeni yatırım ürünlerinin yolunu da açmış oldu. TWIA (Texas Windstorm Insurance Association) ve MPIUA (Massachusetts Property Insurance Underwriting Association) olarak adlandırılan ve 400 milyon ile 350 milyon dolar portföy büyüklüğüne ulaşması beklenen iki yeni ILS yakında yatırımcılarla buluşturulacak. Ürünlerin geçerlilik süresi de AIIC gibi 3 yıl olarak belirlendi. Hannover Re Yönetim Kurulu Üyesi Jorgen Graber, piyasaya sürdükleri yatırım ürünlerine sadece mevcut müşterilerin değil yeni kazandıkları



müşterilerin de yoğun ilgi gösterdiğini belirterek, yeni yatırım ürünleriyle portföy büyüklüğünü 2.5 milyar dolara çıkarmak istediklerini vurguladı. 1994 yılında alanındaki ilk yatırım ürününü piyasayla buluşturan Hannover Re,

ILS piyasasında yenilikçi ve lider olarak tanınıyor. Geliştirdiği ürünlerin yanında doğal afet tahvillerinde de aktif yatırımcı olan Hannover Re'nin bir sonraki yatırım hamlesi merakla bekleniyor.

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



İngiltere’de siber saldırıların maliyeti hızla artıyor

İngiltere’de 2016 yılında 2 milyona yakın siber saldırı vakası yaşandı. Yetkililer, bu saldırılardan sadece 57’sinin yasal sürece bağlanabildiğini, ülke genelinde sadece 300 olan siber saldırı uzmanı sayısının ihtiyacı

kesinlikle karşılamadığını düşünüyor. İngiltere’de siber saldırı riskine maruz kalabilecek politik öneme sahip her 10 kişiden sadece birinin siber riske karşın geçerli bir teminatı olduğu belirtiliyor. Dünya genelinde ise durumun daha

kötü olduğuna dikkat çekiliyor. 21 ülkede toplam 689 milyon kişinin siber saldırı tehdidi altında olduğunu ortaya koyan araştırmalara göre, siber saldırı uzmanlarının sayısı en kısa zamanda hızla artırılmak zorunda.

Marsh’ın eski CEO’su Peter Zaffino AIG’ye geçiyor



American International Group (AIG), Marsh’ın eski CEO’su Peter Zaffino’yu operasyonlardan sorumlu yönetici olarak atadı. AIG’deki yeni rolünde Zaffino, birçok ülkede faaliyet gösteren AIG’nin bütün iş süreçlerinin ve şirketin merkezi ABD de dahil olmak üzere faaliyette bulunulan bütün ülkelerdeki operasyonların yönetiminden sorumlu olacak. Atama sonrası AIG Başkanı ve CEO’su Brian Duperreault tarafından yapılan açıklamada ise Zaffino’nun uluslararası deneyiminin AIG’ye birçok katma değer sağlayacağı ve AIG’deki dönüşümü hızlandıracığı belirtildi. Sektörde 25 yıllık deneyimi bulunan Peter Zaffino, Marsh ve Guy Carpenter’da CEO’luk dahil birçok yönetim kademesinde yer almış, sektörün yakından tanıdığı bir isim.



Peter Zaffino



**TÜRK NİPPON
SİGORTA**

**TAMAMLAYICI SAĞLIK
SİGORTASI**

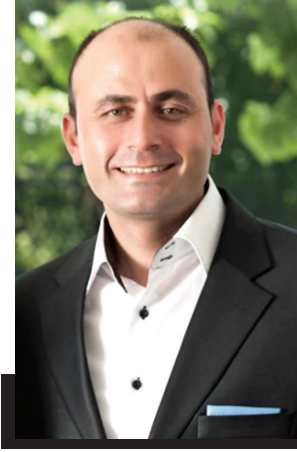


“Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşması bulunan özel hastanelerde, Türk Nippon Sigorta A.Ş. tarafından belirlenmiş kurumlarda geçerli olmak üzere fark ödmeden öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti alabilirsiniz.

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

www.turknippon.com

Fijital pazarlama (phygital marketing)



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Fiziksel ve dijital dünyanın ayrılmadığı bir dünya; bu dünyada geleneksel olan pek çok kavram yerini yeni oluşumlara bırakıyor... Dağıtım kanalına müşterinin gelmesini beklemesek, bizim işimiz gidilesi bir iş, bunu dijitalde yapsak...

2015 Microsoft Dijital Eğilim Raporu, tüketicilerin yaklaşık yüzde 50'sinin "fiziksel dünyalarıyla kesintisiz entegrasyon olanağı sağlayan markalarla etkileşime geçme ihtimalinin daha yüksek olduğunu" keşfetti...

Aibaba CEO'su Daniel Zhang, "Dünyayı gerçek ve sanal ekonomiler olarak ayırmıyoruz. Sadece eski ve yeni olarak nitelendiriyoruz. Perakendenin değişimi ve attığımız bu adı, uzun vadeli büyüme potansiyeline sahip" diyor...

Meslekten arkadaşlarla sürekli tartışıyoruz, "sektörün geleceği nasıl şekillenecek" diye. Yukarıdaki tespit ve söz aslında inşa edilen yeni dünyayı bize işaret ediyor: Fiziksel ve dijital dünyanın ayrılmadığı bir dünya; bu dünyada geleneksel olan pek çok kavram yerini yeni oluşumlara bırakıyor. 2007 yılında ilk defa Amerikan Reklam Ajansları Birliği Başkanı'ndan duyduğumuz "fijital" (phygital) kavramı fiziksel ve dijitalin beraber var olabileceği, bir bütün olarak hareket edebileceği bir sistemin habercisi olarak hayatımıza girdi.

Aslında çok basit, dijital kanallar kullanılarak tüketiciye fiziksel ortamlarda dokunabilmek, onlarla birebir iletişime geçebilmek demek. Akıllı telefonlarla da müthiş bir hızla yayıldı. Fijital pazarlamayla erişim maliyeti düşük, fiziksel çıktısı olan ve tüketiciye dokunan projeler üretiliyor. Restoranlar, oteller, marketler, perakendeciler müşterileriyle etkileşime girmek ve onları etkilemek için fijital işler yapıyorlar.

3D yazıcılar ve sanal gerçeklik bu

pazarlamayı hayatımıza çok hızlı bir şekilde adapte etti. QR kodları, Bitaksi ya da Getir desem sanırım daha aşına olacağız.

Fijital pazarlama maliyetin düşüklüğü yanında, beğeniyi, memnuniyeti, ödülü, yarışmayı, geri bildirimini, istatistik verilerini hızlı bir şekilde ve mobil olarak tespit etmeyi mümkün kılıyor. Oyunlar, kampanyalar, yarışmalar düzenleniyor, hatta markalar arası yeni iş birlikleri mümkün oluyor. Mağazalar müşterilere götürülüyor. Hal böyle olunca şöyle düşünmeye başlıyorum: "Dağıtım kanalına müşterinin gelmesini beklemesek, bizim işimiz gidilesi bir iş, bunu dijitalde yapsak..."

Fijital pazarlama sektörüne yön vermeye başladı bile. Müşteriyi, işi, geliri çeşitlendirmeye çalışan emeklilik ve sigorta şirketleri fijital pazarlama konusunda neler yapıyor? Aşağıdaki sorulara nasıl yanıt verirler:

- Şirketler yerelden küresel pazara hızlı bir sıçrayış yapabilecek mi?
- Şirketlerin ürün iyileştirme/geliştirme süreçleri müşteriden ne kadar etkileniyor ve müşteri hizmet talepleri hangi hızla cevap buluyor?
- Müşteri ilişkilerindeki yeni boyut nedir?
- Dağıtım kanalları fijital pazarlamaya ayak uydurabilir mi?
- Genç sigortalı adayları şirketlerin ne kadar gündeminde?
- Dijital dünyadaki markanız için müşteri sadakatini nasıl ölçecek ve yöneteceksiniz? Soruların cevapları ayrı bir tartışma konusu. Umarım sektör için faydalı cevaplar bulunur. e



**SİZİN
İÇİN!
ÇALIŞIYORUZ**

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



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

ASSIST LINE



DÜNYADAN bilgi güvenliği haberleri

verizon

1 Verizon, 6 milyon müşterisine ait verilerin, Amazon bulut sunucuları üzerinde herkesin erişebileceği şekilde açığa çıktığını doğruladı. İlk açıklamalarda sayının 14 milyon olduğu konuşulan olayda, yanlışlıkla açığa çıkan veriler arasında müşterilerin ad, soyad, telefon numaraları ve PIN kodları olunca, güvenlik uzmanları sosyal mühendislik saldırılarına karşı uyarılar yapıyor. **12.07.2017**



2 Hindistan'ın büyük telekom operatörü Jio, 100 milyon müşterisinin verilerinin açığa çıktığı iddiasını araştırdıklarını açıkladı. Araştırmacılar iddianın gerçek olduğunu ve verilerin açıklandığı sitenin kapatıldığını duyurdu. **10.07.2017**



3 Bupa çalışanının izinsiz şekilde kayıtlarını kopyaladığı ve sistemlerden sildiği sigorta müşterisi sayısının 500 bini bulunduğu, çalışanın işine son verildiği ve soruşturmanın devam ettiği açıklandı. **13.07.2017**



4 Temmuz 2015'te 37 milyon kullanıcı verisini çaldıran Ashley Madison, 11.2 milyon dolar tazminat ödeyeceğini açıkladı. **15.07.2017**

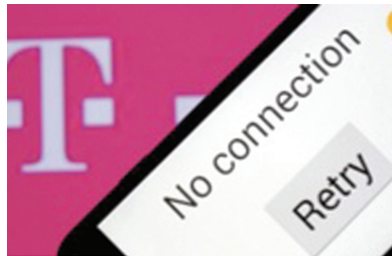


5 Kodları verme teklifi de kabul edilmeyen Kaspersky ürünleri artık Amerika'daki resmi kurumlarda kullanılamayacak. **12.07.2017**



6 Önceki haberlerimizde yer verdiğimiz Petya/NotPetya saldırısının üzerinden yaklaşık bir ay geçti, ancak etkileri hala devam ediyor. Son olarak FedEx'in sahibi olduğu uluslararası dağıtım şirketi TNT Express, hala tüm BT sistemlerini ayağa kaldıramadığını, çalışmalara devam etseler de bazı verileri asla geri getiremeyeceklerini düşündüklerini resmi kurumlara açıkladı. **20.07.2017**

7 Ethereum'da 20'nci günde üçüncü siber olay: Siber suçlular bu kez 32 milyon dolar değerindeki Ethereum'u çaldılar. **19.07.2017**



8 Kasım 2016'da 900 bin router'ı ele geçirip 1.25 milyon Deutsche Telekom müşterisinin internet erişimini kesen siber suçlu yakalandı, olayı Liberyalı bir telekom şirketi adına yaptığını söyledi. **21.07.2017**



9 Siber suçluların kullandığı ilginç yöntemlerden biri daha ortaya çıktı: Akıllı balık akvaryumunu ele geçirip aynı ağdaki kumarhane sistemlerine sızmak! **19.07.2017**



10 Milyonlarca IoT cihazı kullanılan kod kütüphanesindeki açıklık nedeniyle uzaktan ele geçirilme riski altında! **20.07.2017**



11 Avrupa bankacılık sektöründe bu yılın şimdiye kadar açıklanan en büyük veri hırsızlığı, İtalya'nın 1 numaralı bankası UniCredit'te yaşanmış. Geçen yıl eylül ve Ekim ayları arasında gerçekleştiği tespit edilen, 400 bin müşteri verisinin çaldığı olayda, İtalyan bankalarının ilk kez hedef alındığı belirtildi. Olayın

ülkedeki bankaların BT sistemlerinin güvenliğini gözden geçirme fırsatı olması umuluyor. **26.07.2017**



12 2011'den beri faaliyet gösteren Bitcoin operatörü BTC-e'ye kara para aklama nedeniyle 110 milyon dolar ceza verildi, sahibi siber suçtan tutuklandı. **27.07.2017**



13 Black Hat ve Defcon konferanslarında, siber saldırganların neleri hack'leyebileceklerine dair canlı sunumlar yapıldı. Neler mi vardı: akıllı silahlar, araba yıkama makineleri, ev robotları, drone'lar, enerji santralleri... **30.07.2017**



14 Teknoloji şirketi 32M, çalışanlarına giriş-çıkış, ağa bağlanma, ödeme yapma gibi işlemler için pirinç büyüklüğünde mikro-çipler yerleştiriyor! **24.07.2017**



15 Apple, Çin hükümetinin talebi üzerine VPN (sanal özel ağ) servisi sunan uygulamaları Çin'deki uygulama mağazasından kaldırdı. **29.07.2017**



16 Mayıs ayında WannaCry'in küresel saldırısını durduran yöntemi bulan ve açıkladığı anda kahraman olan İngiliz araştırmacı Marcus Hutchins, Black Hat ve Defcon konferansları için gittiği ABD'den dönerken, Kronos isimli bankacılık kullanıcı ad ve şifrelerini ele geçiren kötü niyetli yazılımı yazmak ve satmak suçuyla tutuklandı, Salı günü mahkemeye çıkacak. **05.08.2017**



17 HBO hack'lendi, Game of Thrones'un senaryosu ve henüz yayınlanmamış bölümleri çalındı. Çalınan veri büyüklüğü, Sony hack'lendiğinde çalınanın 7 katı! **02.08.2017**

18 1 milyon kullanıcısı bulunan Chrome eklentisi CopyFish hack'lendi. Eklenti kullanıcılarının Google hesapları tehlikede! **02.08.2017**



19 Siemens'in bilgisayarlı tomografi cihazlarında 2015 yılına ait güvenlik zafiyetlerine yönelik güncellemeler hala yapılmamış. Güvenlik için, hastane ağından çıkarılmaları öneriliyor. **04.08.2017**



20 Bloomberg yatırım uygulamasının sohbet odasında anonim olması gereken kullanıcı isimleri ve firma bilgileri açığa çıktı. **04.08.2017**

Türk Nippon, sosyal sorumlulukta hız kesmiyor



Koruncuk Vakfı'na bağış, Mor Çatı'ya destek, "Gülümseten Dükkan", KAÇUV Aile Evi'ne güvence, Sakarya'daki köy okullarına kitap yardımı... Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kurum olarak topluma ve geleceğe katkıda bulunarak varlığımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz. Sosyal sorumluluk çalışmalarımız hız kesmeden sürecek" diyor...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kurum olarak varlıklarını, topluma ve geleceğe katkıda bulunarak sürdürmeyi amaçlayan bir şirket olduklarını vurguluyor. Sosyal sorumluluk projelerinin bu fırsatı sunan en önemli köprülerden biri olduğunu düşünen Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak kurumsal sorumluluk bilincimizi geliştirmek ve bu tarz faaliyetlerde yer almak bizler için her daim en önemli gündem maddelerinin başında geliyor" diyor. Pamukçu, sosyal sorumluluk kapsamında hayata geçirdikleri projelerden bahsederken, çalışanlarının doğum günlerinde onlar



MOR ÇATI
KADIN SİĞINAĞI
VAKFI

adına Koruncuk Vakfı'na bağış yaptıklarını hatırlatıyor. Ardından da bu projeye ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Bilindiği üzere, Koruncuk yani Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı, uzun yıllardır faaliyet gösteren, her çocuğun şefkat, sevgi ve anlayış görme, yeterli beslenme ve sağlıklı bir ortamda yaşama, oyun ve eğlence olanaklarından yararlanma, çağdaş bir eğitim alma ve yeteneklerini geliştirme, kısaca insan haysiyetine yakışır bir şekilde yaşama hakkı olduğu düşüncesiyle kurulmuş bir vakıf. Sosyal sorumluk bilincini güçlendirmek adına, çalışanlarımızın doğum günlerinde, onların adlarına Koruncuk Vakfı'na Türk Nippon Sigorta olarak bağış yapmaya

başladık. Tüm çalışanlarımıza, doğum günlerinde onların isimleriyle özel olarak tasarlanan Koruncuk Vakfı'na ait kutlama sertifikaları düzenleniyor. Böylece Türk Nippon Sigorta olarak Koruncuk Bolluca Köyü'nde yaşayan bir çocuğun geleceğine de katkıda bulunuyoruz." Pamukçu, şirket çalışanlarının da bu projeye olumlu yaklaştığını, aldıkları geri bildirimlerin oldukça memnun edici olduğunu belirtiyor.

Mor Çatı'ya destek

8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde de çalışanlara anlamlı bir hediye verdiklerini hatırlatan Pamukçu, "Tüm kadın personelimiz için Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'ndan, Mor Çatı dostu kadın tasarımcılar tarafından tasarlanan çantalar hediye ederek, kadınların ve çocukların şiddetten uzak hayatlar kurmalarına katkıda bulduk" diyor. Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'nın yıllardır kadına yönelik şiddetle mücadele ettiğini kaydeden Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kadına yönelik şiddete karşı yürüttüğü mücadeleyi ve Mor Çatı dostlarının dayanışması sayesinde kurduğu kadın dayanışma ağını güçlendirmek adına gerek bireysel gerekse kurumsal desteğe ihtiyaç duyuyor. Bu sebeple tüm kadın çalışanlarımıza bu anlamlı günde, hem kendilerini özel hissettirmek, artan kadına şiddet olaylarına karşı kadına verilmesi gereken önemi vurgulamak amacıyla böyle bir organizasyon gerçekleştirmek istedik."



Hayatta bazı kararlar önemlidir.

En önemlisi de **HDI Sigorta** ile **Hayat** ve **Teknik** sigortalarınızı almanız.

Hayatta bazı kararlarınızın etkisizleşmesini istemezsiniz. Özellikle yarınla + yarınla geleceğinizi düşününüz. Çünkü, aynı "Hayatınızda" olmanız için en önemli karar, hayatınızda en büyük yatırım olan emlakınıza sigortanızı almanızdır. **HDI Sigorta** ile **Hayat** ve **Teknik** sigortalarınızı almanız, hayatınızın en önemli kararlarınızı en doğru şekilde almanız için yardımcı olacaktır. **HDI Sigorta** ile hayatınızı ve emlakınızı en iyi şekilde koruyabilirsiniz.

Hayatınıza **HDI** ile emlak hayatınıza **HDI** ile emlak hayatınıza
 en önemlisi de **HDI**

Hayat / **Teknik** / **Hayat** / **Teknik** / **Hayat** / **Teknik** / **Hayat** / **Teknik**

HDI
Hayat / **Teknik**
Hayat / **Teknik**

www.hdi-sigorta.com.tr **HDI** hayatidir

HDI
Sigorta

Türk Nippon'dan "Gülümseten Dükkan"

Türk Nippon Sigorta personelinin de bu tür sosyal sorumluluk projelerine destek verdiğini dile getiren Pamukçu, daha önce hayata geçirilen "Gülümseten Dükkan" projesini şöyle hatırlatıyor:

"Özürülüler Vakfı'na destek olmak için hayata geçirilen proje kapsamında, vakfın yürütmekte olduğu sosyal yardım, ameliyat, tedavi, eğitim ve bilgilendirme çalışmalarına destek oluşturması amacıyla organik ve yöresel gıda ürünleri satışa sunulmuştu. Tüm personelimiz bu projeye katıldı. Gülümseten Dükkan projesi, Özürülüler Vakfı'nın bir projesi olan 'Haydi Gülümse' kapsamında gerçekleştirildi. Bu projeye, maddi imkânsızlıklar içindeki 0-15 yaş arası özürülü çocukların ameliyat ve tedavilerinin gerçekleştirilmesi için sosyal yardım toplanması amaçlandı."

KAÇUV Aile Evi'ne güvence


Kanserli çocukları da unutmadıklarını vurgulayan Pamukçu, İstanbul Cerrahpaşa'daki Kanserli Çocuklara Umut Vakfı'na (KAÇUV) ait, ekonomik durumları yeterli olmayan kanserli çocukların tedavi süresince aileleriyle birlikte ücretsiz olarak konakladıkları "Aile Evi"nin sigortasını üstlendiklerini hatırlatıyor. Bu kapsamda "Aile Evi"nin deprem ve yangın risklerinin Türk Nippon güvencesi altına alındığını belirtiyor.

Sakarya'daki köy okullarına kitap yardımı

Sakarya'daki köy okullarının kütüphanelerinin yenilenmesi için de katkıda bulduklarını hatırlatan Pamukçu, söz konusu projeye ilgili de şu bilgileri veriyor:

"Sakarya Üniversitesi Çevre Köylerine Yardım Kulübü'nün Sakarya çevresindeki köy okullarında okuyan öğrencilerin her türlü kitap ve kırtasiye malzemele-ri gibi ihtiyaçlarının karşılanması ve bu sayede kütüphanelerinin oluşumunda yardımcı olunması için başlattığı 'Sakarya Köy Okullarının Kütüphaneleri Yenileniyor' sosyal sorumluluk projesine Türk Nippon Sigorta olarak biz de destek olduk. Bu proje kapsamında, kullanılmayan tüm kitaplar ve kırtasiye malzeme-

leri Sakarya Üniversitesi aracılığıyla Sakarya'daki tüm ilk ve orta dereceli köy okullarına gönderiliyor ve okulların kütüphanelerine katkıda bulunuluyor."

Pamukçu, "En önemlisi de bu alanda yaptığımız çalışmalardan aldığımız destek ve talepler bize her geçen gün ayrı bir güç veriyor. Çalışanlarımızdan aldığımız destek ve güçle katma değer yaratan birçok projeyi hayata geçirmeyi planlıyoruz. Sosyal sorumluluk alanındaki çalışmalarımızda hız kesmeyeceğiz" diyor. 

"SAĞLIĞINIZ BİZDE" EĞİTİMLERİ SÜRÜYOR



Türk Nippon Sigorta, Medical Park Hastaneleri işbirliğiyle geliştirilen tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri "Sağlığınız Bizde" için verdiği eğitimlere devam ediyor. 10 Ağustos'ta İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi'nde düzenlenen eğitime MLP Care ÖSS - AK - Cari İş Geliştirme Koordinatörü Dr. Ruhsan Gezin, İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi Genel Müdürü Levent Atay, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi Genel Müdür Yardımcısı Elçin Sevim Tagay, Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, Medical Park Hastaneleri Anlaşmalı Kurumlar Pazarlama Müdürü Işıl Güleç, Türk Nippon Sigorta Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç ve BTN Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serap Teksöz katıldı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, eğitimden önce şu konuşmayı yaptı: "Sektörde sürekli trafik sigortası konuşuluyor. Oysa artık başka konuları konuşmamız, oto dışına

yatırım yapmamız lazım. Acenteler de sürdürülebilirliklerini ancak oto dışına yatırım yaparak sağlayabilirler. Yatırım yapılması gereken en önemli alanlardan biri de sağlık sigortaları. Türk Nippon Sigorta olarak sağlık alanında üç ürün sunuyoruz. Yabancı uyruklular için sunduğumuz 'Sağlığınız Bizde', anne adayları için geliştirdiğimiz 'Hayata Merhaba' ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz 'Sağlığınız

Bizde' ile piyasada yer alıyoruz. 'Sağlığınız Bizde', İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi de dahil olmak üzere 25 kuruluştaki geçerli olan

devrim niteliğinde bir ürün. 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için polişe yapabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir. Ayrıca, bu ürünümüzde sigortalının polişe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor."

MEDICALPARK

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



<http://www.borsagundem.com>



Sigorta sektörü, 2016 yılında 23.4 milyar TL tazminat ödedi. Bu yılın ilk 6 ayında günde ortalama 46 bin 400 adet hasar gerçekleşti. TSB Başkanı Can Akın Çağlar, sigorta sektörünün, başta mega projeler için olmak üzere GSYH'nın 35 katı güvence sağladığını vurguladı...

“Sigorta toplumsal bir dayanışmadır”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün 2017 yılı ilk 6 aylık sonuçlarını değerlendirdi. Son günlerde yaşanan sel, dolu ve depremle ilgili sektörün üstlendiği sorumluluklar kamuoyuyla paylaşıldı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, son doğal afetler konusunda sektör olarak üstlendikleri sorumluluğa değinerek, “Sigorta toplumsal bir dayanışmadır, istikrar ve güven ortamı sağlar” dedi. Çağlar, basın toplantısındaki sunumuna sektöre ilişkin genel bilgiler vererek başladı. Sektörün Haziran 2017 sonu itibarıyla prim üretiminin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artışla 23.1 milyar TL olarak gerçekleştiğini açıkladı. Yüksek büyüme potansiyeline sahip sektörün ekonomiye fon sağladığını ve teminat sağlama rolüyle başta mega projeler olmak üzere GSYH'nın (gayri safi yurtiçi hasıla) 35 katı sigorta güvencesi verdiğini vurguladı.



Can Akın Çağlar

Günlük tazminat ödemesi 100 milyon TL'yi geçti

Tazminat ödemelerine de değinen Can Akın Çağlar, geçen yıl sektörün toplam 23.4 milyar TL tazminat ödediğini söyledi. 2017 yılında, günde 46 bin 400 adet hasar gerçekleştiğini ve buna karşılık sektörün günde 108.8 milyon TL ödeme yaptığını belirten Çağlar, sözlerine gündemdeki zorunlu trafik sigortası ile bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılımdaki son gelişmeleri aktararak şöyle devam etti:

“Trafik sigortasındaki 11 yıllık zarar 7.3 milyar TL'ye ulaştı. Tavan prim uygulanmasıyla trafikte 2017 yılının ilk 6 ayında

prim üretimi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11.5 azaldı. Poliçe sayısı ise yüzde 4.9 artışla 8.6 milyona çıktı. Enflasyon da göz önüne alındığında trafik poliçelerindeki indirim yaklaşık yüzde 30'lara ulaştı. Tavan prim uygulamasıyla sektörün zararının 2.3 milyar TL'ye, hasar-prim oranının da yüzde 125'e çıkmasını tahmin ediyoruz. Son 3 yılda yaşanan kazaların yüzde 11'i, 80 bine yakın ve 3'ün üzerinde kaza sayısına sahip sürücülerden kaynaklandı. Trafik sigortasında arzu edilen kalıcı fiyat istikrarı için bu kazaların azaltulmasının yanı sıra kötü sürücüler için yüksek prim uygulanması gerektiğini düşünüyoruz.”



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





“Otomatik katılımda sistem kurgusu gözden geçirilmeli”

Can Akın Çağlar, toplantıda bir diğer gündem maddesi olarak bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılımdaki son durumu değerlendirdi. BES’te katılımçı sayısının 6.8 milyona, fon büyüklüğünün de devlet katkısı dahil 71 milyar TL’ye ulaştığını ifade eden Çağlar, “Bu yıl başlatılan otomatik katılımla 26 Temmuz 2017 itibarıyla sisteme giren 6 milyon çalışanın 2.6 milyonu sistemde kaldı. Buna göre cayma/çıkış oranı yüzde 57 seviyesinde oluştu” dedi. Çağlar, otomatik katılımda cayma oranının yüksekliğini işveren katkısının olmaması; teşviklerin hakediş sürelerinin uzun olması; sistemin işçi ve işveren düzeyinde yeterli derecede tanıtılmadan devreye alınması; cayma süresi sonrasında çıkış yapılamayacağı yönünde yanlış bir algı oluşması gibi etkenlere bağlıdır. Otomatik katılımın



güçlendirilmesi için sistem kurgusunun gözden geçirilmesini öneren Çağlar, bu konuda bilgilendirme ve iletişimin önemine de özellikle dikkat çekti.

“Afet riski her geçen gün artıyor”

Basın toplantısındaki konuşmasında son dönemlerde yaşanan doğal afetlere de değinen Çağlar, ekonomik kayıpların telafisi için sektör ve tüm paydaşlar olarak yoğun çaba sarf ettiklerini söyledi. Çağlar’ın verdiği bilgiye göre, son üç olayda ilk etapta sektöre ulaşan hasarlar şu şekilde:

■ 18 Temmuz - İstanbul sel:

7 bin adet hasar 116 milyon TL.

■ 21 Temmuz - Gökova deprem:

800 adet hasar 12 milyon TL.

■ 27 Temmuz - İstanbul sel ve dolu: 22 bin adet hasar 168 milyon TL.

İklim değişiklikleri nedeniyle afet riskinin arttığını hatırlatan Çağlar, “Ülkemizdeki düşük sigortalılık oranı nedeniyle vatandaşlarımızın ve kurumlarımızın ciddi hasar maliyetleriyle karşılaşma riski her geçen gün büyüyor. Bu maliyetlerin tamamıyla devlet üzerinde bırakılmaması gerekiyor. Sigorta poliçeleri sanıldığı kadar pahalı değil. Sigortacılığın sadece hasar ödeyen bir sektör değil, aynı zamanda risk yönetimi danışmanlığı yaptığını bilmek gerekiyor. İnsanımızın gelecekteki refahı için bireysel emeklilik sisteminin önemi daha iyi anlatılmalı. Son afetler, sigorta bilincinin ve sigortalılık oranının artırılmasının insanımız ve ülkemiz adına ne denli önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu.”

SİGORTA TAHSİLATLARINDA BKM'NİN GÜCÜ YANINIZDA!

Alpaz'a katıldığınızda yarı bir dünya kapınız. Tüm kredilerinizi online platformun BKM tarafından geliştirilen BKM platformu ve Akıllı Tahsilat Sistemi'ni kullanarak işlemlerinizi çok kolaylaştırabiliriz.



Arkasında BKM'nin 27 yıllık deneyimi ve teknolojik gücü.



Türk bankalarının ortak platformu tarafından geliştirilmiştir.



Tahsilat oranlarını artırırken, potansiyel maliyetleri de düşürürüz.



PCI DSS güvenlik standartlarına uyulmasını kolaylaştırır.



Kartların ilk 6 ay son 4 hamisi ile işlem kolaylığı sunar.



Tahsilat, kredi ve iptal işlemlerinin tek platformdan yönetilmesini sağlar.

BES'in geleceği: Gençler ve Anadolu



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

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin bireysel emeklilik sistemine ait verileri ayrıntılı olarak bir araya getiren "Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu"nun 2016 yılı versiyonu yayınlandı. Bu yazımızda katılımcılar, katkı payları, emekliler, devlet katkısı, emeklilik planları, emeklilik fonlarının getirileri ve riskleri gibi birçok başlık içeren rapordan dikkatimizi çeken noktaları öne çıkarmak istedik.

Gençlerin BES'e ilgisi artıyor

Raporun, katılımcıların yaş aralıklarına göre yıllar itibarıyla dağılımlarının incelendiği bölümünde yer alan grafikte, 25 yaş altındakilerin sözleşmelerinin tüm sözleşmeler içindeki oranı

2003 yılında yüzde 7 civarındayken, 2016'da yaklaşık yüzde 14 olmuş. Sistemde yer alan gençlerin 2 kata yakın arttığı söylenebilir. Diğer hiçbir yaş grubunda böyle bir artış olmadığını eklemekten geçmeyelim. Ancak hâlen BES'te yer alan katılımcıların yaş ortalaması yüksek (39

yaş). Toplam fon büyüklüğü ağırlıklı BES yaş ortalaması ise 45.5.

Çoğunluk erkek katılımcılarda ve serbest meslek grubunda

Raporda fon büyüklüğünün cinsiyete göre ayırımına da yer verilmiş. BES katılımcılarının yüzde 56'sı erkek, yüzde 44'ü kadın. Emeklilik şirketleri için kadın katılımcılar bir potansiyel olarak görülebilir. Katılımcıların yalnız yüzde 37'si mesleklerini belirtmiş. Bunların içinde "serbest meslek" sahiplerinin fon büyüklüğünün toplama oranı yüzde 26.1. Ev hanımları yüzde 16.1 ile ikinci sırada yer alıyor. Onları yüzde 9.3 ile işçi statüsündeki katılımcılar takip ediyor. Burada dikkat çekici bir nokta, SGK'dan emeklilerin payının yüzde 5.6 ile hiç de azımsanmayacak düzeyde olması.

Anadolu'dan katılım hızlanıyor

Katılımcıların ikamet ettikleri illerdeki nüfusa oranına baktığımızda resim pek de şaşırtıcı değil. Hepimizin tahmin edebileceği gibi, Marmara ve Ege Bölgesi birinci sırada. Katılımcıların en yoğun olduğu il yüzde 25 ile Muğla olmuş. Onu yüzde 21 ile İstanbul ve yüzde 20 ile Antalya takip ediyor.



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

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

Ancak, 2016 yılı sonu itibarıyla yürürlükteki sözleşmelerin katılımcı adedinin önceki yıl sonu değerlerine göre büyüme oranına baktığımızda durum farklı. EGM'nin artışları göstermek için hazırladığı Türkiye haritasında bu kez koyu renkler batıdan doğuya kayıyor. Katılımcı adedi artışının en fazla olduğu ilk üç il sırasıyla Gümüşhane (yüzde 25), Yozgat (yüzde 22) ve Adıyaman (yüzde 21) oluyor.

Aylık ortalama düzenli katkı payı 233 TL

2016 yılı içinde ödenen aylık ortalama düzenli katkı payının tutarı 233 TL olarak gerçekleşmiş. Bu tutar, en fazla katılımcının yerleşik olduğu ilk 10 il temel alınarak hesaplanmış. Bu iller katkı payı tutarı sırasıyla İstanbul, Ankara, İzmir, Muğla, Adana, Bursa, Antalya, İçel, Kocaeli ve Konya.

Yolu BES'ten geçenler

EGM, rapora BES'te halihazırda sözleşmesi olanlar, geçmişte teklif alan ancak sözleşmesi yürürlüğe girmeyenler ve sözleşmesi sonlandırılmış tüm katılımcıları analiz ettiği bir bölüm eklemiştir. 79.8 milyon nüfusa sahip ülkemizde 18 yaş üstü kişi (BES'e dahil olabilecek) sayısı 56.9 milyon. Sistem bu kişilerin yaklaşık yüzde 15'ine ulaşmıştır: "Yolu BES'ten geçen" kişi sayısı 8 milyon 847 bin 740 olarak gerçekleşmiştir. Bunların yüzde 75'nin (6.6 milyon kişi) sözleşmesi halen yürürlükte. Yüzde 25'lik kısımda yer alanlardan 36 bin 52 kişi emekli olmuş. Geriye kalanlar ise sistemden herhangi bir sebeple çıkarlar. Sayı hiç de az değil: 2 milyon 56 bin 130 (yüzde 23).

BES'ten emekli olanlar

31 Aralık 2016 tarihine kadar BES'ten emeklilik hakkını kullananların sayısı 44 bin 350. Bu katılımcılar 31 Aralık 2016 itibarıyla emeklilik hakkını kazanmış katılımcıların yaklaşık olarak yüzde 45'ini oluşturuyor. Bir başka deyişle, yüzde 55'lik bir kesim, emeklilik hakkını elde etmiş olsa da sistemde kalmaya devam ediyor.

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 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 Temmuz 2017 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%) (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	7,2	3.095.581.774	836.645
BPG	BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	6,8	604.629.478	136.516
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	7,5	81.145.644	32.163
GEK	Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★★★★	7,3	1.989.321.685	272.036
BEK	Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★★★★	7,3	334.104.457	50.058

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%) (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BPU	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Kamu Dış Borç. Arç. EYF	★★★★★	18,8	196.744.420	23.727
EIK	Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Araç. EYF	★★★★★	20,0	14.368.754	13.596
GHG	Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brç. Araç. EYF	★★★★★	19,9	430.010.034	38.842
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	17,6	124.577.250	12.481

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%) (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat ve Em. A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★★	15,2	267.412.197	53.263
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	15,1	91.560.753	15.010
AVH	AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	13,6	84.591.824	8.420
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★★	16,7	69.391.982	26.036
GHH	Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★★★	14,4	130.875.390	19.303
GEH	Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★★	14,4	240.758.419	28.677

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%) (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★	11,5	22.128.511	14.775
EIE	Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★	11,4	50.000.740	18.111
BEE	Groupama Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	9,7	72.165.423	23.019
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	11,2	94.893.211	60.716
IEE	NN Hay. Em. Esnek EYF	★★★★★	11,0	390.883.181	194.545
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	11,3	319.127.792	159.482

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%) (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★★	8,2	60.439.519	20.973
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	7,4	6.243.845	1.251
ZHS	Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8,2	516.292.121	348.109
MHS	MetLife Em. ve Hay. Kat. Standart EYF	★★★★★	8,3	2.957.749	783

Korkulan bir hastalık: **Romatoid artrit**



Dr. Yonca Çağatay
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Romatoloji Uzmanı

Romatoid artrit (RA) oynar eklemleri tutan kronik, sistemik iltihabik bir romatizmal hastalıktır. Etkilediği esas bölge, eklemlerin içinde yer alan ve “sinovya” denilen zardır. Bu zarın iltihaplanması, kalınlaşması “pannus” denilen forma dönüşmesi sonrasında, eklem yapıları olan kemik, kıkırdak, bağlarda hasar ve eklemlerde kalıcı sakatlıklar gelişebilir.

RA sistemik bir hastalık olup, eklem dışı organ tutulumları da yapabilir. Hastalığın gelişmesinde genetik ve çevresel faktörler önemlidir. Normal şartlarda bağışıklık sistemimiz kendi vücut yapı taşlarımızı yabancı olarak algılamaz ve reaksiyon vermez. Bağışıklık sisteminde genetik ve çevresel faktörlerin birlikte etkisiyle bu denge durumu bozulduğunda, sinovya dokusundaki yapı taşları, “T lenfositleri”

denilen hücreler tarafından yabancı olarak algılanır. Bunun sonucunda bağışıklık sistemi uyarılır. Sinovya dokusuna hücrelerin göçü ve bu hücrelerin birbiriyle etkileşimi sonrasında “sitokin” denilen maddeler açığa çıkar ve iltihabik bir reaksiyon oluşur.

Sinovya zarı kalınlaşır ve pannus denilen forma dönüşür. Bu da eklem içi

yapılarda (kemik, kıkırdak, bağlar) hasarlanmaya ve kalıcı sakatlığa neden olabilir.

Hastalığın başlangıç bulguları

Eklemler ve etrafında en az 6 hafta süren ve 1 saati bulan sabah tutukluğu görülür. Öncelikle el bilekleri, el küçük eklemleri olmak üzere diz, omuz, ayak bileği, ayak küçük eklemleri, kalça, özellikle birinci ve ikinci omur arası eklem olmak üzere boyun omur eklemleri de tutulabilir. İki taraflı tutulum alışılmış başlangıç şeklidir. Tutulan eklemler etrafındaki yumuşak dokularda şişlik, kızarıklık, sıcaklık fark edilebilir. Üç ve daha fazla sayıda eklem iki taraflı tutulumu, genel beklenen başlangıç şeklidir. Sıklıkla ilk tutulan eklemler el bileği ve el küçük eklemleridir. Daha büyük eklemler genelde küçük eklemlerden sonra belirti verir. Sadece birkaç eklem tutulumuyla başlayabilir. Ancak birkaç hafta veya ay içinde birçok eklem ve iki taraflı olmak üzere dağılım gösterebilir.

Tüm ırklarda, çocukluk dahil tüm yaşlarda görülebilir!

Romatoid artrit, kadınlarda erkeklerden 3 kat fazla görülür. 40-60 yaş arası kadınlarda en sık görülür. Sıklıkla eklemlerde ağrı, şişlik, tutukluk gibi yakınmalarla sinsi başlayıp haftalar-aylar içinde tutulan eklem sayısı artarak seyredebilir. Yüzde 10 kadar hastada hızlı ve ağır seyirli olarak başlar, ufak bir grupta ise önce dönemsel yakınmalar olarak başlayıp kalıcı hastalığa ilerler.



Hastalığın eklem dışı bulguları

Eklem komşuluklarında deri altı nodüller, cilt bulguları, göz tabakalarında iltihaplanma, göz kuruluğu, akciğer zarı ve akciğer dokusunda iltihaplanma, akciğer dokusunda nodüller, akciğerde fibrozis denilen sertleşme ve buna bağlı akciğer fonksiyonlarında bozulma görülebilir. Kalp tabakalarında iltihaplanma ve buna bağlı fonksiyonel bozukluklar gelişebilir. Küçük ve orta çaplı damar duvarlarında iltihaplanma ve tutulan organa göre fonksiyonel kayıp ve bulgular görülebilir. Dalakta büyüme ve beyaz kan hücrelerinde yıkım ve buna bağlı enfeksiyon eğilimi görülebilen bir diğer durumdur.

Hastaların yüzde 5 kadarında "amiloid" denilen proteinin, en çok böbrekte olmak üzere diğer organlarda da birikimi ve buna bağlı fonksiyonel kayıp görülebilir. Bu durum daha çok uzun süreli, ağır seyirli ve iyi tedavi edilmemiş ya da kontrol altına alınamamış hastalarda görülür. Hastalığın yeterli kontrolünün sağlanmaması ve buna bağlı hareket azalması ya da kaybı ve kullanılan kortizona bağlı olarak kemik erimesi görülebilir. Eklem ve komşu bağlardaki



sinovya zarının kalınlaşmasına bağlı olarak sinirlere baskı ve sıkışma olabilir. Yerine bağlı olarak da el ve ayaklarda uyuşma-karın-calanma, güç kaybına sebep olabilecek "tuzak nöropatisi" denilen durum olabilir. Gırtlaktaki krikoaritenoid eklem iltihabına bağlı olarak boğaz ağrısı, yutma güçlüğü, seste kabalaşma veya ses kısıklığı gelişebilir.

Artmış ölüm sebeplerine dikkat!

Kalp-damar hastalıkları, enfeksiyonlar, kanser ve lenfoproliferatif hastalıklar, amiloidoza bağlı böbrek yetersizliği, kortizon olmayan antiinflamatuvar ilaçlara bağlı mide kanamaları olası sebeplerdir. Ölümün yüzde 10'u ise esas hastalık nedeniyle. Damar duvarı iltihabı, birinci ve ikinci boyun omur eklemine bütünlüğünün bozulmasına bağlı omurilik basısı, akciğer ve kalbin tutulumu ve kullanılan ilaçlara bağlı ölümler görülebilir.

Hasta-hekim uyumu çok önemli

Hastalığın aktif olduğu dönemde hızlı etki edebilen kortizon ve kortizon olmayan antiinflamatuvar ilaçlar yanı sıra uzun dönem hastalık bulgularını bastırmada hastalığı modifiye eden ilaçların tek ya da kombine kullanımı söz konusudur. Hastalık kontrol altına alındıktan sonra da bu kontrolün sürdürülebilmesi için yine ilaç tedavilerine devam edilir.

Hastalık modifiye edici ilaçların, yan etkiler nedeniyle kullanılamadığı ya da hastalığın yeterli kontrolünün sağlanmadığı hastalarda, yeni biyolojik tedavilerle çok başarılı sonuçlar alınmaktadır. Hastalığın seyri ve uzun süreli tedavi gereği, tedaviyle ilgili olası riskler konusunda hasta bilgilendirilmelidir.

İyi bir hasta-hekim uyumu önemlidir. Fizik tedavi ve rehabilitasyon, ortopedi, nöroloji ve hatta psikiyatri konsültasyonları bazı durumlarda gerekebilir. Belirgin hareket kısıtlılığı ve kalıcı sakatlıklara yol açabilen, sağ kalımı kısaltabilen bir hastalıktır. Ancak erken ve etkin tedaviyle bu risklerin büyük oranda engellenmesi mümkündür.





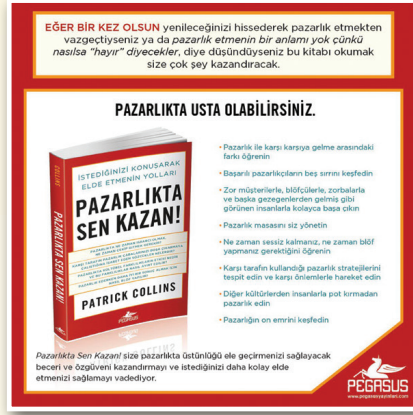
Gündemdeki kitaplar



Pazarlıkta Sen Kazan!

Patrick Collins
Pagasus Yayınları / 200 sayfa

- Pazarlık ile karşı karşıya gelme arasındaki farkı öğrenin,
- Başarılı pazarlıkların beş sırrını keşfedin,
- Zor müşterilerle, blöfçülerle, zorbalarla ve başka gezegenlerden gelmiş gibi görünen insanlarla kolayca başa çıkın,
- Pazarlık masasını siz yönetin,
- Ne zaman sessiz kalmanız, ne zaman blöf yapmanız gerektiğini öğrenin,
- Karşı tarafın kullandığı pazarlık stratejilerini tespit edin ve karşı önlemlerle hareket edin,
- Diğer kültürlerden insanlarla pot kırmadan pazarlık edin,



• Pazarlığın 10 emrini keşfedin...
Patrick Collins, başarılı pazarlıkların 5 sırrını açıklayarak size bir başlangıç noktası sunuyor, hemen kullanabileceğiniz

gerilla taktikleri veriyor ve temel eğitiminizi tamamlamanıza yardımcı olabilecek pratikler öneriyor. "Pazarlıkta Sen Kazan!" size pazarlıkta üstünlüğü ele geçirmenizi sağlayacak beceri ve özgüveni kazandırmayı ve istediğinizi daha kolay elde etmenizi sağlamayı vaat ediyor.

Acemi Finansçının Günlüğü

Dr. İlnur Kırmızıgül Üner
Cinius Yayınları / 161 sayfa

Bu kitap, yeni mezun bir gencin iş hayatına adım atma hikayesini anlatır. Kurduğu hayalleri, umutları, yaşadığı hayal kırıklığını ve iş hayatının kapalı kapılar ardındaki dünyasını gözler önüne serer. Kahramanımız, Charlie Chaplin'in de

bahsettiği gibi hızlı, çıkarıcı, acımasız ve hissiz bir dünyanın içinde bulur kendini. Ve yeni mezun gencimizin iş dünyası ile imtihanı başlar. Sevgi dolu bir dünyadan acımasız iş hayatına yol alan Acemi kızımız iş hayatındaki keşif yolculuğunu kimi zaman gülümseterek



kimi zaman düşündürerek kaleme almıştır. Her yeni mezun gencin yaşadığı gibi onun da iş hayatının gerçekleriyle karşılaşma zamanı gelmiştir. Bakalım gerçek dünya kitaplarda anlatıldığı gibi midir? Çikolata tadında finansal hikayelerle dolu, Acemi finansçı kızımızın iş dünyasını keşif yolculuğunu anlattığı bu komedi kitabını okuduğunuzda damağınızda leblebi tozunun tadını bulacaksınız. Her okuyanın kendinden bir şey bulduğu bu kitapta bahsi geçen kişiler ve finans dünyası kurgu olsa da bir tek gerçek var: Finans hayattır...

Bir Gencin Manifestosu

Mir Celal Paşayev
Zengin Yayıncılık / 260 sayfa

En ağır işlerde çalışıyor, gençliğinin verdiği kuvveti, ağaların tarlalarında ter edip bedeninden akıtıyordu. Emeğinin karşılığını almak yerine kazancıyla kendisinin ve dul anasının karnını bile zor doyuruyordu. Yüreğinde damla damla biriken isyan, sel olup bendini yıkmak üzereydi. Birde ufak kardeşi vardı Merdan'ın, o da yoksulluk çarkının dişlileri altında ezilmekte, arkadaşlarıyla oyunlar oynayıp, okula gitmesi gereken yaşlarda mülk sahiplerinin çiftçilik işlerinde hizmetkâr olarak çalışmakta, ahırda yatıp kalkmakta, bazen de kuzulara çobanlık yapıyordu...

"Bir Gencin Manifestosu", yirminci yüzyıl başlarında haydutluğun, başıbozukluğun kol gezdiği Kafkasya'da yaşanan dramatik insan hayatları ile düzene başkaldırıların mücadelesini anlatıyor. Azerbaycan edebiyatının güçlü kalemlerinden Mir Celal Paşayev'in klasikleşen bu romanının, 1968 yılında Cumhuriyet Ödülü'ne layık görüldüğünü de belirtelim.





Heyecanımız ilk günkü gibi devam ediyor. Biliyoruz ki; önümüzde huzuru ve güveni paylaşabileceğimiz daha nice yıllar var.

Ne de olsa biz daha 60,5 yaşındayız...

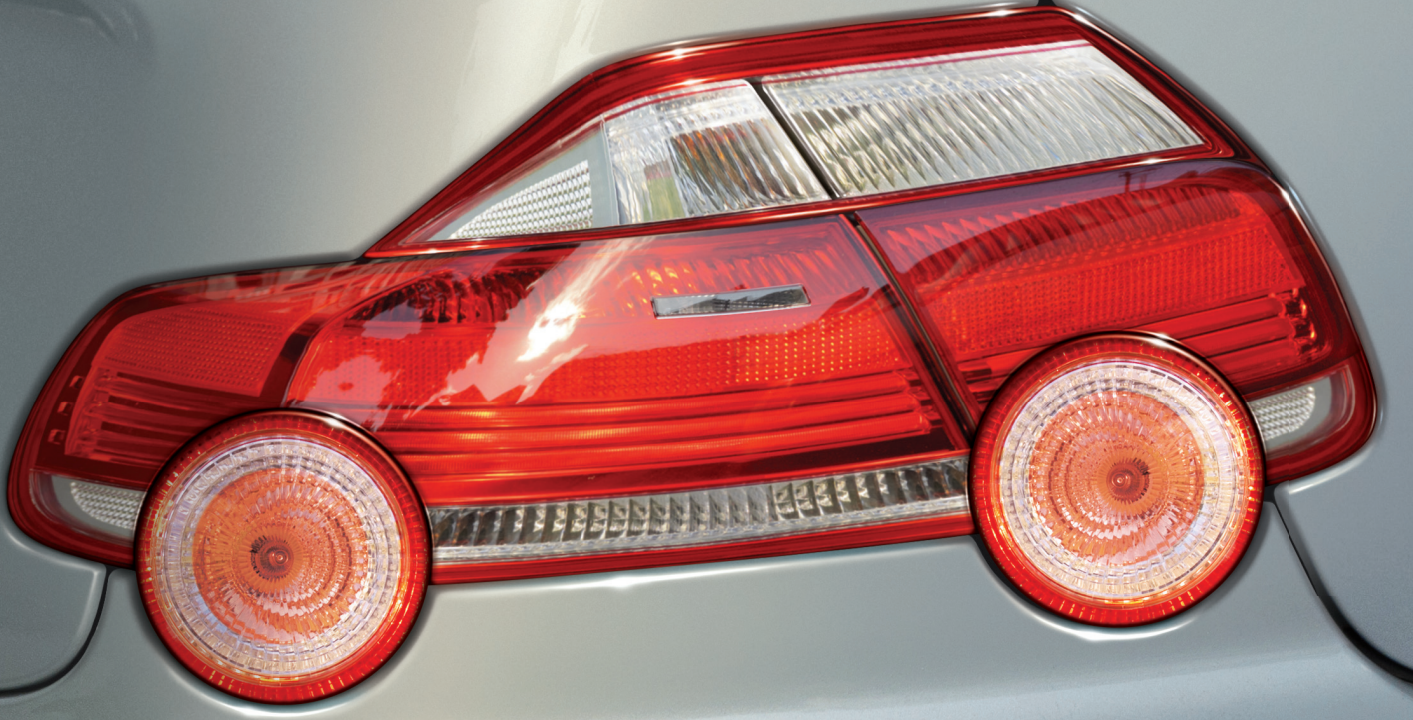
60 GÜNEŞ
Yıl SIGORTA

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 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr