

Tamamlayıcı SAĞLIKTA fark yok, fark var!



FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



ERGO Türkiye
acente stratejisi:
Samimiyet
Güven, Yenilik

"Kasko
yaptırmayacak
kadar zengin
değiliz"



Koray
Erdoğan

EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!



**GÜNEŞ
SİGORTA**
“Hayat daha kolay”



Tamamlayıcı sağlığın önemi daha da artacak

Geçen yıl branş bazında en yüksek büyüme, yüzde 114 ile tamamlayıcı sağlık sigortalarında oldu. Sağlık enflasyonunun yüzde 25'lere ulaştığı ve özel sağlık sigortası primlerinin her geçen gün arttığı bir dönemde, tamamlayıcı sağlık sigortası cazip bir seçenek olarak öne çıkıyor. Malum, özel sağlık sigortalarının bedeli, kişiye göre değişmekle birlikte yıllık 4-5 bin liralara kadar çıkabiliyor. Hatta alınan teminatlara ve katkı oranlarına göre hem ayakta hem de yatarak tercih edilmesi durumunda ücretler çok daha yüksek olabiliyor. İşte bu durumda tüketicilerin imdadına halk arasında "fark sigortası" olarak tanımlanan tamamlayıcı sağlık sigortası yetişiyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, ağırlıklı olarak özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yüksek prim ödemek istemeyenlere hitap ediyor. Siz de hem "özel sağlık sigortam" olsun hem de yüksek prim ödemeyeyim diyorsanız, aylık 19 TL'den başlayan primlerle tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz. Türkiye'de 5.5 yıl önce başlatılan tamamlayıcı sağlık sigortasını kullananların sayısı 700 bine ulaştı. 30 yılda 2.5 milyon kişiye ulaşabilen özel sağlık sigortasından çok daha hızlı büyüyen bu branşa ilgi giderek

artıyor. Hatta önümüzdeki 5 yıl içinde özel sağlık sigortası poliçe sayısını geçeceği öngörülüyor...

Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili ayrıntılı bilgileri dosya çalışmamızda bulabilirsiniz. Buradan yazarlarımızın yine çok değerli bilgiler içeren yazılarına da kısaca değinmek istiyorum.

Brokerleri ve brokerlik müessesesini ele alan Zeynep Turan Stefan, ticari faaliyet sahibi çoğu kişinin önemsiz bulduğu detayların önemini vurguluyor. Ardından da onlara, brokerler aracılığıyla risklerini ve dolayısıyla ihtiyaç duydukları teminatlara öğrenmelerini, bu risklerin hangi seviyelerde güvence altına alınıp alınmadığı gibi bilgilere ulaşmalarını; teminat sağlayıcı sigorta şirketleriyle bu bilgiler ışığında iletişime geçmelerini, tam ihtiyaçları olan teminatlara kabul edilebilir primlerle almalarını ve bunu sahip oldukları her varlık için her yıl tekrarlamalarını öneriyor...

Sinan Metin, acı bir gerçek olan intihar sorununa dikkat çekiyor ve hayat sigortalarının bu konudaki rolünü sorguluyor...

Ali Savaşman ise çalışanların motivasyonunu kalıcı olarak artırmanın sihirli formülünü açıklıyor...

Künye

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

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.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 Kafesoglu,
Serap Sürmeli, Burak Taşçı

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Danışman, Marka ve Etkinlik Yönetimi
Tülin Çakmak
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.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.





20



22



24



40



30



34

20

"Kasko yaptırmayacak kadar zengin değiliz"

Zorunlu trafik sigortasının sadece üçüncü kişileri, kaskonun ise sürücünün kendi aracını güvence altına aldığına hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Kaza olması durumunda kaskosuz araçlarda oluşabilecek hasarlar kasko primlerinden çok daha yüksek" diyor...

22

AXA GO ile iyi sürücülerin primi düşecek

AXA Sigorta, yeni telematikli kasko ürünü AXA GO ile Türkiye'nin ilk ve tek kişiselleştirilmiş kasko sigortası ve sürüş deneyimi platformunu müşterileriyle buluşturuyor. AXA GO sayesinde sürüş davranışları analiz edilerek iyi sürücülere kasko poliçelerinde prim avantajı sağlanacak...

24

Tamamlayıcı sağlıkta fark yok, fark var!

Türkiye'de 5.5 yıl önce başlatılan tamamlayıcı sağlık sigortasını kullananların sayısı 700 bine ulaştı. 30 yılda 2.5 milyon kişiye ulaşabilen özel sağlık sigortasından çok daha hızlı büyüyen bransa ilgi giderek artıyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde özel sağlık sigortası poliçe sayısını geçeceği öngörülen tamamlayıcı sağlık sigortasında aylık primler 19 TL'den başlıyor...

30

ERGO Türkiye acente stratejisi: Güven, Samimiyet, Yenilik

ERGO Türkiye, "Yıldız" acentelerini Antalya'da ağırladı. ERGO'nun üst düzey yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda CEO Theo Kokkalas, ERGO Grubu'nun Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyeline inancının sürdüğünü ve tüm dünyada trendlere yön veren yeni sigorta alanlarına farklı ürünlerle yönelmeye başladıklarını belirtti...

34

Çiftçinin, çalışanın Bereketli 'Hayat Arkadaşı'

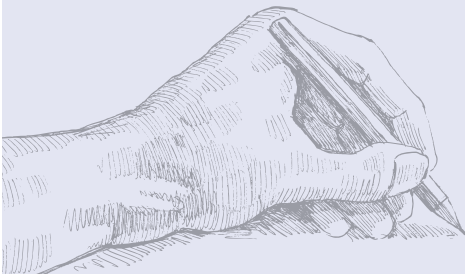
Tarım sigortasında önemli işler yapacaklarını açıklayan Bereket Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Tüm branşlarda yer almak istiyoruz. Hedefimiz, kaliteden ödün vermeden ilk 15 şirketten biri olmak" dedi...

40

Unico, yenilikçi ürünlerle kârlılığı koruyacak

Geçen yıl az sayıda kârlı şirketten biri olan Unico Sigorta, ilk 3 ayda prim üretimini yüzde 34 artırarak 2018 için de olumlu sinyaller verdi. CEO Cenk Tabakoğlu, "Sektöre getirdiği yenilikçi ve dinamik bakış açısı, tüketicilerin ihtiyaçlarına daha iyi cevap veren UniKasko ve diğer yenilikçi ürünleriyle Unico'nun 2018'de de makro çerçevedeki tüm zorluklara rağmen kârlı konumunu koruyacağını düşünüyoruz" diyor...

yazarlar



36

Ali Savaşman
Kalıcı motivasyon

44

Zeynep Turan Stefan
Yeni katalizör: Broker

56

Dalkan Delican
Mutsuz evliliklerin çocuğu:
Kıdem tazminatı

60

Sinan Metin
Biz sevdiklerimizi koruruz:
Kıymayın efendiler!



Akbank hayatın kalbinde



AKBANK

sizin için

Anadolu Sigorta'dan teknoloji girişimcilerine tam destek



İTÜ ARI Teknokent'in erken aşama kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'in ilk halkası olan "ön kuluçka" aşamasından itibaren projeye katkı sunmaya başlayan Anadolu Sigorta, desteğini bu aşamayı geçmek için düzenlenen Big Bang Startup Challenge'ı kazanan girişimcilere özel ödül vererek ve süreç boyunca mentörlük yaparak güçlendirecek. Dijital sigortacılığa yaptığı yatırımlar ve yenilikçi uygulamalarıyla fark yaratan Anadolu Sigorta, söz konusu işbirliği sayesinde İTÜ Çekirdek'ten çıkacak teknoloji girişimcileriyle ortak projeler belirleyip destek olacak.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcıları Levent Sönmez ve Mehmet Abacı ile İTÜ ARI Teknokent CEO'su Kenan Çolpan'ın bir araya gelerek detaylarını açıkladıkları ortaklığa göre İTÜ Çekirdek'e başvurarak seçilen girişimciler, ön kuluçka aşamasında Anadolu Sigorta çalışanlarından oluşan mentörlerden,



sahip oldukları uzmanlık alanına göre destek alacak ve İTÜ Çekirdek'in açık ofis, eğitim, network gibi imkanlarından yararlanabilecek. Ön kuluçka aşamasını başarıyla bitiren girişimlerse kasım ayında 7'ncisi düzenlenecek olan ve finansman

ve kuluçka desteğine ulaşmak için yarışılan "Big Bang" etkinliğinde sahnede olacak. Big Bang'de jüri olarak da yer alacak olan Anadolu Sigorta, yarışmadaki ekipler arasından InsurTech veya sigortayla ilgili projelere özel ödül verecek.

14 ÜLKEDEN 27 REASÜRANSÇI İSTANBUL'DA BULUŞTU

12'nci Milli Re Asürans Semineri, 7-9 Mayıs 2018 tarihleri arasında Milli Reasürans'ın ev sahipliğinde İstanbul'da düzenlendi. Bahreyn, Çin, Etiyopya, Katar, Kenya, Mısır, Pakistan, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, Singapur, Tayvan, Tunus ve Ürdünden toplam 27 kişinin katılımıyla gerçekleşen seminerin açılış konuşmasını Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Kaan Acun yaptı. Ardından Milli Reasürans yöneticilerinden Ahmet Çelebiler "reasürans ve risk yönetimi", Aylin Kocatürk "hayat dışı reasürans

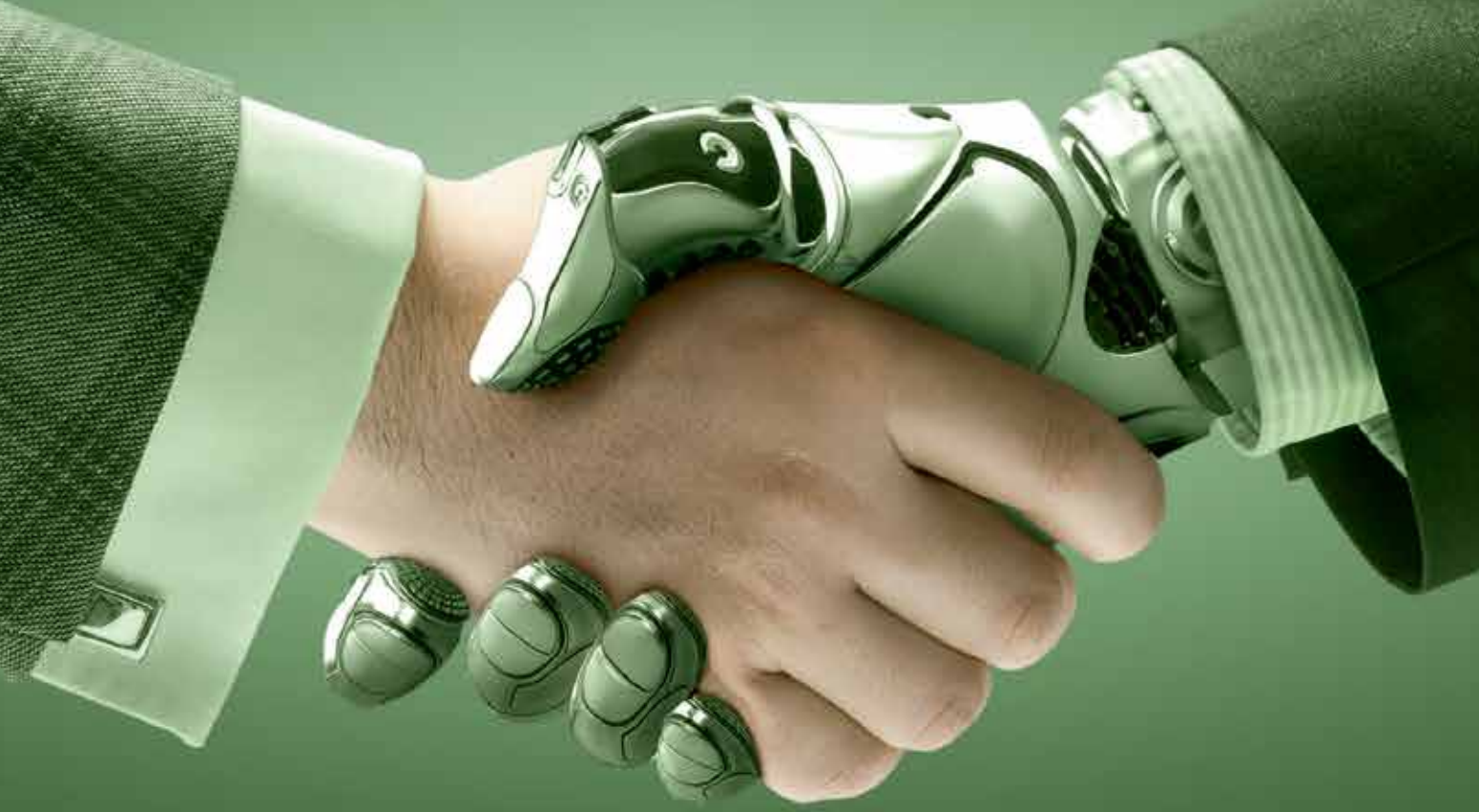


havuzu", Güneş Karakoyunlu da "Türk sigorta piyasası" konulu sunumlarını yaptı. Onları yine Milli Reasürans'tan Esen Temiz'in "Konservasyon nasıl

belirlenir?", Çetin Alanya'nın da "Paylaşımlı reasürans anlaşmalarının fiyatlandırılması" başlıklı sunumları izledi. Seminerin ikinci gününde Esen Temiz, "Paylaşımsız reasürans anlaşmalarının fiyatlandırılması" başlıklı, workshop içeren sunumunu yaptı. Aynı gün öğleden sonra ise Londra piyasasından, Willis Re yöneticilerinden Graham Crane ile Nick Benardout (Pembroke Underwriting at Lloyds) "Reasürans oyunu" başlıklı bir workshop sergilediler. Etkinliğin ardından katılımcılara Topkapı Sarayı, Ayasofya Müzesi, Nur-u Osmaniye Camii ve Kapalıçarşı gezdirildi.

FON KOÇU

Robot Fon Danışmanınız



**GARANTİ EMEKLİLİK'TEN
BİREYSEL EMEKLİLİĞİNİZ VARSA,
FON KOÇU'NUZ DA VAR!**

Fonlar hakkında bilginiz ya da bunlarla uğraşacak vaktiniz olmayabilir. Yapmanız gereken tek şey Garanti Emeklilik İnternet Şubesi'ne girip anketi doldurmak ve size özel sunulan fon dağılımını tercih etmek. Gerisi Fon Koçu'nda!

Fon Koçu aracılığıyla risk gruplarına sunulan fon dağılımı, Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. görüşlerini yansıtmakta olup, yatırım danışmanlığı hizmeti kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti; aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşterileri arasında imzalanacak yatırım danışmanlığı sözleşmesi çerçevesinde sunulabilmektedir. Mali durum ile risk ve getiri tercihlerinin çeşitliliğini göz önünde bulundurunca bu görüşlere dayanarak verilecek yatırım kararları beklentilere uygun sonuçlar doğurmayabilir. ©2017 Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.

/GarantiEmeklilik



444 0 336 / garantiemeklilik.com.tr

 **Garanti Emeklilik**

Oto dışı üretim hedefini yakalayan Somp Japan acenteleri Japonya'yı keşfetti

Sompo Japan Sigorta, acentelerine özel Ekim-Aralık 2017 tarihleri arasında "Oto Dışı Üretim Kampanyası" düzenledi. Daha önceki kampanyalarda olduğu gibi yoğun ilgiyle karşılanan kampanya kapsamında Sompo Japan Sigorta, 22-30 Mart 2018 tarihleri arasında "doğan güneşin ülkesi" olarak bilinen Japonya'ya özel bir gezi düzenledi. Tokyo, Osaka ve Hiroşima'yı görme fırsatı yakalayan acenteler, Japon kültürü ve inanç değerlerini yansıtan tapınakları gezerken, bu ilgi çekici kültürü deneyimledi. Acenteler, Japonya'nın yemyeşil adaları, renkli şehirleri ve yaşamından da oldukça etkilendiklerini dile getirdi.



Sompo Japan Sigorta, üst düzey yöneticilerin de yer alacağı seyahatleri

ilerleyen dönemde de farklı destinasyonlarla sürdürmeyi planlıyor.

Han Broker kefalet sigortaları semineri İstanbul'da yapıldı

Han Brokerlik kefalet sigortaları (surety bonds) semineri, Han Broker Londra Temsilcisi ve İcra Kurulu Üyesi John Mitchell, Barents Re ve Başaran & Şahan Hukuk Bürosu'nun katkılarıyla 11 Nisan 2018 tarihinde Radisson Blue Asia İstanbul Otel'de düzenlendi. Türk sigorta sektörünün önde gelen 13 şirketinden toplam 35 katılımcıyla gerçekleşen seminerin açılış konuşmasını yapan Han Broker Yönetici Ortağı Cem S. Çelen, genç ancak toplamda 80 yıla yaklaşan bir tecrübeye sahip olduklarını ve bu tecrübeyi iş ortakları için yenilikçi ve fark yaratan çözümler üretmede kullanmayı amaçladıklarını dile getirdi. Çelen, son dönemde tekrar gündeme gelen ve Han Brokerlik'in en önemli uzmanlık alanlarından olan kefalet sigortaları konulu bu seminerle, iş ortakları için daha net bir resim oluşturmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.



Başaran & Şahan Hukuk Bürosu'ndan Avukat Melike Pelister, güncel mevzuat konusunda katılımcıları bilgilendirdi. Han Broker Londra Temsilcisi ve İcra Kurulu Üyesi John Mitchell, kefalet sigortaları ve çeşitleri hakkında temel bilgileri paylaştı. Barents RE kefalet sigortaları underwriter'ı Luis Fernandez ise reasürör tarafındaki süreç ve işleyiş ile global

piyasalardaki genel durum hakkında katılımcıları aydınlattı. Son olarak Han Broker Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Gökhan Toksoy, Türkiye'deki kefalet sigortaları potansiyeli hakkında rakamlar paylaşarak Han Brokerlik'in bu konudaki çözümleri hakkında bilgi verdi. Seminer katılımcıların soruları ve bunların cevaplandırılmasıyla sona erdi.

Kadınlara özel **Prenses** kasko

Kaza yapmak keyfinizi kaçırmayın!

Türkiye'de bir ilk!

**Ray Sigorta kaza anında ve sonrasında
sizin yerinize tüm işlemleri hallediyor.**

Üstelik hiçbir ek ücret ödmeden!



Özel ihbar hattı: Hasar anında hızla bize ulaşın, gerisini bize bırakın.



Özel vale hizmeti: Olay yerine gelecek vale kaza tespit tutanağını doldursun, aracın çekilme işlemlerini yapsın.



Ulaşım hizmeti: Yaya kalmayın. Kaza sonrasında istediğiniz yere taksi ile gidin. Üstelik ücretini biz karşılıyoruz!



Aracınızı ayağınıza getiriyoruz: Hasarlı aracınızı servise götürüp ikame aracınızı istediğiniz yere getiriyoruz. Onarılan aracınızı da istediğiniz adreste size teslim ederken ikame aracı teslim alıyoruz.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın galibi Dokuz Eylül Üniversitesi

Türkiye'de depreme dayanıklı bina bilincini artırmak amacıyla DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) tarafından dördüncüsü düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, 8 Mayıs'taki ödül töreniyle sona erdi.

Mart ayında başlayan ve 51 üniversiteden 76 başvurduğu yarışmada elemeleri geçen 24 takım, final aşamasında yaptıkları bina tasarımlarını DASK'ın verdiği malzemelerle bina maketi haline getirerek bağımsız jüri üyelerine sergiledi. Finale kalan takımlara ait bina modelleri, 7 Mayıs'ta İstanbul Osmanlı Arşivleri Kağıthane Binası'nda yapılan finalde depremi simüle eden sarsma masasında teste tabi tutuldu.

Deprem testinden yıkılmadan geçen maketler, ekonomik puanlama ve estetik puanlama kriterlerine de tabi tutuldu. Yarışmada birincilik ödülünü,



fayda-maliyet hesabı sonucunda en yüksek toplam yıllık kazancı elde eden takım olmayı başaran Dokuz Eylül Üniversitesi Terebra takımı kazandı. Ödül plaketini DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'dan alan Dokuz Eylül Üniversitesi'nin İnşaat Fakültesi bölümünün laboratuvar teçhizat teminine destek olunacak. Yarışmada Karadeniz Teknik Üniversitesi ikinci, Bursa Uludağ Üniversitesi ise üçüncü olarak para ödülü kazandılar. Ayrıca bu yılın birinci ve ikinci üniversiteleri geçen yıllarda birincilik kazandıkları ve kendilerine sarsma masası hediye

edildiği için, bu yılın sarsma masası ödülü üçüncü olan Bursa Uludağ Üniversitesi'ne verildi.

DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, yarışmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Depreme mücadele ancak

tam bir toplumsal seferberlikle mümkün olur. Deprem ülkemizin bir gerçeğidir ve bu gerçeğin ne kadar çok oranda farkında olursak onun yıkıcı etkileriyle o derece etkili mücadele edebiliriz. Halen toplumumuzun hafızasında tazeliğini koruyan geçmiş depremlerden alınacak en önemli derslerden biri, depreme dayanıksız binaların yarattığı acılardır. Birçok ilimizde kentsel dönüşüm çalışmaları sürerken, dinamik bir toplumsal yaşantımız olduğu gerçeğinden hareketle, depreme karşı dayanıklı bina hassasiyetinin yaygınlaşması, bu mücadelede en çok önem atfetmemiz gereken hususların başında geliyor."

TARSİM GÜNEŞ YANIĞI İÇİN KOLLARI SIVADI

Son yıllarda küresel ısınmanın ve iklimsel değişikliklerin etkisiyle, tarımsal faaliyetleri olumsuz yönde etkileyen riskler ortaya çıkıyor. Bunlardan biri de güneş yanığı... TARSİM, üreticilerden gelen talepler doğrultusunda, Türkiye'de bağcılığın yapıldığı bölgelerde etkisini giderek artıran güneş yanığı riskini teminat kapsamına almak üzere kolları sıvadı. Geçen ay Manisa'da düzenlenen toplantıyla üzümden güneş yanığına neden olan faktörlerin ortaya konulması, bu riskin sigorta kapsamına alınabilmesi amacıyla



yapılacak saha çalışmaları için proje ekibi oluşturularak konuya ilişkin ilk adım atıldı.

Toplantıya TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım

Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nden Prof. Dr. Lütfi Pırlak, Pamukkale Üniversitesi Çal Meslek Yüksekokulu'ndan Yrd. Doç. Dr. Aysel Yeşilyurt Er, Manisa Bağcılık Araştırma Enstitüsü'nden Müdür Akay Ünal ve Ziraat Yüksek Mühendisi Turcan Teker ile TARSİM'den Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik ve Manisa Bölge Müdürü Müjdat Çubukçu katıldı.

OTOMATİK KATILIM'A ^{hızlı ve kolay} GEÇİŞ!

Çalışan sayısı 10-49 arası olan şirketler için Otomatik Katılım 1 Temmuz 2018'de başlıyor. Bu süreçte Anadolu Hayat Emeklilik size hızlı ve kolay bir çözüm sunuyor.

Online Otomatik Katılım sayfamıza şimdi giriş yapın, **tekliften sözleşmeye tüm işlemlerinizi hemen gerçekleştirin.**

Otomatik Katılım Anadolu Hayat Emeklilik ile herkese iyi gelecek.

Kurumlara Özel **Online**
OTOMATİK KATILIM



Herkese İyi Gelecek

Allianz Motto Müzik'e "En İyi Müzik Kanalı" ödülü

Mottosu müzik olanları buluşturan Türkiye'nin ilk ve tek kurumsal YouTuber'ı Allianz Motto Müzik, Türkiye'nin ilk üniversite radyosu Radyo Boğaziçi tarafından bu yıl 15'incisi düzenlenen "Müzik Ödülleri"nde "En İyi Müzik Kanalı" ödülüne layık görüldü. Boğaziçi Üniversitesi öğrencileri ve Radyo Boğaziçi dinleyicilerinin oylarının yanı sıra halk oylamasıyla belirlenen "Müzik Ödülleri", 3 Mayıs Perşembe akşamı Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar

Derneği'nde düzenlenen törenle sahiplerine takdim edildi. Allianz Motto Müzik'in takipçilerine müzik, sohbet ve eğlence dolu kaliteli içerikler sunduğunu belirten Allianz Türkiye Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Ofisi Direktörü Burçun İmir, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Müziğin birleştirici gücüne olan inancımızla bu alana yatırım yapmayı sürdürüyoruz. Müziği ve geleceğin sanatçılarını desteklemeyi, insanların hayatlarını zenginleştirmeyi,

toplumdaki kültürel bağları müzik yoluyla güçlendirmeyi kurumsal sorumluluk vizyonumuzun önemli bir parçası olarak görüyoruz. Bu ödülü, bir dijital platform olarak, bu ülkenin müzik sahnesinin gelişmesine yıllar boyu katkıda bulunmuş kuvvetli müzik kanallarının arasından sıyrılarak kazandığımız için onur duyuyoruz. Başarımızda emeği geçen, kültür sanat dünyamızın değerli isimleri ile Allianz Motto Müzik ekibine teşekkür ediyoruz."



QUICK SİGORTA'YA AMERİKA'DAN 3 ÖDÜL

Quick Sigorta, her yıl düzenlenen ve Amerika Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Derneği'nin desteklediği "Hermes Creative Awards" yarışmasında 3 ödül birden aldı. 1995 yılından bu yana Pazarlama ve İletişim alanında başarılı projeleri ödüllendiren yarışmada Quick Sigorta, 1 Platin ve 2 Gold ödül aldı.



Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ilk yılda elde ettikleri başarıların bu ödüllerle perçinlendiğine işaret ederek, "Pazarlama ve iletişim ilk yılda ağırlık verdiğimiz, farklılık yarattığımız alanlardan biriydi. Sigortalılarımızdan, acentelerimizden, iş ortaklarımızdan son derece olumlu tepkiler alıyorduk. Bu ödüllerle çalışmalarımızın uluslararası ölçekte beğenildiğini görüyoruz. Özellikle online satış

sayfamızın aldığı 'Sigorta Satışında En İyi Müşteri Deneyimi' ödülü bizim için çok önemli. Bu alanda büyük ödülü aldık. Aslında bu ilk katıldığımız yarışma idi ve bunun devamı gelecek" dedi. Quick Sigorta, Pazarlama ve İletişimden Sorumlu Genel Müdür

Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, sigorta sektöründe farklı bir iletişim tarzı oluşturduklarını belirterek ödüllerle ilgili şu bilgileri verdi: "Sürekli tekrarlanan aynı mesajlar, bir mesaj olmaktan çıkar, bir etki yaratmaz, sizi bir yere götürmez. Bu anlamda alışılmışın dışında bir iletişim planı uyguladık. Daha anlaşılır, hedeflediği kitleyle aynı dili konuşan, sempati ve merak uyandıran bir üslup tercih ettik. Bu yaklaşımı belki de en çok online satış sayfamızda dikkate aldık ve Platin ödül oradan geldi. Üniversite öğrencilerine,

müşterilerimize ve acentelerimize dağıttığımız bez çantalar ise Gold ödül aldı. Üniversitelerde uyguladığımız, 'Teoriden pratiğe atlayış serbest' sosyal sorumluluk projemizse 'Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi' dalında Gold ödül aldı. Aslında bu düzeyde ödül alacak en az 4-5 çalışmamız daha vardı ama yoğunluktan başvurularını yapamadık. Gelecek yıl daha fazla ödülle karşınıza çıkacağız." Online satış sayfasının sürekli olarak yenilendiğini, sürekli olarak iyileştirmeler yapıldığını söyleyen Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey'in ise "Online satış kanalımızın 'Sigorta Satışında En İyi Müşteri Deneyimi' dalında büyük ödül alması bizleri çok mutlu etti. Sitemizin bu alanda referans olacak düzeyde olması bizim için çok önemli. Teknolojiyi de en iyi şekilde kullanarak tüm dijital kanallarımızdan en iyi müşteri deneyimini sağlamak için sürekli çalışıyoruz ve iyileştirmeler yapıyoruz" değerlendirmesini yaptı.

EĞİTİM GELECEĞİM SİGORTASI ile çocuğunuzun yarınları güvence altında.



Çocuğunuzun yüzü hep gülsün.

Eğitim Geleceğim Sigortası ile, hayatın getirdiği risklere karşı çocuğunuzun eğitimini güvence altına alın.

Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin. Detaylı bilgi için: 444 43 23

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı



Her Yeşil Kasko bir fidan!

Genel müdürlük binasında bulunan güneş enerjisi santraliyle kendi elektriğini üreten Güneş Sigorta, hatırlanacağı gibi elektrikli araçlar için yüzde 100 güvence sağlayan Yeşil Kasko ürünüyle de bir ilke imza atmıştı. Sonrasında bu ürünün kapsamına hibrit araçları da dahil eden şirket, doğa dostu bu yaklaşımını şimdi de dünyaya nefes verecek yeni bir projeyle gündeme getiriyor. 1 Mayıs 2018

tarihinden başlayarak, ÇEKÜL Vakfı'nın "7 Ağaç Ormanları" projesine destek vermek amacıyla her Yeşil Kasko poliçesi karşılığında bir fidan dikiliyor. 20 Eylül 2019 tarihine kadar devam edecek olan proje kapsamında Yeşil Kasko yaptıran her sigortalı ve acente adına dikilecek fidanlar, Tekirdağ ili sınırları içerisindeki Uçmaddere-2 mevkiinde yeşerecek.

Anadolu Hayat Emeklilik'ten Çiftçilere Özel Emeklilik Planı

Anadolu Hayat Emeklilik'in Çiftçilere Özel Emeklilik Planı, çiftçilere bütçelerini sarsmadan birikim yapma ve emeklilik döneminde ek gelir elde etme imkanı sunarken, aile bireylerine de aynı avantajlarla emeklilik fırsatı tanıyor. Özellikle kırsal kesimde yaşayan ve geçimini tarım faaliyetleri üzerinden sağlayan, hasatlar sebebiyle ödemeleri dönemsel olarak yapmak isteyen çiftçiler ve aile üyelerine özel olarak hazırlanan emeklilik planında, yüzde 25 devlet katkısı da elde ediliyor.

Sosyal güvenlik danışmanlığı, hukuki danışmanlık gibi özel hizmetler ve 125 TL'den başlayan katkı payıyla emeklilikte ek gelir elde etme imkânı sunan plan hakkında bilgi veren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, planın tüm detaylarının çiftçilerin ve ailelerinin ihtiyaç ve beklentileri göz önüne alınarak belirlendiğini vurguluyor. Bu yeni ürünle çiftçilerin ve ailelerinin sisteme dahil olma oranlarını artırmayı hedeflediklerini belirten Erkan, "En



temel amacımız bireysel emeklilik sistemini yaygınlaştırarak, daha çok kişinin sisteme dahil olmasını ve emeklilikte elde edecekleri ek gelirle geleceklerini güvence altına almalarını sağlamak. Sahip olduğu özelliklerle son derece avantajlı olarak sunduğumuz Çiftçilere Özel Emeklilik Planı'mızla çiftçilere daha güvenli bir gelecek için destek olacağız" 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

BNP Paribas Cardif Emeklilik'ten Engelsiz Hayata Değer Sigortası



BNP Paribas Cardif Emeklilik, engelli yakınlarına özel, tehlikeli hastalıklar ve vefat risklerine karşı finansal güvence sağlayan “Engelsiz Hayata Değer Sigortası” ürününü geliştirdi. Ürün, sigortalının poliçeyle teminat altına alınan risklerden biriyle karşılaşması durumunda, bakmakla yükümlü olduğu engelli yakınının geleceğini ve bakımının devamını güvence altına alıyor. Engelsiz Hayata Değer Sigortası kapsamında ek olarak psikolojik danışmanlık, ilaç tasarruf planı, sağlık tasarruf planı, fizik tedavi gibi asistans hizmetleri de sunuluyor. TEB şubelerinden satışa sunulan ürün peşin, kredi kartına taksit gibi farklı ödeme seçenekleriyle kolaylık sağlıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, Engelsiz Hayata Değer Sigortası'nın çıkış noktası ve amacını şöyle anlatıyor:

“TÜİK'in 2011 yılı verilerine göre Türkiye'de engelli nüfusun oranı yüzde 6.9 ve yaklaşık 5 milyon kişinin en az bir engeli bulunuyor. Bu kişilerin bakımını üstlenen yakınlarını ve ailelerini de işin içine kattığımızda, engellilik konusunda ülkemizde azımsanmayacak sayıda desteğe ihtiyaç duyan kişi olduğunu görüyoruz. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak misyonumuzu ‘Bugün ve yarın, sizin için değerli olanı korumak için buradayız’ diye tanımlarken engelli bireyler ve aileleri için de değer yaratmamız gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında, engelli yakınlarını hayatın olası risklerine karşı finansal güvence altına alarak, engelli bireylerin de geleceklerini koruma altına alan Engelsiz Hayata Değer Sigortası'nı sunmaktan mutluluk duyuyoruz.”

Groupama, acentelerine El Clasico keyfi yaşattı

Groupama Sigorta, başarılı acenteleriyle kampanya gezilerine hız kesmeden devam ediyor. Yıl içerisinde dünyanın farklı noktalarına acente gezileri düzenleyen Groupama; kasko, konut, ferdi kaza ve sağlık branşlarında düzenlediği kampanya kapsamında büyüme kriterlerine göre üretim artışı gösteren acentelerini Barselona'ya götürdü. 5-7 Mayıs tarihlerinde Groupama ekibi ve acenteleri şehrin tarihi ve turistik yerlerini gezmenin yanı sıra Barcelona-Real Madrid arasında oynanan, dünyanın en önemli derbilerinden olan El Clasico keyfini de birlikte yaşadı.



Ligi şampiyon olarak tamamlayan Barcelona'nın ünlü Camp Nou stadını hıncahınç dolduran tutkulu

tarafatlar arasında bu müthiş atmosferi yaşamış olmak acenteler için de eşsiz bir deneyim oldu.

İstediğin Zaman, İstediğin Yerde Anında Kredi ile Yanındayız

VakıfBank Anında Kredi ile
VakıfBank Mobil ve İnternet Bankacılığı üzerinden
kreditizi kolayca alabilirsiniz.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank Mobil'i indirin,
Anında Kredi'ye Başvurun.

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

Anında Kredi'ye VakıfBank Mobil ve İnternet Bankacılığı üzerinden VakıfBank'tan maaş alan veya almayan tüm müşterilerimiz (02.50-03.30 saatleri arası hariç) başvurabilecektir. Başvuru Bankamızca onaylandığında kredi tutarı vadesiz TL hesabına anında aktarılacaktır. Bankamız gerekli gördüğü durumda krediyi onaylamadan önce gelir belgesi talep ederek şubeye yönlendirebilir, bu hakkı saklıdır. Detaylı bilgi için: www.vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz

444 0 724 | vakifbank.com.tr

/vakifbank



AXA'nın satış ve pazarlaması Firuzan İşcan'a emanet

AXA Sigorta'nın Satış ve Pazarlama Başkanlığı koltuğuna 2 Mayıs 2018 itibarıyla Firuzan İşcan atandı. İşcan, AXA Sigorta bölge müdürlüklerinin yönetimi, dağıtım kanallarının satış ve pazarlama faaliyetlerinden, acente satış geliştirme ve performans yönetimi, banka ve finansal kurumlar, sağlık ve hayat emeklilik satış, müşteri şikayet yönetimi ve pazarlama departmanlarından sorumlu olacak. 1997 yılında Galatasaray Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra aynı üniversiteden mastır

derecesi olarak araştırma görevlisi olan İşcan, sigorta sektörüne 2001 yılında adım attı. 2001-2016 yılları arasında Allianz Sigorta'da sistem ve güvenlik mühendisliği, bölge müdürlüğü, otomobil bayileri/acente satış grup müdürlüğü, pazarlama grup müdürlüğü, müşteri stratejilerinden sorumlu pazarlama direktörlüğü görevlerini üstlenen İşcan, 2016 yılında Almanya'daki Allianz genel merkezinde müşteri ve dağıtım kanalları deneyimi global başkanı ve 2017'de Allianz Worldwide Partners Türkiye CEO'su olarak kariyerine devam etti. Firuzan İşcan, İngilizce ve Fransızca biliyor.



Firuzan
İşcan



AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**



Alper
Karayazgan

Orient Sigorta'da yeni dönem

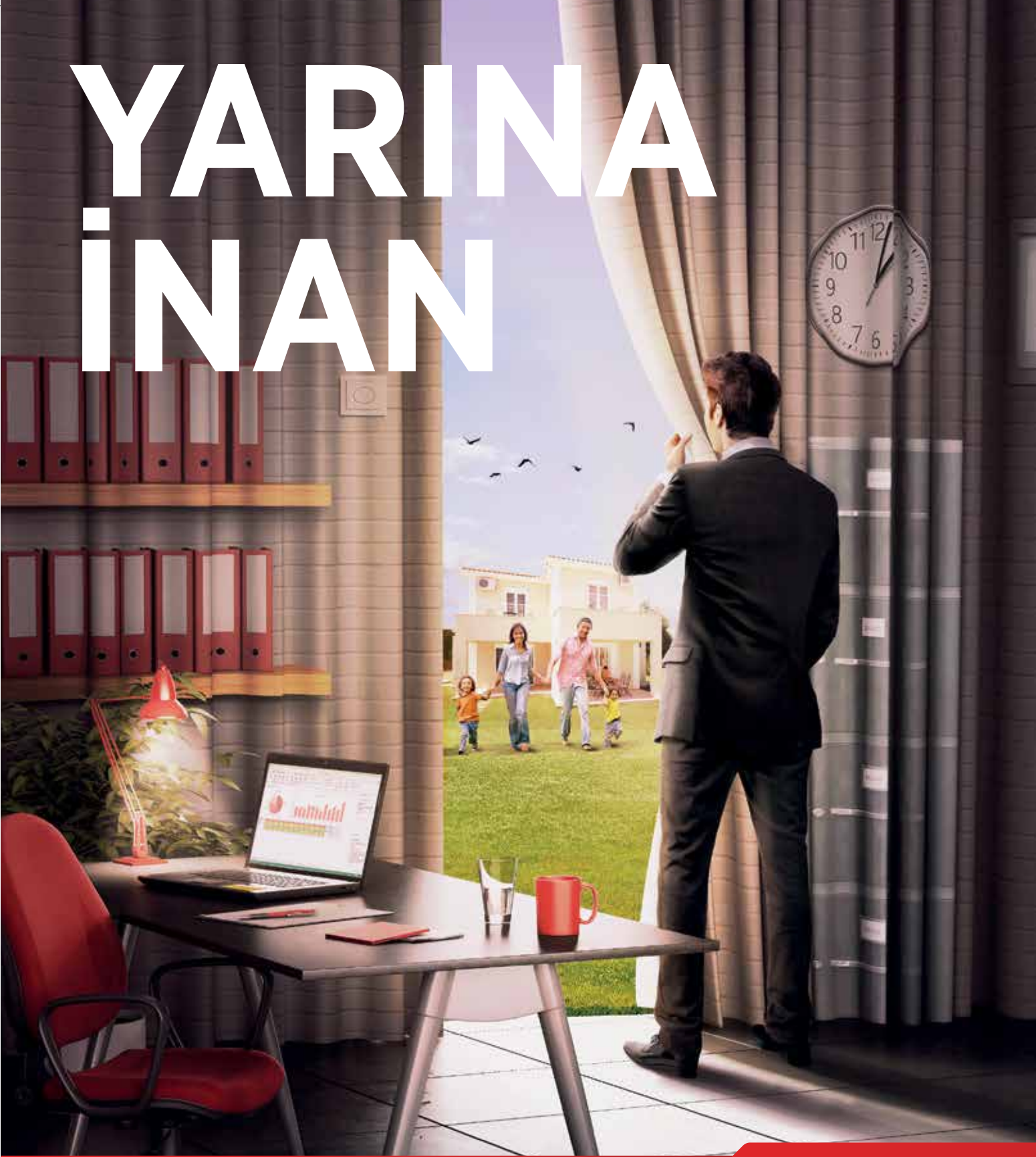


Zurich Sigorta genel müdür yardımcılığından ayrılan Alper Karayazgan, Orient Sigorta Genel Müdürlüğü'ne getirildi. Karayazgan, Zurich Sigorta'da kurumsal ve ticari segment grubundan sorumlu görev yapıyordu. Zurich Sigorta'dan önce

Groupama Sigorta'da kurumsal satış, endüstriyel teknik, risk mühendisliği ve reasüranstan sorumlu genel müdür yardımcısı olan Alper Karayazgan, 1991 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler İşletme

bölümünden mezun oldu. İş hayatına 1993 yılında Güneş Sigorta'da başladı. 2006 yılına kadar çalıştığı bu kurumda teknik grup müdürlüğü görevini yürüttü. Alper Karayazgan iyi derecede İngilizce ve Fransızca biliyor.

YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'te bugün biriktireceksin;
yarın, hayalin hayatın olacak.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik

“KASKO YAPTIRMAYACAK KADAR ZENGİN DEĞİLİZ”

Günümüzde araç sahibi olmak her zamankinden daha masraflı bir hale geldi.

Vergiler, trafik sigortası ve bakım derken ortaya çıkan ödemeler sürücülerin cebini zorluyor.

Böyle olunca da araç sahipleri kasko yaptırmaktan kaçınabiliyor.

Ancak kasko yaptırmayan araçların kazaya karışması durumunda ortaya çıkan hasar verilen primlerden katbekat büyük olabiliyor.

Kasko yaptırmanın günümüzde bir lüks olmadığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan,

“Trafik sigortasıyla sadece karşı tarafa vereceğiniz zararı teminat altına alıyorsunuz.

Kasko ise sizin aracınızı koruyor.

Maliyeti yüksek gibi görülse de verilen teminatların içeriği ve tutarı düşünülünce kasko yaptırmamak, yaptırmaktan daha pahalıya geliyor.

Kasko sadece aracınızın karışabileceği kazalarda oluşan hasarı değil; deprem, sel, dolu ve hatta toplumsal hareketler sırasında aracınızda meydana gelebilecek her türlü hasarı da güvence altına alıyor” diyor.

Geçen yılki dolu olaylarının kaskonun önemini bir kez daha ortaya koyduğunu ifade eden Erdoğan, Ray Sigorta’nın bu olayda sigortalılarına sunduğu avantajlı hizmeti şöyle

Zorunlu trafik sigortasının sadece üçüncü kişileri, kaskonun ise sürücünün kendi aracını güvence altına aldığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Kaza olması durumunda kaskosuz araçlarda oluşabilecek hasarlar kasko primlerinden çok daha yüksek” diyor...



Koray Erdoğan

anlatıyor: “27 Temmuz 2017’de dolu felaketiyle ilgili ihbarlar almaya başladık. 18 Ağustos’a kadar kaskoda toplamda 388 ihbara ulaştık. Yoğunluk ağustos, eylül ve ekim aylarında devam etti. Onarım için 2018

ortalarını bulan randevu tarihleri verilirken, Ray Sigorta olarak sigortalılarımızı mağdur etmemek adına iş ortağımızla yaptığımız özel anlaşma sayesinde randevu tarihlerini öne çektik ve 5 gün içerisinde araçların onarımlarını tamamladık.”

Hasarsızlığınız bozulmasın

Kasko ürününü daha geniş bir kitleye ulaştırmayı

hedefleyen Ray Sigorta, teminat yapısını güçlendiriyor. Örneğin, sigortalıların zor durumda kalmaması için kasko poliçesi dahilinde normalde 14 gün olaran sunulan ikame araç süresi 30 güne çıkarıldı. Ray Sigorta aynı zamanda, hasarsızlığın korunması tarafında da avantajlarını sürdürüyor. Hasarsızlık oranı yüzde 30’a gelen müşterilerine hasarsızlık koruma teminatı veren şirket, aracın o yıl pert olmaması durumunda ve hasarda Ray Sigorta Hasar Onarım Merkezlerinin kullanılması halinde hasarsızlığı devam ettiriyor. Ray Sigorta, her bütçeye uygun olarak fiyatlandırdığı kasko ürününde, mesleklere özel yüzde 25’e varan indirimler de sunuyor. Aytemiz akaryakıt istasyonlarıyla yapılan anlaşma sayesinde ise Ray Sigorta’dan kasko yaptıranlar indirimli yakıt temin edebiliyor. 

ERGO Yat Sigortası ile her Şey istediğiniz gibi!



ERGO Yat Sigortası ile tecrübe ve uzmanlık
birleŐiyor; tekneniz uluslararası standartlara
uygun, kapsamlı korumaya kavuŐuyor!

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[/ERGOTurkiye](https://twitter.com/ERGOTurkiye) [/ERGOTurkiye](https://facebook.com/ERGOTurkiye)

ERGO

İlk yılda sadece 35 kişi ile, 750 milyon prim ve 1.5 milyon poliçe üretimi. Dijital sigortacılığı Türkiye ile tanıştıran Quick Sigorta sigortacılığı daha da geliştirecek. Küçük ve yerli bir yatırımla başladı ve bence çok büyük işler yapacak.

Teşekkürler Quick!

Barış Bekar
Akıllı Yaşam Dergisi

TEŞEKKÜRLER BARIŞ!

Bir yıl içinde gerçekleştirdiğimiz başarı için acentelerimize, sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza sonsuz teşekkürler. Henüz 1 yaşındayız ve emin adımlarla yürüyoruz...

TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE!

Q1
YAŞINDA



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA

TAMAMLAYICI SAĞLIKTA *fark yok, fark var!*

Türkiye’de 5.5 yıl önce başlatılan tamamlayıcı sağlık sigortasını kullananların sayısı 700 bine ulaştı. 30 yılda 2.5 milyon kişiye ulaşabilen özel sağlık sigortasından çok daha hızlı büyüyen branşa ilgi giderek artıyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde özel sağlık sigortası poliçe sayısını geçeceği öngörülen tamamlayıcı sağlık sigortasında aylık primler 19 TL’den başlıyor...



Özel sağlık sigortalarında artan primler, tamamlayıcı sağlık sigortalarının (TSS) daha fazla ilgi görmesine yol açıyor. 2017 yılında branş bazında en yüksek büyüme, yüzde 114 ile tamamlayıcı sağlık sigortasında kaydedildi. Bir diğer ifadeyle 2016’da bu branşta 206 milyon TL olan toplam prim üretimi geçen yıl 493 milyon TL’yi aştı. Sağlık enflasyonunun yüzde 25’lere ulaştığı günümüzde

önemi artan ve düşük primleriyle cazip bulunan tamamlayıcı sağlık sigortalarının önümüzdeki dönemde de popülaritesini sürdürmesi bekleniyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yüksek prim ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir ürün. Çünkü bu ürünün kapsamı ve yapısı gereği özel sağlık sigortasına göre düşük primler ödeyerek satın almak mümkün. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında primler tıpkı özel

sağlık sigortalarında olduğu gibi poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşına göre değişiklik gösteriyor. Yıllık primler 195 ile 2 bin TL arasında değişiyor. Yani aylık sadece 19 TL ödeyerek bu ürüne sahip olmak mümkün. Evet yanlış duymadınız, hem özel sağlık sigortam olsun hem de yüksek prim ödemeyeyim diyorsanız, aylık 19 TL prim ödeyerek tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz. Sosyal güvencesi olanlar,

tamamlayıcı sağlık sigortası satın aldıklarında, sosyal güvenlik kurumunun anlaşmalı olduğu özel hastanelerde tedavi olabiliyor. Bu ürünü aldıklarında SGK'nın karşılamadığı fark ücreti için de ayrıca bir ödeme yapmıyorlar. SGK'nın uzun süredir özel hastanelere ödediği ücretlere zam yapmadığı, böyle olunca da hastalar tarafından hastanelere ödenen farkların sürekli büyüdüğü bir dönemde söz konusu ürün ayrı bir önem kazanıyor.

Malum, özel sağlık sigortalarının bedeli, kişiye göre değişmekle birlikte yıllık 4-5 bin liralara kadar çıkabiliyor. Hatta alınan teminatlara ve katkı oranlarına göre hem ayakta hem de yatarak tercih edilmesi durumunda ücretler çok daha yüksek olabiliyor. İşte bu durumda tüketicilerin imdadına halk arasında "fark sigortası" olarak tanımlanan tamamlayıcı sağlık sigortası yetişiyor. Bu ürün özellikle, herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olarak çalışıp da özel hastanelerde sağlık hizmeti almak isteyenlere hitap ediyor. Kısacası SGK ile anlaşmalı olan özel hastanelerde yaşanan, "O hastalığın tedavisini ya da o tedavinin şu kadarını karşılar, bu doktorun ücretinin şu kadarını karşılar. Aradaki farkı da cebinizden verirsiniz" gibi bir yığın tatsız tartışmayı ortadan kaldırmayı amaçlıyor.

Primler uygun

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranlar artık hem muayene hem de tetkiklerde aradaki katkı paylarını ödemiyor. SGK ile anlaşmalı bir özel hastaneye gittiklerinde, tercih ettikleri sigorta şirketi de o hastaneyle anlaşma yapıyorsa oluşan farkı

Tamamlayıcı sağlık sigortasında üç önemli nokta var. İlki, sadece SGK ile anlaşmalı olan özel hastanelerde geçerli olması ve o hastaneyle bu ürüne özel anlaşma yapılmış olması. İkincisi, bu hastanelerde SGK kapsamında görülen bir ayakta ya da yatarak tedavi için SGK'nın belirlediği tarifenin üzerinde kalan harcamanın poliçe kapsamında olması. Üçüncüsü de bu üründe ilaç giderlerini zaten SGK karşıladığı için sigorta kapsamında olmaması...

ceplerinden ödemiyorlar. Tamamlayıcı sağlık sigortası son yıllarda yoğun olarak konuşuluyor, tartışılıyor. İrili ufaklı birçok şirketin bu alanda ürünü bulunuyor. Bu ürünün bilinmesi gereken en önemli özelliği ise sınırlı sayıda kullanıma izin verilmesi. Yani sigorta şirketinizle yaptığınız anlaşma gereği, yılda 7 ya da 9 kez hastaneye gittiğinizde fark ücreti ödemiyorsunuz. Bu sınırlı kullanım sayısı az gibi görünse de Türkiye'de SGK verilerine göre ortalama kişi başına doktora gitme oranının 8-9 olduğu düşünüldüğünde herkese yetecek teminat verildiğini söylemek mümkün.

Ayrıca her istediğiniz hastanede bu ürünü kullanamıyorsunuz. Öncelikle tercih ettiğiniz hastanenin SGK ile anlaşması olması gerekiyor. Sonrasında da bu ürünü aldığınız sigorta şirketinin o hastaneyle anlaşma yapması...

Yine özellikle belirtmekte fayda var, tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasının alternatifi değil. Yani onun yerine geçmesi de mümkün değil. Çünkü bu üründe primler düşük, alınan hizmetler sınırlı. Fiyatları belirleyen en önemli etkense kişinin yaşı ile yaşadığı şehir. İstanbul, Ankara, İzmir gibi özel hastane fiyatlarının yüksek olduğu büyük şehirlerde primler yüksek; Anadolu'daki illerde

yaşayanlar içinse düşük. Örneğin, İstanbul'da yaşayanlar biraz daha yüksek prim öderken Anadolu'da yaşayanların ise primleri yüzde 30 hatta 40 daha düşük olabiliyor.



Özel sağlık sigortasına alternatif mi?

Tamamlayıcı ve destekleyici özel sağlık sigortasının, yurtdışında özel sağlık sigortaları arasında yaygın bir ürün olduğunu biliniyor. Malum dünyada özel sağlık sigortaları, teknolojik gelişmeler ve demografik yapıdaki değişikliklerin sağlık hizmeti maliyetlerinde yarattığı artış nedeniyle, kamu tarafından sunulan sağlık sigortasını "tamamlamak ve desteklemek" üzere geliyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortaları, kamu sağlık sigortalarının temel teminat paketinde sunduğu oda fiyatlarının üzerindeki oda fiyatlarını, kamu sağlık sigortalarının karşıladığı hekim muayene ücretlerinin varsa katılım paylarını veya temel teminat paketince karşılanan hekim ücretinin üzerindeki ücretleri, katılım payı alınan sağlık harcamalarında sigortalının veya bakmakla yükümlü olduğu kişilerin üzerinde kalan katılım payı tutarını, temel teminat paketi dışında kalan teşhis ve tedavi giderlerini kapsam altına alıyor. Herkesin merak ettiği temel soru ise tamamlayıcı sağlık sigortasını normal sağlık sigortasıyla birlikte mi almalı, yoksa onun yerini tutan bir ürün olarak mı görmeli? Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ile sağlık sigortası, özel sağlık sigortaları başlığı altında farklı ürünler. Birbirlerinin yerine kullanılabilen ürünler değil. Sağlık sigortası, kamu sağlık sigortası sistemiyle benzer teminatlara sunan bir ürün. Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ise kamu sağlık sigorta sisteminin kapsam altına aldığı sağlık hizmetlerini tamamlayıcı veya destekleyici bir teminat yapısına sahip. ➡

ANADOLU SİGORTA

Sağlığınız Anadolu Sigorta güvencesinde

Anadolu Sigorta, farklı sağlık sigortası poliçeleriyle her bütçeye ve her ihtiyaca yönelik çözüm sunuyor. Anadolu Sigorta'nın sağlık sigortası poliçesi, bir kaza veya hastalık sonucunda ortaya çıkabilecek sağlık giderlerini güvence altına alıyor. Anadolu Sigorta, bireysel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleriyle sağlığını yatırım yapmak isteyen herkesin bütçesine uygun seçenekler sunuyor.

Geniş teminat ve anlaşmalı kurum ağıyla bireysel sağlık sigortası ve Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) karşıladığı genel sağlık sigortasını tamamlayıcı nitelikteki, uygun prim ödemeli tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri; farklı ihtiyaçlara farklı çözümler sunarken, sağlık problemlerini bütçe dostu ödemelerle teminat altına alıyor.

Her bütçeye ve her ihtiyaca uygun

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, sağlık sigortasının geleceğe ve sağlığa yapılan en önemli yatırım olduğunun altını çizerek şu bilgileri veriyor: "Anadolu Sigorta olarak farklı alternatiflerle herkesin sağlığını güvence altına almaya çalışıyoruz. Bunun en güzel örneklerinden biri de tamamlayıcı sağlık sigortası. Bu ürünün primleri özel sağlık sigortasına göre daha uygun. Öte yandan, ihtiyaçlar doğrultusunda genel sağlık sigortasını kullanmayı tercih edip, buna ek olarak tamamlayıcı sağlık



Metin Oğuz

sigortası poliçesi satın almak da mümkün."

Oğuz, tamamlayıcı sağlık sigortası ile bireysel sağlık sigortası arasındaki farka da şöyle değiniyor: "Tamamlayıcı sağlık sigortasında öncelikli kural, bir tedavinin öncelikle SGK tarafından onaylanması. Özel sağlık sigortasında ise böyle bir şart bulunmuyor. Sigorta şirketleri belirledikleri özel şartlar çerçevesinde, poliçede gösterilen ödeme oranları ve limitler dahilinde sigortalılarının



tedavi giderlerini karşılıyor."

Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe sayısı hızla artıyor

Türkiye'de sağlık sigortaları konusundaki bilincin artırılması gerektiğini düşünen Oğuz, tamamlayıcı sağlık sigortası gibi ürünlerin bu açıdan önem taşıdığına işaret ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe sayısının hızla arttığı bilgisini veren Oğuz, "Son bir yılda yüzde 139 oranında prim artışı ve yüzde 41'in üzerinde sigortalı sayısı artışıyla sektörde büyük bir hareket yaşlandı" diyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında da bireysel sağlık sigortasına benzer şekilde teminatlarının genişletilebileceğini hatırlatan Metin Oğuz, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"SGK tarafından karşılanacak tedavi masraflarının, yasal çerçeve içerisinde sigortalının ödemesi gereken fark kısmının özel şartlar dahilinde karşılandığı 'Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' poliçesi, sigortalılara hiçbir ücret ödmeden anlaşmalı özel hastanelerden hizmet alma fırsatı veriyor. Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında, tüp bebek sahibi olmak isteyen sigortalılarımız ek prim ödeyerek poliçelerine ilgili teminatı ekleyebiliyor. Bu durumda, poliçenin geçerli olduğu süre içinde gerçekleştirilecek tüp bebek tedavisine ilişkin giderleri SGK'nın ödeme şartları doğrultusunda bu teminatın kullanılması için özel olarak anlaşma yapılmış olan sağlık kurumlarında karşılanıyor. Doğum teminatı da TSS poliçeleri kapsamında sigortalıların isteğine bağlı olarak belirlenmiş olan ek primin ödenmesiyle birlikte poliçelere eklenebiliyor."

ERGO TÜRKİYE

Her şeyin başı sağlık

ERGO Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, sağlık hizmetlerinin devlet tarafından Sosyal Güvenlik Kurumu'na kayıtlı tüm vatandaşlara devlet hastanelerinde cüzi bir katılım payı karşılığında sağlandığını hatırlatarak söze başlıyor. Türe, "Bununla beraber tamamlayıcı sağlık sigortası, sosyal güvence kapsamında genel sağlık sigortasına sahip olan vatandaşlarımızın, SGK ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından alacağı sağlık hizmetleri için SGK tarafından karşılanmayan, ücret farkını karşılayan bir sağlık sigortası çeşidi olarak karşımıza çıkıyor" diyor.

Sağlığımızın yaşamımız boyunca sahip olduğumuz en önemli varlığımız olduğunu vurgulayan Türe, tamamlayıcı sağlık sigortasının üstlendiği role şöyle dikkat çekiyor: "İyi bir iş, kariyer, güzel bir ev ya da arabaya sahip olmak ancak ve ancak sağlıklıysak bir anlam taşır. Her ne kadar bu durumun bilincinde olsak da pek çoğumuz bir riskle karşı karşıya kalmadan sağlığını yeterince önemsemiyor ve gerekli önlemleri almıyor. İşte TSS sayesinde, özel hastanelerde tedavi ve muayene olmak isteyen vatandaşlarımız her türlü özel sağlık hizmetlerine kolayca ulaşabiliyor."

Tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında, sigortalıların özel sağlık kuruluşlarında ayakta ve yatarak yaptıracağı tedaviler olan cerrahi ve dâhili operasyonlar, yoğun bakım durumu ve ihtiyaçları, acil durum ihtiyaçları,



Yıldırım Türe

doktor muayeneleri, ileri tanı yöntemleri ve fizik tedavisinden dolayı oluşan masrafları teminat kapsamına dâhil oluyor. Bununla birlikte, ERGO'dan ürün alan sigortalılar da doğum teminatına poliçeleri kapsamında ulaşabiliyor.

İlgi artıyor

Toplumumuzda sağlık sigortalarına ilginin gün geçtikçe

arttığını ve özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasının giderek popüler bir ürün haline geldiğini belirten Yıldırım Türe, "Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından açıklanan verilere baktığımızda, 2017 yılında branş bazında en yüksek büyümenin yüzde 114 ile tamamlayıcı sağlık sigortasında olduğunu görüyoruz. Bir diğer ifadeyle 2016 yılında bu branşta 206 milyon TL olan prim üretimi geçen yıl 493 milyon TL'yi aştı. SGK'lı tüm vatandaşlarımızın potansiyel oluşturduğunu düşünürsek bu alanda gidilecek çok yol var. Devlet, sağlık kurumları ve biz sigorta şirketlerinin el ele çalışmasıyla, bu alana yönelik bilincinin ve ilgisinin artacağına inanıyoruz" diyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasına bir alternatif mi? Türe, şöyle yanıtıyor: "Tamamlayıcı sağlık sigortası her bütçeye uygun olması sebebiyle vatandaşlarımızın hayat kalitesini artıran, oldukça olumlu bir sağlık ürünü. Tamamlayıcı sağlık sigortasında SGK'lı olmak ön koşul. Dolayısıyla TC vatandaşı olmayan ama ülkemizde expat olarak çalışan, gelir düzeyi yüksek, kurumsal şirketlerde çalışan vatandaşlar için özel sağlık sigortası vazgeçilmez. TSS satın alan müşterilerimiz, sigorta şirketlerinin anlaşmalı olduğu yurtiçi özel sağlık kuruluşlardan diledikleri gibi faydalanılabilir. Dolayısıyla özel sağlık sigortasına göre daha düşük maliyetli olmasından ötürü TSS'nin özel



sağlık sigortasına önemli bir alternatif olduğunu söyleyebiliriz.”

Tamamlayıcı sağlık sigortasında primlerin yaşa bağlı olarak değiştiğini hatırlatan Türe, şöyle devam ediyor: “Poliçe priminde sigorta başlangıç tarihindeki yaş temel alınarak hesaplanır ve bu rakam İstanbul harici illerde değişebilir. Ancak her koşulda, erken yaşlarda sisteme dâhil olan müşterilerimiz daha uygun fiyatlardan poliçe alma imkânına sahip. ERGO Türkiye olarak ‘Yüzde 100 Sağlık Sigortası’ ürünümüzü, kullanılacak anlaşmalı kurum kapsamına göre üç bölgeye ayırıyor; İstanbul dâhil tüm Türkiye, İstanbul hariç tüm Türkiye ile İstanbul ve Ankara hariç Türkiye’deki tüm anlaşmalı kurumlarda geçerli olacak şekilde ürünümüzü özelleştiriyoruz.”

Nelere dikkat etmeli?

Peki tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli? Yıldırım Türe’nin bu soruya cevabı ise şu şekilde: “Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracak vatandaşlarımız öncelikle evlerine, işyerlerine yakın olan ve böylece ihtiyaç duyduklarında kolay ulaşabilecekleri ve güvendikleri hastanelerle anlaşmalı olan bir sigorta şirketinden poliçe almayı tercih etmeli. Bununla beraber, biraz önce de söylediğim gibi, sisteme giriş yaşı, tamamlayıcı sağlık sigortası primleri için önemli bir faktör. Dolayısıyla vatandaşlarımız mümkün olduğunca erken yaşlarda sağlıklarını güvence altına almalı ve hastalıkların ortaya çıkmasını beklemeden, önceden tedbirlerini almalı. Bununla beraber, doğum teminatı ve bazı özel şartlarla belirtilen rahatsızlıkların teminat kapsamına alınması için poliçe

Dünya çapında farklı şekillerde uygulanan tamamlayıcı sağlık sigortaları; sağlık sistemine yaptığı katkı, sosyal güvenlik politikalarını tamamlayıcı niteliği ve devletlerin sağlık harcamalarını hafifleten yapıyla tercih edilen bir model...

başlangıç tarihinden, belirli bir bekleme süresinin tamamlanmış olması gerekiyor. Bu sebeple tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü yeni satın alan vatandaşlarımızın poliçelerinde yer alan teminatlara, içeriğine ve uygulamalara ait özel şartlara dikkat etmelerini önemle belirtmek istiyorum.”

“ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası”

ERGO Türkiye, anketler ve kamuoyu yoklamalarının sonuçlarından yola çıkarak tamamlayıcı sağlık sigortası ihtiyacını erken öngördü ve 2013 yılında TSS ürünüyle pazara giren ilk şirketler arasında yer aldı. Yıldırım Türe, söz konusu ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: “ERGO Yüzde 100 Sağlık Sigortası adını taşıyan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzle yatarak tedavi teminatı kapsamında cerrahi/girişimsel ve medikal tedaviler, küçük cerrahi müdahaleler, kemoterapi, organ ve doku nakilleri gibi daha birçok

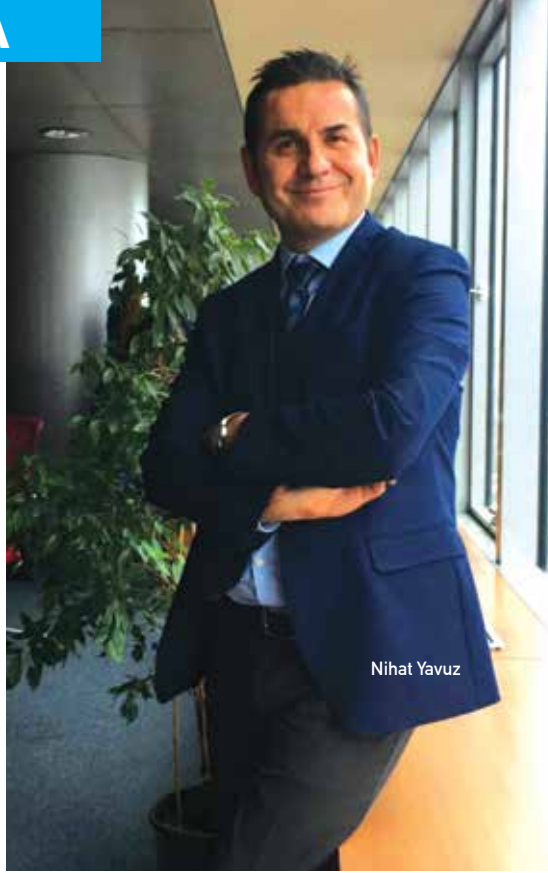
sağlık hizmetini limitsiz olarak müşterilerimize sunuyoruz. Ayakta tedavi teminatı kapsamında da muayene ve röntgen, tahlil, fizik tedavi gibi birçok hizmeti sigortalılarımıza veriyoruz. Müşterilerimiz ürünümüzden, ihtiyaçları doğrultusunda yatarak tedavi, yatarak ve ayakta tedavi ile yatarak ve ayakta tedaviye ek olarak doğum teminatı paket seçenekleriyle faydalanabiliyor. Bunların yanı sıra müşterilerimiz acil kara ambulansı, sağlıklı beslenme hattı, indirimli kuru temizleme, indirimli kiralık araç, indirimli deniz taksi ve indirimli motovale gibi asistans hizmetlerinden de poliçeleri kapsamında yararlanabiliyor. Tüm bu hizmetlerimizle temel hedefimiz, sağlık sektörünün tüm oyuncularını ve müşterilerimiz ile ilişkilerimizi devam ettirerek, sektörümüzün bu alandaki gelişimine ve sağlık hizmetlerinin tüm vatandaşlarımız tarafından kolay ulaşılabilir olmasına katkı sağlamak.”



GÜNEŞ SİGORTA

30 yılda ancak 2.5 milyon sağlık sigortalısına ulaşılabilirdi

Güneş Sigorta Sağlık Sigortaları Satış Müdürü Nihat Yavuz da TSS'nın SGK güvencesini özel hastanelerde kullanmak isteyen sigortalıların fark ücretini karşılayan bir poliçe olduğunu hatırlatarak söze başlıyor. Sigortalıların seçtiği planlar doğrultusunda söz konusu hizmetlerden faydalandığını belirten Yavuz, "Yatarak tedavilerimiz, cerrahi/girişimsel ve medikal tedaviler, küçük cerrahi müdahaleler, kemoterapi, radyoterapi ve diyaliz, (hastane) oda, yoğun bakım ve refakat giderleri, suni uzuv gibi geniş teminatları içeriyor. Yatarak tedavi teminatlarına ilave olarak, ayakta tedaviler için sigortalılarımız; doktor muayenesi, röntgen/görüntüleme, laboratuvar/tahlil, ileri tanı yöntemleri gibi işlemlerini fark ücreti ödemedi yapabiliyor" diyor. Peki tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi ne düzeyde? Yavuz, şöyle cevaplıyor: "Türkiye'de sağlık sigortacılığının yaklaşık 30 yıllık mazisi var. Bu süreçte ancak 2.5 milyon sağlık sigortalısına ulaşılabilirdi. Sektörün artık yeni bir segmente ihtiyaç duyduğunu düşünüyorum. Sağlık güvencesinin ortak kullanılması ve tazminatın paylaşılması esası üzerine kurulan tamamlayıcı sağlık sigortası modelinin hayata geçirilmesiyle birlikte çok kısa bir zaman diliminde 700 bin sigortalıya ulaştı. Üstelik özel sağlık sigortasından tamamlayıcı sağlık sigortasına ciddi bir kayışın olmadığını da rahatlıkla söyleyebilirim. Bu alana sağlanacak teşviklerle birlikte sigorta şirketlerinin, 5 yıl gibi bir



süre içerisinde özel sağlık sigortalı sayısını çok rahat bir şekilde aşabileceğini düşünüyorum."

Sadece 1 dakikada "Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası"

Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasına bir alternatif mi" sorusunu Nihat Yavuz'a da yöneltiyoruz. Yavuz'a göre göre tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortasının hedef kitleleri birbirinden farklı. Bu iki sigorta çeşidi, iki portföy olarak ayrı ayrı yönetilmekle birlikte birbirini etkilemiyor. Yavuz, tamamlayıcı sağlık sigortasının en dikkat çekici özelliği olarak özel sağlık sigortasına göre primlerin çok daha ekonomik olmasını gösteriyor. Güneş Sigorta olarak farklı alternatiflerle herkesin sağlığını güvence altına almaya çalıştıklarını vurgulayan Nihat Yavuz, bunun en

güzel örneklerinden biri olarak nitelendirdiği "Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" hakkında şu bilgileri paylaşıyor. "Bu ürünümüzün primleri her şeyden önce özel sağlık sigortalarına göre çok daha uygun. Tamamlayıcı sağlık sigortasında primler, tıpkı özel sağlık sigortalarında olduğu gibi poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişiyor. Yıllık 195 ile 2 bin TL arasında değişen tutarlar söz konusu. Yani aylık 19 TL ödeyerek bu ürüne sahip olmak artık çok kolay. Güneş Sigorta olarak sigortalılarımıza üçüncü yılında yenileme garantisi verdiğimiz gibi, yatarak tedavilerde sadece 30 gün bekleme süresi uyguluyoruz. Ayrıca sigortalı adaylarımız 1 dakika gibi kısa bir süre içinde, tüm satış kaynaklarımızdan, poliçe satın alma süreçlerini hızlıca tamamlayabiliyor."

Yavuz, sektör için en önemli gelişmelerden biri olarak nitelendirdiği tamamlayıcı sağlık sigortasının sigortalılar açısından faydalarına ise şöyle dikkat çekiyor: "Güneş Sigorta olarak bireysel ve kurumsal poliçeler açısından en geniş ürün, kurum ağı ve uygun primlerle sigortalılarımızın beğenisine sunduk. Bu ürünün sağlık branşında sektörü büyüteceğine, hareketlilik kazandıracığına inanıyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık kurumlarında SGK'lı hastalara sağlanan hizmet kalitesini artırıp yüksek harcamalarına destek oluyor. Sigortalılarımız düşük prim maliyetleriyle hekim ve kurum seçme özgürlük alanını genişletebiliyor. Bu üründe doğru modelle hareket ederek, anlaşmalı sağlık kurumlarında sağlanacak uygun maliyetlerle de karşılığın artmasını hedefliyoruz."



ERGO Türkiye acente stratejisi: GÜVEN, SAMİMİYET, YENİLİK



Theo Kokkalas

ERGO Türkiye, “Yıldız” acentelerini 3-6 Mayıs tarihleri arasında Antalya Titanic Deluxe Golf Belek Otel’de ağırladı. ERGO’nun üst düzey yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda CEO Theo Kokkalas, ERGO Grubu’nun Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyeline inancının sürdüğünü ve tüm dünyada trendlere yön veren yeni sigorta alanlarına farklı ürünlerle yönelmeye başladıklarını belirtti...

ERGO Türkiye, “ERGO varsa güven, samimiyet, yenilik var” konseptiyle düzenlediği acenteler toplantısında 2017 operasyonlarını, 2018’in ilk çeyreğine ait faaliyetleri ve yıllık hedef ve stratejilerini “Yıldız” acenteleriyle paylaştı. ERGO Türkiye CEO’su Theo Kokkalas,

“ERGO Grubu ve hissedarımız Munich RE’den aldığımız vizyon ve gücü pazardaki deneyimimizle birleştiriyor; Türkiye pazarındaki hedeflerimiz doğrultusunda sektörümüzü ve şirketimizi ileriye taşıyoruz. Bu süreçte acentelerimizle birlikte hareket ediyor, araştırıyor; kamuoyunun sigorta farkındalığını yükseltmek ve değişen ihtiyaçlarına cevap

verebilmek için kendimizi sürekli yenilemeye devam ediyoruz” dedi.

“Yenilikçi bakış açımızla büyüme odaklanıyoruz”

ERGO Türkiye 2018 stratejisinin odağında yer alan branşlara dikkat çeken Kokkalas, Munich Re ile işbirliği içerisinde, tüm dünyada sigorta trendlerine yön veren branşlara yönelmeye

başladıklarını ifade etti. Yeni enerji türlerini de kapsam altına almayı hedeflerken, özellikle güneş enerji sigortalarına yönelik yeni ürünlerinin son birkaç aydır satışta olduğunu hatırlattı. Kokkalas ayrıca “İddialı olduğumuz kasko bizim için lokomotif ürünlerin başında geliyor. Kasko ürünümüz dışında yangın ve mühendislik branşlarında da acente, broker ve banka kanallarımızla beraber büyümeye devam ediyoruz. Bununla beraber, sektörün en kapsamlı teminatını içeren ‘Bizim Konut Sigortası’ ürünümüz ve yarattıkları iş hacmi ve istihdam olanakları açısından ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan KOBİ’lere yönelik geliştirdiğimiz ‘KOBİ İş Yeri Paket Sigortası’ ürünümüzün sektörde fark yarattığına inanıyoruz” dedi.

ERGO Grubu ve Munich Re’nin sağlık alanında dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer aldığını belirten Kokkalas, sözlerini şöyle sürdürdü: “Tamamlayıcı sağlık, kendimize oldukça güvendiğimiz ve önümüzdeki süreçte de faaliyet göstermeye devam edeceğimiz alanların başında geliyor. Dolayısıyla bu alanda rekabetçi davranarak, kârlı büyümek ve tüketiciler nezdinde farkındalık oluşturmak için birçok çalışmaya imza atıyoruz.”

“İş modelimizin temelinde acentelerimizle güven, yakınlık, doğru iletişim var”

Toplantıda ERGO Türkiye “Yıldız” acentelerine seslenen Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, “ERGO varsa samimiyet, ulaşılabilirlik, yakınlık, doğru iletişim ve her daim birbirimizden



beslenmek var. 2017 yılında aldığımız geri bildirimler acentelerimizle oldukça güçlü bir bağ kurduğumuzu ve hedeflerimize ulaştığımızı gösteriyor. Geçen kasım ayında düzenlediğimiz ‘ERGO Şehir Kulübü’ toplantılarında aldığımız geri bildirimler doğrultusunda birçok düzenlemeyi şimdiden hayata geçirdik. Bu yıl da aynı bakış açısıyla sizlerin talep ve önerilerini dinlemeye, sizlere katkı sağlayacak düzenlemeleri yapmayı devam edeceğiz” dedi. Türe, sunumuna Türk sigorta sektörü verilerini

değerlendirerek şöyle devam etti: “Sigortalı oranının Türkiye’de oldukça düşük olması, sektörümüzün hayli yüksek bir gelişim potansiyeli taşıdığını ve daha yapılacak çok işimiz, alınacak çok yolumuz olduğunu gösteriyor. Bu süreçte bize düşen görev, sigortanın bir bütün olarak kamuoyuna en yalın dille anlatılması. Bu farkındalıktan yola çıkarak yaptığımız yatırımlarla geleceğe hazırlanıyoruz. Ülkemizin yoğun genç nüfus potansiyelini de göz önüne alarak ERGO Grubu ve hissedarımız Munich Re’den aldığımız vizyon doğrultusunda, dijitalleşme önem verdiğimiz konuların başında geliyor.” ERGO Türkiye olarak sürdürülebilir çalışma anlayışıyla hareket ettiklerini ifade eden Türe, önceliklerinin herhangi bir alana yoğunlaşmaktan ziyade, acentelerin de portföyüne uygun olarak faaliyette olunan tüm branşlarda dengeli bir dağılımına sahip olmak olduğunu belirtti. 2017 yılını güçlü bir performansla tamamladıklarını hatırlatan Türe, 2018 yılında daha da olumlu bir tablo sergilemeyi hedeflediklerinin altını çizdi. ➡





ERGO TÜRKİYE ACENTELERİ NOSTALJİK BİR HAFTA SONU GEÇİRDİ

3-6 Mayıs tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen toplantıda ERGO Türkiye'nin "Yıldız" acenteleri, yaz sezonunu nostaljik etkinliklerle açtı. 4 Mayıs akşamı düzenlenen gala yemeğinde sahne alan Erol Evgin'in şarkılarıyla anıları canlanan acenteler, 5 Mayıs akşamı düzenlenen açık hava sinemasında da keyifli zaman geçirdi.

Yıldırım Türe, sigorta sektöründe ilerleyen dönemlerde konsolidasyonun kaçınılmaz olduğuna işaret ederek şu uyarıyı yaptı: "Sektörümüzdeki dağıtım kanalları arasında birleşmeler göreceğiz. Ancak bu birleşmelerin doğru yönetilmediği senaryoda sektörün olumsuz etkilenmesi kaçınılmaz. Bu nedenle gerek etik gerekse sigortacılık mesleğinin gereği iş ortaklarımızın bu birleşmeleri planlı yönetmesi gerekiyor." "ERGO'm Mobil" ile acenteler geleceğe hazırlanıyor Türe, konuşmasında tüm dünyayı etkisi altına alan dijital dönüşümün sigortacılığa etkilerine de dikkat çekti ve "Sektörümüzün değişen iklimi bizlere çok şey anlatıyor. Öncelikle teknoloji değişiyor,

müşteri davranışları değişiyor ve dolayısıyla sigorta ihtiyacı da bu değişimin bir parçası haline geliyor. Tüm bu değişiklikler elbette acente rolünü de değiştirecektir. Artık müşteriler istedikleri anda istedikleri yerde sektörle ilgili tüm bilgilere ulaşabiliyor, acentelerden de proaktif olarak danışmanlık

görevini üstlenerek, fiyattan ziyade yönlendirme ve yol göstererek hayatlarına değer katılmasını istiyorlar. Dolayısıyla hep birlikte, bu değişime yatırım yapmak ve dijitalleşerek çağa ayak uydurmak zorundayız" dedi.

Türe, ERGO Türkiye'nin dijitalleşme stratejisini de şöyle özetledi: "Ülkemizin yoğun genç nüfus potansiyelini de göz önüne alarak, ERGO Grubu ve hissedarımız

Munich Re'den aldığımız vizyon doğrultusunda, dijitalleşme önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Bu dönüşüm sürecinde acente kanalının sürdürülebilirliği, müşteri verisini biriktirmeye, işlemeye ve bu bilgi birikimine yönetebilme potansiyeline bağlı."

Türe, acentelere kesintisiz destek sağlamak amacıyla geliştirdikleri "ERGO'm Mobil" uygulamasıyla ilgili ise şu bilgileri paylaştı: "iOS ve Android uyumlu olarak geliştirilen bu mobil uygulamamızla acenteler istedikleri zaman ve istedikleri yerde günlük, aylık ve yıllık üretim rakamları, yenilemesi gelen poliçeler, branş bazlı gelişimleri gibi bilgilere ulaşabiliyor, hasar dosyalarını takip edebiliyor, hızlı teklif alabiliyor, aldıkları teklifleri müşterileriyle paylaşabiliyor. Kampanya bilgileri, skor puanları, Şehir Kulübü statüleri ve hedef gerçekleştirme oranları gibi birçok bilgiye tek tuşla ulaşabilen acentelerimiz, 'ERGO Sizi Dinliyor' menüsünden de tüm geri bildirim, şikâyet ve önerilerini ERGO Türkiye'ye iletebiliyor."



Dert Varsa



Derman AXA



**AXA Sigorta Sunar;
Farklı Beklentilere Yeni Kasko Paketleri!**
Maksimum, Tutumlu ve Büyük Hasar Kasko



AXA SİGORTA

ÇİFTÇİNİN, ÇALIŞANIN BEREKETLİ ‘HAYAT ARKADAŞI’

Bereket Emeklilik, çiftçilerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği “Çiftçi Hayat Arkadaşı” ve “Bereket Hayat Arkadaşı” hayat sigortası ürünlerini 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü’nde tanıttı. Katılım sigortacılığı kurallarına uygun olarak hazırlanan bu ürünler sunduğu asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor. “Çiftçi Hayat Arkadaşı” hayat sigortasının test aşamasından geçtiğini ifade eden Bereket Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Mahmut Güngör, 700 civarında acente vasıtasıyla çiftçilerin bu üründen yararlanabileceğini açıkladı.

“Nüfusun yüzde 26’sı tarımdan besleniyor”

Çiftçilerin tarımsal faaliyet yaşamında zaman zaman sorunlarla karşılaşabildiğini hatırlatan Mahmut Güngör, “Tarım, Türkiye için en stratejik sektörler arasında. Nüfusun yüzde 26’sı tarımsal sektörden besleniyor. Böyle zor bir sektör ve koşullarda çalışan emektarların 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü’nü kutluyorum. Biz de tarımsal üretim sürecinin önündeki aksamaların önüne geçmek, oradaki riskleri bertaraf etmek, iş kaybının önlenmesi ve bazı riskleri teminat altına almayı yönelik iki tane ürün çıkardık. Biri çiftçiler, ikincisi de diğer vatandaşlar için” dedi. Sigortanın akaryakıt indirimini de içerdiğini belirten Güngör,

Bereket Emeklilik, “Çiftçi Hayat Arkadaşı” ve “Bereket Hayat Arkadaşı” hayat sigortası ürünlerini zengin asistans hizmetleriyle birlikte kullanıma sundu. Tarım sigortasında önemli işler yapacaklarını açıklayan Bereket Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Mahmut Güngör, “Tüm branşlarda yer almak istiyoruz. Hedefimiz, kaliteden ödün vermeden ilk 15 şirketten biri olmak” dedi...



Mahmut Güngör

sözlerini şöyle sürdürdü: “Sadece çiftçi için değil, akaryakıt günümüzün en önemli gider kalemlerinden biri. Böyle olunca bizim ürünümüz akaryakıt indirimini de içerdi. Bunun yanında traktör bakım paketi var. Çiftçinin vefatı durumunda satın alınan poliçenin limitine kadar teminat altına alınıyor. Onların

dışında hastalık durumunda çiftçi için riskin teminatı söz konusu.”

“Kaliteden ödün vermeden ilk 15’e gireceğiz”

Tarım sigortasında önemli işler yapacaklarını anlatan Mahmut Güngör, kaliteden ödün vererek ilk 5 girmek yerine, kaliteden ödün vermeden ilk 15’e girmeyi

hedeflediklerini belirtti. Elementer branşta tarımsala ve acentelere karşı büyük sorumluluklarının olduğunu vurgulayan Güngör, “Tüm branşlarda yer almaya çalışacağız” dedi. Bireysel emeklilik sistemi (BES) ve otomatik katılıma da önem vereceklerini söyleyen Güngör, çiftçilere özel hasat vadeli BES ürünü çıkaracaklarını açıkladı. Konuşmasında katılım sigortacılığına da değinen Güngör, Bereket Sigorta’nın bu konuda geri kalmaması, tam tersine bu konuda öncü ve örnek olması gerektiğini sözlerine ekledi.

“Tüm çiftçilere kapımız açık”

Çiftçilerin kredi çekerek tarımsal üretim sürecini devam ettirdiklerine dikkat çeken Bereket Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Salim Somer Orhan ise “Çiftçilerin ürünlerini ekip biçme ve hasat döneminde maalesef krediye ihtiyaçları oluyor. Bunu zamanında ve yerinde kullanır verimli ve bereketli bir hasat dönemi geçirirlerse kredi öderken rahat ediyorlar. Bereket Sigorta olarak ‘Ben çiftçiyim, çiftçilikle uğraşıyorum, ahırında hayvan besliyorum, 15-20 dönüm buğday ekiyorum’ diyen herkesi bekliyoruz. Elinde nasır, kafasında kasketi olan herkese kapımız açık, çiftçiler bizim için önemli” ifadelerini kullandı. Ürünlerin lansman toplantısında “Çiftçi Hayat Arkadaşı” ve “Bereket Hayat Arkadaşı” hayat sigortasının sağladığı diğer avantajlar da şöyle paylaşıldı:

Uzman danışmanlardan canlı destek

Sigortalının vefatı durumunda aile bireylerine toplu ödeme yapan “Çiftçi Hayat Arkadaşı”, sigortalının ailesinin taksit,



fatura, mutfak, eğitim ücretlerini karşılamanın yanı sıra çiftçilik giderlerini düşünerek farklı teminat paketleri sunuyor. Çiftçiler için özel olarak hazırlanan ürünün fark yarattığı bir diğer nokta ise sağladığı asistans hizmetleri. “Çiftçi Hayat Arkadaşı” sigortalının, uzman ve konusunda lisanslı danışmanlarla telefon üzerinden alabileceği Veteriner Desteği, Besicilik Teknikerliği Desteği ve Ziraat Mühendisliği Desteği hizmetlerini de kapsıyor. Bunun yanında, ürünle beraber sunulan Traktör Bakım Paketi ile sigortalılar, garanti süresi dolmuş traktörlere yapılacak yağ, yağ filtresi ve hava filtresi değişimi gibi işlemlerde yüzde 10’luk indirimden faydalanıyor.

Anlaşmalı istasyonlardan akaryakıt indirimi

“Çiftçi Hayat Arkadaşı” hayat sigortası yaptıranlar, anlaşmalı olan istasyonlardan indirimli akaryakıt alabiliyor. Bunun yanında, araç lastiğinin patlaması, araç aküsünün ya da yakıtının bitmesi sonucu aracın yolda kalması durumunda sigortalı yılda bir defaya mahsus olarak ücretsiz çekici hizmetinden yararlanabiliyor. Ürünle beraber verilen Diş Paketi ise anlaşmalı kurumlarda yılda bir defaya mahsus olmak üzere diş hekimi muayenesi, diş taşı temizliği, diş

röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz faydalanılmasını sağlıyor.

İşsizlik riskine karşı “Bereket Hayat Arkadaşı” güvencesi

“Bereket Hayat Arkadaşı” hayat sigortası ise sigortalının hem kendisini hem de ailesini beklenmedik risklere karşı güvence altına alıyor. Ürün, bordrolu ve özel sektör çalışanı sigortalının işsiz kalması durumunda maksimum 6 ay olmak üzere, işsizlik durumu sona erene kadar teminatta belirtilen tutar kadar işsizlik ödemesi sağlıyor. Sigortalının bu sürede iş bulması durumunda, eğer yeni işte alınan maaş bir önceki işten yüzde 20 ya da daha düşükse, aylık maksimum 2 bin liraya kadar her yıl en fazla 6 ay olmak üzere maaş farkı ödemesi yapıyor.

Prim ödemelerinde vergi avantajı sunan “Bereket Hayat Arkadaşı” da çok sayıda asistans hizmetiyle beraber geliyor. Anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim, diş paketi, diyetisyen ve psikolojik danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra anlaşmalı istasyonlarda akaryakıt indirimi, spor salonları ve otel konaklamalarında indirim sunuyor. Sigortalının aracının yolda kalması durumunda çekici hizmeti, oto bakım indirimleri, vale, araç kiralama, taksi ve seyahat asistans hizmetleri de paket içinde bulunuyor.



Ali Savaşman

Karşımızdakinin içindeki motive edici faktörü keşfedip, onu açığa çıkarmasına yardım edersek onları motive etmek konusunda asla bir sıkıntı yaşamayız. Ne kadar kolay değil mi? ASLA!..

Kalıcı motivasyon

Birlikte çalıştığım kurumlar pek çok defa, yıllık olarak yaptıkları toplantılara katılarak çalışanlarının motivasyonunu artıracak bir konuşma yapmamı talep etmiştir. Uzaktan davulun sesi hoş gelse de asla görüldüğü kadar kolay bir konuşma değildir bu. Bana bu taleple gelen şirketlerin tamamı, daha önce başka bir “motivasyon konuşmacısı” ile çalışmış, büyük bir kısmı işe yaramamış ya da çok kısa süreli, hızla tükenen ve sürdürülemeyen sonuçlar elde edilmiştir. Peki neden hep aynı olumsuz sonuç elde ediliyor, hiç düşündünüz mü? Çünkü çoğu zaman onları gerçekten motive edecek yerden yakalayamıyoruz. Önceden duyabilecekleri ya da okuyabilecekleri genel geçer konularda yapılan yüzeysel konuşmalar, dinleyenle konuşmacı arasında gerçek bir köprü kurmaktan uzak kalıyor. O zaman motivasyonu artırmanın gizli bir formülü var

mı? Ne yaparsak onları daha iyi motive edebiliriz? Karşımızdakinin içindeki motive edici faktörü keşfedip, onu açığa çıkarmasına yardım edersek onları motive etmek konusunda asla bir sıkıntı yaşamayız. Ne kadar kolay değil mi? ASLA! Genelde bu, yöneticileri en çok zorlayan konuların başında gelir.

Beş temel iç motivasyon

Evet, günümüzde gerçek motivasyon kaynağının dışsal değil içsel olduğunu, yapılmış araştırmalar neticesinde çok iyi biliyoruz. Hatta başarılı yöneticilerin ilk iş olarak ekiplerindeki bireylerin içsel motivasyon faktörlerini tespit edebilmek için onları tanımaya çaba gösterdiğini de anılarından bol bol okuyoruz. İyi de bu durumda biz ekibimizi tanımak konusunda nasıl hareket etmeliyiz? İlk iş olarak gerçek motivasyonun dışsal değil, içsel olduğunu kabullenmek zorundayız. “İnsanlar sadece kendi nedenleri için çalışır, başkalarının nedenleri için değil.” Bu, çoğumuzun hemfikir olduğu ama pek azımızın onu gerçekleştirecek davranışları sergilediği genel bir düşüncedir. Doğru davranmak için önce bakış açısını kabul etmeliyiz. İkinci olarak, beş temel iç motivasyon faktörünün neler olduğunu bilmeliyiz. Aslında bu beş tetikçi bilinçaltımıza yerleşerek düşüncelerimizi ve eylemlerimizi yönlendirir:

1. Yapmak
2. Olmak
3. Sahip olmak
4. Başarabilmek
5. Bilinmek





Bilinçaltımızdaki bu beş tetikçi günlük faaliyetlerimizi yürütürken hissettirmeden bize yol gösterir. Ne yapmamız, neleri yapmamamız, neye dikkat etmemiz, nelere etmememiz, neye öncelik vermemiz, nelere vermememiz gibi konularda bizi sürekli yönlendiren bu beş tetikçi aynı oranda etkili olmasa da hepimizin bilinçaltında var. Örneğin, bir kişi başarabilmek konusunda kuvvetli bir inanca sahipse yani bir işi tamamlamak onu motive ediyorsa, bu durumda sözgelimi başladığı bir kursu bitirememek onu rahatsız edeceğinden bilinçaltı bu yarım kalan işini tamamlaması konusunda sürekli olarak yeni yollar arayacak, eninde sonunda o kursu bitirecektir. Diğer taraftan böyle bir inancı yoksa, ne kadar dışsal motivasyon uygularsa uygulansın o kişiye o kurs bitirtilemez. Eminim çoğunuz birlikte çalıştığı kişilerin içsel motivasyon faktörlerini,

tetikçilerini, keşfetmek konusunda heyecanlandınız. Yalnız bundan evvel size bir şey sormak istiyorum. Acaba bugüne kadar onları motive etme konusunda hangi hataları yaptınız hiç düşününüz mü? Onları motive etmek için içsel metotlar mı, yoksa dışsal metotlar mı uyguladınız?

Kendine yatırımın üç aşaması

İçsel motivasyonu tetiklemek istiyorsanız onları tanımanız, onları tanımak için de kendinize yatırım yapmanız gerekiyor. Kendimize yapacağımız yatırım

üç aşamadan oluşuyor:

1. Onları nasıl tanıyacağımızı öğrenmeliyiz.
2. Öğrendiklerimizle onları tanımak için çaba göstermeliyiz.
3. Her bir ekip üyesine nasıl yaklaşmamız gerektiğinin planlamasını yapmalıyız. İyi bir yönetici olmak, harika bir ekibe sahip olmak, şimdiye kadar yapılamayanı başarmak, efsane yönetici olarak anılmak isteyenler bu üç aşamayı gerçekleştirebilmek için hem parasal hem de zamansal yatırım yapmaktan asla çekinmez. Peki, SEN bunlardan biri olmak istiyor musun? Ne kadar çok istiyorsun? İsteklerini gerçekleştirmek için neleri yapmaya hazırsın? Eğer ilk soruyu "evet" diye cevaplamış, diğer cevaplarınla da bu düşünceni destekliyorsan hemen bir profesyonelle anlaş, bahsettiğim üç aşama için kendine yatırım yapmalısın. Ve unutmadan: Sizden başkası ekibinizi motive edemez!



Yatlar için kapsamlı sigortasıyla deniz tutkunlarının her daim güvende hissetmelerini sağlayan Aksigorta, The TYBA Yacht Charter Show'a sponsor oldu. Aksigorta Yat Sigortası, tüm deniz ve liman kazaları ile yangından hırsızlığa ve enkaz kaldırmaya kadar birçok riske karşı güvence sunuyor...

Aksigorta, 3-6 Mayıs tarihleri arasında Bodrum'da düzenlenen The TYBA Yacht Charter Show'un sponsorları arasında yer aldı. The TYBA Yacht Charter Show, yat ve deniz tutkunlarını ağırladı. Türkiye'de yaklaşık 25 bin deniz aracının sigortalı olduğunu belirten Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Rauf Orkun Gücük, teknelerde ve yatlarda sigortalılık oranının önümüzdeki dönemde daha da artacağını ifade etti. Denizin büyük bir tutku olmasına rağmen çok önemli riskler barındırdığını ve denizcilerin bu risklerin büyük oranda farkında olduğunu hatırlatan Gücük, sigortanın önemini şöyle vurguladı: "Denizciler büyük oranda risklerin farkında ve bunlara karşı tedbir aldıklarını görüyoruz. Biz de Aksigorta olarak hem poliçe oluşturulurken doğru teminatlarla sigorta yapılması hem de hasar ödeme sürecinde müşterilerimizin yanında olarak onların güvende hissetmesini ve

Aksigorta deniz tutkunlarının yanında



bu tutkularını büyük bir keyifle yaşamalarına katkı sağlıyoruz."

Kullanıcı ve yatı emin ellerde

Aksigorta Yat Sigortası'nda fırtına, çarpma, çatma, karaya oturma ve alabora gibi tüm deniz ve kaza tehlikeleri, doğal afetler, kara, hava taşıt araçlarıyla, rıhtım, liman ve teçhizatlarıyla temas sonucu oluşan zararlar, yangın, infilak, korsanlık, denize mal atılması, yatın veya servis botlarının çalınması, enkaz kaldırma masrafları, yatın sebep olduğu bir kaza sonucunda üçüncü kişilerin can ve mal kaybı, makine veya teçhizatın çalınması başta olmak üzere birçok risk güvence altına alınıyor. Yat sahipleri isteğe bağlı olarak sigorta kapsamını daha da genişletebiliyor. Bu kapsamda

savaş, grev, lokavt, alıkoyma gibi sebepler nedeniyle oluşabilecek kayıp ve hasarların yanı sıra kaptan, mürettebat ve misafirler için ferdi kaza ya da yasal ve cezai sorumluluk kapsamında yat sahibine gelebilecek hukuki savunma masrafları, makine kırılması, elektronik cihaz, çevre kirliliği, kişisel eşyalara gelebilecek zararlara karşılanabiliyor ya da 7 gün 24 saat hizmet veren Yat Yardım Hizmeti gibi ek çözümlerden faydalanabiliyor. Yat Yardım Hizmetleri kapsamında ise herhangi bir kaza sonucunda yaralanma veya hastalık durumunda nakil ve tedavi giderleri, ilaç gönderilmesi, tıbbi danışma, otomobil kiralama, geçici kaptan, yedek parça servisi, tercüme hizmeti sunuluyor. 

SİGORTA ASİSTANIN ŞİMDİ CEBİNDE, **TÜRK NİPPON MOBİL** *NEREDE İSTERSEN ARTIK SENİNLE*

Türk Nippon Sigorta müşterisi olun ya da olmayın, Türk Nippon Mobil ile Kasko ve Trafik sigortalarınızı buradan takip edebilir, aracınızla ilgili işlemlerinize hız verebilir, yurtiçi ve yurtdışı yolculuklarınız için Seyahat Sigortası poliçenizi birkaç tıkla bu uygulamadan alabilirsiniz.

Hadi, şimdi siz de sigorta işlemlerinizi kolaylaştıracak bu uygulamayı indirin,
Türk Nippon Mobil'in avantajlarını keşfedin!



444 88 67
www.turknippon.com



UNICO, yenilikçi ürünlerle KÂRLİLİĞİ KORUYACAK

Geçen yıl az sayıda kârlı şirketten biri olan Unico Sigorta, ilk 3 ayda prim üretimini yüzde 34 artırarak 2018 için de olumlu sinyaller verdi. CEO Cenk Tabakoğlu, “Sektöre getirdiği yenilikçi ve dinamik bakış açısı, tüketicilerin ihtiyaçlarına geleneksel ürünlerden daha iyi cevap veren UniKasko ve diğer yenilikçi ürünleriyle Unico’nun 2018’de de makro çerçevedeki tüm zorluklara rağmen kârlı konumunu koruyacağını düşünüyoruz” diyor...

Sektörün yeni ama hızlı büyüyen şirketlerinden Unico Sigorta’nın CEO’su Cenk Tabakoğlu, yeniliğe açık ve teknoloji şirketi olarak yola çıktıklarını, sektöre birçok yeni ürün kazandırdıklarını vurguluyor. Bu ürünlere abonelik usulü ödeme sistemi, “Durdur - Başlat” özelliği ve ilk 3 ay sadece



Cenk Tabakoğlu

9 TL prim ödemesi özellikleriyle UniKasko’yu örnek veren Tabakoğlu, önümüzdeki günlerde sektör ve sigortalılar için yeni bir sürpriz yapacaklarının sinyalini veriyor.

Son dönemde etkisini daha da artıran kur artışlarının sigorta şirketlerinin maliyetini, dolayısıyla kârlılığı olumsuz etkileyeceğini düşünen Cenk Tabakoğlu ile sektör ve Unico Sigorta’yı konuştuk...

Sektör ve Unico Sigorta açısından yılın ilk yarısı nasıl geçti? Ne kadar prim ürettiniz?

Yılın ilk çeyreğinde sektörde hayat dışı branşlardaki toplam prim üretimi yüzde 18 büyümeyle 12.6 milyar TL oldu. Sektörün itici gücünü oluşturan kasko ve trafik branşlarında sırasıyla yüzde 16 ve 18 büyümeye kaydedildi. Unico ise 2018’in ilk 3 aylık döneminde prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artırdı. Sektörün neredeyse iki katı kadar olan bu büyümeyle prim üretimimiz 150 milyon TL oldu. Bu büyümede kasko ve trafikte sırasıyla yüzde 29 ve 55’lik büyüme önemli katkı sağladı. İkinci 3 aylık dönemde de üretim artışındaki ivmenin benzer bir şekilde devam etmesini bekliyoruz.

Unico Sigorta hangi alanlarda büyüdü, hangilerinde küçüldü? Kısaca portföy yapınızdan bahsedebilir misiniz?

Unico’nun portföy yapısına bakarsak sektördeki diğer birçok şirkete göre kasko üretimi daha ön planda. Bunu trafik ve yangın sigortalarıyla destekleyen, bireysel ve kurumsal ürünlerin dengeli bir şekilde üretimden pay aldığı bir yapıdan söz edebiliriz.

2017 ile kıyasladığınızda sigorta sektörü ve Unico Sigorta açısından bu yıl nasıl geçecek? Beklentileriniz ne yönde?

2018’de de sektörün toplam prim üretiminin önceki yıllarla benzer şekilde yüzde 15-20

arası büyüyeceğini, ancak enflasyon etkisinden arındırılmış reel büyümenin yine yüzde 5'ler seviyesinde kalacağını öngörüyoruz. Unico açınsından büyümenin sektör ortalamasının üzerinde, yüzde 25-30'lar civarında oluşmasını bekliyoruz. Kârlılık açısından Unico, 2017'de iyi bir yıl geçirmiş ve uzun bir süre sonra kâr açıklayan az sayıda şirketten biri olmayı başarmıştı. Döviz kurlarındaki hızlı artış ve maliyetlerdeki enflasyonist baskıyla 2018'in sektör ve Unico açısından kârlılık anlamında biraz daha zor bir yıl olacağını düşünüyoruz.

Kur artışı en çok hangi branşları etkileyecek? Primlerde artış bekliyor musunuz?

Kur artışları birçok branşta hasar maliyetlerini direkt olarak etkiliyor. Özellikle kasko ve trafik branşlarında yedek parça maliyetleri ağırlıklı olarak dövizle fiyatlanıyor. Benzer şekilde bu branşlarda araç fiyatları dövizle endeksli olduğundan, teminat tutarları da yükseliyor. Ancak bu branşların haricinde kur artışları işçilik, personel giderleri gibi diğer kalemler üzerinde de enflasyonist baskı yaratacağı için maliyetlerin artacağını söylemek mümkün. Bu maliyet artışlarının hepsinin tüketiciye fiyat artışı olarak yansıtılmasının mümkün olmayacağını, dolayısıyla sektörde kâr marjlarının bir miktar olumsuz etkilenebileceğini düşünüyoruz.

Trafik sigortasında fiyat rekabeti bitti mi? Tavan fiyat uygulamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Trafik branşında 2015 yılından itibaren başlayan fiyat artışıyla birlikte poliçe başına ortalama prim Nisan-Mayıs 2016 döneminde zirveye çıkmıştı.

"Trafikteki araç sayısının artmasına bağlı olarak kasko ve trafik sigortalarında büyümenin süreceğini öngörebiliriz. Sağlık, yangın ve sorumluluk sigortalarında da göreceli olarak hızlı büyümenin devam etmesini bekliyoruz."

Tavan prim ve Riskli Sigortalılar Havuzu uygulamasından sonra ortalama primde yüzde 20'nin üzerinde düşüş oldu. Ancak tavan prim uygulamasına geçilmesi ve sonrasında aylık yapılan periyodik artışlar sonucu 2018 yılı sonlarına doğru ortalama primin yeniden Nisan 2016 seviyelerine geleceği anlaşıyor. Sigorta şirketlerinin ortalama primdeki bu artışa dayanarak 2016-2018 arasında ortaya çıkan 2 yıllık hasar enflasyonu (kur artışları, asgari ücret artışları vb) etkisini dikkate almadan rekabete başlama ihtimalleri yüksek. Tavan prim kamuoyu beklentilerinin yönetilmesinde efektif bir araç olsa da sigortacılara segmentasyon/portföy yönetimi imkanı bırakmaması nedeniyle branşın sigortacılık faaliyeti olarak görülmesini engelliyor. Haliyle kâr odaklı şirketler, orta vadeli planlarında trafik gibi

branşlardan uzak kalma stratejisi gütmeye devam ediyor.

Şu anda size göre sektörün en büyük sorunu nedir?

Ekonomik konjonktür açısından bakıldığında döviz kurlarındaki artışın hasar maliyetlerine yansıyacak olması önemli bir problem. Özellikle kasko ve trafik ürünlerinde hasar/prim oranlarını belirli bir seviyede tutmaya çalışsak da hasar maliyetlerindeki artış hedeflerimizi olumsuz etkileyebiliyor. Son yıllarda özellikle geleneksel sigorta branşlarındaki gelişim de çok sınırlı maalesef. Kasko, trafik, konut sigortası gibi ürünlerde sektör standardı haline gelmiş teminat paketleri var ve çok az şirket bu standardın dışına çıkmak için çaba harcıyor. Yeni ürün ve hizmet alanlarının ortaya çıkmaması da sektörün birkaç branşın/ürünün etrafına sıkışıp kalmasına neden oluyor. ➡



UNIKOLAY İLE İŞ SÜREÇLERİ KOLAYLAŞIP HIZLANACAK

Unico Sigorta'nın dijitalleşme ve inovasyonun hızla yükseldiği bir dönemde teknoloji şirketi olarak yola çıktığını vurgulayan Cenk Tabakoğlu, "Dijitalleşme stratejimiz, bu doğrultuda yaptığımız tüm çalışmalar ve yatırımlar bizi sektörde öne çıkaran özellikler oldu. Hedefimiz, ilk günden beri yeni ürünler geliştirmek ve bunu dijital ortamlarda sağlamak. Öyle olmaya da devam edecek" diyor.

Tabakoğlu, Unico Sigorta'nın başından itibaren acente ve broker satış kanalıyla büyümek isteyen, bu dağıtım kanallarının dijitalleşmesine yönelik yatırım yapan bir şirket olduğunu hatırlatıyor. Ardından da Unico'nun bu yıl devreye girecek yeniliğini şöyle açıklıyor: "Alternatif dağıtım ka-

nalları için yaptığımız yatırımlarla acente ve brokerlerimize gelir sağlıyoruz. Bu yıl içinde operasyonel yüklerini üzerlerinden alacak, üretim sürecine hız katacak ve satışa yönelik daha çok aksiyon alabilmelerini sağlayacak 'UniKolay' adında yeni bir dijital platformu yayına alacağız. Bu platformda hedefimiz hız ve kullanım kolaylığı. Teklif çalışmaktan hasar dosya sorumlusuyla iletişime geçmeye, poliçe düzenlemekten online hasar ihbarına, hızlı raporlama altyapılarına kadar tüm iş ortaklarımızın operasyonel süreçlerini hızlandırabileceğimiz bir ürün bu. UniKolay sayesinde prosedürler için harcanan zaman azalacak, dolayısıyla yeni müşteri kazanımının artışına imkan sağlanacak."

Unico Sigorta faaliyete başladığından bu yana sektöre ne tür yeni ürünler getirdi? Önümüzdeki dönemde da yeni ürünleriniz olacak mı?

Kaskodaki lokomotif ürünümüz UniKasko'yu sektöre getirdiğimiz bir yenilik olarak görüyoruz. Klasik kasko ürünlerinde olan ana teminatlara ek olarak servis seçiminde serbestlik, ikame araç, hasarsızlık koruma gibi ek teminatları bu üründe de alabiliyorsunuz. Ürünümüzü yenilikçi yaparsa abonelik usulü ödeme sistemi, "durdur/başlat" özelliği ve ilk 3 ay sadece 9 TL prim ödenmesi. UniKasko'yu çıkarmadan önce sıklıkla yaptığımız pazar araştırmalarından yararlandık. Müşteriler bir ürün satın aldıklarında bu her ne olursa olsun, kredi kartlarının bloke edilmesinden memnun değil. Bu doğrultuda abonelik usulünü getirdik. Müşterilerimizin kredi kartlarını bloke etmeden, 12 ayda ödeme imkanı sunuyoruz. Ödeme şartlarının yanı sıra müşterilerimiz araçlarını kullanmadığı takdirde bir ödeme yapmak istemiyor. Bu noktada da "Durdur - Başlat" özelliğimizden yararlanabiliyorlar. Bu farklı özellikler sayesinde çok önemli ve farklı hacimlere ulaştık. UniKasko aynı zamanda müşterilerimizin diğer poliçeleri için de bizi tercih etmesine vesile oldu. Unico Sigorta bir proje şirketi. Yeni ürün geliştirmek ve piyasaya farklı ürünler sunmak bu yıl da ana başlıklarımızdan biri olacak. Gündemimiz, sigortayı daha farklı değerlendirebilmek. Telematik ve benzeri cihazlardan bir adım daha öteye geçerek nesnelerin internetini kullanmak istiyoruz. Müşterilerimizin günlük hayatını kolaylaştıracak, hem önleyici hem de hasar

AMATÖR FUTBOLCU, KOŞUCU, YÜZÜCÜ, YOGACI, MOTORCU...

Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu'nun oldukça renkli bir sosyal hayatı var. Koyu bir Galatasaray taraftarı olan Tabakoğlu, futbolla uzun yıllar ilgilendiğini, hatta en büyük hayalinin futbolcu olmak olduğunu söylüyor. Hala amatör olarak futbol oynamaya devam eden Tabakoğlu, yanı sıra koşu, yüzme ve yoga da ilgilenen tam bir spor tutkunu. Spor sevgisine ek olarak son 2 yıldır en büyük keyfinin motosiklet kullanmak olduğunu anlatan Tabakoğlu, kısa bir süre önce Bozcaada'da düzenlenen koşu turnuvasına da yine motoruyla ulaşım sağlamış. Cenk Tabakoğlu, hava şartları el verdiği ölçüde işe her gün motoruyla gidip geliyor.



getirmeyecek ürünler geliştirmek için uğraşıyoruz. Günümüz dünyası teknolojiyle ayrılmaz bir biçimde ilerlediği için, yatırımlarımız da bu yönde ilerliyor. İlerleyen günlerde bu konuda çok farklı bir ürünle karşınıza çıkmaya hazırlanıyoruz.

Sektördeki kârsızlık sorunu sürüyor mu? Unico Sigorta sigortacılık faaliyetlerinden kâr edebiliyor mu?

Bildiğiniz gibi, zorunlu trafik sigortalarında tavan fiyat uygulamasının başladığı Nisan 2017 döneminden sonra bu branştaki kârlılık ciddi ölçüde düşmüştü. Sonrasında uygulanan aylık fiyat artışlarıyla bu branştaki kârlılık problemi göreceli olarak düzelmeye başlamıştı. Önümüzdeki dönemde ise artan döviz kuru

ve yüksek enflasyon oranlarıyla maliyet baskısının devam edeceğini, ancak bu artışların sektör tarafından tam olarak tüketiciye yansıtılamayacağını düşünüyoruz. Bu yüzden 2018'in, sektörün kârlılık konusuna daha da fazla odaklanacağı, fiyatlama ve maliyet optimizasyonlarıyla oluşan kârlılık baskısını bir ölçüde azaltmaya çalışacağı bir yıl olacağını düşünüyoruz. 2017, Unico için kârlılık anlamında çok başarılı bir yıl oldu. Uzun bir zaman sonra azımsanamayacak bir kârlılık oluştu. Sektöre getirdiği yenilikçi bakış açısı, ihtiyaçlara geleneksel ürünlerden daha iyi cevap veren UniKasko ve diğer yenilikçi ürünleriyle Unico'nun 2018'de de makro çerçevedeki tüm zorluklara rağmen kârlı konumunu koruyacağını düşünüyoruz.



*Geçmişten Aldığımız Gücü,
Geleceğe Taşımaktır Görevimiz.*

VakıfBank, Yanındaki Güç.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

    /vakifbank



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Yeni katalizör: Broker



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Brokerler, günümüzün anlaşılması güç risk ve teminat yapısında bir nevi "Google" hizmeti görüyor ve müşterinin ihtiyacını kolayca karşısına çıkarıyor. Bu yüzden broker sayısının, üretiminin ve verdiği hizmetlerin çeşitlenmesi tam olarak sigorta sektörünün de büyümesi anlamına geliyor...

Sigortacılık sisteminde brokerlik, teminat hizmetleri alım ve satımına aracılık eden, işlemleri kendi adına olduğu gibi müşterisi olan kurum adına da yürüten ve bu işlemleri önceden kararlaştırılan bir komisyon karşılığında yapan kurumsal yapıyı ifade eder. Sigorta sektöründe faaliyetlerine önceleri sadece teminat sahibi ile teminat ihtiyacı olan kurum veya kişiyi bir araya getiren bir platform olarak başlayan brokerlerin sektördeki görevleri sektörün yapısıyla birlikte hızla değişiyor.

Değişen iklim, ısınan yerküre, artan nüfus ve sürekli genişleyen yerleşim bölgeleriyle birlikte günlük hayatımız artık pek çok farklı risk içeriyor ve bu risklerin bazılarının yıkıcı finansal etkilerinden dolayı teminat altına alınması gerekiyor.

Bireysel müşterilerin yanı sıra özellikle kurumsal müşterilerin bu konudaki derdi büyük. Bünyelerinde çalışan yüzlerce personeli, sahip oldukları

görünen veya görünmeyen varlıklarıyla birlikte ticari faaliyetlerinin devamlılığını sağlaması gereken ve süreçte ticari mevcudiyetini bitirebilecek birçok riskle karşılaşan kurumsal şirketler için durum ne yazık ki biraz daha karmaşık. Hangi risklere sahip oldukları ve dolayısıyla hangi teminatlara ihtiyaç duydukları, bu risklerin hangi seviyelerde güvence altına alındığı ve hangi risklerin teminat altına alınamadığı gibi birçok ve aynı zamanda ticari faaliyet sahibi kişilerin çoğunluğuna göre önemsiz olan detayları bilmeleri ve teminat sağlayıcı sigorta şirketleriyle bu bilgiler ışığında iletişime geçmeleri, tam ihtiyaçları olan teminatları kabul edilebilir primlerle almaları ve bunu sahip oldukları her varlık için her yıl tekrarlamaları gerekiyor.

Risk ve teminat yapısı için Google işlevi

İşte bu yönetilmesi zor süreçte risk sahiplerinin karşısına broker çıkıyor. Müşterileri için



sadece teminat sahibi ile teminat ihtiyacı olan tarafları birleştiren aracıdan öte müşterinin süreçlerini analiz eden, ihtiyaçlarını belirleyen, belki de müşterisi tarafından daha önce tespit edilememiş riskleri belirten ve bir anlamda katalizör işlevi gören brokerlerden söz ediyoruz. Bu sayede kurumlar, sahip oldukları risklerin yönetimini bir nevi taşere ediyor ve kendi bünyelerinde bir risk yönetim ekibi kurmak yerine bu yönetimi brokerlerden bekliyor. Bu açıdan broker, günümüzün anlaşılması güç risk ve teminat yapısında bir nevi “Google” hizmeti görüyor ve müşterinin ihtiyacını kolayca karşısına çıkarıyor. Bu yüzden broker sayısının, üretiminin ve verdiği hizmetlerin çeşitlenmesi tam olarak sigorta sektörünün de büyümesi anlamına geliyor. Zaten veriler de bu büyümeyi destekliyor.

Geleceğin danışmanlık hizmet sağlayıcıları

Ancak dünya ve Türkiye piyasasında brokerlerin sorumluluğu, ilgili teminatı bulmak ve müşteriye ulaştırmakla bitmiyor. Değişen sigortacılık şartlarında brokerların iş tanımları bir aracıdan ziyade bir risk danışmanının görevlerine doğru evriliyor. Gelişen sigorta piyasasında broker ölçeğindeki araçlardan beklenen, standart risk yönetim sistemlerinden farklı olarak efektif maliyet analizi yapabilmeleri ve müşterileriyle “know-how” transferi bazlı bir iş ilişkisi kurabilmeleri. Dolayısıyla brokerlere sigorta sektörünün gelecekteki danışmanlık hizmetleri sağlayıcıları gözüyle bakmamız gerekiyor. Ayrıca devamlı bir risk yönetim hizmeti



sağlamaları ve müşterilerinin değişen iş süreçleriyle birlikte değişen risk yapılarına göre proaktif olarak hareket etmeleri gerekecek. Bu hareket biçimi brokerler bünyesinde sektör bazlı “know-how” birikimini sağlayacak ve onların matematiksel analizlerle trendleri takip etmelerine yol açacaktır. Bu bilgiden hareketle brokerlerin sigorta sektöründe kompakt bir hizmet sağlayıcı olarak hareket edebileceğini, sigorta şirketlerinin ihtiyacı olan değerlendirme, analiz, ölçme, modelleme gibi farklı ihtiyaçları için tek bir broker bünyesindeki farklı hizmet birimlerinden sağlayabileceğini öngörebiliriz. Ancak bu seviyede bir hizmet sağlayıcısı olabilmek için brokerlerin bazı hazırlıklar yapması gerekiyor. Yapılan incelemeler, brokerlerin öncelikle iş süreçlerini standart uygulamalardan müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenen bir yapıya kavuşturulmaları gerektiğini ortaya koyuyor. Yeni iş fırsatlarıyla birlikte yeni risklerin ortaya çıkacağı kuralından hareketle, bu

fırsatlarla ilgili müşteri taleplerini önceden öngörebilmeleri ve gerekli aksiyonları alabilmeleri de klasik yapılarında gerçekleştirilmesi gereken diğer bir değişiklik. Bilgi işlem altyapılarını da bu analizleri yapabilmelerine olanak sağlayacak kadar geliştirmeli ve özellikle sigorta piyasasında görülebilen “siyah kuğu” (black swan) ihtimaliyle baş edebilmeliler. Bu özellik de beraberinde sigorta ve reasürans şirketleri gibi güçlü bir finansal yapıya sahip olmalarını gerektiriyor. Sigortacılık dünyasındaki yeni ürünleri ve gelişen piyasaları yakından takip etmeleri, ülkelerin ve piyasaların ekonomik, sosyal, teknolojik, politik ve çevresel (STEEP) bileşenlerdeki gelişimleri, yatırım yapılarıyla ilgili analiz yapabilmeleri de mutlaka sahip olmaları gereken diğer özellikler. STEEP bileşenleri arasında yer alan ekonomik analizler içerisinde özellikle sırayet riski (contagion risk) büyük bir öneme sahip. Gelişen ekonomik yapı ve küreselleşmeyle birlikte ➡

tedarik zincirlerindeki (sadece üretim firmaları için değil, küresel anlamda birbirine bağlı hizmet firmaları da) kırılmalar öncekinden daha büyük bir maliyet yaratıyor. Brokerler tarafından bu riskin iyi analiz edilmesi ve doğru araçlar kullanılarak engellenmesi (hedge edilmesi) olası bir hasar sonrası ortaya çıkabilecek hukuki anlaşmazlıkların ve beklenmeyen maliyetlerin önlenmesi için önem taşıyor.

Dünya ve Türkiye’de brokerler

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği (SBD) verilerine göre Türkiye sigorta sektöründe şu anda aktif olarak faaliyet gösteren 138 broker var. Prim üretim değerlerine baktığımızda, brokerlerin 2017 yılı içerisinde üretilen toplam 46.5 milyar TL üretimin yaklaşık 5 milyarını karşıladığını görüyoruz. Ki bu da yüzde 10.7 pazar payına işaret ediyor. 2016 yılın da 40.4 milyar TL’lik toplam prim üretimin 4.3 milyarını üreterek yine yüzde 10.7 pazar payı elde ettiklerini görüyoruz. Kısacası sektörün yüzde 15 büyüme değerine uygun bir prim üretim artışı söz konusu. Dağıtım kanallarındaki çeşitlenmeyi ve birçok şirketin direkt satış yöntemlerini geliştirmesiyle birlikte diğer kanallardaki üretimlerdeki düşüşü dikkate alırsak, broker kanalının 2017 yılını üretim açısından başarılı bir şekilde bitirdiğini söyleyebiliriz. Dünya çapındaki dağılımsa çok çeşitli. Brokerler Avrupa piyasasında prim üretimin yüzde 10’una, Kanada ve ABD gibi gelişmiş ülkelerde ise yüzde 75’ine aracılık ediyor. Asya kıta ülkelerinde ise daha düşük paya sahipler. Meksika’da brokerlerin pazar payı yüzde 50, Brezilya’da ise



sadece yüzde 7.5. Bulgaristan’da brokerlerin üretimdeki payı hayat dışı branşta yüzde 29, hayat branşında ise yüzde 20 civarında. Fransa’da hayat dışında üretim yüzde 20, hayat branşında ise yüzde 12. İtalya’da ise söz konusu oranlar yüzde 7.5 ve yüzde 2 seviyesinde. Bu farklılıkta elbette ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri, sigorta piyasalarının geleneksel yapısı ve müşterilerinin alışkanlıkları önemli etken. Ekonomik gelişmesini tamamlayan, örneğin G-7 ülkelerinde broker kanalından üretimin diğer dağıtım kanallarına göre yüksek düzeyde olmasını bekleyebiliriz. Bu ülkeler artan refah seviyesiyle birlikte birçok girişimciye ve kurumsal şirkete ev sahipliği yapıyor. Kısıtlı ve değerli vakitlerini kendi iş kollarını geliştirmenin dışında bir uğraşla harcamak istemeyen yöneticiler de risk değerlendirme ve doğru teminatları iyi fiyata bulma gibi sorumluluklarını brokerlere devrediyor. Dolayısıyla brokerlerin gelişmesi ve sanayileşme ve gayri safi milli hasılanın artması arasında da orta önemde bir korelasyonun

söz konusu olabileceğini de söyleyebiliriz.

InsurTech ve brokerler

Brokerlerin sigorta sektöründe hak ettiği öneme kavuşabilmesi için InsurTech büyük bir öneme sahip. Zira broker şirketlerinin yukarıda bahsettiğimiz atılımları yapabilmesi için gerekli teknoloji desteği InsurTech ile ve üstelik sürekli azalacak maliyetlerle sağlanabilecek. Brokerler, etkili veri yönetimleri, müşterilerine yakın duruşlarıyla kolayca fark edebilecekleri teminat talepleri ve geliştirecekleri inovatif ürünlerle sektörün yıllardır beklediği dinamizmi dağıtım kanalları alanında oluşturabilir. Dünyada “endüstri 4.0” ile değişen ekonomik yapıya baktığımızda hızlı balığın büyük balığı kolaylıkla yiyebildiğini görüyoruz. Yani InsurTech ile broker piyasasında sahip olunan uluslararası finansal güç veya farklı pazarlarda faaliyet göstermenin getirdiği avantaj önemini kaybediyor. İnovasyon ve farklı düşünebilmenin getirdiği dinamik enerji sigortadaki bütün süreçler gibi brokerleri de dönüştürecek ve karşımıza yepyeni bir broker modeli çıkaracak.



Büyyüyen hayallerimizle, adım adım

Dünya'nın Kalbindeyiz!

Türkiye

Sırbistan

Ürdün

Lübnan

Azerbaycan

Kıbrıs

Bahreyn

Suudi Arabistan

Kuveyt

Nahçıvan

Fas

İngiltere

Amerika

Mısır

Belçika

Hollanda

İspanya

İsveç

Almanya

Katar

BAE

Irak





Rusya, zorunlu trafik sigortasında değişikliğe gidiyor



Zorunlu trafik sigortalarını düzenleyen kanunda bazı değişiklikler yapan Rusya, piyasayı daha liberal bir hale getirmeyi amaçlıyor. RAMI (Rusya Kasko Trafik Sigortacıları Derneği) tarafından yapılan açıklamada, zorunlu trafik sigortalarında tarife aralığının sürücülerin deneyim veya kaza geçmişi gibi özelliklerine göre genişletilmesi gerektiği, böylelikle sigorta sektöründe penetrasyonun artırılabilirliği belirtiliyor. RAMI açıklamasında son düzenlemelerden sonra sektördeki hareketliliğe de dikkat çekilerek, özellikle suiistimal olaylarında ciddi bir azalma gözlemlendiğinin altı çiziliyor.

Azerbaycan, büyük şehirlerde trafik sigortası primlerini artıracak

Azerbaycan yönetimi de zorunlu trafik sigortası tarifelerinde ciddi bir revizyon hazırlığında. AIA (Azerbaycanlı Sigortacılar Derneği) Başkanı Mustafa Abbasbeyli tarafından yapılan açıklamada, piyasanın ihtiyacı olan değişikliğin sadece tarife



Mustafa Abbasbeyli

fiyatlarının artırılması değil aynı zamanda bölgelere göre farklılaştırılması olduğu vurgulanıyor. Abbasbeyli ayrıca, Rusya'nın kullandığı sisteme dikkat çekerek, poliçe fiyatlarının büyük şehirlerde yüksek, küçük şehirlerde ise kaza

riskinin azalması dolayısıyla düşük olması gerektiğini belirtiyor. Özellikle başkent Bakü'de fiyatların mevcut değerlerinden yüzde 20, diğer yoğun nüfusa sahip bölgeler olan Ganja, Sumgayıt ve Nahçıvan'da ise yüzde 10 oranında fazla olması gerektiğini



sözlerine ekliyor. En son Aralık 2011'de tarife değişikliği yapılarak temel tarife parametrelerinin artırıldığı Azerbaycan piyasasında, sektörün daha doğru fiyat politikasına sahip olma yolundaki çalışmalarının devam etmesi bekleniyor.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

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



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompोजapan.com.tr

Generali, Adriatic Slovenica'yı satın almak için masaya oturdu



İtalyan sigorta devi Generali bünyesinde faaliyet gösteren Generali CEE Holding, Adriatic Slovenica şirketinin tamamını KD Group'tan satın almak için pazarlıklara başladığını duyurdu.

Yüzde 15 pazar payıyla Slovenya'nın üçüncü büyük şirketi olan Adriatic Slovenica; elementer, sağlık, hayat ve emeklilik branşlarında farklı içerikteki ürünlerden oluşan yoğun bir portföye sahip. 500 bin müşteri ve toplamda 1.7 milyon poliçe hacmiyle öne çıkan



şirket, 2017 yılını 304 milyon Euro prim üretimiyle kapatmıştı. Etkin dağıtım kanalı yapısıyla da dikkat çeken Adriatic Slovenica halen 373

noktada müşterileriyle buluşuyor. Satış bedeli konusunda net bir açıklama yapılmazken, kulislerde pazarlığın 150 milyon Euro'da açıldığı konuşuluyor.



Lloyd's'un yeni CFO arayışı başladı

2001'de Lloyd's ailesine katılan ve 2014 yılından itibaren şirketin mali işlerinden sorumlu yönetici olarak atanan John Parry'nin şirketten ayrılmaya karar verdiği belirtildi. Sermayenin etkin kullanımı, finansal raporlama, vergi, hazine ve yatırımların yönetilmesi gibi birçok önemli sorumluluğu bulunan Parry, yaptığı açıklamada Lloyd's bünyesinde geçirdiği 17 yılın önemine değinirken artık yeni sorumluluklara yelken açmanın vaktinin geldiğini belirtti. Lloyd's CEO'su Inga Beale ise Parry'nin katkılarına dikkat çekti ve kendisine teşekkürlerini sundu. John Parry'nin kesin olarak ne zaman görevi bırakacağı henüz açıklanmazken, yeni CFO'nun bulunması için de çalışmalar başladı.



John Parry

YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **149 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda

25.000 TL
tazminat

10 yıl boyunca

+ 1.300 TL +
her ay

10 yıl boyunca her yıl

1.300 TL
eğitim desteği

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasın. Ayrıntılı bilgi ve işlemlerinizi için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve www.ailemziraatguvencesinde.com adresine bekliyoruz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Allianz, Banco BPI'deki payını satıyor



Alman sigorta devi Allianz, Banco BPI'deki yüzde 8.4 oranındaki hissesini Caixa Bank'a satacağını açıkladı. Toplam satış değerinin 178 milyon Euro'ya ulaşacağı belirtilirken, hisse başına 1.45

Euro değer biçildi. Satış sonrasında Caixa Bank'ın Banco BPI'deki hisse oranı yüzde 92.9'a yükselecek. Bununla birlikte Allianz, Caixa Bank ile bankasürans alanında da bir anlaşma imzalayarak

hayat dışı branştaki konumunu güçlendirmeyi planlıyor. Allianz ile Banco BPI arasındaki satış sözleşmesinin Portekiz düzenleyici kurumları onayı sonrasında imzalanması bekleniyor.

Willis Re'ye Guy Carpenter'dan transfer



Franck Pinette

WillisRe

Willis Towers Watson'ın reasürans alanında faaliyet gösteren kolu Willis Re, EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika) bölgesi hayat ve sağlık branşları yönetici direktörü olarak Franck Pinette'yi atadığı duyurdu. Willis Re CEO'su Tony Melia'ya raporlayacak olan Pinette, Londra ofiste görev yapacak ve EMEA bölgesindeki

büyümeden sorumlu olacak. Hayat branşında 30 yıllık tecrübeye sahip olan Pinette, aktüer sertifikasına da sahip. Atama sonrası Melia tarafından yapılan açıklamada, uluslararası hayat ve sağlık branşları lideri olan ve şu anda Hong Kong'da görev yapan Greg Solomon ile Londra'da görev yapan Nigel Sedgwick'in de katkılarıyla Willis Towers Watson'ın hayat branşında liderliğe oynadığı belirtilirken, ekibin güçlendirilmeye devam edeceği belirtildi.



VERUSA
H O L D İ 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



John McCallion

MetLife'a yeni CFO

Amerikan sigorta devi MetLife, finanstan sorumlu üst düzey yöneticisi John Hele'nin emekli olacağını ve yerine John McCallion'un atanacağını duyurdu. McCallion, MetLife'ın hazine operasyonlarını yürütüyordu. Bununla birlikte Hele, eylül ayına kadar şirkette danışman olarak görev yapmaya devam edecek. MetLife CEO'su Steven Kandarian, değişiklikle ilgili yaptığı açıklamada John Hele'ye katkılarından teşekkür ederken, yeni CFO McCallion'a olan güvenlerini de dile getirdi. 2006 yılında MetLife bünyesine katılan McCallion, yatırımcı ilişkilerinin yanı sıra Ortadoğu ve Afrika piyasalarında önemli çalışmalar yürüttü.

MetLife ayrıca, Stephen Gauster'ın başkan yardımcısı ve genel danışman olarak atandığını açıkladı. Gauster, direkt olarak Kandarian'a raporlayacak ve MetLife İcra Kurulu Üyesi olacak.

NBG, Ethniki'nin satışı için kararlı

NBG (National Bank of Greece), daha önceki satış girişimleri başarısız olan sigortacılık iştiraki Ethniki için teklif veren yatırımcılara bir şans daha vererek, satış sürecini bir tur daha devam ettirme kararı aldı. Kulislerde özellikle NBG Yönetim Kurulu'nun satış konusunda çok kararlı olduğu dile getiriliyor.

Hatırlanacağı gibi NBG'deki yeniden yapılanma sonucunda banka dışı faaliyetlerden çıkma kararı alınmış ve Yunanistan'ın en büyük sigorta şirketi Ethniki, Romanya, Bulgaristan ve Kıbrıs operasyonlarını da içerecek şekilde satış listesine konmuştu. Haziran 2017'de NBG Yönetim Kurulu, Amerikan-Hollanda ortak girişimi Calamos-Exin'e yüzde 75 hissenin 718 milyon Euro değerle satılması onayını



vermişti. Calamos-Exin'le birlikte teklif veren diğer firmalarsa Çinli Fosun ve Şangay merkezli Gongbao'ydu. Ancak NBG, Calamos-Exin ortaklığının, üzerinde mutabık kalınmasına rağmen 718 milyon

Euro'yu Mart 2018 sonuna kadar ödemediğini belirterek satışı iptal ettiğini açıkladı. Henüz diğer teklif sahiplerinden ses çıkmazken, farklı alıcıların olup olmadığı konusu da merak uyandırıyor.



Swiss Re, Afrika operasyonlarını güçlendiriyor

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, Afrika operasyonlarını güçlendirmek için çalışmalara başladı. Öncelikle Güney Afrika için yeni aldığı elementer branş sigortacılık lisansını işletmeye başlayacak olan şirket, mevcut hayat ve sağlık branşlarındaki faaliyetlerini de bu şekilde genişletmiş olacak. Afrika'da Swiss Re Life ve Health Africa Limited unvanlarıyla faaliyet gösteren Swiss Re, bu şirketleri "Swiss Re Africa Limited" çatısı altında birleştirmeyi ve Zürih merkezli Swiss Re Reinsurance Company Limited'in bir iştiraki olarak konumlandırmayı planlıyor.

Thys Nieuwoudt'un yöneteceği yeni şirketin merkezi Cape Town'da yer alacak. Operasyon merkezi Güney Afrika'da konumlanmasına rağmen bütün kıtada etkin olacaklarını belirten Nieuwoudt, inovasyonu merkeze koyarak, mobil çözümler ve



parametrik sigortacılık alanında iddialı olacaklarını belirtti. Swiss Re EMEA Bölgesi CEO'su Jean-Jacques Henchoz ise stratejik hedefleri gereği Afrika piyasasına büyük önem verdiklerini ve bölgede sigortacılığın parlak bir geleceği olduğuna inandıklarını vurguladı.



Munich Re, hissedarlarına 1.3 milyar Euro ödeyecek



Alman reasürans devi Munich Re, olağan genel kurul toplantısında hisse başına 8.6 Euro olmak üzere hissedarlarına toplamda 1.3 milyar Euro ödeme yapacağını duyurdu. 2019 olağan kurul toplantısında 1 milyar Euro değerinde yeni bir geri hisse alımı da yapmaya karar veren şirket, 2018 yılı için kârlılık hedefini 2.1-2.5 milyar Euro aralığında, 2020 içinse 2.8 milyar Euro olarak açıkladı. Kâr beklentisinde artan gelir gücü, dijital transformasyonun getirdiği olumlu sonuçlar ve şirket genelindeki karmaşık yapının azaltılması gibi faktörlerin etkili olduğu belirtildi. Bu faaliyetler sonucunda 200 milyon Euro'ya yakın kaynak tasarrufu sağlandığını söyleyen Munich Re CEO'su Joachim Wenning, 480'i şirketin merkezi Münih'te olmak üzere toplamda 900 çalışanın iş akdine son verileceğini de sözlerine ekledi.

Mutsuz evliliklerin çocuğu:

KIDEM TAZMİNATI



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Kıdem tazminatı sorunu, mevcut bireysel emeklilik sistemi içerisinde bulunan işveren grup emeklilik planlarıyla çözülebilir.

Kazanılan haklar dışında, çalışanların devlet katkısındaki hakediş şartlarına benzer bir şekilde hak kazanabileceği bir düzenleme yapılabilir...

Bu köşeyi takip edenler ısrarla kıdem tazminatının bireysel emeklilik sisteminde değerlendirilmesini tavsiye ettiğimi biliyor. Bunun hem emeklilik sistemine inanılmaz bir etki sağlayacağını, hem işveren üzerindeki kıdem tazminatı yükünü azaltacağını hem de çalışanı özgür kılacağını düşünüyorum.

Çalışanın ve işverenin büyük sorunlarından biridir kıdem tazminatı. Çevremizde duyuyor ve görüyoruz, çalışanlar uzun yıllar çalıştığı şirketten kıdem tazminatını alabilmek için istemediği halde çalışmaya devam edebiliyor. Çok daha iyi koşulda iş olanakları olmasına rağmen ayrılamıyorlar. Bir de üzerine işveren çıkarsa bile kıdem tazminatı alabilme ihtimali yüzde 10. Çünkü çalışanların ancak yüzde 10'u kıdem tazminatı alabiliyor.

Diğer bir ifadeyle her 10 çalışandan sadece biri kıdem tazminatı alabiliyor. Bunlar da kim mi? Ben size söyleyelim Sendikalı çalışanlar? Büyük bölümü kamu çalışanları! İşveren için de durum çok iç açıcı değil. Onlar da yıllar itibarıyla biriken kıdem tazminatı yükümlülükleri dolayısıyla verimsiz çalışanından ayrılamıyor. Bir yanda kıdem tazminatını almadan ayrılmak istemeyen çalışanlar, diğer yanda ise kıdem tazminatı yükümlülüğü nedeniyle çalışanıyla vedalaşamayan işverenler. Sebep? Kıdem

tazminatı.

Aynı mutsuz evlilikler gibi... Başlangıçta her şey çok güzeldi. Ama artık eşinizle anlaşılamıyorsunuz. Ama ayrılamıyorsunuz da! Çünkü bir çocuğunuz var... Sektörün oyun kurucularına sesleniyorum! Siyasi iradenin desteğiyle Hazine Müsteşarlığı, bu sorunu mevcut bireysel emeklilik sistemi içerisinde bulunan işveren grup emeklilik planlarıyla çözebilir. Kazanılan haklar dışında, çalışanların devlet katkısındaki hakediş şartlarına benzer bir şekilde hak kazanabileceği bir düzenleme yapılabilir. Bunun dışında çalışan emeklilik, vefat ve maluliyet haricinde kıdem tazminatını alamaz. Ama istediği şirkete gidip çalışsın. İsteddiği zaman işyerini değiştirebilsin. İşveren de verim alamadığıyla yollarını ayırıp daha nitelikli bir çalışan bulduğunda kıdem tazminatı önünde engel olmasın. Tıpkı SGK primi, otomatik katılım ödemesi gibi her şirket bunu ödeme yükümlülüğünde olsun. Sorunun bu şekilde çözülmesi işgücündeki verimliliğe, işe katılıma büyük etki yaratacaktır. Kıdem tazminatı yükü nedeniyle iflaslar önlenip işletmelerin devamlılığı sağlanabilir; iş değiştiren, işinden olan çalışanların hakları da ülke tasarruflarında değerlendirilebilir. Yeter ki isteyelim. Çözüm çok uzakta değil. Sağlıcakla kalın.

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ

Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

“TÜRK NIPPON MOBİL” yayında

Türk Nippon Mobil ile sigortalılar bundan böyle kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip edebilecek, hasar dosyalarının durumlarını sorgulayabilecek sadece bir tıkla çekici hizmetinden yararlanabilecek...

Türk Nippon Sigorta, mobil sigortacılık alanında yeni bir uygulamaya imza attı. iOS ve Android cihazlara uyumlu yeni “Türk Nippon Mobil” mobil uygulamasıyla Türk Nippon Sigorta müşterileri, kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip edebiliyor. Uygulama üzerinden hasar dosyalarının durumları sorgulanabiliyor ve ihtiyaç halinde sadece bir tıkla çekici hizmetinden faydalanılabiliyor. Türk Nippon Sigorta müşterisi olsun ya da olmasın uygulamayı indiren herkes, yurtiçi veya yurtdışı seyahatleri için seyahat sağlık poliçelerini istedikleri acenteyi seçerek oluşturabiliyor, Türk Nippon Sigorta kampanyalarından haberdar olabiliyor.

“Hayatı kolaylaştıran inovatif bir platform”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortalılara ve sigortalı adaylarına interaktif anlamda kolaylık sunmayı amaçlayan Türk Nippon Mobil’in, ihtiyaçlara göre detaylandırılmış içerik ve kullanımı kolay tasarımıyla kullanıcı dostu bir uygulama olarak tasarlandığını vurguluyor. Kullanıcıların tüm kasko ve trafik poliçelerini sigorta şirketi hangisi olursa olsun bu platform üzerinden takip edebilmesi, uygulamanın en

önemli özellikleri arasında. Buna ek olarak kullanıcılar, cep telefonlarına indirecekleri uygulamanın “hasar sorgulama” bölümü üzerinden kendi dosyaları hakkında tüm bilgilere kolayca erişim sağlayabiliyor. Uygulama, sigortalıların çekici ihtiyaçlarında bir tıkla hasarlı/arızalı araç konumunun doğrudan çekici firmasıyla paylaşılmasını, böylece adres tarifine gerek kalmadan çekici yönlendirilmesini sağlıyor. Seyahat sağlık sigortası yaptırmak isteyen kullanıcıların uygulama üzerinden istedikleri acenteyi seçerek ilgili acente üzerinden poliçelerini online şekilde hızlıca oluşturabilmesi de uygulamanın dikkat çekici özelliklerinden biri olarak öne çıkıyor. Aynı şekilde kasko poliçelerini de yenilemek mümkün.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Pamukçu, “Türk Nippon Mobil ile şirketimiz bünyesindeki tüm sigortalılarımızın yanı sıra sigortalımız olmayan ancak sigortaya önem veren herkesin hayatını kolaylaştıracak inovatif bir platform oluşturduk. Her konuda olduğu gibi sigorta ihtiyaçlarının giderilmesi için de internet ve mobil araçlar vazgeçilmezlerimiz arasına girdi. Dolayısıyla ihtiyacın doğduğu noktada bireysel kullanıcılara kaliteli ve kullanım anlamında en efektif hizmeti sunmak zorunlu hale geldi.

Biz de Türk Nippon Sigorta olarak müşterilerimize olan yakınlığımızı kaybetmeden, onları satış kanallarımızdan koparmadan, sigortacılık faaliyetlerini kolayca sürdürebilecekleri bir mobil sigorta platformu hazırladık. Uygulamayı indirerek inceleyen, hatta kullanmaya başlayan herkesin bizimle aynı fikirde olacağını düşünüyorum” diyor. 



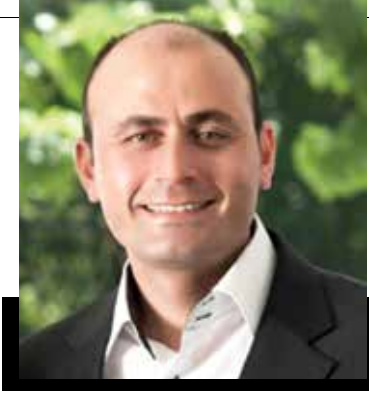
Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Biz sevdiklerimizi koruruz: KIYMAYIN EFENDİLER!

Türkiye’de her 166 dakikada, dünya genelinde ise her 40 saniyede bir intihar vakası gerçekleşiyor. 2014-2016 yılları arasında ülkemizde 9 bin 479 kişi intihar etti. Peki hayat sigortası yaptıranların intiharı sonucunda tazminat ödenmesini gerektiren koşullar neler?

Herkes hayatın ona sunduğu olaylarda ve neticelerde çözümü göremeyebiliyor, üretemeyebiliyor ya da umutlu kalamayabiliyor. İşte bu noktada çaresizlikle dolduruyor küpünü... Okuduğum bir istatistik bu yazıyı yazmama vesile oldu. Ülkemizde her 166 dakikada bir kişi intihar ediyor. Dünyada ise her 40 saniyede bir intihar vakası yaşanıyor. Ne kadar çok insan kendine kıyıyor. Biliyor musunuz intihara “özkıym” diyorlar. Ne olursa olsun, bir uzmanın tanımladığı gibi intihar, “basit bir nezleyi nükleer bombayla tedavi etmek”tir... Uzmanlar intihar edenlerin çoğunun gerçekten ölmek istemediğini, olup bitene son vermek için bir “yaşam çılgılığı” mesajı verdiğini düşünüyor. İntihar öncesi bırakılan son notlar incelendiğinde kadınlar duygusal ifadelerin, erkekler geride bıraktıkları borçların listesini yazmış. Erkekler daha çok şirket iflasları, başarısız iş girişimleri, borçlar gibi nedenlerle intihara kalkışıyor. Boş vakitler ve azalan sosyal ilişkiler intiharların planlanmasına ve zihinde tasarlanmasına olanak veriyor. Hızlı yaşam tempomuz ve teknoloji konforu da çaresiz insanları fark etmemizi

zorlaştırıyor. Çaresizlikle dolu insanlar depresyonu bünyelerinde büyütüyor ve tek çözüm ölüm oluncaya kadar da seslerini bize duyuramıyor. Kafamızı kaldıralım ve sevdiklerimize onları fark ederek bakalım. Onları fark ettiğimizi ve sevdiğimizi bilmeye ihtiyaçları var. Hemen yapalım.

İntihar istatistikleri

- Türkiye’de 2014-2016 yılları arasında 9 bin 479 kişi intihar etti.
- Ölümle sonuçlanan intiharlar erkeklerde kadınlara göre 3 kez daha fazla.
- Türkiye’de en fazla intihar girişimi 15-24 yaş arasında.
- Evli olan erkekler evli olmayanlara göre daha çok intihar girişiminde bulunuyor.
- Genetik yatkınlık intihar riskini yüzde 42 oranında artırıyor.
- Sigara içenlerde sigara içmeyenlere göre dört kat daha fazla intihar vakası görülüyor.
- Eşcinsel hayat tarzını benimseyenlerde, eşcinsel olmayanlara göre intihar riski 14 kat daha fazla...

Hayat sigortası açısından intihar...

Konuya hayat sigortacılığı açısından baktığımızda, Türk Ticaret Kanunu’nun 1503’üncü maddesi, şu iki fıkra ile sigortalının intiharı sonucundaki uygulama şeklini belirlemiştir:

1 Sigortalı, yenilemeler de dâhil olmak üzere, en az 3 yıldan beri devam eden ve ölüm ihtimaline karşı yapılan bir sözleşmede, bu süre geçtikten sonra intihar ederse veya intihara teşebbüs sonucu ölürse, sigortacı sigorta bedelini ödemekle yükümlüdür.

2 Sigortalının intiharı veya intihara teşebbüsü sonucu ölümü, akli melekelerindeki bir rahatsızlık sebebiyle 3 yıldan önce gerçekleşmiş ise sigortacı sigorta bedelini ödemek zorundadır. İntihar sonucunda tazminat ödemesinden bahsedebilmek için sözleşme ölüm rizikosuna karşı yapılmış olması gerekiyor. Kanunda bahsedilen 3 yıllık süreye yenilemelerin de dahil olduğunu belirtelim.

İntihara kalkışma da 3 yıl geçtikten sonra yapılmış olmalı. Sözleşmenin ikinci yılında intihara kalkışan sigortalının ölüm olayı üçüncü yıldan sonra meydana gelse bile sigortacının tazminat ödeme borcu söz konusu olmuyor. Sigortalının akli melekelerindeki rahatsızlık, sigortacının tazminat ödeme borcunu ortaya çıkarıyor. Elbette buradaki amaç, kişinin kasıtlı olarak rizikonun gerçekleşmesine neden olmaması. Tam da bu noktada “intiharların yaklaşık yüzde 90’ının psikolojik rahatsızlıklarla ilişkisi var” bilgisi, sigortacıların düşünmesi gereken bir konuyu gündemde tutuyor. 

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

DOĞUM KONTROL HAPLARI; ETKİLERİ, FAYDA VE RİSKLERİ



**Op. Dr. Selma Nihan
Karakaya Çoban**

Koşuyolu Sağlık Muayenehaneleri
Kadın Hastalıkları ve Doğum uzmanı

İlk doğum kontrol hapları 1961 yılında Almanya'da piyasaya sürüldü. O tarihten bu yana her yönüyle ayrıntılı olarak incelenen bu etkili ve emniyetli korunma yöntemini halen dünya çapında 100 milyondan fazla kadın kullanıyor. Doğum kontrol hapları, beyindeki bir merkezden gelen ve "gonadotropin" denilen bir grup hormonun salgılanmasını azaltarak yumurtlamayı ve yumurtaların olgunlaşmasını baskılar, rahmin iç tabakasını etkiler, rahim ağzından salgılanan mukusu kalınlaştırarak spermin rahme geçmesini engeller. Doğru kullanıldığında gebelik olasılığı sadece yüzde 0.3'tür. Yanlış kullanımlarla birlikte bu oran yüzde 1'e ulaşabilir. Doğum kontrol hapları 28 günlük veya 21 günlük paketler halinde kullanıma sunulur. Adet görmenin ilk 5 günü içinde kutuya başlanır. Paketteki haplar bitene kadar her gün bir tablet içilir. 28 günlük paketlerde paketin son tabletleri hormon içermez. Bu son tabletlerin amacı hap alma alışkanlığının kaybedilmemesidir. 21 günlük paketlerdeki haplar bitene kadar almaya devam edilir.

Paket bittikten sonra 7 gün hap almaya ara verilir. Bu süre içinde adet kanaması görülür. Kanama olmasa bile 7 gün sonra yeni kutuya başlanmalıdır.

Maalesef doğum kontrol hapı kullanan kadınların yarısı bir siklus (bir kutu) boyunca bir tablet, dörtte

biri ise iki tablet unutuyor. Bu da gebelik oranını artırıyor. Eğer bir tablet unutulursa unutilan hap hatırlandığı an alınmalı, o güne ait hap normal zamanında içilmelidir. Eğer iki tablet unutulur ve kutunun ilk yarısında unutulmuşsa iki gün üst üste ikişer hap alınır, bir hafta süreyle ek bir yöntem uygulanır. Kutunun ikinci yarısında iki tablet unutulmuşsa o paket atılır yeni bir pakete başlanır, bir hafta süreyle ek bir yöntem uygulanır. Eğer üç tablet unutulursa paketin neresinde olursa olursun o paket bırakılıp yeni pakete başlanır, bir hafta süreyle ek bir yöntem uygulanır. Doğum kontrol haplarının etkinliği mide-barsak sisteminin çalışmasından ve antibiyotiklerden etkilenir. Son çalışmalar antibiyotiklerin doğum kontrol haplarının etkilerini azaltmadığını gösterse de hala antibiyotik kullanıldığı dönem boyunca ve antibiyotik bittikten sonraki 7 gün boyunca ek bir yöntem uygulanması önerilir. Tersine olarak doğum kontrol hapları da bazı ilaçların etkinliğini azaltır. Doğum kontrol hapı kullanan kadınların herhangi bir sebeple başka ilaç kullanmaları gerektiğinde doktorlarına bu durumu hatırlatmasında yarar var.

Doğum kontrol haplarının riskleri ve yan etkileri

■ **Kalp-damar hastalıkları:** Hormonal doğum kontrol yöntemleri kalp fonksiyonlarını, dolaşımı, kan basıncını, yağ ve





karbonhidrat metabolizmasını, damar duvarını etkiler. Genç üreme çağındaki sağlıklı bir kadında damar tıkanıklığı görülme ihtimali on binde 4-5 gibi çok düşük bir orandır. Doğum kontrol hapları, içindeki östrojenin oranına bağlı olarak damar tıkanıklığı ihtimalini on binde 9-10'a yükseltir. Karşılaştıracak olursak, damar tıkanıklığı riski gebelik sırasında on binde 29 (doğum kontrol haplarının 3 katı), doğum sonrası dönemde ise on binde 300-400 (doğum kontrol haplarının 30-40 katı) gibi yüksek bir orandır. Doğum kontrol haplarının damar tıkanıklığı yapma riski başlangıçta en yüksektir. Yani doğum kontrol haplarını aralıklarla kullanmak doğru değildir. Her yeni başlangıç damar tıkanıklığı riskinin artması demektir. Yaş, obezite, hareketsizlik, damar duvarı iltihabı ve sigara içimi gibi ek bir faktör varsa doğum kontrol haplarından dolayı artan damar tıkanıklığı riski katlanırken, orta seviyede alkol tüketimi ye risk azalır. Damar tıkanıklığı riski yüksek olan bir ameliyattan 4-6 hafta önce doğum kontrol hapları

birakılmalıdır.

Sadece progesteron içeren haplarda veya hormonlu rahim içi araç kullanımında böyle bir risk artışı yoktur.

Genç kadınlarda damar tıkanıklığına bağlı inme riski çok düşüktür ama migren sıklığı hafifçe artar. Doğum kontrol hapları bu riskleri 2 kat artırırken sigara 7 kat artırır. Kanamaya bağlı inme riskinde değişiklik yapmazlar.

■ İyi huylu tümörler:

Karaciğerin iyi huylu tümörleri düşük doz uzun süreli doğum kontrol hapı kullanan kadınlar da dahil genç kadınlarda çok nadir görülür. Ama karaciğer adenomu tanısı konduktan sonra doğum kontrol hapları bırakılmalıdır.

■ **Kanser ve ölüm:** Üreme faktörleri bazı kanserlerin sıklığını artırır. Örneğin geç adet başlangıcı, erken menopoza, uzamış emzirme meme kanseri riskini azaltır.

Son çalışmalar rahim ağzı kanseri dışında doğum kontrol haplarının hiçbir kanserin riskini artırmadığını gösteriyor.

Doğum kontrol hapları meme kanserini artırma olasılığı çok

düşüktür. Örneğin, 25 yaşından itibaren 5 yıl süreyle doğum kontrol hapı kullanan bir kadının 10 yıl içinde meme kanseri olma ihtimali on binde 24'ten 29'a yükselir. Bu tümörlerin çoğu lokaldir ve metastatik değildir. Artan risk hapı bıraktıktan sonra 10 yıl içinde kaybolur. Sadece progesteron içeren haplar ve hormonlu rahim içi araçlarda da çok hafif bir risk artışı vardır. 75 yaş altı giderek artan yumurtalık kanseri riski doğum kontrol hapı kullanımıyla yüzde 30-50 oranında azalır. Bu koruyucu etki ilacı bıraktıktan sonra yıllarca devam eder. Rahim kanseri ihtimali de doğum kontrol hapı kullanımıyla yarı yarıya azalır.

Doğum kontrol hapları rahim ağzı kanserinin öncü lezyonlarını (CIN), kullanım yoluna bağlı olarak 5 yılda iki kat, 10 yılda dört kat artırır. Sadece rahim ağzı kanserinin sebebi olarak bilinen HPV (human papilloma virus) enfeksiyonu olan kadınlarda bu risk artışı görülür. Doğum kontrol haplarının içindeki progesteron hormonu bu etkiden sorumludur. HPV enfeksiyonu ➡

vulva ve vajen kanserinden de sorumludur ama doğum kontrol haplarının bu kanserler üzerine etkisi yoktur.

Doğum kontrol hapı kullanımı kalın bağırsak kanserini de yüzde 20-30 oranında azaltır.

Doğum kontrol haplarının tiroit, akciğer, yemek borusu, mide, pankreas, böbrek, cilt kanseri üzerine olumlu veya olumsuz bir etkisi yoktur.

Doğum kontrol haplarının ek yararları ve tedavi amacıyla kullanıldığı durumlar

Üreme çağındaki kadınların yüzde 10'u yoğun adet kanamasından yakınıdır. (Yoğun kanamadan kasıt, bir adet döneminde 80 ml'den fazla kan kaybıdır.)

Doğum kontrol hapı kullanımı bu hastalarda kan kaybını yarı yarıya azaltır ve bu amaçla yıllardır kullanılıyor.

Genç kadınların yaklaşık yüzde 90'ı kuvvetli rahim kasılmalarının neden olduğu adet sancısından yakınıdır. Doğum kontrol haplarının kullanımı bu kadınların yüzde 80'inde belirgin rahatlama sağlar. Sadece progesteron içeren deri altı implant ve hormonlu rahim içi araçlar da düzensiz kanama sebebi olsa da adet sancısında yararlı olabilir.

Üreme çağındaki kadınların yaklaşık yüzde 10'unda endometrioze bağlı kronik kasık ağrısı vardır. Bu şikayetler doğum kontrol hapı kullanımıyla azalır. Endometriois ameliyatları sonrası da hastalığın ve belirtilerinin tekrar ortaya çıkmaması için uzun süre doğum kontrol hapı kullanılır.

Adet düzensizliği ve adet sancısından yakınan myomları olan kadınlar da doğum kontrol haplarından yarar görebilir. Bu hapların myomları büyüttüğüne dair bir bulgu yoktur.

Doğum kontrol hapları akne ve kılınma tedavisinde de kullanılır. Buradaki etkisi, böbreküstü bezi ve yumurtalıkları baskılayarak testosteron seviyesini düşürmesine bağlıdır. Premenstrel sendrom (adet öncesi gerilim sendromu); irritabilite, anksiyete, moral düşüklüğü gibi duygu durum değişiklikleri, baş ağrısı, karın şişliği, kilo artışı ve ödemele karakterize bir durumdur. Bu belirtiler yumurtlama sonrası artar, adet kanamasının başlamasıyla kaybolur. Doğum kontrol haplarının kullanımı bu şikayetleri azaltır.

40 yaş üstü kadınlarda gebelikten korunma

40 yaş üstü kadınlarda gebe kalma zorlaşsa da bu yaş grubunda da etkili bir korunma yöntemi gerekir. Çünkü bu kadınlar çocuk sayısını tamamlamış, gebelik olursa düşük riski ve bebekte anomali riski, annede gebeliğe bağlı ortaya çıkacak olumsuzlukların riski artmıştır. Sağlıklı düşük risk grubundaki kadınlar her türlü doğum kontrol hapını menopoza kadar kullanabilirler. Bu şekilde menopoz öncesi görülen düzensiz adet kanaması, ateş basması, terleme, kemik erimesi, adet öncesi gerilim sendromu, yumurtalık kistleri, adet sancılarını da yaşamamış olur. Ama bu yaş grubunda

sağlık durumu ve riskler sıkı bir kontrolden geçirildikten sonra doğum kontrol hapına devam kararı verilmelidir. Örneğin kilolu, sigara içen, tansiyonu yüksek, diyabeti ve migreni olan 40 yaş üstü bir kadın gebelikten korunma amacıyla başka bir yöntem seçmelidir.

Doğum kontrol haplarını bıraktıktan sonra gebelik

Doğum kontrol hapını bıraktıktan 6 ay sonra gebelik oranı yüzde 83, 1 yıl sonra yüzde 94'tür. Bu oranlar kondomla korunan kadınların korunmayı bıraktıktan sonraki gebelik oranlarıyla benzerdir.

Acil korunma amacıyla kullanılan haplar

Kondom yırtılması, rahim içi aracın düşmesi, hap alımının unutulması gibi durumlarda kullanılan doğum kontrol haplarıdır. Gebelikten korunma amacıyla sürekli kullanılmamalıdır. Şüpheli cinsel ilişkiden sonra olabildiği kadar erken kullanılmalıdır. İstenmeyen gebelikten koruma oranı yüzde 75-85 arasında değişir. Şüpheli ilişkiden sonra ilacı kullanana kadarki süre uzadıkça etkinliği azalır. 72 saatten daha sonra kullanılırsa etkisi yoktur. Oluşmuş bir gebeliği engelleyemez, bebek üzerinde sakatlık yapıcı bir etkisi olmaz. 

KİMLER DOĞUM KONTROL HAPI KULLANMAMALI?

- Geçmişte damar tıkanıklığı geçirmiş veya halen damar tıkanıklığı tedavisi görenler
- Hareketi engelleyen büyük bir ameliyat geçirenler veya 4 hafta içinde böyle bir ameliyat geçirecek olanlar
- Akut karaciğer hastalığı olanlar
- Kalp hastalığı veya kuşku olanlar
- İleri yaşta olup sigara içenler
- Yüksek tansiyonu olanlar (TA >140/90)
- Meme kanseri veya geçirilmiş meme kanseri öyküsü olanlar
- Migren, şiddetli baş ağrısı veya epilepsisi olanlar
- 40 yaşını geçmiş ve diyabet, kalp-damar hastalığı, inme riski taşıyanlar

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin



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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



[http:// www.borsagundem.com](http://www.borsagundem.com)





Hiçbir Fikrimiz Yok

Daniel Whiteson, Jorge Cham

İndigo Kitap / 396 sayfa

Kemerlerinizi takın, rahat bir pozisyon alın ve cehaletimizin derinliklerini keşfetmeye hazırlanın, çünkü PHD Comics'in yaratıcısı Jorge Cham ve fizikçi Daniel Whiteson kozmolojik bilgi birikimimizdeki devasa boşluğu doldurmaya geliyor! İkiisi de görsel verilerle ve karikatürlerle, harikulade bir mizah anlayışıyla, bilimin muazzam eğlenceli ve anlaşılır açıklamalarıyla donandılar.

Bu kitapta evrenin en büyük gizemlerini keşfedecek, neden bazı şeylerin gizimini hâlâ koruduğunu anlayacak ve zeki insanların bazı

cevaplara ulaşmak (ya da en azından doğru soruları sormak) için neler yaptığını öğreneceksiniz. Kuarklardan nötrinolara, kütle çekimsel dalgalardan patlayan kara deliklere kadar her şey aydınlatılmak üzere sizi bekliyor.

Son derece tuhaf ve büyük oranda esrarengiz evrenimiz hakkında bugün, halen daha bilmediğimiz her şeyi öğrenmeye hazır olun;

- Işıktan hızlı hareket edebilir miyiz?
- Evrende yalnız mıyız?



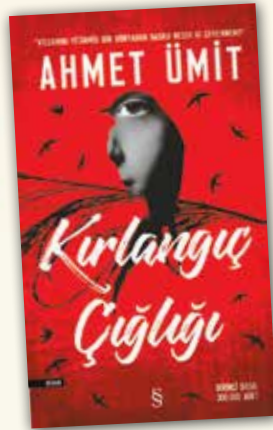
- Evrenin hammaddesi nedir?
- Büyük patlamada ne oldu?
- Ve dahası...

Kırlangıç Çığlığı

Ahmet Ümit

Everest Yayınları / 400 sayfa

Acıyı gördüm. Gözlerinin ortasında bir çiçek gibi büyüyen irisin önce ağır ağır büzülmesini, ardından çığlık gibi ansızın patlamasını gördüm. Titreyen dudaklar, balmumuna dönüşen yüzleri, çöken yanakları, irileşen elmacık kemiklerini, birer mağara gibi derinleşen göz çukurlarını, kurumuş ağızların içinde pelteleşen dilleri gördüm.



Anladım ki benliğimizin farkına vardığımız an, acının pençesinde kıvrandığımız andır.

Çığlık değil, ürperiş değil, evet, nereden geldiğini bilmediğim o vahşi iniltiyi kalbimin derinliklerinde duydum. Soluksuz kaldım, boğazım kupkuru, alnım ateşler içinde, tuhaf bir hülyaya kapılmışım gibi sürüklendim o dipsiz boşlukta. Hayatın en karanlık sırrıyla yüzleştim.

Karanlığın her aşamasından geçtim, akan

kanın sesini duydum, ölümün serinliğini damarlarımda hissettim.

Geçmişin kamburunu çoktan söküp attım sırtımdan. İnsanın insanı öldürdüğü o ilk anı gördüm, katilin zafer haykırışını, kurbanın korku çığlığını işittim.

Her an uyanmaya hazır o muhteşem dürtüyü bastırmak, insanlığın en masum haline, en saf doğasına dönmek için yıllarca ihanet ettim kendime. Kendimle birlikte bütün dünyayı da kandırdım. Neredeyse başaracaktım ama bırakmadılar, benim adıma onlar öldürmeye başladılar.

İşte bu yüzden geri döndüm...

Kedi Gibi Düşünmek ve Davranmak

Stephane Garnier

Paloma Yayınevi / 160 sayfa

Kediler bizi ezelden beri büyüler. Onları gözlemler ve anlamaya çalışırsak o güçlerinde, tavırlarında, özelliklerinde, alışkanlıklarında, küçük deliliklerinde yani huzur içinde yaşamaya ve mutlu olmaya dair yeteneklerinde büyü bir şeyler olduğunu görürüz.

"Bugünkü aklımla yirmili yaşlarıma dönmek isterdim..." Kim bilir kaçmış, gün gelip bunu kendine demiştir. Bizler ancak zamanla ve azıcık bilgeliğe kazanırken okulları, kitapları, düşünürleri olmayan kediler, hiçbir çerçeveye hapsolmadan, hiçbir referansa bağlanmadan hatta çok da uzun yaşamadıkları, çok fazla tecrübe

edinmedikleri hâlde bir nevi doğuştan gelen bilgeliğe sahiptir. Bizlerin pek çok sorgulama, girişim, değişim, tefekkür ve iç gözlem pahasına ancak birkaç kırıntısını tırtıklayabildiğimiz bir bilgeliğe bu. Ancak 60 yaşından sonra, günün birinde onun gibi, dudaklarımızda bir gülümseme ve iç huzuruyla kurulup ufku izlemek mevkiine erişebilmek için aşılması gereken yol, hayli engembeli olduğu kadar da zahmetli. O ise bunu yapmayı neredeyse doğuştan bilir.

Onların aracılığıyla, onların performansına kısmen de olsa yaklaşarak farklı bir bakış açısı kazanabilir, dünyayı farklı bir pencereden görebilir ve aynı zamanda kendimize dair farklı ve daha gelişkin bir anlayışa erişebiliriz.



Groupama'dan Healpy

Cebindeki Sağlık Asistanı

Healpy, 7/24 seninle! Attığın adımı sayar, su içmeni hatırlatır, canlı doktor desteği verir, nöbetçi eczaneleri gösterir.

Üstelik Groupama Sağlık Müşterilerimizin* poliçe, hasar, anlaşmalı kurum ve ambulans gibi hizmetleri kolayca kullanmasını sağlar.

Healpy'i ücretsiz indir, her an hizmetinde olsun.



*Yabancılar yönelik sağlık sigortası, seyahat sigortaları ve grup sağlık poliçeleri hariç aktif bireysel sağlık poliçe sahibi Groupama müşterileridir.



Kiracılara da kaybetmek yok.

Siz de Anadolu Sigorta'dan
Konut Sigortası yaptırın,
kirada oturduğunuz evdeki eşyaları
ve sorumluluklarınızı tek poliçeyle
güvence altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.