

Anne adaylarının yeni trendi: DOĞUM PAKETİ

BES

15 yaşına
girdi



ALLIANZ'A BİRİ BÜYÜK, SEKİZ KRİSTAL ELMA



"Allianz Seninle" kampanyamızla, reklam dünyasının en büyük ödülllerinden sayılan Kristal Elma yarışmasında, biri "Büyük Ödül" olmak üzere toplamda 8 Kristal Elma kazandık, ödüllere damgamızı vurduk.

allianz.com.tr | 0850 889 68 69



Allianz'ın Mobil Uygulama



Allianz 



İcat çıkar

Inovasyon her sektörde olduğu gibi sigorta sektörünün de vazgeçilmezleri arasında. Sürekli yeniliklere açık olup ihtiyaca yönelik ürünler geliştirmek hem şirketlere hem de tüketicilere büyük fayda sağlıyor. Geçen hafta Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) 24'üncü Dönem Mezuniyet Töreni'ne katılmak için İstanbul'a gelen Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, sigorta sektöründe inovasyonun önemine dikkat çekerek, önemli bir konuşma yaptı. Atalarımızın 'icat çıkarma' sözüne karşın Ahmet Genç, "Siz siz olun, icat çıkarın" dedi. Gençlere hata yapmaktan korkmamaları gerektiğini söyleyen Genç, "Yeniliklere açık olun, sürekli yeni ürünler çıkarın, durmadan buluş yapın, icat çıkarın" diye tavsiyelerde bulundu. TSEV'in eğitim programından mezun olan gençlere hitap eden Ahmet Genç'in, ders niteliğindeki kısa ve öz konuşması şöyle: "Bu konulara kafa ağrıtan bir genç sürekli çalışıp hayatı boyunca 100 buluş yapsa, bunun yüzde 97'si tutmayabilir. 97'si de yanlış bir iş olabilir. Ama tutan ve ilgi gören, sektöre ve millete fayda sağlayacak 3 buluş ve bunların uzun süreli

etkileri, üzerinde yanlış çalışılan 97 icadı gölgede bırakır. Siz siz olun, hata yapmaktan korkmadan icat çıkarmaktan geri kalmayın." Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde okurken Prof. Dr. İlber Ortaylı'dan ders aldıklarını anımsatan Ahmet Genç sözlerine şunları da ilave etti: "İlber Hoca çok iyi bir hocaydı. Tarihi de tarih boyunca yapılan icatları da iyi bilirdi. Bize derslerde 'üzengi'yi (ata binmek için ayak basılan demir) Türkler'in bulduğunu, bunun basit bir icat gibi görünmesine rağmen at üzerinde savaşan Türkler'e büyük avantajlar sağladığını ve onları rakiplerine göre bir adım öne geçirdiğini söylerdi. Sizler de büyük küçük demeden sürekli icat çıkarın. Bırakın basit görünsün, yeni olsun, insanların işine yarasın. Sektörde başarılı olacağınıza inandığım gençler olarak sizler de sigorta sektörüne yönelik sürekli icatlar çıkarın. Bu hem sizi, hem şirketinizi hem de sektörü sürekli bir adım öne taşıyacaktır." Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in konuşması salondan büyük övgü alınca buraya taşıyarak okuyucularla buluşturmak da bize kaldı. Ahmet Genç sizce de haklı değil mi?

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

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

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94
Fax: 0212 238 72 07

Baskı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Tel: 0216 585 90 00
www.turkuvazmatbaacilik.com

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





18



22



24



26



32



38

18

Anne adaylarının yeni trendi: DOĞUM PAKETİM

Doğum Paketim, sağlıklı ve masrafsız bir doğum süreci isteyen anne baba adayları için Acıbadem, Allianz, Anadolu ve Demiryat Sigorta güvenceleriyle dört farklı seçenek sunuyor. Biri Acıbadem Hastaneleri, diğerleri ise her ildeki özel hastanelerde geçerli olan paketler yüzde 70'e varan fiyat avantajı sağlıyor. Her paket için yüzde 15 vergi muafiyeti de var...

22

HDI, sektörden 3 kat daha fazla büyüdü

Temmuz 2017 sonu itibarıyla sigorta sektörü ortalama yüzde 7, HDI Sigorta ise yüzde 27 büyüdü. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Trafik sigortasında bile sektör küçülürken biz yüzde 15 büyüdük. Kaskoda da yüzde 32 büyümemiz var" dedi...

24

Sektörün ilk sürdürülebilirlik raporu Allianz Türkiye'den

Allianz Türkiye, Küresel Raporlama İnisyatifi kriterleri ve Birleşmiş Milletler Küresel İlerleme Sözleşmesi İlerleme Raporu doğrultusunda hazırladığı sürdürülebilirlik raporuyla sürdürülebilirlik stratejisini, sürdürülebilirlik performansını ve örnekleri paylaşarak Türkiye sigorta sektöründe bir ilke imza attı...

26

Çekilşsiz kurasız Avrupa'ya UÇURAN KAMPANYA

Türk Nippon Sigorta'dan kasko, tamamlayıcı sağlık sigortası veya Medical Park işbirliğiyle geliştirilen "Sağlığınız Bizde" ürünlerinden birini alan sigortalılar, "Uçuran Kampanya" kapsamında çekilşsiz kurasız Avrupa'ya uçuyor...

32

"Otistiğin eğitimde de sağlıkta da güvencesi yok!"

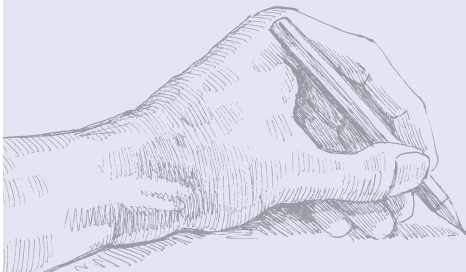
Pentagram'ın solisti Oğün Sanlısoy, rock'ın, heavy metalin "sert çocuklarının" aksine sevecen, şefkatli bir baba profili çiziyor. Bunda, 10 yaşındaki otizmlili oğlu Ozan'ın önemli rolü var. Şanlısoy, oğlunun rock müziği sevdiğini, kulağının da oldukça iyi olduğunu anlatıyor...

38

Trafik ve kasko müşterilerinin yüzde 70'i Sigortam.net'i ziyaret etmeden karar vermiyor

Sigortam.net Genel Müdürü Tahsin Gürdoğan, fiyat karşılaştırma sitelerinin, internet üzerinden satışı yapılabilir ürünlerdeki payının artmaya devam ettiğini söylüyor. Gürdoğan, "Binek ve hafif ticari segmentindeki 18 milyon araç sahibinin yüzde 70'i Sigortam.net'e uğramadan trafik veya kasko sigortası almıyor" diyor...

yazarlar



16

Dalkan Delican
BES 15 yaşına girdi

36

Sinan Metin
Dünün bankacıları
bugünün sigortacıları oldu

48

Zeynep Turan Stefan
Geleneksel sigortacılıkta
değişimin ayak sesleri

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES'te irrasyonel davranışlar
yaşlılıkta ekonomik gerçekler

GÜNEŞ SİGORTA'nın emeğe vefa günü



60'ncı kuruluş yıldönümü için gerek çalışanlarına gerekse acentelerine yıl içinde düzenlediği etkinliklerle teşekkürünü belirten Güneş Sigorta, emekli çalışanlarını da unutmadı. 21 Eylül Çarşamba günü hazırlanan kokteyle başlayan organizasyona Güneş Sigorta ailesi için emek vermiş ve emekli olmuş çalışanlar davet edildi. Kokteylin ardından her bir emekli çalışana tek tek plaketleri takdim edildi. Konukların plaketlerini Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin başta olmak üzere, Genel Müdür Yardımcıları Birgül Denli, Tahsin Oral, Murat Koygun ve Tayfun Altıntaş takdim etti. Etkinlikte konuşan Çetin, "Güneş Sigorta'nın bugünlere gelmesinde büyük emeği olan sizlere çok teşekkür ediyorum. Bize bıraktığınız bu güzel mirası, bizden sonraki nesillere başarılı bir şekilde bırakmak için biz de elimizden gelenin fazlasını yapıyoruz ve yapacağız. Hepinize şahsım ve Güneş Sigorta adına çok teşekkür ederim. Güneş Sigorta'dan ayrılabilir yahut emekli olabilirsiniz fakat Güneş Sigorta ailesindeki yeriniz her

zaman bakidir" dedi. Emekli genel müdür yardımcıları Ayhan Özersoy, Metin Atakan, Servet Sönmez ve Süha Akdemir'in de bulunduğu organizasyonda, emekli genel müdür Mehmet Aydoğdu da plaketini almak ve destek vermek için oradaydı. Aydoğdu, plaketini aldıktan sonra özetle şu konuşmayı yaptı: "Böyle bir organizasyon yaptığınız için

kendi adıma ve arkadaşlarım adına çok teşekkür ederim. Burada 15 yıldır görmediğim arkadaşlarımla buluştum. Biz çalışma arkadaşlarımla iyi işler başardık. Bizden sonra da gerek İlker Bey olsun, gerek Serhat Bey olsun tüm yönetici arkadaşlar iyi işler başardılar ve başarıyorlar. İnanıyorum ki 60 yılı deviren Güneş Sigorta daha uzun yıllar varlığını en iyi şekilde sürdürecektir."

Güneş Sigorta çalışanları kişisel gelişim seminerinde



Çalışanlarına öğle arasında kişisel gelişim noktasında düzenlediği seminerle destek olan Güneş Sigorta, 11 Ekim 2017 tarihinde bu seminerlerine bir yenisini daha ekledi. Güneş Sigorta Genel Merkez Binası'nda gerçekleşen seminerin konuğu, Live Danışmanlık ve Eğitim şirketinin kurucusu eğitmen ve yazar Sinan Ergin" oldu. "Kimi İkna Ederseniz Hayatınız Değişir?" konulu seminer, 12.30-13:30 saatleri arasında gerçekleştirildi. Seminerine başta Genel Müdür Yardımcısı Birgül Denli olmak üzere Güneş Sigorta çalışanları katıldı.



Doktorum

Groupama Sağlık polielerimizde
yeni ve ücretsiz bir hizmet:

7/24 Doktorum

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

Aksigorta'dan iyi kredi notuna kasko indirimi

AKSigorta
İyi düşün, iyi yaşa!

Aksigorta kasko poliçelerindeki indirim oranı, tüketicilerin bankalardan kullandıkları kredi, kredi kartı veya kredili mevduat hesaplarına ait kredi kullanım ve ödeme alışkanlıklarına göre hesaplanan bir not olan kredi notuna göre belirlenecek, kredi notuna göre kasko prim indirim oranı da yükselecek. Findeks ile yapılan işbirliği kapsamında, kredi skorunu paylaştığı Aksigorta bireysel müşterilerine, kredi skoruna göre kasko poliçelerinde yüzde 2 ila 15 oranında indirim uygulanacak. Aksigorta'nın müşteri odaklılık



stratejisi doğrultusunda hayata geçirdiği uygulama, bireylere ait binek oto ve kamyonetler için geçerli olacak. Aksigorta müşterileri, Findeks

tarafından iletilen referans numarası ile Findeks web sitesi üzerinden kredi notu raporunu ücretsiz olarak alabilecek.

Groupamalılar GoOptic'le zamandan tasarruf ediyor

Groupama Sigorta, hem çalışanlarını verimli kılan hem de müşterilerine büyük kolaylık sağlayan optik karakter tanıma teknolojisine dayanan yeni uygulaması GoOptic'i hayata geçirdi. GoOptic teknolojisi sayesinde Groupama müşterileri, araçlarında hasar oluşması durumunda poliçe, kimlik kartı, ehliyet, ruhsat, hasar tespit raporu gibi belgelerini uzaktan; çok daha hızlı, kolay ve pratik bir şekilde ibraz edebiliyor. IBM'in DataCap optik karakter tanıma özelliklerini kullanarak Groupama Sigorta tarafından geliştirilen bir optik karakter tanıma aracı olan GoOptic, taranmış kağıt belgeler, PDF dosyaları veya bir dijital kamerayla çekilen görüntüler gibi farklı belge türlerini düzenlenebilir ve aranabilir verilerle dönüştürmeyi sağlıyor. Hasar dosyası işleme sürecinde kullanılan

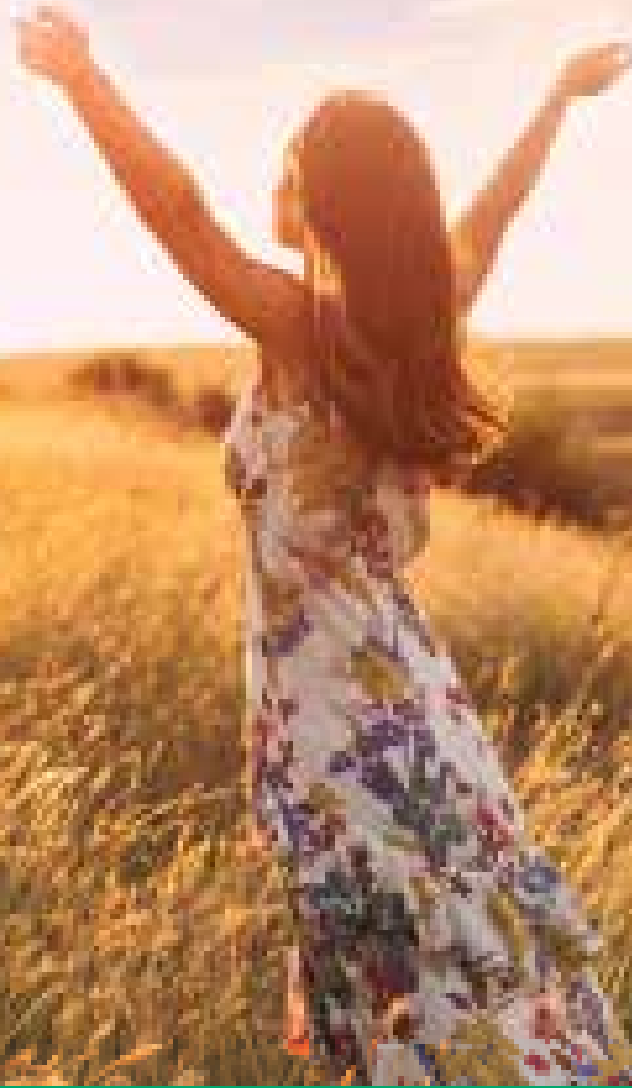


GoOptic, poliçe sahibinden gelen taranmış hasar belgeleri ile sistemdeki poliçe kayıtları arasında otomatik olarak tutarlılık kontrolleri gerçekleştirilmesini sağlıyor. GoOptic, hasar dosyası işleme sürecinde taranmış belgedeki rakamı tanımlıyor ve bu rakam sistemde kayıtlı poliçe verisiyle eşleşiyor. Bu kontroller daha önce manuel olarak gerçekleştirilirken, şimdi GoOptic aracılığıyla uzaktan, daha hızlı ve daha güvenli hale geliyor.

Hasar belge kontrolünde zamandan tasarruf sağlayan ve iş süreçlerinde yüzde 20-25 verimlilik sağlayan uygulama, daha az hatayla hasar dosyası işleme sürecini daha hem Groupama çalışanları hem de müşterileri için çok daha kolaylaştırıyor.

Groupama Sigorta CIO ve E-PMO Genel Müdür Yardımcısı Serkan Avcı, "Groupama olarak dijital dönüşümü yaşadığı bu çağda, teknolojinin gücüyle iş akış süreçlerimizi iyileştirmek ve müşterilerimize verdiğimiz hizmeti en üst seviyeye çıkarmak üzere büyük gayret gösteriyoruz. Dijital dönüşümle başlattığımız yatırımların bir parçası olan optik karakter tanıma teknolojisiyle çalışanlarımızın iş yükünü azaltıp onları daha verimli hale getirirken müşterilerimizin de bizimle olan iletişimini kolaylaştırıp onlara en iyi sigorta deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz" diyor.

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



Sağlıklı bir geleceğe için yemin ediyoruz.

BNP Paribas Cardif, Kadına Değer Sigortası ile geleceğinize sağlık katar. Kadına Değer Sigortası, hayatınıza değer katar. Kadına Değer Sigortası, geleceğinize sağlık katar. Kadına Değer Sigortası, geleceğinize sağlık katar.

BNP Paribas Cardif, Kadına Değer Sigortası ile geleceğinize sağlık katar.



**BNP PARIBAS
CARDIF**



“Sporun 10 Yılı”ndan “AvivaSA’nın 10 Yılı”na...

AvivaSA’nın 10’uncu yıl iletişimi kapsamında hayata geçirdiği “Türkiye’nin ve Dünyanın 10 Yılı” video serisinin dördüncü bölümü olan “Sporun 10 Yılı” yayınlandı. Başta spor yazarı Caner Eler ile serbest dalış rekortmeni ve sualtı hokeyi oyuncusu Şahika Ercümen olmak üzere birçok konukla yapılan röportajlarla zenginleşen çalışma, geçen 10 yılda sporda tanık olduğumuz gelişmelere ve başarılarla yer veriyor. Yazar ve belgesel yapımcısı Bedia Ceylan Güzelce’nin sunduğu video, AvivaSA sosyal medya hesaplarından ve BeIN İZTV’den izlenebilecek. Dijital iletişim projesi, “AvivaSA’nın 10 Yılı” ile noktalanacak.



Sporun 10 yılı video içeriğinde, futbolun yanı sıra curling’den yüzmeye, tenisten golfte, tekerlekli basketboldan buz patenine, kayaktan motor sporlarına kadar birçok branştaki dünya şampiyonluklarımız

anımsatılarak, Türkiye’de geleceğin şampiyonlarının yetiştiğine dikkat çekiliyor. Dijitalleşme, müzik, sinema ve sporun, tüm insanlık için en önemli ilgi alanları olduğunu vurgulayan AvivaSA CEO’su Fırat Kuruca, “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.

Generali Sigorta’dan acentelerine teknolojik ödül yağmuru

Dağıtım kanallarının merkezine acentelerini alan Generali Sigorta, acentelerini eğlenceli ve kazançlı kampanyalarla buluşturmaya devam ediyor. Şirket bu kapsamda, 2017 yılının temmuz ve ağustos aylarında acentelerine yönelik ferdi kaza sigortası ürünü özelinde yaptığı kampanyayla en fazla poliçe düzenleyen 10 acentesine teknolojik ödüller sundu. Önümüzdeki dönemde de birbirinden keyifli ve heyecan dolu kampanyalar düzenleyeceklerini belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, “Generali Sigorta olarak acentelerimizle bu zamana kadar sürdürdüğümüz işbirliğinde karşılıklı başarıyı birinci öncelik olarak hedefledik. Bu süreçte pek çok önemli kampanyayı hayata geçirdik



çok daha yeni ve güçlüleri geliyor. Bu kampanyalarla acentelerimize motivasyon sağlayabilecekleri kazanımlar için fırsatlar sunduk.

Önümüzdeki dönemde de benzeri kampanyalara devam ederek tüm acentelerimizin ödülünden faydalanmasını istiyoruz” diyor.



Hasarsızlığa devam!

1.000 TL'ye kadar küçük hasarlarında...

Ebat limiti yok!



ERGO Başka Kasko Hasar varsa engel yok.

Özel partilerde barınık, AUTO KASKO barınık da savaştan
Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırı
ayrık, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım
Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir.
TMM: toplam limit, KDV dahil 1.000 TL'dir.

0850 211 11 11

www.ergoogurtu.com

[@ERGOogurtu](#) [f.ERGOogurtu](#)

ERGO



Vakıf Emeklilik, finansal okuryazarlığı destekliyor

Türkiye'de yurtiçi tasarruf oranlarının düşük olması, ekonominin en önemli sorunlarının başında geliyor. Uluslararası deneyimler, tasarruf oranları ile finansal okuryazarlık arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koyuyor. Türk ekonomisinin gelişmiş

yaşlardan itibaren tasarruf bilincini kazandırmak amacıyla ilkokullara yönelik Kumbara Tasarımı Resim Yarışması düzenledi. 7-10 yaş arası ilköğretim öğrencilerinin hayallerindeki kumbarayı resme döktükleri bu yarışmayla geleceğin bireylerine tasarrufun önemi

aşılıyor. Türkiye genelinde düzenlenen yarışmanın üçüncüsü eylül ayında yapıldı. Finansal okuryazarlık alanındaki bir diğer proje de Sigorta Laboratuvarı oldu. Vakıf Emeklilik bu kapsamda, Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Şişli Ahi Evran Lisesi'nde sigorta laboratuvarı açtı. Bu sayede öğrencilerin sigortayla lise yıllarında tanışması amaçlanıyor. Sigorta Laboratuvarı projesi, sigortacılıkta kariyer yapmak isteyen gençlere şimdiden önemli bir iş

deneyimi kazandırıyor. Gençler, proje aracılığıyla kendilerini geliştirebilecek ve sektörün önemli isimleriyle bir araya gelebilecek. Genç yaşta kazandıkları bu tecrübe sayesinde de ileride çalışmak istedikleri şirketlerin ilk tercihleri arasında yer alabilecekler.




Vakıf Emeklilik 2. Kumbara Tasarımı Resim Yarışması

ölkeler kategorisine ulaşabilmesi de Türk halkının finansal okuryazar bir toplum haline dönüşmesinden geçiyor. Vakıf Emeklilik de Türkiye'de finansal okuryazarlığı artıracak toplumsal sosyal sorumluluk projelerine imza atıyor. Vakıf Emeklilik, çocuklara küçük

Ray Sigorta Ankara Bölge & İç Anadolu Bölge Müdürlüğü yeni yerinde



Ray Sigorta'nın Ankara & İç Anadolu Bölge Müdürlüğü, müşteri ve acentelerine daha yakın olabilmek ve onların ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmek amacıyla yeni yerine taşındı. Ankara & İç Anadolu Bölge Müdürlüğü, 9 Ekim itibarıyla Ankara'nın Söğütözü ilçesinde bulunan Neorama İş Merkezi'nde hizmet verecek.



ALACAK SİGORTASI YAPTIRIN ŞİRKETİNİZİ RİSKE ATMAYIN.

**Şirketiniz Alacak Sigortası yaptırarak, ticari faaliyetinizde oluşabilecek
finansal kayıplarınızın finansal kayıplarınızdan korunabilirsiniz.
Şirketinizi koruyun.**



Türkiye Sigorta Birliği

“Allianz Seninle” Kristal Elmaları sildi süpürdü

Allianz Türkiye, bu yıl 29’uncusu düzenlenen Kristal Elma Yarışması’nda 8 ödül kazanarak organizasyona damgasını vurdu. Gündelik yaşama dair hikâyeleri Kalben’in sesi eşliğinde samimi bir dille anlatan reklam kampanyası, Allianz’a 1 Büyük Ödül, 4 Kristal Elma, getirdi. “Allianz Seninle” iletişimini dijital mecralara da taşıyan Allianz, SnapHack uygulamasıyla Dijital Reklam Kategorisi, Yaratıcı Mecra Kullanımı’nda da Kristal Elma alırken, Sosyal Medya Kategorisi Sosyal Medya Platformunun Yaratıcı ve Yenilikçi Kullanımı’nda Gümüş Ödül sahibi oldu. Reklamverenler Derneği’nin 25’inci yılı vesilesiyle verilen “Yılın Yaratıcılığı Cesaret Veren Reklamveren Özel Ödülü”nün sahibi de olan Allianz Türkiye, böylece Kristal Elma’dan toplam 8 ödülle döndü. Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür



Yardımcısı Okan Özdemir, yarışmanın sonuçlarını şöyle değerlendiriyor:

“Reklam filmimizde misyonumuza, yani müşterilerimizin ve sevdiklerinin hayatlarının her aşamasında yanlarında olduğumuza vurgu yaptık. ‘Sen sadece sevdiklerine onları sevdiğini söyle, onlara destek ol, bu yolculukta yalnız değilsin, Allianz seninle’ diyerek duygulara hitap etmeyi başardık. Sigorta sektöründe alışıldığı gibi korkutmayı değil, güven vermeyi seçtik. Türkiye’nin ilk akla gelen sağlık sigorta şirketi olma hedefimize bu reklam kampanyasıyla bir adım daha yaklaştığımızı düşünüyorum. Bizi bu hedefe taşıyan iş ve hayal ortaklarımız Concept Ajans, Mindshare ve Pure New Media’ya da ayrıca çok teşekkür ediyoruz.”

Concept Ajans tarafından hazırlanan ve 2016 yılının kasım ayında yayınlanan



Okan Özdemir

“Allianz Seninle” reklam kampanyası, “Reklamın Oscarı” olarak tanımlanan Effie Ödülleri’nden de kategorinin büyük ödülü olan gümüş ödülü kazanmıştı. Kalben’in yorumladığı “Haydi Söyle” şarkısının eşlik ettiği reklam kampanyası yayımlandığı günden itibaren büyük beğeni toplamıştı.

HDI, “Orkestra Yönetimi ile İş Hayatında Kesişen Yollar” eğitimi verdi



HDI Sigorta bir ilke imza attı ve HDI Akademi bünyesinde, şirket yöneticilerine yönelik “Orkestra Yönetimi ile İş Hayatında Kesişen Yollar” eğitimi düzenledi. Eğitimin ilk bölümünde dünyaca ünlü şeflerin yönetim tarzlarını inceleyen yöneticiler, ikinci bölümdeyse orkestra şefinden aldıkları bilgiler doğrultusunda 1. keman, 2. keman, viyola ve viyolonselden oluşan orkestrayı yönettiler. Oldukça farklı ve keyifli bir deneyim yaşadıklarını dile getiren yöneticiler, aslında orkestra şefliğiyle yöneticiliğin birçok noktada kesiştiğine şahit olduklarını ifade ettiler.

66 Çabuk öğrenen
gelenekçi için en değerli
en çok tercih edilen
güvenli* Güvenli
Emeklilik'i seçtin.
Çünkü uzun süreli
maliye için emekli. **67**
Ebru Tarhan

Güvenli
Emeklilik
sizi emekliye
kaldırırken
yaşar.

Ekonomik emeklilikte "Özgüvenli Yatırım" dönemini başlatıyor
Siz de bu yeni dönemle Güvenli Emeklilik'i seçtin ve
uzun süreli maliyeniz ve tercihlerinizle her zaman yanınızda olabilirsiniz.

Güvenli Emeklilik

Emeklilik Dairesi - 0312 333 3333 - www.guvenliemeklilik.com.tr

*Güvenli Emeklilik, Emeklilik Dairesi tarafından düzenli olarak denetlenmektedir. Güvenli Emeklilik, Emeklilik Dairesi tarafından düzenli olarak denetlenmektedir.

BES 15 yaşına girdi



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Gelecekte BES'e kıdem tazminatının dahil edilmesi büyük önem taşıyor. Artık ikinci el piyasası da düşünülmeli. Bireysel emeklilik sözleşmeleri devredilebilmeli. Sürekli "doldur-boşalt" yerine ikincil piyasalarda işlem yapılabilmesi. Nakit ihtiyacı olan bir katılımcı birikimlerini bir başkasına devredebilmeli...

Aslında bir emeklilik sistemi için 14 yıl çok uzun bir süre değil. Ama BES artık emekleme dönemini geride bıraktı. Daha önümüzde çok yol, aşılması zor süreçler var. Henüz Türkiye nüfusu yaşlı değil. O yıllar geldiğinde BES de artık olgunluk dönemine girmiş olacak.

Nüfusu yaşlı Türkiye'ye kadar BES'in daha önünde uzun yıllar var. Bir insan ömrüne göre bu uzun bir süre olsa da sosyal güvenliğin tamamlayıcısı olan bir sistem için değil.

Nüfusu yaşlanan Türkiye'ye kadar BES'in ivmeli bir şekilde büyümesi lazım. Bu makro göstergeler ve sosyal güvenlik sistemi için önemli. 15 yaşına gelene kadar üç temel aşamadan geçti BES...

Birinci dönem 2013'e kadar devam etti. Birkaç küçük revizyon dışında sakin geçen vergi indirimli yıllar BES'in ilk dönemiymiş. 2013'te ikinci dönem başladı. Buna "devlet katkılı dönem" de diyebiliriz. Vergi indiriminin yerine doğrudan

katkı geldi. 2016 yılında küçük revizyonlar yapıldı. Otomatik katılım sistemli üçüncü dönem ise BES'in 14'üncü yılı olan 2017'de başladı.

Otomatik katılım koşulları olgunlaşmamış bir ortamda başlatıldı. Tek kazananı olan bir oyuna tüm aktörlerin dahil olması istendi. Kazanma ihtimalinin çok düşük olduğu bir oyuna kimse dahil olmak istemez. Üçüncü dönemin de ciddi revizyona gebe olduğunu daha önce de söylemiştik. Otomatik katılım sisteminin revize edilmesi adına neler yapılacağı konuşuluyor son günlerde. Daha da konuşulacak. Umarım yeniden revize edilmesini gerektirmeyecek bir şekilde aksiyon alınır. Başka değişimler de olacak elbette. Gelecekte BES'e kıdem tazminatının dahil edilmesi büyük önem taşıyor. Acele edilmez, tüm oyuncuların kazanacağı bir yapı kurulursa BES çok hızlı boy atar. Bunun yanında artık ikinci el piyasası da düşünülmeli. Bireysel emeklilik sözleşmeleri devredilebilmeli. Sürekli

"doldur-boşalt" yerine ikincil piyasalarda işlem yapılabilmesi. Nakit ihtiyacı olan katılımcılar birikimlerini bir başkasına devredebilmeli. 2018'de de manşetlerde BES'i göreceğiz. Umarım katılımcılara ve ülke ekonomisine efektif katkı sağlar. Sağlıcakla kalın.





Bireysel Emeklilik Birikimleriniz Gayrimenkul Yatırımlarıyla Artık Daha da Değerli!

Yatırımlarınızın gayrimenkul yatırımlara dönüşmesi, emeklilik birikimlerinizin artması ve emeklilikte beklediğiniz değeri artırma fırsatı sunmaktadır. Anadoluhayati Emeklilik Birikimleriniz için emeklilikte beklediğiniz değeri artıran gayrimenkul yatırımlarına değer katın.

Emeklilik Birikimlerinizi Yatırımlarınıza Dönüştürmek İçin Emeklilik Birikimlerinizi Anadoluhayati Emeklilik Birikimlerine Yatırabilirsiniz.

Anne adaylarının yeni trendi:



DOĞUM PAKETİM

Doğum Paketim, sağlıklı ve masrafsız bir doğum süreci isteyen anne baba adayları için Acıbadem, Allianz, Anadolu ve Demirhayat Sigorta güvenceleriyle dört farklı seçenek sunuyor. Biri Acıbadem Hastaneleri, diğerleri ise her ildeki özel hastanelerde geçerli olan paketler yüzde 70'e varan fiyat avantajı sağlıyor. Her paket için yüzde 15 vergi muafiyeti de var...

Modern çağın anne baba adayları, sağlıklı olduğu kadar masrafsız bir doğum süreci için neredeyse 1 yıl öncesinden plan yapmaya başlıyor. İşte bu

noktada doğum sigortası önemli bir alternatif olarak karşımıza çıkıyor. Seba Sigorta Aracılık Hizmetleri tarafından geliştirilen "Doğum Paketim" ise ailelerin kendilerine uygun sağlık sigortası hizmetlerini seçerek, daha planlı ve ekonomik, aynı zamanda

huzurlu bir şekilde süreci tamamlamalarını amaçlıyor. Doğum Paketim Sigorta Uzmanı Selami Bağcı, bu ürünün özelliklerini ve kullanıcılarına sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: "Hamileliğin sadece beslenme, spor veya doktor seçiminden ibaret olmadığını kavrayan anne ve baba adayları; hamileliği bitiren, bebeği kucaklarına almasını sağlayan doğum için manevi olduğu kadar maddi hazırlıklar da yapılması gerektiğinin artık farkında. Bilinçli ebeveynler tarafından kısa sürede yoğun ilgi gören Doğum



Paketim'i, hem annenin hem de bebeğin sağlığını olumlu yönde etkileyen koruyucu bir sigorta olarak geliştirdik. Tüm süreçte yararlanılan doğum sigortası; tahliller, kontroller, sezaryen, normal doğum, bebek için yapılması gereken testler, annenin sağlık kontrolleri ve benzeri tüm özel hastane masraflarını kapsayabiliyor. Doğum Paketim, doğum anında istenilen özel hastaneye gitmeyi sağlıyor, süreci planlı hale getirirken maddi ayrıntıları düşünme zahmetinden de kurtarıyor."

"Endişelerden uzak durun, her ayrıntıyı danışın"

Selami Bağcı, doğum sürecini daha bilinçli geçirmek isteyen anne ve baba adaylarına, son dönemde yükselen bir trend haline gelen doğum sigortasını yaptırma öneriyor. Bağcı'ya göre doğum sigortasının tercih edilme sebebi, ekonomik açıdan planlama yapılabilmesi ve daha huzurlu, kaliteli ve en önemlisi de hayallerindeki doğumu gerçekleştirme imkanı tanınması. Bağcı, sigorta sektöründeki 15 yıllık tecrübesiyle doğum sigortasının avantajlarını şöyle anlatıyor:

"Bu sayede anne ve baba adayları, buldukları şehirde, istedikleri hastaneyi ve doktoru seçerek ve ekonomik bütçelerini de kontrol ederek süreci önceden planlama imkanına kavuşuyor. Doğum Paketim, bu açıdan her beklentiyi cevap verebiliyor, hamilelik sürecinin her ayında doğum sigortası hizmeti alınabiliyor. Anne ve baba adaylarını bu titiz dönemde yalnız bırakmıyor, süreçte herhangi bir sürprizle karşılaşmamaları için onları yönlendirmekten mutluluk duyuyoruz."

Yüzde 70'lere varan fiyat avantajı sunuyor

Doğum Paketim 1, Acıbadem Sigorta tarafından poliçelendiriliyor. Paket 2-3-4 ise tamamlayıcı sağlık sigortası hizmetlerinden oluşuyor. 2, 3 ve 4'üncü paketler içinse SGK'lı olma şartı aranıyor. Paket 1, Acıbadem Hastaneleri'nin bulunduğu illerde, diğer paketlerse her ildeki özel hastanelerde geçerli. Selami Bağcı, her pakette, özel hastanelerin doğum masrafları baz alınarak yüzde 70'lere varan fiyat avantajı sağlandığını vurguluyor. Ayrıca her paketin yüzde 15 vergi avantajı bulunuyor. Yine her paket için kredi kartıyla ve 9 taksitle ödeme imkanı sunuluyor. Selami Bağcı, en çok ilgiyi Acıbadem Sigorta tarafından poliçelendirilen ve Acıbadem Hastaneleri'nde geçerli olan Doğum Paketim 1'in ilgi gördüğünü belirtiyor. Bağcı, primi en uygun olan 2'nci paket içinse Allianz Sigorta'nın 12 ay bekleme süresi belirlediğini sözlerine ekliyor.

DOĞUM PAKETİM 1 ACIBADEM SİGORTA

- Birinci yıl için prim ödemesi 2.324 TL'dir.
- İkinci yıl için prim ödemesi 6.300 TL'dir.
- İlk yıl rutin kontroller için 2.500 TL ayakta tedavi teminatı var ve her muayene yüzde 20 katılımlıdır.
- İkinci yıl için limitsiz rutin kontroller yüzde 20 katılımlı ve limitsiz yüzde 100 doğum (normal ve sezaryen) imkanı var.
- Hamile kalmadan alınabilir. 5 ay bekleme süresi var.
- Maslak Acıbadem

Hastanesi'nde ikinci yıl fiyatları değişkenlik gösterebilir.

- Normal doğumda 1 günlük standart oda ücreti ve 1 günlük refakatçi kalışı, sezaryen doğumda ise 2 günlük standart oda ücreti ve 2 günlük refakatçi kalışı teminata dahildir.
- Ameliyathane ücreti, doğuma hazırlık için yapılan kan testleri, doğum sonrası bebek hemşiresi tarafından verilen emzirme eğitimi, beslenme ve diyet rehberliği, konuklara loğusa şerbeti ikramı, anne ve babaya özel kutlama yemeği ile içerisinde bebek ve anne için bakım ürünleri bulunan bebek çantası paket kapsamındadır.
- Acıbadem Mobil Sağlık tarafından 1 kez evde bebek bakım hizmeti verilir.

DİKKAT!

- Her yaş anne ve anne adayına uygundur.
- Yeni doğan bebek sigortasını kapsamaz.
- Sadece Acıbadem Hastaneleri'nde geçerlidir.
- Hastane masrafları baz alındığında yüzde 70'e varan avantaj sağlar. Ayrıca yüzde 15 vergi avantajı söz konusudur.

DOĞUM PAKETİM 2 ALLIANZ SİGORTA

- Prim fiyat aralığı 1.500-2.000 TL'dir.
- Hamile kalmadan alınabilir. 12 ay bekleme süresi var.
- Normal doğumda 1 günlük standart oda ücreti ve 1 günlük refakatçi kalışı, sezaryen doğumda ise 2 günlük standart oda ücreti ve 2 günlük refakatçi kalışı teminata dahildir.



• Rutin kontroller için 10 kez doktor muayenesi hakkı var. Her muayene 3 parametreden (doktor muayenesi, ilaç, görüntüleme ve laboratuvar) oluşur. Her muayene için 15 TL katılım payı alınır.

• Ameliyathane ücreti, bebeğin ilk muayenesi, topuk kanı alımı ve bebeğin ilk aşısı paket kapsamındadır.

DİKKAT!

- SGK ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında yapılan doğum için alınacak ilave ücretleri kapsar.
- Türkiye'nin her ilinde özel hastanelerde geçerlidir.
- Her il, özel hastane ve yaşa göre prim fiyat ödemesi farklılık gösterebilir.
- Hastane masrafları baz alındığında yüzde 70'e varan avantaj sağlar. Ayrıca yüzde 15 vergi avantajı söz konusudur.

DOĞUM PAKETİM 3 ANADOLU SİGORTA

- Prim fiyat aralığı 3.950-4.400 TL'dir.
- Hamile kalmadan alınabilir. Bekleme süresi yoktur.
- Normal doğumda 1 günlük standart oda ücreti ve 1 günlük refakatçi kalışı, sezaryen doğumda ise 2 günlük standart oda ücreti ve 2 günlük refakatçi kalışı teminata dahildir.
- Gebelik tetkik ve testlerinin yanı sıra rutin kontroller için 9 kez doktor muayenesi hakkı var. Her muayene 3 parametreden (doktor muayenesi, ilaç, görüntüleme ve laboratuvar) oluşur. Her muayene için 15 TL katılım payı alınır.
- Ameliyathane ücreti, bebeğin ilk muayenesi, topuk kanı



alımı ve bebeğin ilk aşısı paket kapsamındadır.

DİKKAT!

- SGK ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında yapılan doğum için alınacak ilave ücretleri kapsar.
- Her il, özel hastane ve yaş dilimine göre prim fiyat ödemesi farklılık gösterebilir.
- Türkiye'nin her ilinde özel hastanelerde geçerlidir.
- Hastane masrafları baz alındığında yüzde 40'e varan avantaj sağlar. Ayrıca yüzde 15 vergi avantajı söz konusudur.

DOĞUM PAKETİM 4 DEMİRHAYAT SİGORTA

- Prim fiyat aralığı 4.800-5.800 TL'dir.
- Hamileyken alınabilir. Bekleme süresi yoktur.
- Normal doğumda 1 günlük standart oda ücreti ve 1 günlük refakatçi kalışı, sezaryen doğumda ise 2 günlük standart oda ücreti ve 2 günlük refakatçi kalışı teminata dahildir.
- Gebelik tetkik ve testlerinin

yanı sıra rutin kontroller için 8 kez doktor muayenesi hakkı var. Her muayene 3 parametreden (doktor muayenesi, ilaç, görüntüleme ve laboratuvar) oluşur. Her muayene için 15 TL katılım payı alınır.

• Ameliyathane ücreti, doğumdan sonra eve hemşire gönderimi ve bebek bakımıyla ilgili eğitim, dış bakım paketi (1 kez muayene, dış taşı temizliği, 1 kez röntgen), göz tarama testi (1 kez), diyetisyen Danışmanlık hizmeti (yılıda 2 seans) ve psikolojik danışmanlık (yılıda 2 seans) paket kapsamındadır.

DİKKAT!

- SGK ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında yapılan doğum için alınacak ilave ücretleri kapsar.
- Her il, özel hastane ve yaş dilimine göre prim fiyat ödemesi farklılık gösterebilir.
- Türkiye'nin her ilinde özel hastanelerde geçerlidir.
- Hastane masrafları baz alındığında yüzde 50'e varan avantaj sağlar. Ayrıca yüzde 15 vergi avantajı söz konusudur.

TÜRKİYE'NİN VOLEYBOL BANKASI VAKIFBANK

Voleybol okullarıyla Türk sporuna kazandırdığı, milli takıma gönderdiği yüzlerce oyuncuyla Türkiye'nin voleybol bankası VakıfBank, tam 38 yıldır kadın voleyboluna yön veriyor. Dünya şampiyonlukları ve milyonlarca taraftarıyla, başarılarına ve desteğine ülkesi için aynı kararlılıkla devam ediyor.

VakıfBank, daima seninle.



VakıfBank

HDI, sektörden 3 kat daha fazla büyüdü

Temmuz 2017 sonu itibarıyla sigorta sektörü ortalama yüzde 7, HDI Sigorta ise yüzde 27 büyüdü. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Trafik sigortasında bile sektör küçülürken biz yüzde 15 büyüdük. Kaskoda da yüzde 32 büyümemiz var" dedi...

HDI Sigorta, 29 Eylül'de Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda konuşan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Temmuz 2017 sonu itibarıyla sektör yüzde 7 büyürken, HDI Sigorta'nın yüzde 27 büyüdüğünü vurguladı. Hancıoğlu, "Sektörün neredeyse 4 katı daha fazla büyüme sağladık. Yine temmuz sonu verilerine bakıldığında, trafik sigortasında bile sektör küçülürken biz yüzde 15 büyüdük. Kasko en iyi alanlarımızdan biri. Burada da yüzde 32 büyümemiz var. Sektöre göre 3 kat daha fazla büyüyüyoruz. Yangında, genel sorumlulukta, nakliyat sigortalarında, hukuksal korumada da büyüme sağladık. Büyümeye devam ediyoruz" dedi. Günümüzde büyümenin yanı sıra dijitalizasyon ve sürdürülebilirliğin önem kazandığını dile getiren Hancıoğlu, HDI Sigorta'da da en çok dijital ve müşterilerin, acenteler ve çalışanların konuşulduğunu belirtti. Artından



Ceyhan Hancıoğlu

da dijitalizasyon konusundaki stratejilerini şöyle özetledi: "Dijitali işimizin merkezine koyuyoruz. Müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın memnuniyeti de bu noktada bizim için önemli. Bu alanda çalışmalarımız var. Katma değer yaratacak ve sektörü geliştirecek birçok projeyi hayata geçireceğiz."

"Devlet havuza katkı yapabilir"

Zorunlu trafik sigortasıyla ilgili açıklamalarda da bulunan Hancıoğlu, 16 milyon sürücünün yaklaşık yüzde 0.50'sini oluşturan "riskli" kategorideki sürücüler yüzünden sigorta sektörünü zor

duruma düşüğünü vurguladı. Her zaman tüketicinin yanında olduklarını, ama sürekli kaza yapan sürücüler yüzünden de zorda kaldıklarını ifade etti. Trafik sigortalarına çare olsun diye tavan fiyat getirildiğini hatırlatan Hancıoğlu, "Tavan fiyat sonrası ilk günlerde sektör sistemsel sıkıntılar yaşadı, istenmediği halde poliçe kesemeyen acenteler ve poliçe bulmakta zorluk çeken müşteriler mağdur oldu. Temmuzda ise havuz sistemi getirildi. 16 milyon sürücüyü ilgilendiren zorunlu bir branşta, oluşturulan havuza devletimizin de katkı vermesi sistemi rahatlatacaktır" dedi.

TRAFİK SİGORTASI İLE KASKO BİR ARADA

HDI Sigorta'nın zorunlu trafik sigortası ile kaskoyu bir araya getiren "Avantajı Dar Kasko" paketine 9 taksitle sahip olmak mümkün. Çarpma, çarpılma ve çarpışmaya karşı teminat veren bu ürünle 33 bin TL ihtiyari mali mesuliyet sunuluyor. Çekici hizmeti de veriliyor. Ceyhan Hancıoğlu, Avantajı Dar Kasko paketiyle ilgili "Yüzde 20 komisyon fırsatının yanı sıra acentelerin teknik personelini de ekrandan soğutmamak adına, poliçe başına 20 TL kazanç elde etmelerini sağlıyoruz. Bu ürün hiç kasko

almayan veya kasko poliçesini yenilemeyen müşteriler için derde deva olacak" değerlendirmesini yaptı.

HDI Sigorta'nın sağlık ürünü olmadığını hatırlatan Hancıoğlu, toplantıda 1 Ocak 2018'e kadar tamamlayıcı sağlık sigortasında aksiyon alacaklarını açıkladı ve "Trafik sigortası komisyon kayıpları nedeniyle acentelerimizin zorlandığı bir ortamda, tamamlayıcı sağlık konusunda acentelerimizin yanında olmamız gerektiğini düşünüyoruz" dedi.

Ziraat Bankası'nda bir gece ilginç bir olay yaşandı

Kim nereye transfer oldu?

İHİG Bank'ın yeni genel müdürü ana sektör finans gündemini öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TBT Genel Müdürlüğü'ne talip olan banka kim?

Hepsi ve daha fazlası için

www.finansgundem.com



**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**

Sektörün ilk sürdürülebilirlik raporu ALLIANZ TÜRKİYE'den

Allianz Türkiye, Küresel Raporlama İnisyatifi kriterleri ve Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi İlerleme Raporu doğrultusunda hazırladığı sürdürülebilirlik raporuyla sürdürülebilirlik stratejisini, sürdürülebilirlik performansını ve örnekleri paylaşarak Türkiye sigorta sektöründe bir ilke imza attı...



Aylin Somersan
Coqui

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne paralel olarak, "Allianz Seninle, İyiliğin Yanında" sloganıyla sektörünün ilk sürdürülebilirlik modelini 2016 yılının sonunda açıklayan Allianz Türkiye, dünyanın dev şirketlerinin kullandığı Küresel Raporlama İnisyatifi (Global Reporting Initiative - GRI G4) kriterleri doğrultusunda hazırladığı sürdürülebilirlik raporunu yayınlamaya, sektöründe bir ilke daha imza atıyor. Sürdürülebilir Kalkınma Derneği'nin sektördeki ilk üyesi olan Allianz Türkiye'nin raporu; sürdürülebilirlik stratejisini,

sürdürülebilirlik performansını ve örnekleri paylaşması açısından da Türkiye sigorta sektörü için bir ilk niteliğinde. Sürdürülebilirlik alanında 5 ana hedef belirleyen Allianz Türkiye, paydaş katımlı bir metotla oluşturduğu sürdürülebilirlik modelini günlük iş akışına uygulamayı da başardı. Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler imzacısı olan Allianz Türkiye'nin ilerleme raporunu da içeren sürdürülebilirlik raporu "gelişmiş" (advanced) seviyede kabul gördü. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, "Modelimiz, Birleşmiş Milletler'in 17 sürdürülebilir kalkınma hedefinden iklim eylemi, sağlıklı

bireyler, insana yakışır iş ve ekonomik büyüme, sürdürülebilir şehir ve yaşam alanları ile toplumsal cinsiyet eşitliği ilkelerine doğrudan katkı sağlıyor. Ayrıca, Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenme Prensipleri'nin imzacısı olarak bu prensipleri taahhülle destekleyen de tek sigorta şirketiyiz. Sürdürülebilirlik konusunda samimiyiz. Bu samimiyetimizi ve konuya olan inancımızı, yayımladığımız raporla en iyi şekilde aktarmaya çalışıyoruz. Sektörümüzde bu alanda ilklere imza atarken bir yandan da tecrübelerimizi aktararak topluma, çevreye ve ekonomiye faydamızın çoğalarak artmasını da hedefliyoruz" diyor.

“Yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapıyoruz”

Sürdürülebilirliği sadece bir dizi kurumsal sosyal sorumluluk projesi olarak görmediklerinin altını çizen Aylin Somersan Coqui, Allianz Türkiye'nin bu konudaki vizyonunu ve çalışmalarını şöyle anlatıyor: “Müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapmak, toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak vizyonuyla çalışıyoruz. Müşterilerimizin sağlığını, yıllar boyunca oluşturduğu varlıklarını korumak, hayatlarının tüm evrelerinde kendilerinin ve ailelerinin yanında olmak için varız. Bu vizyonumuz doğrultusunda sürdürülebilirlik stratejimizi oluşturmaya 2016 yılının ocak ayında sürdürülebilirlik ofisimizi kurarak başladık. İcra kurulu ve yönetim kurulu üyelerinden oluşan bir strateji ekibiyle sürdürülebilirlik önceliklerimizi belirledik. Paydaş beklenti anketleri ve atölyeler düzenlenerek bu önceliklerin iç ve dış paydaşlarımız nezdindeki önemini değerlendirdik. Bu öncelikleri, üst yönetim ve sürdürülebilirlik strateji ekibimizle son haline getirerek, Allianz Türkiye'nin iş stratejilerine paralel bir model oluşturduk. İyi bir çevre için, bireylerin, kurumların ve toplumun iyiliği, esenliği için işimizi sürdürülebilirlik prensiplerine uygun bir şekilde dönüştürmek için çalışmaya başladık. Sektörümüzün ilk sürdürülebilirlik raporunu yayınlamaya çalışmamızın meyvelerini kamuoyuyla paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz.”

ALLIANZ TÜRKİYE'DE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN YAPI TAŞLARI

- Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne imza atan Türkiye'deki tek küresel sigorta ve emeklilik kurumu olan Allianz Türkiye, Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin de imzacısı.
- 2014 yılında üye olduğu Sürdürülebilir Kalkınma Derneği'nin sektördeki ilk üyesi.
- Karbon ayak izini azaltmak için çaba sarfeden Allianz Türkiye, Türkiye'nin ilk LEED Platin sertifikalı kulesi Allianz Tower'ın

ofis katlarında da LEED Altın sertifikasına sahip.

■ 2016 yılında basılı evrakın yüzde 66'sını dijital ortama taşıyan Allianz Türkiye, 2018'de bu oranı yüzde 80'e çıkarmayı hedefliyor.

■ Allianz Türkiye, TÜSIAD liderliğinde hazırlanan “Ekonomi Perspektifinden İklim Değişikliği” raporunun ana destekçileri arasında yer alıyor.

Allianz Türkiye, 2017 yılının sonuna kadar üç “yeşil iş” çözümünü Türkiye'ye kazandırmak üzere çalışmalar yürütüyor. Şirket, “Geri Dönüşüm Şampiyonası” ile 3 ayda 8 ton atığı geri dönüştürürken, “Dijital Dönüşüm Programı” ile işlerinin yüzde 66'sını dijital ortama taşıdı...

Sürdürülebilirlik için neler yapıldı?

Allianz Türkiye, iş süreçlerini sürdürülebilirlik prensiplerine uygun hale getirme çalışmaları kapsamında 2016 yılının ocak ayında sürdürülebilirlik ofisini ve ardından tüm iş kollarının aktif olarak temsil edildiği sürdürülebilirlik komitesini kurdu. Sürdürülebilirliğin düzenli ölçümü ve takibi için performans modülü geliştirmeye başladı. TÜSIAD liderliğinde hazırlanan ve Türkiye'de bu alandaki ilk kaynaklardan biri olan “Ekonomi Perspektifinden İklim Değişikliği” raporunun destekçisi de olan



şirket, 2017 yılının sonuna kadar üç “yeşil iş” çözümünü Türkiye'ye kazandırmak üzere çalışmalar yürütüyor. “Geri Dönüşüm Şampiyonası” ile 3 ayda 8 ton atığı geri dönüştürürken, “Dijital Dönüşüm Programı” ile işlerinin yüzde 66'sını dijital ortama taşıdı. Girişimcilik ve inovasyona destek vererek önleyici çözümler sunmaya odaklanan Allianz Türkiye, inovasyon ofisini de kurdu. Bu ofisin koordinasyonunda, Allianz Türkiye'nin her bir biriminin, müşterilerin hayatlarını kolaylaştıracak, onların yeni nesil sigortacılık ihtiyaçlarına cevap verecek projelerin hayata geçmesinde gerek kurum içi girişimci potansiyelini harekete geçirmek gerekse kurum dışındaki girişimcilerle işbirliği yapmak; kurumun tüm kılcak damarlarında inovasyon kanının akmasını sağlamak; çalışma kültürünü ve iş süreçlerini inovasyon ile beslemek konularına öncelik verildi.

ALLIANZ TÜRKİYE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK MANİFESTOSU

- **İyi çevre** için küresel iklim değişikliğinin farkında olmayı ve önlenmesi için aktif bir şekilde çalışmayı,
- **İyi bireyler** için bireyin fiziksel, ruhsal ve ekonomik açıdan sağlığına odaklanarak yaşam kalitesini artırmayı,

- **İyi kurumlar** için bizimle birlikte etkileşimde bulunduğumuz diğer kurumların da sürdürülebilir olmasını,
- **İyi toplum** için toplumun sürdürülebilir gelişimine katkı sağlamayı, iyi birer kurumsal vatandaş olmayı hedefliyoruz.

Çekilissiz kurasız Avrupa'ya UÇURAN KAMPANYA

Türk Nippon Sigorta'dan kasko, tamamlayıcı sağlık sigortası veya Medical Park işbirliğiyle geliştirilen "Sağlığınız Bizde" ürünlerinden birini alan sigortalılar, "Uçuran Kampanya" kapsamında çekilissiz kurasız Avrupa'ya uçuyor...



Türk Nippon Sigorta'dan kasko, tamamlayıcı sağlık sigortası veya Medical Park işbirliğiyle geliştirilen "Sağlığınız Bizde" ürünlerinden birini alan sigortalılar, çekilissiz kurasız Amsterdam, Budapeşte, Brüksel, Milano, Paris, Londra, Viyana, Münih, Berlin, Roma ve Atina arasından diledikleri Avrupa kentine çekilissiz kurasız, ücretsiz olarak uçuş hakkı kazanıyor. 31 Aralık'a kadar, kampanyanın geçerli olduğu ürünlerden birini alan sigortalılara, seçtikleri lokasyona gidiş-dönüş olmak üzere bir adet uçak bileti hediye ediliyor. Katılımcıların, kampanya kodu ile www.turknipponileavrupaya.com web sitesine girerek rezervasyon formuna ulaşması ve formu eksiksiz olarak doldurup çıktısını belirtilen adrese göndermesi gerekiyor. Hediye uçak bileti,

sigortalının başvuru tarihinden itibaren 1 yıl içinde kullanılabilir.

2017 yılını sigortalılar için fark yaratarak kapatmak istediklerini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Uçuran Kampanya, tüm müşterilerimizi ayrıcalıklı kılıyor. 2018 yılında da sigortalılarımız için, güçlü satış kanallarımız sayesinde, farklı ve yeni kampanyalarla kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz" diyor.

Kampanyalarla acenteler de kazanıyor

Bu tür kampanyaların aynı zamanda acentelerin satışlarını da desteklediğine işaret eden Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Düzenlediğimiz kampanyalarla her zaman acentelerimizin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz. Acentelerimizin bağlılık duygusunu pekiştirmenin



Dr. E. Baturalp Pamukçu

yanı sıra çapraz satış imkanları yaratmayı, sigortalı beklentilerine uygun çözümler sunmayı, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı amaçlıyoruz. Farklı ürünlerle sahanın nabzını tutuyor, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz." ©

DAHA RENKLİ, DAHA DİNAMİK BİR ÇALIŞMA ORTAMI



Merkez ofisinin tüm konseptini yenileyen Türk Nippon Sigorta, 2018 yılıyla birlikte daha genç, daha renkli ve daha dinamik olarak yoluna devam edecek. Yeni konsept dahilinde, binadaki tüm ofis ve toplantı salonları yenilendi. Değişen iç dizaynla birlikte hem çalışanlar hem de ziyaretçiler için daha verimli ve daha dinamik bir çalışma ortamı oluşturuldu. Ayrıca, daha renkli bir tasarım uygulanarak, çalışanlar için özel olarak oluşturulan hobi salonlarıyla çalışan motivasyonunun da en üst seviyede tutulması hedeflendi.

EŞYALARINIZI 79 LIRAYA SIGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat'ın sel, selin sonucu 79 TL'ye
Eşya Politik Sigortası vardır.
Sel, hırsızlık (kahraman adı) hırsızlık (kahraman adı)
çapırmaları için 79 TL'ye sigorta alın.

 **Ziraat Sigorta**
Ziraat Sigorta



www.ziraat.com.tr

 Ziraat



TSB; otomatik katılıma işveren katkısı getirilmesini, cayma süresinin uzatılmasını, tanıtım ve bilgilendirme faaliyetlerinin artırılmasını, 1000 TL devlet katkısının daha kısa sürede ve nakden hak edilmesini, üçüncü basamakta 18 yaşından küçüklerin sisteme girmesine yönelik mevzuat değişikliği yapılmasını öneriyor. Hazine Müsteşarı Osman Çelik, BES için planlanan yeni düzenlemeleri 2017 sonuna kadar tamamlamayı hedeflediklerini açıkladı

OTOMATİK BES'İN REVİZYON PLANI HAZIR

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda, Hazine Müsteşarı Osman Çelik, Hazine Müsteşarlığı bürokratları ve sigorta sektörünün üst düzey yöneticileri bir araya gelerek gündemdeki önemli konuları ve sektörü değerlendirdi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, toplantı için hazırladığı sunumuna sektöre ilişkin genel bilgiler vererek başladı. Çağlar, sektörün 2017 yılı ağustos sonu itibarıyla prim üretiminin 29.7 milyar TL olarak gerçekleştiğini ve sektörün aktif

toplamının 138 milyar TL'ye ulaştığını söyledi. Yüksek büyüme potansiyeline sahip sektörün, ekonomiye fon sağladığını ve teminat sağlama rolüyle başta mega projeler olmak üzere GSYH'nın 35 katı (95 trilyon TL) sigorta güvencesi verdiğini vurguladı.

Sektör günde 71.7 milyon TL hasar ödedi

Sektörün tazminat ödemelerine de değinen Çağlar, geçen yıl sektörün toplam 23.4 milyar TL tazminat ödediğini, 2017 yılında günde 50 bin 803 adet hasar gerçekleştiğini ve buna karşılık sektörün günde 71.7 milyon TL ödeme yaptığını

Ray Kasko ve Aytemiz ile

Yola
kârlı
çıkın

Araçınızın kaskosunu
Ray Sigorta'dan yaptırarak,
aylığınız Aytemiz İstasyonlarında
depolanırken mi doldunuyor.
Şoförler yola hem güraneli
hem kârlı çıkıyor.

444 4 729
raykasko.com.tr

RAY SİGORTA
www.raysigorta.com.tr

belirtti.

Başkan Çağlar sözlerine sektör gündemindeki zorunlu trafik sigortası ile bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılımdaki son gelişmeleri aktararak devam etti. Trafik sigortasındaki 11 yıllık zararın 7.3 milyar TL'ye ulaştığını hatırlatan Çağlar, trafikte tavan tarifeyle geçişle tarife sisteminde ve mevzuatta yapılabilecek değişiklikler konusunda bilgiler verdi.

Otomatik katılım için revizyon talebi

Bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılımdaki son durumu değerlendiren Can Akın Çağlar, BES'te katılımcı sayısının 6.8 milyona, fon büyüklüğünün de devlet katkısı dahil 72.8 milyar TL ulaştığını ifade etti. Bu yıl başlatılan otomatik katılımla 15 Eylül 2017 itibarıyla sisteme giren 6 milyon çalışanın 2.6 milyonunun sistemde kaldığını cayma/çıkış oranının da yüzde 57 olduğunu söyledi. Çağlar, otomatik katılımda yapılabilecekleri şöyle sıraladı:

- Otomatik katılımın revizyonu (İşveren katkısı, cayma süresinin uzatılması...)
- Tanıtım ve bilgilendirme faaliyetlerinin artırılması (Kamu spotuna destek verilmesi...)
- 1000 TL devlet katkısının daha kısa sürede ve nakden hak edilmesi
- Üçüncü basamakta 18 yaşından küçüklerin sisteme girmesine yönelik mevzuat değişikliği

14 yıllık katılıma yüzde 48

“otomatik” ilave Hazine Müsteşarı Osman Çelik



ise toplantıdaki konuşmasına, deprem sigortası konusunda kamu özel sektör işbirliğinin başarılı bir örneği olan DASK'ın geldiği noktayı vurgulayarak başladı. Bugün itibarıyla her iki konuttan birisinin sigortalı olduğunu belirten Çelik, “Bu oran dünya örnekleriyle karşılaştırıldığında iyi olsa da zorunlu deprem sigortasının ülke geneline tam anlamıyla yaygınlaştırılması çalışmaları devam ediyor” dedi. Osman Çelik, bireysel emeklilik sisteminde 1 Ocak 2017 tarihinde başlayan otomatik katılım uygulamasındaki son durumu ise şu sözlerle değerlendirdi: “Özellikle orta ve uzun vadede yurtiçi tasarruf oranlarını

yükseltmesini, kişilerin emeklilik dönemindeki alım güçlerinde yaşayabilecekleri azalmanın önüne geçilmesini ve piyasa derinliğinin de artırılmasını öngörüyoruz. İlk 9 aylık dönemde otomatik katılım kapsamında sistemden ayrılmalar öngörülenin üzerinde gerçekleşti. Ancak aynı dönemde bu yolla sisteme 3.2 milyon kişi katıldı. Bu da 14 yılda bireysel emeklilik sistemine kazandırılan katılımcı sayısının yüzde 48'ine denk geliyor. Sistemde biriken fon tutarı ise 1.1 milyar TL'nin üzerine çıktı. Yani sistemin halihazırda olumlu bir tablo ortaya koyduğu açık. Bundan sonra yapılması gereken sistemdeki aksayan yönlerin doğru bir şekilde tespit edilip gerekli müdahalelerin yapılmasıdır.” Çelik, bireysel emeklilik sisteminin yaygınlaştırılması, cayma

oranlarının, sistemden çıkışların azaltılması ve kalıcı hale getirilmesine yönelik düzenlemeyi yıl sonuna kadar tamamlamayı hedeflediklerini aktardı. Osman Çelik, hacmin daha da büyütülmesi için Hazine Müsteşarlığı olarak sektörle yakın işbirliği içinde olmak istediklerini, hükümetin de orta vadeli programda (OVP) sigorta ve bireysel emeklilikle ilgili hedefler koyduğunu; bu çerçevede katılım sigortacılığı, kefalet sigortacılığı, alacak sigortacılığı ve tamamlayıcı sağlık sigortasının geliştirilerek bir yandan yeni finansal ürünler sunulurken, diğer yandan reel ve finansal sektörün desteklenmiş olacağını sözlerine ekledi. e

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMeklİK ORADA



Her zaman yanınızda



**Yatırımlarınıza ve
Para Transferinize Güvenin**



**Her konuda | Her an
destek için yanınızda**



Ziraat Emeklilik (A.Ş.)'nin Ziraat Emeklilik Kurumu bünyesinde faaliyet gösterdiği bir emeklilik şirkettir. Mobil Şube uygulaması, Ziraat Emeklilik Kurumu'nun mobil bankacılık hizmetlerini sunar. Ziraat Emeklilik Kurumu'nun Ziraat Emeklilik (A.Ş.)'nin mobil bankacılık hizmetlerini sunar.

Ziraat Emeklilik
Kamusal Emeklilik



www.ziraat-emeklilik.com.tr





“OTİSTİĞİN eğitimde de

sağlıkta da güvencesi yok!”



Pentagram'ın solisti Ogün Sanlısoy, rock'ın, heavy metalin “sert çocuklarının” aksine sevecen, şefkatli bir baba profili çiziyor. Bunda, 10 yaşındaki otizimli oğlu Ozan'ın önemli rolü var. Şanlısoy, oğlunun rock müziği sevdiğini, kulağının da oldukça iyi olduğunu anlatıyor...

Rock müzik deyince Türkiye'de ilk akla gelen gruplardan biri Pentagram olsa gerek. Kendine özgü bir felsefesi ve duruşu olan Pentagram'ın konserleri deyim yerindeyse he zaman dolup taşar. Hayran kitlesine baktığınızda da her yaş grubundan insan görebilirsiniz. Ogün Sanlısoy ise Pentagram'ın neredeyse kuruluşundan beri tanıdığımız mütevazı, sevecen, başarılı solisti. Hepimizin keyifle dinlediği Sanlısoy, yıllarca hem grupla bağlarını koparmadı hem de birçok solo albüme imzasını attı. Müzisyen kimliğinin yanı sıra duyarlı bir baba olarak da karşımıza çıkan Ogün Sanlısoy'un

hayatı, oğlunun otizmlı olduğunu öğrenmesiyle birlikte değişti ve otizmlı çocuklar için mücadeleye başladı. Ailelerin bu konuda mağdur olduklarını ve birçok sıkıntı yaşadıklarını dile getiren Sanlısoy, Akıllı Yaşam aracılığıyla çok duygusal bir çağrı yapıyor. Ünlü müzisyen, işadamlarına otizmlı çocuklar için birlik olup bir havuz oluşturmalarını öneriyor. Bir yandan da Türkiye'de otizmlı çocukların eğitimi için gerekli okul ve öğretmen eksikliğine dikkat çekiyor...

Pentagram serüveniniz nasıl başladı?

Ben Pentagram'ın 1992 yılında çıkan ikinci albümünde yer aldım. Ancak ilk albümün çıktığından haberdardım. Zaten Hakan, Tarkan ve Cenk'i de tanıyordum. Pentagram'ın bu albümünün çıkışı rock camiası için çok özel bir olaydı. Çünkü Cem Karaca, Barış Manço gibi Anadolu pop tarzını benimseyen çok sayıda rock müzisyeni varken heavy metal albüm örneği hiç yoktu. Bu yüzden söz konusu albüm çok önemli ve sıra dışıydı. Bir de bildiğim kadarıyla albüm hazırlama ve çıkarma konusunda çok ciddi meşakkatli bir yolculuk yaşamışlardı. O yüzden de o dönemde bu tür yabancı örnekleri severek dinleyen Türk müzikseverler albümü sahiplenip kasetleri aldılar. Hatta birbirlerine hediye ederek destek verdiler. Bu hem bize moral oldu hem de sonrasında devam etme konusunda bir ivme kazandırdı. Ben de o albümden kısa bir süre sonra, 1991



yılının sonuna doğru gruba dâhil oldum. 1992 yılında yeni bir albüm çıkardık. 1992 ve 1996 yılları arasındaki sürece solist olarak katıldım. Daha sonra ayrılmamla beraber onlar tekrar

Murat'ın dâhil olmasını istediler ve yolculuğa devam ettiler. Ben de kendi solo kariyerimi sürdürdüm. Ancak bu ilişki, arkadaşlık ve birbirimize desteğimiz hiçbir zaman kopmadı. Daha sonraki süreçlerde solo kariyerimde Tarkan'la yaptığımız işler oldu. Ki prodüktörlüğünü üstlendi.



Hakan da iki albümümün kliplerinde yönetmenlik yaptı. Metin Türkcan, yine bir albümümde baterist olarak yer aldı. İlişkilerimiz hiç kopmadı. Geçtiğimiz günlerde de 30 yıllık bu hikayeyi bir akustik projeye süslemeye karar verdiklerini, eski gruptakileri de bu projeye dahil etmek istediklerini söylediler. Bu beni çok mutlu etti. Sonuçta oa çok güzel bir proje ortaya çıktı. Biraz ilginç gelmiş olabilir. Çünkü heavy metal çalan, Türkiye'de öncü olarak görülen bir grubun bir anda akustik projeye soyunması "nasıl olacak" diye düşündürdü ama benim çok kaygım yoktu. Ancak bu kadar iyi olacağını inanın ben de beklemiyordum.

Sizin dışınızda bu şekilde aile gibi olmuş, yıllardır birlikteliğini bozmamış gruplar var mı?

Sanmıyorum, çok fazla yoktur. MFÖ (Mazhar-Fuat-Özkan), Moğollar devam ediyor ama aralar verildi, çok ciddi eleman değişiklikleri yaşandı. Hayatını kaybedenler de oldu. Bildiğim kadarıyla sadece Türkiye'de değil dünyada da eski solistlerini bir arada tutan, bütün ekibi sahneye dahil edip aynı anda çalan, akustik olarak icra eden yoktur. Bu da bizim için ayrıca mutluluk verici bir durum.

Rock müziğinin şu anda Türkiye'deki yeri nedir?

Biliyor musunuz şu anda en çok festivalleri dolan ve festivalleri yapılan müzik türü rock ve özellikle Türk rock müziği. 3.5 yıl öncesine kadar yurtdışından birçok rock, heavy metal grupları geliyordu. Ancak son birkaç yıldır ekonomiden kaynaklı ya da teröre bağlı güvenlik sıkıntılarından dolayı yurtdışından gelmeye ➡

çekiniyorlar. Öte yandan, Türk gruplarından oluşan festivallere çok ciddi katılım yaşanıyor. Bu da bizi çok mutlu ediyor. En azından son bir yıl içerisinde üniversitelerin yaptığı festivallere katılan sanatçılara baktığımızda o profilin biraz daha rock müziğe kaydığını görüyoruz. 1992 yılında çok daha az bir kitleye hitap eden bir grup olduğumuzu düşünürsek bu tabii ki sevindirici bir durum.

Rock müziğinin bir felsefesi ve duruşu var mıdır?

Rock müzik biraz daha farklı bir duruş. 1960'larda rock'ın roll ile başladı. Ardından blues, 1980'lerde ise çok daha farklı kollara ayrıştı. Ama hala bugün bile dünyadaki en popüler pop şarkıcıları, yeri geldiğinde rock sound'una yaslanıyor. Veya çok ünlü rock müzisyenleriyle çalışabiliyorlar. Müzik listelerinde çok ciddi rock şarkılarının ve rock müzisyenlerinin yer alması da önemli. Bir diğeri de galiba söylenmesi cesaret edilemeyen şeyleri söyleyenler rock müzik yapan ozanlar. Cesaret ederek, çekinmeden, içinden geldiği gibi çok da piyasa ve satış endişesi taşımadan açık açık söyleyenler, baktığımız zaman dünyada da Türkiye'de de onlar olmuştur. Biraz daha dünyaya, insan hayatına dokunan



ya da bulunduğu coğrafyadaki sorunlara, siyasi problemlere, toplumsal her türlü konuya değinen, hatta daha da ileri gidip fantastik, kurgu hikâyeleri anlatan, birbirinden çok farklı gruplar var. Bu yüzden birkaç cümleyle kategorize edilecek bir konu değil. Aslında çok fazla bir şey takılmayıp ne istiyorlarsa, içlerinden ne geliyorsa o şekilde kendilerini ifade ediyorlar.

Pentagram ile ilgili çok özel bir anınız var mı?

Yanlış hatırlamıyorsam 1994 yılında bir Danimarka turnesi yapmıştık. Çok gençtik, ilk defa bir arada yurtdışına çıkmıştık. Sadece Türkiye'deki şartları biliyorduk. Ancak yurtdışına çıkıp Avrupada neler olduğunu görünce hem biraz şaşırıldık hem mutlu olduk. Hem de biraz üzümüştük, "Biz neden ülkemizde bu şartlara sahip değiliz" diye. Ancak artık her geçen gün mutlu oluyoruz. Keşke alternatif müzik veya alternatif sanat dallarına birazcık daha destek verilmiş olsaydı. Çünkü güzel ve farklı kültürlerle, farklı inançlarla zengin, köklü bir coğrafyada yaşıyoruz. Hikayelerden, destanlardan, romanlardan, şiirlerden, tiyatrodan, sinemadan, müzikten; çok zengin kültürel ve sanatsal değerlerimizden besleniyoruz.

Keşke bunları görmezden gelmek yerine biraz daha destekleyip, "İşte Türkiye böyle bir coğrafya" deyip dünyaya sunabilseydik. Ama maalesef özellikle son dönemlerdeki yaklaşımlar, "Siz bir çekilin, biz böyleyiz" der gibi. Bu anlayışın çok doğru bir yere gitmediğini de görüyoruz.

Müzik dışında nelerle uğraşıyorsunuz?

Başka hiçbir şeyle uğraşamıyorum. Çünkü hem solo albümüm var hem de Pentagram'da varım. Bir tek oğlumla uğraşmaya çalışıyorum. 10 yaşında ve iyi bir rock dinleyicisi, kulağı çok iyi. Benim solo çalışmalarımı da çok seviyor. Yeni albümü henüz dinlemedi ama en yakın zamandan dinleteceğim.

Özel sigortalığınız var mı?

Bizim meslek birliğimizden dolayı bir sigorta durumumuz var. Onun dışında çok da fazla bir güvencemiz yok. Hatta oğlum Ozan otizmli, onunla ilgili de çok ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Maalesef bu ülkede halen bu sorunla ilgili verilen sözler tutulmuyor. Otizmlilerin hiçbir güvencesi yok; ne eğitimde ne de sağlıkta. Özel sigortalarda da yok. Kendi yağımızla kavrulup, kendi imkânlarımızla eğitimini sağlamaya çalışıyoruz. Doğrusu çok da bir beklentim kalmadı artık. Ama bu konuda biraz yatırım yapılması lazım. Madem devlet ve hükümetler yapmıyor, belki bu işe el atan işadamları bir havuz oluşturabilir. Hala otizmle ilgili okulumuz, öğretmenlerimiz yok. Eğitimci yetiştiremiyoruz. Bu yüzden aileler olarak elimizden bu kadar geliyor. Eminim bu konuda mağdur birçok aile vardır. Bunlar çok kıymetli ve değerli çocuklar.

MILPLUS PLATINUM'LA DÜNYADA KEŞİDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAK ÇOK FİRSAT VAR

Yaklaşık 200'den fazla ülkede 40'ten fazla şehirde bulunan 100'den fazla mağaza ve hizmet noktasında Milplus Platinum ile alışveriş yapabileceğiniz çok sayıda mağaza ve hizmet noktası bulunmaktadır. Milplus Platinum ile



100'den fazla mağaza ve hizmet noktası



40'ten fazla şehirde bulunan 100'den fazla mağaza ve hizmet noktası



Yaklaşık 200'den fazla ülkede



100'den fazla mağaza ve hizmet noktası



40'ten fazla şehirde bulunan



100'den fazla mağaza ve hizmet noktası



Yaklaşık 200'den fazla ülkede

milplus.com.tr



ValofBank
Banka Her Yerde

100'den fazla mağaza ve hizmet noktası

Dünün bankacıları bugünün sigortacıları oldu



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Sigorta ve emeklilik sektörü tarafından bankasürans faaliyetinde “referans kaynağı” ya da “portföy” olan bankacılar artık sigortacı ya da BES aracıları olarak hayatlarını idame ettiriyor. İşsiz kalan bankacıların, zamanında SEGEM sertifikası ve BES lisansı almalarının ne kadar faydalı olduğu ortaya çıktı...

Bankaların çalışan sayısı 2015 yılından bu yana azalıyor. Haziran 2017 tarihli BDDK raporunda “Bankacılık sektörünün bir önceki çeyreğe göre (Mart 2017) şube sayısı 18 adet azalmış, personel sayısı 693 kişi azalmıştır. Haziran 2017 dönemi itibarıyla şube sayısı 11 bin 705 adet ve personel sayısı 210 bin 369 kişidir” ifadesi yer alıyor. Bankaların hizmetlerini dijitale taşıma aksiyonları, şube sayısını azaltmaları, eskiden şubede yapılan çoğu işin genel müdürlüklerde yapılıyor olması, şubelerin irtibat ya da satış ofisi gibi çalışıyor olması gibi konulardan sonra bir süredir bankacı arkadaşlarla yaptığımız sohbetlerde temel konu iş kaygısı. Hatta eğitimlerimde sigorta sektörüne geçmiş tecrübeli bankacıları da sıklıkla katılımcı olarak görmeye başladım. Sürekli çift haneli büyüyen bireysel emeklilik sisteminin lokomotifinde sigorta, hayat ve bireysel emeklilik branşlarındaki kurumsal fon oluşturma işine bankacılar da uzman statüsünde dahil olmaya başladı. Ne yazık ki bu sektörler arası geçiş gönüllü gerçekleşmiyor. Çoğu bankacı işsiz kalınca artık bankacı olarak iş bulamıyor. Sigorta ve emeklilik sektörü tarafından bankasürans faaliyetinde “referans kaynağı” ya da “portföy” olan bankacılar artık sigortacı ya da BES aracıları olarak hayatlarını idame ettiriyor. Bu yazıda amacım bankacılar

için “vah vah” ya da “tüh tüh” demek değil. Bankacılar yönelik verdiğimiz eğitimlerde hayat için mutlaka bir “b” planları olması hususunda sohbetler ederdik. “Yarın bankacılık yapamazsan ne iş yapacaksın” sorusuna yanıtlar bulmaya çalışırdık. Sigortacılık ve özel emeklilik hemen imdada yetişen ilk sektör olurdu. Bankacılar bu sebeple SEGEM sertifikası ve BES lisansını alma konusunda çoğu zaman istekli oldular. Bugün bu belgelerin ne kadar faydalı olduğu ve onlara fırsatlar sunduğu ortada Bankacılar bu sebeple SEGEM sertifikası ve BES lisansını alma konusunda çoğu zaman istekli oldular. Bugün bu belgelerin ne kadar faydalı olduğu ve onlara fırsatlar sunduğu ortada. Bankacıların sigorta sektörüne orta vadede çok faydalı olacağını düşünüyorum. Sigortacılık mesleğinin popülerliğinin artması, yeni satış ve pazarlama taktikleri, banka müşterilerine sigorta ürünlerinin daha etkin sunulmasıyla ilgili metotlar, yeni kazançlı işler bu faydalardan bazıları. Bankacılıkta eski ancak sigorta sektöründe yeni olan bankacıların kardeş sektörde istihdam edilmeleri uzman insan kaynağının israf edilmemesi ülke ekonomimiz açısından da önem arz ediyor. Şimdi eski bankacı ve yeni sigortacılar için işin önceliklerini ve inceliklerini öğrenme ve tecrübeyi sektörle paylaşma zamanı.

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



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

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

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

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



AXA SİGORTA

sigortacılık / güvenilir teminatlar

Trafik ve kasko müşterilerinin yüzde 70'i **Sigortam.net**'i ziyaret etmeden karar vermiyor



Sigortam.net Genel Müdürü Tahsin Gürdoğan, fiyat karşılaştırma sitelerinin, internet üzerinden satışı yapılabilir ürünlerdeki payının artmaya devam ettiğini söylüyor. Gürdoğan, "Binek ve hafif ticari segmentindeki 18 milyon araç sahibinin yüzde 70'i Sigortam.net'e uğramadan trafik veya kasko sigortası almıyor" diyor...



Tahsin Gürdoğan

Sigorta sektöründe inovasyon, dijitalizasyon, InsurTech gibi kavramların popülaritesi giderek artıyor. Online satış deyince de akla, internet üzerinden fiyat karşılaştırması yapan, sitelerine bu amaçla girenleri poliçe satın almaya yönlendiren şirketler geliyor. Bu alanın Türkiye'deki

öncülerinden Sigortam.net'in Genel Müdürü Tahsin Gürdoğan ile internette sigorta satışlarının durumunu ve bu alanın gidebileceği noktayı konuştuk...

Önce kısaca Sigortam.net'i anlatabilir misiniz?

Sigortam.net, dijital alanda müşterilerine sigortacılık hizmeti veren bir broker şirketi. Bugüne

kadar yaptığı yatırımlarla yarattığımız karşılaştırma platformu, müşterilerimizin en doğru ürünü en iyi fiyata, kolay ve hızlı bir şekilde satın almalarını sağlıyor. Sigortam.net çok ciddi bir yatırım. Bu işin ardında ciddi bir emek var. Sadece sermayeyi koydum ve bu işi yaptım demekle yapılabilecek bir iş değil, ciddi bir bilgi birikimi

gerekiyor. Yurtdışında, özellikle İngiltere’de bu işin önemli örnekleri var.

Sigortam.net’in ikinci önemli özelliği de web tabanlı karşılaştırma platformunun sigorta şirketleriyle birlikte geliştirilmesi. Bu da teknoloji den tutun da satışa kadar başarılı bir entegrasyonu beraberinde getiriyor. Sigorta şirketlerinin risk algıları ve teknik hesapları, poliçe fiyatlarını çok dinamik ve değişken kılıyor. Bu da ciddi fiyat farklılıklarını doğuruyor. Sunduğumuz dijital platformumuz sayesinde araç sigorta poliçesi alacak müşterilerimiz 20 ayrı sigorta şirketinin fiyatını anında karşılaştırıp, en iyi fiyat ve en doğru poliçeyi 3 dakika içinde bulup satın alıyor. Yani anında sigortalı olabiliyor. Tüm bunların üzerine bir de fiyat garantisi veriyoruz.

Satış sonrası müşterilerimize desteğimiz kesintisiz devam ediyor. Güçlü web altyapısı, 7/24 çalışan çağrı merkezi ve sahip olduğumuz sigorta uzmanlığımız ile hasar hizmetleri konusunda da müşterilerimize üst seviyede hizmet veriyor ve müşterilerimizin sahip olduğu hakları koruyoruz.

Tüm bunların üzerine bir de Sigortam.net’in marka bilinirliği var. 17-18 milyon araç parkı olan Türkiye’de trafik sigortası zorunlu bir poliçe olarak satılıyor. Özellikle binek ve hafif ticari segmentindeki 12 milyon araç sahibinin önemli bir kısmı bizim sitemize uğramadan alım kararı vermiyor.

Bunu nereden biliyorsunuz?

Web sitemize her ay 1 milyon tekil ziyaretçi geliyor. Bunu yıla uyarladığımızda 12 milyon gibi bir rakam çıkıyor. Tabii bunların



tamamı sigorta müşterisi olmayabilir. Sitemize girip teknik olarak bilgi almak isteyenler de olabilir. Çağrı merkezimizi arayanları da hesaba kattığımızda yüzde 70 oranını rahatlıkla ifade edebiliriz.

Bir yandan da Anadolu’ya açıyoruz. Sakarya’da bir ofis açtık. 2015 yılında yüzde 117 büyümüştük. 2016’da da yüzde 100’e yakın büyüme sağladık. Bu sonuçlar esasen müşterilerimizin bir kere bizden ürün ve hizmet satın aldığı bizden vazgeçmediğinin ve mutlu olduğunun bir göstergesi.

Bu büyüme internete ilginin artmasından mı kaynaklanıyor?

Yoksa küçük olmaktan dolayı mı? Sitenize gelen yüzde 65-70’in kaçını elinizde tutup poliçe satabiliyorsunuz?

Her ikisi de diyebiliriz. İnternet tarafında henüz hacim çok küçük. Bu yüzden pazardaki toplam sigorta satışına göre kıyaslama yapmak çok da anlamlı olmayabilir. İnternet üzerinden yapılan satışların tahmini ağırlığını yani bizim satış yaptığımız alanları kıyaslarsak, internet satışları yüzde 3’e

ulaştı. Biz geçen nisan ayına kadar ağırlıklı olarak telefonla ilerliyorduk. O zamandan itibaren online satışlara daha fazla ağırlık vermeye başladık. Türkiye’de özellikle hayat dışı branşlar ağırlıklı olarak acenteler üzerinden yürüyor. Diğer taraftan dijital sigortacılık alanında gidilecek çok fazla yol ve yapılacak çok fazla iş olduğunu düşünüyoruz.

Sizden fiyat almak isteyen müşteri, ne kadarlık bir sürede teklifine kavuşuyor?

Biz çok hızlıyız. Türkiye’de web entegrasyonu tamamen Sigortam.net tarafından geliştirilen bir altyapıyı kullanıyoruz. Şu anda 20 şirketle çalışıyoruz. Diyelim ki müşteriden plakayı aldık, sisteme girdik. Bilgi sisteme yani sigorta şirketlerine dağılıyor, onlar da bizle fiyat paylaşıyor. Biz de müşteriye sunuyoruz. Belki risk kabulü zor olan araçlarda şirketler underwriting prosesi işletmek istiyor olabilir. “Ben bu araca teklif veririm ama ek olarak şu, şu bilgileri al” diyebiliyorlar. Dolayısıyla online ortamda çıkmayan fiyatları biz offline’da da çalışıyoruz. Müşteri bize gerekli ➡

bilgiyi verdikten sonra 2 saniyede bilgileri sisteme yükleyip teklifleri sunabiliyoruz. Online dediğimiz de zaten bu. Bu kadar bol seçenek ve daha hızlı teklif verebilecek bir aracı sistem olduğunu düşünmüyorum.

Daha çok kasko ve trafik mi satıyorsunuz?

Evet, ilk etapta odağımız trafik, kasko, sağlık ve konut sigortası ürünleri. Diğer taraftan tamamlayıcı sağlık sigortalarını neredeyse Türkiye’de tanıtıldığı günden beri satıyoruz ve buranın geleceğine inanıyoruz. Bu ürünün gelecekte daha iyi bir noktaya geleceğini düşünüyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası bizim modelimize uygun bir ürün. 2018 yılında bu alanda farklı planlarımız var. Ağırlık verip kampanyalarla beslemek istiyoruz. Ancak burada ilgili tüm şirketlerin tanıtıma önem vermesi ve bir bütçe ayırması çok önemli. Bu arada internet üzerinden DASK satışlarına da yakında başlayacağız.

DASK neden yeni bir ürün? Satışı zor mu?

Bugüne kadar DASK’a öncelik vermedik. Aslında çok basit bir ürün ama entegrasyon gerektiriyordu. Yaklaşık 3 ay önce gerekli altyapıyı tamamladık. Şimdi hazırız, DASK satışlarına da çok yakında başlayacağız.

Kampanyalardan bahsetmişken, Petrol Ofisi işbirliğiyle başlattığınız kampanyanın ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Evet, ekim ayının ilk haftasından itibaren büyük bir reklam kampanyası başlattık. Bence eşi benzeri görülmemiş bir kampanya. Üstelik 1-2 aylık değil, 1 yıllık bir programdan



söz ediyoruz. Sigortam. net aracılığıyla poliçe alan müşterilerimiz, Petrol Ofisi istasyonlarında yapacakları akaryakıt alışverişlerinde 400 liraya kadar indirim kazanıyor. Kullanıcı Petrol Ofisi ve Sigortam.net ortak kartıyla 400 liraya akaryakıt aldığı anda, LPG de dahil hesabına 20 lira yüklüyoruz. Her 400 liralık alışveriş için 20 lira yüklüyoruz. 3 ay boyunca 1.200 liralık yakıt

alır 40 lira ekstra geliyor üzerine. Böylece toplam 1.200 liralık akaryakıt karşılığında 100 lira kazanmış oluyor. Toplamda da 400 TL’ye ulaşıyor. Burada tam bir “kazan kazan” durumu söz konusu. Çünkü biz otomobil, araç sigortası yapıyoruz, Petrol Ofisi de o araçlara akaryakıt satıyor. Petrol Ofisi, iyi bilinen güvenilir bir marka ve Türkiye çapında 1.800’e yakın akaryakıt istasyonu ile en geniş ağa sahip



Servicejournen kan inte förändras
 utom genom att ändra
 utgåvan på förhand. Även då är
 det inte garanterat.

HÄR KAN DU



QUICK SERVICE

Är du intresserad av våra tjänster? Kontakta oss på service@quick.se eller ring 08-700 700 700

QUICK

www.quick.se

© 2014 Quick Service AB. All rights reserved. Quick Service är ett registrerat varumärke för Quick Service AB. Alla andra varumärken är tillhörande sina respektive ägare.

olması hitap edilen bölge ve müşteri sayısına da yansıyor. Bu açıdan çok verimli bir işbirliği olduğunu düşünüyoruz.

Önümüzdeki 5 yıl içinde büyüme anlamında beklentiniz nedir?

Türkiye'deki e-ticaret hacmi şu anda Avrupa Birliği ortalamasının tam yarısına karşılık geliyor. Genç, dinamik, teknolojik yeniliklere hızla adapte olan, onu kullanan nüfusumuzu göz önüne alırsak çok ciddi bir potansiyel söz konusu. İnternetin, özellikle de mobil teknolojinin gelişmesiyle birlikte kullanım alışkanlıkları da değişiyor. Artık insanlar her yerden alışverişlerini, işlemlerini yapabiliyor. Bu açıdan baktığımızda dijital sigortacılığın büyüyeceğini söylemek bir kehanet olmaktan çıktı, kaçınılmaz bir gerçekliğe dönüştü. Sigortam.net olarak bugün ve gelecekte teknolojiyi müşterilerimizi memnun edecek, satın alma, hasar, poliçe işlemlerini en hızlı şekilde sağlayacak teknolojileri kullanmaya devam etme hedefimiz var. Bunun için yeni teknolojiler ve araçlar ile yapay zekayı kullanarak müşterimizin memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz.



sigortam.net

Avrupa'da online sigorta satışlarının trendi ne durumda?

İngiltere'de karşılaştırmalı olarak yapılan işlemler, toplam pazarın yüzde 70'ine ulaşmış durumda. Bizde ise hayat dışı branşlarda toplam satışa bakıldığında pazarın yüzde 69'u hala acentelerde. Bizdeki pazar payıyla oradaki arasındaki farkı da düşünürsek, sigortacılığın dijitalleşme seyahati bizim açımızdan pozitif yönde ilerliyor. Tabii bütün bunların ötesinde hikayemiz de belli; Türkiye'deki toplam sigorta primlerinin gayri safi milli hasılaya oranı sadece yüzde 1.4. Avrupa ortalaması bunun tam iki katı... Buna karşılık en hızlı büyüyen pazarlar arasındayız. Son 10 yıllık gelişime bakıldığında sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinden üç kat daha fazla büyümüş. Biz bu işin müşteri önyüzünde olan, aracılığı yapan bir broker şirketiz. Bu anlamda çok

ciddi avantajlarımız var. Hem teknolojiyi hem de dijital tarafı iyi kullanan, inovasyon getirmiş bir şirket olarak bakıldığında müşteriye ön yüz oluyoruz. Tabii müşteriye sigorta ürünlerini en iyi şekilde anlatmak ve kendisi için en doğru ürünü en uygun fiyata almasını sağlamak çok önemli. Bunun için bizde her gün eğitim var. Satış, ürün, müşterinin sorabileceği konular, itirazlar, şikayetler... Bu konuları çok iyi anlatabilmek ve müşteriye aydınlatılmak için büyük bir çaba sarf ediyoruz.

Sizin aracılığınızla poliçe satın alanlar sonrasında yine sizle muhatap olabiliyor mu?

Gayet tabii. Biz de 7/24 hizmet verdiğimiz için müşteri gece 12'de de arasa çağrı merkezinde birini bulabiliyor. Biz kimseyi yolda bırakmıyoruz, müşterimizin sonuna kadar yanındayız. Müşteri hizmetleri bizim için çok önemli. Hatırlarsanız bu konuda da bir reklam kampanyamız olmuştu.

Şu anda Sigortam.net bünyesinde kaç kişi çalışıyor?

430 çalışmamız var. Aslında 2017'de daha fazla istihdam sağlayabilirdik, ancak bu yılı verimliliği artırmak için değerlendirdik.

"SİGORTAM.NET KASKO VE TRAFİK SİGORTASI ENDEKSİNE GÖRE TRAFİK PRİMLERİ YÜZDE 43, KASKO PRİMLERİ YÜZDE 8 DÜŞTÜ"

Sigortam.net, kısa bir süre önce kasko ve trafik sigortası primlerinin seyrini belirleyecek bir endeks çalışması başlattı. Tahsin Gürdoğan, bu endeksin ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: "Aslında yıllardır müşteriler de bize 'Siz sürekli fiyat karşılaştırması yapıyorsunuz, elinizde her türlü bilgi var, fiyatlar genel olarak artıyor mu, azalıyor mu' diye soruyordu. Zaten müşterinin bize gelmesindeki en

önemli etken de sigorta şirketlerinin sunduğu fiyatlardaki karşılık değil mi? Biz de bunun üzerine aylık olarak fiyat endeksi yayınlamaya başladık. Bu endeks bize, 2017 yılı başından bu yana trafik sigortasında fiyatların yüzde 43 düştüğünü söylüyor. Kasko primlerinde ise ortalama yüzde 8 düşüş oldu. Oysa müşterilerin düşüş yönündeki algısını sorsanız kimi yüzde 25, kimi 35 düştü diyecektir. Bizse

genel fiyat trendlerini ortaya koyarak müşterilerin fiyat değişimlerini daha doğru şekilde takip etmelerini sağlamak istiyoruz. Elbette primlerin artacağı günler de olacaktır. Sonuçta trafik ve kasko sigortası poliçeleri 18 milyon araca hitap ediyor. Yani tüm araç sahipleri için fiyatları izlemek ve gelişimden bilgi sahibi olmak önem arz ediyor. Dediğimiz poliçeler zorunlu ve 18 milyon araca hitap ediyor."



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Yaşamınızda **HDI** Sigorta **Yaşam** ve **Teknoloji** ile tanışabilirsiniz.

Hayatta bazı kareler kırmızıdır. Yaşamınızda bazı kareler, kaza, yangın, hırsızlık, sağlık ve teknoloji ile tanışabilirsiniz. Yaşamınızda bazı kareler, kaza, yangın, hırsızlık, sağlık ve teknoloji ile tanışabilirsiniz. Yaşamınızda bazı kareler, kaza, yangın, hırsızlık, sağlık ve teknoloji ile tanışabilirsiniz. Yaşamınızda bazı kareler, kaza, yangın, hırsızlık, sağlık ve teknoloji ile tanışabilirsiniz.

Hayatta bazı kareler kırmızıdır. Yaşamınızda bazı kareler, kaza, yangın, hırsızlık, sağlık ve teknoloji ile tanışabilirsiniz.

Teknoloji / Sağlık / Yaşam / Teknoloji / Yaşam / Sağlık / Yaşam / Teknoloji

Sigorta sektörü açısından Kişisel Verilerin Korunması Kanunu



Av. Ceylan Necipoğlu
EY Türkiye Vergi Bölümü ve
KS Avukatlık Ortaklığı Müdürü

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu; sağlık ve cinsel hayata ilişkin kişisel verilerin ancak kamu sağlığının korunması, koruyucu hekimlik, tıbbî teşhis, tedavi ve bakım hizmetlerinin yürütülmesi, sağlık hizmetleri ile finansmanının planlanması ve yönetimi amacıyla, sır saklama yükümlülüğü altında



bulunan kişiler veya yetkili kurum ve kuruluşlar tarafından ilgilinin açık rızası aranmaksızın işlenebileceğini ifade ediyor. Sigorta şirketlerinin bu tür bilgileri işleyebilmesi konusunda ise belirsizlik konusu...

Kişisel verilerin korunması, bireylerin verileri üzerinde daha iyi kontrol sağlanması ve Avrupa Birliği genelinde yüksek düzeyde veri koruması oluşturmayı amaçlayan düzenleme 1995 yılından itibaren çerçeve bir yasa olarak yürürlükte. 1981 yılından sonra bilgisayarlarla yapılan işlem sayısı gün geçtikçe artış gösterip internetin hızla yayılmaya başlamasıyla birlikte sosyal medyanın gelişmesi de ek bir faktör olarak baş gösterince, GDPR adlı tüm birlik ülkelerinin uymakla yükümlü olduğu detaylı düzenleme Mayıs 2016'da yayımlandı.

Türkiye'ye bakıldığında ise yıllardır taslak olarak değişiklik gösterip Meclis'te bekleyen 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, internetin yaygınlaşması, kişisel verilerin know-how olarak kabul edilmesi ve Avrupa'da öne çıkan benzer gereksinimler sonucunda 7 Nisan 2016'da yürürlüğe girdi. Ülkemiz için yeni olan bu kültüre uyum sağlayabilmek adına, şirketlere ilgili kanunun yürürlük tarihinden önce alınmış, işlenmiş, saklanmış kişisel verilerin düzenlenebilmesi adına, yürürlük tarihinden başlamak kaydıyla 2 yıllık uyum süresi tanındı. Herhangi bir uzatma öngörülmemesi halinde uyum için son 6 aylık dönemin içerisinde bulunuyoruz. Yürürlüğe girmesinden günümüze kadar geçen sürede gerek kanunda çıkarılacağı ifade edilen ikincil düzenlemelerin gerekse

sektör bazında düzenlemelerin eksikliği sektörlerde birtakım soru işaretlerinin belirmesine sebep oluyor. Sigorta şirketleri de hem kişisel veri hem de özel nitelikli kişisel verileri yoğunluklu bir şekilde işleyen regüle bir sektörün mensubu oldukları için bu durumdan etkileniyordu. Ancak sigorta sektörü, Sağlık Bakanlığı tarafından 20 Ekim 2016 tarih ve 29863 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Kişisel Sağlık Verilerinin İşlenmesi ve Mahremiyetinin Sağlanması Hakkında Yönetmelik" in Danıştay kararıyla yürütülünce rahat bir nefes aldı ve belirsizlikle büyük ölçüde dağıldı. İşte bu yazıyla, kanunda öngörülen yükümlülüklerin yerine getirilmesi ve kanunun ilkelerine uyum sağlayabilmek adına yürütülen uyum projeleri çerçevesinde sigortacılık özelinde tespit edilen noktalara dikkat çekmeye çalışacağız...

Sağlık verilerinin işlenmesiyle ilgili belirsizlik

Kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgi kanun uyarınca kişisel veri niteliğini haizdir. Bu bağlamda, bir veya birden fazla niteliksiz verinin, gerçek bir kişiye ulaştırılması halinde, veri setinin kişisel veri olarak kabul edildiğini unutmamak önem arz ediyor. Buna ek olarak kanun, kişilerin ırkı, etnik kökeni, siyasi düşüncesi, felsefi inancı, dini, mezhebi veya diğer inançları, kılık ve kıyafeti, dernek, vakıf ya da sendika üyeliği, sağlığı, cinsel

hayatı, ceza mahkûmiyeti ve güvenlik tedbirleriyle ilgili verileri ile biyometrik ve genetik verilerini özel nitelikli kişisel veri olarak tanımlıyor ve bu tür verileri daha özellikli bir korumaya tabi tutuyor. Avrupa birliğindeki yeni düzenlemeye (GDPR) bakıldığında ise yalnızca bu kategorideki (sensitive data) için açık rıza alınma şartı öngörülüyor. Sigorta sektörü özelinde yapılan poliçeler göz önüne alındığında, şüphesiz sigorta şirketleri kişisel veriyi yoğunluklu olarak bünyesinde barındırıyor ve sağlık-hayat-emeklilik sigortaları bakımından da özel nitelikli kişisel veriye sürekli olarak dokunuyor.

Kanunun 6'ncı maddesinin 3'üncü bendi uyarınca sağlık ve cinsel hayata ilişkin kişisel verilerin ancak kamu sağlığının korunması, koruyucu hekimlik, tıbbî teşhis, tedavi ve bakım hizmetlerinin yürütülmesi, sağlık hizmetleri ile finansmanın planlanması ve yönetimi amacıyla, sır saklama yükümlülüğü altında bulunan kişiler veya yetkili kurum ve kuruluşlar tarafından ilgilinin açık rızası aranmaksızın işlenebileceğini ifade ediyor.

Görülüyor ki sağlık verilerinin işlenmesi bakımından kanun, diğer mevzuatlarda ilgili verilerin işlenmesi, saklanması veya aktarılması hususu öngörülse dahi bu durumu açık rızanın alınmasına istisnai hal olarak düzenlemekten kaçınıyor ve bu durum sigorta şirketlerinin sağlık verisi işleme bakımından açık rıza aranmaksızın diğer mevzuatlara dayanılıp dayanılmayacağı hususunu belirsiz kılıyor.

Bu doğrultuda, "Sağlık verilerini aktif olarak işleyen sigorta şirket-

leri, faaliyetlerine devam edebilmek için açık rızaya başvurmaksızın sağlık hizmetleri ile finansmanın planlanması ve yönetimi kapsamında kişilerin sağlık verisini işleyebilir mi" sorusu yoruma açık bir husus halinde karşımıza çıkıyor.


Ortak poliçeler için veri aktarımında rıza sorunu

Sektöre ilişkin bir diğer dikkat çekici husus da risk paylaşımlı/ ortak poliçeler söz konusu olduğunda ortaya çıkıyor. Bilindiği gibi bu tip poliçe gruplarında sigorta şirketleri arasında düzenli bir veri aktarımı gerçekleşiyor. Bu bağlamda sağlık ve cinsel hayat verileri bakımından karşımıza çıkan yorum sorunu aktarım hususunda da geçerliliğini koruyor. Sağlık verisinin poliçe olarak kabul edilmediği durumda, aktarım bakımından da kişinin rızasının alınması gerekliliği ortaya çıkıyor. Yine risk öngörülerinin gerçekleştirilmesi bakımından sigorta şirketleri arasında aktif olarak devam ettirilen sektörel ilişkiler ve veri paylaşımları özellikle transfer dosyalar söz konusu olduğunda da ilgili kanundan etkilenen bir alan olarak karşımıza çıkıyor. Sigorta şirketlerinin risk öngörüsü için elzem gördükleri sektörel işbirliği çalışmaları kanun nezdinde kabul edilmeyen bir aktarım durumu olarak ortaya çıktığı için özellikle bu husustaki paylaşımlar bakımından kişinin açık rızası aranacaktır. Ayrıca, kişiye poliçe teklifi sunmadan risk hesaplaması yapmak isteyen sigorta şirketleri bakımından kişiden bu hususta rıza alınması gerekmesi sektör bakımından

endişe uyandıran konulardan biri olacaktır.

Zorunlu olmadıkça kişisel veri işlenmemeli

Sektörün risk analizleri ve öngörülerle doğrudan ilişki içerisinde olmasının bir diğer doğal sonucu olarak ise karşımıza düzenli raporlamaların yapılması ihtiyacı çıkıyor. Gerek mevzuata dayalı raporlamalar gerekse sigorta şirketlerinin faaliyetlerini sürdürme kapsamında acente, reasürör veya brokerlerle birlikte ürettiği iç raporlar sağlık verileri bakımından yukarıda bahsi geçen yorum sorununa takılıyor. Bu bağlamda şirketin raporlama faaliyetlerinin durdurulması iş hayatının ve olağan hayatın akışına ters düşeceğinden sektörün devamlılığını kolaylaştırmak ve operasyonu sekteye uğratmamak adına kurul tarafından hazırlanacağı belirtilen sektör kitapçıkları önem arz ediyor. İkincil düzenlemeler ve sektörel açıklamalar oluşturulmadıkça mevzuat kapsamında öngörülen risklerden kaçınmak adına ilgili raporlamaların içeriğinde kullanılan kişisel verilerin minimize edilerek, sayısal olarak tutulması ve raporlama kapsamında zaruri olmayan kişisel verilerin işlenmesinden kaçınılması an itibariyle en sağlıklı çözüm olacaktır.

Sonuç olarak, uyum sürecinin tamamlanması için öngörülen Nisan 2018 tarihi yaklaşırsa da mevzuat eksikliği ve mevcut mevzuattaki yorum sorunları nedeniyle alınabilecek en risksiz ve ihtiyacı karşılayabilecek aksiyon; süreçlerde mümkün oldukça asgari düzeyde verilerin işlenmesi, saklanması ve aktarılması olacaktır. 



@BilgiGuvende

DÜNYADAN bilgi güvenliği haberleri



1 Amerika'da siber panik: 143 milyon kişinin kişisel bilgileri çalındı! ABD'li kredi raporlama şirketi Equifax'a yapılan siber saldırı nedeniyle Amerika'daki her beş kişiden ikisinin kişisel ve hassas bilgileri ele geçirildi. Şirketin yöneticilerinden bazılarının olay açıklanmadan önce hisselerini sattıkları ortaya çıktı, mağdurlar toplu dava açtı, uzmanlar bu bilgilerle yapılabilecekler konusunda endişeli! **08.09.2017**



2 Açık kaynak kodlu Apache Struts uygulamasında kritik bir güvenlik açığı bulundu, ardından bu zayıflığın Equifax'a yapılan siber saldırıda kullanıldığı açıklandı. Not: Amerika Fortune 100 listesindeki şirketlerin yüzde 65'i bu uygulamayı kullanıyor. **08.09.2017**



3 Geçen haftaki kalp pili haberimizden sonra, bu kez de ilaç enjeksiyon cihazlarının hastaları öldürebilecek dozda ilaç vermek üzere uzaktan yönetilebileceği kanıtlandı. **09.09.2017**



7 Dünya çapında 130 gencin intiharına sebep olan "Blue Whale" (Mavi Balina) adlı katil oyun çocukları ve gençleri tehdit ediyor! BTK uyardı: Çocuğunuzun internette oynadığı oyunlardan mutlaka haberdar olun. **16.09.2017**

4 Siber saldırı-ganların Siri, Alexa ve diğer ses kontrollü asistanları ultrasonik frekanslarda gönderilen komutlarla kontrol edebildikleri açıklandı. **06.09.2017**



ilgili detaylar netleşiyor. Apache Struts uygulamasının mart ayında yayınlanan yamasının, olayın başladığı mayıs ortasına kadar yüklenmediği ve hacker'ların bilinen bu zafiyeti kullandığı ortaya çıktı. Bu da yetmezmiş gibi, Arjantin'de hizmet veren Equifax sitesinin kullanıcı adı ve parolasının "admin" olduğu fark edildi. 400 bin İngiliz'e ait bilgilerin de çalındığı açıklandı. CIO ve CISO görevden ayrıldı. Her geçen gün yeni davalar açılıyor. **14.09.2017**



5 Symantec yayınladığı raporla, Dragonfly adlı hacker grubunun Avrupa ve Kuzey Amerika'daki enerji sektörünü hedef olan odaklı saldırılar yaptığını açıkladı. **06.09.2017**



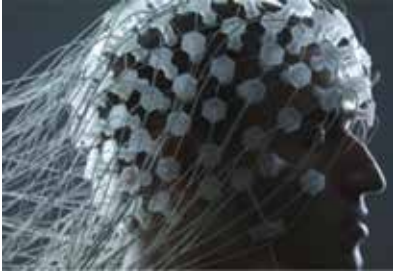
8 Sony Music Entertainment ve Google'ın çatı şirketi Alphabet Inc'in de ortaklığı olan Vevo müzik ve video servisi "ortalama" (phishing) e-postası gönderilerek hack'lendi, 3,2 TB'lık dahili bilgi çalındı. **15.09.2017**



6 ABD'li kredi raporlama şirketi Equifax'a yapılan siber saldırıyla

9 Yeni keşfedilen Blu-eBorn isimli blue-tooth zafiyeti ile Android telefonların 10 saniyede, telefona dokunmadan ele geçirilebildiği açıklandı. **12.09.2017**





10 "Brainternet" olarak adlandırılan bir projeye insan beyni IoT haline dönüştürülmek üzere! Beynimiz gerçek zamanlı olarak internete bağlanacak! **15.09.2017**



11 ABD'li kredi raporlama şirketi Equifax'a yapılan siber saldırıyla ilgili haberler hala medyada gündemdeyken, bu kez de Amerika'nın SPK'sı olarak ifade edebileceğimiz SEC'nin geçen yıl bir yazılım zafiyeti kullanılarak hack'lendiği açıklandı. Elde edilen bilgilerin pazarda manipülasyonlar yapmak ve kâr etmek amaçlı kullanılmış olabileceği değerlendiriliyor. **20.09.2017**



12 500 bin araç takip cihazının yönetim parolaları, araç ve kullanıcılarına ait bilgiler, Amazon S3 bulut hizmeti üzerinde hatalı konfigüre edilmiş güvenlik ayarları nedeniyle, herkesin erişimine açık olarak bulundu! **22.09.2017**



13 CCleaner saldırısından en az 2.27 milyon kullanıcının etkilendiği açıklanırken, asıl hedefin 18 dev teknoloji şirketi olduğu ortaya çıktı. **20.09.2017**



14 ABD'de 44 eyalette 3 bin 500'ün üzerinde şubesi bulunan yemek zinciri Sonic'in ödeme sistemlerinin hack'lendiği ve milyonlarca kredi kartı bilgisinin illegal sitelerde satışa çıkarıldığı belirlendi. Olay, şirketin hisse değerlerinde yüzde 4.4 düşüşe neden oldu. Boyutu ve nasıl gerçekleştirildiğine yönelik araştırmalar devam ediyor. **27.09.2017**



15 National Bank of Canada, web sitesindeki bir elektronik formdaki güvenlik açığı nedeniyle kişisel verilerin açığa çıktığını belirtti! **22.09.2017**



16 2017 yılının ilk yarısına ait bilgi güvenliği istatistikleri açıklandı. Raporlanan olay sayısı 918, ele geçirilen kayıt sayısı 1.9 milyar! **21.09.2017**



17 Amazon tarafından birkaç ay önce 13.7 milyar dolara alınan Whole Foods Market zinciri, bazı şubelerinde POS sistemlerine yetkisiz erişim yapıldığını ve müşteri bilgilerinin etkilendiğini açıkladı. **28.09.2017**



18 ATM soyguncularının yeni yöntemi: Uzaktan müdahaleyle para çalma! **27.09.2017**



19 Apple iPhone X'in yüz tanıma teknolojisiyle erişim fikrine alışmaya çalışırken, kullanıcının kalp atışlarıyla yetkilendirme yapan sistem tanıtıldı. **26.09.2017**



20 Europol, yılın siber suçlarına ait raporunu yayınladı. 1 numarada fide yazılımları (ransomware) ile yapılan zararlı yazılım saldırıları var! **27.09.2017**

Geleneksel sigortacılıkta değişimin ayak sesleri



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Günümüzde eline çanta alıp sigorta poliçesi satmanın işe yararlılığını nasıl kaybettiğini görüyoruz. “Olmaz” veya “gerek yok” denilen birçok metodun, operasyonel verimlilik adına günlük iş yapış biçimimizin bir parçası olduğunu/olacağını deneyimliyoruz her yeni gün...

Yaşadığımız son teknolojik değişimleri dikkate alırsak, sigortacılığın artık teknik branşlar bazında değil, kullanılan teknoloji bazında da sınıflandırılacak hale geldiğini söyleyebiliriz. Yüzyıllardır devam eden geleneksel sigortacılıkla birlikte drone’ların koşturduğu, AI (yapay zeka) ile konuşulan, blockchain ile korunan yeni bir sigortacılık anlayışı da artık piyasada. Hızla ilerleyen ve genişleyen teknoloji, aynı hızda olmasa da geleneksel sigortacılığın iş yapış şekillerini de değiştiriyor. Yakın zamanda kamuoyuyla paylaşılan akademik bir araştırma bu konuda dikkat çekici. Operasyonel maliyet kontrolünün her zamankinden daha önemli ve şirket başarısının anahtarı olduğu günümüzde, sigorta sektöründeki teknoloji kullanımının teknik süreçleri de dönüştürdüğünü görüyoruz. Genel merkezlerden başlayarak giderek dijitalleşen sigorta şirketlerinin bu değişim-dönüşümünün ardındaki etkense

gayet basit. Sigorta şirketlerinin finansal yapısını bir havuz olarak düşünürsek, havuzu dolduran yatırım geliri ve prim tahsilatları neredeyse damlayarak akıyor. Avrupa, yıllardır negatif faizle boğuşurken, sektördeki rekabet primlerin hızla düşmesine sebep oluyor. Havuzu eskisi gibi hızla dolduramayan sigorta şirketleri ise havuzdan çıkan suya yani maliyetlere odaklanmış durumda. Hasar ödemeleriyle ilgili kontrolleri bir yana, operasyonel maliyetlerin kontrolü artık finansal kaynağın yeni kapısı. Sigorta şirketlerinin son dönemdeki dijitalleşme atağının ardında yatan temel motivasyon da aslında bu finansal kaynak ihtiyacı.

Geleneksel sigortacılık nasıl değişiyor?

Yazarlığa başladığım dönemlerde “Sigortagundem.com” sitesine bir yazımla ilgili gelen eleştiriyi hatırlıyorum. Yazdıklarımın iyi hoş olduğunu, ancak elime çanta alıp iki sigorta poliçesi satamayacağımı söylemişti bir okurumuz. Günümüzde eline çanta alıp sigorta poliçesi satmanın işe yararlılığını nasıl kaybettiğini görüyoruz. Kendi adıma, sigortacılığın bu hızlı değişim döneminde sektörde olmaktan ve bu değişimi yaşamaktan duyduğum memnuniyetin nedeni de aslında bu. “Olmaz” veya “gerek yok” denilen birçok metodun, operasyonel verimlilik adına günlük iş yapış biçimimizin bir parçası olduğunu/olacağını deneyimliyoruz her yeni gün.



Geospacial

Teknik alanda, teknolojinin nimetlerinden faydalandığımız ilk alan geospacial (coğrafi-uzaysal) analiz. İstatistik biliminin ve dolayısıyla kantitatif analizlerin temel alındığı karar mekanizmalarıyla birlikte yaygınlaşan geospacial analizlerde eldeki veri, coğrafi analiz sistemleri kullanılarak dönüştürülebilir. GIS (coğrafi analiz sistemleri) denilen uygulamalarla herhangi bir coğrafi veri, ihtiyaç duyulduğu anda kullanılmak üzere saklanabiliyor, formu değiştirilebilir, analiz edilebilir veya neye ihtiyaç duyulursa o şekilde evrilebilir. İlk olarak ekoloji, jeoloji ve epidemoloji disiplinlerinde kullanılan geospacial analizler, yakın zamanda savunma sanayii, ilaç sanayii, sosyal bilimler gibi çok farklı disiplinlerde de boy göstermeye başladı ve kullanım sıklığının artmasıyla birlikte doğal olarak analiz maliyetleri düşüşe geçti.

2 veya 3 boyutlu (2D, 3D) analizlerle de desteklenebilen geospacial analizlerin yüzey inceleme (surface analysis), ağ inceleme (network analysis) ve "geovisualization" (coğrafi olarak görünür kılma, göz önüne getirebilme) gibi aşamaları var. Artık akıllı telefonlarla bile kullanılabilir hale gelen geospacial analizin, özellikle elementer branşta sigortacılara faydası büyük. Geospacial analizlerin sigorta sektöründeki kullanım oranı yüzde 40'lara yaklaşmış durumda ve yakın zamanda daha da sık kullanılması bekleniyor.

Büyük veri

Büyük verinin (big data) ne olduğuna bu köşede birçok yazımızda değinmiştik.



Dijitalizasyonla birlikte sigorta şirketlerinin kullanabilecekleri birçok veri olacak ve bu verileri etkin bir şekilde değerlendirip karar süreçlerine dahil etmedikleri müddetçe dijitalizasyona harcadıkları milyonlarca Euro kaynağın faydasını tam olarak göremeyecekler. Sigorta şirketleri arasında büyük veri kullanımı şimdilik sadece yüzde 30 civarında, ancak bu oranın hızla artması bekleniyor. Aslında sigorta şirketlerinin yeni müşteri bulma, yeni ürünler geliştirme, yeni dağıtım kanalları yaratma ile ilgili ihtiyacı olan kaynak kendi yapılarında mevcut. Ancak bu verinin tespit edilip doğru zamanda ve doğru yerde kullanılmaması, verinin faydasını öldürebiliyor. Dijitalizasyonla önemi artan büyük veri yönetimi, sigorta şirketlerinin istedikleri hıza çıkabilmeleri için ihtiyaç duydukları yakıtı sağlayacaktır.

Sensörler

Sensörlerin günlük yaşamımızdaki kullanımı da hızla artıyor. Özellikle sağlık poliçelerinde, müşterilerini daha sağlıklı ve bilinçli olarak yaşamaları konusunda motive etmek isteyen sigorta şirketleri için sensör kullanımı artık

vazgeçilemez bir nimet.

Dijitalizasyon ve büyük veri yönetimiyle birleşince daha etkin hale gelen sensörlerin gelecekte ne gibi bir öneme sahip olacağı, gelecek ay yayınlanacak yazımızın konusu olacak.

Öğrenen makineler

Türkçeye "makine öğrenimi" veya "özdevimli öğrenme" olarak çevirebileceğimiz "machine learning" kavramı, bu yazıda adı geçen yeniliklerin belki de en heyecan vericisi ve hızla bir bilim dalı olma yolunda ilerliyor. Sigorta sektöründeki kullanımı hızla artan "machine learning" bir sonraki yazımızın konusu olacak.

Facebook

Sigorta sektöründe kullanımı, dünya genelinde yüzde 25'ler düzeyinde olan sosyal medya kullanımı ve özelinde Facebook, ülkemizde daha önce kullanıma geçmiş ve hızla yayılmıştı. Facebook'un sosyalleşme dışında, iş geliştirme için nasıl verimli bir platform olarak kullanılabileceği Türk sigortacıların dünyadaki meslektaşlarından önce keşfettiği bir yenilik. Hızla yaygınlaşan Facebook üzerinden sigortacılık yapma, penetrasyonun artırılabilmesi için önemli bir dinamik. 



AIG, artık “batamayacak kadar büyük” değil!

ABD Finansal Denge ve Finansal Organizasyon Komitesi (FSOC) aldığı bir kararla sigorta şirketi AIG'nin Amerikan finansal sistemi için sistemik risk içermediğine karar verdi. Finansal sistemde ölçek olarak belli bir büyüklüğün üzerinde ve olası bir mali krizde finansal sistemin tümünü de krize sürükleyebilecek olan şirketler için kullanılan “too big to fail” (batamayacak kadar büyük) kavramıyla değerlendirilen AIG, ek mali yükümlülüklerle ve sermaye artırımı tedbirlerine maruz kalıyordu. Öte yandan, komitede yer alan dokuz üyenin altısının onayladığı karar sonrasında, Amerikan finansal sisteminde banka dışı finansal kuruluş olup sistemik riske sahip şirket olarak sadece Prudential Financial şirketi kaldı.



Deloitte da siber atak mağduru oldu



Dünyaca ünlü danışmanlık şirketi Deloitte, siber saldırıya maruz kaldı. Birden çok kez düzenlenen saldırıların Ekim 2016'dan Mart 2017'e kadar devam ettiği belirtildi. Şirketin bilgisayar sistemine giren kimliği

belirsiz kişiler, 244 bin çalışanın e-mail adresini, yaklaşık 5 milyon e-maili, e-mailler içerisinde yer alan şifre ve kullanıcı bilgilerini, müşterilerin banka bilgileri ve birçok kritik bilgiyi ele geçirdi. Saldırı sonucu elde edilen

bilgilerin mahiyeti ve önemi dolayısıyla sadece belli Deloitte yöneticileri ve müşterileri saldırı detayları hakkında bilgilendirilirken, Deloitte'tan yapılan açıklamada siber saldırının etkisinin sınırlı olacağı belirtildi.



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, “en çok bilinen sigorta markası” seçildi



Fransız sigorta devi AXA, her yıl düzenlenen Best Global Brands (Dünyanın En İyi Markaları) araştırmasında “en çok bilinen sigorta markası” seçildi. AXA'nın dokuzuncu kez en çok bilinen sigorta şirketi

seçildiği araştırmada, Allianz ikinci sırada yer aldı. Araştırmayı hazırlayan Interbrand şirketi tarafından yapılan açıklamada, AXA Grubu'nun şirket hedef ve stratejilerine ne kadar bağlı olduğu, vizyon ve değerlerini ne şekilde

yansıttığının değerlendirilmede dikkate alındığı belirtildi. Genel sıralamada Apple ve Google zirvede yer alırken Microsoft üçüncü sırada yer aldı.

Willis Re, sessiz riske dikkat çekiyor!

Willis Re tarafından yapılan araştırmada, katılımcı sigorta şirketlerinin yarısının siber risk beklentisinin arttığı ve sağlanan teminatların hasarı tazmin etmek için yeterli olamayacağı algısının hakim olduğu tespit edildi. Sessiz Siber Risk Raporu (The Silent Cyber Risk Outlook Report) için yapılan ön araştırmada, katılımcılar gelecek 12 ayda siber riskle karşılaşma ihtimallerinin arttığını belirtirken, özellikle endüstriyel üretim ortamlarındaki riskler, iş kesintisi ihtimali, siber saldırıyla gerçekleştirilebilecek patlamalar riskin

gerçekleşmesi sonucu ortaya çıkacak sonuçlar olarak belirtildi. Willis Towers Watson yetkilileri, sigortalıların artan saldırılara karşı dikkatli olmaları gerektiğini belirtirken, özellikle bilgi sistemlerindeki artan risk ve poliçelerin müşterilerin özelliklerine göre dizayn edilmesi gerekliliğine dikkat çekti. Siber risk algısını “farkında oldukları açıklar”, “varlığından şüphelendikleri açıklar” ve “bilmedikleri açıklar” olarak üç gruba ayıran Willis Towers Watson, müşterilerinin bilgi işlem sistemlerini detaylı bir şekilde analiz



ettikten sonra risklerin belirlendiğini ve ihtiyaç duyulan teminatların bu şekilde sağlanması gerektiğini belirtti. Sektör bazlı gerçekleştirilen araştırmada bilgi işlem, kamu hizmetleri ve finansal hizmetler en yüksek riske sahip sektörler olarak öne çıkarken, inşaat ve mühendislik branşlarındaki düşük siber risk algısı dikkat çekti.



**SİZİN
İÇİN!
ÇALIŞIYORUZ**

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



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

ASSIST LINE



Morgan Stanley, Meksika depremine dikkat çekti

Morgan Stanley tarafından yapılan açıklamada, Meksika'da meydana gelen 8.1 ve 7.1 büyüklüğündeki depremlerin ardından reasürörlerin yoğun bir talep dalgasıyla karşı karşıya kalacakları belirtildi. Pek çok binanın yıkılmasına ve birçok kişinin hayatını kaybetmesine neden olan deprem sonrası gözler yine reasürans şirketlerin finansal yeterliliklerine çevrildi. 786 milyon ila 1.1 milyar dolar arasında yıkım maliyeti öngörülen depremde, bölgedeki düşük sigortalılık oranı dikkat çekici.

Meksika'daki depremle birlikte Kaliforniya'da da hasarların meydana geldiğini hatırlatan uzmanlar, Kaliforniya gibi yüksek satın alma gücüne sahip bir bölgede bile sigortalılık oranını tek haneli seviyelerde olduğunu, sigortacıların bölgede alması gereken ciddi bir yol olduğunu altını çizdi. Morgan Stanley tarafından yapılan analizde, Meksika'daki depremlerin Harvey ve Irma kasırgalarından daha büyük bir yıkıma yol açtığı ve sigortacıların 2017 yılı hasar maliyetlerini katladığı vurgulandı.

Wells Fargo, kongreyi yanıltmaktan suçlu bulundu

Amerikan sigorta şirketi Wells Fargo, 2016 yılında kasko branşında yaptığı yolsuzluktan dolayı suçlu bulundu. Kongrede konuşan senatör Sherrod Brown, şirketin kongreye ve nezdinde halka yalan söylediğini ve kendilerini yanılttığını belirtti. Temmuz 2017'de ortaya çıkan skandalda Wells Fargo'nun, 570 bin müşterisine ihtiyaçları olmadığı halde kasko poliçesi sattığı tespit edilmişti. Skandal, Wells Fargo'nun kongrede tartışılan ilk vakası değil. Yakın dönemde satış ekibinin hedeflerini gerçekleştirmek için sahte hesaplar ve müşteri bilgileri düzenlediği tespit edilmişti. Eylül 2016'da kongrede konuşan Wells Fargo eski CEO'su John Stumpf ise illegal satışlarla ilgili bir bilgisi



olmadığını belirtmiş, konuşma sonrası gelen tepkiler ardından istifa ettiğini açıklamıştı. Stumpf sonrası koltuğu devralan Tim Sloan da suçlamalardan nasibini almış ve senato karşısına çıkmıştı. Zorla satılan

kasko poliçelerini alarak mağdur olan müşterilerinin mağduriyetlerini gidermek için çalışmalarına başlayan Wells Fargo, ödemelerin 2018 yılının sonlarına doğru tamamlanacağını açıklamıştı.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
en kaliteli özel hastane birtüm fark ödemeniz, size kalmayız.



SOMPO JAPAN SİGORTA



www.sompo.com.tr

VIG, InsurTech'i destekliyor

VIG (Vienna Insurance Group), oluşturduğu programla 6 ay boyunca seçtiği bazı start-up şirketlere danışmanlık verecek. Süreç boyunca Leipzig merkezli Innovation Lab ve SpinLab ile de işbirliği yapacak olan VIG, program için başvuran şirketlerin sektörde yapacağı çalışmalara aracılık edecek. Finansal planlar ve bütçenin hazırlanması, hukuki danışmanlık ve pazarlama faaliyetleri gibi birçok alanda start-up şirketlere yardım edecek olan VIG, inovasyon alanında çalışan bu şirketlere en uygun kuluçka ortamını sağlamayı amaçlıyor. Leipzig'de bulunan Baumwollspinnerei sanayi bölgesinde yer alan kreatif

VIENNA INSURANCE GROUP



merkezde çalışmalarını yürütecek olan şirketler için bütün maliyetler VIG tarafından karşılanacak. Ayrıca, 10 bin Euro değerinde hibelerden de yararlanabilecek. VIG tarafından yapılan açıklamada,

dijitalizasyon stratejisi gereği yürütülen projelerden beğendiklerini şirket bünyesinde uygulanacağı ve katılımcıların VIG'in bütün dahili kaynaklarından yararlanabileceği belirtildi.

Sigorta sektöründeki atamalar hızlandı

2017 yılını bitirirken sigorta sektöründe atamalar da yoğunlaştı. VIG Re, Partner Re'den Patrick Chevrel'i Batı Avrupa operasyonlarını yönetmek üzere transfer ettiğini duyurdu. VIG Re CEO'su Martin Hartmann'a raporlayacak olan Chevrel'in sektörde hayli köklü bir deneyimi var. Ünlü broker Marsh da Siegmund Fahrig'i Avrupa birimi yöneticiliğine getirdi. Marsh International CEO'su olan Flavio Piccolomini'nin yerine geçecek olan Fahrig, 2000 yılında Marsh bünyesine katılmıştı. Diğer bir ünlü broker Aon ise Andy Weitz'i pazarlama ve iletişimden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atadığını duyurdu. Phil Clement'in yerini alacak olan Weitz, Aon'un global marka imajının kurulma sürecinde yer alacak. Aon CEO'su Greg Case tarafından yapılan açıklamada,



Weitz'in Aon'a katacağı farkındalık ve yenilikçi uygulamaların merakla beklendiği belirtildi. Diğer bir atama haberi ise Willis Tower Watson'dan geldi. Danışmanlık şirketi Willis Tower Watson, Neil Irwin'i Orta

ve Doğu Avrupa Bölgesi, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinden (CEEMEA) sorumlu yönetici olarak atadığını duyurdu. Irwin, Dubai'de görev yapacak ve yaklaşık 40 ülkedeki 2 bin 300 personelden sorumlu olacak.

“SAĞLIĞINIZ BİZDE SİGORTASI,,

Avrupa'ya Gidiş Dönüş Uçak Bileti Kazandırıyor
Hem de Çekilişsiz Kurasız

Sigortanı Yapılır,
Şehrini Seç,
Biletini AL!

Amsterdam - Budapeşte
Brüksel - Milano - Paris
Londra - Viyana - Münih
Berlin - Roma - Atina

 TÜRK NIPPON
SİGORTA

Kampanyaya katılmak için
tüm detaylar için
0 212 663 57 72

MEDICAL PARK

Medical Park Sağlık Kurumları Grubu
Medical Park Sağlık Kurumları Grubu
Medical Park Sağlık Kurumları Grubu

Generali'nin kredi notu düştü



Uluslararası reyting ve kredi derecelendirme şirketi A.M. Best, Almanya'da faaliyet gösteren Generali Lebensversicherung A.G. şirketinin kredi notunu A'dan A-'ye düşürdü. İtalyan sigorta devi, eylül ayında Almanya hayat poliçesi pazarındaki faaliyetlerini askıya aldığını açıklamıştı. Değerlendirme sonuçlarının Generali Almanya ve merkez arasındaki diyaloglara göre şekilleneceğini belirten A.M. Best yetkilileri, şirketin görünümünü de negatife çevirdi.

Doğal afetlerin faturası netleşiyor



Fransız reasürör Scor; Harvey, Irma ve Maria kasırgaları ile Meksika depremleri sonrasında toplam hasar talebi beklentisinin 430 milyon Euro civarında olduğunu duyurdu. Scor yaptığı analizler sonucunda sigorta sektörünün 2017 yılında meydana gelen doğal afetler için ödeyeceği hasarın 95

milyar dolara ulaşabileceğini sözlerine ekledi. Amerikan sigorta devi AIG ise kasırga ve depremlerin ardından kendilerine iletilecek toplam hasar talebinin 3 milyar dolar civarında olacağını açıkladı. AIG CEO'su Brian Dupperreault, vergi öncesi değerler dikkate alındığında, Harvey

kasırgası için yaklaşık 1.2 milyar, Irma kasırgası için yaklaşık 1.1 milyar ve son olarak Meksika depremleri için de yaklaşık 700 milyon dolar kaynak ayırdıklarını, AIG'nin finansal yapısının belirtilen yüksek hasar ödemelerinin yapılabilmesi için yeterli sağlamlıkta olduğunu ifade etti.



22
ülkede
1.000.000
misafirimizle
lezzetlerimizi
paylaşıyoruz!



TÜRKİYE • İNGİLTERE • ABD • ALMANYA • AZERBAIJAN • BAE • BELÇİKA • FRS • HOLLANDA • İZİR • İSVİÇ • RAKOVA
SIBIR • KUVEYT • KATAR • SİRİSTAN • SUDAN • SÜRİNAM • ÜRDÜN • AVUSTURYA • FİNLAN • İTALY • KAZAKİSTAN

BES'te irrasyonel davranışlar yaşlılıkta ekonomik gerçekler



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

Bilindiği üzere emeklilik dönemindeki insanların yaşam kalitesi açısından ülkemiz pek parlak bir tabloya sahip değil. Sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir emeklilik dönemi için gerekli emeklilik gelirini elde edebilen emekli sayısı son derece az. Bu nedenle emekliler halen çalışıyor ya da çalışmayanların önemli bir kısmı çalışmak istemiyor.

Her 100 emekliden 22'si çalışıyor

2017 yılının başlarında Türkiye Emekliler Derneği (TÜED) tarafından yapılan araştırmanın sonuçları oldukça çarpıcı. "Emekli Bireylerin Türkiye'de Yaşlılığa Hazırlık Durumları" başlıklı araştırmaya göre, Türkiye'de bulunan 8 milyon 77 bin 152 emekliden 1 milyon 801 bin 205'i halen çalışıyor, 3 milyon 301 bin 148 emekli ise iş arıyor. Oransal olarak ifade edelim: Her 100 emekliden 22'si halen çalışıyor.

Emeklilerin yüzde 53'ü iş arıyor

Araştırmada çalışmayan emekli bireylere çalışmak isteyip istemediği de sorulmuş. Yüzde

52.6'sı çalışmak istediğini belirtmiş. Araştırmada çalışmak isteyenlerin yaklaşık yüzde 82'sinin maddi yetersizlik nedeniyle bunu istediği belirtilmiş. Diğer bir deyişle, her 100 emekliden 22'si halen çalışıyor, 38'i de maddi yetersizlik nedeniyle çalışmak istiyor. Bu da emeklilerin yüzde 60'ının emeklilik geliriyle geçinemediği anlamına geliyor.

Çalışanların yüzde 47'si otomatik katılım emeklilik gelirini artırmaya "evet" diyor

2017 yılının başında devreye giren otomatik katılım verilerinde geline nokta da bir göz atalım. Yılbaşından bu yana 7.5 milyon çalışan otomatik katılım ile bireysel emeklilik sistemine dahil edilmiş, bunların 4 milyonu cayma hakkını kullanarak sistemden çıkmış. Çıkış oranı yüzde 53. Çalışanların yarısından fazlası sistemde kalmamayı tercih etmiş. Buraya kadar olan kısmı her yerde okuyabilirsiniz. Hemen ardından, son günlerde bu tabloyu değiştirmek için otomatik katılımda yapılması planlanan iyileştirmelerle ilgili açıklamalara etraflıca yer veriliyor bu yazılarda. Bardağın dolu tarafına bakalım:

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

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

Ülkemizde şu an 3.5 milyon çalışan, emekliliğinde daha yüksek gelire sahip olmak için düzenli katkı payı ödüyor. Gönüllü BES tarafında katılımcı sayısının yaklaşık 7 milyon olduğunu ve bu düzeye ancak 14 yılda ulaşıldığını da ekleyelim.

Thaler ve otomatik katılım

Geçtiğimiz günlerde “davranışsal iktisat” a yaptığı katkılardan dolayı Nobel Ekonomi Ödülü’nü alan R. Thaler için akademi tarafından yapılan açıklamada “Thaler, psikolojik varsayımları ekonomik karar alma analizleriyle birleştirdi. Kısmi rasyonellik, sosyal tercihler ve özdenetim yokluğunun sonuçlarını araştıran Thaler, bu gibi insani faktörlerin bireysel kararları ve piyasa süreçlerini sistematik olarak nasıl etkilediğini ortaya koydu” ifadelerine yer veriliyor. Thaler’in başlıca araştırma alanlarından biri de



emeklilik sistemi ve otomatik katılım. Thaler, bireylerin gelecekle ilgili karar alma süreçlerinde

otokontrol ve uygulama sorunları yaşadığını, dolayısıyla emeklilik sistemine katılımın opsiyonel olması yerine herkesin otomatik olarak dahil edilmesi gerektiğini söylüyor. Herkesin dahil edildiği ancak isteyenlerin ayrılma hakkına sahip olduğu bir uygulamanın refah düzeyini artırabileceğini savunuyor. Özetle bireyler, Thaler’in tabiriyle biraz “dürtme” (nudge) ile harekete geçip daha sağlıklı karar alabilir.

Bu anlamda ülkemizde yeni uygulamaya giren otomatik katılımın 3.5 milyon kişide bu hareketi yarattığı ortada. Bu hareketi kaybetmemek ve doğru yönlendirmek önemli. Diğer önemli konu ise harekete geçmeyen kitle için ne yapılması gerektiği. Bunları da önümüzdeki yazılarda inceleyelim...

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

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Eylül 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	★★★★★	7.8%	3.134.735.455	833.176
BPG	BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	7.4%	606.269.532	134.265
BEK	Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★★★★	8.0%	323.421.239	49.148
GEK	Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★★★★	8.0%	1.992.830.744	268.149
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	7.8%	236.144.332	17.932

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BPU	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Kam. Dış. Borç. Arç. EYF	★★★★★	17.8%	205.600.623	24.174
EIK	Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış. Borç. Araç. EYF	★★★★★	17.8%	15.173.376	13.471
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	17.1%	131.290.231	12.417
AH3	Anadolu Hayat Em. Glr. Am. Bir. Kamu Dış Bor. Ar. EYF	★★★★★	18.2%	787.332.460	189279

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat ve Em. A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★★	16.9%	262.216.707	52.440
AHB	Anadolu Hayat Em. Büy. Amaçlı His. Sen. Beyaz EYF	★★★★★	16.8%	89.118.273	14.697
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★★	19.4%	69.195.442	25.534
GHH	Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★★★	15.7%	122.225.689	19.456
GEH	Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★★	16.1%	233.004.017	29.448
EIH	Fiba Emeklilik ve Hayat Oyak Portföy Hisse Senedi EYF	★★★★★	14.7%	26.729.954	18.523

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★	12.5%	22.831.894	14.431
EIE	Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★	11.5%	51.330.937	18.043
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	11.8%	95.328.649	60.183
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	11.4%	393.775.912	192.407
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Karma EYF	★★★★★	12.0%	315.827.371	159.456
BPE	Bnp Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	10.9%	188.191.140	90.536
GHE	Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★★★	11.5%	783.534.072	106.712

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	9.0%	64.297.419	21.030
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.4%	6.342.825	1.221
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.6%	544.165.040	350.829
IEB	NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	8.3%	273.654.829	12.0372

Menopoz hastalık değil bir süreçtir



Op. Dr. Selma Nihan Karakaya Çoban
Koşuyolu Sağlık Muayenehaneleri
Kadın hastalıkları ve doğum uzmanı

Menopoz kelime olarak Latince'den gelir. Latince'de "mens" ay, pause" ise durmak, ara vermek anlamındadır. Pratik hayatta menopoz kadının doğurganlığının bitişidir. Kadında cinsel olgunluk çağından yaşlılığa geçiş dönemidir. Menopoz, kadın hayatında yumurtalıkların seks hormonu (östrojen, progesteron, testosteron) üretme fonksiyonlarının bitmesiyle oluşan doğal bir olaydır. Adet düzenleri bozulduğunda birçok kadın menopoza girdiğini zanner oysa menopoz bir kadının birbirini izleyen 12 ay süreyle yani bir yıl adet görmemesidir.

Menopoz belirtileri, yakınmaları

Adet görmeye başladığı ergenlik yaşlarından itibaren yaklaşık 30-35 yıldır maruz kaldığı hormonların kaybolmasının etkileri vücudun pek çok sisteminde gözlenir.

Nörovejetatif belirtiler

- Sıcak basmaları
 - Uyku bozuklukları
 - Depresyon ve moral değişiklikleri
 - Hafıza bozukluğu ve Alzheimer hastalığı
- Postmenopozal kadınların yüzde 85'i sıcak basmalarından yakınır. Sıcak basmalarının yüzde 64 kadında 1 ila 5 yıl sürdüğü, yüzde 26 oranında 6 ila 10 sürdüğü, yüzde 10 kadarının ise 10 yıldan uzun sürdüğü rapor edilmiş durumda.

Sıcak basmaları karakteristik olarak baş ve yüzden sıcaklık hissi olarak başlayarak boyun ve vücudun diğer taraflarına yayılır. Vücut sıcaklığında ve nabız sayısında artmayla beraber ellerde kan akımının hızlanmasını takiben sıcaklığın düşmesi ve terlemeyle sonuçlanır. Her episod ortalama 2.7 dakika sürmekle beraber 1 ila 5 dakika arasında devam edebilir. Uyku sırasında oluşan sıcak basmaları gece terlemeleri olarak isimlendirilir.

Postmenopozal kadınlarda uyku bozuklukları ve uyku kesintileri; irritabilite, anksiyete, sinirlilik, halsizlik, unutkanlık, konsantrasyon bozukluklarına yol açar. Kadınlar yeterli uykuya rağmen sabah yorgunluğuyla güne başlar. Östrojen azlığına bağlı olarak REM uykusunun



Menopoz yaşını etkileyen faktörler

- Kalıtım
 - Irk
 - Beslenme
 - Doğum sayısı
 - Sigara
 - Ameliyatlar
 - Radyoterapi, kemoterapi
 - Sosyoekonomik düzey
- Türkiye'de ortalama menopoz yaşı 46-48'dir.





azaldığı ortaya konmuş, hormon replasman (yerine koyma) tedavisi (HRT) ile REM uykusunun arttığı gösterilmiş durumda.

Östrojen eksikliği depresyon oluşmasında biyokimyasal bir taban oluşturur. HRT ile depresyon yakınmalarında azalma meydana gelir. Son yıllarda östrojenin beyinin yapısı ve kimyası üzerine etkisi gözlemlenmiş, HRT'nin Alzheimer hastalığının oluşumunu hem azalttığı hem de geciktirdiği rapor edilmiş durumda.

Genitoüriner belirtiler

Östrojen azlığına bağlı olarak ürogenital sistemde mukoza ve bağ dokusunun bozulması sonucu şu belirtiler ortaya çıkar:

- Derinin incelmeye, kuruluk, renk değişiklikleri
 - Sık idrara çıkma, sıkışma, idrar kaçırma
 - Vajinal enfeksiyonlar, vajinal kuruluk, akıntı, dolgunluk
 - İlişkiye girememe, ağrılı cinsel ilişki, cinsel isteğin azalması
- Östrojen eksikliğiyle vajina kısılar ve daralır. Vajinal duvar inceler, elastikiyetini kaybeder ve soluklaşır. Rugaların (vajinal duvardaki mukoza kalıntıları) sayısı azalarak daha düz bir yüzey haline alır ve salgılar azalır.

Vajinal kuruluk, yanma en sık görülen şikayetlerdir. Bunu vajinal dolgunluk akıntı ve kaşıntı izler. Ağrılı cinsel ilişki ve ilişki sonrası kanama da oldukça sık görülür. Vajinal yüzey kırılabilir ve en ufak bir travmayla yaralar ve kanamalar meydana gelebilir. Cinsel aktif olmayan kadınlarda bu yaralar iyileşirken skar dokusu oluşur ve bunlar vajeni daha da kısaltır ve daraltır. Menopoz öncesi 3.8-4.5 olan vajinal pH 5'in üzerine çıkar. Daha alkali bir hale gelen ortam enfeksiyonlara karşı daha az koruyucudur. Pubik kıllar azalır, labia majoradaki yastık yağ dokusu inceler.

Menopozda deri değişiklikleri

- Deride kuruluk, incelmeye ve elastisite kaybı oluşur.
- Saçlarda cansızlık ve kuruluk meydana gelir.
- Saç ve tırnakların uzama hızı, yara iyileşmesi hızı azalır.
- Aktif melanosit (güneşin ısısından ve ultraviyole ışınlarının etkisinden korunmak için melanin üreten hücreler) sayısı her 10 yılda bir ortalama yüzde 10-20 azalır. Derinin D vitamini yapım fonksiyonu yavaşladığından kemik kütlesi azalır. Derinin incelmeye ve hücrelerinin azalması deriden uygulanan ilaçların yararlı ve zararlı etkilerinde değişikliğe yol açar.

Menopozda kalp damar hastalıkları

Dünyadaki ölüm nedenlerinin başında iskemik kalp hastalığı gelir. 35-44 yaş aralığında erkeklerde kalp damar hastalığı riski aynı yaş grubundaki kadınlara göre 6 kat daha fazladır. Menopoz sonrası yaşlara gidildikçe bu oran azalır, 70 yaş civarında da eşitlenir. Bu olaydaki temel nedenin östrojen

seviyesindeki azalma olduğu düşünülüyor. Menopoz sonrası hormon tedavisinin temel amacı bu durumu ortadan kaldırmaktır.

Kadınlarda kalp damar hastalıkları için risk faktörleri

• **Obezite:** Kadınlardaki günlük enerji harcaması erkeklere oranla yaklaşık 125 kcal/gün daha düşüktür. Bu nedenle kadınların obeziteye eğilimi erkeklerden fazladır. Sadece kilo verdirme sonucu menopoz sonrası kadınlarda kalp damar hastalığı sıklığı yüzde 55 azalır.

• **Diabetes mellitus (DM):** Diyabetik bir kadın kalp damar hastalıkları açısından erkeklere karşı olan avantajını kaybeder ve riskler eşitlenir.

• **Hipertansiyon**

• **Sigara:** Orta yaşlı kadınlarda akut kalp damar hastalığı sebeplerinin yüzde 50'sini, tüm kalp damar hastalıklarından ölüm nedenlerinin yüzde 20'sini oluşturur.

• **Aile hikayesi:** Erken yaşlarda kalp damar hastalıklarının görülmesi (erkeklerde 50 yaş, kadınlarda 60-65 yaş öncesi) genellikle ailesel geçişle ilgilidir.

• **Kan pıhtılaşma faktörlerinde bozukluk**

• **Sedenter yaşam şekli:** Egzersiz vücut ağırlığını azaltır, kan basıncını düşürür, kan yağlarını düzenler ve açlık kan şekeri düzeyini azaltır.

• **Menopoz sonrası östrojen eksikliği:** Östrojen eksikliği kan yağlarını ve pıhtılaşma faktörlerini etkiler.

Osteoporoz

Osteoporoz, kemik miktarının azalması, iskeletin belirli kısımlarında, kırıklara aday olacak veya hatta kırık bulunacak



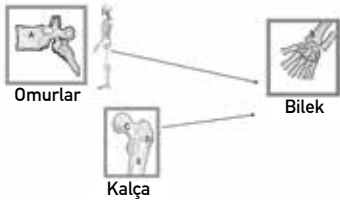
şekilde incelmesine neden olacak derecede ilerlemiş kemik kaybıdır. Kalp damar sisteminden sonra en büyük risk kemik dokusunda oluşan kayıp ve buna bağlı osteoporozdur.

Maksimal kemik kaybı ilk 1 yıl içinde oluşur. Birinci yıl yüzde 10.7, ikinci yıl yüzde 5.7, üçüncü yıl yüzde 1.1 kemik kaybı oluşabilir.

10 yıldan uzun süreli menopozda olan, düşük kemik yoğunluklu kadınlarda kırık oluşma riski iki kat artar.

İlk etkilenen ve östrojen değişimlerine en hassas olan kemik türü trabeküler kemiklerdir. Bu nedenle ilk kayıp ve kendiliğinden kırıklar büyük oranda trabeküler yapı içeren omurlarda ortaya çıkar.

Osteoporotik kırıkların oluştuğu üç ana nokta



Menopoz sonrası en sık kırık yüzde 43 ile omurlarda, yüzde 17 ile femur boynu (kalça kemiği) ve yüzde 13 ile de radius distali (el bilek kemiği) bölgesinde oluşur.

Osteoporoz için risk faktörleri

- Irk
- Yaş: Kemik kaybı otuzlu yaşların ortalarında başlamakta ve kadınlarda daha fazla olmak üzere yaşın ilerlemesiyle ve menapozla birlikte hızlanmaktadır.

• **Menopoz yaşı:** Menopozda erken girmiş olmak osteoporoz için bir risk faktörüdür.

• Menopozda geçen süre

• **Adet yaşı:** Ergenlik kemik yapımının son derece hızlı ve yoğun olduğu bir periyottur. Menarş yaşı ne kadar erkense bireyin bundan sonraki kemik kitlesi o kadar büyük olur. Eğer bu dönemde kemik yapımı egzersiz (büyüme sırasında iskelete belli miktarda mekanik stres gereklidir) ve beslenme gibi olumlu gelişmelerle desteklenirse maksimum kemik kitlesine ulaşılır.

• **Yaşam tarzı:** Düşük kalsiyum içeren beslenme, yüksek protein gibi aşırı kalsiyum kaybettiren gıda alımı, hareketsizlik, aşırı sigara ve aşırı alkol kullanımı risk faktörü olarak öne sürülmüş durumda. 1 yıl süreyle düzenli yürüyüş yapanlarda kemik kaybı daha az gözlenmiştir.

• **Boy-kilo:** Şişman kadınlarda osteoporoz gelişim riski zayıf kadınlara oranla daha azdır.

• **Adet düzensizlikleri:** Gecikmeli adet gören kadınlar normal adet gören kadınlara oranla daha az kemik kitlesine sahiptir.

• Omurga bozuklukları

• Düşmeyi kolaylaştıran nedenler

Tedavi

Menopozun başlıca nedeni, yumurtalıkların yaşlanması ve yumurtaların gerileyip kaybolmasına bağlı olarak fonksiyonel özelliklerini kaybetmesidir. Bu durum, yumurtaların içinde sentezlenen östrojenin azalmasına neden olur. Tedavinin amacı kaybolan hormonu yerine koymak yani hormon replasman tedavisi yapmaktır. Menopoz sonrası dönemde görülen fiziksel (vajinal

kuruluk, sıcak basması, üriner şikayetler gibi) ve psikolojik şikayetlerin kontrol altına alınması, hayat kalitesinin artırılması ve uzun süreli östrojen eksikliğine bağlı gelişen osteoporotik kırıkların önlenmesi açısından en etkili tedavi östrojen kullanımınıdır. Hormon tedavisi koroner kalp hastalığını önlemek için başlatılmamalı ve devam ettirilmemelidir.

Hormon kullanımının yarar ve riskleri, tedavi devam ederken ortaya çıkabilecek riskleri de göz önüne alarak dikkatle değerlendirilmelidir. Özellikle menopoz semptomu olmayan kadınlarda veya menopozal yakınmalar açısından uzun dönem kullanımı tasarlandığında alternatif tedaviler düşünülmelidir.

Menopoz bulgularını ortadan kaldırmak için son zamanlarda bitkisel çözümler tercih edilmeye başladı. Ne yazık ki bu bitkisel tedaviler üzerinde yeterli bilimsel çalışma olmadığından güvenilirlikleri ve etkinlikleri şüphelidir. Çok kullanılan birkaç bitki hakkında bilgi vermek gerekirse;

• **Kedi otu:** Uykusuzluk, endişenin azalması

• **Melissa otu:** Rahatlatıcı etki

• **Hohohoş, yılanotu,**


Kızılderili otu, tahta biti otu:

Ateş basmalarında azalma

• **Keten tohumu:** Kabızlık, kolesterol düzeyi ve sıcak basmalarında azalma

• **Soya fasulyesi:** Sıcak basmalar ve kemik kaybında yavaşlama, kısa ve uzun dönem hafızada iyileşme, lipid profilinde düzelme

• **Sarı kantaron:** Depresyon, endişe, sıcak basmalarında iyileşme.

Menopoz bir hastalık değil bir süreçtir. Bu süreci rahat bir şekilde geçirmeniz dileğiyle... 



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



ÖZEL HASTANELERDE
FARK ÖDETMİYEN SİGORTA
GÜNEŞİM
TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI



**Diş
Paketiniz
bizden!**

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı hastanelerde ihtiyacınız olan sağlık hizmetlerinden gönül rahatlığıyla fark ücreti ödmeden faydalanın.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957

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

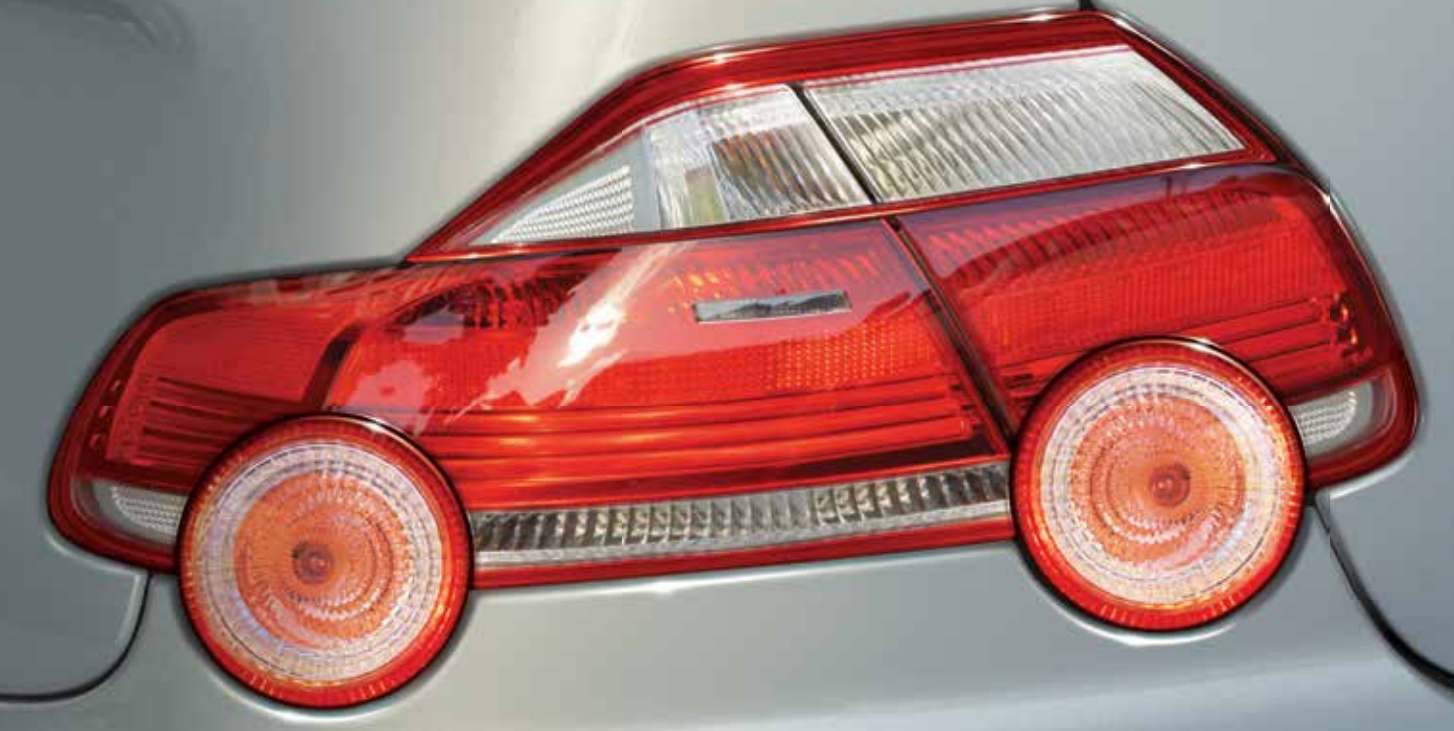
www.gunessigorta.com.tr

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

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



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr