

BES'i şahlandıracak formül:



**Burak
Ali Göçer**

- Otomatik katılımda cayma yerine zorunlu kalma süresi 6 ay olsun
- İşveren katkısı, işsizlik fonu ve kıdem tazminatıyla entegre bir sistem oluşturulsun



**Sigortacılığı değiştirecek
7 yeni teknolojik gelişme**

**Çenker Tokkuzun:
Sigortacılık
öğrencileri
BES'ten bihaber!**



DOÇ. DR. SERRA EREN SARIOĞLU YAZDI

**BES'te kötümserlerin 2016 tahmini
tuttu. İşte 2017 için son durum**





ŞİRKETİNİZİN GELECEĞİ SİZİN ELLERİNİZDE ŞEKİLLENİYOR, SİGORTASI DA ÖYLE

Allianz'dan bir ilk daha. Şirketinizin ihtiyaç veya risklerine göre şekillendirilebilen Modüler Kurumsal Sigortası ile yangın, kâr kaybı, sorumluluk, makine kırılması ve elektronik cihaz risklerine karşı size en uygun sigorta teminatlarını artık kendiniz belirleyebilirsiniz. Çünkü şirketinizin her geçen gün daha güvenli büyümesi için en doğru kararları siz verirsiniz.

allianz yasamemeklilik.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



Allianz 



Keşke dememek için...

Türkiye'de tasarruf oranı oldukça düşük. Kiminin kazandığı para tasarruf yapmaya yetmiyor, yeteni de örneğin ikinci, üçüncü evi olarak başka türlü yatırımları tercih ediyor. Kısacası, bireysel emeklilik sisteminin en büyük rakibi konut sektörüdür desek yalan olmaz... Oysa BES, ikinci, üçüncü evini alma imkanı olmayanlar için uygun bir fırsat. Küçük tasarruflarla büyük paralar biriktirmek mümkün. Büyük dediysek elbette servet sayılabilecek çok büyük birikimlerden bahsetmiyoruz. Küçük küçük tasarruflarla da emeklilikte yetecek kadar para biriktirmek mümkün.

Tasarruf hem bireyler hem de devlet için çok önemli. Nitekim hükümet de herkesin emekliliği için birikim yapmasını öneriyor, iyi bir emeklilik dönemi geçirilmesini istiyor. Bu yüzden de BES'i teşvik ediyor. Sisteme her girene yüzde 25 devlet katkısı veriyor. Otomatik katılımla sisteme girenlere de ekstra ayrıcalıklar sağlıyor. Birikimlerine katkı yapıyor.

Hem Türkiye'de hem de dünyada yaşlı nüfus artıyor. Gelişen tıpla birlikte ortalama yaşam süresi uzuyor. Öte yandan doğurganlık oranı düşüyor. Böyle olunca da emeklilik yaşı hem Türkiye'de hem de Avrupa'da sürekli uzuyor. Bu beklenti sosyal güvenlik sistemlerinin yükünün her geçen yıl daha da artacağını, birçok ülkenin bu yükün altından kalkmakta zorlanacağını gösteriyor. İşte bunun için herkesin şimdiden (çalışırken) emekliliğini planlayıp gerekli önlemleri alması ve bunun için birikim yapması gerekiyor. Şu anda Türkiye'de 4 çalışana 1 emekli düşüyor. Bu

oranın 15-20 yıl sonra 4'e 2 olması bekleniyor. Yani iki çalışana karşılık bir emekli olacak. Sosyal güvenlik kurumları iki çalışanın primleriyle bir emeklinin maaşını ödemekte zorlanacak.

Almanya'da 65 yaş üstü nüfusun oranının, 2010'daki yüzde 21'den 2050'de yüzde 30'un üzerine çıkacağı tahmin ediliyor. Japonya'da 65 yaş üstü nüfusun oranı 2010'da yüzde 23'tü, 2030'da yüzde 40'a çıkacağı söyleniyor. Tahminlere göre Türkiye'de 65 yaş üstü nüfusun oranı 2013'teki yüzde 7.7'den 2050'de yüzde 21'e çıkacak. Yani yaklaşık üç kat artacak.

35 yıl çalışıp emekli olan bir insan 35 yıl daha yaşarsa, devletin ona bakması mümkün olmayacak. Japonya'da emekli olma yaşı 77 oldu. İrlanda'da 67 olan emeklilik yaşı 70'e çıkarıldı. Türkiye'de 55 yaşında emekli olup 90-100'e kadar yaşayan bir insana devletin gücü yetmez.

Peki ne yapmalı? Elbette birikim yapılması, emeklilik planlarına mümkün olduğunca erken başlanması gerekiyor.

Sisteme yeni giren bir çalışan 25 yaşında, aylık 200 lira ile bireysel emeklilik sistemine girse en kötü olasılıkla 56 yaşında 200 bin lira birikim yapıyor. İyi olasılıkla ise bu birikimin daha da artması mümkün. Sisteme giriş ne kadar gecikirse aynı tutarda birikime sahip olmak için aylık ödemesi gereken katkı payı tutarı 3-4 kat artıyor. Onun için "Keşke bu sisteme girseydim" yerine "İyi ki girmişim" demenizde fayda var.

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.





14

Güneş'ten 1'e 380 kat güvence veren eğitim sigortası
Güneş Sigorta Eğitim Güvence Sigortası, yıllık teminatı 10 bin TL olan 15 yıl geçerli poliçe karşılığında; riskin ilk yıl gerçekleşmesi durumunda, sadece 1 defa ödenen 834 TL'ye karşılık toplamda 317 bin 724 TL'lik ödeme yapıyor...

20

"BES için entegre bir sistem geliştirilmeli"
Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, otomatik katılımda cayma yerine zorunlu kalma süresinin 6 ay olmasını öneriyor. Göçer, "İşveren katkısı, işsizlik fonu ve kıdem tazminatıyla entegre bir sistem geliştirilebilir" diyor...

24

Şirketlere özel Modüler Kurumsal Sigorta
Şirketlerin ihtiyaçlarına göre şekillendirebileceği; yangın, sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz gibi modülleri bulunan "Allianz Modüler Kurumsal Sigortası" ile riskler en geniş kapsamda güvence altına alınıyor...

26

"Sigortacılık öğrencileri BES'ten bihaber"
Tayamer Genel Müdürü Cenker Tokkuzun, "Google, Silikon Vadisi için ne anlam ifade ediyorsa, Tayamer de sektörümüz için onu ifade ediyor" diyor...

30

Dert varsa derman inovasyon!
Müşterilerinin zaman ve mekan bağımsız, kesintisiz hizmet almasını sağlamak için dijital dönüşüme hız veren AXA Sigorta, alternatif kanallardan satış da yapıyor...

34

Yeşilçam'a göz kırpan Hollywood yıldızı
Hollywood kısa filmlerinin ödüllü yıldızı, piyanist Sena Tunalı, Türk dizilerinin Amerika'daki yankılarından biraz ürkse de Yeşilçam'dan gelecek tekliflere açık. Tunalı, sigorta konusunda da hassas; "Amerika'da sigortasız sahneye adım attırmazlar" diyor...

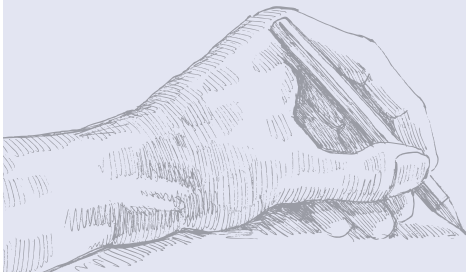
40

Poliçeler kişiselleşiyor, müşteriler özelleşiyor
Türkiye'de Anadolu Hayat ve Anadolu Sigorta'nın da aralarında yer aldığı 80 firmaya müşteri iletişimi yönetimi hizmeti veren D-Tech, banka ekstrelerini, telekom faturalarını, sigorta poliçelerini interaktif birer iletişim kanalına çeviriyor...

56

"Genç ama tecrübeli bir şirketiz"
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, genç yetenekleri çekebilmek için şirketlerin fark yaratması gerektiğini düşünüyor...

yazarlar



18

Dalkan Delican
Öksüz BES

44

Zeynep Turan Stefan
Sigortacılığı değiştirecek
7 teknolojik gelişme ve e-ticaret

58

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Gönüllü BES'te hedefler,
beklentiler ve gerçekleştirmeler

60

Sinan Metin
22 milyon BES'li



Akbank gelir dükkana mobilden çözer işini anında

İş güç çok, bankaya gitmeye vakit yoksa Akbank KOBİ'lerimizin yanında. Siz istediğinizde Akbank dükkanınıza gelsin, krediden üye işyeri ihtiyaçlarına kadar pek çok işi mobilden halletsin.

MOBİLİN BANKASI AKBANK

Bu hizmetten yararlanabilmek için Akbank müşterisi olmak yeterlidir. Müşterilerden ürün taleplerine dair başvurular alınacak ve ilgili talepler banka tarafından değerlendirilerek olumlu bulunması durumunda karşılanacaktır.

AKBANK

sizin için

Anadolu Sigorta'dan Volkswagenlilere özel: Volkswagen Kasko

Anadolu Sigorta, tüm hizmetlerini Volkswagen yetkili servislerinden almak isteyen Volkswagenliler için hazırladığı yeni ürünü Volkswagen Kasko ile geniş yetkili servis ağından, 7/24 asistans hizmetine kadar birçok avantajı sigortalılarına sunuyor. Bu ürünle poliçe kapsamındaki hasarlar Volkswagen yetkili servislerinde orijinal yedek parça güvencesiyle onarılırken, poliçe dönemi içerisinde yılda bir kez orijinal cam değişimi de hasarsızlık indirimi

bozulmadan yapılabiliyor. Ayrıca araçta meydana gelebilecek küçük çaplı hasarlar için mini onarım hizmeti yine Volkswagen yetkili servislerinde veriliyor. Yeni Volkswagen Kasko ile belli bir tutara kadar olan hasarlarda eksper beklemeden işlem yaptırmak da mümkün. Sigortalılar ikame araç olarak, yılda 2 kez ve toplam 15 gün olmak üzere yine bir Volkswagen araç alıp, araçları onarımdayken de Volkswagen konforunu yaşamaya devam edebiliyor.

BU YIL TATİLE BES'LE ÇIKIN!

15 Ağustos - 15 Kasım tarihleri arasında BES katkı payınızı arttırın, birbirinden güzel hediyelerden birini kazanma şansını yakalayın.



Vakıf Emeklilik'ten katkı payı artış kampanyası

Vakıf Emeklilik, bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan müşterilerine yönelik olarak "Katkı Payı Artış Kampanyası" düzenliyor. Vakıf Emeklilik müşterileri, katkı paylarında yapacakları her 50 TL'lik artış için çekilişle ödülleri kazanma şansını yakalayacak. Kampanyaya katılan müşteriler arasında yapılacak çekilişle, 10 kişiye 2.000 TL değerinde ETS Tur hediye çeki, 5 kişiye iPhone 7 32 GB cep telefonu, 3 kişiye Samsung SMART LED TV verilecek.

15 Ağustos 2017 tarihinde başlayan kampanya, 15 Kasım 2017 tarihinde sona erecek. Kazanan talihliler 1 Aralık 2017 tarihinde www.vakifemeklilik.com.tr adresinde ve Takvim Gazetesi Türkiye baskısında duyurulacak.



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**

Güneş Sigorta ailesi 60 yaşında

1957 yılında kurulan Güneş Sigorta, eylül ayında 60'ıncı kuruluş yılını kutladı. 60'ıncı yıla özel etkinlikleri yıl boyunca devam eden Güneş Sigorta, 15 Eylül Cumartesi akşamı çalışanlarıyla birlikte Portaxe'deydi.

Güneş Sigorta 60'ıncı yılında yeni "Hayat Daha Kolay" mottosu ile de gelişen ve hayatı kolaylaştırmak üzerine yeniden düzenlenen yapısına atıfta bulundu. Kutlama etkinliğine başta Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Genel Müdür Yardımcıları Birgül Denli, Sayın Murat Koygun, Sayın Tahsin Oral ve Sayın Tayfun Altıntaş olmak üzere tüm Güneş Sigorta çalışanları katıldı.

60'ıncı yıl organizasyonu yaptığı konuşmayla başlatan Çetin, "60 yıl önce sektöre güneş gibi doğan Güneş Sigorta, o günden bugüne, sürekli geliştirdiği vizyonu ve insan odaklı yaklaşımıyla güneş gibi sektörümüze, ekonomimize ve ülkemize ışık vermeye devam ediyor" dedi.

Bu başarının tesadüf olmadığına da değinen Serhat Süreyya Çetin, sözlerini



şöyle sürdürdü: "Kurulduğu ilk günden beri Güneş Sigorta'da çalışmış ve halen çalışmakta olan tüm çalışma arkadaşlarımızın bu başarıda payı var. Güneş Sigorta'nın tarihi boyunca başarısında katkısı olan tüm çalışanlara teşekkürlerimi sunuyorum. Bu güzel

mirası bizden öncekilerden devraldık, inşallah bizden sonraki nesillere de başarılı bir şekilde bırakacağız." Güneş Sigorta personelinin katılımıyla kesilen 60'ıncı yıl pastasının ardından saat 22.30'da sonlanan organizasyona, Prestij Müzik Grubu şarkılarıyla eşlik etti.

Motosikletçiler Quick Sigorta'yı tercih ediyor

Zorunlu trafik sigortasının sektörün en büyük problemlerinden biri haline geldiği bir gerçek. Bir de kullandığınız araç motosiklet olunca trafik sigortası satın alabilmek büyük bir çileye dönüşüyor. Quick Sigorta yetkilileri, kuruldukları ilk günden bu yana araç ayrımı yapmadan zorunlu trafik sigortası konusunda tüm müşterilerine kollarını açma kararı aldıklarını ve motosiklet sürücülerini bu sorundan kurtarabilmek amacıyla çalışmalarına başladıklarını belirtiyor. Yetkililer, "İlk 2 ay içerisinde 70 bine yakın motosiklete trafik sigortası yapan Quick, dördüncü ayın sonunda en



çok motosiklet sigortası kesen iki şirketten birisi olmayı başardı" diyor. QBlog üzerinden motosiklet sürücülerine fayda sağlayabilmek amacıyla özel bir çalışma yürüten, bu alanda bir ekip görevlendiren Quick

Sigorta, motosiklet sürücülerinin trafikte yaşadığı problemler, güvenlik için alabilecekleri öneriler, Türkiye'deki motosiklet rotaları, motosiklet kulüplerinin faaliyetleri gibi farklı konularda dikkat çeken haberlere imza atıyor. Yetkililer, sadece sigorta değil, trafiğin her alanında motosiklet sürücülerine fayda sağlayabilmek için çalışan Quick Sigorta'nın bu girişimi sürücüler tarafından da büyük bir destekle karşılandığını vurguluyor. Quick Sigorta, farklı ve eğlenceli video çalışmalarıyla bu çalışmalarını müşterileriyle de paylaşıyor.

ERGO

Sigortalamak anlamaktır.

Eşyalarınızın yüzünü güldüren koruma: **ERGO Kolay Eşya Sigortası!**

Teminat tutarını sizin belirleyeceğiniz ERGO Kolay Eşya Sigortası ile ister ev sahibi ister kiracı olun eşyalarınız güvende, içiniz rahat.

- Aylık 8 TL'den başlayan taksitlerle **çok hesaplı**
- Hazır planlarla **çok kolay**
- Dakikalar içerisinde **çok hızlı**

Üstelik ERGO Kolay Eşya Sigortası ile **MiniMontaj** hizmetinden yararlanabilir, beyaz eşyadan kombiye acil montaj ihtiyaçlarınızı ücretsiz karşılayabilirsiniz.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

BES birikimleri artık gayrimenkul yatırımlarıyla değerleniyor

Fon büyüklüğü 13 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, emeklilik yatırım fonlarının portföylerinde İş Portföy Birinci Gayrimenkul Yatırım Fonu'na yer vermeye başladı. 19 Temmuz itibarıyla farklı yatırım tercihlerine uygun emeklilik yatırım fonlarının portföylerine eklenen Gayrimenkul Yatırım Fonu için 19 Haziran-18 Temmuz tarihleri arasında nitelikli yatırımcılardan talep toplanarak 440 milyon TL büyüklüğünde bir fon ihracı yapıldı. İlk yatırımlarını Antalya ve Ankara illerinde yer alan iki ayrı ticari gayrimenkule yapan fonun dahil olduğu emeklilik yatırım



Uğur Erkan

fonlarını tercih edecek yatırımcılar, hem ticari gayrimenkullerin sağladığı düzenli kira gelirine iştirak edecek hem de portföyde yer alan ofislerin değer artışından yararlanabilecek. Özellikle Türkiye'nin büyük şehirlerinde yer alan ticari ofislere yatırım yaparak elde edilen kira geliri ve değer artışıyla

uzun vadeli yatırım perspektifine uygun istikrarlı getiri sağlamayı amaçlayan Gayrimenkul Yatırım Fonu, yatırımcıların bireysel birikimleriyle zor ulaşılabilecekleri ölçekteki ticari gayrimenkullerin gelirlerinden faydalanmalarını sağlayacak. Anadolu Hayat Emeklilik Genel

Müdürü Uğur Erkan, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "19 Temmuz 2017 itibarıyla emeklilik yatırım fonu portföylerimize dahil edilmeye başlanan İş Portföy Birinci Gayrimenkul Yatırım Fonu ile emeklilik fonlarımızın yatırım yelpazesini daha da genişlettik. Sektörde en geniş fon yelpazesine sahip şirket olarak, katılımcılarımıza farklı yatırım tercih ve beklentilerine göre seçebileceği farklı özelliklerde emeklilik yatırım fonları sunuyoruz. Bu kapsamda, katkı payı ve birikimlerini, Gayrimenkul Yatırım Fonu portföyüne dahil edilen emeklilik yatırım fonlarımızda değerlendiren katılımcılarımız, artık gayrimenkullerin sağladığı düzenli kira gelirinden ve değer artışından yararlanabilecek."

Generali Sigorta, Abant'ta "Birlikte" daha güçlü geleceğe dedi

Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini liderliğinde tüm Generali Sigorta yönetim ekibi ve çalışanları "Birlikte" daha güçlü bir gelecek için 16-17 Eylül tarihlerinde, Bolu Büyük Abant Oteli'nde buluştu. Vizyon toplantısı, Pescarini'nin şirketin daha güçlü ve daha sağlam ilerleyeceği yeni dönem stratejik hedefleri ve yeni dönem planlarıyla ilgili yaptığı sunumla başladı. Grubun bilhassa Generali Türkiye'yi daha yalın ve akıllı çözümler ile hızlı ve çevik bir işletim modeli kullanarak Türkiye'nin lider sigorta kuruluşlarından biri yapmaya kararlı olduğunu dile getiren Pescarini, "Vizyonun ise esas itibarıyla çalışanlarımızın uzmanlığı, tutkusu ve yaratıcılığına dayandığına güçlü şekilde inanıyorum" dedi.



Çalışanlarının yetkilendirilerek şirketin geleceğinde söz sahibi olmasını, iz bırakmasını ve katkıda bulunmasını sağlamayı amaçlayan Hackathon stili bir çalışma olarak başlatılan, yaklaşık bir ay boyunca takımların ön çalışmalarını sürdürmüş olduğu Proje Yarışması olan Hack4Action finali "Birlikte" toplantısında tüm takımların

katılımıyla gerçekleşti. Hack4Action ile Generali çalışanları hem şirket stratejisine direkt katkıda bulunma ve projelerini gerçeğe dönüştürme şansı elde etti. Hack4Action kapsamında 20 ekip kurum genelinde inovasyon yoluyla etkinlik, üretkenlik ve dönüşümü sağlamaya yönelik takım olarak ürettikleri projelerini sunma fırsatı elde etti. En iyi 5 proje arasından ödül kazanan ekibe özel bir ödül takdim edildi. Söz konusu proje ayrıca, şirketin yeni sektörel planının bir parçası olarak seçildi ve ekibe proje yönetiminde aktif rol alma ve şirketin gelecek vizyonunu yönetme şansı elde edildi. Hack4Action ödül töreni ardından Generali çalışanları, yılın yorucu tarafını bir kenara bırakarak gerçekleşen Simge Sağın konseri sonrası DJ performansıyla eğlenceli bir gece geçirdi.

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

Ebru Tarhanlı

GARANTİ
EMEKLİLİK’İ
SEÇİYORSAM,
BİR SEBEBİ
VAR.

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

 Garanti Emeklilik

Garanti Şubeleri - 444 0 336 - garantiemeklilik.com.tr

*Emeklilik Gözetim Merkezi’nin 09.06.2017 tarihli verilerine göre Garanti Emeklilik, bireysel emeklilik katılımcı sayısında 1. sırada yer almaktadır.

AvivaSA, Dijital İletişim'e "Sinemanın 10 Yılı" ile devam ediyor



AvivaSA, 10'uncu yıl iletişimi kapsamında, yeni marka konumlandırması "yarın şimdiden güzel" ile ilişkilendirerek başlattığı, dijital ajansı Promoqube ve BeIN İZTV işbirliğiyle hayata geçirdiği, "Türkiye'nin ve Dünyanın 10 Yılı" dijital iletişim projesine devam ediyor. Özellikle "Leyla ile Mecnun" dizisi ve "İtirazım Var" filmiyle tanıdığımız, oyuncu Serkan Keskin ve sinema yazarı Mehmet Açar'ın röportajlarıyla zenginleşen ve serinin üçüncü video çalışması



Fırat Kuruca

olan "Sinemanın 10 Yılı" yayınlandı. Geçen 10 yılda sinemanın tanık olduğu gelişmelere ve başarılarla yer veren çalışma, AvivaSA sosyal medya hesaplarından ve BeIN İZTV'den izlenebilecek. Son 10 yılda gerçekleşen güzel olayları konu eden, yazar ve belgesel yapımcısı Bedia Ceylan Güzelce'nin sunumu ve değerli isimlerin röportajlarıyla hazırlanan video serisinin dördüncüsünde ise spor konusu işlenecek. Proje, "AvivaSA'nın 10 Yılı" ile noktalanacak. AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca,

dijitalleşme, müzik, sinema ve sporun, tüm insanlık için en önemli ilgi alanları olduğunu belirterek, "AvivaSA olarak biz de 10'uncu yılımızı, ülkemizde ve dünyada gerçekleşen bu alanlardaki başarıları hatırlatarak kutlamak istedik. İzleyenlerin, geçen 10 yılda kendilerini iyi hissettiren olayları hatırlayarak, bugün iyi hissedeceklerine, yarına umutla bakacaklarına inanıyorum. Yeni marka konumlandırmanın mottosunun 'Yarın Şimdiden Güzel' olması da bununla ilgili" diyor.

Satış süreci tamamlandı; Chubb, Türkiye'de de lanse edildi

Sigorta devi ACE, 2015 yılında sigorta sektörü tarihindeki en büyük anlaşmaya imza atmış ve Chubb'ı 29.5 milyar dolara satın alarak dünyanın en büyük sabit kıymet ve sorumluluk sigorta şirketini oluşturmuştu. Türkiye'deki satın alma süreci ise Haziran 2017'de tamamlandı. Mevzuat gereği şirket bu tarihe kadar eski adıyla faaliyetlerini sürdürüyordu. Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, İstanbul'daki Conrad Otel'de düzenlenen basın toplantısında süreçle ilgili şu bilgileri verdi: "Türkiye'de yeni ismimizi lanse etmekten mutluluk duyuyoruz. Uluslararası sigorta ağıımız, yaygın dağıtım kanallarımız ve geniş ürün yelpazemiz, kurumsal ve bireysel müşterilere hizmet verebilme kabiliyetimizle sabit kıymet ve sorumluluk sigortalarının küresel lideriyiz. Dünya çapında hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlarda karlı büyüme fırsatlarını

değerlendiriyoruz. Chubb'ı farklı kılan, odağımız olan risk değerlendirme konusunda uzman olmamızın yanı sıra endüstriyel ve özellikle risklerde yüksek kapasiteyle sigorta teminatı vererek, müşterilerimize hasar yönetimi ve hasar ödemesi konusunda hızlı çözümler sunmamız ve sürekli olarak geliştirdiğimiz altyapımız. Chubb üç temel prensibiyle tanınır: Mükemmel risk değerlendirme, mükemmel hizmet ve mükemmel uygulama. Chubb mükemmel sigortacılık hizmeti sunma konusunda büyük bir deneyim ve uzmanlığa sahip. İyi sigortacılık hizmeti çalışanların emeği ve yetkinlikleriyle sunulur. Biz de Chubb olarak uzman ve yetkin kadromuzla sigortalılarımız için en iyi teminatları tasarlayıp hayata geçiriyor, müşterilerimize



Emre Buğday

hak ettikleri hizmeti sunuyoruz." Buğday, sigortacılık sektörü için bir üs haline gelmeye başlayan Türkiye'de 2016 yılında 120 milyon TL'lik prim ürettiklerini de sözlerine ekledi. Chubb Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Özek ise "Türkiye'de yaklaşık 40 kişiden oluşan bir ekibimiz var. Hem Türkiye'deki çözüm ortaklarımızdan hem Londra ofisinden hem de Avrasya bölge ekiplerimizden destek alıyoruz. 2017'yi tatmin edici bir büyüme ile kapatmayı ve pazardaki yerimizi sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. Chubb'ın dünya çapında öne çıkan ürünlerine odaklanarak, bu ürünlerin Türkiye'deki müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre adapte ediyoruz. Türkiye pazarında sabit kıymet ve sorumluluk branşında önemli fark yaratacağımıza inanıyoruz" dedi.



444 6 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Güneş'ten 1'e 380 kat güvence veren EĞİTİM SİGORTASI

Güneş Sigorta Eğitim Güvence Sigortası, yıllık teminatı 10 bin TL olan 15 yıl geçerli poliçe karşılığında; riskin ilk yıl gerçekleşmesi durumunda, sadece 1 defa ödenen 834 TL'ye karşılık toplamda 317 bin 724 TL'lik ödeme yapıyor...

Geleceğimizin mimarı çocuklarımızın eğitimi tüm ebeveynler için hayati önem taşıyor. Peki, büyük bir özveri ve fedakârlıkla büyüttüğünüz çocuklarınızın beklenmedik durumlarda eğitim hayatlarının nasıl devam edeceğini planladınız mı? Güneş Sigorta Eğitim Güvence Sigortası, velinin kaza sonucu yaşam kaybı veya tam ve daimi sakatlık durumunda çocuğun okula devam etmesini sağlıyor. Sadece 1 defa ödeme yaparak çocuğunuzun geleceğini 1 yıldan 20 yıla kadar dilediğiniz vadelerde güvence altına alabiliyorsunuz. Bunun için çocuğunuzun yaşını, öngördüğünüz eğitim süresini ve yıllık eğitim giderlerini hesaplamamız yeterli. Diyelim ki öğrencimiz yeni okula başlayacak ve yıllık eğitim giderleri de 10 bin TL olsun. Siz yıllık teminatı 10 bin TL olan 15 yıl geçerli olacak bir poliçe satın aldıysanız; riskin ilk yıl gerçekleşmesi durumunda, sadece 1 defa ödediğiniz 834 TL'ye karşılık toplamda 317 bin 724 TL'lik ödeme kalan

Çocuğunuzun eğitim planına "Eğitim Güvence Sigortası"nı eklediniz mi?



60 GÜNEŞ
YIL SİGORTA
"Hayat daha kolay"

yıllara bölünerek yapılıyor. Bu hesabın, yıllık enflasyon yüzde 10 varsayılarak yapıldığını belirtelim.

65 yaşına kadar yaptırılabilir

Eğer siz de 18-65 yaş aralığındaysanız, çocuğunuzun geleceğini teminat altına alacak Eğitim Güvencesi Sigortası'ndan faydalanabilirsiniz. Ayrıca 1 ile 20 yıl arasında sizin istediğiniz vadelerde, yine sizin belirlediğiniz yıllık ödenecek limit doğrultusunda, herhangi bir beklenmedik durumda çocuğunuzun eğitimini

tamamlamasını sağlayabilirsiniz. Prim ödemenizi ise takip eden yıllarda devam ettirmeyecek, sadece poliçe başlangıcında sadece 1 kez yapacaksınız. İster peşin, ister kredi kartına taksitle... Ödeme lehdar olarak gösterilen öğrenciye, eğer öğrenci reşit değilse kanuni velayet sahibine, onun bulunmaması halinde vesayet sahibine, riskin gerçekleştiği tarihten itibaren sizin çocuğun geriye kalan öğrenim süresi ve seçilmiş olan teminat süresi göz önüne alınarak her yıl, seçilen limitler çerçevesinde yapılıyor.

GÖRÜNMEZ KAZALARA FERDİ KAZA SİGORTASI

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



Türkiye Sigorta Birliği



NN Hayat'ın kurumsal satışları Didem Özsoy Dirican'a emanet

NN Hayat ve Emeklilik'te iş ortakları müdürü olarak görev yapan Didem Özsoy Dirican, "Bankasürans ve Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı" unvanıyla terfi etti. Tarsus Amerikan Koleji'nin ardından 1997 yılında Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Dirican, kariyerine Körfezbank'ta yönetici adayı (MT) olarak başladı ve kariyerinin ilk 7 yılında bankacılık sektöründe çalıştı. 2004 yılında Yeditepe Üniversitesi'nde finans ve pazarlama yüksek lisansını tamamladı. 2005-2013 yılları arasında AvivaSA Emeklilik ve Hayat'ın pazarlama ve bankasürans departmanlarında iş geliştirme, ürün yönetimi ve satış geliştirme fonksiyonlarında yönetim kademesinde bulundu. AK Emeklilik ve Aviva birleşme sürecinde etkin rol aldı. Mayıs 2013'te NN Hayat ve Emeklilik ailesine katılarak, bankasürans stratejik planlama ve iş



Didem Özsoy Dirican

geliştirme müdürü olarak çalışmaya başladı. Ocak 2016'da iş ortakları müdürü olarak görevine devam etti. 1 Ağustos itibarıyla Bankasürans ve

Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atanan Didem Özsoy Dirican, evli ve iki çocuk annesi.

FÜSUN DEDEHAYIR, TSB'DEN AYRILDI



Füsün Dedehayır

Türkiye Sigorta Birliği'nde (TSB) 2013 yılından bu yana Kurumsal İletişim Bölümü'nden sorumlu yönetici olarak görev yapan Füsün Dedehayır, geçen ay birlikte yollarını ayrıldı. 4 yıldır TSB'de görev alan Dedehayır, öncesin Yapı Kredi Emeklilik ve Yapı Kredi Sigorta'da kurumsal iletişim müdürlüğü yapıyordu. Profesyonel iş yaşamına Milliyet gazetesinde muhabir olarak başlayan Dedehayır, daha sonra aynı

kurumda editör olarak çalıştı. Ardından Yeni Yüzyıl ve Sabah gazetelerinde sırasıyla ekonomi servis şefi ve ekonomi sayfaları editörü olarak görev yaptı. Dedehayır, 1999-2004 yılları arasında da Global Tanıtım ve Halkla İlişkiler'de direktör olarak çalıştı. İstanbul Üniversitesi Felsefe Tarihi bölümünden 1985 yılında mezun olan Füsün Dedehayır, Türkiye Gazeteciler Cemiyeti ve Ekonomi Gazetecileri Derneği üyesi.

Afili  bonus



AFILI YAZIN,
BOŞLUK BIRAKIN,
T.C. KİMLİK
NUMARANIZI
3280'E
GÖNDERİN.

Afili Bonus'un
ayrıcalıklı dünyasına
hoş geldiniz!

Hafta sonu tiyatro ve
sinema biletlerine
%30 indirim

İstanbul Atatürk ve
Ankara Esenboğa Havalimanlarında
ücretsiz lounge

Türkiye'nin her yerinde
pazar kahvaltılarında
%30 indirim

İstanbul, Ankara, İzmir,
Antalya havalimanlarında
otopark ve vale ödemelerinde
%50 indirim



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



f -  /DenizBank | www.afilideniz.com | 0212 340 21 21

Pazar kahvaltısı kampanyası 09:00 - 13:00 saatleri arasında yapılan harcamalar için geçerlidir. Haftalık indirim en fazla 50 TL, aylık indirim en fazla 200 TL'dir. Havalimanı otopark ve/veya vale indirim kampanyasında aylık indirim en fazla 200 TL'dir. Cumartesi ve pazar günleri indirimli tiyatro-sinema bileti kampanyasında tek seferde en fazla 40 TL, aylık en fazla 200 TL indirim kazanılmaktadır. İndirim gişeden alınan biletler için geçerlidir. Ücretsiz lounge hizmeti, pazar kahvaltısı, havalimanı otopark-vale ve tiyatro-sinema bileti indirimlerinden faydalanabilmek için Afili Bonus kartın bir önceki ay en az bir defa kullanılmış olması ve en son kesilen ekstre tutarının 2.000 TL veya üzeri olması gerekmektedir. Detaylı bilgi için www.afilideniz.com'u ziyaret edebilirsiniz.



Siz geleceği düşünmek yerine bugünü yaşayın, sevdiklerinizle birlikte geçirdiğiniz her anın tadını çıkarın diye biz hep buradayız.

Yarınlarınızı bugünden güzelleştiren bireysel emeklilik ve hayat ürünlerimiz ile nice 10 yıllar yanınızda olmak dileğiyle...

AVIVA SA

YARIN ŞİMDİDEN GÜZEL

“BES İÇİN ENTEGRE BİR SİSTEM GELİŞTİRİLMELİ”

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, otomatik katılımda cayma yerine zorunlu kalma süresinin 6 ay olmasını öneriyor. Göçer, “İşveren katkısı olan sistemlerde kalıcılık artıyor. İşsizlik fonu ve kıdem tazminatıyla da entegre bir sistem geliştirilebilir” diyor...



Burak Ali Göçer

2017, bireysel emeklilik sistemi (BES) için “otomatik katılım yılı” oldu. Sistem için önemli bir viraj alındı desek yanlış olmaz. Sisteme milyonlarca yeni katılımcı vaat eden bu değişiklik, BES’te bir seviye sıçraması yapacağı beklentisiyle büyük bir heyecan yaratmıştı. Ancak bu heyecan yerini buruk bir memnuniyete bırakmış görünüyor. Zira otomatik katılımlı sistemde cayma oranı yüzde 50’nin üzerinde seyrediyor... Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, memnuniyetsizliği başlangıçta beklentilerin yüksek tutulmasına bağlıyor. Ancak Göçer, yaşananlara “bardağın yarısı dolu” misali pozitif bakmayı tercih ediyor. Burak Ali Göçer ile BES’teki otomatik katılım sürecinde gelinen noktayı, cayma oranını düşürmek için neler yapılabileceğini konuştuk...

Otomatik katılımla birlikte BES’te yeni bir döneme girildi. Gelinen noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Otomatik katılımda 3.1 milyon katılımcı var. 1 milyar liranın

üzerinde fon birikti. Bu tablo bence kötü değil. Ama daha iyi olabilir mi, olur. Onun üzerine düşünmek gerekiyor. Kabaca 6 milyon kişi sistemle tanıştı, yarısı çıktı. Beklentiyi çok büyük tutmamak lazım. 26 Temmuz 2017 itibarıyla

otomatik katılım ile BES’e 6 milyon girmiş, bunların 2.6 milyonu sistemde kalmış. Yüzde 54 cayma var. 1 Nisan öncesi girenlere baktığımızda ise 2.2 milyon kişinin 826 bini sistemde kalmış. Sisteme ilk girenlerin cayma oranı yüzde 62. Kamu

çalışanlarının cayma oranı yüzde 48. Bu oran özel sektörde yüzde 60'ın üzerinde. Sistemi iyi anlatırsak kalanların oranı artıyor. Bilenler kalıyor.

Yüzde 54 cayma oranı sektörde bir hayal kırıklığı yarattı mı?

Yüzde 10 cayma hedefiyle yola çıkarsanız gelinen nokta kötü görünür. Ama biz yüzde 70 bekliyorduk. Bu yüzden gelinen nokta beklentilerimiz doğrultusunda, sürpriz değil. Maalesef Türkiye'de tasarruf bilinci eksik. BES'teki temel sorun da bu. Bizim gibi ülkelerde birikim yapmak zorunlu olmalı. Şu anda 65 yaş üstü emeklilere 4 maaş bakıyor. Yani her bir emekliye 4 çalışan düşüyor. 2050 yılında bir emekliye 2 çalışan düşecek. Çünkü yaş ortalaması uzuyor. Şu anda yaş ortalaması 71 ama bugünden sonra doğanlar için 80'in üzerine çıkıyor. Ayrıca doğurganlık azalınca sosyal güvenlik sisteminde emekliye bakacak çalışan sayısı azalacak. Almanya'da 65 yaş üstü nüfusun oranı 2010'da yüzde 21'di, 2050'de yüzde 30'un üzerine çıkacakmış. Japonya'da 65 yaş üstü nüfusun oranı 2010'da yüzde 23'tü, 2030'da yüzde 40'a çıkacakmış. 35 yıl çalışıp emekli olan bir insan emekli olduktan sonra 35 yıl daha yaşarsa devlet ona bakamaz, sistem yürümez. Japonya'da emekli olma yaşı 77 oldu. İrlanda'da 67 olan emeklilik yaşı 70'e çıkarıldı. Türkiye'de 55 yaşında emekli olup 90-100'e kadar yaşayan bir insana devletin gücü yetmez. Tahminlere göre Türkiye'de 65 yaş üstü nüfusun oranı 2013'teki yüzde 7.7'den 2050'de yüzde 21'e çıkacak. Yani yaklaşık üç kat artacak. O yüzden



bilinçlendirme çok önemli. Hep cayma konuşuluyor ama asıl bunlara vurgu yapmak lazım.

Cayma oranını düşürmek için neler yapılabilir?

Bize sorulduğunda kalma süresinin uzamasını istedik. Otomatik katılımda iki önemli koşul var. İlki, cayma süresi 6 ay olsun demişler. Ancak cayanların büyük kısmı ikinci gün cayıyor. Bunun için cayma süresi yerine "zorunlu kalma süresi 6 ay olsun" şeklinde düzenlemek gerekiyor. Ancak bu kanun değişikliği gerektiren bir durum. Otomatik katılımda zorunlu kalma süresi 6 ay olursa biz katılımcıları o süreçte ikna edebiliriz. Bir de işveren katkısı olsun istedik ama zor görünüyor. Ama şu çok net: İşveren katkısı olan sistemlerde kalıcılık artıyor. İşsizlik fonu ve kıdem tazminatıyla da entegre bir sistem geliştirilebilir.

Otomatik katılımla sisteme girenlere ulaşmak, ikna etmeye çalışmak cayma oranını düşürme açısından bir seçenek olabilir mi?

Bu işin operasyonel boyutu var

ve yükü de büyük. İlk başta yani 1000'den fazla çalışını olan 1000 şirketle başlandı. Bizler de işverenlere tek tek gidip anlattık. Bu şirketlere kaliteli bir satış yapma imkanımız vardı, yaptık. Ancak kötü bir döneme denk geldiği için onlarda da çıkış oranı yüksek oldu. İkinci aşamada ise 2 bin 500 firma vardı; 500 ile 1000 çalışını olan şirketler. Burada da kalite yüksekti. Ama temmuz ayında 10 bin şirket sisteme girdi. Girenlerin sayısı arttıkça BES şirketlerinin sistemi anlatma gücü de yetersiz kalacak ve "bilenler bilmeyenlere anlatsın" moduna girilecek. 1 Ocak 2018 itibarıyla 20 bin firma sistemle tanışacak. Bu noktada işverenin bilinçli olması, teşvik etmesi lazım. Bütün süreci BES şirketleri yönetemez. 2018'in temmuz ayında 200 bin firma otomatik katılım yoluyla BES ile tanışacak. Ondan sonraki süreçte, yani 1 Ocak 2019'da 400 bin firmaya ulaşılacak. Bu noktada artık bunlara bizim satıyor olmamızdan çok onların talep etmesi lazım. Bu noktada teknolojiden yararlanıyoruz. Biz bir platform kurduk, "buraya tıkla, ➡

çalışan sayını yükleyecek, sistemin avantajlarını okuyacak, çalışanlarına anlatılacak” diyeceğiz. “Tahsilatlarını da otomatik olarak yükleyecek” diyeceğiz. Çalışan sayısı azaldıkça şirket sayısı artıyor. Bizim bu şirketlerle birebir ilgilenmemiz mümkün değil.

Sistemden çıkanlardan geri dönüşler oluyor mu?

“Çıkanlar geri girebilir” dediler, bu sistem güzel. Faydası olur. Otomatik katılımın hedefinde 14 milyon kişi var. Yüzde 50’si çıksa 7 milyon kişi sisteme girecek demek. Biz zaten 15 yılda 7 milyon kişiye ulaşamamışız. Onun için otomatik katılımın sektöre faydası büyük olacak. Türkiye sosyal güvenlik sisteminde 27 milyon çalışan var. Bu 27 milyonun 10 milyonu para biriktirse zaten olay tamam olur. BES fonları otomatik katılımı birlikte kısa sürede 150 milyar liraya ulaştır.

Anamlı bir miktara ulaşmak için ne kadarlık birikim yapmak gerekiyor?

Ben arkadaşlarıma “Her ay kenara bir şeyler at, hiç atamıyorsan 100 lira, 200 lira at ama at” diye öneriyorum. Çünkü bunlar ileride çok lazım olacak. Dünyada insanlar gelirinin yüzde 5’ini biriktiriyor. Bizim de böyle yapmamız lazım. Bizim insanımız farklı düşünüyor. BES ile diyelim ki 100 bin lira biriktirdi. “Ben bunu mevduatta değerlendirsem daha çok getirirdi” diye düşünüyor. Toplama göre yanlış mantık kuruyor. Sen 100 bin lirayı toplu olarak mı koydun sisteme? Hayır, her ay 100 lira biriktirdin. Onun için BES katılımcıları böyle bir savunma mekanizması geliştirmemeli.



Hiç artırmadan, yavaş yavaş ayda 200 lira biriktirsen, 25 yaşında başlayıp 56 yaşına geldiğinde gerçekten 200 bin lira birikiyor. Reel getiriyle hesaplandığında bu para birikiyor. 20’li yaşlarında 200 lira biriktirip, 40’lı yaşlarda 400 liraya çıkarırsın paran da katlanarak artar, emeklilikte rahat edersin.

Sistemden emekli olanlar maaş mı alıyor, toplu para mı?

Şu anda oranlar yarı yarıya. Yarısı toplu parasını alıp sistemden çıkıyor. Yarısı ise sistemde kalmaya devam ediyor. Emekli olanlar da yüzde 25 katkı payının tamamını alıyor.

Fon getirileri nasıl?

Fon getirileri çok iyi. Ama sorun bizim bu getirileri anlatamamamızda. Bu konuda katılımcılarda bir direnç var. Bana göre getirileri biraz detaylarıyla değerlendirmek lazım. “Bireysel emeklilik fonları şu kadar getirdi, bu kadar getirdi” gibi genel ifadeler olayı tam anlatamıyor. Bireysel emeklilik fonlarının altında 30 tane değişik fon var. Yatırım araçlarının getirilerini sıralıyorlar. “En iyi hisse getirdi, sonra altın, sonra da bireysel emeklilik fonları” diye haberler yapıyor. Bireysel emeklilik

hisse fonu, endeksten daha iyi getiriyor. Sene başından bu yana yüzde 40 kazandıran hisse fonu var. Borsa endeksinden daha fazla getiriyor...

Burada sorun getirisi yüksek olan fonlarda katılımcıların azlığı değil mi?

Doğru, ama ben insanlara “hisse fonuna yatırım yap” diyemiyorum ki. Toplama baktığında hisse fonlarını tercih edenlerin oranı çok düşük. 30 yıl sistemde kalacaksan elbette hisse senedine yatırım yapman şart. Ben sürekli anlatıyorum, genel bilgi veriyorum ama kanunen “şu fona geç” diyemiyorum. Sürekli bilgilendiriyoruz ama hisse fonlarına ilgi az.

Hisse fonlarımız yılbaşından bu yana yüzde 39 getiri sağlarken, esnek fonlar yüzde 11, kamu fonları 6.6, likit fonlar 6.3 getirmiş. Son 1 yıla, 5 yıla baktığımızda da getiriler iyi. Fonların büyük bölümü kamu kağıtlarında. Dünyanın en iyi fon yöneticisi de olsanız bunların getirileriyle oynayamazsınız. Ben fon yönetim şirketine getirilerine göre para ödüyorum. Şimdi portföy yönetim modeli de değişiyor. Yüzde 40’ından fazlasını tek bir şirket yönetemeyecek. En az üç ya da dört şirket olacak.

“KONUT KREDİSİ ALANLAR BİLE HAYAT SİGORTASI ALMIYOR”

Garanti Emeklilik aynı zamanda hayat sigortacılığı ürünleri de geliştirip satan bir şirket. Genel Müdür Burak Ali Göçer, hayat sigortacılığındaki genel manzarayı ise şu sözlerle özetliyor: “Bu yıl hayat sigortaları çok iyi gitti, yüzde 50’nin üzerinde büyüdü. Bizde genel olarak hayat sigortası krediyile

satılan bir ürün. Bu anlayışın da değişmesi gerekiyor. Platform sayısını artırmamız lazım. Ama bu zor bir ürün. Satışına ‘Ölürsen kalanlar para alacak’ diyerek başlıyorsun. Hoş bir anlatım değil elbette. Bu alanda biraz daha fazla ürün çıkarmamız lazım. Konut kredisi alanlar bile hayat sigortası ürününü almıyor.”

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu arayüz



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



App Store'dan
İndirin

Google Play'den
İndirin



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

 **Ziraat Emeklilik**
Geleceğiniz için daha fazlası

0850
222
97 00
Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

 /ziraatemeklilik

Şirketlere özel **Modüler Kurumsal Sigorta**

Şirketlerin ihtiyaçlarına göre şekillendirebileceği; yangın, sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz gibi modülleri bulunan "Allianz Modüler Kurumsal Sigortası" ile riskler en geniş kapsamda güvence altına alınıyor...

Allianz Türkiye, şirketlerin ihtiyaç ve risklerine göre şekillendirilen "Allianz Modüler Kurumsal Sigortası" çözümünü pazara sunuyor. Şirketler bu ürünle yangın, kâr kaybı, sorumluluk, hırsızlık makine kırılması ve elektronik cihaz risklerine karşı ihtiyaçlarına en uygun teminatları kendileri belirleyerek risklerini güvence altına alabilecek. Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Klaus Peter Mangold, "Allianz Modüler Kurumsal Sigortası'yla sadece yurtiçinde değil, yurtdışında da kurumsal müşterilerimizin karşısına çıkabilecek sorunları önceden belirleyerek çözümler geliştiriyoruz. Şirketlerin ihtiyaçlarına göre şekillendirilebilen bu sistem sayesinde kurumlar, risklere karşı en uygun sigorta teminatlarını kendileri belirleyebiliyor" diyor.

5 modülle geniş kapsamlı güvenceler

Allianz Modüler Kurumsal Sigortası'nda yer alan Yangın Modülü'nde işletmede yer alan taşınır ve taşınmaz mal varlıkları güvence altına alınıyor. Yangın, yıldırım, infilak, deprem, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri,



Klaus Peter Mangold

kötü niyetli hareketler, terör, sel ve su baskını, kara, hava ve deniz taşıtları çarpması, dolu, fırtına, yer kayması, enkaz kaldırma, hırsızlık, yangın mali mesuliyet, kâr ve kira kaybı, iş durması gibi riskler de sigorta kapsamında. Geniş içerikli asistans hizmetleriyle ise işletmede oluşabilecek dahili su, elektrik tesisatı ile cam hasarları, çilingir masrafı, rahatsızlanan çalışan için acil doktor veya ambulans gideri belirli limitler dahilinde teminat altına alınabiliyor. Sorumluluk Modülü'nde yer alan işveren sorumluluk teminatı, iş kazaları nedeniyle işçiler veya diğer hak sahipleri tarafından işverenden talep edilen ve SGK'nın teminatı dışında kalan tazminat taleplerini güvence altına alıyor. Ayrıca bu sigortayla, bir dava açılması halinde mahkeme masrafları ile avukatlık ücretleri de teminat kapsamına giriyor. Ek primle, işçilerin işverenin sağladığı taşıtla toplu ulaşımını sırasında ya da görevlendirilerek başka yere gönderilmeleri esnasın-

da meydana gelen kazalar, meslek hastalıkları, manevi tazminat talepleri ve yurtdışında meydana gelebilecek iş kazaları için de güvence sağlanabiliyor. Şahıslardan sigortalıya, kusuru oranında gelebilecek zararları içeren "üçüncü şahıs" güvencesiyle otel, tamirhane, otopark ve asansör sorumluluk teminatları da yer alıyor. Makine Kırılması Modülü'nde işletmede bulunan test ve deneme süresi tamamlanan makinelerin normal çalışır durumdayken işletme kazaları, kusurlu imalat ve işçilik, yağlama kusurları, elektrik enerjisinin doğrudan veya dolaylı hasarları, kısa devre, şerare ve atmosferik elektriğin dolaylı etkileri, fırtına ve don olayları, ihmal, dikkatsizlik, kullanım hatası ve sabotaj kaynaklı zararlar ve istisna edilmeyen diğer hallerden kaynaklanan ani ve beklenmedik kırılma sonucu oluşan hasarlar için güvence sağlanıyor. Elektronik Cihaz Modülü ile işletmede bulunan cihazların deneme süresinden sonra çalışır haldeyken meydana gelebilecek ani ve beklenmedik zararlar teminat altına alınıyor. İhmal, dikkatsizlik, kullanım hatası ve sabotaj kaynaklı; hırsızlık veya hırsızlığa teşebbüs nedeniyle meydana gelen; hatalı dizayn ve malzeme, kısa devre, yüksek voltaj ve endüksiyon akımının etkisi; yer kayması, toprak çökmesi gibi tabii afet; su ve rutubet etkisi ve bunlardan doğan korozyon hasarları ile istisna edilmeyen diğer hallerden kaynaklanan hasarları güvence altına alıyor. Diğer Riskler Modülü ise emniyeti suistimal, taşınan para ve cam kırılması teminatlarını kapsıyor. Mal varlığı 2.5 milyon liranın üzerinde olan şirketler Allianz Modüler Kurumsal Sigortası'ndan faydalanabiliyor.



Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompojapan.com.tr

“Sigortacılık öğrencileri BES’ten bihaber”

Tayamer Genel Müdürü Cenker Tokkuzun, “Bireyin doğumundan miras paylaşımını belirlemeye başladığı döneme kadar tüm tasarruf, yatırım, risk ve sağlık planlamalarını tek elden yönetebilecekleri hizmetler veriyoruz. Google, Silikon Vadisi için ne anlam ifade ediyorsa, Tayamer de sektörümüz için onu ifade ediyor” diyor...

Haziran 2017’de Tayamer (Tasarruf Yatırım Merkezi) yönetiminde önemli bir değişim yaşandı ve Cenker Tokkuzun Genel Müdür olarak göreve başladı.

Tokkuzun, profesyonel yönetici olarak sektörün yakından tanıdığı bir isim. 2000 yılında Commercial Union Hayat Sigorta’yla başlayan kariyeri sırasıyla Groupama Emeklilik, Fortis Emeklilik ve Hayat, BNP Paribas Cardif Emeklilik şirketlerinde bölge müdürü ve acente satış kanal direktörlüğüyle devam etti... Cenker Tokkuzun ile Tayamer’i, sektörü, acenteleri, çalışanları, biraz da özel hayatını konuştuk...

Sektörde uzun süre şirketlerin bölge müdürlüklerinde ve genel müdürlük birimlerinde yönetici olarak çalıştınız. Şimdi Tayamer’de masanın diğer tarafında yer almayı seçtiniz...

Evet, sektörün öncü şirketlerinde uzun yıllar görev aldım. Kurumsal hayatın içerisinde yer almak, çok kıymetli yöneticiler ve



Cenker Tokkuzun

ekiplerle birlikte çalışmak, işin hem mutfağında hem de sahada yer almak çok değerli tecrübeler edinmenize olanak sağlıyor. Bununla birlikte şirketlerin gerek kurum içi, gerekse de yerel ve uluslararası mevzuata sıkı sıkıya

bağlı olması, bürokrasinin ağırlığı, hareket özgürlüğünüzü dönem dönem kısıtlayıcı olabiliyor. Düşündüklerimi hızlıca uygulama noktasında sanırım sabırsız olabiliyorum. Bu sebeple daha rahat hareket edebileceğim,

planladıklarımı uygulama noktasında cam duvarlara çarpmadan ilerleyebileceğim bir yerde sektöre devam etmek istedim.

Neden Tayamer?

Aslında kurulma aşamasından, göreve geldiğim güne kadar fikren Tayamer'in hep içindeydim. Bu oluşumun içerisinde yıllarca sektöre katkı sağlamış, deneyimine ve bilgisine güvendiğim çok kıymetli kurucular ve yöneticiler var. Satış yönetimi, eğitim, danışmanlık konularında yenilikçi yaklaşımlarıyla emeklilik sektöründeki şirketlerin birçoğuyla çalışırken, yine sektör acentelerine, bireysel ve kurumsal müşterilere de danışmanlık hizmetleri sunuyoruz.

Bu noktada şunu keyifle söylemek isterim: "Google, Silikon Vadisi için ne anlam ifade ediyorsa, Tayamer de sektörümüz için onu ifade ediyor." Tayamer'in oluşma fikri, organizasyon yapısı, iş modeli, sektörel ve entelektüel birikimi, ulusal ve uluslararası projeler üretebilme yeteneği, dijital pazarlamaya yatkınlığı gibi birçok noktada fark yaratan bir yaklaşım sergiliyoruz.

Tayamer'i benzer işi yapan, benzer konumdaki kurumlardan farklı kılan ne var?

Biz, bireyin doğumundan miras paylaşımını belirlemeye başladığı döneme kadar tüm tasarruf, yatırım, risk ve sağlık planlamalarını tek elden yönetebilecekleri hizmetler veriyoruz. Bu hizmetin yalnızca sigorta ya da emeklilik sektörü ürünleriyle kısıtlı olmadığını belirtmem gerek. Şu an mevzuatın izin verdiği ölçüde gerçekleştirdiğimiz bu hizmetleri, yeni düzenlemelerle birlikte



çeşitlendirmeye devam etmek istiyoruz.

Bu hizmetleri sunarken, bireyin ve ailesinin ihtiyaçlarını en doğru şekilde karşılayabilmek için finans sektörünün içerisinde yer alan aktörlerle stratejik işbirlikleri, ortaklıklar oluşturuyoruz. Elementer, hayat ve emeklilik acenteleri için en önemli sorunların başında düşen komisyonlar, verimsiz çalışma planları geliyor. Bugün birçok acente gelir standardını koruyabilmek için çok daha fazla üretim yapmak, çalışma modelini sürekli güncellemek zorunda. Bir başka sorun da özellikle emeklilik şirketlerinin saha satış kadrolarını sürekli olarak küçültmesi sebebiyle birçok çalışanın atıl kalması. Gerek regülasyon, gerek teknolojik gelişmeler gerekse tüketici alışkanlıklarında meydana gelen değişiklikleri yakından takip etmek gerekiyor. Koşullar her zaman değişime açıktır. Var olmaya devam edebilmek

için siz de değişimin bir parçası olmalısınız.

Sürekli değişim ortamında güçlü yanlarımızla müşterilerimizin, iş ortağı acentelerimizin, kurumların yanında olmaya devam edeceğiz. Tayamer olarak sürekli büyüyen bir yapımız var. Şu an için 7 farklı şehirde, 9 ofis ve 60 çalışanımızla hizmet veriyoruz. İşini büyütmede zorlanan, işini çeşitlendirerek müşterilerine daha iyi hizmet sunmak isteyen, kendi işini kurup yönetebilmek için destek/fırsat arayan sektör çalışanlarıyla güç birliği yapıyoruz. İş geliştirme hususlarında yaptığımız danışmanlıklar sonucunda Tayamer'in gücü ve tecrübesini arkasına alan acentelerimiz ve kendi işini yapmak isteyen arkadaşlarımız hayallerini, hayatlarının başarı hikayesine dönüştürüyor. Tayamer'i farklı kılan, değişime ayak uydurabilme becerisinin yanı sıra değişimi yaratabilme gücüne/ yetkinliğe sahip olmasıdır. ➡

Ülkemizdeki bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörü hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bireysel tasarruf etme alışkanlığımız oldukça düşük. Bunu artırabilmek için alınan önlemler içerisinde bireysel emeklilik ve bu yıl başlayan otomatik katılım sistemi çok önemli bir yere sahip. Otomatik katılımı yaklaşık 3 milyon katılımcı ve 1 milyar TL fon büyüklüğü sağlandı. Katılımcıların devamlılık oranı beklentinin altında seyretmesine rağmen, regülatörün sistemde kalma süresini uzatmaya yönelik uygulama hazırlığı içerisinde olduğunu biliyoruz. Özellikle 18 yaş altı yaklaşık 23 milyon genç nüfusun sisteme dahil edilmesi gündeme gelirse çok önemli bir adım atılmış olacaktır. Sektör açısından baktığımda, gerek bireysel gerekse de otomatik katılım sistemini müşterilere doğru anlatmakla ilgili eksikliğimiz olduğunu düşünüyorum. BES halen yalnızca birikim aracı olarak görülüyor. Oysa tasarruf etme alışkanlığı yaratma becerisinin yanında bireyler için çok önemli bir yatırım aracı haline geldi. Müşterilerimize BES fonlarını, bu fonların getirilerini çok doğru anlatmamız kesinlikle çok önemli.

Tayamer ve bu alandaki şirketler kendi ihtiyaçlarına yönelik nitelikli personeli Türkiye'deki üniversite mezunlarından rahatlıkla karşılayabiliyor mu?

Bu çok ilginç bir konu. Konuşmacı olarak üniversitelerde, meslek yüksekokullarında birçok defa yer aldım. İlgili yöneticiler, öğrenciler, öğrenci kulüpleriyle yaptığım görüşmelerde iki konu



çok dikkat çekiciydi. Birincisi ve en önemlisi, okul yöneticilerimiz ve öğretmenlerimizin sigorta sektörünü elementer branştan ibaret görmeleriydi. İkincisi, maalesef ki okuduğu bölümle ilgili gençlerimizin çoğunluğunun yeterli araştırmayı yapmıyor olmalarıydı. Ne tercih yaparken ne de halihazırda okurken... Düşünün, adı bankacılık ve sigortacılık olan bir bölümde okuyorsunuz ve BES'ten bihabersiniz. "BES ve hayat branşında kariyer yapmak istiyorum" diyen o kadar az kişi var ki, gerçekten şaşırtıcı. Sigortacılık maalesef halen meslek olarak görülmeven,



Tayamer

tercih edilmeyen iş kategorisinde yer alıyor. Okullarla yaptığımız görüşmelerde stajyerlik konusunda etkin bir işbirliği içerisinde olabiliyorken, mezun olanlar içerisinde tam zamanlı çalışacak yeni arkadaşlar bulma konusunda oldukça sıkıntı yaşadığımızı söyleyebilirim.

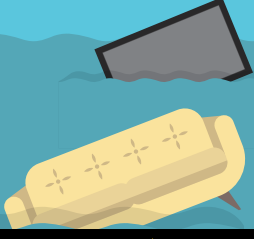
Hobileriniz arasında motosiklet ayrı bir yer tutuyor. Sizi biraz daha yakın tanımak isteriz...

Evet, her fırsatta motora binmeyi seviyorum. Bence motor sürmek her şeyiyle hayatın ta kendisidir. Motosiklet eğitimlerinde ilk öğretilen şeylerden biri, "Nereye bakarsan motosiklet o yöne gider" bilgisidir. Gerçekten de bakışlarınızı nereye çevirirseniz motosikletiniz o yöne doğru yol alır. O yüzden doğru zamanda, doğru yöne bakıyor olmalısınız. Hayatımız da öyle değil midir? Doğru yöne bakabildiğiniz ölçüde risklerinizi minimum seviyeye çekerek hayatınıza keyifle devam ediyorsunuz. Ülkemizde motor sürmek gerçekten çok zor. Trafikte herkesin birbirine saygı göstermesi çok önemli. Araç kullanıcılarının motor sürücülerine biraz daha özen göstermeleri, onların kask ve gerekli koruyucu ekipmanlar dışında hiçbir korumalarının olmadığını, en ufak bir dikkatsizliğin bir cana mal olacağını unutmamaları gerekiyor. Bir ricam da motosiklet sürücülerine. Eğitimsiz, tam korumalı kıyafetler olmadan trafiğe çıkmamaya özen göstermeleri gerekiyor. Ülkemizde motosiklet sürücülerine özel çok iyi eğitim veren kişi ve kurumlar var. Keyifle sürebilmeye devam etmek için eğitimler almalı ve korumalı kıyafetlerimiz ile ekipmanlarımız eksiksiz olmalı. 🇹🇷

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Dert varsa درمان inovasyon!

Müşterilerinin zaman ve mekan bağımsız, kesintisiz hizmet almasını sağlamak için dijital dönüşüme hız veren AXA Sigorta, alternatif kanallardan satış da yapıyor. AXA Sigorta Türkiye CEO'su Guillaume Lejeune, "Acentelerimizi de dijital dönüşümün bir parçası haline getirmek için gerekli platform ve uygulamaları hayata geçiriyoruz" dedi...

AXA Sigorta, küresel başarısının arkasındaki itici güç olan inovasyonun Türkiye'deki güncel çalışmalarına nasıl yansıdığını bir basın toplantısıyla anlattı. 13 Eylül Çarşamba günü düzenlenen basın toplantısında, "Dert Varsa Derman AXA" sloganıyla hayata geçirilen yeni iletişim kampanyası, tüketiciyle buluşan yeni ürün ve hizmetler, değişen ve gelişen tüketici ihtiyaçlarına uygun olarak hayata geçirilen inovasyon projeleri ve AXA'nın sektörüne örnek teşkil eden dijital projeleri aktarıldı.

AXA Sigorta Türkiye CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ve AXA Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken'in katılımıyla düzenlenen toplantıda "Dert Varsa Derman



Guillaume
Lejeune

AXA" iletişim kampanyasının ana karakterine hayat veren ünlü oyuncu Gürgen Öz de yöneticilere eşlik etti...

"Risk ve çözümdeki evrim sektörü değiştiriyor"

İklim, teknoloji ve bilgi güvenliği gibi alanlarda hayatımıza yeni giren risk tanımlarıyla birlikte sigorta sektörünün çehresinin hızlı bir şekilde değiştiğine işaret eden Guillaume Lejeune, bu değişikliğe paralel olarak risklerin tanımının da evrildiğini belirtti. Lejeune, "Bir yandan da teknoloji olumlu gelişmelerle elimizi güçlendirmeye devam ediyor. Örneğin biyoteknolojiyle hastalıkların tedavisinde yeni

sayfalar açmak ya da daha güvenli sürüş sistemleriyle trafik kazalarıyla mücadele etmek gibi. Bu dönüşüm kaçınılmaz bir şekilde sigorta ekosistemindeki tüm ilişkileri ve çalışma biçimlerini de hızlı bir şekilde dönüştürüyor" dedi.

AXA'yı besleyen inovasyon ekosistemi

AXA'nın finansal olarak güçlü ve zarar tazmini konusundaki etkin şirket duruşunu bir adım öteye taşıyarak, müşterilerinin günlük hayatında her an yanında olan ve hayatlarına "değer katan bir ortak" noktasına doğru ilerlediğini vurgulayan Lejeune, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu yolda AXA'nın misyonu insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunmak. Bu da inovasyondan geçiyor. Bu yüzden AXA olarak tamamen müşteri odaklı inovatif çözümlere odaklanan bir ekosistem yaratarak dünyanın her yerindeki müşterilerimizin beklentilerini en üst seviyede karşılamak için çalışıyoruz. Oluşturduğumuz bu ekosistem, inovasyon konusundaki tüm ihtiyaçlarımız için AXA'yı besliyor. Bu yapılar, start-up'larla işbirliği yaptığımız AXA Labs, sektöre yeni start-up'lar kazandırdığımız Kamet ve FinTech ve InsurTech projelerine yatırım yaptığımız AXA Strategic Ventures. AXA'nın rakipleri arasından sıyrılarak dünyanın en yenilikçi 50 şirketinden biri seçilmesi de doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. İnovatif işbirlikleri geliştirmek noktasındaki iddiamızın bir göstergesi olarak da Uber, BlaBlaCar, OuiCar, SocialCar

Alibaba ve Jumia ile yaptığımız anlaşmaları sıralayabiliriz.”

AXA Sigorta'da müşteri memnuniyeti yüzde 85.2

Guillaume Lejeune, AXA müşterilerin zaman ve mekan bağımsız kesintisiz olarak hizmet almasını sağlamak için dijital dönüşüme hız verdiklerini ve alternatif kanallardan satış yaptıklarını da ifade etti. Lejeune, bu alanda sektöre öncülük ettiklerini, ayrıca acentelerini de dijital dönüşümün bir parçası haline getirmek için gerekli platform ve uygulamaları hayata geçirdiklerini belirtti. Öte yandan müşteri görüşlerine ve şeffaflığa da büyük önem verdiklerini aktaran Lejeune, haziran ayından bu yana müşterilerinin ürün ve hizmetlere ilişkin geri bildirimlerini web sitelerinde bağımsız bir değerlendirme altyapısı olan eKomi aracılığıyla paylaştıklarından bahsetti. Müşteri odaklı bu çalışmaları onlardan tam not aldıklarını da söyleyen Lejeune, “AXA Sigorta müşterilerinin 2016 rakamlarına göre memnuniyet oranı yüzde 85.2 seviyesinde ve pazarda en çok tavsiye edilen şirketiz. Öte yandan marka bilinirliği açısından da yüzde 42 ile müşterilerin aklına gelen ilk sigorta markasıyız” dedi. Türkiye’de sigortalılık oranlarının düşüklüğüne de dikkat çeken Guillaume Lejeune, sigorta güvencesinin ekonomiye olan katkısının altını da şöyle çizdi: “Dünyada ortalama sigortalılık oranı 8.8 seviyelerinde. Türkiye’de bu oran 1.55. AXA Sigorta olarak iletişim dilimiz, müşteri odaklı inovasyon çalışmalarımız ve gelecek trendlerini belirleyecek teknoloji çalışmalarımızla bu oranın artışına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Çünkü bu artış



**DERT VARSA
DERMAN AXA**

beraberinde sosyal ve ekonomik kazanımlar da getirecek. Bu anlamda ürünlerimizi yerel bazda zenginleştirmeye de devam edeceğiz. Yıl sonuna kadar müşterilerimize kişiselleştirilebilen esnek ürünler de sunacağız.”

Lejeune ayrıca, Türkiye’nin dinamik ve genç demografik yapısı ve gelişime açık olması sebebiyle AXA için büyük önem taşıdığını ve Türkiye’ye yatırım yapmayı sürdüreceklerini sözlerine ekledi.

“Dert ve dermanın tanımı değişirken başarı inovasyonda!”

Toplantıda konuşan Özer Şimşek, dünyanın içinden geçtiği dönüşümün, yaşam biçimlerindeki değişikliklerin ve yeni neslin beklentilerinin sigorta sektörünü de kökten etkilediğini vurguladı. AXA Sigorta olarak ürün ve hizmetlerinin yanı sıra tüm iletişim faaliyetlerini de yenilikçi bir bakış açısıyla ele aldıklarını söyleyen Şimşek, şu

değerlendirmelerde bulundu: “Dert ve dermanın tanımı artık değişti. Yaşanan tüm sosyal değişimleri ve müşteri taleplerini yenilikçi ürün ve hizmetlere dönüştürme becerisine sahibiz. Artık pazarda birbirinden çok farklı özelliklere sahip tüketici profilleri ve nesiller bir araya geliyor. Dolayısıyla bu farklılardan elde ettiğimiz içgörülerle çeşitlenen ihtiyaçlara yönelik yenilikçi çözümler bulmak önceliğimiz. Ayrıca anlık değişimlere de anında uyum sağlayabilecek esnek bir yapıda çalışıyoruz.” Şimşek, inovasyonu sadece teknoloji olarak ele almadıklarını, amaçlarının tüm alanlarda hem



iç hem dış müşterilerine daha iyi hizmet vermek olduğunu; dolayısıyla insan kaynaklarından iletişime kadar tüm iş yapış alanlarına yaydıklarını da belirtti. Nüfusun kayda değer bir kısmını oluşturan yeni neslin ilgisini çekmek, sigorta güvencesi altında yaşamının önemini vurgulamak ve Türkiye’de sigortalılık oranını artırmak için yepyeni bir iletişim kampanyası hazırladıklarını ifade eden Şimşek, sadece dijital mecralarda yayınlanan “Dert Varsa Derman AXA” kampanyasını bu iç görüş ve hedeflerle oluşturduklarını vurguladı.

Kadın Girişimci Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası filmleriyle 9.4 milyon kişi tarafından görüntülenen yeni kampanyada “Oytunç” karakterine hayat veren ünlü oyuncu Gürgen Öz de toplantıda AXA yöneticilerine eşlik etti ve kampanyanın

kendisinin sigorta ürünlerine bakış açısını nasıl değiştirdiğini anlattı. Kampanyanın yıl sonuna kadar farklı ürünlere yönelik yeni ve eğlenceli içeriklerle devam edeceği aktarıldı.

“Sigorta sektörünün geleceğini dijital trendler belirleyecek”

AXA’nın dijital vizyonunu daha detaylı bir şekilde anlatan Yavuz Ölken de AXA’nın 8 yıldır dünyanın en değerli sigorta markası seçilmesinin en önemli sebebinin girişimci ruhları ve inovatif yaklaşımlarının yanı sıra dijital dönüşüm kararlılıklarının olduğunu ifade etti. Yakın dönemde öne çıkan ve sigorta sektörünün geleceğinin şekillenmesinde önemli bir rolü oynayacak dijital ve teknolojik gelişmelere de değinen Ölken, önümüzdeki günlerde yapay zeka, blockchain, nesnelere interneti, endüstri 4.0 ve giyilebilir



Yavuz Ölken

teknolojiler gibi alanlarda attıkları adımlarla liderliklerini koruyacaklarını açıkladı. Ölken, “Yapay zeka konusunda çok önemli çalışmalar yürütüyoruz. Özellikle büyük veriyi analiz ederek tüm karar destek sistemlerimizin temel unsuru haline getiriyoruz. Blockchain de günümüzde önemi her geçen gün artan bilgi güvenliği için faydalandığımız değerli bir mimari yapı olacak. Yükselen trend nesnelere internetiyle ilgili ise çok yakında hayata geçireceğimiz ve dünyanın önde gelen şirketleriyle iletişim halinde olduğumuz projelerimiz var” dedi.

AXA SİGORTADAN DİJİTAL DÖNÜŞÜM ÖRNEKLERİ

■ **Webden satış:** AXA teklif ekranları sayesinde AXA Sigortalılar kaskodan tamamlayıcı sağlık sigortasına kadar pek çok ürünü AXA Sigorta web sitesinden satın alabiliyor, BES başvurusu yapabiliyor ve poliçe ödemelerini yapabiliyor. Online ödeme kanallarını tercih etmeyenlerse online başvuru sonrasında süreci acenteler üzerinden hızlıca tamamlayabiliyor.

■ **MyAXA:** Tüm AXA Sigortalılar MyAXA mobil uygulamasını kullanarak tüm AXA ürünleriyle ilgili güncel bilgileri, poliçe detaylarını, kalan teminatlarını görüntüleyebiliyor ve hasar süreçlerini takip edebiliyor. Ayrıca en yakın acente ve anlaşmalı kurumlar konusunda da bilgi edinebiliyor.

■ **AXA Sağlıkım:** Türkiye’de sigorta sektörünün ilk mobil sağlık uygulaması AXA Sağlıkım, AXA Sigortalıların özgür ve hızlıca sigorta ve sağlık işlemlerini yürütmelerine olanak tanıyor. İhtiyaçlar doğrultusunda kişiselleştirilebilecek

şekilde hazırlanan uygulamayla AXA Sigortalılar anlaşmalı kurumlardan randevu alabilmelerinin yanı sıra uygulama üzerinden çocuklarının aşı takvimini takip edebiliyor ve sağlık danışmanlığı hizmeti alabiliyorlar. Sigortalılar, sigorta poliçelerini kalan teminatlarını kontrol edebiliyor, fatura görüntüsü yükleyerek sağlık harcaması beyanı yapabiliyor



ve nöbetçi eczaneleri harita üzerinde görüntüleyebiliyorlar. Ağustos ayında International Business Awards’ta mobil site ve uygulamalar kategorisinde sağlık alanında bronz Stevie kazanan uygulama aynı zamanda ünlü oyuncu ve aromaterapist Ayşe Tolga tarafından hazırlanan sağlıklı yaşam, aile, diyet, psikoloji ve spor gibi farklı başlıklarda zengin içerik-

ler de sunuyor.

■ **iBeacon:** DenizBank’ın şubelerinde kullandığı iBeacon teknolojisini kullanan ilk sigorta şirketi olan AXA Sigorta, ürünleriyle ilgili fiyat bilgilerini DenizBanklılara bluetooth teknolojisiyle ulaştırmaya başladı. Uygulama kapsamında şu an için DenizBank’ın mobil uygulamasına sahip kullanıcıların mobil cihazlarına DenizBank şubelerine girdiklerinde AXA Sigorta’nın ürünlerinden Sağlıkım Tamam Sigortası ile ilgili bilgi ve fiyat detayları gönderiliyor. Bu sayede müşterilerin hem sigorta konusunda bilinçlenmesine katkı sağlanıyor hem de kendilerinin ve ailelerinin sağlığını korumaya yönlendiren bir mesaj fiyat avantajıyla sunuluyor.

■ **AXA Acentem:** Acentelerin satış ve performanslarını anlık olarak takip etmelerine olanak tanıyan AXA Acentem, AXA’nın dijital dönüşümünün önemli bir kısmını oluşturuyor ve acenteleri de sürece dahil ediyor.



**TÜRK NİPPON
SİGORTA**

**TAMAMLAYICI SAĞLIK
SİGORTASI**



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

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

www.turknippon.com

Yeşilçam'a göz kırpan HOLLYWOOD YILDIZI

Hollywood kısa filmlerinin ödüllü yıldızı, piyanist Sena Tunalı, Türk dizilerinin Amerika'daki yankılarından biraz ürkse de Yeşilçam'dan gelecek tekliflere açık. Tunalı, sigorta konusunda da hassas; "Amerika'da sigortasız sahneye adım attırmazlar" diyor...



Oynadığı kısa filmlerle ödül alan, kırmızı halılara çıkan, Amerika'daki televizyonlarda röportajları yayınlanan Sena Tunalı'yı konuk ediyoruz bu ayın "ünlü söyleşi" sayfalarına...

Baba tarafı Lübnan'a dayanan, anne tarafı ise Bulgaristan kökenli olan Tunalı, müzikle babasının 3 yaşındayken aldığı piyano sayesinde tanışmış. Bilkent Müzik ve Sahne Sanatları Fakültesi ile Viyana Müzik Akademisi'nde aldığı eğitimle pekiştirdiği müzik yeteneği genç yaşta birçok konser vermesini sağlamış... Türkiye'de doğan Tunalı, Amerika'da büyümüş; Türk ve Amerikan vatandaşı. 4 yıl kadar da Viyana'da yaşamış.

Bu sayede Türkçe, İngilizce ve Bulgarcanın yanı sıra biraz da Almanca biliyor... Sena Tunalı, Türkiye'deki film ve dizi sektörünün, oyunculuğun zorlu koşullarına rağmen Yeşilçam'dan gelecek tekliflere de sıcak bakıyor. Yapımcı ve yönetmenlere duyurulur...

Sırayla gitmek gerekirse, müzik ve oyunculuk maceranız nasıl başladı?

Babam eve bir piyano getirdiğinde 3 yaşındaydım. Piyanoyu her zaman severek çaldım, hala da fırsat buldukça çalışıyor, konserler veriyorum. 1996 yılında, 7 yaşındayken ailemle birlikte Amerika'ya gittik. Evimiz Washington DC'deydi. Orta ve lise eğitimimin bir kısmını Amerika'da, bir kısmını

Türkiye'de tamamladım. Müzik tutkusu ağır basınca Bilkent Müzik ve Sahne Sanatları Fakültesi'nin piyano bölümüne yazıldım. Aynı zamanda Viyana Müzik Akademisi'ne de kaydoldum. 4 yıl Viyana'da yaşadım. Ancak annem ve babam, müzikle karın doymayacağını düşündüklerinden olsa sürekli düz bir üniversitede eğitim almamı istiyorlardı. Hatta Viyana'da okurken bir gün babamla bir alışveriş merkezine gitmiştik. Önünde çalan müzisyenleri gösterip "Kızım bak, senin sonun da böyle olacak" dedi. Ben de bunun üzerine normal bir üniversitede okuyacağıma söz verdim. Boston'da uluslararası ilişkiler okudum. Okul biter bitmez de ➡

herkesin rüyalarında görebileceği bir işe girdim. Notlarım çok yüksekti, okulumdan dereceyle mezun olmuşum. Veri yönetiminde dünyanın lider şirketlerinden EMC'den teklif aldım ve işe başladım...

Veri yönetimi ve oyunculuk, ne alaka?

EMC'de çalışırken, Viyana Müzik Akademisi'nden hocam Budapeşte'de bir konserde piyano çalmam için beni davet etmişti. Konser, Macaristan'ın Türkiye Büyükelçiliği bünyesinde veriliyordu. Konser bittiğinde dakikalarca ayakta alkışlandım ve büyükelçimiz bizzat tebrik etti. Tesadüfen o konseri New York Film Akademisi'nde görevli bir yönetici de izlemiş. E-posta adresimi bulmuş ve beni okula davet etti. Bunun üzerine "Anne ben film akademisine gidiyorum, oyuncu olacağım" dedim. Tabii o da babam da bunu öğrenince şoke oldular.

Oyunculuk da mezuniyet sonrası mı başladı?

Hayır, aksine okulun ilk günü başladı. Yine tamamen tesadüf eseri bir kısa film projesi için seçmeler yapılıyordu. Katılmayı çok istiyordum ama bende tecrübe sıfırdı. Arkadaşım beni adeta itekleyerek sahneye attı. Sarhoş rolü yapmamı istediler. Sanki ilahi bir güç geldi ve başarıyla altından kalktım. Bana nasıl böyle sarhoş rolü yapabildiğimi, çok mu içtiğimi sordular. "Hayır, içkiye alerjim var, hayatımda bir kadeh bile içmedim" deyince şaşkınlıkları bir kat daha arttı. Seçildim ve sonrasında hayatım sürekli setlerde geçmeye başladı. Bunun üzerine 4 yıllık okulu 2 yıla çevirip kısa program





Hızlı olan değil, iyi olan kazanır!

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

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

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



AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

oyunculuk eğitimiyle yetinmek zorunda kaldım.

Hangi tür filmlerde rol aldınız? Sıra dışı rollerinizden örnek verebilir misiniz?

Bugüne kadar 40'ya yakın kısa filmde, 3 de reklam filminde rol aldım.

Bunlar arasında beni çok zorlayanlar da oldu. Örneğin, yamyam rolünde oynadığım film, Amerika'nın meşhur bir çölünde çekildi. 2 ay kadar bir karavanda annemle birlikte kaldık. Küçükük karavanın içinde bazen saatlerce süren kum fırtınalarının geçmesini bekledik.

Hamile rolü içinse 15 kilo almak zorunda kaldım. Orada bizdeki gibi karnına balon ya da yastık koyamıyorsun. Göbeğinin yanı sıra ellerin, kolların, kafan, her yerine kilo alıp gerçek bir hamile gibi görünmek zorundasın. Şimdi Amerika'ya dönünce futbolcu bir kızı canlandıracağım. Onun için de bir takımla birlikte çalışıp gerçek anlamda futbol oynamayı öğrenmem gerekecek.

Sena Tunalı'nın da Türkan Şoray gibi kuralları var mı?

Evet, rolü kabul etmeden önce her şeyin açık açık anlatılmasına, kuralların önceden belirlenmesine önem veririm. Örneğin, Türkan Şoray gibi benim için de öpüşme, yatakta çıplak yatma gibi sahneler kesinlikle yasak...

Hangi tür reklamlarda oynadınız?

Biri şapka reklamıydı, aynı zamanda yönetmen yardımcılığı da yaptım. Şu anda Suudi Arabistan'da yayınlanansa reklamdan ziyade Türkiye'deki kamu spotlarına



benziyor; "Çocukların önünde tartışmayın, kavga etmeyin" gibi bir mesaj veriyor.

Severek üstlendiğim bir de seslendirme projesi oldu. Daha çok çocuklara yönelik olan ve ABD'den çıkıp pek çok ülkeyi gezen bir müzedeki eserlerin tanıtımı için Türkçe



seslendirmeyi ben yaptım. Çocukları çok sevdiğimden benim için özel bir anlamı var. Ayrıca en çok kazandığım projelerden biri de bu oldu.

Türkiye'den film ya da diziler için hiç teklif aldınız mı?

Aslında New York'ta çekilecek bir Türk filminde başrol oynayacaktım. Son anda yapımcı ile yönetmen anlaşamadı ve proje başlamadan bitti. Türkiye'den ise Kara Sevda ve Kösem Sultan dizileri için teklifler geldi ama bazı koşullar yüzünden kabul etmedim. Çok araştırmadım ama Amerikadaki anlaşmalarım da engel olabilir gibi geldi. Çünkü orada oyuncular sendikasına girmek için gerekli üç aşamanın ikisini geçtim, yakında kabul edileceğim. O zaman başka ülkelerde proje üstlenmeniz "ha" deyince olmuyor. Tabii ciddi ve büyük bir proje için teklif gelirse, zorlukları da olsa seve seve kabul ederim. Benim için uzun çalışma saatleri, oyunculunun gerektirdiği zorluklar hiç sorun değil. Ancak ödemelerin aksatılmaması, sağlık ve beslenme koşullarının iyi olması önemli. Bazı arkadaşlardan burada ödemelerin geciktirildiğini, bazen 6 ayı bile bulduğunu duydum. Amerika'da iş biter bitmez ödeme yapılır...

Peki Amerika'da sigorta konusunda nasıl bir uygulama var? Hiç sakatlanma, rahatsızlanma gibi bir durumla karşılaştınız mı?

Evet, bir kez sette ufak bir kaza oldu ve omzum çıktı. Hemen hastaneye kaldırdılar ve her şeyi yapımcı şirket karşıladı. Zaten orada sigortasız sahneye adım attırmazlar. Kendi özel sigortalarım da var.



MİLPLUS'LA DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAĞI ÇOK FIRSAT VAR

VakıfBank MilPlus ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuanlarınız kat kat değerli, üstelik ücretsiz seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı kampanyalarından Asistans Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar MilPlus'ta



SMS

Kart başvurusu için;
MILPLUS yazıp,
T.C. kimlik numaranızı
5724'e gönderin.



LOUNGE
HİZMETİ



KAT KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİGORTASI



KEYİFLİ
ALİŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

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

POLİÇELER KİŞİSELLEŞİYOR, MÜŞTERİLER ÖZELLEŞİYOR

Türkiye’de Anadolu Hayat ve Anadolu Sigorta’nın da aralarında yer aldığı 80 firmaya müşteri iletişimi yönetimi hizmeti veren D-Tech, banka ekstrelerini, telekom faturalarını, sigorta poliçelerini interaktif birer iletişim kanalına çeviriyor; kişiye özel ürün ve hizmetler geliştirilmesini, kampanyalar düzenlenmesini sağlıyor. “Mobile Advantage” uygulaması ise bu avantajları akıllı telefonlara taşıyor...

Poliçeleştirme sürecinde etkinliğin acentelerden şirket merkezlerine doğru kaydığı, müşteri bilgilerinin, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlerin, kampanyaların, müşteri deneyimi ve müşteri memnuniyetinin önemini giderek arttığı sigorta sektöründe de müşteri iletişimi yönetimi (CCM) uygulamaları yoğun ilgi görüyor. CCM deyince de akla önce GMC geliyor. D-Tech ise müşteri iletişimi yönetimi devi GMC’nin Doğu Avrupa, Türkiye, Ortadoğu, Afrika ve Yakındoğu distribütörü, global servis sağlayıcısı olarak faaliyet gösteriyor. D-Tech’in müşterileri arasında Anadolu Hayat ve Anadolu Sigorta da var... Pek nedir bu müşteri iletişimi yönetimi; sigortacıların, bankacıların, telekomcuların ve ilgili diğer sektör temsilcilerinin ne işine yarıyor? D-Tech yönetici



Türker Beşik

ortağı Türker Beşik yanıtıyor...

Önce kısaca D-Tech’ten bahseder misiniz? Hangi alanlarda, hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

2012 yılında üç kurucu ortak olarak D-Tech’i devraldık. Yazılım dünyasının oldukça niş bir alanında hizmet veriyoruz. CCM (customer communication

management - müşteri iletişim yönetimi) alanında uzmanlaşmış GMC yazılımının Doğu Avrupa, Türkiye, Ortadoğu, Afrika, Yakındoğu distribütörlüğünü ve global servis sağlayıcılığını yapıyoruz. 2 yıl önce Dubai ofisimiz, bu yıl da Katar ofisimiz açıldı. Bu yıl içerisinde İsviçre’de de bir ofis açmayı planlıyoruz. D-Tech’i devraldıktan sonra

ilk olarak Türkiye pazarında yayılmaya başladık. Biz GMC ile sözleşmemizi imzaladığımız zaman GMC'nin Türkiye'deki pazar payı yüzde 5 civarındaydı. Şu anda bu pazar payını yüzde 80'in üzerine çıkardık. Sonrasında Ortadoğu'yu hedefledik ve şu anda Dubai'nin ve Suudi Arabistan'ın en büyük bankalarıyla çalışıyoruz. Kuveyt'te ise İçişleri Bakanlığı'yla yaptığımız işbirliği doğrultusunda bütün seçim otomasyonunu bizim yazılımlarımızla oluyor. Tabii bu biraz riskli. Malum İçişleri Bakanlığı'nda güvenlik söz konusu ve hata diye bir şey söz konusu değil. Ama Ortadoğu'da Türkiye'deki gibi belli bir pazar payını yakalamak üzereyiz. Ödeme teknolojileri alanında dünyanın en büyük isimlerinden biriyle yaptığımız partnerlik anlaşmasıyla mevcut çözüm ailemizi bu alanda genişleterek dikey pazarlara da kademeli olarak hizmet sağlıyor olacağız. Katar'da kurduğumuz yeni ofis bu operasyonun merkezi olacak. Müşteri kitlemiz telekom, banka ve sigorta şirketleri. Müşteri iletişimi yönetimi dediğimizde biz tam olarak ne yapıyoruz? Müşteri iletişimi dediğinizde firmaların müşterileriyle yaptığı iletişimler çok daha farklı. Nedir bu? Eğer bir telekom firmasından bahsediyorsak, müşterinin en çok dokunduğu nokta faturalarıdır. Çünkü her gün o eve giriyor ve o fatura açılıyor. Eğer banka diyorsak, o da bir ekstre oluyor. Ekstre ve faturalar yüzde 70-80 oranında okunuyor. Hatta bunların yüzde 20'si de didik didik inceliyor. İşte biz bunu bir iletişim kanalı haline getirip kişiselleştiriyoruz. Müşteriye doğru zamanda, doğru yerde, doğru mesajla ve doğru kanaldan ulaşma imkanını sağlıyoruz.

Kişiselleştirdiğimiz bu kanalları sigorta firmalarına da uyarlıyoruz. Sigorta firmalarında ne oluyor? Müşteri mektupları ve müşteri poliçeleri oluyor. Daha önceden sigorta firmalarıyla görüştüğümüz zaman poliçe süreci acentelerde bitiriliyordu. Bu artık yavaş yavaş merkezlere taşınıyor. Şu anda dünyanın birçok büyük sigorta firmasıyla bu şekilde çalışıyoruz. Datanın merkezi bir yerde toplanması, daha fazla müşteriye hizmet verme şansını firmalara sağlıyor. Türkiye'de sigorta firmaları 4-5 yıldır bu tarafa kayıyor. Biz de bunu fırsat bilerek sigorta firmalarıyla çalışmaya başladık.

Hangi firmalarla çalışıyorsunuz?

GMC, dünya çapında 1500'ün üzerinde firmaya hizmet veriyor. Bizim bölgemizde çalıştığımız bankalar arasında Yapı Kredi, QNB Finansbank, VakıfBank, Ziraat Bankası, Dubai İslam Bankası, Al Rajhi, Bank Riyad gibi dev isimler yer alıyor. Telekom alanında Avea ve Vodafone'a hizmet sağlıyoruz. Sigorta sektöründe ise Anadolu Hayat, Anadolu Sigorta, EuroLife ve Generali Yunanistan'ı örnek verebilirim.

Firmalara servis veriyor musunuz? Güvenliği nasıl sağlıyorsunuz?

Servis süreçleri ana gelir ve hedef noktalarımızdan biri değil. D-Tech olarak CCM entegratörlüğü ana hizmet alanımız. Sağladığımız en büyük değer, kurumların iletişim yönetimi ihtiyaçlarını üçüncü parti desteğe ihtiyaç olmadan bizim platformumuz üzerinde kendi başlarına şekillendirebilmesi. Biz sistemi gidip firmanın içine kuruyoruz ve müşterilerimizin yüzde 90'ı kendi personelleriyle sistemi

idame ediyor. Projelerin içinde detaylı bir eğitim süreci oluyor. O eğitimlerin sonunda müşterilerimizin kendi ekibi rahatlıkla bu süreci yönetebiliyor. Ama tabii kaynak açısından ihtiyaç duyan müşterilerimiz içinde operasyonel ve yönetsel servis desteği sağlıyoruz. Bu noktada Mastercard, PTT, Kuveyt İçişleri Bakanlığı gibi kurumların yüksek seviye güvenlik isteklerine uygun hizmet sağlıyoruz.

Müşterilerinizi nasıl buluyorsunuz?

GMC ve D-Tech, bugün bölgemizde CCM konsepti konusunda en büyük isim haline gelmiş durumda. Bölgesel varlığımız dışında GMC, Forrester ve Gartner analist raporları tarafından CCM alanında 3 yıldır üst üste en kuvvetli ürün olarak gösteriliyor. Özellikle sigortacılık alanında sunduğumuz benzersiz teknoloji, rakiplerimiz tarafından sağlanmadığı için günün koşullarına ayak uydurmak isteyen ve bunu pazarda yüksek bilinirliği olan güvenli bir ürünle yapmak isteyen kurumlar bizi tercih ediyor. Ayrıca Canon, Xerox, Ricoh, Kodak gibi dünya devi yüksek hacimli baskı teknolojileri sunan firmaların ana çözüm ortağı olarak bu firmaların CCM alanında sundukları çözümlerin bir parçasıyız. Bu birlik-telik bizim önemli satış kanallarımızdan birini temsil ediyor. Haliyle CCM konusunda ihtiyaç sahibi firmalarla sektörel araştırmalar noktasında yolumuz mutlaka kesişiyor. Yıl içerisinde Dubai ve İstanbul'da düzenlediğimiz konferanslarımız ve lansmanlarımız oluyor. Bunun dışında GİTEX, Gulf Print, Drupa gibi büyük sektörel fuarlara ve bankacılık, sigorta alanında konferanslara katılım gösteriyoruz. ➡

Son 1 yıl içerisinde bölgemizde 5 farklı ülkede 15'i aşkın etkinlikte sponsor, katılımcı ve konuşmacı olarak yer aldık. Pazarlama bütçemizin neredeyse tümü bu şekilde değerlendiriliyor.

Gündeminizde yeni ürün ve hizmetler var mı?

Bu yıl özellikle iki yeni ürün üzerinde duruyoruz. İlki, "Dinamik Doküman" olarak adlandırdığımız HTML5 tabanlı bir ürün. Müşteriye gönderilen dijital doküman, interaktif bir uygulama özellikleriyle donatılarak, yepyeni bir dijital müşteri deneyimine dönüşüyor. Müşteri dokümanı açıldığında, bir web veya masaüstü uygulamasında olduğu gibi içeriği kendine göre özelleştirebiliyor. Anket, başvuru, imza gibi bilgi toplama alanları ile kurumla direk iletişime geçebiliyor. İnteraktif grafik ve hesaplama araçlarıyla gönderilen bilgiyi etüt edebilme yetisine sahip oluyor. Ayrıca doküman içerisine bütün ek poliçe dokümanı gibi matbu dosyaları ek olarak tanımlayarak müşterinin ilgili bilgiye hızlı ve düzenli ulaşmasını sağlıyoruz.

HTML5 altyapısı sayesinde söz konusu dokümanlar, görüntülendikleri cihazın ekran, işletim sistemi ve diğer özelliklerine otomatik uyum sağlayarak platform bağımsız iletişimi mümkün kılıyor. İletişim çift yönlü sağlandığı için, ürün başvurusu gibi çok adımlı süreçler dinamik dokümanla GMC üzerinde tasarlanarak kurum içi süreçlere kolaylıkla dahil edilebiliyor. Bu noktada doküman üzerinde konumlanan takibat altyapısıyla müşteri davranışları otomatik olarak kurum analitik sistemlerine aktarılabilir.

Diğer yeniliğimiz ise "Mobile Advantage" olarak isimlendirdiğimiz mobil iletişim çözümümüz. Malu-



munuz mobil uygulama artık dijital dünyanın yeni arayüzü. Bugün bankacılıkta dijital işlemlerin yüzde 60'ı mobil cihazlar üzerinden yapılıyor. Bu oranın 2020 yılı itibarıyla yüzde 80 dolaylarında olması bekleniyor.

Bu noktada GMC, Mobile Advantage ile müşteri iletişimde e-mail, posta, SMS, sosyal medya gibi iletişim kanallarına bir yenisini ekleyerek dokümanlarınızın doğrudan entegrasyonla mobil uygulamalara gönderilmesini ve harici bir tarayıcı (browser) ihtiyacı olmadan bilinen tüm platformlarda hazırlanmış mobil uygulamada sunumunu sağlıyor. Dinamik doküman özellikleriyle birleştirildiğinde Mobile Advantage, mobil uygulamanızın içeriğini, iş birimleri tarafından idare edilen GMC tasarım editörü aracılığıyla kontrol etmenizi sağlıyor. Bu anlamda IT birimlerine ihtiyaç duymadan mobil uygulama içeriğini iş birimi noktasında tanımlayıp idame edebiliyorsunuz.

Türkiye'de rakipleriniz kimler?

Türkiye'de bizim yaptığımız işi yapan dört firma var. Biz açık ara pazar lideriyiz ve 80'in üzerinde firmaya hizmet sağlıyoruz.

Sigorta sektörüyle nasıl çalışıyorsunuz?

GMC'nin globalde en fazla müşterisi sigorta alanında. Ama bu Türkiye'de farklı. Bankalar ilk sırada geliyor. Biz sigorta şirketleriyle 3-4 yıl önce görüşmelere başladık ve şunu gördük ki süreçler acente bazlı bir sistem

üzerine oturmuş durumda. Çünkü müşteriyi acente buluyor ve doğal olarak bütün bilgiyi o alıyor. Dokümanların kişiselleştirme süreçleri de acenteler üzerinde idame ediliyor. Dağıtık olarak işletilen bu süreçleri bizim sunduğumuz altyapılarla merkezileştirmek için ortaya çıkan maliyetler o zamanlar sunulan fayda karşısında yüksek kalıyordu. Bugünse yeni dijital kavramı, CCM'i sadece toplu basılan dokümanlara odaklanmaktan müşteriyle yapılan tüm iletişime ve müşteri deneyimine odaklanma noktasına itti. Bu alanın öncüsü olarak da GMC, bu yeni gereksinimlere cevap verebilen teknolojileri piyasaya sunmaya başladı. Bu teknolojilerle geçmişte sadece kişiselleştirilmiş içerik üzerinden elde edilen kazanımlar, günler süren süreçlerin dakikalar mertebesine indirilmesi, çok kanallı satış gibi noktalara uzanarak katbekat değerli hale geldi. Bütün bunun sonucunda da bölgemizde sigortacılık alanında varlığımız hızlı bir şekilde artmaya başladı.

Hizmet vermeyi planladığınız başka sektörler var mı?

Katar merkezli yeni operasyonumuz, ödeme sistemleri ile müşteri iletişimi yönetimi dünyasını birleştirecek bir teknolojiyi piyasaya sunuyor. Burada hedefimiz, ödeme sistemlerinin hedefi olan tüm pazarlara CCM süreçlerini servis tabanlı bir altyapıda, maliyet ve süre olarak kolay erişilebilir şekilde sunmak.

Dünyada bu sistemin kullanıldığı sektörler arasında turizm ve sağlık da var. Türkiye'de henüz bu iki sektörü sunduğumuz konseptin bilinirliği ve uygulaması çok az. D-Tech olarak ilerleyen dönemde buradaki boşluğu da kapatmayı hedefliyoruz.

Digital ekstrede İTERAKTİF DÖNEM

BANK Kredi

Denizbank sitesi sk. no:4 0 212 234 55 64 tel www.dtechsoft.com web
Reşitpaşa Sarıyer/İstanbul 0 212 723 49 31 fax info@dtechsoft.com e-mail

- Kullanılabilir Limit: 11,021.92 TL
- Dönem Borcu: 3,200.00 TL
- Minimum ödeme Tutarı: 520.00 TL

Barış Tamdeğer
Denizbank sitesi sk. no:4
Reşitpaşa Sarıyer/İstanbul

Kredi Kartı Hesap Özeti

HESAP ÖZETİ

Kart Numarası	4261 06XX XXXX 8091
Dönem	08/01/2016 - 08/31/2016
Toplam Kredi Limiti	15,000.00 TL
Kullanılabilir Limit	11,021.92 TL
Yıllık Faiz	14.25%

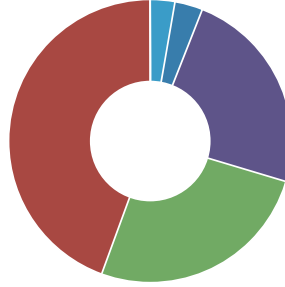
Ödeme Bilgisi

Önceki Bakiye	2,041.15 TL
Ödeme / Borç	- 42.00 TL
Yatırılan Tutar	1,162.70 TL
Masraflar	38.15 TL
Dönem Borcu	3,200.00 TL

Ödeme Özeti

Minimum ödeme tutarı	520.00 TL
Son ödeme tarihi	31/08/2016

Ödemeler / Borçlar



Market	546.10 TL
Online alışveriş	302.30 TL
Yeme İçme	284.30 TL
Faturalar	38.15 TL
Medya Servisleri	30.00 TL



Ekstrenin elektronik
versiyonu için barkodu
okutunuz...

BANK Kredi



www.dtechsoft.com/psm.html



Elektronik ve
basılı iletişim



Dinamik, interaktif
ekstre ve faturalar



Kağıt gerektirmeyen
sözleşme ve fatura
uygulamaları



Elektronik
döküman imzalaması



Fotoğrafla
yapılabilen mobil
kontrol uygulamaları



Elektronik ortamda
yeni ürün tanıtımları



SMS ve mobil
bildirimler



Kişiselleştirilmiş
up-sell ve cross-sell
promosyonları



Kusursuz
omnichannel
deneyimi

D•TECH

Bilişim Sistemleri
Software Technology

7 Sigortacılığı değiştirecek teknolojik gelişme ve e-ticaret



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Büyük veri, yapay zeka, öğrenebilen makineler, chatbot, akıllı telefonlar, drone'lar, 3 boyutlu yazıcılar... Neredeyse asırlardır aynı kalmış bir varlık olan sigortacılık hızla şekil değiştiriyor. Sigortacılar için değişim hem sıkıntılı hem de fırsatlarla dolu...

E-ticaret, diğer sektörlerde uzun zamandır uygulanmakla birlikte, sigorta sektöründe dijitalleşmeyle birlikte henüz yolun başında olan bir kavram. Hantal süreçlerinden, yüksek operasyonel maliyetlerinden ve düşük yatırım gelirlerinden bunalan sektörün ihtiyacı olan hızda piyasa genişlemesini, üstelik düşük maliyetlerle sağlayacak. E-ticarette müşteriye hızlı ve kolay ulaşma 7 yeniliğe dayanıyor. Bunların hepsi de sigorta sektöründe halihazırda kullanılan veya ileride kullanılacak yenilikler...

Chatbot eskisi kadar itici gelmiyor

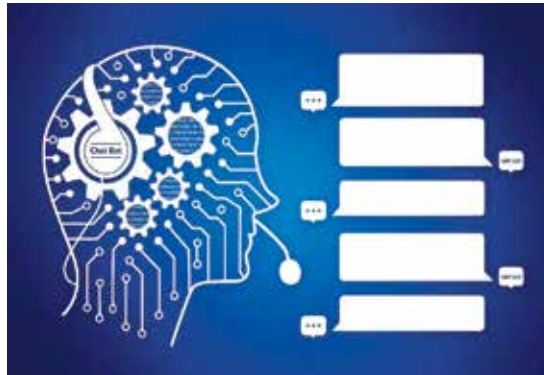
Söz konusu yeniliklerden ilki "chatbot" sistemi. Aracısız satış gerçekleştiren sigorta şirketlerinin sıklıkla kullandıkları anlık iletişim sisteminden farklı olarak, chatbot'ta müşteriye şirket çalışanlarından biri değil bir algoritma cevap veriyor. Yazılımda belirlenmiş iletişim metotlarına uygun olarak

müşterinin sorularına cevap veren algoritmayla aynı anda yüzlerce müşteriye cevap verebilmek için yüzlerce kişi istihdam edilmiyor, operasyonel maliyetler azaltılıyor. Bu yazılımla cevaplar bir standarda bağlanıyor ve dolayısıyla yanlış bilgilendirme, uygun olmayan biçimde bilgilendirme gibi sıklıkla karşılaşılan ve müşteri kaybına sebep olan hatalar sıfırlanıyor. Cevapların kalitesi ve doğruluğunu test etmek için rastgele seçilen konuşmaların dinlenmesi yerine algoritmanın doğruluğunu test etmek yeterli oluyor. Böylelikle sadece seçilen konuşmalar değil bütün konuşmalar kontrol edilmiş oluyor.

2016 yılında dünya genelinde 50 milyar dolar olarak değerlendirilen chatbot servisinin 2020 yılındaki değerinin 8 trilyon dolar olması bekleniyor. Chatbot kullanımında akla ilk gelen bir makineyle konuşmanın iticiliği. Avrupa'da mülakatlarda da kullanılan chatbot sistemi, ilk dönemde soğukluğu ve asla bir insan sıcaklığı ayarında olamayacağı için eleştirilmişti. Ancak sonrasında kullanım hızı yayıldı ve benimsendi. Sigorta sektöründe de ilk anda kabul görmeyeceğini, ancak hızla yayılacağını söyleyebiliriz.

Yapay zeka süreci zorunlu sigortalarla başlatılabilir

Diğer bir yenilik de önceki yazılarda detaylı açıkladığımız için bu yazıda fazla değinmeyeceğimiz yapay



zeka. Yapay zeka sigortacılıkta birbirini tekrarlayan, standart süreçlerin (örneğin trafik veya deprem teminatı için poliçe oluşturulması) yerine geçebilecek. Aracısız satış sürecinin ilk adımlarında kullanılan yapay zeka, bütün underwriting sürecinde kullanılabilir. Araba üretimi önce sadece işçilerle yapılırken sonrasında bir üretim parkuruna evrildi ve çalışanlar sadece sürecin doğru işlerliğini kontrol eder hale geldi. Poliçeleştirme süreci de dijitalleşmenin sigorta sektöründe yayılmasıyla birlikte sadece ufak bir ekibin işlerliğini kontrol ettiği, otomatikleştirilmiş, manuel hataya kapalı bir süreç haline gelecektir.

Her fırsatta mobile yönlendiriyorlar

“Mobile first” olarak adlandırılan başka bir uygulama da şirket sitesinin trafiğinin yönetiminde akıllı telefonlarıyla siteye bağlanan kullanıcılara öncelik verilmesi. Aslında bu önceliklendirme, akıllı telefonlara özel web sitelerinin ve uygulamaların oluşturulmasıyla başlamıştı. Akıllı telefon dışında, örneğin bir laptop’tan ulaşamayacak olan bu uygulamalar mobil cihaz kullanıcılarının önceliklendirilmesinin ilk adımıydı. E-ticaret sitesine ulaşmada akıllı cihaz kullanıcılarının öne geçmesi ise bu önceliklendirmeyi tamamlamış olacak. Müşterinin akıllı telefonundan istediği hizmete ulaşmasının şirkete sağladığı yararlar, çapraz satıştan kişiye özel hizmet ve uygulama ekranında beliren kişiye özel reklamlara kadar geniş bir alana yayılıyor. Bu



yararları es geçmek istemeyen şirketler de müşteri deneyimini şansa bırakmayarak, müşterisini her fırsatta mobil telefon kullanarak hizmet satın almaya yönlendiriyor.

Drone’larla, 3D yazıcılarla teslimat...

Mobil veya giyilebilir cihazlarla ödeme, e-ticaretin gelişen başka bir kolu. Mobil cihazların sigortacılık ürünlerinde daha çok kullanılmasıyla birlikte mobil cihaza tanımlanan ödeme araçlarıyla prim bedelinin sigorta şirketinin hesaplarına aktarılması anlık bir işlem den ibaret. Tabii bu sürecin sonrasında gerekli finansal mutabakatların ve kayıt işlemlerinin de otomatik olarak gerçekleştirilmesi gelmeli. Bu hızda süreçlere yakışan ise ürün veya hizmetle ilgili müşterinin sahip olması gereken belgelerin, örneğin poliçenin orijinal kopyasının aynı gün



içerisinde müşteriye ulaştırılması. Sanal mağazaları sıklıkla kullanan kişiler için aynı gün teslimat (same-day delivery) olanağının bulunması karar sürecinde çok etkili, hatta konuyla ilgili yapılan araştırmalarda bu uygulamanın sanal alışveriş için öncelikli bir koşul hale geldiğini gösteriyor. Bu konuda drone’lar ve 3D yazıcılar da aynı gün teslimata olanak sağlayan diğer teknolojik yenilikler. Hızla yaygınlaşan aynı gün teslimat kolaylığı, sigorta sektöründe nasıl bir yer bulacak bekleyip göreceğiz.

Benzersiz müşteri deneyiminin anahtarı büyük veride

Yukarıda saydığımız yeniliklerin belki de en önemlisi ise “büyük veri” (big data) yönetimi. Önceki yazılarımızda konuyla ilgili detaylara değinmiştik. “Öğrenebilen makineler” (machine learning) ve ileri analiz yöntemleriyle büyük veri artık müşterilerinin tam istedikleri zamanda, tam istedikleri yerde olmak isteyen şirketlerin emrinde. Birçok uluslararası sigortacılık grubu atadıkları dijital şefler (CDO - chief digital officer) ile bu avantajdan olabildiği kadar yararlanmayı planlıyor. Birçok şirketinin sloganı haline gelen müşterilerine benzersiz bir deneyim yaşatma fikrinin asıl dayanağı ise kesinlikle veriyi iyi kullanabilmelerine bağlı. Sigortacılık hızla değişiyor. Yüzyıllardır ayakta olan, yüzlerce ülkede binlerce çalışanı ve milyonlarca müşterisi olan sigorta grupları zeminin nasıl kaynaştığını görüyor ve hızla kendilerini değiştirmeye çalışıyor. Tam önümüzde, yüzyıllardır aynı kalmış bir varlık, sigortacılık hızla şekil değiştiriyor. Biz sigortacılar içinse bu değişim hem sıkıntılı hem de fırsatlarla dolu. ©



Harvey ve Irma, reasürörler için stres testi oluyor



Monte Carlo'da bu yıl 61'incisi düzenlenen ve birçok sigorta şirketi yöneticisinin katıldığı RVS (Eylül Buluşması) toplantısının ana maddesi Harvey ve Irma kasırgalarıydı. Yakın zamana kadar 2017'nin görece durgun bir yıl olduğunu düşünen uzmanlar, kasırgalar sonrası ortaya çıkacak hasar tablosunun son halini endişeyle beklemeye başladılar. Halen zararın ne kadarının sigorta teminatı altında olduğu belirlenebilmiş değil. Ancak birbirinin içine geçmiş ve nedensellik

ilkesinin tespit edilemediği hasarların sigortacıların asıl kabusu olacağı düşünülüyor.

Uzmanlar, Harvey kasırgası için, önceki yıllarda gerçekleşen Sundy kasırgası gibi teminat altındaki hasarın 20-30 milyar dolar arasında olabileceğini öngörüyor. Irma içinse hasar beklentisi 40 milyar dolara kadar artırılmış durumda. Ancak asıl kasırganın hasar tespit çalışmaları sonrasında reasürans şirketlerinin finansal tablolarında

olması bekleniyor. Yeterli finansal kaynaklara sahip olmayan, teminat verdikleri coğrafi alanları yeteri kadar çeşitlendiremeyen şirketlerin bu şokları kolay atlatamayacağı belirtiliyor. Florida bölgesindeki teminatlarını azaltan şirketlere karşılık Everest Re ve Lloyd's gibi şirketlerin bölgede geniş bir müşteri kitlesine sahip olduğu biliniyor. Bununla birlikte reasürörlerin ortak görüşü, bölgede sigorta teminatına sahip varlıkların yoğunlukta olmadığı,



Swiss Re, Harvey ve Irma kasırgalarında fırsat gördü!

Dünyanın ikinci büyük reasürans şirketi Swiss Re, son doğal afetler sonrasında reasürans piyasasında fiyatların daha iyi ayarlanabileceği bir ortam oluşacağı inancında. Düşük faiz oranları gibi uzun zamandır olumsuz etkisi altında kaldıkları makro değişimlere de değinen Swiss Re yetkilileri, Harvey ve Irma kasırgalarının sektördeki doğru fiyatlama çabası için bir fırsat olduğunu düşünüyor.

Yıllardır reasürans sektöründe fiyat erozyonuna maruz kaldıklarını, piyasada artan rekabetin fiyatları aşağıya çektiğini belirten Swiss Re yetkilileri, düşük faiz oranları ve dolayısıyla düşük yatırım gelirlerinden uzun zamandır şikayetçi olduklarını, sektördeki değişimin öncelikle fiyatlara yansımalarını beklediklerini de hatırlatıyor.

ancak iki kasırga sonrasında reasürans fiyatlarının kesinlikle artırılması gerektiği yönünde.

Kasırgalarla birlikte gündeme gelen diğer bir konu da Çin ve Hindistan gibi sigortacılık açısından gelişmekte olan ülkelerdeki sigortalılık oranının aslında ABD gibi gelişmiş piyasalarda da yeterli olmayabileceği. Zira sigortalılık oranının düşmesi sigorta şirketleri açısından hasar anında her zaman olumlu sonuçlar vermeyip, hasar tespit çalışmalarının daha uzun

sürelere yayılmasına neden olabiliyor. Fırtınalar sonrasında Florida bölgesinde yetiştirilen tarım ürünlerinin yüzde 30'unun yok olduğunu belirten uzmanlar, kasırgadan etkilenen tarımsal ürünlerin maliyetinin 2 milyar dolara ulaştığını tahmin ediyor. Hasar tahmin ve tespit çalışmaları devam ederken bölgede gerçekleşen kasırgaların toplam maliyetinin 1 trilyon dolara yaklaşması bekleniyor.

InsurTech kullanımı yüzde 30'u geçti

Bankalar için değişim zillerini çalan FinTech sonrası sıra, InsurTech ile sigorta sektörüne geldi. Capgemini danışmanlık şirketi tarafından hazırlanan ve dünya genelinde 8 bin katılımcıyla gerçekleştirilen çalışmada, şirketlerin üçte birinin InsurTech servislerini mevcut yapılarını dönüştürmek için kullandıkları tespit edildi. InsurTech kullanım oranı yüzde 37.5 ile en çok Asya Pasifik bölgesinde gerçekleşirken, katılımcılar müşterilerine daha nitelikli ürünler sunmak, hizmet süreçlerini hızlandırmak ve maliyetlerini düşürmek gibi amaçlarla InsurTech firmalarını tercih ettiklerini belirttiler. Farklı sigorta ürünlerine ihtiyaç



duyan yeni nesil genç sigorta müşterilerinin toplam sigortalı kitlesi içerisindeki oranının yüzde 48.6'ya ulaştığını gören sigorta şirketleri, çözümü InsurTech üzerine çalışan start-up'larla işbirliği yapmakta bulmuştu. Teknolojiyle bütün

hizmet ve süreçlerini yeniden dizayn etmeyi planlayan sigorta şirketleri, InsurTech şirketlerin kapılarında sıraya girmişken, bu furyanın nasıl sonlanacağı ve şirketler için gerçekten katma değer yaratıp yaratmayacağı merakla bekleniyor.

Allianz, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'ndeki ilk sigorta şirketi oldu



Oliver
Bäte

Alman sigorta devi Allianz, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'ne (Dow Jones Sustainability Index - DJSI) girmeye layık bulunan ilk sigorta şirketi oldu. Şirketleri, çevresel, sosyal ve yönetimsel alanlarda değerlendiren, performans ve stratejilerinde sürdürülebilirliğin yerini tespit eden endeks, şirketleri bu ilkelere göre sıralıyor. Allianz Group CEO'su Oliver Bäte tarafından yapılan açıklamada, ESG (çevresel, sosyal ve yönetimsel) faktörlerinin iş süreçlerine entegrasyonunda önemli yol aldıkları, gelecekte ise bu entegrasyon sürecinin sonuçlarının daha net görülebileceği belirtildi.

OTOMATİK BES'TE GELECEK VAKIF EMEKLİLİK'TE

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

25
yıl

- + Otomatik BES Bilgilendirme Hattı –
Çalışanlara ve İK profesyonellerine
Otomatik BES ile ilgili tüm konularda destek
- + Otomatik BES Şube – Sisteme girecek
firmalara özel tasarlanan
Otomatik BES Şube
- + Sektördeki ilk mobil şube - internet
şubesiyle hızlı işlem imkanı
- + Otomatik BES sözleşmesine
ait işlemleri internet ve
mobil şubeden yapabilme imkanı
- + Fon seçiminde
interaktif SMS desteği
- + Plan özelinde ek faydalar



Otomatik BES kazandırıyor!

%25 devlet katkısı*, 1.000 TL başlangıç devlet katkısı** ve 10 Yıllık
Gelir Sigortası tercihinde %5 ek devlet katkısı Otomatik BES'te.
Üstelik Yönetim Gider Kesintisi*** ve Giriş Aidatı yok!

*Devlet katkısı tutarının hesaplanmasında esas teşkil eden katkı paylarının toplamı, ilgili takvim yılı için
belirlenen yıllık toplam asgari ücret tutarını aşamaz. **Cayma hakkının kullanılmaması durumunda ödenecektir.

***Fon işletim gider kesintisi haricinde bir kesinti yapılmamaktadır.

Otomatik BES Bilgilendirme Hattı | OKS
0 | 8 5 0 | 2 2 2 | 9 | 6 5 7

 **Vakıf Emeklilik**
geleceğiniz bize emanet

Aon'dan siber risk atağı

İngiliz Aon, havacılık alanındaki siber risklere karşı yeni bir ürün geliştirmek için Rhea ile işbirliğine gidiyor. Aon'un siber risk yönetimi tecrübesi ile Rhea'nın siber risk alanındaki bilgi birikimiyle oluşacak yeni ürün, özellikle kritik öneme sahip altyapıların ihtiyacı olan siber güvenlik ihtiyacına cevap verecek. Rhea tarafından geliştirilen PSEC platformuyla desteklenecek üründe, IT sistemlerinin altyapı şemaları, siber riskin bu yapılarda tespit edilmesi, potansiyel etki ve zarar analizlerinin gerçekleştirilmesi, maliyet ve fayda analizleri gibi birçok seçenek de yer alıyor.

2017 yılında siber risk saldırılarının dramatik bir biçimde arttığını, bildirilen siber atakların giderek daha kompleks hale geldiğini ve hasar frekansının giderek yükseldiğini belirten uzmanlar, siber riskin 2018 yılında şirketlerin tehdit algısında 8'inci sıraya yükselmesini dolayısıyla siber risk teminat ürünlerine olan talebin artmasını öngörüyor.

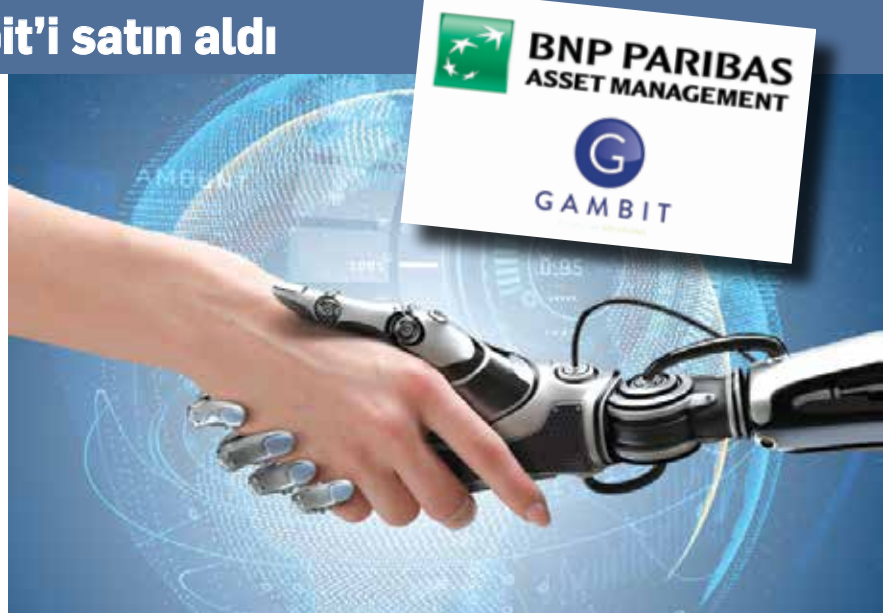


Amerika Birleşik Devletleri'nde siber saldırılar son 10 yılda yüzde 400, tazminat ödemeleri ise yüzde 60 artış gösterdi. Avrupa piyasasında ise şirketleri yeni bir düzenleme bekliyor. Sigorta şirketleri, yeni yasaya göre kendilerine yapılan siber saldırıları raporlayacak ve gerekli önlemleri almamaları halinde gelirlerinin yüzde 4'üne varan yüksek para cezalarına

çarptırılacak. İlgili düzenlemenin 2018 yılında yürürlüğe girmesi bekleniyor. Aon, söz konusu işbirliği sayesinde, 2016 yılında siber saldırı ürünlerinden elde ettiği 450 milyon dolarlık geliri 2020 yılında 750 milyon dolara yükseltmeyi planlıyor. Birçok resmi ve özel kurumla çalışan Rhea ile işbirliğinin Aon'a katma değer sağlayacağı düşünülüyor.

BNP Paribas, Gambit'i satın aldı

Blackrock ve Allianz Global Investors'ın ardından Fransız BNP Paribas'ın varlık yönetim şirketi de dijital danışmanlık yolunda ilk adımını attı ve Belçika'da faaliyet gösteren, 50 çalışanı olan Gambit Financial Solutions'ı satın aldığını duyurdu. Hec Üniversitesi yatırım hızlandırma bölümünde kurulan ve perakende sektörüne özgü Birdee yazılımını yakın zamanda piyasaya süren Gambit, robotik danışmanlık konusunda faaliyet gösteriyor. Gambit, yazılımını geliştirdiği robo-danışmanlık ürününü özel bankalar, perakende sektöründe faaliyet gösteren büyük ölçekli şirketler, varlık yönetim şirketleri ve sigorta şirketlerine uygun hale getirmiş; Belçika, Lüksemburg,



Fransa ve İsviçre'de birçok şirkete satışını yapmıştı. Satın alma sonrası yapılan açıklamada yetkililer, Gambit

yönetiminin değişmeyeceğini ve BNP Paribas bünyesinden bağımsız olarak faaliyetlerine devam edeceğini belirtti.

"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

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

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

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

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr  /hditurkiye

HDI
Sigorta



Reasürans piyasasının görünümü negatif

Kredi derecelendirme (reying) kuruluşu Fitch, reasürans sektörü için görünümü negatif olarak değerlendirdi. Yoğun rekabetin, düşük faiz oranlarının yatırımlara etkisinin ve son aylarda gerçekleşen doğal afetlerin negatif görünümün nedenleri

olduğunu açıklayan Fitch, sektörde fiyatların artmaması halinde pozitif operasyonel sonuçların uzun yıllar boyunca gerçekleşmeyeceğini de yorumlarına ekledi. Reasürans şirketlerinin sermaye yapılarının güçlü olması gerektiğinin

altını çizen Fitch, Irma kasırgasının reasürans şirketlerinin birleşik rasyolarında 4 puana kadar negatif etki yaratabileceğini, kasırğa bölgelerindeki sigortasızlık oranının ise beklenenin çok üstünde olacağını belirtti.

Küresel emeklilik fonlarının 2016 karnesi iyi

Willis Towers Watson tarafından yapılan küresel emeklilik fonları varlık araştırması sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. 2016 yılı itibarıyla toplam fon değerinin yüzde 6.1 artışla 15.7 trilyon dolara ulaştığını açıklayan araştırmacılar, 2014 yılındaki yüzde 23.4 ve 2015'teki yüzde 3.4'lük düşüşlerin olumsuz etkilerinin geride bırakıldığını düşünüyor. Listede pay olarak en büyük fon değerine sahip emeklilik fonunda ise ortalama artış yüzde 7.1 oldu. Araştırma sonuçlarına göre en büyük 300 emeklilik fonu, dünya genelindeki toplam emeklilik fonlarının yüzde 43.2'sini temsil ediyor. Bu oran 2015 yılında yüzde 42.5 olarak gerçekleşmişti. Emeklilik fonlarının başarısını yüksek katılıma ve kabul edilebilir risk seviyelerinde yatırıma bağlayan



Willis Towers Watson yetkilileri, yatırım piyasasında yüksek getiri elde etmenin her geçen gün daha da zorlaştığının altını çiziyor. Kuzey Amerika'da faaliyet gösteren fonlar, son 5 yılın en yüksek

performansını göstererek yüzde 6.7 büyüme kaydetti. Avrupa fonları yüzde 3.1 oranında büyürken Asya ve Pasifik bölgesinde fonlar yüzde 2.8 büyüdü. En büyük 300 emeklilik fonundan 134'ü ABD merkezli faaliyet gösteriyor. Buna göre ABD, yüzde 38 payla ilk sırada yer alıyor. Kanada ise yükselişe geçerek yüzde 5.4 ile listenin beşinci sırasına yerleşti. Son 5 yılda listeye 28 yeni fon girerken, bunların 13'ü ABD'de kurulan fonlar oldu. Yine son 5 yılda en yüksek gelir düşüşü Almanya ve Meksika'da yaşanırken, bu iki ülkedeki dört fon listeden ayrıldı. En büyük emeklilik fonları listesinde ABD 134 farklı fonla açık ara birinci sırada yer alırken, Birleşik Krallık 26, Kanada 18, Japonya ve Almanya 16 farklı fona sahip.



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

AXA'nın operasyonel dönüşümü 2 bin çalışanı etkileyecek

Fransız sigorta devi AXA, Fransa operasyonlarında kapsamlı bir operasyonel dönüşüme gideceğinin sinyallerini verdi. Temmuz ayında, 2 bin civarındaki çalışanın etkileyecek bir yeniden yapılanmaya gideceğini açıklayan şirketin yetkilileri, aynı işi yapan ekiplerin bir araya getirilmesi ve operasyonel verimliliğin mutlaka sağlanması gerektiğini düşünüyor. Ekipler ve süreçlerde yeniden yapılanmayla birlikte dağıtım kanallarında da dönüşüm planlayan AXA, internet veya telefonun yeni sigorta danışmanı olarak ortaya çıktığı, bu köklü değişimin mutlaka değerlendirilmesi gerektiği fikrinden hareket ediyor. AXA, söz konusu yeniden yapılanmayla 2020 yılına kadar toplamda 2.1 milyar Euro tasarruf elde etmeyi planlıyor.



Generali, Hollanda operasyonlarını ASR Nederland'a sattı

İtalyan sigorta devi Generali, Hollanda'da faaliyet gösteren şirketini 143 milyon Euro karşılığında Hollanda merkezli sigortacı ASR Nederland'a sattığını açıkladı. Söz konusu satışın operasyonel verimlilik ve sermaye yapısının geliştirilmesi hedeflerine yönelik yapıldığını belirten yetkililer, Hollanda operasyonlarının Generali Grubu operasyonel sonuçlarına katkısının 2016 yılında 9 milyon Euro olarak gerçekleştiğini ifade etti. Global Business Lines & International biriminin başkanı Frederic de Courtois tarafından yapılan açıklamada, Guatemala, Kolombiya ve Panama operasyonlarının satışıyla yatırımcılara verilen verimlilik taahhüdünün devam ettiği, satışlarla toplamda 1 milyon Euro'luk nakit girişi beklendiği vurgulandı. Satış sonrasında Generali Grubu'nun



sermaye yeterlilik oranının yüzde 1.6 artması bekleniyor. ASR Nederland CEO'su Jos Baeten ise satın alma sonrasında hayat ve

elementer branşta pazar paylarını artırdıklarını, belirlenen stratejiler doğrultusunda yatırımlara devam edebileceklerini açıkladı.



**SİZİN
İÇİN!
çalışıyoruz**

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



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

ASSIST LINE

“Genç ama tecrübeli bir şirketiz”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, genç yetenekleri çekebilmek için şirketlerin fark yaratması gerektiğini düşünüyor. Pamukçu, “Biz bu farkı, çalışanlarımızın kişisel gelişimini her zaman destekleyerek yaratıyoruz. Bu sayede ‘genç’ ama tecrübeli bir şirketiz” diyor...

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, insan kaynakları (İK) uygulamalarının son 10 yılda ciddi bir değişim yaşadığına dikkat çekiyor. Pamukçu, “Çok değil 10 yıl önce İK politikalarının gündemini özlük işleri ve yasal süreçler oluşturuyordu. Şimdi ise tüm İK’cıların gündemini yetenek yönetimi, motivasyon, verimlilik, çalışan memnuniyeti oluşturuyor” diyor. Aynı şekilde İK’nın konumunun da değiştiğini kaydeden Pamukçu, artık İK departmanlarının şirketlerin süreçlerine hakim, inovatif, yenilikçi ve stratejik bir departman haline geldiğini vurguluyor. Değişime gerekçe olarak genç kuşağın yaklaşık 10 yıldır şirketlerde var olmasını ve teknolojinin ilerlemesini gösteren Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Eskiden daha resmi ve eski formatlarda yapılan iş görüşmeleri Skype, akıllı telefon, video konferans gibi daha modern formatlara taşınıyor. Genç kuşağın tüm dünyaya getirdiği yenilik, modernleşme ve dijitalleşme neredeyse tüm İK politikalarında etkisini göstermeye başladı. Yine eskiden kullanılan klasik programlar da yerini web tabanlı programlara bıraktı.”



E. Baturalp Pamukçu



1 Ekim 2017 tarihinden itibaren Türk Nippon Sigorta'dan bireysel kasko poliçesi alan tüm sigortalılara 1 adet Avrupa uçak bileti hediye ediyor...

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'ya neden “genç ama tecrübeli bir şirket” olarak tanımladıklarını ise şöyle açıklıyor: “Özellikle son yıllarda genç çalışanlarımızın sayısı arttı. Buna bağlı olarak şirket içerisindeki sinerji ve hareket alanı canlandı. Genç yeteneklerin şirketinizi tercih etmesi için fark yaratmanız gerekiyor. Biz bu farkı, çalışanlarımızın gelişmelerine



önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yarattığımızı düşünüyoruz. Çalışanlarımız için hem teknik hem de kişisel gelişim adına fırsatlar sunuyoruz.”

Eğitim ve gelişim yılı

Hatırlanacağı gibi Türk Nippon Sigorta, bünyesinde düzenlediği tüm iç ve dış kurumsal eğitimleri bir çatı altında toplamak amacıyla TNS Akademi'yi kurmuştu. TNS Akademi, bu yıl teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil gibi ana konu başlıkları altında eğitimler düzenleyerek çalışmalarına start verdi. Bunlara telefonda etkili iletişim/kurum kültürü; içerisinde koçluk, geribildirim, yönetim becerileri gibi farklı konu başlıkları olan, uzun dönemli olarak düzenlenen yönetici gelişim programı; sigortacılıkla ilgili kısa ve yine uzun dönemli teknik eğitimler ile yabancı dil eğitimleri, takım çalışması, müzakere teknikleri ve koçluk eğitimleri örnek verilebilir. Pamukçu, eğitimlerin planlanma safhasında özellikle interaktif ve geribildirimle beslenen ve sürekli öğrenmeyi ilke edinmiş eğitim firmaları ve eğitmenler ile çalışanların bir araya getirilmesine özen gösterildiğini vurguluyor. Öte yandan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının iş ve özel hayat dengelerini sağlamak adına nefes, stres yönetimi, yoga, “çocuğum ve ben” gibi iş dışı platformlarda, ilgili konularda uzman kişilerle çalışanlarını bir araya getirdiği “TNS-Talks” adı verilen seminerler de düzenlemeye başladı.

Gönüllü BES'te hedefler, beklentiler ve gerçekleştirmeler



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

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) geçtiğimiz günlerde yayınladığı "Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu 2016"da, "Emeklilik Şirketlerinin 2016 Yılı Konsolide Hedefleri ve Gerçekleşmeleri" başlıklı son bölümdeki veriler dikkat çekici. "Kötümser", "en muhtemel" ve "iyimser" olarak üçe ayrılan şirketlerin hedeflerinde, 2016 yılının kötümser senaryoya daha yakın olduğunu görüyoruz. Bu verilerden birkaçını sizinle paylaşmak istedik. Ancak şunu da eklemek isteriz ki, bu değerler yalnız gönüllü BES'e aittir. Otomatik katılım verileri burada yer almamaktadır...



Emeklilik şirketleri iyimser bir bakış açısıyla 2016 yılı içinde yaklaşık 2.2 milyon sözleşmenin daha yapılacağını öngörmüş. Ancak sayı 1 milyon 835 bin 126'da kalarak kötümser beklentiye yakın gerçekleşmiş. Benzer şekilde sisteme yeni katılacak kişi sayısı tahmininde de kötümser beklentinin altında bir gerçekleşme olmuş. Keza, yıl sonunda ulaşılabilecek net kümülatif katılımcı sayısı en kötü 6.8 milyon kişi olması beklenirken, 6.6 milyon kişi olmuş. Yıl sonunda ulaşılabilecek net kümülatif fon tutarının iyimser bir bakış açısıyla yaklaşık 58 milyar TL olması beklenirken, kötümser senaryonun biraz üzerinde, 53.4 milyar TL'de kalmış.

2016 yılı hedefler ve gerçekleştirmeler

	Kötümser	En Muhtemel	İyimser	2016 Yılı Sonu Gerçekleşme
Yıl içinde yürürlüğü girecek sözleşme adedi	1.840.566	2.028.624	2.209.430	1.835.126
Yıl içinde yürürlüğü girecek sözleşmelerin katılımcı adedi	1.615.787	1.766.482	1.916.158	1.564.532
Yıl sonunda ulaşılabilecek net kümülatif katılımcı adedi	6.876.139	7.258.330	7.637.897	6.627.025
Yıl sonunda ulaşılabilecek net kümülatif fon tutarı	51.557.111.976	54.775.983.402	57.921.511.680	53.409.391.715

Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar 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

2017 beklentileri

Raporda, emeklilik şirketlerine 2017 yılı beklentileriyle ilgili yapılan bir anketin sonuçları da paylaşılmış. Emeklilik şirketlerinden gelen yanıtlar her bir senaryo için (iyimser, kötümser ve en muhtemel) en küçük değer, en büyük değer ve aritmetik ortalama olarak üçe ayrılmış ve sunulmuş. Biz de aşağıdaki tabloda bu değerlerden aritmetik ortalamaları vererek yorumlamak istedik.

	Kötümser	En Muhtemel	İyimser
Yıl içinde yürürlüğü girecek sözleşme adedi	1.325.895	1.426.719	1.597.551
Yıl sonunda ulaşılacak net kümülatif katılımcı adedi	6.645.426	7.039.754	7.468.331
Yıl sonunda ulaşılacak net kümülatif fon tutarı (devlet katkısı hariç)	62.052.674.121	62.655.161.788	69.936.782.324





Beklentilere genel olarak bakıldığında ve 2016 yılı hedefleriyle karşılaştırıldığında, emeklilik şirketlerinin 2017 yılı için daha kötümser olduklarını söylemek mümkün. 2016 yılında yürürlüğe giren sözleşme adedi 1.8 milyonken, 2017 yılı beklentisi iyimser senaryoda yaklaşık 1.6 milyon.

Yıl sonunda ulaşılacak katılımcı sayısı beklentisi iyimser olarak 7.5 milyon kişi. 8 Eylül 2017 itibarıyla EGM'nin açıkladığı katılımcı sayısı 6.8 milyon. Dolayısıyla katılımcı adedi kötümser senaryodaki beklentinin üzerine çıkmış ve en muhtemel senaryoya yakın gerçekleşecek gibi. Keza, katılımcıların fon tutarı 8 Eylül itibarıyla 63.2 milyar TL tutarına ulaşmış ve kötümser beklentinin üzerine çıkmış durumda. 





NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 nolu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ" de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Ağustos 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		7.4%	3.095.581.774	834.507
BEK	Groupama Em. Borç. Ar. EYF		7.5%	334.104.457	49.553
BPG	BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brc. Ar. EYF		7.0%	604.629.478	135.412
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF		7.6%	81.145.644	31.756







Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brc. Ar. EYF		17.0%	124.577.250	12.429
BPU	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Kam. Dış Borç. Arç. EYF		17.9%	196.744.420	24.096
EIK	Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Araç. EYF		18.9%	14.368.754	13.555
GHG	Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brc. Araç. EYF		18.8%	430.010.034	39.607





Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Am. His. Sen. Beyaz EYF		17.0%	91.560.753	14.839
AVH	AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF		15.6%	84.591.824	8.326
AZH	Allianz Hayat ve Em. A.Ş. His. Sen. EYF		17.1%	267.412.197	52.857
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF		18.4%	69.391.982	25.785

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEE	Groupama Em. Esnek EYF		10.4%	72.165.423	22.788
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF		11.9%	22.128.511	14.584
EIE	Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF		12.0%	50.000.740	18.021
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF		11.5%	390.883.181	193.271
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Esnek EYF		12.0%	94.893.211	60.390
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Karma EYF		12.0%	319.127.792	159.512

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF		8.6%	60.439.519	21.043
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF		7.8%	6.243.845	1.250
IEB	NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF		8.1%	268.023.345	119.932
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF		8.5%	516.292.121	349.482

22 milyon BES'li



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Otomatik katılımda yolun yarısı alındı. Şimdi bazı düzeltmeler yapılacak. 3.2 milyon çalışan 1 milyar TL tasarruf etti bile. Ancak yetmez. 2019 yılına geldiğimizde sisteme otomatik katılım aracılığıyla 13 milyon katılımcının dahil ve tasarruf ediyor olması hedeflenmeli...

Kalkınma Bakanlığı'nın rakamlarına göre iş gücüne katılma oranı her yıl

artarak büyüyor: 2016 yılında yüzde 52.4 ve 2017'de yüzde 53.4. Sivil iş gücümüz 32 milyona yaklaşmış. Sivil istihdam ise 27.7 milyon olmuş. İşsiz sayısı 3.2 milyon. İşsizlik oranı yüzde 10.2 ve genç nüfusta işsizlik oranı yüzde 20.6...

İş bulamayan genç tasarruf yapar mı? İş bulmuş olan gençlerin tasarruf yaptığını biliyor muyuz? Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre bireysel emeklilikte 25

yaş altı katılımcı oranı yüzde 5.71.

25-34 yaş arası yüzde 28.44.

Gençlerin birikim, tasarruf

ve tüketim kavramlarına bakışı çok önemli. Tüketmenin kolay, keyifli olduğu ortada. Ana baba parasıyla yapılan tüketimin keyfi(!) de had safhada yaşanıyor. O zaman neden bu rakamları paylaştım?

Çünkü bireysel emekliliği gençlere anlatamazsak başarılı bir tasarruf sistemimiz ol(a) mayacak. Güvenli bir gelecek için olmazsa olmaz sermaye

birikiminden de vatandaşlar ve ülke olarak uzak kalacağız. Emeklilik sektörü olarak gençlere tasarrufu anlatmak ve öğretmek zorundayız.

18 yaş altı için düzenleme ek destek olacak

Bildiğimiz üzere Hazine, yaptığı/yapacağı düzenlemelerle otomatik katılımlı bireysel emeklilikle çalışan kesimi BES'e dahil etme gayreti içinde. Yolun yarısı alındı. Şimdi bazı düzeltmeler yapılacak. 3.2 milyon çalışan 1 milyar TL tasarruf etti bile. Ancak yetmez. 2019 yılına geldiğimizde sisteme



otomatik katılım aracılığıyla 13 milyon katılımcının dahil ve tasarruf ediyor olması

hedeflenmeli. Fon ve portföy yönetim şirketi çeşitliliği, emeklilik şirketlerinin ölçek yönetmeyi tecrübe etmiş olması, sistem zorunlu kalma süresi konusunda Hazine'nin yapacağı düzenleme ve sözleşmesi sonlanan çalışanların 2018 yılında tekrar sisteme dahil edilecek olması sektörün önündeki fırsatlar. Üstelik Hazine'nin 18 yaş altı için yapacağı BES düzenlemesi de ek bir destek olacak.

Gelelim "22 milyon BES'li" başlığımıza; sistemde mevcut katılımcı sayısı yaklaşık 7 milyon, otomatik katılımda hedeflenen 13 milyon, 2 milyon da 18 yaş ve altı nüfustan sisteme dahil olacak olanlar... 2020 öncesi bu rakama ulaşmamız mümkün.

Siz ne dersiniz?



Babanız sağ olsun!



bi bimeks'e sor



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

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

bimeks
.com.tr

DÜNYADAN bilgi güvenliği haberleri



1 Game of Thrones'un senaryosu ve yayınlanmamış bölümlerinin ele geçirilmesi yetmiyormuş gibi, şimdi de hem yapımcı HBO'nun hem de Game of Thrones'un resmi Twitter ve Facebook hesapları hack'lendi. Hacker'lar tanidik, Mark Zuckerberg'in Facebook hesabını ele geçiren ekip! **17.08.2017**



2 Amerika'da oy kullanma makinesi sağlayıcısının Amazon sunucularında barındırdığı 1.8 milyon Chicago'luya ait oy veritabanı, eksik güvenlik ayarları nedeniyle açığa çıktı! **17.08.2017**



3 İlk kez akıllı cihazların hacker'lar tarafından aktif sonar sistemleri gibi kullanılarak, kullanıcının ve çevresindekilerin neler yaptığının belirlenebileceği ispatlandı! **16.08.2017**

4 Türk Hava Yolları (THY), son günlerde sosyal medya ve WhatsApp üzerinden bazı kişilere gönderilen sahte "ödül bilet" konusunda yolcuları uyararak "Gelen mesajı açmadan silin" uyarısında bulundu. **03.09.2017**

5 Araştırmacılar, Android işletim sisteminde bankacılık uygulamaları dışındaki kartlı ödeme alan uygulamaları hedefleyen yeni bir kötü amaçlı yazılım buldu. **18.08.2017**



6 Yeni bulunan ve yamasız olmayan bug ile hacker'lar "uzaktan bağlantı" yapıp modern araçların emniyet fonksiyonlarını kapatabiliyor! **18.08.2017**

7 FDA, tarihinde ilk kez siber saldırı riski nedeniyle 465 bin kalp pili için yazılım güncellemesi uyarısı yaparak, sahiplerini sağlık merkezlerine çağırdı. **29.08.2017**



8 Instagram, sistemlerindeki bir hata sonucunda bir dizi yıldız isminin telefon numaraları ve elektronik posta adreslerinin ortaya çıkartılıp, hacker'ların saldırısına açık hale getirildiğini açıkladı ve kullanıcılarını uyardı. Selena Gomez, Lady Gaga, Taylor Swift ve pek çok ünlünün bilgileri çalındı. **03.09.2017**



9 Yine Amazon, yine güvenlik konfigürasyonları yapılmadığı için açığa çıkan veriler! Bu kez 2008'den beri iş başvuruları yapmış üst düzey güvenlik belgeli 9 bin 400 kişinin özgeçmişleri açığa çıktı. **02.09.2017**

10 Geçtiğimiz günlerde Game of Thrones'un hack'leyen OurMine, bu kez Wikileaks'in DNS sunucusunun kontrolünü ele geçirdi ve web sitesini kendi sunucularına yönlendirdi. **30.08.2017**





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



AĞIZ ve DIŞ sağlığınıza korumak elinizde



Diş Hekimi Burcu Ata Erinc
Şişli Florence Nightingale Hastanesi

Sindirim sistemimizin başlangıcını oluşturan ağız boşluğu, genel beden sağlığımızın korunmasında önemli görev üstlenir. Ağız sağlığının bozulması sadece dişleri etkilemez, sindirim sistemimizi, kalp, böbrek ve eklemlerde ciddi sağlık sorunları oluşturur. Diş ve diş eti hastalıkları ülkemizde ve dünyada en önemli sağlık sorunlarının başında geliyor. Ancak hayatı doğrudan tehdit etmediği sürece gereken önem verilmiyor. Peki ağız ve diş sağlığını korumanın yolları neler? İşte adım adım dikkat edilmesi gerekenler:

• Diş fırçalamaya bebeğiniz ilk dişleri çıktığı andan itibaren (6-8 aylık) başlayın. Bu dişler geçici-süt dişleri olsa da bebeğinizin diş sağlığı ve ağız bakımı alışkanlığı açısından önem vermek gerekir.

Diş çürükleri beslenmeyi, dil gelişimini etkileyerek yeni çıkacak daimi dişler için sağlıklı ortam oluşturmayacak ve çapraşık çıkmasına neden olacaktır.

• Sağlıklı bir ağız için günde iki kez florürlü diş macunuyla dişlerin fırçalanması yeterli değildir. Ayrıca mutlaka her gün diş ipi kullanımı alışkanlık haline getirilmelidir. Diş fırçası dişlerin üzerinde biriken bakteri plağını temizler ama fırçanın ulaşamadığı diş aralarında plak birikimi devam eder. Etkin bir ağız temizliği için diş ipi kullanımı kalan bu yiyecek artıklarını temizlememizde yardımcı olur. Düzenli olarak diş fırçalama ve diş ipi kullanımıyla uzun vadede diş çürüğü ve diş eti problemleri riskini azaltabilirsiniz.

• Doğru diş fırçalama tekniğiyle etkin bir temizlik sağlanmalıdır. Her dişinizin ön yüzeyi, yemekleri çiğnediğimiz üst yüzeyi ve ağız içine bakan iç yüzeyleri fırçalanmalı, fırça kolları mutlaka diş-diş eti birleşimine temas ederek yuvarlak hareketlerle fırçalanmalıdır. Diş macunları ve ağız gargaraları tek başına dişleri temizleyemezler, bakteri plağının uzaklaştırılması mekanik etkin bir fırçalama ile olmaktadır.

• Dilin en arka yüzeyinin fırçalanması unutulmamalıdır. Kötü ağız kokularının nedeni dilin arkasında biriken bakteri topluluğudur. Diş fırçalama sonrası özel dil fırçasıyla veya





kendi fırçasıyla dilinizi en arkadan ön ucuna doğru süpürür gibi fırçalamanız gerekir.

• Ağız içindeki bazı belirtiler sistemik bir rahatsızlığınızın olduğunu gösterebilir.

Birçok sistemik hastalık ağız mukozasında, üst çenede veya alt çenede belirti verir. Bunlar ağız içi kanamalar, ülserasyonlar, inatçı ağız içi geçmeyen yaralar, dental ve diş eti dokularında değişiklikler şeklinde ortaya çıkabilir. Bu nedenle

rutin diş hekimi kontrollerinizi aksatmayın. Olası hastalıkların açığa çıkmasında erken teşhisin önemi unutulmamalıdır.

• Diş kaybı sonucu oluşan

eksik dişler en kısa sürede tamamlanmalıdır. Eksik dişler estetik kaybı, yeme fonksiyon kayıpları, çene deformasyonları, eklem ağrıları gibi olumsuz durumlar oluşturur. Günümüzde eksik diş yerine uygulanabilecek en sağlıklı alternatif diş implantlarıdır.

• Kalp rahatsızlıkları olan hastalar, diyabet hastaları, tansiyon hastaları, kan sulandırıcı

kullanan hastalar veya organ nakli olan hastalar diş tedavilerini yaptırırken dikkatli olmalıdır.

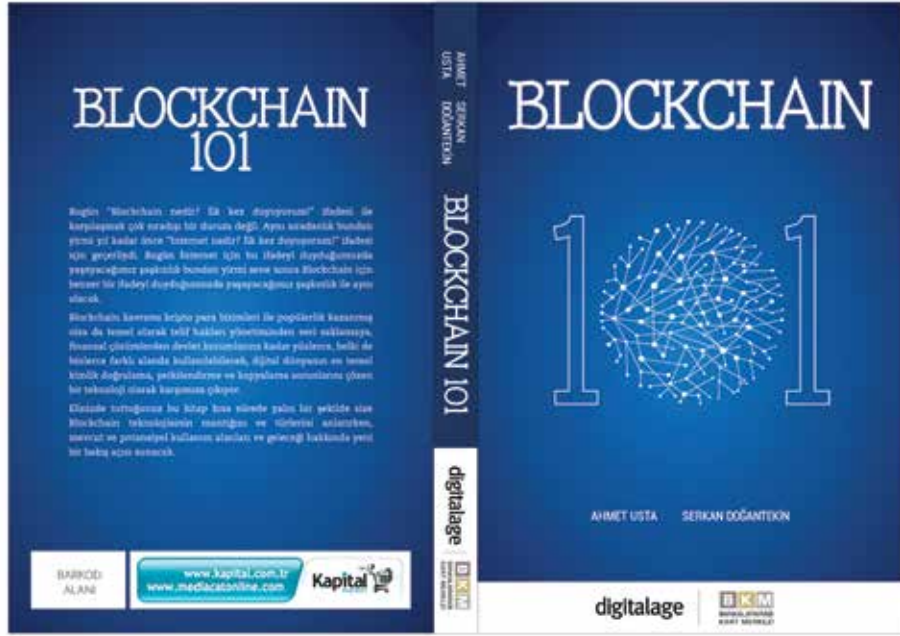
Bu hastalarımız diş çekimi, implant gibi cerrahi işlemlerde kanama problemleri veya enfeksiyon oluşumu

açısından risk altındadır. Bu yüzden gerektiğinde doktorlarıyla görüşülerek ilaç değişikliğine gidilmeli, koruyucu antibiyotik uygulanmalı ve hastane şartları altında tedavileri yapılmalıdır.

• Hamilelik döneminde ağız ve diş sağlığına daha çok önem verilmelidir. Hamilelik öncesi var olan diş ve diş eti problemleri mutlaka giderilmeli, hamilelik esnasında da gerekli bakımlar yapılarak anne ve bebek diş sağlığı korunmalıdır.

• Şikayetleriniz olmasa bile yılda iki kez diş hekimine kontrole gitmelisiniz. Bu, daha başlangıç seviyesinde olan çürüklerinizin, diş eti hastalıklarınızın erken saptanmasını ve sizin diş ağrısı çekmeden tedavilerinizi daha basit işlemlerle yaptırmanızı sağlayacaktır.





Blockchain 101

Blockchain teknolojisiyle ilgili Türkiye'deki ilk ve henüz tek kitap olma özelliğini taşıyan Blockchain 101, karmaşık ve anlaşılması güç bir teknolojiyi her seviyeden okuyucuya yalın bir şekilde sunmayı başarıyor.

Blockchain, Türkçe karşılığı ile "Blok Zinciri" isimli teknolojinin geçmişi henüz 10 yaşını doldurmadı. 2008 yılında Satoshi Nakamoto adıyla, kimliği hâlâ belirsizliğini koruyan bir kişi veya grup tarafından, yayınlanan "Bitcoin: Eşten-eşe Elektronik Nakit Ödeme Sistemi" orijinal şekliyle "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" başlıklı makale ilk olarak Blockchain teknolojisini dünyaya tanıştırdı.

Nakamoto'nun makalesi uzun süredir dijital dünyanın kullandığı farklı teknikleri özel bir yaklaşım altında bir araya toplayarak yenilikçi bir dijital kayıt sistemi öneriyor. Bu sistem sayesinde merkezi kontrol mekanizmalarına bağlı kalmadan, bir birini tanımayan insanlar arasında, bir mutabakat sistemi kurulmasını mümkün hale geliyor. Nakamoto'nun makalesi bu teknolojiyi dijital para birimi olarak tanıttığı Bitcoin için uygulama örneğiyle taçlandırıyor.

Aradan geçen 10 yıla yakın sürede Bitcoin ve diğer farklı dijital para birimleri çok tartışılan ve ilgi gören bir alan yarattı. Ancak kripto para birimi

olarak isimlendirilen yapıların temelinde bulunan Blockchain teknolojisi çok daha fazlasını insanlığın faydasına sunma gücüne sahip.

Blockchain teknolojisinin yapısını anlamak çok kolay değil. Öte yandan felsefesi ve çözüm sunduğu alan gayet basit şekilde ifade edilebilir: bir birini tanımayan insanların, manipüle edilemeyecek bir yapıda, mutabakat kurması ve ortak bir veri üzerinde el sıkışmasını sağlamak. Bu yaklaşım insanlık tarihinin büyük topluluklar oluşturmak için kurduğu tüm merkezi denetim mekanizmalarını ortadan kaldırabilecek güce sahip.

Teknoloji Yazarı Ahmet Usta ve Dijital Teknolojiler Çözüm Mimarı Serkan Doğan Tekin tarafından, Bankalararası Kart Merkezi'nin desteği ile yazılan Blockchain 101 isimli çalışma bu alandaki ilk ve şu anda tek Türkçe kitap olma özelliğini taşıyor.

Okuyucusuna, teknik detaylara girmeden ancak bu detayları arzu edenler için bu konularda da eksik kalmadan, Blockchain hikayesini ve kullanım alanları ile neleri değiştirebileceğini yalın şekilde aktarıyor.

Üstelik Blockchain 101 kitabı, BKM Express ile bir sosyal yardımlaşma derneğine sadece 1 TL karşılığında dijital olarak www.bkm.com.tr sitesi altındaki yayınlar bölümünden indirilebiliyor.



Doktorum

**Groupama Sağlık polielerimizde
yeni ve ücretsiz bir hizmet:**

7/24 Doktorum

<https://www.groupama.com.tr/7-24doktorum>

Aracınızı güzelleştiren sigorta: **Tam Bakım Trafik Sigortası**



Anadolu Sigorta'dan araca gözü gibi bakanlar için yepyeni bir paket: Tam Bakım Trafik Sigortası!
Zorunlu trafik sigortasına ek olarak bakım ve mini onarım hizmetlerini de kapsayan
Tam Bakım Trafik Sigortası'yla aracınız hep yepyeni kalsın.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.