



**Küçük primlerle yüksek teminat
veren EĞİTİM SİGORTALARI**



KASKODA AKILLI TERCİH ALLIANZ AKILLI KASKO

Allianz'dan hem ihtiyaçlarınızı karşılayan, hem de uygun fiyatlı yepyeni bir kasko: Allianz Akıllı Kasko.
Siz de kaskoda avantajlı bir seçim yapmak istiyorsanız hemen bir Allianz acentesini ya da allianzsigorta.com.tr'yi ziyaret edin.

Allianz Acenteleri | allianzsigorta.com.tr
0850 399 99 99



Allianz'ım Mobil Uygulama



Allianz 



Nükleer enerji, nükleer risk ve DASK

Gerekli miydi değil miydi tartışmaları sona erdi. Türkiye öyle ya da böyle nükleer enerji üretecek. Biri Mersin'de, diğeri Sinop'ta olmak üzere ilk aşamada iki nükleer santral kuruluyor.

Enerji maliyetlerinin arttığı bugünlerde yeni bir umut olur mu bilinmez ama 2023 yılında nükleer enerji üretimine başlamak üzere yatırımlar hızlandırıldı.

Biz enerji değil sigorta tarafıyla ilgileniyoruz elbette. Türkiye için yeni bir enerji üretim alanı olan nükleer santraller yeni riskleri de beraberinde getirecek. Riskler deyince gözler de doğal olarak sigorta sektörüne çevrilecek.

Şimdi nükleer santrallerin ortaya çıkaracağı riskler için de yeni bir havuz kurulacağı söyleniyor. 31 ülkedeki 442 nükleer santral için 27 sigorta havuzu bulunuyor. Türkiye'nin kuracağına da dünyanın 28'inci sigorta havuzu olacağı yazılıp çiziliyor.

Sigorta havuzunu Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) kuracağı ve yöneteceğine dair haberler basında yer almaya başladı. Peki sistem nasıl çalışacak? İşte konuyla ilgili belirsizlikler de bu noktada başlıyor. Nükleer santrallerin birden fazla riski var. Patlama sonucu çevredeki binalara

(konut ya da işyeri) verilecek zararlar, üçüncü şahıslara gelebilecek maddi ve bedeni zararlar (sorumluluk sigortaları), bir de bu santrallerde çalışanlar için oluşacak riskler. Yani yaralanma ya da ölümler için sağlık giderleri, vefat tazminatı gibi... Kısacası konunun birden fazla boyutu var. Söz konusu havuzu zorunlu deprem sigortalarını yöneten DASK kuracak, santralleri de DASK sigortalayacak. Peki bu nasıl olacak? Konuya ilişkin ayrıntılı bir haberimiz yer aldığından detaylara girmiyorum ancak nasıl ki sigortacılıkta hayat ile hayat dışını birbirinden ayırıyoruz; nasıl ki bu iki ana faaliyet alanında branşları birbirinden ayırt ediyorsak, adında doğal afet olan bir kuruma da doğal afet dışında hiçbir şey karıştırmamız lazım.

Kafalarda çok soru var ancak birileri bir açıklama yaparsa bizler de aydınlanır yazarız. Bunları konuşarak kafaları karıştırmak yerine yeni bir havuz oluşturarak, nükleer santralleri yapanların, devletin de desteğiyle nükleer riskler için yeni kaynak yaratması daha doğru olur. Bu arada dünya devlerinin sahne aldığı sigorta piyasasında bu havuzu özel sektörün kurması daha doğru olmaz mı?

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 Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.



18

Siber riskler Anadolu Sigorta güvencesinde
Anadolu Sigorta, yeni ürünü "Bireysel Siber Güvenlik Sigortası" ile tüketicileri veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı koruyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, "Siber saldırılar sadece kurumları değil bireyleri de hedef alıyor. Bu tür saldırıların yol açtığı kayıpların boyutu her geçen gün artıyor" diyor...

20

Küçük primlerle yüksek teminat veren eğitim sigortaları
Parası olan veliler çocuklarını özel okullarda okutuyor. Peki ya velilerin çalışamaz duruma gelmesi, işlerini kaybetmesi, işyerlerinin batması hatta vefatları durumunda ne olacak? İşte bu noktada eğitim sigortaları devreye giriyor...

28

Hasar yönetimi uzmanından AKILLI KASKO
Allianz'ın yeni ürünü "Akıllı Kasko"yu tercih eden otomobil ve kamyonet sürücüleri, olası bir hasar durumunda "Birebir Hasar Danışmanı", "Hızlı Hasar" gibi hizmetlerden de ücretsiz olarak yararlanabiliyor...

30

"Geleceği 'sadalet' ve 'dijitalleşme' şekillendirecek"
AvivaSA, Türkiye pazarındaki 10 yılında müşteri sayısını 3 kat artırırken, fon büyüklüğünü 13 katına çıkardı. 2015'te yakaladıkları fon büyüklüğü sektör liderliğini sürdürdüklerini vurgulayan AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Geleceği 'sadalet' ve 'dijitalleşme' olguları şekillendirecek. Bu yıl bu iklim ve kültür değişimi ile dijital dönüşüm en önemli yatırım alanlarımız oldu" dedi...

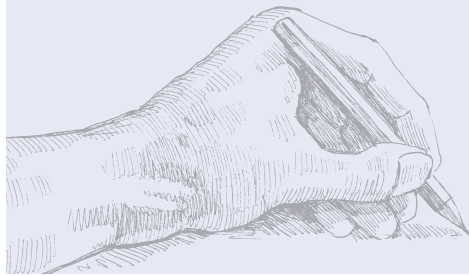
34

ERGO'dan KOBİ'lere geniş teminatla hızlı çözüm
ERGO KOBİ İş Yeri Paket Sigortası; yangın, mühendislik ve sorumluluk kategorilerinde sunduğu pek çok teminata ek olarak dâhili su tesisatı, elektrik tesisatı, çilingir hizmeti, cam hasarları, doktor/ambulans ile iş güvenliği gibi çeşitli asistans hizmetlerinden de ücretsiz faydalandırıyor...

52

DASK havuzunu nükleer sigortasıyla ulandırmayalım!
DASK'ın nükleer risklerle ilgili bir sigorta havuzu kuracağı ve nükleer santralleri sigortalayacağı yönünde çıkan haber tartışma yarattı. Afet Sigortaları Kanunu ile kurulan, Sayıştay denetimi dışında bırakılan, Kamu İhale Kanunu'na tabi olmayan DASK'ın deprem veya afetle ilgili olmayan bir konuya karıştırılması ne derece yerinde?..

yazarlar



16

Dalkan Delican
2017 biterken

44

Zeynep Turan Stefan
Sigorta alırken işleyen karar mekanizması

56

Sinan Metin
Ya dijital dönüşüm ya da arşiv bilgisi olun

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Yaşlılıkta yoksulluk

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

Ebru Tarhanlı

GARANTİ
EMEKLİLİK'İ
SEÇİYORSAM,
BİR SEBEBİ
VAR.

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

 **Garanti Emeklilik**

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

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

Anadolu Sigorta'dan dijital sigortacılık için yeni bir adım

Sigortacılıkta dijital dönüşüm konusunda birçok yeniliğe imza atan Anadolu Sigorta, acentelerinin web sitelerinden online satış yapmasına olanak veren "Dijital Acente Platformu"nu (DAP) hayata geçirdi. Anadolu Sigorta Bilgi Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, dijital dönüşümdeki en önemli hedeflerinin "müşteri deneyimini daha da iyileştirmek" olduğunu vurguluyor. Hem mevcut müşterilerin bağlılığının artırılması hem de yeni müşteri kazanılmasını amaçladıklarını ifade eden Abacı, bu kapsamda kanal ve iş modelleri geliştirme stratejisi üzerinde ilerlediklerini belirtiyor. Anadolu Sigorta Acente Tek Giriş ve Tek Ekran uygulamaları ile Dijital Acente Platformu gibi inisiyatiflerin bu strateji dahilinde geliştirilen uygulamalar olduğunun altını çiziyor.

Acenteler, 7/24 kasko, trafik, DASK ve bireysel sağlık sigortası satabilecek

Dijital Acente Platformu ile tüm Anadolu Sigorta profesyonel acentelerinin, kendi internet sayfaları üzerinden tüm bireysel sigorta ürünlerinin online satışını yapabilmeleri hedefleniyor. Mayıs 2017'de başlatılan proje, 4 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Acentelerin DAP üzerinden kasko,



Mehmet Abacı

trafik, DASK ve bireysel sağlık sigortası ürünlerinin 7/24 online satışını yapabildiğini belirten Mehmet Abacı, söz konusu yenilikle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Mobil tasarım prensipleri gözetilerek geliştirilen DAP uygulamasına erişim

akıllı telefon ve tabletlerden de mümkün. Çok yakında bu platform üzerinden konut ve yurtdışı seyahat sigortası satışı da yapılabilecek. DAP ile acentelerimize sunduğumuz dijital satış fırsatının yanı sıra kendi sayfalarında kendi kurumsal kimliklerini daha güçlü bir biçimde yansıtabilmeleri de hedeflendi. Bu amaçla proje kapsamında çok boyutlu yönetim konsolu da geliştirildi. Yetkili kullanıcılar, DAP yönetim konsolu üzerinden acentelerine ait logolarını yükleme, tema ve renk şeması seçimiyle karşılama sayfası hazırlama, içerik ve içeriğe ilişkin slogan belirleyerek sayfalarında paylaşma, belirlenen ürünleri satışa açma/kapama gibi özelliklerle web sayfalarını kolay bir şekilde özelleştirebilecek." Dijital Acente Platformu projesinin

ikinci aşamasında ise web sayfası olmayan 350 kadar Anadolu Sigorta acentesine web sayfası yapılması planlanıyor. Bulut teknolojisi kullanılarak hizmet verecek web sayfalarında acentelere DAP imkânlarından bütünüyle faydalanma olanağı sağlanacak.

ERGO ve Aygaz Otogaz ile hem içiniz hem cebiniz rahat olsun!

ERGO'dan kasko yaptırın, Aygaz Otogaz'dan
70 TL değerinde **otogaz** kazanın.

Kampanya detayları için www.ergosigorta.com adresini
ziyaret edebilirsiniz.

**70 TL değerinde
Aygaz Otogaz hediye!**

ERGO

AYGAZ
otogaz+

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

Kampanya Koşulları

1- Kampanyaya katılım sadece ERGO internet sitesinde yayınlanan kampanya sayfasından gerçekleştirilebilir, başka kanallardan yapılacak başvurular geçersizdir. 2- Kampanya sadece 25 Eylül-31 Aralık 2017 tarihleri arasında ERGO Sigorta'dan alınacak LPG Teminatlı Kasko alımlarında geçerlidir. 3- Kampanyaya dahil olabilmek için 25 Eylül-31 Aralık 2017 tarihleri arası ERGO Acenteleri veya ERGO Müşteri Hizmetleri üzerinden LPG Teminatlı Kasko satın alınması gereklidir. Diğer sigorta ürünleri veya diğer kanallardan yapılacak alımlarda kampanya geçerli değildir. 4- Kampanyaya dahil olabilmek için, kampanya tarihleri arasında LPG Teminatlı Kasko alınması ve ilgili kampanya sayfasından kampanyaya katılım isteğinin iletilmesi gerekmektedir. Kasko alınmış olsa dahi kampanya sayfasından kampanyaya katılma isteğini iletmemiş olanlar kampanyadan faydalanamazlar. 5- Kampanyaya dahil olan kasko poliçelerinin ERGO tarafından 1 aylık iptal kontrolleri yapılacak ve yapılan iptal kontrollerinde poliçenin halihazırda aktif olması durumunda ilgili poliçe sahipleri LPG puan hediyesinin yüklenmesi için AYGAZ ile paylaşılabilecektir. 6- AYGAZ, ERGO tarafından yapılacak bildirim istinaden 1 hafta içinde LPG puan hediyesi yükleyecek ve SMS ile kampanya katılımclarını bilgilendirecektir. 7- Hediye LPG puan yüklemesi 01 Mart 2018 tarihine kadar kullanılabilir. Bu tarihe kadar kullanılmayan hediye LPG puanları iptal edilecektir. 8- Kampanya sadece ilk 2.000 (iki bin) kişi ile sınırlıdır. 2.000 kişiden daha fazla talep gelmesi durumunda, kullanıcılar hiçbir hak talep edemezler. 9- Katılımcılar, kampanya koşullarının yerine getirildiğini belirleme yetkisinin ERGO'ya ait olduğunu kabul ederler. 10- Katılımcılar, cep telefonu bilgilerinin, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında "ERGO Başka Kasko" poliçesi işlemleri ve işbu kampanya kapsamında işlenmesine, AYGAZ dahil 3. kişilerle paylaşılmasına izin verdiklerini kabul ve beyan ederler. 11- Katılımcıların kampanya başvurusu esnasında verdiği cep telefonu hattını değiştirmesi, yanlış numara vermesi, hattının kapanması/kapatılması vb. sebeplerden dolayı kullanılmayan hediye LPG puanlarından AYGAZ ve ERGO sorumlu değildirler. 12- Yüklenen "LPG puanları" kampanyaya dahil olan Paro üyesi AYGAZ ve MÖGAZ otogaz istasyonlarında bulunan market görevlilerine, ilgili cep telefonu numarası söylenerek parçalı veya bütün şekilde kullanılabilir. 13- Yüklenen hediye LPG puanların kullanılabilmesi için puan yüklenen cep telefonunun aktifasyonu işleminin yapılması gerekmektedir. Aktivasyon işlemi 444 4 999 Aygaz İletişim Hattı aranarak veya www.paro.com.tr/uyelik/giris/ adresinden gerçekleştirilebilir. 14- Katılımcılar, Fikir ve Sanat Eserleri Yasası, Markalar Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, Türk Ticaret Yasası, Türk Ceza Yasası ve diğer ilgili yasal mevzuat hükümlerine riayet etmeyi ve bunları ihlal etmemeyi baştan kabul ve taahhüt eder. Aksi takdirde, doğacak tüm hukuki ve cezai yükümlülükler tamamen ve münhasıran katılımcıyı bağlayacaktır. 15- Bu kampanya başka bir kampanya ile birleştirilemez. 16- İşbu kampanya, "Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü Karşılığı Nakit Olmayan Piyangolar ve Çekilişler Hakkında Yönetmelik" kapsamı dışındadır. 17- ERGO Sigorta ve AYGAZ kampanya koşullarında ve ödüllerde her zaman değişiklik yapma hakkını saklı tutar. 18- Kampanyaya katılan herkes bu koşulları kabul etmiş sayılır. 19- Her müşteri kampanya kapsamındaki LPG puan hediyesinden sadece bir kez faydalanabilir.

Sompo Japan Sigorta, BJK ile sponsorluk anlaşmasını yeniledi

Sompo Japan Sigorta, 2015-16 sezonundan bu yana devam eden Beşiktaş JK Basketbol Erkek A Takımı isim sponsorluğunu 2017-2018 ve 2018-2019 sezonlarında da sürdüreceğini açıkladı. Yenilenen anlaşma kapsamında, siyah beyazlı takım önümüzdeki iki sezon daha Beşiktaş Sompo Japan adıyla liglerde boy gösterecek.

Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, anlaşmanın yenilenmesiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Beşiktaş JK olarak ortaya koyduğumuz sportif başarılarımızın yanı sıra gerçekleştirdiğimiz her sponsorluk anlaşması da hedeflerimize ulaşma yolunda büyük önem taşıyor. Koçumuz Ufuk Sarıca liderliğinde istikrarlı bir başarı elde etme hedefindeyiz. Beşiktaş JK olarak sponsorlarımızı her zaman memnun etmeye çalışıyoruz. Bu çabalarımızla beraber gelen sportif başarılar da sponsorlarımızın yoluna bizimle beraber devam etmesini sağlıyor. Kalıcı başarılar bir ekip çalışmasıyla ortaya çıkar. Takımımızın mücadelesi, sponsorlarımızın da desteğiyle her zaman daha iyiye gideceğiz.”

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş ise şunları söyledi: “Yaptığımız anlaşmaya yalnızca bir sponsorluk olarak değil alanında yükselen iki değer bir araya gelmesiyle ortaya çıkan bir güç birliği olarak bakıyoruz. Son dönemde önemli bir çıkış yakalayan ve şampiyonluk yolunda emin adımlarla ilerleyen Beşiktaş Basketbol Erkek Takımı gibi Sompo Japan Sigorta da Türkiye’de 15 yıllık geçmişi olmasına rağmen sektörde lider şirketler arasında yer alıyor. Şirketimizin genç ve dinamik yapısına uygun olarak yeni dönemde sponsorluğumuzu diğer takımlardan farklılaşan saha içi



aktivitelerle de güçlendiriyoruz. Beşiktaş taraftarının bağlılığından ilham alarak tasarladığımız bu aktivitelerle taraftarın ve takımın gücüne güç katacağımızı düşünüyoruz. Beşiktaş Sompo Japan Erkek Basketbol Takımımızın ulusal ve uluslararası arenada bizleri gururlandırmaya devam edeceğine olan inancımızla, kupayı kaldıracağımız başarılı bir yıl olmasını diliyoruz.” Sompo Japan Sigorta, Beşiktaş Erkek Basketbol takımı isim sponsorluğu

kapsamında gerçekleştirdiği saha içi aktivitelerle de Beşiktaş taraftarına bambaşka bir basketbol deneyimi yaşatıyor. Yeni sezonda “Eagle Girls by Sompo Japan Sigorta” dans takımının yanı sıra Bando Karakartal ve maskot “Kara Pençe” de Sompo Japan Sigorta katkılarıyla maçlara renk katıyor. Sompo Japan Sigorta ayrıca, saha içinde düzenlediği sürpriz yarışmalarla da Beşiktaş taraftarını ödüllendiriyor.

EJENTO MOBİL, EFFECTIVE MOBILE MARKETING AWARDS’TA FİNALE KALDI

Sompo Japan Sigorta, EJENTO mobil uygulamasıyla Effective Mobile Marketing Awards (EMMA) ödüllerinde, “En Etkileyici Mobil Uygulama” kategorisinde finalist oldu. EJENTO, acentelerin ofisleri dışında istedikleri yer ve zamanda hızlı, kolay bir şekilde teklif çalışıp poliçe tanzim edebilmesini sağlıyor, hasar ihbarı özelliğiyle her an müşterilerine dokunabilmelerini



kolaylaştırıyor. Mobil Pazarlama alanında en prestijli ödüllerden olan EMMA, yıllardır düzenleniyor ve katılımcıların mobil uygulama alanındaki projelerini 36 farklı kategoride ödüllendiriyor. EJENTO ile yarışacak

olan Sompo Japan Sigorta’nın “En Etkileyici Mobil Uygulama” kategorisinde Cisco, Domino’s Pizza ve Kobalt & Nimbletank gibi önemli rakipleri bulunuyor.



Doktorum

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

7/24 Doktorum

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

Güneş Sigorta acenteleri Riga ve Batum'u keşfetti



Her yıl düzenlediği kampanyalar sonucunda hak kazanan acentelerini yurtdışı seyahatleriyle ödüllendiren Güneş Sigorta'nın bu sefer rotası Riga ve Batum oldu.

Güneş Sigorta acentelerinin ilk durağı "kuzeyin Paris'i" olarak adlandırılan Riga oldu. 1 Şubat-31 Mart tarihleri arasında Güneşli Ev, Güneşli Ev Ekstra, Pratik Ev ve Sivil Yangın ürünlerinde 75 adet poliçe ve 17 bin 500 TL prim üretimine ulaşan acenteler, 15-16-17 Eylül tarihlerinde Letonya'nın başlıca şehirlerinden olan Rigadaydı. Mimarisi, gelişmiş altyapısı ve kültürüyle ünlü olan şehirde konuklar gündüz huzurun, gece eğlencenin tadını çıkardı. Seyahatin ikinci günü, Gauja Nehri Vadisi'nin üstünde bulunan ve Baltıkların en büyük mağarası olan Gutmanis Cave'in bulunduğu Sigulda bölgesini ziyaret ettiler. Seyahatin ikinci ayağı ise Batum oldu. 1 Nisan-31 Mayıs tarihleri arasındaki kampanya süresince 15 bin TL ve üzeri üretim yapan acenteler, 6-7-8 Ekim tarihlerinde Batum seyahatine katılmaya hak kazandı. Güneş Sigorta Pazarlama ve Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Sayın Tahsin Oral'ın ev sahipliği yaptığı gezide ilk iki gün yapılan şehir turunun ardından konuklar, Botanik Bahçe/Adjara turuyla Batum'un eşsiz doğasının tadını çıkardı.

GÜNEŞ'İN MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ ACENTELERİ EĞİTİMDEYDİ

Güneş Sigorta, Marmara Bölge Müdürlüğüne bağlı acentelerine 27 Ekim cuma günü tamamlayıcı sağlık ve özel sağlık sigortaları hakkında ürün ve satış eğitimi verdi. Sağlık Sigortaları Satış

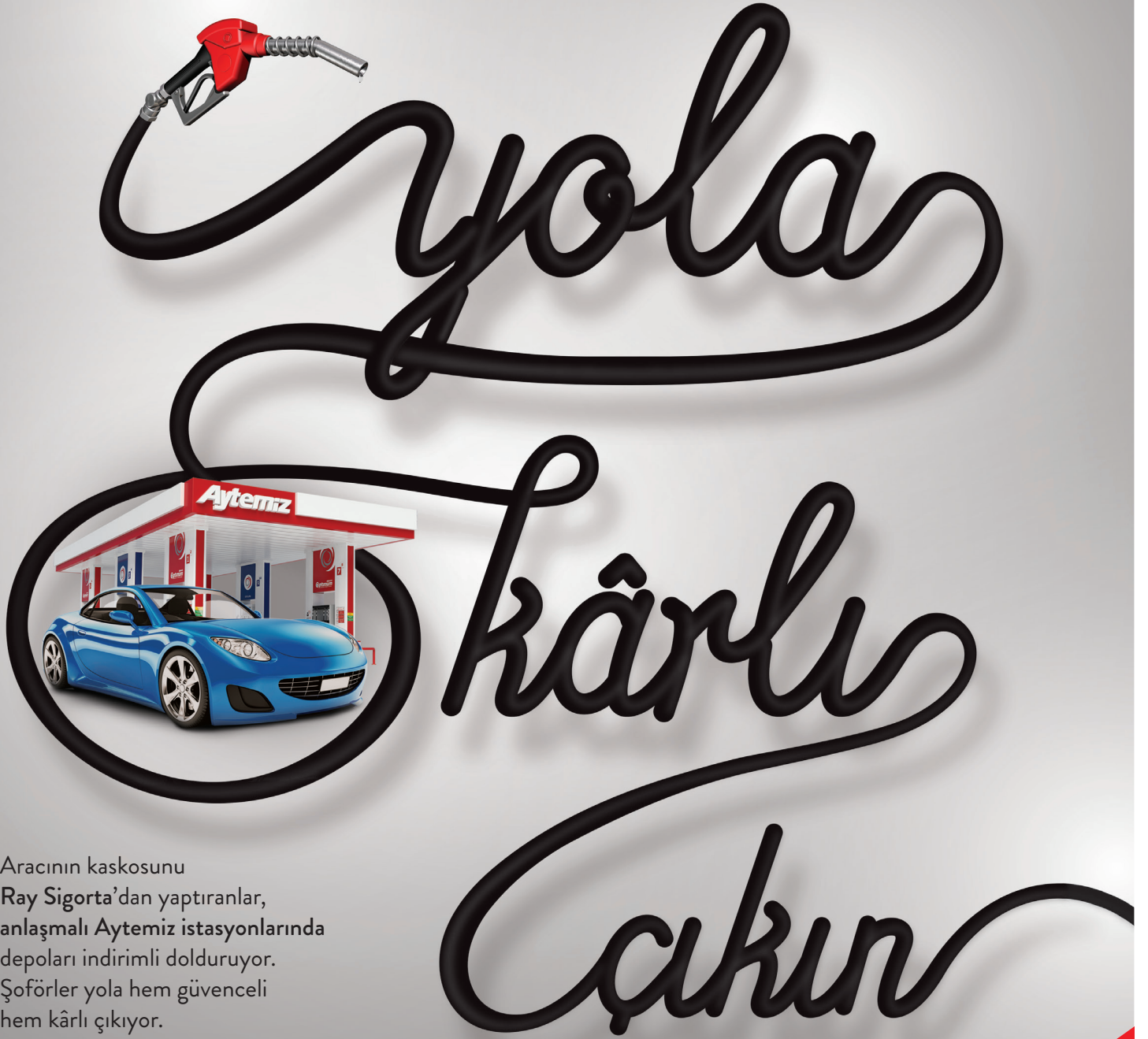
Sağlık Sigortası'nın avantajları konularında bilgilendirme yapıldı. Güneş Sigorta, katılımcı acentelerine özellikle mavi yakalı çalışanlar, orta gelir grubu bireysel müşteriler ve SGK kurumunu



kullanan kişiler için tamamlayıcı sağlık sigortasının önemini anlattı. Eğitimin devamında Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı potansiyel müşterilerin tercih etme sebeplerinin neler olabileceğine de değinildi. Güneş Sigorta maksimum 1 dakika içinde poliçe kesme olanağının yanı sıra diğer sigorta şirketlerinden farklı olarak ikinci yılın sonunda yenileme garantisi sunuyor. Üstelik uygun fiyat ve ödeme koşulları, özel sağlık sigortasına bütçe ayıramayan kişilere de avantaj sağlıyor.

Müdürü Nihat Yavuz'un eğitmenliğini yaptığı ve Sağlık Sigortaları Satış Danışmanı Nurdan Gülyaz'ın eşlik ettiği organizasyona yaklaşık 40 kişi katılım gösterdi. Bursa Ramada Otel'de düzenlenen eğitimde; sağlık sigortacılığının önemimizdeki dönemde kaydedeceği ilerleme ve "Güneşim Tamamlayıcı

Ray Kasko ve Aytemiz ile



Aracının kaskosunu
Ray Sigorta'dan yaptırınlar,
anlaşmalı Aytemiz istasyonlarında
depoları indirimli dolduruyor.
Şoförler yola hem güvenceli
hem kârlı çıkıyor.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA Sigorta'ya Felis Ödülü

AXA Sigorta, "AXA Sağlığım" mobil uygulamasıyla MediaCat tarafından bu yıl 12'nci kez düzenlenen Felis Ödülleri'nin "Sağlık İletişimi" bölümünde "İyi Yaşam" kategorisinde "En İyi Aplikasyon" ödülüne layık görüldü. Dünyanın en önemli iletişim yarışmalarından Cannes Lions'un kriterleri esas alınarak en etkili ve yaratıcı pazarlama projelerinin ödüllendirildiği yarışmada AXA Sigorta, sağlık iletişimi kategorisinde kısa listeye kalmayı başaran tek sigorta şirketi olmuştu. Mobilin AXA'nın dijital dönüşüm süreçlerinin önemli bir parçası haline geldiğini ifade eden AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, "Müşterilerimiz artık mobil cihazlarıyla duygusal bir bağ kuruyor. Bu doğrultuda uygulamalarla da bu bağı kurmayı



bekliyorlar. Biz de AXA Sigorta olarak özellikle müşteri deneyimi alanında bu dijital dönüşüme öncülük ediyoruz" diyor. Bu yaklaşımlarının en güncel örneklerinden olan AXA Sağlığım ile müşterilerine sigortayla ilgili diledikleri her konuda her an yardım edebildiklerini ve onlar için güvenebilecekleri "dijital bir arkadaş" olmayı hedeflediklerini dile getiren Şimşek, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Onlara günlük hayatlarının akışını uygun çözümlere en hızlı ve en kolay şekilde ulaşabilecekleri bir mobil



uygulama hazırladık. Bugüne kadar 70 bini aşkın kullanıcı tarafından indirilen uygulamamız, Ayşe Tolga ile hazırladığımız farklı içeriklerin de katkısıyla oldukça aktif bir şekilde kullanılıyor."

En güzel kumbara tasarımları belirlendi

Vakıf Emeklilik'in çocuklarda küçük yaşlardan itibaren "tasarruf" bilincini oluşturmak amacıyla bu yıl üçüncüsünü düzenlediği "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması" sonuçlandı. Yarışma kriterlerine göre değerlendirilen resimlerden 5'i ödüle layık görüldü. Türkiye genelinde düzenlenen yarışmanın birinciliğini Samsun Bahçeşehir Koleji'nden Ada Durmaz kazandı. İstanbul Özel Güngören Mektebim İlkokulu'ndan Kayra Kanalcı ikinci, Çanakkale Vali



Fahrettin Akkutlu İlkokulu'ndan Arda Arabacı üçüncü, Trabzon Dumlupınar İlkokulu'ndan Yunus Emre Şen dördüncü ve Adana Özel

Mektebim Çukurova Bilfen İlkokulu'ndan Ege Berk Güngör beşinci oldu. Kazanan öğrencilere bisiklet ve scooter hediye edilecek. Yarışmaya, hayalindeki kumbarayı çizmek isteyen 7-10 yaş arası 4 bin 300'e yakın ilkokul öğrencisi katıldı. Vakıf Emeklilik bu projeye, gelecek nesillerin büyüdüklerinde kendi tasarruflarına ve ülkemizin tasarruflarına yön verebilmesi için bir farkındalık oluşturmayı hedefliyor.

ONLINE TEKLİF ALMA UYGULAMASI İLE OTOMATİK KATILIM'IN EN KOLAY HALİ AVIVASA'DA

Fon büyüklüğünde sektör lideri AvivaSA*, **Online Teklif Alma uygulamasıyla** hayatı kolaylaştırıyor. Ocak 2018'de sisteme dahil olması gereken, çalışan sayısı 50-99 olan şirketler, Otomatik Katılım'la ilgili sorularına hızlı cevap alarak zamandan kazanıyor, görüşme yapmadan kolayca teklif ve katılım süreçlerini tamamlıyor. Otomatik Katılım geleceği, AvivaSA bugünü kolaylaştırır.

Otomatik Katılım'a
geçen çalışanlara
**Check-Up
hediye!****



444 11 11
AVIVASA.COM.TR

AVIVA SA

YARIN ŞİMDİDEN GÜZEL

* Ekim 2017 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş.'nin verilerine göre AvivaSA, katılımcıların fon tutarı büyüklüğünde sektör lideridir. Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş. verilerine egm.org.tr adresinden ulaşılabilir. Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım detaylı bilgilerine avivasa.com.tr'den ulaşabilirsiniz. ** 01 Ocak 2018 itibarıyla AvivaSA ile Otomatik Katılım Sistemi'ne dahil olan ve iki (2) aylık cayma süresi içinde sistemden çıkış yapmayan çalışanlara, bir (1) yıl süre ile ücretsiz check-up hizmetinden yararlanma hakkı verilecektir. Ücretsiz check-up hizmeti, çalışan sayısı 50-99 arasında olan işverenlerin çalışanları için Anlaşmalı Kuruluşlarda geçerlidir. Anlaşmalı Kuruluşlara ilişkin detaylı bilgi çalışanlar ile randevu başvurularında paylaşılacaktır. Ücretsiz check-up hizmetinden yararlanma hakkı kazanan çalışanlar, bir (1) yıl süre ile bir defaya mahsus olmak üzere bu hizmetten yararlanabileceklerdir. Anlaşmalı Kuruluş'tan randevu almaksızın ücretsiz check-up hizmetinden yararlanılamaz. Ücretsiz check-up hizmetine ilişkin detaylı bilgi ve randevu almak için 0(212) 978 14 65 numaralı AvivaSA Avantajlı Sağlık Hizmetleri Hattı'nın aranması gerekmektedir. AvivaSA'nın ek faydayı değiştirme ve iptal etme hakkı saklıdır.

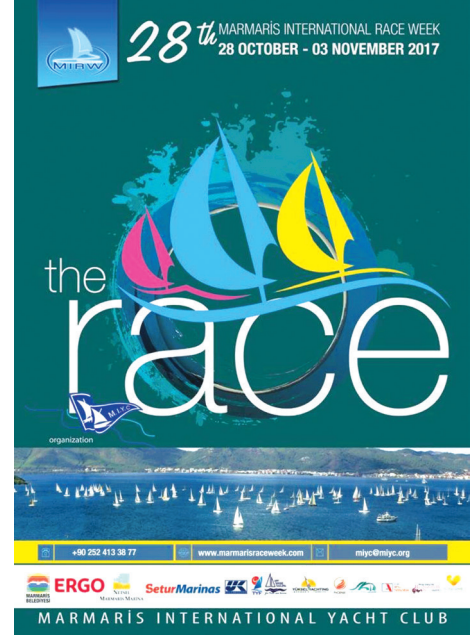


ERGO Türkiye, bu yıl da yat yarışlarının büyük destekçisi

ERGO Türkiye sigortacılıkta sunduğu ürün ve hizmetlerle sektörüne öncülük ederken, 3 tarafı denizlerle kaplı ülkemizde yat yarışlarına yaptığı katkıyla denizciliği ve deniz kültürünü desteklemeye devam ediyor.

Türkiye’de yaklaşık her 5 tekneden birini teminat altına alan ERGO Türkiye, profesyonel yatçıları bir araya getiren, kıran kırana mücadelelere sahne olan iki büyük yarış haftasının ana sponsoru oldu.

28 Ekim-3 Kasım arasında düzenlenen Marmaris International Race Week kapsamında ERGO Türkiye, mücadeleye katılan teknelerin yanı sıra yarışların son gününde düzenlenen kapanış gecesine ve kazananlara takdim edilen kupalara da ismini verdi. 6-9 Kasım’da gerçekleşen 15. Audi Autumn Race Week kapsamında ise ERGO Türkiye, kendi adına düzenlenen yarışlar sonunda kazanan sporcuları özel kupalarla ödüllendirdi.



Anadolu Hayat Emeklilik’le otomatik katılım artık daha kolay

2017 yılı başından itibaren kademeli geçişle uygulamaya giren otomatik katılımın dördüncü fazı Ocak ayında başlayacak. Çalışan sayısı 50 ile 99 arasında olan yaklaşık 20 bin kurumun bu fazda sisteme dâhil olması bekleniyor. Otomatik katılıma ilişkin tüm süreçleri kolaylaştırmak ve hızlandırmak için yola çıkan Anadolu Hayat Emeklilik, “bordro entegrasyonu” çözümüyle birlikte online otomatik


katılım hizmetle birkaç dakika içinde otomatik katılıma giriş işlemlerinin tamamlanabileceği bir platformu kurumların hizmetine sunuyor. Yurtiçi tasarrufları artırarak güçlü bir ekonomik büyüme modelinin hayata geçirilmesinde önemli rol oynayacak otomatik katılıma dikkat çeken Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, otomatik katılımın tüm süreçlerini



kolaylaştırarak müşterilerin daha hızlı hizmet alabileceği bir yapıya ulaşmak istediklerini belirtiyor. Kurumlar, faaliyete geçecek “Online Otomatik Katılım” sayfasından diledikleri anda teklif alarak otomatik katılım sözleşmelerini dijital kanal aracılığıyla oluşturabilecek. Ayrıca, katılımcıların bireysel emeklilik hesaplarına ilişkin tüm işlemler için kurumların bordro

programlarıyla entegre çalışabildiklerini dile getiren Erkan, “Kurumlar için süreçlerini hızlı ve verimli yönetmenin en öncelikli konular arasında olduğunu biliyoruz. İş ortaklarımızın Online Otomatik Katılım ve bordro entegrasyonu zaman kazanmasını hedefliyoruz ve otomatik katılım sürecinde yüklerini hafifletecek pratik çözümler üretmeye devam ediyoruz. Ocak ayı itibarıyla 50 ile 99 arasında çalışanı

olan şirketler sisteme dâhil olmaya başlayacak. Bu yeni faz ile birlikte yaklaşık 1 milyon 400 bin kişinin daha sisteme katılımını öngörüyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak, otomatik katılım kapsamında, gerek katılımcı sayısı gerekse fon büyüklüğü anlamında üretim rakamlarımızın hedeflerimiz doğrultusunda gerçekleştiğini söyleyebilirim” diyor.



ALACAK SİGORTASI YAPTIRIN, ŞİRKETİNİZİ RİSKE ATMAYIN.

Siz de Alacak Sigortası yaptırın, risklerinizi biz üstlenelim.
Böylece müşterilerinizin finansal kayıplarından etkilenmeyin,
şirketinizi kolayca büyütün.



Türkiye Sigorta Birliği



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Bir konuda sürekli düzenleme yapıyorsanız aslında düzenleme yapmıyorsunuzdur... Piyasada dolaşan rivayetler doğruysa ben de size 1 yıl sonra yani 2019'a girerken otomatik katılımda yeni düzenleme yapılacağını müjdelemiş olayım...

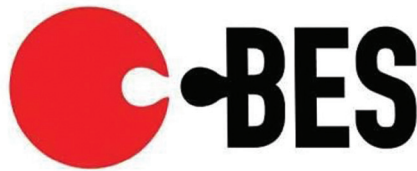
2017 biterken

Yılın son yazısı... Bireysel emeklilik sektörü açısından çok hızlı geçti. Çok büyük emek ve maliyetle yaklaşık 8 milyon çalışan otomatik katılıma dahil oldu. Sonra bir baktık yarısı ayrılmış... "Neden ayrılıyorsunuz" diye bile sormadık. Sorun da etmedik, nasılsa sonradan tekrar dahil edeceğiz. Şimdilik kalanların da ne zaman ayrılacağını bilmiyoruz. Her an ayrılabilirler. Çalışma arkadaşlarını da peşlerinden sürükleyebilirler. Bu ihtimali neyin tetikleyeceğine dair herhangi bir öngörümüz de bulunmuyor. Hatta uydurma bir haber bile buna sebep olabilir. Varlık Fonu haberinde olduğu gibi... Çalışanlarımız otomatik katılımın ne olduğunu hala bilmiyor. Maaşlarından kesinti yapıldığı dışında... Ne amaçlandığını bilmiyor.

Çalışana faydasını bilmiyor. Yaklaşık son 1 yılın resmi bu. Büyük emek ve maliyet harcayarak bu noktaya geldik. Durum iç açıcı değil. Kural koyucular durumun farkında. Çözümü yine aynı şekilde buldular. Yeni düzenleme yapılacak. Yazmaktan bir yorulduk lakin tekrarlayalım: Bir konuda sürekli düzenleme yapıyorsanız aslında düzenleme yapmıyorsunuzdur...

Rivayetler yeni düzenlemelerin habercisi

Rivayetlere göre cayma süresi 6 aya çıkacakmış. Bu doğruysa 2 ay olan sürenin 6 ay olması neyi değiştirecek? Zaten çalışan istediği zaman otomatik katılımdan ayrılabilir. Cayma ile ayrılma arasında çalışan açısından doğru dürüst bir fark yokken cayma süresini artırmanın neye faydası olacak? Cayanlar tekrar girebilecekmiş. Diğer bir ifadeyle "rahat rahat cayın daha sonra tekrar girip tekrar cayabilirsiniz". İşverenler de boş durmasın bu arada. Operasyon süreçleri onları bekliyor. İşlemlerde aksaklık olursa çok güzel sürprizler onları bekliyor. Bir diğer rivayet 1000 liralık nemalanacakmış. Nasıl nemalanacağını burada yazmayalım. Çalışanlar okursa cayabilirler. Yeni yıla girerken bu rivayetler doğruysa ben de size 1 yıl sonra yani 2019'a girerken otomatik katılımda yeni düzenleme yapılacağını müjdelemiş olayım. 2018'de görüşmek üzere, sağlıcakla kalın...



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

2017



#BiBakmışsın

Yıllar Hızla Geçmiş

Çocuğum için Yatırım Sigortası

ile çocuğunuzun geleceğine bugünden yatırım yapın.

*Beyan edilen yıllık gelirin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla.

Ödediğiniz
primlerin
tamamını
gelir vergisi
matrahınızdan
indirebilirsiniz *



Herkes İyî Gelecek

SİBER RİSKLER Anadolu Sigorta güvencesinde

Anadolu Sigorta, yeni ürünü “Bireysel Siber Güvenlik Sigortası” ile tüketicileri veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı koruyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, “Siber saldırılar sadece kurumları değil bireyleri de hedef alıyor. Bu tür saldırıların yol açtığı kayıpların boyutu her geçen gün artıyor” diyor...

Gerek Türkiye’de gerek global ölçekte hızla yayılan dijitalleşme, pek çok artışın yanı sıra hem kurumsal hem de bireysel bazda çok sayıda risk içeriyor. Ülkemizde hemen herkes evlerindeki bilgisayarlardan ya da akıllı telefonlarından internete erişiyor, kredi kartlarıyla dijital ortamda alışveriş yapıyor, tüm bilgileri bilgisayarlarında saklıyor. Her geçen gün de teknolojinin ve bu teknolojilere erişilebilirliğin artmasına bağlı olarak bilişim sistemlerine yönelik işlenen suçlar da artıyor. Geçen yıl Avrupa’ya düzenlenen siber saldırıların yüzde 77’sinin hedefinde Türkiye vardı. Anadolu Sigorta, siber suç kaynaklı kayıpların önüne geçmek için geliştirdiği “Bireysel Siber Güvenlik Sigortası” ile



sigortalıları bu risklerden koruyor, veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı yenilikçi bir yaklaşım sunuyor.

Uygun fiyat, geniş teminat

İnternetin ve dijitalleşmenin herkes için vazgeçilmez olduğunu ve hayatın her alanına yayıldığını hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, bu sürecin çıktıklarından biri olarak siber risklerin kimi zaman oldukça büyük kayıplara yol açabildiğine işaret ediyor. Özellikle son yıllarda hızla artan siber saldırıların kurumların yanı sıra bireyleri de hedef aldığını belirten Koç, “Siber saldırılar sonucunda gerçekleşen kayıpların boyutları her geçen gün artıyor. İnternete ulaşımın artması ve kolaylaşmasıyla,



İlhami Koç

önümüzdeki dönemde bu saldırıların şiddeti ve sıklığının da artması bekleniyor” diyor. Koç, Anadolu Sigorta olarak bu risklerin önüne geçmek amacıyla geliştirdikleri ürünün ayrıntılarını ise şöyle anlatıyor: “Bireysel Siber Güvenlik Sigortası poliçesi, kişisel bilgi hırsızlığı ve siber saldırılara karşı kişinin kendini korumasına yardımcı olan internet taramasıyla birlikte, siber risklerden ötürü kaynaklanabilecek maddi mağduriyetin giderilmesi ve danışmanlık hizmetini kapsıyor. Oldukça uygun fiyatla satışa sunduğumuz Bireysel Siber Güvenlik Sigortası, geniş kapsamlı teminatıyla öne çıkıyor.” Yine Anadolu Sigorta Bireysel Siber Güvenlik Sigortası teminatı kapsamında hukuksal danışmanlık hizmeti, kimlik hırsızlığı, online saygınlığa zarar verilmesi (e-reputasyon), e-alışveriş, ödeme araçlarının hileli kullanımı, internette geçmişe yönelik güvenlik taraması ve raporlama hizmeti içeren Anadolu Siber Güvenlik Hizmetleri veriliyor. Anadolu Siber Güvenlik Raporu ile bir tehdit oluşmadan önce, aylık olarak Dark ve Deep Web üzerinde müşteri rızası dışında kullanımda olabilecek kişisel verilere karşı, verilerini izlemek ve ilgili verileri korunma amaçlı müşterilere aksiyon planları sunuluyor.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



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

 **Ziraat Sigorta**
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

   /ziraatsigorta

Küçük primlerle yüksek teminat veren **EĞİTİM SİGORTALARI**



Eğitim, çocuğu olan herkesin ortak derdi. Çocuğu olan herkes aynı şeyi konuşuyor, birbirlerine aynı soruyu soruyor: Ne olacak bu çocukların hali? TEOG'un kaldırılarak yerine yeni bir sistem getirilmesi, üniversite giriş sınavının değiştirilmesi veliler için bu konuyu daha önemli hale getirdi. Evet, eğitim önemli ama bu süreçte yapılması gerekenler daha da önemli. Öyle görünüyor ki parası

Parası olan veliler çocuklarını özel okullarda okutuyor. Peki ya velilerin çalışamaz duruma gelmesi, işlerini kaybetmesi, işyerlerinin batması hatta vefatları durumunda ne olacak? İşte bu noktada eğitim sigortaları devreye giriyor...



ve imkanı olanlar çocuklarını özel okullarda okutmaya devam edecek, imkanı olmayanlara oturduğu eve en yakın okula gitmeye mahkum olacak. Eğitimdeki belirsizliği fırsata çeviren birçok özel okulun fiyatı ise ateş pahası. Yıllık 30 bin liralarmı dersin, 50 bin liralarmı; ucu açık. İki çocuğu olan bir velinin

özel okul için yıllık 100 bin lirayı gözden çıkarması gerekiyor. Genelde orta ve üst düzey gelir grubuna sahip insanlar çocuklarını özel okullarda okutarak sorunu çözüyor. Çalışıp para kazanırken sorun yok, özel okul ücretleri bir şekilde ödeniyor. Peki ya velilerin çalışamaz duruma gelmesi, işlerini

kaybetmesi, işyerlerini batırması hatta vefatı durumunda ne olacak? Kenarda parası olanların çocukları mevcut okullarına devam ederken, parası olmayanlarınkinin akıbeti belirsiz bir duruma dönüşecek. İşte bu durumda eğitim sigortaları devreye giriyor...

Teminat azaldıkça prim de düşüyor

Eğitim sigortası yaptırırken vatandaşların önceliği, çocuğunun ya da eğitim masraflarını üstlendiği kişinin kalan eğitim süresi ve yıllık eğitim masraflarını planlamak olmalı. Sonrasında, eğitim sigortasıyla bu masrafın ne kadarını teminat altına almaya ihtiyacı olduklarına karar vermeli. Ayrıca teminat tutarının her poliçe yılında kalan eğitim süresine bağlı olarak düşmesi, fiyatın da düşük kalmasını sağlıyor. Örneğin, yılda 30 bin lira eğitim masrafı olan ve 10 yıl daha okula gidecek çocuğu için velinin ilk yıl 300 bin, ikinci yıl 270 bin olmak üzere her yıl azalarak son yıl 30 bin lira teminatla 10 yılı teminat altına almış oluyor. Bu eğitim sigortası için ödenen primler de her yıl teminatlar azalacağı için düşüyor. İlk yıl aylık 300 lira öderken, ikinci ve üçüncü yıllarda primler azalıyor...

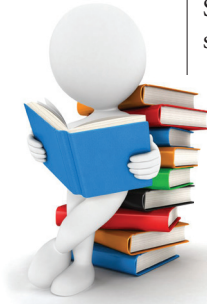
ANADOLU SİGORTA

70 bin veli "Güvenli Gelecek"i tercih etti

Eğitim sigortası, Türkiye'de emeklilik şirketleri tarafından genelde hayat sigortası teminatıyla birlikte satılıyor. Ancak son yıllarda elementer sigorta şirketleri de ferdi kaza sigortası ürünlerini zenginleştirerek oluşturdukları eğitim sigortalarıyla bölükte potansiyel müşterilerine sunmaya başladı. Bu kapsamda Anadolu Sigorta'nın "Güvenli Gelecek



İlhami Koç



Sigortası" ürünü; ferdi kaza sigortasının bir türevi olarak, ebeveyninin ya da eğitim masraflarını üstlenen kişinin vefatı veya sürekli sakatlığı durumunda, çocuğun eğitim masraflarının karşılanması amacıyla 48 ay boyunca belirlenen teminat limitince ödeme yapıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, 2017'nin ilk 8 ayını geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslayarak, Anadolu Sigorta'nın prim üretiminde yüzde 20 oranında artış olduğunu ve yaklaşık 70 bin adet poliçe satıldığını belirtiyor. Türkiye'de eğitim sigortasına ilginin gün geçtikçe arttığına dikkat çeken Koç, dünya ve Avrupa ülkelerindeki örneklere bakarak ilginin henüz yeterli düzeyde olmadığına dikkat çekiyor. Türkiye'de 2017-2018 eğitim ve öğretim yılında yaklaşık 18 milyon öğrencinin eğitime başladığını hatırlatan İlhami Koç, "Bunu sigortalı sayısını göz önünde bulundurarak değerlendirdiğimizde, çok geniş ve henüz değerlendirilmemiş bir pazar olduğunu söyleyebiliriz" diyor.

Her ne kadar AB ülkeleriyle kıyaslandığında talep düşük görünse de bu ürünlere ebeveynlerin ilgisinde bir artış olduğu da gerçek. Fakat düşük primle geniş teminat sunan eğitim sigortalarının sektördeki pazar payı hala istenilen düzeyde değil.

8 paketle sunuluyor, aylık 100 liradan başlıyor

Eğitim sigortalarında primler, poliçeyle sigortalıya sunulan vefat ve sürekli sakatlık teminatıyla birlikte lehtara ödenecek



aylık tazminat tutarına göre belirleniyor. Anadolu Sigorta'nın Güvenli Gelecek Sigortası ürünü, kapsamında farklı teminat tutarlarının olduğu 8 adet paketle sunuluyor. Sigorta primleri poliçede sunulan teminatlara göre değişse de 100 liradan başlıyor. Peki bu sigortayı yaptırırken veliler nelere dikkat etmeli? Sigorta yaptırırken çocuğunun veya eğitim masraflarını üstlendiği kişinin, satın aldığı poliçe teminatının tüm eğitim masraflarını karşılayıp karşılamadığına dikkate etmesi gerektiğini belirten Koç, satın alınacak poliçenin teminatının buna göre belirlenmesi gerektiğini vurguluyor.

ALLIANZ TÜRKİYE

"Çocuğum Okusun Eğitim Güvencesi"nde teminatlar geniş

Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, eğitim sigortasının beklenmedik durumlarda çocuğunuzun eğitimine devam edebilmesi için güvence sağlayan bir sigorta olduğunu hatırlatarak söze başlıyor. Bu sigortayla trafik kazası, toplu taşıtta kaza ve diğer kazalar sonucunda yaşam kaybı veya daimi maluliyet durumu olduğunda belirlediğiniz süre boyunca çocuğunuzun eğitim masrafları karşılanıyor. Eğitim sigortaları, ağırlıklı olarak yaşam kaybı teminatı ve kaza sonucu daimi maluliyet teminatı içeriyor ve ailenin çocuklarının eğitim süresine göre azalan bir şekilde sunuluyor. Bu durumlarda belirlenen teminat lehtara ya da sigortalıya ödeniyor.

Türkiye'de eğitim sigortalarına ilgi nasıl?

Sigorta bilincinin ve bilinçli ailelerin artmasıyla birlikte gerek



Taylan Türkölmez

sigortaya gerekse çocukların kesintisiz eğitim almalarına verilen önem ağırlık kazanıyor. Okul masraflarının da önemli bir boyuta ulaştığı günümüzde, çocuklarımızın eğitim hayatlarının finansal kayıplardan etkilenmemesi için eğitim sigortası

daha da önemli hale geliyor. Henüz pazarda önemli bir pay sahibi olmasa da eğitim sigortasının barındırdığı potansiyel sigorta şirketlerinin ilgisini çekiyor. Değişen aile yapıları ve artan özel okul sayısının da bu ürünün gelişimindeki önemli faktörler olduğuna işaret eden Taylan Türkölmez, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Hayat sigortalarının eğitim sigortası adıyla olmasa da bu ihtiyaca yönelik satıldığını da belirtmek gerekiyor. Hayat sigortalarının, kişilerin eğitim de dahil olmak üzere dönemsel ihtiyaçlarına teminat verebilme esnekliği sayesinde bu tür sigorta poliçesi sunumları ve alımları gerçekleşiyor. Bununla birlikte bu konuda ülkemizde gidilecek çok mesafe olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'nin mevcut sigortalılık oranları göz önünde bulundurulduğunda, eğitim sigortalarının da istenen seviyelerde olmadığını açıkça belirtebilirim."

Allianz Türkiye, eğitim sigortaları alanında "Çocuğum Okusun Eğitim Güvencesi" ürünüyle hizmet veriyor. Bu ürün, kaza sonucu karşılaşılabilecek finansal riskler karşısında, belirlenen süre boyunca çocuğun eğitim masraflarını karşılayarak,



eğitimine kesintisiz devam edebilmesi için güvence sağlıyor.

Ambulans, tıbbi danışma ve bakıcı hizmetleri...

“Çocuğum Okusun Eğitim Güvencesi”; trafik kazaları, ev kazaları, deprem, yanık, terör olaylarında ya da spor karşılaşmalarında yaralanma gibi birçok duruma karşı güvence sağlıyor. rn kapsamında iki ayrı teminat sunuluyor. Bunlardan ilki, kaza sonucu yaşam kaybı teminatı... Sigorta süresi başladıktan sonra, bir kaza sırasında ya da kaza tarihinden itibaren bir yıl içinde yaşam kaybı olursa teminat, sigortalının belirlediği lehtara ödeniyor.

Diğeri ise kaza sonucu daimi maluliyet teminatı... Sigortalının kaza sonucu maluliyete uğraması ve iş göremez duruma gelmesi halinde, teminat sigortalıya ödeniyor.

18-63 yaş aralığında olan ve dileyen herkesin yararlanabildiği bu ürün kapsamında ayrıca, sigortalılık süresi boyunca ihtiyaç halinde eve doktorlu ambulans gönderimi, tıbbi danışma hizmeti, ameliyat ya da doğum sonrası bakıcı hizmeti gibi birçok ek fayda sağlanıyor. Allianz Türkiye'nin “Geri deyen Yaşam Sigortası” da eğitim sigortası olarak satılmasa da benzer amaçlara yönelik satın alınabilecek bir ürün olarak değerlendirilebilir.

Net ve doğru bilgiler vermekten kaçınmayın

Peki eğitim sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmesi gerekiyor? Eğitim sigortası yaptırırken sigorta

şirketi açısından müşterilerin ihtiyaçlarının doğru belirlenmesi ve bu ihtiyaçların belirlenmesi için müşterilerin net ve doğru bilgiler vermesi en önemli konular. Taylan Türkölmez, vatandaşlara, ihtiyaçlarını doğru belirledikten sonra oluşturulan poliçenin bilgilendirme formlarını eksiksiz okumalarını ve aldıkları ürün hakkında tam bilgi sahibi olmak için sigorta danışmanına soru sormaktan ekinmemelerini öneriyor.

bağlı olarak sigorta süresine ve sigortalı yaşına göre belirleniyor. Sigorta süresi 5-15 yıl arasında değişebiliyor. Türkölmez. “Bugünün şartlarında, sektör olarak eğitim sigortalarında ürün seçenekleri ve sunum kanalları açısından yeterli düzeyde olmadığımız, Türk toplumunun gelişen ve değişen ihtiyaçlarına yönelik daha fazla çalışmamız, bu ürünlere olan ihtiyaı ortaya koymamız gerektiği de önemli” diyor.

AVIVASA EMEKLİLİK VE HAYAT

“Eğitimde iyi ihtimallerin Sigortası”

Eğitimin çocukların geleceğini etkileyecek en önemli süreç olduğuna dikkat çeken AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Fırat Kuruca da eğitim sigortasının bu dönemde oluşacak beklenmeyen durumların güvencesi olduğunu hatırlatıyor. Kuruca, ocuk sahibi olan, çocuğunun daha iyi bir eğitim almasını ve geleceğini garanti altına almayı temel öncelikleri arasına alan tüm ailelere eğitim sigortası yaptırılmalarını öneriyor. Türkiye'de eğitim sigortalarına talebin henüz istenen ve olması gereken düzeyde olmadığını söyleyen Fırat Kuruca, bu konuda tüm aktörlere görev düştüğünü vurguluyor. AvivaSA olarak, “İyi İhtimallerin



Daha da önemlisi ailelerin, çocukları ne kadarlık sürede nasıl bir eğitim hedeflediklerini belirledikten sonra bunun finansal planlamasına göre teminatlarını netleştirmeleri gerekiyor. Primler, ocuğun eğitim süresine



Fırat Kuruca

Sigortası” adıyla tanınan “Geri Ödemeli Hayat Sigortası” ürününe kapsamlı bir çocuk paketi ekleyerek, “Eğitimde İyi İhtimallerin Sigortası”nı piyasaya sundu. Sektörde bir ilk olarak değerlendirilen ürünün çocuk paketi içeriğinde, çocuk sağlığı danışmanlığı, pedagoğ-psikolog danışmanlığı, eğitim koçluğu, kariyer koçluğu, indirimli sosyal aktiviteler, yurtdışı eğitim, indirimli etüt merkezleri, dil kursları, kırtasiye, yayınevi, yaz-kış kamplarında yüzde 30’a varan indirim gibi hizmet ve avantajlar da sunuluyor.

Fırat Kuruca, AvivaSA olarak böylesi özel bir ürüne kapsamlı hizmet ve avantajlar ekleyerek, yine bir ilke imza attıklarını ifade ederek şu bilgileri veriyor: “Eğitimde İyi İhtimallerin Sigortası öğrencilere kesintisiz eğitim imkanı sunarken; eğitim koçluğu, sağlık ve indirimli yurtdışı eğitim gibi hizmetlerden de yararlandırarak, çocuklarımızın



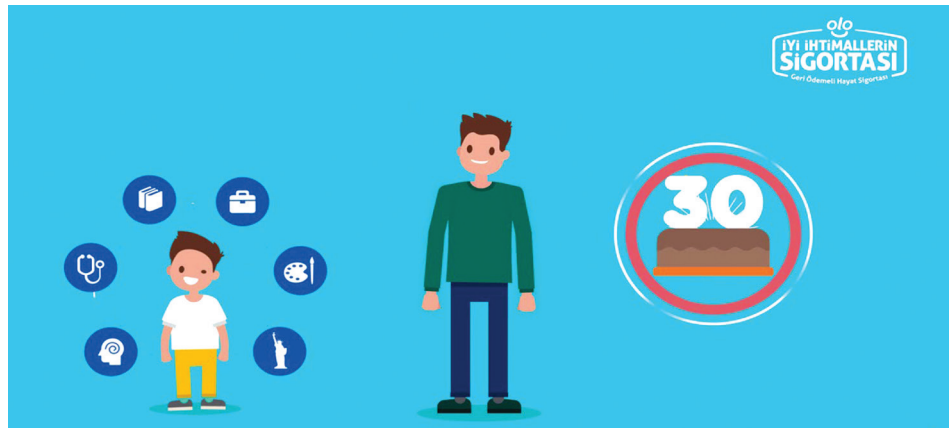
güzel yarınlara adım atmalarını sağlayabilecek. Bu ürün, sigorta süresi boyunca ödediğiniz toplam prim tutarını, poliçe süresi sonunda risk gerçekleşmemişse tarafınıza geri ödüyor. Bu sayede ödediğiniz primleri geri alarak size çocuğunuzun eğitimine ek katkı sağlama imkanı sunuyor. Eğitimde İyi İhtimallerin Sigortası ile hayat sigortası farkındalığının da artacağına inanıyoruz. Sürekli Eğitim Sigortası da yine uzun süreli eğitim sigortası

ürünlerimizden biri olup, dolar veya Euro bazında teminat seçme özelliğine sahip. Bu ürün de kapsamındaki vefat ve maluliyet teminatlarıyla ister çocukları, ister torunları veya başka yakınları olsun; bir çocuğun eğitim giderlerini karşılayan olan tüm bireylere sunuluyor.”

Risk gerçekleşmezse finansal destek sağlıyor

Eğitim sigortası yaptırırken öncelikle poliçe kapsamı çok önemli. Sunulan hizmetin neleri kapsadığına, risk temelli mi yoksa birikim temelli mi olduğuna, hangi riskleri teminat altına aldığına, sunduğu ek faydalar gibi özelliklerin sizin beklentilerinizi karşılayıp karşılamadığına dikkat etmelisiniz. Sonra da elbette, her türlü hizmette olduğu gibi fayda/maliyet dengesine... Fırat Kuruca, bu noktada AvivaSa Hayat ve Emeklilik ürünlerinin farkına şöyle işaret ediyor:

“Eğitimi de kapsayan hayat sigortası ürünlerimiz, hiçbirimizin düşünmek bile istemediği vefat ya da maluliyet gibi durumlarda kişilere veya sevdiklerine finansal destek sağlıyor. Bu yüzden özellikle çocuklar söz konusu olduğunda, bireylerin hem hayatın risklerine karşı kendi hayatlarını hem de çocuklarının geleceklerini güvence altına almaları için



hayat sigortalarına başvurması gerektiğini düşünüyoruz.” Ürünlerin primi, sigortalının yaşına, cinsiyetine ve seçilen teminat tutarına göre farklılık gösteriyor. Örneğin AvivaSA'nın Sürekli Eğitim Sigortası'nda teminat tutarı, seçilen eğitim yılına ve bu eğitim yılı için gerekli olan tutara göre belirleniyor. Her yıl kalan eğitim süresiyle doğru orantılı olarak primler azalıyor; vefat, maluliyet gibi durumlarda çocuğun kalan tüm eğitim masrafları karşılanıyor. Burada önemli olan bireylerin ihtiyaçlarını doğru belirlemesi, öngördükleri eğitim masrafı ve süresine bağlı olarak çocuklarının geleceği için en uygun ürünü seçmeleri.

GARANTİ EMEKLİLİK

Garanti'den “Eğitim” ve “Eğitim Plus” sigortaları

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer de eğitim sigortasının, sigortalının vefatı durumunda, çocuğunun torununun ya da eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masraflarını güvence altına alan bir ürün olduğunu hatırlatarak söze başlıyor. Parlak bir geleceğe sahip olmanın ancak iyi bir eğitimle mümkün olabildiğini hatırlatan Göçer, bu doğrultuda eğitim sigortalarının üstlendiği rolü şöyle anlatıyor: “İyi bir eğitim almaksa ciddi bir bütçe gerektiriyor. Aileler bütçelerinin büyük bir bölümünü eğitim masraflarına ayırıyor. Çocukları için büyük fedakârlıklarla yaptıkları eğitim harcamalarının vefat durumunda bir anda kesintiye uğrayacağı endişesi eğitim masraflarının sigortalanması ihtiyacını daha da artırıyor. Eğitime yönelik sigortalar da bu ihtiyaçla birebir örtüşen, eğitimin devamlılığını



Burak Ali Göçer

sağlayarak bunu güvence altına alan ürünler. Hayatta 'benim başıma gelmez' dediğimiz şeylerle karşılaşabiliyoruz. Önceden hazırlı olmak, yakınlarımızın geleceğini garanti altına almak gün geçtikçe önem kazanıyor. Çocukları için en

iyisini isteyen ailelere, ellerinden gelen azami çabayı göstererek, onların en iyi eğitimi almaları için eğitim sigortası yaptırmalarını tavsiye ediyoruz.”

Eğitim sigortalarının ailelerin farklı ihtiyaçları karşılayabilecek esnek ürünler olarak tasarlandığına dikkat çeken Burak Ali Göçer, bu alanda Garanti Emeklilik'in sunduğu seçeneklerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Garanti Emeklilik olarak yıllarca müşterilerimize eğitim sigortası ürününü vefat teminatıyla sunduk. Geçen yıllarda bu teminata ek olarak maluliyet seçeneğini de ekledik. Teminat seçeneği dışında şirketimizden ister TL, ister döviz bazlı eğitim sigortası da yaptırmanız mümkün.

Eğitim sigortamızın teminat tutarı sigortalının ihtiyaçlarına, gelecek için beklentilerine ve ödeme gücüne göre değişiklik gösterebilecek esneklikte tasarlandı. Çocuğunuzun yıllık eğitim gideri ve eğitim süresi ne kadarsa, teminat tutarı bunu kapsayacak şekilde oluşturuluyor ve her yıl kalan eğitim süresiyle orantılı olarak azalıyor. Örneğin, öğrencinin yıllık eğitim masraflarının 10 bin TL olduğunu ve 8 yıllık bir eğitim süresi kaldığını düşünürsek; ilk yılın ➔



Garanti Emeklilik

sigorta teminatı 80 bin TL olarak belirlenir. İkinci sigorta yılında sigorta teminat tutarı 70 bin TL'ye düşer. Bu şekilde sigorta teminatı her yıl eşit tutarda azalarak, kalan eğitim gideri tutarını kapsayacak şekilde maddi güvence oluşur.”

Cironun yüzde 5'i eğitim sigortası poliçelerinden

Burak Ali Göçer de Türkiye'de eğitim sigortası gibi kişisel taleple satılan ürünlerin payının oldukça düşük olmasından yakınıyor. Ancak son yıllarda anne babaların çocuklarının eğitimlerini garanti altına almak için bu ürüne daha çok ilgi gösterdiğini söyleyen Göçer, “Garanti Emeklilik olarak çok uzun yıllardır eğitim sigortasını müşterilerimize sunuyoruz. 2016'da poliçe sayımız bir önceki yıla göre yüzde 83 arttı. Sektörde ne kadar eğitim sigortası satıldığı yayınlanmıyor ama Garanti Emeklilik olarak 40 binden fazla eğitim sigortası poliçemiz var. Bu yıl sattığımız poliçelerden elde ettiğimiz primlerin yüzde 5'i eğitim sigortasından geliyor ve bu payın önümüzdeki dönemde artacağını tahmin ediyoruz” diyor. Burak Ali Göçer'e göre Türkiye'de eğitim sigortalarına olan ilgiyi artırmak için aileleri bu konuda bilinçlendirmek, ürünün yararları hakkında farkındalık yaratmak gerekiyor. Göçer, gelecekte sağlıklı bireyler yetiştirmek ve en önemlisi bu bireylerin beklenmedik durumlarda eğitimlerinin kesintiye uğramaması için toplumu gönüllü olarak eğitim sigortasına yönlendirmenin en önemli sorumluluklardan biri olduğunu düşünüyor.

İşsizlik ve tedavi destek alternatifleri de var

Garanti Emeklilik müşterilerine vefat teminatı ve isteğe bağlı



olarak maluliyet ek teminatı içeren Türk Lirası veya dövize endeksli ürünler sunuyor. Malum aileler, planlarını daima çocuklarının iyi eğitim alarak kendilerine parlak bir gelecek çizmeleri üzerine kurguluyor. Bütün ebeveynlerin çok iyi bildiği gibi eğitim hayatı, uzun süreli, meşakkatli ve masraflı bir yolculuk. Çocukların 2 yıl anaokulu, 12 yıl ilköğretim-lise, 4 yıl üniversite ve hatta 2 yıl da yüksek lisans olmak üzere yaklaşık 20 yıllık eğitim hayatı için aileler ciddi bütçelere ihtiyaç duyuyor. Elbette her ailenin gelir seviyesi, yaşam standardı ve çocuk sayısı gibi nedenlere bağlı olarak ortalama okul yılı masrafı farklı olabiliyor. Ayrıca okulun devlet okulu veya özel okul olması gibi etkenler de önemli. Garanti Emeklilik olarak eğitim sigortasını bu etkenleri ve ihtiyaçlardaki değişkenliği göz

önüne alarak her ihtiyaca cevap verebilecek esneklikte hazırlamaya özen gösterdiklerini vurgulayan Burak Ali Göçer, “Risk teminatı içeren eğitim sigortası ürününü basit, şeffaf ve herkesin ulaşabileceği fiyatta yapabilmek için vefat ve maluliyet teminatıyla birlikte sunuyoruz. Ancak diğer teminatlara da ihtiyacı olduğunu düşünen kişilere ayrıca sunabileceğimiz işsizlik ve tedavi destek sigortalarımız da mevcut” diyor. Eğitim sigortası yaptırırken belirlenmesi gereken en önemli ihtiyaç; ailelerin/kişilerin çocuğunun ya da eğitiminden sorumlu olduğu kişinin kalan eğitim süresini, yıllık eğitim masraflarını planladıktan sonra, eğitim sigortasıyla bu masrafın ne kadarını teminat altına alacakları. Çünkü bu iki konu hem ürünün ihtiyaca cevap verip vermemesine hem de fiyata direkt olarak etki ediyor. ©

VERGİ DİLİMİNE GÖRE PRİMLERİN ÖNEMLİ BİR KISMINI DEVLET ÖDÜYOR

Eğitim sigortaları prim tutarı eğitim yılı ve masraf tutarına göre değişkenlik gösteren bir ürün. Aileler çocuklarının eğitimi yarım kalmasın diye eğitim sigortası yaptırmaya karar verdiklerinde sanıldığı gibi yüksek miktarlar ödemiyor, üstelik vergi avantajından yararlanabiliyor. Örneğin, 10 yıllık eğitim süresi ve yıllık 10 bin TL eğitim masrafı öngören 32 yaşındaki

bir velinin 10 yıl için ödeyeceği toplam prim tutarı 820 lira. Üstelik bunu 91 liralık 9 taksitte ödeyebiliyor. Velinin yüzde 27'lik vergi diliminde olduğunu da varsayarsak, 820 liralık prim 600 liraya düşüyor. Yani primin yüzde 27'sini devlet ödüyor. Eğitim sigortasının yararlarına ve kapsamına baktığımızda ihtiyaca yönelik bu ürüne sahip olmak oldukça kolay ve ulaşılabilir.

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

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



LOUNGE
HİZMETİ



KAT KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİGORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

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

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[f](https://www.facebook.com/vakifbank) [t](https://twitter.com/vakifbank) /vakifbank

Hasar yönetimi uzmanından

AKILLI KASKO

Allianz'ın yeni ürünü "Akıllı Kasko"yu tercih eden otomobil ve kamyonet sürücüleri, olası bir hasar durumunda "Birebir Hasar Danışmanı", "Hızlı Hasar" gibi hizmetlerden de ücretsiz olarak yararlanabiliyor...

Hasara süreçleri ve hizmet performansıyla öne çıkan Allianz Türkiye, kaskoda yepyeni bir alternatif sunuyor. Otomobil ve kamyonet sahipleri, "Akıllı Kasko" ile Allianz kalitesine avantajlı fiyatlarla sahip olabilecek. 14 yaşa kadar olan araçları teminat altına alan "Akıllı Kasko" ürünüyle Allianz Akıllı Kasko Hasar Hizmet Noktalarında hasarın yüzde 100'ünü karşılanırken, diğer tamirhanelerde ise yüzde 25 muafiyet uygulanıyor. Allianz "Akıllı Kasko", yüzde 40 ve üzeri hasarsızlığı olan araçlar için düzenlenmiş poliçelere ek prim karşılığında "Hasarsızlık Koruma" teminatını ilave ediyor. Bu teminatla, poliçe süresince bir kereye mahsus olmak üzere radyo-teyp çalınması ya da cam kırılması hasarının oluşması durumunda hasarsızlık indirim hakkı korunuyor; yenilenen poliçede hasarsızlık oranı düşürülmüyor.

Kişisel eşya teminatı eklemek de mümkün

"Akıllı Kasko"; sel, su baskını, dolu, anahtar kaybı, hukuksal koruma teminatlarının yanı sıra asistans ve mini onarım hizmetlerini de içeriyor. Dileyenler "Akıllı



Okan Özdemir

Kasko"ya ek ücret karşılığında kişisel eşya teminatı da ekletebiliyor. "Akıllı Kasko" arıza durumu dışında, kaza anında çekme-kurtarma hizmeti verirken, ikame araç hizmeti ise ekonomik sınıf araçlarla sunuluyor. Hasar yönetiminin özel bir uzmanlık gerektirdiğine dikkat çeken Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, bu noktada yeni ürün-

lerinin sunduğu avantajları şöyle anlatıyor:

"İsteğe bağlı olarak yaptırılabilen kasko, sigortalının kendi aracı için koruma sağlayan bir ürün. Biz de ürün gamımıza eklediğimiz 'Akıllı Kasko' ile avantajlı fiyatlarla Allianz kalitesinde hizmet sunmayı garanti ediyoruz. Bu ürüne sahip olan müşterilerimiz, muhtemel bir kasko hasarı gerçekleştiğinde, hasar süreçlerini mobil uygulamamız Allianz'ım üzerinden ya da internet sitemiz, çağrı merkezimiz ve acentelerimiz gibi farklı kanallarımızdan takip edebileceği gibi 'Birebir Hasar Danışmanı' ve 'Hızlı Hasar' gibi hizmetlerimizden de ücretsiz olarak yararlanabilecek. Müşterilerimiz adına tüm hasar sürecini takip edip, aşamalar hakkında bilgi veren ve evrak teminini kolaylaştırarak hızlı işlem sağlayan 'Birebir Hasar Danışmanı' ve eksper raporu sürecinin tamamlanmasını beklemeden, çok hızlı sürede onarım onayı veren 'Hızlı Hasar' hizmetlerimizin, 'Akıllı Kasko'nun tercih edilmesini sağlayacak önemli çalışmalar olduğuna inanıyorum."

“Geleceği ‘SADAKAT’ ve ‘DİJİTALLEŞME’ şekillendirecek”

AvivaSA, 10’uncu yıl kutlamaları kapsamında, 10 yıl değerlendirmesinin yapıldığı ve gelecek projeksiyonunun paylaşıldığı, geniş katılımlı bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda konuşan Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer, “Bireysel emeklilik sektöründe 2015 yılında elde ettiğimiz sektör liderliğimizi sürdürüyoruz” dedi. Sigortacılık sektörünün Sabancı Holding’in stratejik büyüme alanlarından biri olduğunu hatırlatan Dinçer, sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye, Aviva’nın ‘yıldız’ olarak adlandırdığı, yüksek büyüme potansiyeline sahip, güçlü pazarlardan biri. 2023 yılında bireysel emeklilik pazarının 400 milyar TL’nin üzerinde büyüklüğe ulaşacağı, otomatik katılım sayesinde ise 10 yıllık dönemde 90 milyar TL’lik tasarruf oluşturulacağı öngörülüyor. Yeni düzenlemelerle otomatik katılım uygulaması daha da gelişecektir. Ancak belirtmek isterim ki Türkiye’de bireysel emeklilik fonlarının penetrasyonu hala OECD ortalamasının oldukça altında. Toplam fon büyüklüğü 2015 sonu itibarıyla Türkiye’de, GSYH’non yüzde 2,4’ünü oluşturuyor. GSYH’ya oranla fon büyüklüğüne göre, Türkiye, OECD ülkeleri içinde 32’nci sırada yer alıyor. Tasarrufların milli gelire oranı kriteri de çok önemli. TÜİK’in son raporunda tasarruf oranımız yüzde 25 seviyesinde açıklandı. Bizim gibi gelişmekte



Haluk Dinçer

Fırat Kuruca

AvivaSA, Türkiye pazarındaki 10 yılında müşteri sayısını 3 kat artırırken, fon büyüklüğünü 13 katına çıkardı. 2015’te yakaladıkları fon büyüklüğü sektör liderliğini sürdürdüklerini vurgulayan AvivaSA CEO’su Fırat Kuruca, “Geleceği ‘sadaikat’ ve ‘dijitalleşme’ olguları şekillendirecek. Bu yıl bu iklim ve kültür değişimi ile dijital dönüşüm en önemli yatırım alanlarımız oldu” dedi...

olan ülkelerle kıyasarsak bu düşük bir oran. Tasarruf oranı Çin’de yüzde 49, Hindistan’da yüzde 32, Güney Kore’de yüzde 36, Endonezya’da yüzde 32 seviyelerinde. Ülke olarak gidecek daha çok yolumuz var. Otomatik katılım uygulamasının sektöre getireceği büyüme ve yenilikler sayesinde, çok daha canlı bir 2018 geçireceğimize inanıyorum. Sektördeki tüm

aktörler olarak bütün enerjimizi, insanımızın BES’e duyduğu güveni çok daha yukarılara çıkarmaya harcamalıyız. Özellikle düşük ve orta gelire sahip vatandaşlarımız için, BES’in en etkili tasarruf aracı olduğunu çok daha iyi anlatmalıyız. Burada gururla vurgulamak istiyorum; Sabancı Holding’in güvencesi ve İngiliz ortağımız Aviva’nın yıllardır İngiltere’de edindiği otomatik

katılım tecrübesi, AvivaSA olarak bizi çok daha güçlü kılıyor.”

Türkiye'nin ve dünyanın 10 yılı ve “Yarın şimdiden güzel”

AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca ise konuşmasında öncelikle 10'uncu yıl kutlamalarını yıl içine yaydıklarını hatırlatarak şu bilgileri verdi:

“Ağustos ayında dijitalleşme, müzik, sinema ve spor gibi tüm insanlık için önemli ilgi alanlarında, ülkemizde ve dünyada son 10 yılda gerçekleşen başarıları hatırlatmayı amaçlayan bir dijital iletişim çalışması başlattık. İzleyenlerin, geçen 10 yılda kendilerini iyi hissettiren olayları hatırlayarak, bugün iyi hissedebileceklerine ve yarına umutla bakacaklarına inanıyoruz. Yeni marka konumlandırmanın mottosunun ‘Yarın şimdiden güzel’ olması da bununla ilgili. Bu dört alanda, değerli isimlerin röportajlarıyla zenginleşen videolarımız televizyonda ve tüm sosyal medya hesaplarımızda yayımlandı ve yoğun ilgi gördü. Ardından, aynı dört alanın en başarılı isimlerinin belirlendiği ve geçmiş 10 yılın ‘keşke’lerini ve geleceğin ‘mutlaka’larını içeren ‘Türkiye'nin 10 Yılı’ adlı, Türkiye temsili bir araştırma yaptık. Araştırmadan ilginç sonuçlar elde ettik. Katılanlar, gelecek 10 yıl için mutlaka yapmış olmak istediği şeyler arasında ilk sırayı, yüzde 67 ile ‘Çocuklarının geleceklerini garanti altına almaya’ verdiler. Yine gelecek 10 yılda nelerin daha iyi yapılmak istendiği kısmında ise önem sıralamasında yüzde 50 ile ‘Çocuklarının geleceği için daha fazla yatırım yapmak isterim’ yanıtı, açık ara bir şekilde ilk sırada yer aldı. Geçmiş 10 yıla ilişkin ‘Ah keşke!’ kısmında ise en yüksek (yüzde 34) oranda ‘Keşke boş zamanlarımı daha dolu dolu

AVIVA SA

YARIN ŞİMDİDEN GÜZEL

geçirseydim’ yanıtını verdiler.”

Sektör liderliğinden fikir önderliğine...

Firma olarak çok başarılı bir 10 yıl geçirdiklerini vurgulayarak sözlerine devam eden Fırat Kuruca, “10 yıllık yolculuğumuzda müşteri sayımızda 3 kat artış sağladık. Fon büyüklüğümüzü tam 13 katına çıkardık ve marka bilinirliğimiz yüzde 73 olarak gerçekleşti. Ayrıca, 2015 yılında yakaladığımız BES fon büyüklüğü liderliğimizi aralıksız devam ettiriyoruz” dedi.

Kendileri için “sektör lideri” gibi iddialı bir ifadeyi kullanırken sadece rakamsal bir liderliğe, pazar payına vurgu yapmadıklarının altını özellikle çizen Kuruca, konuşmasına şöyle devam etti:

“Bizi sektör liderliğine taşıyan, müşteri beklentilerini, sektörel ihtiyaçları doğru okuma çabamızdır. Bu 10 yıl boyunca, global ortağımız Aviva ile

birlikte gerçekleştirdiğimiz ve tüm Avrupa'nın haritasını çıkardığımız, ‘Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı’ araştırmaları ve AvivaSA olarak Türkiye özelinde gerçekleştirdiğimiz tasarruf araştırmaları, fikri liderliğimizin somut örnekleridir. Kurumların 5, 10, 25 ve 50. yılları, özellikle motivasyon açısından çok önemlidir. Bu yıl gerçekleştirdiğimiz, iklim ve kültür değişimi, yeni marka konumlandırması ve dijitalleşme hamlelerimiz gibi konuları da düşünürsek, bu motivasyon fırsatını oldukça iyi kullandığımızı düşünüyorum.”

Geleceği “müşteri odaklılık” ve “dijitalleşme” şekillendirecek

Müşteri odaklılık kavramının artık şirketlerin büyümesi ve hatta hayatta kalması için olmazsa olmaz hale geldiğini ifade eden Fırat Kuruca, AvivaSA'nın bu konuda izlediği stratejiyi şöyle anlattı: ➔



“Günümüzü insan odaklı bir dönem olarak tanımlayabiliriz. Yeni teknolojileri hızlıca adapte edip, müşterilerinin ve çalışanlarının hayatında fark yaratan şirketler öne çıkıyor artık. Sigortacılık yapısı gereği, bazı durumlarda 50-60 yıla uzanan müşteri ilişkilerinin kurulduğu; gelecek ve bugün güvencesi gibi hayati ihtiyaçlarla insan yaşamına dokunan ve insanla iç içe bir sektör. Geleceği şekillendirecek alanlardan biri dijitalleşme olsa da sadakat, güven ve iş yapma şekllinden kaynaklanan ‘tercih edilen kurum’ olma gerçeği değişmeyecektir. Hatta belki de güven ve sadakate en çok dijital dünyada ihtiyacımız var. Müşteri sadakati konusunda önce bugüne kadar yaptıklarımızdan iki önemli örnek vermek istiyorum: 2010 yılında kurduğumuz ve sektörde bu kapsamda ilk olan ‘Geleceğini Biriktirenler Kulübü’ bağlılık programımızla müşterilerimizin sadece geleceğini değil, bugünü de daha keyifli yaşamalarını sağlıyoruz. Emeklilerimiz için de ‘Keyifli Emekliler Dünyası’ programımız var. Her iki programda da müşterilerimize, hayatın hemen her alanından ve her sektörden ücretsiz hizmet ve indirim fırsatları sunuyoruz.”

Sigorta sektöründe inovasyonun lideri olmak

Yeni marka konumlandırmaları ve inovasyon-dijitalleşme konusundaki atılımlarından da bahseden Fırat Kuruca, sözlerini şöyle tamamladı: “Elbette böylesi bir geleceğe hazırlanma sürecinde, markanızı da buna göre konumlandırmak durumundasınız. 10’uncu yılımızda, şirket hedeflerimiz ve müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda markamızı yeniden konumlandırdık. Tüm kurumsal

kimliğimizi yenileyerek yaptığımız yenilikçi iletişim çalışmalarımızda ‘Yarın Şimdiden Güzel’ mottomuzla müşterilerimize ulaşıyoruz. Dijitalleşme konusunda ise hissedarlarımız Aviva ve Sabancı Topluluğu’nun öncelikli stratejilerinden dijitalleşme kapsamında ve sektörde bir ilk olan ‘Dijital Garaj’ çatısı altında sektördeki yeniliklere öncülük etmek, şirket içi girişimcilik kültürünü oluşturmak, müşteri ve çalışan deneyimlerini artıracak dijital çözümler sunmak

ve InsurTech (sigorta teknolojileri) ekosistemine liderlik etmek amacıyla çalışmalara başladık. Oldukça da yol kat ettik. Bu yıl uygulamaya koyduğumuz ‘Bi’tıkla’ kurumsal ve bireysel internet sitelerimiz dijitalleşme konusunda en yetkin örnekler oldu. Bi’tıkla Kurumsal, 20 bin kişinin başvuru işlemini 2 dakikada ve tahsilatını 1 dakikada tamamlıyor. Bi’tıkla Bireysel online şubemizse şu ana kadar yaklaşık 450 bin kişi tarafından aktif olarak kullanıldı ve 6.1 milyon işlem yapıldı.”



RAKAMLARLA BES, OTOMATİK KATILIM VE AVIVASA

- BES son 10 yılda, toplam fon büyüklüğü açısından yıllık ortalama yüzde 34 büyümeye kaydetti. EGM’nin 20 Ekim 2017 tarihli verilerine göre BES fon büyüklüğü, devlet katkısı dahil 74.1 milyar TL’ye, katılımcı sayısı ise 6.9 milyon kişiye ulaştı.
- Fırat Kuruca, AvivaSA’nın ise EGM verilerine göre 14.4 milyar TL fon büyüklüğü, yüzde 19.4 pazar payı, 900 bin BES katılımcı sayısı ve toplamda 2 milyonu aşkın müşterisiyle sektör liderliğini devam ettirdiğini açıkladı.
- Otomatik katılımda ise yine EGM’nin 20

Ekim 2017 tarihli verilerine göre, 1.4 milyar TL toplam fon büyüklüğü ve 3.4 milyon katılımcı sayısına ulaşıldı.

- Kuruca, AvivaSA’nın ise otomatik katılımda 127 milyon TL fon büyüklüğü, 316 bin katılımcı sayısı ve 2 bin 240 firma sayısına ulaştığını belirtti.

- 2023 yılında bireysel emeklilik pazarının 400 milyar TL’nin üzerinde büyüklüğe ulaşacağı öngörülüyor. Otomatik katılımda ise 14 milyon kişinin sisteme girmesi ve 10 yıllık dönemde 90 milyar TL’lik tasarruf oluşturulması öngörülüyor.

Sosyal faydanın iletişim platformu SosyalUp kuruldu

Sigorta sektörü ve sigortacıların da büyük önem verdiği sosyal girişimcilik ve sosyal sorumluluk faaliyetlerini kurumsal kimliğinin bir parçası haline getirip 250'den fazla STK için toplamda 3.5 milyon TL bağış yapılmasını sağlayan Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Türkiye'nin sosyal fayda odaklı ilk iletişim platformu SosyalUp'ı tanıttı. SosyalUp, STK'lar, sosyal girişimler, akademisyenler, sivil girişimler ve gönüllüleri kapsayan büyük bir ekosistem için haber, nitelikli içerik, iletişim ve etkileşim ihtiyaçlarını karşılıyor.

"E-bağış" kavramını Türkiye'yle tanıştıran BKM, dijital cüzdanı BKM Express aracılığıyla toplamda 176 bin dijital bağış işlemi sonucunda elde edilen 3.5 milyon TL'yi çeşitli STK'lara ve vakıflara aktarmıştı. Sosyal faydayı hedefleyen tüm aktörlerin yanında olan BKM, SosyalUp iletişim platformuyla gelecek günlere ışık tutup toplumu ileriye taşıyacak bir bilgi havuzu oluşturmayı hedefliyor.

Yuvarla, Givin, Açık Açık ve Askıdanevar gibi sosyal girişim ve sivil toplum kuruluşlarının da katıldığı SosyalUp lansmanı, sosyal ihtiyaçlara cevap verip sorunlara çözüm bulmayı hedefleyen her kesimden insanı ve kuruluşu bir araya getirdi. Etkinlikte

BKM'nin e-bağış konusunda örnek teşkil edip sosyal fayda alanında en aktif kurumlardan biri olduğunu hatırlatan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, SosyalUp'ın sosyal girişimler, STK'lar, sivil girişimler için yaratacağı etkiyi şöyle açıkladı: "BKM olarak bağış yapmanın, paylaşmanın daha adil ve farkında bir toplumun anahtarlarından biri

olduğuna inanıyoruz. SosyalUp ile kurumsal ve bireysel anlamda doğru kaynağa hızlı erişilebilirliği sağlayan, nitelikli içerikleri kamuoyuyla paylaşan ve sosyal fayda amacıyla çalışan her kesimi destekleyecek bir iletişim platformunu hayata geçirdik. BKM Express ile yarattığımız e-bağış etkisinin bir benzerini sosyal fayda alanında yaratıp bu alanda çalışan herkese destek olmak istiyoruz."



İYİ AMAÇLAR İÇİN DESTEK OLUYORLAR

■ **Yuvarla:** 15 STK'ya destek olan Yuvarla, hiç kâr elde etmeden şimdiye kadar 600 bin online alışveriş işleminin küsuratlarını yuvarlatarak, kuruluşlarla 500 bin TL bağış toplanmasını sağladı. Şimdi ise Yuvarla, sadece online değil başlangıç olarak İş Bankası kartlarıyla yapılan tüm küsuratlı harcamalarda kuruluşların istenilen STK için bağışlanabilmesini sağlıyor.

özgürleştiriyor ve herkesin cebinden para çıkmadan ya da karşılıksız para vermeden iyiliğe destek olmasını sağlıyor. Alınan her şeyin tüm geliri TOG, TEGV, Tohum Otizm, TOÇEV ve Koruncuk ile iyi amaçlara destek oluyor.

■ **Açık Açık:** Bağışçı haklarını tanıyan şeffaf, hesap verebilir dernek ve vakıflarla, bağışçıları bir araya getirmek amacıyla kurulmuş bir platform olan Açık Açık, kişilere ve kurumlara, 15 alanda fark yaratan ve sayısı 56'ya ulaşan sivil toplum kuruluşlarını keşfedebilmeleri, isterlerse destekleyebilmeleri için bir platform sağlıyor.

■ **Askıdanevar:** 2012 yılından bu yana üniversite öğrencilerine ücretsiz ürün ve hizmet sunulmasını sağlayan bir sosyal girişim. Gönüllü kişiler, Askıda Ne Var'ın web sitesi üzerinden üniversite öğrencilerine yemek ısmarlayabiliyor. Markalarsa kendi ürün ve hizmetlerini askıya bırakarak sisteme dahil olabiliyor. Son 1 yılda askıya bırakılan ürün ve hizmetlerin sayısı 73 bin 600'e, bu ürün ve hizmetlerin toplam değeri ise 2.9 milyon TL'ye ulaştı.

■ **Givin:** Kullanmadığımız eşyalar #durmasindestekolsun diyen, tüm alışverişlerin bağışa dönüştüğü bir mobil uygulama olan Givin, iyi amaçlar için harekete geçen #modernkahramanlar'ın başlattığı bir eğitime destek hareketi. Givin, evde öylece duran bir vazunun bağışa dönüşmesini sağlıyor, bağış



ERGO'DAN KOBİ'LERE GENİŞ TEMİNATLA HIZLI ÇÖZÜM

ERGO KOBİ İş Yeri Paket Sigortası; yangın, mühendislik ve sorumluluk kategorilerinde sunduğu pek çok teminata ek olarak dâhili su tesisatı, elektrik tesisatı, çilingir hizmeti, cam hasarları, doktor/ambulans ile iş güvenliği gibi çeşitli asistans hizmetlerinden de ücretsiz faydalandırıyor...

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılan araştırmalara göre Türkiye'de 2 milyondan fazla işletme var. Bu işletmelerin yüzde 90'dan fazlasını KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ'ler yarattıkları iş hacmiyle, üretim ve istihdama katkılarıyla, değişen piyasa koşullarına hızlı uyum

yetenekleriyle ülke ekonomisi açısından büyük öneme sahip. ERGO Türkiye de bu gerçekten yola çıkarak, KOBİ'lere destek olmak amacıyla "KOBİ İş Yeri Paket Sigortası"nı geliştirip iş ortaklarının hizmetine sundu.

Geniş teminat kapsamı, ücretsiz asistans hizmetleri

ERGO KOBİ İş Yeri Paket Sigortası, geniş teminat seçenekleriyle yangın, hırsızlık, doğal afetler, komşulara, kiracılara ve maliklere verilecek zararlar, iş durması, sel ve su baskını, cam kırılması ve elektrik hasarları dâhil olmak üzere birçok riske karşı iş ortaklarına kapsamlı bir hizmet sunuyor. Bunlarla birlikte söz konusu ürün, elektronik cihaz ve makinelerde meydana gelen

zararlar ile üçüncü şahısların ve çalışanların başlarına gelebilecek zararları da teminat altına alıyor. Yangın, mühendislik ve sorumluluk kategorilerinde sunulan pek çok teminata ek olarak ERGO Türkiye'yi tercih eden KOBİ'ler; bu ürünle dâhili su tesisatı, elektrik tesisatı, çilingir hizmeti, cam hasarları, doktor/ambulans ile iş güvenliği hizmetleri gibi çeşitli asistans hizmetlerinden de poliçeleri kapsamında ücretsiz faydalanabiliyor. ERGO Türkiye'nin acente ve müşteri odaklı yaklaşımıyla geliştirilen "KOBİ İş Yeri Paket Sigortası" ürünü, aynı zamanda otorizasyon süreçlerini minimuma indirerek iş ortaklarının zamandan tasarruf etmelerini sağlıyor. 

Bitkisel Ürün Yeni Üretim

Sigortaları'nda Sezonu Açıldı!

Bitkisel Ürün Sigortaları'nda, 2018 yılı üretim sezonu açılmıştır. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de doğal afetlerin frekans ve şiddetinin artması, sigorta yaptırmanın önemini daha fazla ortaya koymaktadır.

Bu nedenle, ÇKS'ye ürün kaydını yaptırmış veya güncellettmiş üreticilerimize, tarım sigortasının önemini anlatılması, uygulama ve teminatlar hakkında detaylı bilgi verilmesi, sigortanın düzenli olarak yaptırılmasının tavsiye edilmesi büyük önem taşımaktadır.

Yeni sezonun hayırlı olması ümidiyle...



TARSİM[®]
TARIM SİGORTALARI HAVUZU

tarsim.gov.tr | 0850 250 82 77

f /tarim.sigortalari

@tarim_sigortasi

/tarim_sigortasi

/Tarsim

/Tarım Sigortalari Havuzu

/Tarım Sigortalari Havuzu

Anadolu Sigorta'nın mobil uygulaması "Sigortam Cepte" üzerinden ev içerisinde gerçekleşen cam, elektronik cihaz ve makine kırılması hasarlarını bildiren Anadolu Sigortalılar, ödemelerini, yaptıkları bildirimden sonraki 5 saniye içinde alabiliyor...



Anadolu Sigorta'dan jet hızında hasar ödemesi

Anadolu Sigorta, konut poliçesi sahiplerine 5 saniyeden kısa sürede hasar ödemesi yaparak Türkiye'de bir ilke imza atıyor. Konut poliçelerindeki cam kırılması, makine kırılması ve elektronik cihaz hasarlarını kapsayan Turbo Jet uygulaması ile "Sigortam Cepte" üzerinden hasar bildirimini yapan Anadolu Sigortalıların 1.000 TL'ye kadar olan hasar ödemeleri, bildirimden saniyeler sonra yapılıyor. Anadolu Sigorta, Turbo Jet basın lansmanını, aynı zamanda uygulamanın geliştirildiği yer olan Kolektif House'ta, Genel Müdür İlhami Koç, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Bilgi Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı'nın katılımıyla gerçekleştirdi.

Her alanda olduğu gibi sigortacılık alanında da dijital dönüşümün önemine işaret eden Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, "Teknolojiden her geçen gün daha çok faydalanıyoruz. Anadolu Sigorta olarak son yıllarda tüm süreçlerimizde teknolojik yatırımları esas alarak başta müşterilerimiz olmak üzere, bütün paydaşlarımıza en yüksek faydayı sağlamayı amaçladık. Turbo Jet de bunun son örneklerinden. Konut sigortaları kapsamında başlattığımız Turbo Jet'in kapsamını, önümüzdeki dönem daha çok kişiye ulaşacak şekilde genişletmeyi planlıyoruz" dedi.


5 gün süren hasar ödemeleri Turbo Jet'le 5 saniye

Turbo Jet'ten önce raporlama sü-

reçlerinin etkisiyle hasar ödemelerinin 5 güne kadar sürdüğünü hatırlatan Mehmet Abacı, Turbo Jet ile bu sürenin 5 saniyenin altına düştüğü bilgisini verdi. Abacı, Turbo Jet ödeme süreciyle ilgili şu bilgileri verdi:

"Turbo Jet, faturalı hasarların mobil uygulamamız üzerinden aracısız ve kâğıtsız olarak bize iletilerek, saniyeler içinde ödenmesini sağlayan bir yenilik. Normal süreçte, sigortalı, hasar durumunda önce acentesini veya çağrı merkezini arayarak ihbar kaydı açtıyordu. Hasarlanan cam ya da elektronik cihazın onarımı gerçekleştiikten sonra onarım faturasını şirketimize iletiyor, ardından dosya sonuçlandırılıyordu. Bu süreç ortalama 5 gün sürüyordu. Artık, Turbo Jet ile sigortalı, önceden hasar dosyası açtırmaya gerek duymadan onarım faturasını Sigortam Cepte uygulamamız üzerinden yükleyebiliyor, ihbar kaydını otomatik olarak oluşturabiliyor. Belirli kriterlere uygun olan dosyaların tazminat ödemesi azami 5 saniye içinde sigortalının hesabına aktarılıyor."

İş Bankası ile güç ortaklığı

Turbo Jet altyapısı için İş Bankası ile güç birliğine gittiklerini belirten Genel Müdür İlhami Koç ise "Kolektif House, fikri olan ama bu fikrini hayata tek başına geçiremeyen, özellikle genç girişimcileri buluşturan bir mekân. Biz de bu mekânda İş Bankası ile ortak bir ofis açtık ve Turbo Jet'i burada geliştirdik. Turbo Jet'te, İş Bankası'nın bize sağladığı anında parayı yatırma imkânıyla müşterilerimizin hesaplarına hasar ödemesini saniyeler içinde yapabiliyoruz. Turbo Jet, İş Bankası ile Kolektif House'ta ortaklığımızın ilk ürünü olması sebebiyle de bizim için ayrı bir öneme sahip" dedi. 

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu ekran



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



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

 **Ziraat Emeklilik**
Geleceğiniz için daha fazlası



Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



 @BilgiGuvende

DÜNYADAN bilgi güvenliği haberleri



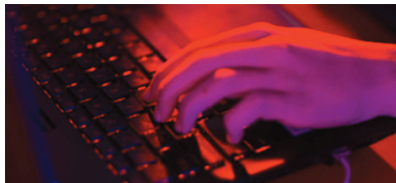
1 Ev, işyerleri ve halka açık alanların pek çoğunda yaygın olarak kullanılan Wi-Fi'nin WPA/WPA2 protokollerinde güvenlik açığı olduğu açıklandı. Tüm Wi-Fi erişimlerinin bu açık nedeniyle risk altında olduğunu vurgulayan uzmanlar, üreticilerin yayınlayacağı güvenlik yamalarının mutlaka yüklenmesini tavsiye ediyor. KRACK adı verilen açıklıkla yerel ağdaki bilgiler ağ parolası olmadan ele geçirilebiliyor. **16.10.2017**



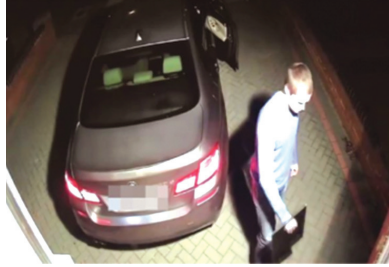
2 11 ülkedeki 41 Hyatt otelinde, Mart-Temmuz 2017 arasındaki ödemelerde kullanılan müşteri kart verileri çalındı. Hyatt, en son 2015'te benzeri bir olay yaşamış ve tekrarlanmaması için her türlü tedbirin alındığını açıklamıştı. **12.10.2017**



3 DoubleDocker isimli yeni fidye yazılımı, bulaştığı telefonun PIN kodunu değiştiriyor! **13.10.2017**



4 Tayvan'da Far Eastern Int. bankasından 60 milyon dolar çalan siber suçluların Kuzey Koreli hacker grubuyla bağlantılı olduğu belirtildi. **17.10.2017**



5 Siber hırsızlar 50 bin sterlin değerindeki bir aracın kilidini, orijinal anahtarın sinyalini kullanan "dark web" marketten alınmış bir cihaz yardımıyla açıp, aracı çaldı. **15.10.2017**



6 IOTroop adı verilen yeni bir zararlı yazılım 30 gün içinde 1 milyon IoT (giyilebilir) cihazına bulaştı. Uzmanlar Mirai benzeri bir saldırının her an yaşanabileceğini düşünüyor. Kablosuz IP kameralar ve network cihazlarına bulaşan zararlı yazılımın D-Link, TP-Link, Avtech, Netgear, Linksys gibi üreticilerin modellerini etkilediği belirtildi. **19.10.2017**



7 Kendi e-devletlerini kurmuşlar! Vatandaşların kişisel bilgilerini hukuk büroları ile avukatlara satan, internet üzerinden de para karşılığı üçüncü kişilerin kullanıma açan çete üyeleri, operasyonla gözaltına alındı. **20.10.2017**

8 Malezya, tarihinin en büyük veri sızıntısıyla karşı karşıya! 17 milyon Malezyalıya ait kişisel veriler satışa çıktı. **19.10.2017**



9 Pizza Hut, web sitesiyle mobil uygulamasının hack'lendiğini ve müşteri verilerinin, kredi kartı verileriyle birlikte ele geçirilmiş olabileceğini duyurdu. **17.10.2017**



10 Ortalama (phishing) yöntemiyle Tamer Karadağlı, Gamze Özçelik, Berk Okyay gibi 50'ye yakın ünlünün sosyal medya hesabını çalıp şantajla para isteyen "Ducky Layne" cetesinin 14 üyesi tutuklandı. **20.10.2017**



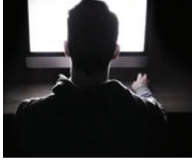
11 Dünya genelinde kendisini Adobe Flash güncellemesi olarak göstererek sistemlere bulaşan BadRabbit adlı ransomware zararlı yazılım, sisteme indirilen zararlı bir dosya ile bulaşıp tüm dosyaları şifreleyerek açılması için ücret talep ediyor. **25.10.2017**

12 Heathrow Havalimanı'nın "çok gizli" bilgileri sokakta bulundu. Londra'nın batısındaki Queen's Park semtinde bir vatandaşın kaldırımında bulunduğu USB diskten, İngiltere'nin en büyük havalimanının güvenlik sistemine



ve prosedürlerine ait çok gizli belgeler çıktı. **29.10.2017**

13 Bankaları ve ödeme sağlayıcılarını hedef alan yeni bir bankacılık trojan'ı (Truva atı) tespit edildi: Ursnif... **28.10.2017**



14 Araştırmacılar, LG SmartThinQ uygulamasında bulunan açıkla, LG akıllı ev araçlarının hack'lenip, uzaktan kontrollü casus robot olarak kullanılabileceğini ispatladı. **26.10.2017**



15 Londra'da Kraliyet Ailesi ve ünlülerin estetik yaptırdığı bir kliniğin dijital hasta dosyaları siber suçlular tarafından çalındı, fidye istendi. **25.10.2017**



16 ABD Başkanı Donald Trump'ın "@realdonaldtrump" olan Twitter hesabı şirketten ayrılan bir çalışan tarafından silindi. Twitter olayın 11 dakika içinde çözüldüğünü ve hesabın geri getirildiğini açıkladı. Twitter yaptığı ilk açıklamada, bir çalışanın "yanlışlıkla" Trump'ın hesabını sildiğini söyledi. Unutulmamalı ki bilgi güvenliği, bilginin gizliliği yanı sıra bütünlüğünün ve erişilebilirliğinin de korunmasını kapsar. **03.11.2017**



17 2014 ve 2015 yıllarında siber saldırıya uğrayan ve 360 bin müşterisinin hesabı ele geçirilen Hilton Hotels, müşterilerini zamanında bilgilendirmediği gerekçesiyle 700 bin dolar para cezasına çarptırıldı. GDPR yürürlükte olsaydı, ceza 420 milyon dolara ulaşabilirdi. **01.11.2017**



18 Malezya'nın 46 milyon mobil abonesinin verilerinin, "Dark Web" forumlarında satışta olduğu fark edildi. **01.11.2017**



19 AP'nin haberine göre, Trump henüz ABD Başkanı olmadan önce Trump ailesine ait ticari ve şahsi en az 195 web sitesi "Rus olduğu tahmin edilen" internet korsanları tarafından ele geçirildi. **04.11.2017**



20 Estonya, vatandaş kimliklerinin çipinde 760 bin kişinin bilgilerine ulaşılmasına neden olacak güvenlik açıkları buldu. Çevrimiçi devlet hizmetlerine erişim kapatıldı. **03.11.2017**

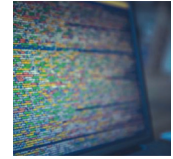
21 Hacker'ların banka hesaplarımızı ele geçirmek amacıyla kullandığı

 @BilgiGuvende
Haberdar olmak için takip edin



yeni bir yöntem keşfedildi: Google arama sonuçlarını zehirlemek! Bu yeni yöntemle arama sonuçları optimizasyonu (SEO) kullanılarak meşru banka siteleri yerine kullanıcılar kötü amaçlı sitelere yönlendiriliyor. **11.11.2017**

22 Dijital cüzdan sağlayıcısı Parity, kodlardan kaynaklanan bir hata nedeniyle "280 milyon dolarlık ether" in donduğunu açıklamıştı. Yeni iddialara göre olayın arkasında hata değil hack girişimi yatıyor. **11.11.2017**



23 Amerikalı paylaşımlı seyahat hizmeti şirketi Fasten, sürücü ve müşterilerinden oluşan 1 milyon kişinin kredi kartı ve diğer kişisel verilerinin açığa çıktığını doğruladı. **11.11.2017**



Update WhatsApp Messenger
WhatsApp Inc.

24 Siber korsanların birebir WhatsApp görünümünü verdikleri zararlı uygulama Google Play Store üzerinden 1 milyondan fazla kişi tarafından indirildi. **07.11.2017**



25 Araştırmacılar, bir markanın oyun klavyesinin içinde yüklü keylogger (klavye hareketlerini kaydeden kötü amaçlı yazılım) buldu; veriler Çin'e gönderiliyormuş. **07.11.2017**

Sanat bir tutku ve emektir. Bazıları ise bu tutkunun ve sanatın içinde mucizeler yaratır. Ünlü balerin Ayşegül Sökmen de birçok kimsesiz çocuğa sihirli bir sopayla dokunuyor ve hayatlarında mucizeler yaratıyor...



"BALE için başvuruyoruz, dansöz muamelesi görüyoruz!"

Bazılarımız için hayat parmak uçlarındadır, tıpkı balerinler gibi. Son derece estetik, esnek ve bir o kadar da büyüleyen bir sanat dalıdır bale. Balerinlerse görünüşleriyle büyüler, âdeta bir kuğu gibi süzülür sahnenin ortasında. Yerçekimine inat saatlerce dans ederler. Hareketleri zariftir. Mesela Çaykovski'nin "Kuğu Gölü" eseri, masalsı havası ve

eşsiz müzikleriyle izleyiciyi harika bir dünyaya götürür. Her sanat dalı gibi bale de kolay değil. Hatta ağır işçilikte madencilikten sonra ikinci sırada gösteriliyor. Kaslara, adalelere çok fazla yükleniyor, yerçekimine karşı hareket ediyorlar. Neredeyse tüm vücutlarının şeklini değiştirerek sanatçılıklarını konuşturuyorlar. Kimi zaman parmakları çekilmek zorunda kalıyor, kimi zaman

sakatlanabiliyorlar. Ayşegül Sökmen de hayatını baleye adayan, yıllarca emek veren ve işini en iyi şekilde icra eden bir balerin. Ancak reklam yapmayı sevmiyor! İstanbul Kozyatağı'ndaki Ayşegül Bale ve Dans Okulu'nda sayısız öğrenciye hem iyi bir eğitim, hem de yurtdışında burs alma imkânı sağlıyor. Sökmen bunlarla da sınırlı kalmayıp kimsesiz çocuklara ışık oluyor, onlara

kendi okulunda sanatın yolunu açıyor, burs vererek, müthiş bir gelecek sunuyor. Aslında birçok çocuğun hayatına dokunuyor. Biz de bu sayımızda rüya gibi bir sanata dokunmaya karar verdik; ünlü balerin Ayşegül Sökmen ile sohbet edip baleyi ve gerçekleri konuştuk...

BALE GÖNÜL İŞİDİR

Önce biraz kendinizden bahseder misiniz?

Mimar Sinan Üniversitesi Konservatuvarı Bale Bölümü'nden mezun oldum. İlkokul sonrası başlayıp 11 yıl okuduktan sonra mezun oluyorsunuz. Mezun olduktan sonra Devlet Opera ve Balesi'nde dans ettim. Hep eğitmen olmak istiyordum, hocalarım Rus'tu. Onlar da hep eğitmen olabileceğimi düşünüyordu. 10 yıl kadar dans ve eğitmenliği bir arada götürdüm. Sonra "Ben eğitimci olmalıyım" diyerek profesyonel dans yaşantısını bitirdim ve eğitmenliğe yöneldim. Yıllarca Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuvarı'nda öğretim görevlisi olarak devam ettim. Baktım ki konservatuvarlarda özel öğrenciler var, yüzde yüz bale yapmaları gerekiyor... Dışarıda bale sınavlarını insanlar çok takip edemiyordu. Çünkü yüzlerce, hatta binlerce kişi giriyor, 10 kişi alınıyor. Oysa çok yetenekli olup bu işi yapmak isteyen çocuklar var. "Ne yapabiliriz" dedim ve özel okullara ders vermeye başladım. Ama düzgün, kaliteli, bu işi gerçekten sanat olarak yapanlar için. MEF okullarında yaklaşık olarak 9 yıl görev yaptım. Tan Sağtürk ile 2 yıl çalıştım. Ancak kendi işiniz gibi olmuyor. Bir yerde ders vermek başka

bir şey. Başkalarının kurallarına göre hareket etmeniz, onların sistemine ayak uydurmanız gerekiyor. Bale farklı bir şey, gönül işi aslında. Çok iyi dansçı olmakla çok iyi eğitmen olmak arasında da çok ciddi farklar var. O yüzden kendi yerimi açmaya karar verdim. Yaklaşık 5 yıldır da kendi okulumda, Kozyatağı çevresinde ders veriyorum.

KÖRELTİLEN, YOK EDİLMEK İSTENEN BİR SANAT DALI

Sizce Türkiye'nin bale konusunda geldiği nokta nedir?

Popülerliği son 10 yılda biraz arttı gibi görünse de aslında değil. Hatta son 14-15 yıldır "tu kaka" haline getirildi. Eskiden çok daha fazla önem veriliyordu. Ben 7 yaşında baleye başladım. Bale çok fazla bilinmiyordu. Yine de belli semtlerde belli çevrelerde bale kursları vardı. Ki ben de bir devlet okulunun açtığı bale kursunda başladım. Bakırköy, Yeşilköy, Yeşilyurt, Ataköy balenin ilk başladığı semtlerdi.

1984-1985 ile 1993 arasında ciddi bir bale ve dans furyası vardı. Çok kaliteli örnekler çıkıyordu dans adına. Ancak sonrasında maalesef yerin dibine girdik. İnsanlar işsiz kaldı. Küçükük bir yere tıkdılar. Süreyya Operası'nda dönemiyorlar bile, hareketleri yarım kesiyorlar. İşler acısı bir durum. Birçok özel okul açıldı ama bale dersleri kaldırıldı. MEF okullarında bale hep vardı ama Doğa Koleji'nde hiçbir zaman bale olmadı örneğin. Bale yavaş yavaş yok ediliyor. Şimdi de lütfen bu işi iyi yapanlar spor salonları açıyor, orada bale kursları veriyor. İSMEKE'ye başvuruyoruz, dansöz muamelesi görüyoruz. Bale şu anda popüler gibi görünse de aslen köreltilen, yok edilmeye çalışılan bir sanat dalı.

HER DANSÇI EĞİTMEN OLAMAZ

Her yerde bale eğitimi verilebilir mi?

Hayır verilmemeli. Bu konuda velilere biraz iş düşüyor. Çok iyi araştırmaları lazım. Ucuz kurs diye çocuklarını birçok yeri araştırmadan gidip veriyorlar. Eğitim verenlerin, kurs sahiplerinden bahsetmiyorum, ➡



Ayşegül Sökmen

mutlaka konservatuvar mezunu olması gerekiyor. Bir kursa gidiyor, 5 ya da 6 yıl eğitim alıyor, Milli Eğitim Bakanlığı'nın bir eğitimine katılıyor, sonra öğretmen oluveriyor. Kayıt ettirecek velilerin, bir kursa gittiklerinde her öğretmene tek tek sormaları gerekiyor. Binanın, yapının içinin güzel olması önemli değil, eğitimi verecek olan öğretmenin altyapısının eğitimlik olması gerekiyor. Her dansçı da bu eğitimi veremez. Öğretmen olamaz. Çocuklara dokunuyoruz çünkü. Kaslarına, adalelerine dokunuyoruz. Anatomi bilmek gerekiyor. 11 yıl konservatuarda anatomi okuyoruz. Ya da gösterilerde bazı öğretmenler, "şak bacak açsın" diye çocukların bacaklarına bastırıyor. Böyle bir şey yok! Böyle bir şey resmen fiziksel cinayettir! Olmaması gerekir. Her okul, kurs ve öğretmen bale eğitimi veremez. Kurs açılabilir ama getirdikleri öğretmenlere dikkat etmeleri gerekiyor.

SINAVA RUSYA'DAN HOCALAR GELİYOR

Türkiye'de bu konuyla ilgili eksiklikler, sorunlar ne peki?

Aslında çocuklar çok da şanssız değil. Bizim okulumuzda Vaganova Rus sistemi uygulanıyor örneğin. İki ana stil var dünyada: Royal İngiliz ve Vaganova Rus... Birçokları royal uygular çünkü çok daha kolaydır. Milli Eğitim Bakanlığı'nın sınavına giriyorsunuz, parasını ödüyorsunuz, "Hobi olarak bale yapmak istiyorum" diyorsunuz, yıl sonunda da sınava giriyor, sertifikanızı alıp balerin oluyorsunuz. Vaganova da böyle bir şey ama Rusya'dan hocalar geliyor, jüri karşısında sınav



yapılıyor. Bu sınavdan en az ortalama 70 almanız gerekiyor. 70'den aşağı alanlar geçemiyor. Sınav sonrası bir belge veriyorlar. Bu belgeyle yurtdışında yüzde 100 burslu okuma imkânı sağlanıyor çocuklara. Spor bursu gibi sanat bursu veriyoruz. Bunu verebilmek için biz de öğretmenler olarak Rusların açtığı sınavlara giriyoruz. Ardından da "öğretmen olabilir, okulunda bu sertifikayı verebilir, bizim misyonumuzu devam ettirebilir" diye bir belge veriyorlar. Biz de o sınavları

yapabilme iznini alıyoruz. Bu sınavlara belki bin tane hoca giriyor, ancak üçü alabiliyor. Bu yürek ve istek işi. O yüzden her okulda yok. Dünya kadar para alan okullarda yok ama bizde var. O yüzden yurtdışıyla kıyas bile kabul edilmiyoruz. Dansçılarımız var, başarı getirmiş birçok Türk öğrencimiz var ama hiçbiri medyada duyulmuyor. Varna'da yaz okulları oluyor, oralara gidiyoruz. Uluslararası bir festival ve en berbat odalar da Türklerin oluyor. Çocukları oraya tıkıştırıyorlar. Hâlbuki aynı parayı ödüyorlar. Ama "Türk mü" deyip geçiriyorlar. Dünyanın en fakir ülkeleri bile bizden daha kıymetli...

BALERİNLİK DÜNYANIN EN AĞIR İKİNCİ İŞİ

Bale yapabilmek için belirli özelliklere sahip olmak gerekiyor mu?

Evet, öncelikle fiziğinizin uygun olması gerekiyor. 100 kişiden biri yapabiliyor. Baleye uygun, belirli standartlara uygun vücut yapınızın olması gerekiyor. Ama onun dışında çok istemek, sevmek, çok disiplinli olmak önemli. Baleyı her şeyden çok sevmelisiniz. Yemekten, ailenizden, eğlenceden daha çok... Çünkü bale yaparken acı çekiyoruz; tırnaklarımız çekiliyor, kas yırtıkları olabiliyor. Bu gerçek bir literatürdür; dünyada en ağır işi madenciler yapar. İkinci sırada balerinlik gelir. Çok ağırdır. Çünkü kaslarımıza ve adalelerimize çok fazla yükleniriz. Bir ağır işçi gibiyiz. Yer çekimine karşı hareket eden bir sanat dalıyız. Parmağımızın ucunda duruyoruz, yatay yaşamamız gerekirken. Bu yüzden düştüğümüzde sakatlanıyoruz;

ivme hızından, yer çekiminden dolayı. Kalça açıklığı, eklem esnekliği gibi özelliklerin olması gerekir. Boyun ve kollarınız çok uzun olmayacak. Zayıflık ve kilolu olmak da fark ediyor. Zaten biz çocuğun kemik yapısına bakıyoruz konservatuvara alırken. İri, kalın, yuvarlak kemikli çocukları almıyoruz. Bir de üzerine et ve kası düşündüğümüzde daha iri oluyor çocuk. Daha ince kemiklileri alıyoruz. Mesela Çağla Şikel dışarıdan bakıldığında manken, on numara. Bale için uygun değil ama balerindir. Kolları diz kapaklarına kadar iner. O kadar uzun ki herkes kolunu açtığında o birkaç saniye sonra açabiliyor. Boynu çok uzun olanlar da olmuyor. Bu fiziksel ölçülerin belirli standartlarda olması gerekiyor. Sol bilek ekleminden röntgenle ileriki yaşlarda boynunun ne kadar olabileceğini de öğrenebiliyoruz. Mesela ben Çocuk Esirgeme Kurumu'na gidiyorum, oradan fiziği baleye uygun çocukları, müzikle ilgilenebilecek çocukların hayatını kurtarması ve gelecekte bir mesleği olması adına müzik okulundaki arkadaşlarıma yönlendiriyorum. Kendim bale bursu veriyorum, burada okuyorlar. Alıyor bursunu, gidiyor yurtdışında okuyor. Ya da maddi durumu iyi değilse oraya derse gidiyoruz, jimnastik yaptırıyoruz. Yılbaşında ağaçlar süsleyip hediyeler götürüyoruz ve dans ettiriyoruz. Çocuk Esirgeme Kurumu'ndan konservatuvara giren sekiz öğrencimiz var. Modern danslara, Latin dansları



gibi birçok dala gidenler de var elbette.

SİGORTA KONUSUNDA SIKINTI VAR

Özel sigortalarınız var mı? Balerinlere özel sigorta yapılıyor mu?

Evet, özel sigortam var, Aegon Emeklilik ve Hayat'tan. Şirketlerin bize yaptıkları kurumsal bir sigorta ise yok.

Herkes kendi başının çaresine bakıyor. Ayak, el, bacak gibi seçenekleri sigorta ettirmek istesek de pek seçenek yok. Olursa da inanılmaz pahalı. O nedenle sakatlanmamaya çalışıyoruz.

Balerinlik dışında başka bir sanat dalıyla uğraşıyor musunuz?

Evet, rahmetli Müşfik Kenter'le tiyatrodaki "Bir Yaz Gecesi Rüyası" oyununda birlikte çalışmıştık. Şimdilerde de yeni jenerasyondan Mimar Sinan Üniversitesi Tiyatro Bölümü mezunu bir tiyatrocu yönetmenle müzikal çalışması yapıyorum. Bale ve tiyatro tüm zamanlarda birlikte pek çok projede beraber hareket etmiş ve başarılı işler çıkmıştır. ©



Sigorta alırken işleyen karar mekanizması



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Operasyonel maliyetlerini dijitalizasyonla azaltan, yeni teknolojilerin kullanımıyla daha iyi teknik analizler yaparak daha iyi risklere prim verme çabasında olan sigorta şirketleri, şimdi de kişileri sigorta almaya iten sebepleri araştırarak, portföyleri dışında daha çok kişiyi prim havuzuna çekmeyi amaçlıyor...

Şimdiye kadar yazılarımızda sigorta almaya karar vermiş bir bireyin hangi aşamalardan geçerek ve hangi yollar aracılığıyla teminatına ulaşabildiğine değindik. Bu aşamanın öncesi, yani kişiyi sigorta almaya yönelten karar mekanizmasını ise son zamanlarda çok popüler olan bir ekonomi dalıyla anlayabiliyoruz. Bu disiplin “davranışsal ekonomi” olarak adlandırılıyor.

Giderek popülerliğini arttıran davranışsal ekonomi artık sigorta sektörünün de radarında. Disiplinin artan popüleritesinde, yıllardır bu alanda yaptığı çalışmalarla 2017 Nobel Ekonomi Ödülü’nü alan Richard Thaler’in katkısını da belirtmeden geçmeyelim... Davranışsal ekonomi, insan zihnindeki ekonomik karar alma mekanizmalarının sosyal, duygusal ve zihni önyargılardan nasıl etkilendiği üzerinde çalışan çok önemli bir disiplin. Bireyin ürün veya hizmet alım sürecinin öncesini, nasıl karar verdiğini, karar verirken hangi sosyal dinamiklerden etkilendiği, nelerden motive olabildiği veya nelerin karar aşamasının alımla sonlanmadan bitirilmesine yol açtığı gibi aslında klasik ekonomik yaklaşımda pek dikkate alınmayan dinamikleri inceliyor.

Çok fazla iktisadi detaya girmeden şöyle özetleyebiliriz: Klasik ekonomi, bireylerin rasyonel davranışlarda bulunduğu varsayımından

yola çıkar. Sigortacılık açısından, klasik ekonomi teorisi, bireylerin rasyonel olduğunu ve olası bir risk gördükleri her alanda rasyonel bir kararla teminat ve sigorta sahibi olmaya yöneldiklerini söyler. Davranışsal ekonomi ise bireylerin her zaman rasyonel olmadıklarını, risk görseler bile “bana bir şey olmaz” veya Avrupalı sigortacıların deyimiyle “maşallah sigorta” diyerek teminat almaya isteksiz olabileceklerini iddia eder ve bunu bazı şekillerde ispatlar. Benim bakış açım bu alanda klasik ekonomik varsayımlardan uzaklaşıyor. Kişilerin her zaman rasyonel karar vermediğini, veremediğini, hatta günümüzde karar mekanizmasında rasyonel analizlerden çok “id-ego-süper ego” üçgenindeki dalgalanmaların etkilerinin olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Peki karar verme eylemimizden önce neler olduğunu anlamamızın sigorta sektörüne ne gibi bir faydası var? Sigortacılar neden davranışsal ekonomik analizleri kullanmak için deyim yerindeyse sıraya girmiş durumda?

Yine düşük faiz!

Sigortacılığın çok köklü bir değişim sürecinden geçtiğini, gündem olarak Avrupa piyasasından çok uzak olsak da hepimiz görüp hissedebiliyoruz. Bu köklü değişimi tetikleyen unsur ise 2008 yılından beri Avrupa piyasalarını etkisi altına alan düşük hatta negatif faiz

ortamı. Yani yine karşımızda düşük faiz ortamının tetiklediği bir zorunlu değişim var. Sigorta şirketleri için teknik zararlarını finanse edebilecekleri bir yatırım ortamı, artık büyük riskler eşliğinde sadece bazı gelişmekte olan ülke piyasalarında söz konusu. Bu ülkelere yatırım ise özellikle Avrupalı sigorta şirketlerin risk politikaları gereği kesinlikle yapmayacakları bir faaliyet. Dolayısıyla yatırım gelirini artıramayan şirketler teknik kârlarını artırabilmenin yollarını arar oldular. Bu arayış da bize InsurTech'e, dijitalizasyona, inovasyona ve en son karar mekanizmasında davranışsal ekonominin nimetlerinden yararlanmaya kadar getirdi. Peki birbirinden bu kadar bağımsız gibi görünen iki alanın, davranışsal ekonomi ve sigortacılığın, nasıl bu kadar yakın bir ilişkisi olabilir?

Sigortalanma talebini artırabilmek

Operasyonel maliyetlerini dijitalizasyonla azaltan, yeni teknolojilerin kullanımıyla daha iyi teknik analizler yaparak daha iyi risklere prim verme çabasında olan sigorta şirketleri, şimdi de kişileri sigorta almaya iten sebepleri araştırarak, portföyleri dışında daha çok kişiyi prim havuzuna çekmeyi amaçlıyor. Bu yöntem hızlı tüketim alanında faaliyet gösteren birçok şirket tarafından uzun zamandır deniyordu. Ancak sigorta sektöründeki

uygulamalarını ilk defa deneyimliyor. Burada ekonomistlerin sigortacıları uyardıkları birincil unsur, tüketim ve tasarruf arasındaki denge. Kabaca, kişinin gelirinin ya tasarrufa ya da tüketime kullanıldığını söyleyebiliriz. Davranışsal ekonomi burada bir katkı yaparak tüketim eğiliminin temeline yok etmeyi, tasarruf etmenin temeline ise üretme temel güdüsünü koyar. Sigorta ürünleri de aslında bir tasarruf ürünü ve kişideki üretme dürtüsünün harekete geçmesinin bir sonucu. Dolayısıyla davranış bilimleri uzmanları, sigorta şirketlerine hedef kitlelerine ulaşımında öncelikle temeline bu dürtünün olduğu bir iletişim modeli geliştirmeleri gerektiği

görüşünde. Sigortacıların şimdiye kadar kullandıkları iletişim modellerinde güvenlik ana temaydı. Dolayısıyla güvenlik yerine üretim temasının ne şekilde öne çıkarılacağını ileride göreceğiz. Ekonomistlerin sigortacıları diğer bir tavsiyesi, karar alma sürecinde duygusallığın da bilişsellik kadar önemli olduğu ve hedef kitleye ulaştırma dikkate alınması gerektiği. Dolayısıyla sigorta ürününün akılcı bir işlem olarak tanımlanmasının yanında kişinin duygusal yapısına da etki edecek şekilde sunulması öneriliyor. Bu tavsiye yakın zamanda sigortacılar tarafından da sıklıkla kullanılmış ve müşterilerinin ürünleriyle duygusal yönde bir bağ kurabilmesi için sosyal medya ve iletişim platformlarında farklı etkinlikler geliştirilmişti. İlginç bir biçimde birçok disiplinin birbiriyle

etkileşim için bulunduğu ve çok farklı bir sektörde taşları yerinden oynattığını görüyoruz günümüzde. Normalde yan yana gelmeyecek iki kavram, sigortacılık ve nöroekonomi veya davranışsal ekonomi ve sigortacılık, mevcut piyasa koşullarında bir araya geliyor ve işbirliğine gidebiliyor. Sigortacılar mevcut müşterilerini ellerinde tutabilme ve yenilerini sürdürülebilir bir şekilde portföylerine ekleyebileme çabasıyla birçok farklı bilim dalıyla işbirliği yapmaya devam ediyor. Sigorta sektöründeki yeni yaklaşımları merakla bekliyoruz.





Allianz, marka dönüşümünü tamamladı

Allianz Worldwide Care, isim değişikliğine giderek "Allianz Worldwide Partners" adını aldı. Daha önce Allianz Worldwide Care markası altında müşterilerle buluşturulan sağlık sigortası ve ilgili servisler, isim değişikliği sonrasında "Allianz Care" markasıyla sunulacak.

Allianz Worldwide Partners Yönetim Kurulu Üyesi Ida Luka-Lognoné, sigorta sektöründeki hızlı değişim ve beraberinde gelen dönüşümün altını çizerek, tüketicilerin dijital olarak çekici,

modern, renkli ve kullanıcı dostu ürünler beklediklerini belirtti. Yeni markayla birlikte yepyeni bir yapıya sahip olacaklarını da açıklayan Lognoné, müşterilerinin çıkarlarını her zaman ilk sıraya koyduklarını, uluslararası alanda en iyi sağlık ürünleri ve hizmetlerini sunmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi. Allianz Worldwide Partners bünyesinde 2 yıldır devam eden dönüşüm çalışmalarının son meyvesi olan isim değişikliğinin ardından şirketin atacağı yeni adımlar merakla bekleniyor.



Ida Luka Lognoné

Berkshire Hathaway de doğal afetlerden nasibini aldı



Warren Buffett

2017 yılının ilk yarısında yoğunlaşan doğal afetlerle birlikte birçok sigorta devi çeyrek sonuçlarında zarar açıklamıştı. Son 15 yıldır her finansal yılı kârla kapatan, kurt yatırımcı Warren Buffett'ın sigorta yatırımı Berkshire Hathaway da ilk defa teknik zarar açıkladı. Harvey, Irma ve Maria kasırgalarının Buffett'a maliyeti ise 3 milyar dolar civarında. Bünyesinde Berkshire Hathaway Reinsurance, General Re ve araç sigortası yapan Geico şirketlerinin bulunduğu sigorta faaliyetlerinden son 14 yılda 18 milyar dolar teknik gelir elde ettiğini açıklayan Buffett, hatırlanacağı gibi sigorta sektöründeki faaliyetlerini yeni yatırımlarla geliştirebileceğini duyurmuştu.

Analistler, sigorta sektörüne toplam maliyetinin 120 milyar doları bulması beklenen 2017 yılı doğal afetlerinin şirketler sıralamasını ve yatırımların yönünü değiştirebileceği görüşünde.

AIG'de fırtına etkisi...

Irma, Harvey ve Maria kasırgalarının sigorta ve reasürans şirketlerine maliyetleri yavaş yavaş netleşmeye başladı. Amerikalı sigortacı AIG tarafından yapılan açıklamada, Houston ve Porto Riko'da görülen kasırgaların şirketin kârlılığını ciddi biçimde sarstığı belirtildi. Sigorta şirketlerine toplam maliyetinin 148 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilen kasırgalar

sonrası şirketler paylarına düşen zararları yavaş yavaş açıklamaya başlamıştı. Zarar açıklamalarından biri de Amerikalı sigortacı AIG'den geldi. Kasırgalar nedeniyle oluşan vergi öncesi net zararını 3 milyar dolar (yaklaşık 2.58 milyar Euro) olarak açıklayan AIG'nin yıl sonu finansal tahminlerinde de güncellemeye gidebileceği belirtiliyor.



InsurTech sigortacılar için kabus değil

Geleneksel sigortacılık ile bir teknoloji şirketi olma yolunda hızla ilerleyen yeni nesil girişimlerin rekabeti her geçen gün artıyor. Sektörde uzun yıllardır yer alan ve yeni düzende 2-3 yıllık şirketlerle rekabet eden geleneksel taraf için oyun alanı hızla daralıyor. Dağıtım kanallarında fiziksel varlığın yerini hızla online kanallara bıraktığı yeni düzende piyasa belirleyicilerinin değişimlere verdiği cevaplar büyük önem arz ediyor.

Talep alanındaki değişimi ve akıllı telefonların sigorta taleplerinin sigorta şirketlerine iletilmesinde kullanılabileceğini gören yatırımcılar ise InsurTech'in sigorta şirketleri için bir kabus olmaması gerektiğini düşünüyor.

Sigorta şirketleri tarafından yapılması gerek durum analizini iki ana bölüme ayıran uzmanlar, talep tarafındaki teknolojik etkinin analiz edilmesi ve arz tarafında bu etkinin homojen hale getirici etkisine dikkat çekiyor. Akıllı telefona sahip her bireyin potansiyel bir sigorta müşterisine



dönüşebileceğine işaret eden uzmanlar, talep tarafındaki dijital müşterilerin piyasadaki satın alma fırsatlarını yakından takip ettiklerinin ve bu durumun sigorta şirketleri için önemli bir fırsat olduğunun altını çiziyor. Arz tarafında ise bütün aktörlerin dijital teknolojinin getirdiği

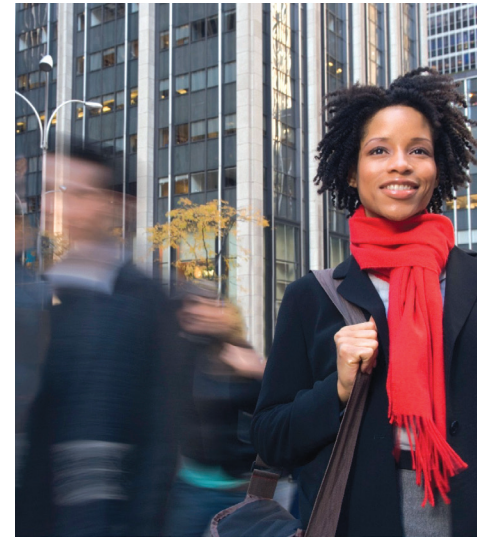
nimetlerden yararlanabileceğine dikkat çeken uzmanlar, bu ivmenin sadece küçük ölçeklerinden dolayı hızla hareket edebilen start-up'lar için değil, uzun yıllardır sektörde faaliyet gösteren ve iş modellerini yenilemek isteyen şirketler için de geçerli olduğunu vurguluyor.

AXA, büyüme stratejisini devam ettiriyor

Organizasyon yapısını yenilemek ve değişen teknolojilere daha hızlı cevap verebilmek için geliştirdiği "Ambition (Tutku) 2020" stratejisini uygulamaya devam eden AXA'da yüzler gülüyor. Mevcutta 43.8 milyar Euro civarında olan hayat, tasarruf ve emeklilik ürünlerindeki portföyünü istikrarlı bir şekilde azaltmaya devam eden AXA, kârını yükseltmekle birlikte daha sürdürülebilir hale getirmeye devam edeceğini açıkladı. Sağlıkta istikrarlı büyümeye devam eden şirketin bu branştaki portföyü yüzde 6 artışla 9.4 milyar Euro'ya, elementer branşta ise yüzde 2 büyümeyle 13.8 milyar



Euro'ya ulaştı. Uzun dönemdir portföylerindeki çeşitlendirme çalışmalarına devam eden AXA, bu çalışmalarını neticesinde sigorta şirketlerini derinden etkileyen 2017 kasırga sezonundan etkilenmediğini belirtmiş ve yatırımcıların dikkatini çekmişti.



Swiss Re'nin zararı 3.6 milyar dolar civarında

Harvey, Irma ve Maria kasırgaları ile Meksika depremi ardından tahmini hasar taleplerini açıklayan sigortacılar kervanına Swiss Re de katıldı. Vergi öncesi değeri olmak üzere 3.6 milyar dolar civarında hasar talebi beklediğini belirten Swiss Re, Meksika depremi içinse 175 milyon dolarlık ödeme yapmaya hazırlanıyor. Swiss Re CEO'su Christian Mumenthaler tarafından yapılan açıklamada, son dönemdeki doğal afetlerin yıkıcı etkisine



Christian Mumenthaler



dikkat çekilirken, tecrübeli hasar ekipleriyle analizlerin kısa sürede gerçekleştirileceği ve müşterilerin her fırsatta desteklenmeye devam edileceği belirtildi. Swiss Re CFO'su David Cole

tarafından yapılan açıklamada ise şirketin güçlü finansal yapısının altı çizilirken, müşterilerinin hasar taleplerinin finansal yapıda dalgalanmalara yol açmayacağı ifade edildi.

Herwart kasırgasının Orta Avrupa'ya maliyeti 300 milyon dolar



Ekim ayında 8 kişinin ölümüyle sonuçlanan ve Almanya, Polonya, Macaristan ile Çek Cumhuriyeti'ni etkisi altına alan Herwart kasırgası sonrası sigorta şirketleri yaraları sarmaya devam ediyor. Sigorta şirketlerinden yapılan açıklamada kasırga sonrasında toplam hasarın 300 milyon Euro'yu bulması bekleniyor. Ağırlıklı Almanya'da etkili olan kasırga sonrasında toplam hasar talebinin 250 milyon Euro'su Alman poliçe sahiplerinden geldi. Çek Cumhuriyeti'nde 18 bin civarında hasar talebi aldıklarını belirten yetkililer, halen taleplerin gelmeye devam ettiğini ve toplam sayının 30 bine, toplam maliyetin de 33 milyon Euro'ya ulaşacağını tahmin ediyor.



VERUSA
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

Allianz, blockchain prototipinde ilk sigorta ürününü piyasaya sürdü

Alman sigorta devi Allianz bünyesinde faaliyet gösteren Allianz Global Corporate & Speciality (AGCS) SE, ülkeler arası para transferler işlemleri de dahil olmak üzere, blockchain teknolojisini yeni sigorta ürününde başarıyla test ettiğini duyurdu.

AGCS bünyesinde görev yapan ART (Allianz Risk Transfer) ve danışmanlık şirketi E&Y blockchain ekibi tarafından yürütülen projeye blockchain prototipi yaratılarak uluslararası müşterilerinin kullanımına sunuldu.

Blockchain kullanımıyla uluslararası sigorta transferlerinin inanılmaz biçimde hızlandığını tespit ettiklerini vurgulayan ekipler, elde ettikleri sonuçlardan çok memnun. AGCS Yönetim Kurulu Üyesi Hartmut Mai tarafından yapılan açıklamada, blockchain teknolojisinin finansal sektörde yoğun olarak kullanıldığı ve benzer potansiyelin sigorta



sektöründe de yakalanması için yoğun bir süreç gerektiği belirtildi. Allianz'ın blockchain prototipi, Hyperledger Fabric 1.0 temelinde, sorumluluk ve konut olmak üzere iki ana sigorta branşına hizmet vermek üzere yapılandırıldı. ABD, Çin ve İsviçre'deki sigortalıları kapsayacak olan prototiple poliçe oluşturulma süreci, ödeme ve likidasyon aşamaları

dönüştürülmüş oldu.

Blockchain ile yeni bir iş modeli geliştirmeyi amaçladıklarını belirten yetkililer, bu teknolojinin sağladığı olanaklarla sigorta sektöründe merkezi yönetimlerin, operasyonel risk artırılmadan daha lokal karar alma süreçlerine evrilebileceğini düşünüyor. Bu da sektörde köklü bir dönüşümün yaklaştığına işaret ediyor.

VIG, Avusturya'daki iki şirketini birleştiriyor

Avusturya merkezli sigorta devi VIG (Vienna Insurance Group), bu ülkede faaliyet gösteren Wiener Staedtische ve Sparkassen Versicherung iştiraklerini birleştireceğini açıkladı. 2018 yılından itibaren geçerlilik kazanacak olan birleştirme işlemi VIG Yönetim Kurulu tarafından onaylandı. Birleşme sonrasında Wiener Staedtische'nin Avusturya'nın en büyük hayat sigortası şirketi olacağı belirtiliyor. Yetkililer, birleşmenin banka dağıtım kanalında da etkinliği



artıracağını öngörüyor. VIG CEO'su Elisabeth Stadler tarafından yapılan açıklamada, iki şirketin ana dağıtım kanalları

arasında yer alan Erste Bank ve Sparkassen için ürün geliştirme çalışmalarının birleşme sonrasında daha etkin bir biçimde yürütüleceği ifade edildi. Yüzde 24 piyasa payıyla Avusturya'nın en büyük sigorta şirketi olan VIG, finansal yapısını sağlamlaştırmaya da devam ediyor. Birleşme sonrası finansal yeterlilik rasyosunda herhangi bir düşüş olmayacağını belirten yetkililer, yüzde 224.5 olan sermaye yeterlilik oranının korunacağını açıkladı.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 8181

sompojapan.com.tr



DASK havuzunu nükleer sigortasıyla bulandırmayalım!



Enerji günümüzde ülkelerde en kıymet verilen, uğruna hayatların hiçe sayıldığı ekonomik ve stratejik bir girdi olarak karşımıza çıkıyor. Uğruna savaşlar çıkarılan, ülkelerin işgaline kadar uzanan ve kimilerine göre de geçerli bir neden.

1960'larla birlikte gündeme oturan nükleer enerji, sonrasında hızla dünya genelinde yayıldı. Beraberinde getirdiği riskler her ne kadar tahmin edilse de bu tahminler gerçekliğe dönüştükçe; telafi edilemeyen çevresel zararlar ve telafi edilebilecek olsa da devasa ekonomik zararlarla karşılaşılıp üzerine de sosyal baskı gelince, gelişmiş ülkeler bu alanı terk etmeye başladı. Artık enerji adına dünya gündemini belirleyen ana unsur "yenilenebilir" oldu...

Türkiye gündeminde de yenilenebilir enerji yer alsa da gelişmiş ülkelerin çoğunda artık kurulmayan nükleer enerjiye oldukça zaman ayırıyoruz. Bilindiği gibi enerji alanında faaliyette bulunmak ilgili devletin iznine bağlı. Konu nükleer enerji olduğunda ise konu devletin tekelinde olmaktan çıkıp uluslararası

DASK'ın nükleer risklerle ilgili bir sigorta havuzu kuracağı ve nükleer santralleri sigortalayacağı yönünde çıkan haber tartışma yarattı. Afet Sigortaları Kanunu ile kurulan, Sayıştay denetimi dışında bırakılan, Kamu İhale Kanunu'na tabi olmayan DASK'ın deprem veya afette ilgili olmayan bir konuya karıştırılması ne derece yerinde?..

anlaşmalara kadar varıyor. Çünkü nükleer enerji üretimi tehlikeli ve ülke olarak imza attığımız anlaşmalara uygun hareket etme mecburiyetimiz de var.

Sorumluluk hukukundan koruma sistemine...

Nükleer enerji aleyhinde çokça görüş var. Devletin gerekli araştırmaları yaptığı ve bu alana yatırımın gerekli olduğu varsayımı doğrultusunda biz, nükleer faaliyetler esnasında gerçekleşebilecek olası bir kaza nedeniyle zarar gören insanların mağduriyetlerinin nasıl giderileceğine odaklanmak istiyoruz. Esasında bu konuda pek de seçme şansımız yok ve diğer ülkelerin başvurduğu gibi konuya ilişkin bir sigorta uygulamasını devreye sokmamız gerekiyor. Bu konuda dünya uygulamaları var, izlenecek prosedür de belli. Konunun özüne değinecek olursak,

bir nükleer santral, faaliyeti esnasında gerçekleşen bir kaza nedeniyle üçüncü şahıslara zarar verirse, bu santralin işleticileri bu zararları gidermekle yükümlü. Bununla birlikte, tutarın çok yüksek boyutlara ulaşması mümkün olduğundan, zararın bu yöndeki telafisi, konuyla yakından ilgili olması nedeniyle sigorta sistemine bırakılmış. Mevzu bahis olan nükleer bir risk olduğunda, bu riskten sadece riskin gerçekleştiği ülke etkilenmiyor, yakın ve uzak komşulara değin geniş bir kitle bundan nasibini alabiliyor. Dolayısıyla bu riskten etkili bir şekilde korunabilmek amacıyla uluslararası anlaşmalar yapılmış ve bu anlaşmalara imza koyan ülkeler de buradaki kararlara uyacaklarını beyan etmiş. Ülke olarak biz de Paris Anlaşması'yla başlayıp Brüksel ve Viyana ile devam eden bir dizi anlaşmaya "olur" vermişiz. Biz burada,

sorumluluk hukuku dışındaki teknik hususları göz ardı edip doğrudan kurgulanan koruma sistemine odaklanacağız.

Öncelikle bu anlaşmalarda, üçüncü şahısları nükleer zararlardan koruma birbirini tamamlayan üç kademeye sağlanıyor. İlki, işleticinin sağlayacağı 700 milyon Euro tutarındaki finansal koruma -ki bu genelde sigorta olarak karşımız çıkıyor. İkinci kademe, riskin gerçekleştiği ülke devletinin sağlayacağı koruma -ki bu korumanın tutarı da 500 milyon Euro.

Üçüncü ve son kademe ise bu anlaşmaya imza koyan ülkelerin sağlayacağı koruma. Bu son kademenin sağlayacağı teminat ise 300 milyon Euro. Kısacası, olası bir nükleer kaza nedeniyle sağlanacak toplam koruma tutarı 1.5 milyar Euro olacaktır. Bu tutarlar bugün geçerli değil ama yapılan son anlaşmayla yükseltilmiş ve önümüzdeki yıllarda devreye girecek. Dolayısıyla bizdeki nükleer santrallerin faaliyete başlamasıyla yaklaşık bir tarihte yürürlüğe girecek. Zarara uğrayan kişiler, maddi zararlar için riskin gerçekleşmesini takip eden 10 yıl; yaralanma, sakatlık ve ölüm içinse 30 yıl içinde tazminat talebinde bulunabilecek.

Fiilen DASK diye bir kuruluş yok!

Anlaşmaya göre, imza atan her ülke asgari bu korumayı tesis etmek zorunda. Peki bu tutar, diğer bir deyişle 1.5 milyar Euro, olası riskin neden olacağı zararları karşılayabilecek mi? Bu tutarı aşan zararlar kim tarafından karşılanacak? İşletmecinin sorumluluğu sigortayı yaptırmayla son buluyor mu? Bulmuyorsa -ki öyle olması lazım- işleticinin malvarlığı bu zararı karşılayabilecek mi? Bu esnada zarar görenlerin zararı giderilip sonrasında işletmeciye mi rücu edilecek? Öyle olarsa zararı kim giderecek?

Bunun gibi birçok sorunun akla gelmesi son derece doğal. Son büyük


nükleer kaza Fukushima'nın maliyeti acaba ne oldu? Japonya gibi disiplini meşhur bir ülke bile şu an için 11 Mart 2011 tarihinde gerçekleşen depremin içinden çıkamadı. Başlangıçta çok daha düşük tutarlar telaffuz edilirken bugün itibarıyla bu faciaya ilişkin ödenecek tazminatın 150 milyar Euroyu aşacağı; her geçen gün bu tazminatın artarak gelişeceği tahmin ediliyor. Ülkemizdeki uygulamaya ilişkin, 20 Kasım 2017 tarihinde Hürriyet Gazetesinde nükleer risklerle ilgili sigorta havuzunun kurulacağı; sigorta teminatının 700 milyon Euro olacağı, zaman aşımının 10 ila 30 yıl arasında belirlendiği haberi yer aldı. Bahse konu haberde, sigorta havuzunu DASK'ın kuracağı ve nükleer santralleri yine DASK'ın sigortalayacağı belirtildi. Teminat tutarı ve zaman aşımı anlaşmalara uygun. Ancak sigorta havuzunu DASK'ın kurup işletecek olması ilave soru işaretlerini de getiriyor. Aslında DASK'ın iş ve işlemlerini teknik işletici dediğimiz bir sigorta şirketi yürütüyor. Kısaca fiilen DASK yok. 5 yılda bir düzenlenen ihaleye katılan sigorta veya reasürans şirketleri arasından en düşük teklifi verene DASK'ın işleticiliği devrediliyor. Ortaya hantal bir KİT çıkmasın diye kanun koyucu bu yolu tercih etmiş. Halihazırda işletici Eureko Sigorta A.Ş.

Tamamen vatandaşların biriktirdiği 3.2 milyar TL

DASK'ın elinde 2016 yılı sonunda 3.19 milyar TL nakit var. 14 yıl boyunca vatandaşın ödediği deprem primlerinin birikimi bu. Bu süre zarfında en büyüğü Van'da olmak üzere, 1999 yılında olduğu gibi bir depremle karşılaşılması bu tutara ulaşılmasında önemli rol oynadı. DASK'ın kuruluşunda devletin maddi herhangi bir katkısı olmadı. Başta Dünya Bankasının sağladığı kredi kullanıldı, sonrasında da bu kredi tamamen geri ödendi. Kısacası DASK

nezdindeki tüm birikime, bizatihi vatandaşın zorunlu sigortaya karşılık gelen primleriyle ulaşıldı. Afet Sigortaları Kanunu ile kurulan ve Sayıştay gibi yerindelik incelemesi yapan kurumların denetiminin dışında bırakılan, Kamu İhale Kanunu'na tabi olmayan DASK'ın deprem veya afetle ilgili olmayan bir konuya karıştırılması ne derece yerinde olduğu her zaman tartışılacaktır. Kamuoyunu yakından ilgilendiren bu konuda detaylı bir resmi açıklama yapılmaması da ilginç. Ele gelir tek bilgilendirme, yukarıda belirtilen haberle Hürriyet Gazetesinde yapılmış durumda. Devletin vermesi gereken garanti hakkında haberde en küçük bir detay yok. Ülkemiz insanını bu kadar yakından ilgilendiren bir hususta herhangi bir resmi açıklamanın olmaması ilgi çekici.

DASK benzeri başka bir kurum oluşturulmalı

Yurtdışı uygulamalarda genelde birkaç sigorta şirketinin bir araya gelmesiyle kurulan havuzlar bu teminatı sağlıyor. Türkiye'de bu havuzun kurulması konusunda kamu otoritesi elbette farklı bir yol izleyebilir. Ancak bu havuzun kurulması ve işletilmesinde DASK'ın kullanılması; her an bir depremin beklenir hale geldiği ülkemiz gerçekliğiyle örtüşmüyor. Mutlaka böyle bir havuzun kurulması gerekliyse bunun DASK dışında yine DASK'a benzer bir şekilde işletilen yeni bir kurum vasıtasıyla yapılması rahatlatıcı olacaktır. Elbette gönül ister ki hayatımızda değil kazalar, riskler dahi yer almasın. Ancak insanoğlu deprem gibi bazı riskleri kendi kararıyla hayatından çıkaramazken, nükleer gibi bazı riskleri de kendi kararı olmaksızın hayatına sokamıyor. Biz Akıllı Yaşam olarak DASK ve nükleer risk ilişkisini takip etmeye devam edip gelişmeleri ve bunlara ilişkin görüşlerimizi sizlerle paylaşıyor olacağız. 

HOWDEN, Türkiye ve çevresi için fırsat kolluyor

Howden Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölge CEO'su Atınç Yılmaz ise "Yükselen pazarlar için seçici davranıyoruz. Türkiye'yi liste başına aldık. Pazarda olmayan çok özel ürünlerle sigortacılık sektörümüze yeni bir perspektif kazandıracakız" dedi...

Bağımsız sigorta ve reasürans brokerliği şirketi Howden, ağustos ayında oluşturulan yeni Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi'nin Türkiye tanıtımı için 8 Kasım 2017 günü İstanbul Ritz Carlton Otel'de bir davet verdi. Türkiye, Dubai, İngiltere ve Almanya'dan 150'den fazla sigorta sektörü temsilcisi ve iş ortağının katıldığı toplantıda; dünya, Türkiye ve bölgedeki sigorta sektöründeki güncel gelişmeler, Howden'in Türkiye ve bölgeyle ilgili planları konusunda görüş paylaşıldı.

Hyperion Sigorta Grubu'nun kurucusu ve CEO'su David Howden, Howden Türkiye'nin Ortadoğu ve Afrika Bölge CEO'su Atınç Yılmaz, GRC Howden Genel Müdürü Vedat Basan ve Howden Sigorta Genel Müdürü Cemal Uludağ'ın da katıldığı toplantıda, sigorta sektöründen paydaşlar ve diğer iş ortakları da grubun ölçeğini ve yeteneklerini yakından tanıma fırsatı buldu. David Howden ve Atınç Yılmaz, grubun Türkiye vizyonunu, gelecek planlarını da paylaştı. Yılmaz, "Yükselen pazarlar için seçiciyiz. Türkiye'yi liste başına aldık.



David Howden

Atınç Yılmaz

Pazarda var olmayan, Türkiye'ye özel ürünlerimizle, Türkiye sigorta sektörüne yepyeni bir perspektif kazandıracakız" dedi.

David Howden, şu değerlendirmeyi yaptı:

"İç ve dış etkenler nedeniyle geçirdiği zor dönemlere rağmen Türkiye'nin ortaya koyduğu performans, temelinde sağlam bir potansiyele sahip olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Bu potansiyelin büyüklüğü sadece ekonomik verilerle değil, sahip olduğu genç, dünyaya açık ve iyi yetişmiş insan kaynağıyla da değerlendirilmelidir. Howden olarak biz de Türkiye yatırımlarımızı artırarak devam ettirme konusunda bir an bile tereddüt etmedik."

"Türkiye pazarının potansiyeli 13 milyar dolar"

Türkiye, Asya ve Ortadoğu sigorta pazarlarında 25 yılı aşkın çalışma ve liderlik tecrübesine sahip


olan ve Ağustos 2017'de Howden Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölge CEO'lüğüne atanan Atınç Yılmaz ise toplantıda şu bilgileri paylaştı: "Howden'i diğer brokerlerden farklı kılan girişimci kültürü, çalışanlarına yönelik gerçek yatırımları ve Hyperion Grubu'nun, RKH ve DUAL'in eşsiz uzmanlık birikimlerine erişim olanakları, bu şirketin bir parçası olmayı son derece çekici bir hale getiriyor. Howden'i benim için cazip kılan şeylerden biri de şirketin yeni pazarlar oluşturma konusundaki kararlılığı oldu. Son üç ayda TMEA (Türkiye, Ortadoğu, Afrika) bölgesindeki pazar ve yeni sektörlerdeki müşterilere erişim fırsatlarını çok heyecan verici buluyorum. Jeopolitik olarak her zaman çok dinamik bir yapıya sahip olan bölgemizde, grubumuzun büyüme iştahı doğrultusunda mevcut ofislerde büyürken, diğer ülkelerde yeni kuruluş veya satın almalarla yatırım yapacağız. Yükselen pazarlar içinde seçiciyiz. Türkiye, 13 milyar dolarlık potansiyeliyle en büyük sigorta pazarı olarak bölgenin önemli bir parçası ve bizim de listemizin başında yer alıyor. Türkiye'deki iş kollarımızı bir üst basamağa taşıırken odaklanacağımız öncelikli konulardan biri, mevcut pazardan pay almaktan öte, TMEA bölgesindeki uzmanlığımız ve Hyperion Grubu'nun deneyimi sayesinde pazarı büyütme olacaktır. Ayrıca bugün pazarda var olmayan çok özel ürünlerle Türkiye sigortacılık sektörüne yeni bir perspektif kazandıracakız."



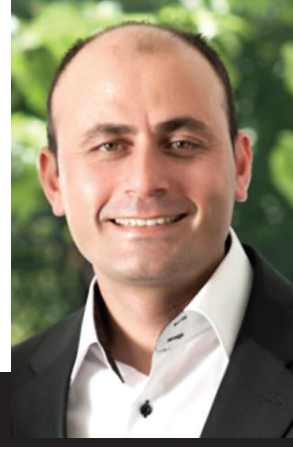
22
ülkede
1.000.000
misafirimizle
lezzetlerimizi
paylaşıyoruz!



TÜRKİYE • İNGİLTERE • ABD • ALMANYA • AZERBAJCAN • BAE • BELÇİKA • FAS • HOLLANDA • MISIR • İSVEÇ • NAHÇIVAN
KIBRIS • KUVEYT • KATAR • SIRBİSTAN • SUUDİ ARABİSTAN • ÜRDÜN • AVUSTURYA • LÜBNAN • İRAK • BAHREYN *Yakında*

www.simitsarayi.com •   /simitsarayi •  /simitsarayiofficial

Ya dijitale dönüşün ya da arşiv bilgisi olun



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Dijital dönüşümü doğru anlayan ve dönüşümün içinde var olan şirketler, fikirler, hizmetler bir şekilde hayatlarını sürdürecektir. Diğerleri nostalji kitaplarında ya da mağazalarında yerlerini alacak. Arşiv bilgisi olacaklar...

Biliyoruz ve farkındayız ki dijital bir evrimin içindeyiz. Aldığımız hizmetlerin ve yaptığımız alışverişin biçimi gözle görülür şekilde değişiyor. Tüm alışveriş deneyimi dijitalleşiyor. Zaman ve mekan farkı artık sorun değil. Zaman ve mekan alışverişte büküldü... En fazla 20 yıl içinde sahip olduğumuz karar verme yetkili koltuklarımızı dijital dünyayı benimsemiş ve kavramış yeni nesle bırakacağız. Yaptığımız işler, şirketlerimiz, bugün popüler olan ürünlerimiz ya da hizmetlerimizin ne kadarı var olacak? Ya da nasıl bir hal ile varlıklarını sürdürecektir? Dijital dönüşümü doğru anlayan ve dönüşümün içinde var olan

şirketler, fikirler, hizmetler bir şekilde hayatlarını sürdürecektir. Diğerleri nostalji kitaplarında ya da mağazalarında yerlerini alacak. Arşiv bilgisi olacaklar. Bugün için geçmişte büyük planlar yapan, bugün de varlığını sürdürmek ve büyümek için çalışan tüm kurumlar ve onların beyin takımı dijitale gereken önemi vermek zorunda. Gelecekte var olmaları buna bağlı. Teknoloji ve dijitalleşme varlık ya da yokluk sebebiniz olabilir. Dijital evrim karşısında sigortacılar, kim olduklarını, ne sunduklarını ve nasıl farklılaştırdıklarını yeniden düşünmeliler. Dijital anlamda yaşanan dönüşümü anla(t)mak için bir rapor ve anketten bahsetmek





istiyorum...

EY'nin "Dijital Sigortacılık Vizyonu" raporuna göre, yeni teknolojiler beraberinde bilgi işlem hızını, hizmet ve ürünlerin kişiye özel tasarlanmasını mümkün kılıyor. Sigorta şirketleri dijitalleşirken özellikle;

- Siber güvenlik risklerinin önlenmesi,
- Kişisel verilerin korunması
- Otomasyon alanlarına yatırım yapıyor.

Dijital dönüşümde şirketler ayrıca;

- Maliyetleri azaltmak,
- Daha kolay ve daha güvenli ve daha zengin müşteri deneyimlerini geliştirmek,
- Piyasaya ürün ve hizmet sürme hızını artırmak,
- Satışları artırmak,
- Verimliliği artırmak gibi konularda fayda bekliyorlar.

Müşterileri yeni kanallar aracılığıyla edinme

Sigortacılar, müşterilerini yeni kanallardan elde edebilir. Bununla birlikte kanallar arasında sorunsuz bir şekilde hareket etmesine izin verilmeliler. Böyle olsun ki

tüm kanallarda çatışmayan, tutarlı etkileşimler zengin tüketici deneyimi olarak karşımıza çıkabilsin. Şirketler kullanıcıların bu deneyimlerini kişiselleştirecek ve özelleştirecek müşteri bağlılığı için yeni deneyimler oluşturabilecek.

Anket ise iş dünyasındaki dijital dönüşüm girişimlerinin durumunu ve eğilimini öğrenmek amacıyla 15 ülkede 1.614 işadaminin araştırıldığı "Global Dijital Dönüşüm Anketi"...

Anket sonuçlarına göre iş liderlerinin yüzde 89'u kuruluşlarının yapay zeka (AI) ve nesnelerin interneti (IoT) gibi dijital teknolojileri kullanan

dijital dönüşüm girişimlerini hayata geçiriyor ve bu girişimlerin yüzde 34'ü şimdiden çok olumlu sonuçlar doğuruyor.

Üstelik bu işadamları yapay zekaya insan yeteneklerinin hayata geçirilmesine

olanak verecek bir fırsat olarak bakıyor.

Yine raporda dijital dönüşüm için dijital dönüşüm tecrübesini yönetme bilgisi, hayal gücü ve yaratıcılık gerekli deniyor. Dijital dönüşüm girişimlerinde en çok kullanılan fonksiyonel alanlar şöyle:

- Pazarlama (yüzde 38)
- İş süreçleri (yüzde 35)
- İşletme-Bakım (yüzde 30)

Dijital değişimin en fazla rastlandığı sektörler:

- Yüzde 51 ile finans ve sigorta,
- Yüzde 51 ile sağlık ön planda.

Dijital dönüşümün ilk üç sonucu:

- Gelir artışı (yüzde 46)
- Müşteri ilişkilerinin iyileştirilmesi (yüzde 44)
- Ürünlerin rekabet gücünün artırılması (yüzde 36)

Yapay zeka, co-bot, nesnelerin interneti, blockchain, telematik, nesnelerin interneti hatta drone şimdilik dijital iş süreçlerimizdeki yeni kavramlar. Bu kavramlar ve hayatımıza girmeye hazırlanan "yenileri" değişimi başlattı. O zaman başlığı tekrar hatırlatalım: Ya dijitalle dönüşüm ya da arşiv bilgisi olun.



“Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest”

Quick Sigorta, sigortacılık öğrencilerine uygulamalı eğitim ve gerçek ortamda sigortacılık deneyimi yaşatacak projesine, Cumhuriyet Üniversitesi'nin Sivas Zara'daki Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü'nde start verdi...

Quick Sigorta, “Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest” sloganıyla önemli bir sosyal sorumluluk projesi başlattı. Bu doğrultuda Quick Sigorta yöneticileri, Türkiye genelindeki sigortacılık okullarını bizzat ziyaret edecek, sektörle ilgili panel ve toplantılarda öğrencilerle bir araya gelecek.

Projenin ilk etkinliği, 3 Kasım 2017 tarihinde Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nin Zara ilçesindeki Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü'nde yapıldı. Yine proje kapsamında, öğrencilerin her türlü branşta sigortacılık teklifleri üretebilmesi ve eğitim amaçlı sigorta poliçesi oluşturabilmesini sağlayacak yatırımın da açılışı yapıldı. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçer, söz konusu yatırımın ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Quick Sigorta olarak öncelikle gençlerin elinden tutmak istiyoruz. Konusunda uzman yöneticilerimiz sigortacılık okullarında sektörün önemli ve güncel konularıyla ilgili



Levent Uluçer



Ahmet Yaşar



Dr. İsmail Kızılbay

Projenin startının verildiği Zara Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü'nde, Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçer “Sigortacılığın Önemi ve Kariyer Yolu”; Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve GESID Ankara Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yaşar, “Türkiye’de Sigortacılık ve Gelecek: Quick Sigorta Örneği”; Quick Sigorta Pazarlama ve İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay da “Quick Sigorta'nın Marka Yolculuğu ve Dijital Sigortacılık” başlıklı birer konuşma yaptılar...

bilgiler verecek, konuşmalar yapacak, öğrencilerle atölye çalışmaları yapacak. En önemlisi de eğitime yatırım yapacağız. Öğrencilerimize gerçek uygulamaları birebir yapabilecekleri, yazılımlara

ve sunuculara direkt erişerek gerçek sigortacılık deneyimini yaşayabilecekleri altyapı yatırımını da üniversitelerimizin hizmetine sunacağız. Öğrenciler bizim sistemimize her türlü branşta sigortacılık teklifleri üretebilecek ve eğitim amaçlı sigorta poliçesi oluşturabilecek. Blog'umuza yazı yazabilecek, sosyal medya kanallarımıza içerik üretebilecek.”



ZARA VEYSEL DURSUN
UYGULAMALI BİLİMLER
YÜKSEKOKULU
SIGORTACILIK VE RİSK YÖNETİMİ



İş, burs imkanı ve farklı ödüller

“Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest” projesi, Sivas'ın ardından diğer illerdeki üniversitelerle yola devam edecek. Uluçer, “Etkinlik ve yatırımlarımızın 2018 yılı etabı tamamlandığında projemizin son ayağı olan çalışma devreye girecek ve öğrencilere farklı dallarda katılabilecekleri bir sigortacılık yarışması sunacağız. Bu yarışma çerçevesinde öğrencilere Quick Sigorta'da işe başlama, burs ve farklı ödül imkanları sunacağız. Faaliyet gösterdiğimiz sektörün geleceğine yatırım yapmak bizim görevimiz” diyor.

“SAĞLIĞINIZ BİZDE SİGORTASI,,

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

Sigortanı Yaptır,
Şehrini Seç,
Biletini Al!

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

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

Kampanya ile ilgili
tüm detaylar için
0 212 963 57 72

MEDICALPARK

80 yaşına kadar mevcut hastalıklarınızı da kapsayan bu paket anlaşmalı Medical Park Grubu hastanelerinde geçerlidir.

Yaşlılıkta yoksulluk



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

Sevgili okuyucularımız, biraz iç karartıcı oldu bu ayki yazımızın başlığı. Ancak bazen de dost gerçekleri söylemek zorundadır. Nedir bu gerçekler? Sadece bizim söylediğimiz, yazdığımız ve bizim ülkemize özgü gerçekler değil bunlar. OECD'nin "Eşitsiz Yaşlanmayı Önlemek" başlıklı raporu, veriler eşliğinde önümüzdeki 10 yıllarda bizleri nelerin beklediğini ortaya koyuyor. Birçok ülkenin verisini kullanarak yapılan analizlerde, bugünkü genç kuşağın yoksul bir yaşlılık yaşama riski ile karşı karşıya olduğu vurgulanıyor. Sebebi de tıptaki gelişmelerin insan ömrünü uzatması...

Emeklilik gelirlerinde yeni düzenlemeler derde deva olabilir mi?

OECD, durum daha da vahimleşmeden yeni politikalar geliştirilmesi gerektiğini söylüyor. Sağlık, eğitim konularındaki reformların yanı sıra bir de emeklilik dönemindeki gelirle ilgili ülkelerin yeni düzenlemeler yapmaları gerektiği vurgulanıyor.

Nüfusumuzun yüzde 12'si BES ile tasarruf ediyor

Bu reformları uzun yıllar önce gündemlerine almış ülkeler var. Türkiye geçen yıl otomatik katımlı BES ile tanıştı. Bundan 14 yıl önce ise "gönüllü BES" uygulaması başlamıştı. Ülkemizde bugün toplamda 10.2 milyon kişi BES ile tasarruf ediyor. Başka bir deyişle, toplam nüfusun yüzde 12'si, çalışma çağındaki nüfusun yüzde 19'u, toplam aktif çalışanların da yüzde 46'sı BES ile emekliliğe hazırlanıyor. Otomatik katılımla sisteme 3.5 milyon kişi katıldı. Ancak sisteme dâhil edilen 7 milyon kişiden 4 milyonu da cayma hakkını kullandı. Şimdi burada kendimize sormamız gereken iki soru var: İlki, kişilerin bireysel emeklilik sistemine katılmayı istemelerini nasıl sağlayabileceğimiz. İkincisi de sistemdeki katılımcıları kaybetmeden yolumuza nasıl devam edeceğimiz...



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




Otomatik katılıma getirilecek değişiklikler

Hükümet bir süredir otomatik katılımdaki cayma oranını düşürebilmek için çalışıyor. Getirilecek değişiklikler geçtiğimiz günlerde açıklandı. Köklü değişikliklerden ziyade bazı düzeltmeler yapıldı desek daha doğru olacak.

Bunlardan ilki, sistemden cayma hakkını kullananların istedikleri zaman dönüş yapabilmeleri. Şu anki uygulamada sistemden çıkanlar tekrar geri dönebilmek için 2 yıl beklemek zorunda.

İkincisi ise cayma süresinin 6 aya çıkarılması. Bugün işverenleri tarafından sisteme dahil edilenler 2 ay içinde cayma hakkını kullanabiliyordu.





Bir de 1.000 liralık devlet katkısının nemalandırılması söz konusu olacak. Şimdiki uygulamada, sistemde kalanlara verilen 1.000 liralık devlet katkısı yatırım araçlarında değerlendirilmiyor. Yeni sistemde artık bu 1.000 liralık da nemalanacak.

Tüm bu düzenlemelerin olası olumlu etkileri bir yana, kişilerin “emekliliklerinde yoksul bir yaşam” sürmek durumunda kalabileceklerini düşünmelerini sağlamak ve BES’in bunun bir nebze de olsa önüne geçebilmeleri için iyi bir alternatif olduğunu anlatılabilmek önemli. 





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 (31 Ekim 2017 itibarıyla)






Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Gir. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF		6.0	3.101.245.376	829.283
BPG	BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF		5.7	595.644.127	133.379
BEK	Groupama Em. Borç. Ar. EYF		6.1	322.185.209	48.586
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF		6.1	230.002.712	17.574

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
BPU	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Kam. Dış Borç. Araç. EYF		19.8	218.370.917	24.516
EIK	Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış Borç. Araç. EYF		21.0	17.025.942	13.405
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF		19.3	136.983.434	12.321
AH3	Anadolu Hayat Em. Gelir Am. Bir. Kamu Dış Borç. Ar. EYF		20.1	834.782.932	192.818





Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
AZH	Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş. His. Sen. EYF		17.1	278.222.841	51.993
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF		19.4	76.793.602	25.278
GHH	Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF		15.4	124.471.817	19.103
GEH	Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF		15.9	247.832.906	29.843
HES	AXA Hayat ve Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF		14.4	37.364.010	11.595

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
CHM	Cigna Finans Emeklilik ve Hay. İkinci Değ. EYF		12.0	24.276.963	14.276
EIE	Fiba Emeklilik ve Hayat İkinci Değ. EYF		10.7	56.759.473	18.305
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Amaçlı Esnek EYF		11.4	98.525.057	59.864
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF		11.1	401.278.710	191.199
IEK	NN Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı Karma EYF		11.5	322.005.179	159.003
BPE	BNP Paribas Cardif Emeklilik Bir. Değ. EYF		10.1	193.105.896	89.944
GHE	Garanti Emeklilik Hayat Dengeli Değişken EYF		10.5	799.482.469	107.219

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF		7.8	63.706.383	21.061
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF		6.5	6.500.804	1.211
ZHS	Ziraat Hayat ve Emeklilik Standart EYF		8.1	554.733.526	351.181
AZS	Allianz Hayat Emeklilik Standart EYF		6.9	29.472.438	17.591

Sektör yüzde 10 TÜRK NIPPON yüzde 80 büyüdü

Sigorta sektörü, 2017 yılı eylül ayı sonu itibarıyla hayat dışında ortalama yüzde 10 büyüme kaydetti. Dr. E. Baturalp Pamukçu, buna karşılık Türk Nippon Sigorta'nın yüzde 80 oranında büyüdüğünü vurguluyor...

Türkiye sigorta sektörü, 2017 yılının 9 aylık döneminde yüzde 10 büyüme kaydetti. Söz konusu dönemde sektör genelinde yazılan brüt primler incelendiğinde, 9.2 milyar TL en çok prim üretilen branşın kara araçları sorumluluk sigortaları olduğu görülüyor. Bu branşı 4.9 milyar TL kasko sigortaları takip ediyor. Kasko branşı, geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 10.3 büyüme kaydetti.

Kasko ve trafik dışında tutulduğunda; hastalık/sağlık branşında yüzde 18.7, yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 20.7 büyüme görülüyor. Hastalık/sağlık branşında 2016 yılının ilk 9 ayı sonunda yazılan prim 3 milyar TLydi. 2017 yılının aynı döneminde bu tutar 3.6 milyar TL'ye yükseldi. Sağlık sigortalarının ürün bazlı detayına bakıldığında ise tamamlayıcı sağlık sigortalarında 2016 yılına göre yüzde 177, yabancı sağlık sigortalarında ise yüzde 12 büyüme kaydedildi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yılın ilk 9 aylık döneminde hayat dışı branşlarda sektör ortalaması



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

olan yüzde 10 büyüme oranına karşılık Türk Nippon Sigorta'nın yüzde 80 civarında büyüme sağladığını vurguluyor.

"Hedefimiz sağlık ve KOBİ sigortalarında büyümek"

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın 2017 yılında özellikle bireysel ürünler, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiğini hatırlatıyor. 2018'de de aynı alanlarda aktif bir oyuncu olacaklarını ve bu ürünlerin

satışına ağırlık vereceklerini vurgulayan Pamukçu, "Çapraz satış imkanlarını daha da artırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedefliyoruz" diyor.

"AFET SONRASINDAKİ BAŞARI HİKAYELERİNİ DAHA İYİ ANLATMALIYIZ"

Doğal afetlerin görülme sıklığı giderek artıyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün bu konuda başarı hikâyelerini yeterince anlatamadığı görüşünde. Pamukçu, "Birçok doğal afet sonucunda büyük hasarlar meydana geliyor ve bu hasarlar için sigortacılar üstlerine düşen görevleri hızlıca yerine getirerek, zaman geçirmeden gerekli ödemeleri yaparak sigortalıların güven duygusunu ve sigorta yaptırdıkları şirketlere bağlılıklarını güçlendiriyor. Tanıtımı biraz daha güçlü yapmak, olmayana değil olanı anlatmak gerekiyor. Biz şirketler olarak şu ana kadar olanı anlatamadığımız için güven duyulmayan taraf olarak görünüyoruz" diyor.



Sigortanın en temel anlamıyla ulusal kaynak ve varlıkların uğrayacağı zararları en aza indirmeye işlevini yerine getirdiğini hatırlatan Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde sigorta bilincinin yaygınlaştırılması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortalar hayata geçirilmeli. Zorunlu poliçelerin takibi iyi yapılmalı, sağlam kontrol mekanizmaları kurulmalı. Bu tam olarak sağlanamadığı ve uygulanabilir yaptırımlar olmadığı için zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranı maalesef düşük kalıyor. Zorunlu poliçe yaptırmayı gereken firmaların kamuya ilişkilerinin olduğu tüm noktalarda söz konusu kontrollerin kurulması bu konuda bir iyileştirme sağlayacaktır."



**SİZİN
İÇİN!
çalışıyoruz**

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



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

ASSIST LINE

Korkulan bir hastalık: Spina bifida



Yard. Doç. Dr. İbrahim Alataş
Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Beyin ve Sinir Cerrahisi Uzmanı

Spina bifida ayrıık ya da açık omurga anlamına gelir. Omurilik sinirinin hasarlandığı bu hastalık birçok şekilde görülebilir. Sebepleri arasında folik asit eksikliğinin olabileceği düşünülüyor. Kalıtsal olabileceği, hamilelikte yüksek ısıya maruz kalma, şeker hastalığı gibi durumlarla ortaya çıkabileceği gibi görüşler de mevcut. Hastalık anne karnında en erken 12'nci haftadan itibaren saptanabiliyor. Spina bifida sadece omuriliğin açık olmasını değil, omurilikle ilgili pek çok problemi de kapsıyor.

Hastaların yüzde 85'inin beyinde su toplanması var

Omuriliğin gelişim kusuruna bağlı sinir hasarıyla beraber mesane ve böbrek problemleri, beyinde su toplanması ve beyinde mevcut olan ek kusurlar, omuriliğin hasarlanmasıyla oluşan ayak hareketlerinde bozulmalar, omurga eğrilikleri, çocuğun okul öncesine okul çağına gelince psikolojik problemleri, kalp sorunları, kabızlık, dışkı hissetmeme gibi sorunlar da beraber görülebilir.

Spina bifidanın görülme sıklığı nedir?

Herhangi bir çift, spina bifidalı çocuk sahibi olabilir. Gelişmiş ülkelerde her bin çocuktan biri spina bifidalı doğuyor. 2013 yılında İzmir'de yapılan Uluslararası Spina Bifida Kongresi'nde açıklanan verilere göre, İzmir'de bu oran bin canlı bebek doğumunda 1.5, Elazığ'da binde 2.2, Ankara'da binde 4 seviyesinde. Bölgesel farklılıklar

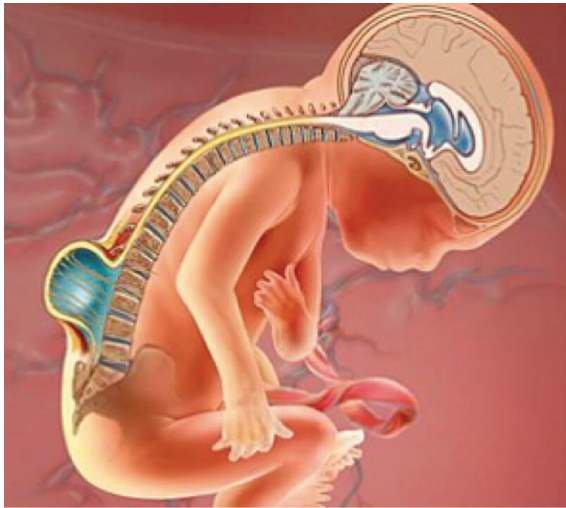
göstermekle birlikte İstanbul'da bu oranın daha yüksek olduğu tahmin ediliyor.

Spina bifida sorunu anne karnında nasıl anlaşılıyor?

Tanı, rutin USG taramaları sırasında, genellikle 20'nci gebelik haftasından itibaren konuluyor. Lezyonun ve anomalinin ağırlığına bağlı olarak daha erken veya daha geç de konabiliyor. Küçük lezyonlar, bazen rutin USG taramasında görünemese de perinatoloji uzmanı tarafından yapılan ikinci düzey USG incelemesinde büyük oranda tanı alabiliyor. Bazı olgularda perinatoloji uzmanı gerekli gördüğü takdirde eşlik eden anomaliler veya olası sendromik hastalıkların tanısını koymak amacıyla fetal MR ve amniyosentez de önerilebilir. Spina bifida tanısı almış, doğumdan sonra operasyon yapmayı planladığımız vakalarda USG sonuçları yeterli olabiliyor. Fetal cerrahi planlanan vakalarda kesin teşhis koyabilmek içinse fetal MR ve amniyosentez de gerekiyor.

Spina bifida genetik bir sorun mu?

Genetik altyapısı olmakla birlikte spina bifida ile ilişkilendirilmiş belirli bir mutasyon bulunmuyor. Anneyle ilgili çevresel faktörlerin spina bifida oluşumunda önemli rol oynadığı biliniyor. Annenin, gebeliği sırasında aşırı ısıya maruz kalması bunlardan biri. Bu, annenin ateşli hastalık geçirmesi, aşırı güneş altında kalması veya kuzey Avrupa ülkelerinde gördüğümüz gibi



uzun süre saunada kalması sonucu olabiliyor. Annenin gebelik sırasında bazı enfeksiyon hastalıklarını geçirmesi, birtakım antiepileptik ilaçlar kullanması, yüksek doz radyasyona maruz kalması da diğer önemli nedenler. Bu noktada folik asit eksikliğine ayrıca değinmemiz gerekiyor.

Gebelik planlayan kadınlar folik asit düzeylerini kontrol ettirmeli!

Folik asit, vücutta depolanan bir madde olup aslında B9 vitamininin bir formu ve merkezi sinir sisteminin gelişiminde rol oynuyor. Annenin gebe kaldığı sırada depolarının dolu olması hayati önem taşıyor. Bu nedenle gebelik planlayan kadınların folik asit düzeylerini kontrol ettirmeleri ve kadın doğum uzmanlarına danışarak, gebe kalmadan en az üç ay önce folik asit takviyesi almaları öneriliyor. Gebelik tanısı aldıktan sonra folik asit kullanımının spina bifida yönünden bir koruyuculuğu söz konusu değil. Çünkü spina bifida dediğimiz doğumsal problem, embriyogenez sırasında nöral tüp kapanması aşamasında meydana gelen bir aksaklıktan ileri geliyor. Bu olay gebeliğin ilk 24 günü içinde gerçekleşiyor. Gebeliğin ilk 24 gününde çoğu anne adayları gebe olduğunun bile farkında değil. Yani anne adayları gebe olduğunu öğrendiğinde bebekte spina bifida olup olmayacağı aslında çoktan belli olmuş oluyor. Bu nedenle gebe kalmadan önce folik asit kullanımı, sorunun önlenmesinde önem taşıyor.

Spina bifidalı çocuğu olan aileleri neler bekliyor?

Spina bifidalı hastalar doğduklarında ilk 8 saatte

ameliyat edilirse başarı şansı daha yüksek. Spina bifidalı hastalarda yüzde 85 oranında görülen beyinde su toplanması için çocuk beyin cerrahisi tarafından çeşitli ameliyatlar yapılıyor. Hem omurgaya yönelik hem de iskelet sisteminde gelişen diğer sorunlar neticesinde ortopedik ameliyatlar ve özellikle mesaneye yönelik çocuk cerrahisi/ürolojisi ameliyatları da yapılabilir. Bu hastalığın tedavi süreci ameliyatta bitmiyor. Ameliyat sonrası süreç daha yorucu ve aileler için daha zor ve stresli geçiyor. Yapılan tetkik ve tedavi yöntemleri ameliyatlara hastaların yaşamı mümkün olduğunca konforlu hale getirilmeye çalışılıyor. Tamamen sağlıklı bir kişi olamamaları da bağımsız yaşayabilir hale getirilebiliyorlar. Ancak bu tıbbi desteğin yanında hastaların bilinçlendirilmesi, tedavi imkanlarına kolayca ulaşılacak şartların sağlanması gerekiyor. Yukarıda saydığımız nedenlerden dolayı spina bifidalı hasta, potansiyel olarak hem zihinsel özürlü hem de bedensel özürlü olma riskiyle karşı karşıya. Modern spina bifida tedavisi kaybedilmiş sinir fonksiyonları yerine getiremiyor ama mevcut duruma hastanın uyumunu kolaylaştıran tedbirler alınmasına imkan veriyor.

Bebekler anne karnında nasıl ameliyat ediliyor?

Seçim kriterlerini karşılayan bebekler, gebeliğin 25-27'nci haftalarında ameliyat edilebiliyor. Anne karnında spina bifida onarılmasına yönelik dünyada halen uygulanmakta olan iki yöntem var. Açık yöntemde uterus, sezaryende olduğu gibi açılarak bebeğe ulaştırılıyor. Sonrasında defekt onarılarak


bebek tekrar uterus içine yerleştirilip katlar usulüne uygun olarak kapatılıyor. Endoskopik yöntemde ise anne karnındaki bebeğe, uygun bir bölgeden her biri 3 mm olan üç adet alet yardımıyla ulaştırılıyor. Sırttaki açık omurga olan bölge, sinirlere zarar vermeden uygun şekilde etrafı kesilerek hazırlanıyor. Hazırlanan bu bölgeye doğal kökenli bir zar yama olarak konulup, su sızdırmaz şekilde cilde dikiliyor. Böylelikle açıkta olan omurilik, anne suyundan ve bebeğin omuriliğinin anne rahmine çarpmasıyla oluşabilecek hasarlanmalar engellenmiş oluyor.

Operasyon doğum sonrası yapılamaz mı?

Hasar bebeğin anne rahminde geçirdiği süre boyunca artıyor. Fetal cerrahi (anne karnında ameliyat) ile bu hasara olabilecek en erken dönemde müdahale etmek amaçlanıyor. Fetal cerrahiye uygun olmayan gebeliklerde omurgadaki sorun, çocuk doğduktan sonra kapatılıyor. Fakat bu çocuklarda nörolojik fonksiyonlardaki kayıp daha fazla oluyor.

Ameliyat kesin çözüm mü?

Bebekler bir daha bu sorunu yaşamıyor mu?

Fetal cerrahi, spina bifida için kesin çözüm değil. Hastalığı tamamen ortadan kaldırmaz. Nörolojik kayıpları en aza indirmek amacıyla daha erken bir müdahale yöntemi. Fetal cerrahiyle müdahale edilmiş çocuklar da doğum sonrası ameliyat olan çocuklar gibi spina bifidanın uzun dönem komplikasyonları açısından sıkı takip edilmek durumunda. 



Gündemdeki kitaplar



Türkiye'de Kültür Ekonomisinin Boyutları

Faruk Şen
Kaynak Yayınları / 232 sayfa

Türkiye Avrupa Eğitim ve Bilimsel Araştırmalar Vakfı (TAVAK) Başkanı Prof. Dr. Faruk Şen'in Kaynak Yayınları tarafından yayınlanan Türkiye'de Kültür Ekonomisinin Boyutları kitabı okuyucuyla buluştu. Borusan Kocacıyık Vakfı'nın desteğiyle yayınlanan kitap, Türkiye'de kültür ekonomisinin boyutları hakkında bugüne kadar bu kapsamda yapılmış tek kapsamlı çalışma olmasıyla dikkat çekiyor. Kitap, yayıncılıktan film endüstri-

sine, müzik endüstrisinden müzelere, sanat galerilerinden sahne sanatlarına kadar uzanan geniş bir yelpazede Türkiye'nin kültür ekonomisinin boyutlarını gözler önüne seriyor. Ayrıca araştırma kapsamında Türkiye'de ekonomik açıdan önemli bir yer tutan dizi sektörü, spor ve gastronomi alanlarını da irdeleniyor. Kültür (kreatif) ekonomisi sektörüne ilişkin çarpıcı verilerin düzenli ve sistemli bir şekilde toplandığı kitapta, ülkemizdeki çarpıcı veriler uluslararası örneklerle karşılaştırılarak, AB



üyeliliği sürecinde sektörün geliştirilebilmesi için karar vericilere öneriler de sunuluyor.

Bir Psikiyatristin Anıları

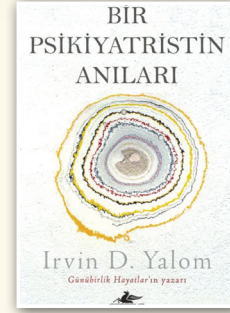
Irvin D. Yalom
Pegasus Yayınları / 408 sayfa

Rusya göçmeni Yahudilerin ilk nesil çocuklarından olan yazar ve psikiyatrist Irvin D. Yalom, Washington DC'nin düşük sınıfın çoğunlukta olduğu bir bölgesinde büyüdü. İçinde bulunduğu şartlardan kurtulmak istediği için aklına doktor olmayı koydu ve bunu inanılmaz bir yükseliş izledi.

Yalom'un hikâyesi bir rüyayla başlıyor: Kendisi 12 yaşında ve yüzü sivilce izleriyle dolu bir kızın evinin önünden bisikletiyle

geçiyor. Her sabah olduğu gibi kıza arkadaş olabilmek umuduyla kıza, "Selam Kızamıklı!" diye bağıyor. Ama rüyasında kızın babası, Yalom'u her gün tekrarladığı bu sözlerin onu incittiğine dair uyarıyor. Yalom'a göre bu, empatinin doğuşu; bu dersi hiç unutmamış.

Sevgiye ve pışmanlığa dair anekdotlarla iç içe geçmiş olan



Bir Psikiyatristin Anıları'nı okurken, kitapları pek çok insan için yol gösterici bilge bir psikiyatrist ve düşünürün yaşam yolculuğuna şahitlik ediyoruz. Ama bu

yalnızca bir insanın hayat hikâyesi değil, Yalom'un yaşamına ve gelişimine dair düşünceleri, bizi kendi köklerimiz ve hayatımızın anlamı üzerine düşünmeye de davet ediyor.

Ferrari'yi Çalan Fil

Şafak Altun
Hayyikitap / 296 sayfa

Yanlış bir durum da olsa çoğunluğa ayak uydurmak zorunda hissediyoruz.

Sürünün dışında kalmaktan çok korkuyoruz.

Bir şeyi, sadece bizden farklı diye, anormal olarak görüyoruz.

Hastalıklar sadece kişilere özgü değil, toplum olarak da hastalanabiliyoruz.

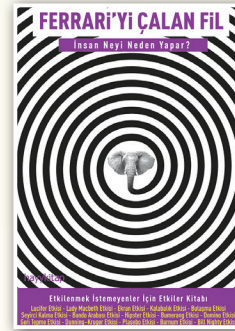
Büyük şirketlerin kasıtlı olarak yaydıkları yanlış bilgilere yıllarca inanıyoruz.

Kendimizin cahiliyiz, hepimiz kendimizi ortalamamızın üstünde zannediyoruz.

Şehir efsanelerine, komplo teorilerine sandığımızdan çok daha fazla inanıyoruz.

Kontrolün kendi elimizde olduğunu zannediyoruz ama hiç de öyle değil.

Bizi olduğumuz yere mihlayın öğrenilmiş çaresizlikle-



rimiz ve iyimserliklerimiz var.

İnsan hem çok karmaşık, hem çok öngörülebilir bir varlık. Bu bakımdan, bildiğiniz gibi değil. Acaba insan, hem grup davranışı olarak hem de

toplumsal ve bireysel olarak hangi etkiler altında? Bu kitapta, farkında bile olmadığınız etkilerin hayatınızı nasıl değiştirdiğini okuyacaksınız...

Arabasına aşık olan o adamı biz de çok seviyoruz!



Ona aşkla bağılı olduğunuzu biliyoruz. İşte bu yüzden **Güneş Genişletilmiş Kasko** ile aracınızı tam güvence altına alıyoruz. Yanma, çarpma ve sel gibi durumlarda artık endişelenmenize gerek yok. Çünkü, Güneş Sigorta ile #hayatdahakolay!

#AsklaBağılıOlanlara

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



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

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI