

“Sabırsız meraklılar için” Amsterdam’da InsurTech rüzgarı

OKYAR
TAHAOĞLU’NUN
İZLENİMLERİ



FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Zeynep Turan Stefan

Azerbaycan’ın
sigorta atılımı
hem kolay hem zor



Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu

Fon yönetimi için
yeni bir seçenek:
ROBO ADVISORY

Anadolu Sigorta konut poliçesinin kapsamını genişletti

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.



Haberdan daha fazlası

Sigorta sektörü için dijital dönüşüm önemli. Bizim de sürekli vurguladığımız konuların başında yer alıyor. Sigorta şirketlerinin dijital dönüşüm çalışmalarını haberleştirmekle kalmıyor, dünyadaki güncel gelişmeleri de takip edip okurlarımıza aktarıyoruz. Sigorta sektöründe teknoloji deyince ilk akla gelen yayın olduğumuzu söyleyebilirim...

InsurTech'i gündeme ilk getiren, sayfalar dolusu haberler yapan, dünyadaki gelişmeleri takip eden, bunlarla da yetinmeyip yuvarlak masa toplantıları düzenleyerek bu konuyu sürekli gündemde tutan Akıllı Yaşam, bu sayısında da DIA izlenimlerini okurlarına aktarıyor. 1000'den fazla katılımcı, DIA Amsterdam etkinliğinde sigorta sektörünün teknoloji ve değişime nasıl ayak uydurup devam edeceğini tartıştı. 50'den fazla startup, binden fazla katılımcı karşısında sunum yapıp müşteri aradı. Sigorta konusunda da hizmetleri olan Japon e-ticaret devi Rakuten, örnek bir başarı hikayesi olarak dikkat çekti...

Bankalararası Kart Merkezi Dijital Ödemeler Ürün Yönetimi Direktörü Okyar Tahaoğlu, DIA izlenimlerini Akıllı Yaşam okurları için yazdı.

Elbette izlenimler ayrıntılı biçimde içeride yer alıyor alıyor. Kısa bir özet geçmek gerekirse, İspanya merkezi bir organizasyon olan DIA, Roger Peverelli ve Reggy de Feniks tarafından kurulmuş. Amaçları sigorta sektörünün dijitalleşmesi ve inovasyonu üzerine konferanslar düzenlemek. Mottolarını "sabırsız meraklılar için" diye belirlemişler. En büyük organizasyonlarını sigortacılığın Avrupa'daki kalbi olan Münih'te yapıyorlar. Amsterdam'daki konferans iki gün sürdü. 50'den fazla startup, binden fazla katılımcı karşısında sunum yapıp müşteri aradı. Sigorta sektöründe bir startup'ın büyümesi için halen mevcut büyük oyunculara ihtiyacı var. Bunun farkında olan startup'lar Allianz, MetLife, AXA, Generali gibi dev firmalarla iş ortaklığı yapmaya çalışıyor. Kurumsal şirketler tarafında çok vizyoner sunumlar oldu. Japonya merkezli e-ticaret devi Rakuten, Çin'in ilk online sigorta şirketi Zhong An International ve geleceğin ulaşım aracı Hyperloop TT'nin yöneticileri önemli konuşmacılar arasındaydı... Türk sigorta sektörü için örnek olacak izlenimlerinden dolayı sektör adına Okyar Tahaoğlu'na teşekkür etmek de bize düşüyor...

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 Kafesoğlu,
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



26



34



22



28



32

20

Hidro-meteorolojik tehlikeyi hafife almayın

Bahar ve yaz aylarında artan sel ve dolu olaylarına karşı uyarılarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, "Önümüzdeki dönemde hidro-meteorolojik olayları hayatımızın bir parçası olarak kabul etmemiz gerekiyor. Maddi hasarları en aza indirmek için artık gerek araç gerekse konut ve işyerleri için bu riskleri de kapsayan sigortaları satın almak büyük önem taşıyor" diyor...

22

Sigorta şirketleri 3 ayda 7.2 milyar TL tazminat üstlendi

Sigorta sektörü, 2018'in ilk çeyreğinde yüzde 17.6 büyümeyle 14.6 milyar TL prim üretti. Zorunlu trafik ve hayat branşlarındaki büyüme hızı geçmiş dönemlere göre azalırken sigorta şirketlerinin toplam net dönem kârı 1.6 milyar TL oldu...

26

AHE ile otomatik katılıma dahil olmak çok kolay

Temmuz itibarıyla toplam çalışan sayısı 10-49 aralığında olan işverenlerin emeklilik şirketleriyle sözleşme imzalayarak, çalışanlarını bireysel emeklilik planına dahil etmesi gerekiyor. Anadolu Hayat Emeklilik, online otomatik katılım ve bordro entegrasyonu gibi hızlı ve kolay çözümleriyle işverenler ile serbest muhasebeci ve mali müşavirlerin işini kolaylaştırıyor...

28

Bilim kurgu değil InsurTech!

'Robo danışmanlar' polise satıp, müşterilere 7/24 ve her yerde danışmanlık yapacak. Akıllı otomobiller sigortalarını kendileri yaptırıp otomatik olarak yenileyecek. Giyilebilir teknolojiler adımlarınızı, kalorilerinizi sayacak; diyet önerilerinde bulunup, sonuçlara göre sağlık sigortası priminizi düşürecek ya da yükseltecek. Drone'lar, trafik kazası olasılığına karşı etrafta uçacak...

32

"Sabırsız meraklılar için" DIA izlenimleri

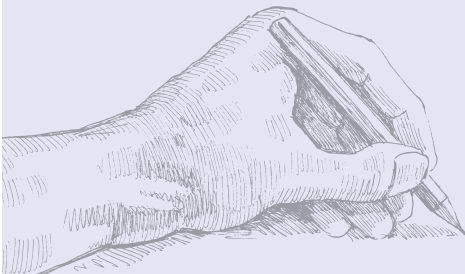
1000'den fazla katılımcı, DIA Amsterdam etkinliğinde sigorta sektörünün teknoloji ve değişime nasıl ayak uydurup devam edeceğini tartıştı. 50'den fazla startup, binden fazla katılımcı karşısında sunum yapıp müşteri aradı.

34

Fon yönetimi için yeni bir seçenek: ROBO ADVISORY

11 milyon civarındaki BES katılımcısının fon getirisini artırmak için yeni ürün ve hizmet arayışında. Ludens'in bu ihtiyacı karşılamak için geliştirdiği ürün, risk profiline göre en uygun fon dağılımını belirliyor; piyasa ya da fon performanslarını izleyerek, belirli dönemlerde fon değişikliği için katılımcıya tavsiyelerde bulunuyor...

yazarlar



26

Dalkan Delican
Bireysel emekliliği
tekrar gündeme getirelim!

36

Ali Savaşman
Satışta başarı için denenmiş
10 iletişim stratejisi

46

Zeynep Turan Stefan
Azerbaycan'ın sigorta atılımı
hem kolay hem zor

58

Sinan Metin
ABECE



Anahtar teslim Otomatik BES Garanti Emeklilik'te!

Çalışanlarınızı Garanti Emeklilik'ten Otomatik BES'li yapın,
tüm süreçlerle biz ilgilenelim, siz rahat edin.
Hemen bir Garanti şubesine gidin,
Otomatik BES başvurunuzu son güne bırakmayın.

GÜNEŞ SİGORTA çalışanları İstanbul Corporate Games'te 4 madalya aldı

Voleybol takımı ve Güneş Yelken Takımı ile birçok şampiyonluk kazanan Güneş Sigorta, kurumsal oyunlardan da başarıyla ayrıldı. 4-5-6 Mayıs tarihinde düzenlenen 16. İstanbul Corporate Games'te, Güneş Sigorta Akdeniz Bölge Müdürlüğü çalışanı Pınar Aydal tenis branşı tekler kadında, Sağlık Anlaşmalı Kurumlar çalışanı Gülşah Bilgiç ise bowling tekler kadında birinci oldu. Masa tenisi tekler kadında Lojistik ve Tedarik Yönetimi'nden Hatıra Yılmaz üçüncülüğü alırken, bowling tekler kadında Ege Finansal Bölge Müdürlüğü'nden Serap Üsküp de üçüncülükle ayrıldı. Güneş Sigorta'nın özellikle kadın çalışanlarının katıldıkları branşlarda önemli derecelerde elde etmesi büyük memnuniyet yarattı. Kurumsal oyunların tarihi çeyrek asır

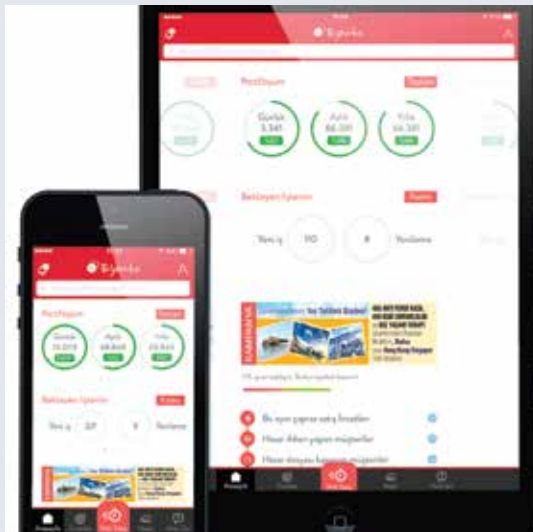


öncesine dayanıyor. Bu fikir, çalışma hayatına dahil olmuş her yaştan insanın ilgi duyduğu bir spor dalında, kurumunu temsil etme onurunu

yaşayacağı dünya çapında bir spor organizasyonuna ihtiyaç duyduğunu gözlemleyen Dr. Johnston tarafından 1985'in sonlarına doğru geliştirdi.

EJENTO Mobil, Celent Model Insurer Awards 2018'de ödül kazandı

Sompo Japan Sigorta'nın acenteleri için geliştirdiği "EJENTO" mobil uygulaması, bu yıl 12'ncisi düzenlenen Celent Model Insurer Awards'ta "Digital and Omni-Channel Technologies" kategorisinde birincilik ödülü kazandı. Sompo Japan Sigorta, teknoloji kullanımının en iyi uygulamaları için Amerika'da verilen ve bir sigorta şirketinin alabileceği en prestijli teknoloji ödüllerinden biri olarak gösterilen Celent Model Insurer Awards'u, dünyanın dört bir yanından gelen 37 proje arasından sıyrılarak aldı. Hatırlanacağı gibi Sompo Japan Sigorta Türkiye geçen yıl, 5 kıtada 32 ülkeye yayılmış Sompo Holding grup şirketleri arasında beşinci kez düzenlenen "Sompo Holding Global Awards" organizasyonunda da



birincilik ödülüne layık görülmüştü. EJENTO, Sompo Japan Sigorta acentelerine ofis dışında istedikleri yer ve zamanda, hızlı ve kolay bir

şekilde teklif çalışıp poliçe tanzim etme imkanı sağlıyor, hasar ihbarı özelliğiyle her an müşterilere dokunmayı kolaylaştırıyor.

Ejento ile istediğin an istediğin yerden

Portföy bilgileri takibi

Teklif ve poliçe tanzimi

Yenileme ve yeni iş takibi

Hasar ihbarı ve sorgusu

Etkin müşteri yönetimi

WhatsApp, E-mail, SMS,

Facebook paylaşımı yapabilirsiniz.

ERGO

ERGO'm Mobil Her An Yanınızda!

Tatilde bile işlerinin başından ayrılamayanların ofisleri **ERGO'm Mobil** acente uygulamasıyla artık ceplerinde!



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

Allianz, çocuk gelişimi için de müşterilerinin yanında

İhtiyaç duydukları her anda müşterilerinin yanında olmayı hedefleyen ve bu doğrultuda iletişimde "Allianz Seninle" mottosunu kullanan Allianz Türkiye, müşterileriyle bulunduğu konferanslarına devam ediyor. Müşteri bağlılık programı kapsamında geçen yıl iki konferans düzenleyen Allianz Türkiye, bu yıl da kasko ve sağlık branşı müşterileri için Allianz Tower'da iki farklı etkinliğe imza attı. Konferanslarda ünlü tipoloji uzmanı, eğitmen ve yazar Ethem Kocabaş, farklı yaş aralığındaki çocukların gelişimine yönelik faydalı bilgiler verdi. 1-8 yaş arası çocuğu olan sigortalılar için düzenlenen konferansta "Oyun ve Oyuncaklardan Hareketle Çocuklarımızı Keşfetmek ve Beyin Gelişimlerini Desteklemek" konusu ele alınırken; 9-16 yaş arası çocuğu olan sigortalılar için de



"Meslek Seçimi ve Yaratıcı Çocuk Yetiştirme" başlığında bilgiler paylaşıldı. Ethem Kocabaş, konferans sırasında katılımcılara şöyle seslendi: "Ülke olarak insan değerlerinden en üst düzeyde değer üretebilmek için öncelikle gençlerimizi yeteneklerine uygun mesleki alanlarla

buluşturmalıyız. Çocuklar kendilerini gerçekleştirmenin vaadinde olan eşsiz birer şifredir. Zamana ve mekana iz bırakan beyinlerin en önemli özelliği; merak etmek ve hayal kurmak boyutunda çocuk kalabilmeyi başarabilmektir. Oyun ve oyuncaklar da zihin şifresinin çözülmesinde en önde gelen ipuçlarıdır."

Zurich Sigorta, yine "Avrupa'nın En İyi Sigorta Şirketi" seçildi

Zurich Sigorta, merkezi Milano'da bulunan uluslararası bağımsız yayınevi ve araştırma kuruluşu LeFonti tarafından düzenlenen LeFonti Awards'ta "Avrupa'nın En İyi Sigorta Şirketi" ödülünü kazandı. Şirketin CEO'su Yılmaz Yıldız da sigorta kategorisinde üçüncü kez "Avrupa'da Yılın CEO'su" unvanına sahip oldu. 2016 ve 2017'nin ardından 2018'de de kazanılan ödüllerle Zurich Sigorta, Türkiye'de 3 yıl üst üste bu başarıyı gösteren ilk şirket oldu. 50 bini aşkın dergi okuyucusu bulunan LeFonti, kazananları, okuyucuların online olarak doldurduğu anketler sonrasında, değerlendirme kurulunun yaptığı araştırmalar sonucunda belirliyor.

Yılmaz Yıldız, Hong Kong'da düzenlenen ödül töreninde şu konuşmayı yaptı: "2013 yılında başlattığımız yeniden yapılanma çalışmaları büyük bir başarı hikayesidir. Bu başarıyla Türkiye'de elementer sigorta sektörünün en kârlı; risk yönetiminde ise Avrupa'nın en etkin şirketlerinden biri haline geldik. Müşteri memnuniyeti konusunda aldığımız ödüller sürdürülebilir başarıımızın bir göstergesi olarak görüyoruz. Tüm dünyadaki Zurich çalışanları arasında



yapılan ankete göre Zurich Türkiye olarak en yüksek çalışan memnuniyeti sağlayan ülkeyiz. Tüm bu başarıları hem Zurich Sigorta'nın hem de Türkiye'nin başarısı olarak görüyor, bunların uluslararası platformlarda değerlendirilip ödüllendirilmesinin gururunu yaşıyoruz. Üç yıl üst üste 'Avrupa'nın En İyi Sigorta Şirketi' unvanına sahip olmamızda katkısı olan sigortalılarımıza, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ediyorum."

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

Quick Sigorta müşterileri artık kendi poliçe zeyillerini yapabiliyor

Quick Sigorta, müşterilerine poliçe zeyillerini (değişiklik, ilave, dev) yapma imkanı sunuyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, birçok iş sürecini hızlandırmak ve kolaylaştırmak için çalışmalarının sürdüğünü belirterek, “Özellikle yoğun olan işlemlerden biri zeyil ve yeni sistemle artık son derece hızlı ve rahat şekilde yapılabilecek. Müşterilerimiz ve acentelerimiz bu işlemi rahatlıkla yapabiliyor. Özellikle araç alım-satım işlemlerinde bu işlemin hızlı şekilde yapılması ihtiyacı doğuyor. Yeni uygulamamızla bu ihtiyacı karşılamış olduk” diyor.

Web üzerinden ve sesli yanıt (IVR) sistemiyle yapılacak zeyillerde işleyiş şu şekilde olacak:

■ **Araç satışı nedeniyle poliçe iptali zeyili:** Aracın resmi olarak satışı yapıldıysa ve noterden alınan



Ahmet Yaşar

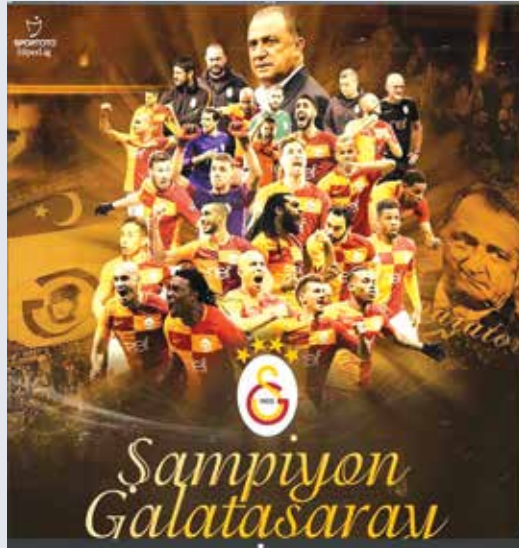
“Araç Satış Sözleşmesi” sigortalının elindeyse, “Poliçe Numarası” ya da “Plaka Numarası” ile “Noter Sözleşme Tarihi (Satış Tarihi)”

bilgilerini kullanarak iki adımda zeyili düzenlemek artık mümkün.

■ **Poliçe plaka değişikliği zeyili:** “Aracın Yeni Tescil Belgesi” sigortalının elindeyse “Poliçe Numarası” ve “Tescil Belge Seri Numarası” bilgilerini kullanarak iki adımda zeyili düzenlenebilecek. Girilen bilgilerle Emniyet Genel Müdürlüğü’ndeki (EGM) bilgiler eşleşmediği durumlarda ise sistem, satış sözleşmesinin yüklenmesini isteyecek. Bu sürecin ardından teknik operasyon birimimize bir e-posta düşecek ve işlem operasyon birimi tarafından yapılacak. Söz konusu zeyil işlemleri telefon üzerinden, IVR sesli yanıt sistemine bilgilerin tuşlanarak girişiyle yapılabileceği gibi 1250’yi aşkın Quick Sigorta acentesi de bu konuda hizmet vermeye devam ediyor.

HDI destekledi, sporcular başardı

HDI Sigorta’nın futbol, basketbol, voleybol ve masa tenisi gibi sporun her dalında sağladığı destekle sporcular çeşitli organizasyonlarda başarılar göstermeye ve dereceler almaya devam ediyor. 2017-2018 sezonunda da HDI Sigorta’nın sponsoru olduğu futbol takımları üstün başarı gösterdi. Şirketin sponsorluğunu üstlendiği Galatasaray Spor Kulübü de bunların arasında. Özellikle futbolda milyonlarca taraftarın gönlüne taht kuran Galatasaray, 2017-2018 sezonunda Spor Toto Süper Lig’in şampiyonu oldu. Futbolda başka birçok takıma da destek veren HDI Sigorta’nın 2016



yılından bu yana sponsoru olduğu BB Erzurumspor, 17 yılın ardından

tekrar Süper Lig’e yükselme başarısını gösterdi. HDI Sigorta’nın desteklediği bir diğer takım olan Nevşehirspor Gençlik ise 13 yıllık bir aranın ardından yeniden Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Bölgesel Amatör Ligi’nde (BAL) 3. Lig’e yükseldi. HDI’nin desteğiyle lig atlayan bir diğer takım da Kırşehirspor oldu. Kırşehirspor, BAL 1. kademe play-off müsabakalarında TFF 3. Lig’e yükseldi. 2017-2018 sezonu için HDI Sigorta’yla sponsorluk anlaşması imzalayan Kırşehirspor, 2010 yılından bu yana Bölgesel Amatör Lig’de mücadele ediyordu.

*Geleceği öngörebilmenin en iyi yolu
alacaklarınızı
güvence altına almaktır.*



Alacak sigortası ile işletmeler, müşterilerinden olan alacaklarını sigorta ettirerek tahsilat riskini azaltma imkanı buluyor, yeni müşteri ve pazarlara girme potansiyelini artırıyor.

Alacak sigortası yaptırın, geleceğe güvenle bakın.

AXA SİGORTA telefon kazalarına son vermeye kararlı

AXA Sigorta, şubat ayında duyurduğu bilinçlendirme kampanyası “Telefon Kazasına Son” için AXA çalışanlarının katkılarıyla dijital bir film hazırladı. AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve İcra Kurulu Üyelerinin yanı sıra filmde yer alan şirket çalışanları, mobil telefonların günlük hayatımıza etkilerini ve araştırmadan öne çıkan çarpıcı sonuçları aktarıyor. Sürüş esnasında telefon kullanımından kaynaklanan telefon kazalarıyla kendimiz kadar başkalarının da hayatını tehlikeye attığımızı söyleyerek herkesi telefon kazalarına son vermeye çağırıyor. AXA Sigorta’nın EDAM işbirliğiyle hazırladığı “Yol Güvenliği Anketi ve Raporu” sonucunda ortaya çıkan kampanya, sürüş esnasında mobil telefon kullanımını ve mobil telefon kullanımından kaynaklanan trafik kazalarının sayısını azaltmayı hedefliyor.

AXA Sigorta “Telefon Kazasına Son” bilinçlendirme kampanyası kapsamında mesajlarını geniş kitlelere ulaştırmak için Yandex Navigasyon uygulamasıyla ortak bir çalışma yürütüyor. Özellikle şehirlerarası yollarda yoğunluğun ve kazaların

arttığı bu dönemde sık kullanılan farklı rotalarında seyahat edecek sürücülere, yol üzerinde kampanya mesajı dijital billboard’larda gösteriliyor ve kampanyaya katılmaya çağırılıyor. 1 milyon Yandex kullanıcısına ulaşılması hedeflenen çalışma her iki şirket için de bir ilk niteliği taşıyor. Günlük hayatın ayrılmaz bir parçası olan mobil cihazların sürüş esnasında kullanıldığında büyük



riskler oluşturduğuna dikkat çeken AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, kampanyayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “AXA Sigorta olarak sürüş esnasında mobil telefon kullanımından kaynaklanan kazaların trafik kazası değil ‘telefon kazası’ olduğuna inanıyoruz. AXA Yol Güvenliği Anketi’ne katılanların yüzde 67’si



Yavuz Ölken

yol güvenliğiyle ilgili kampanyalarda gönüllü olmak istediklerini dile getirdi. Biz de bu konuda yaptığımız bilinçlendirme çalışmalarına ek olarak şimdi de çalışma arkadaşlarımızla bir filme imza attık ve mesajlarımızı daha geniş kitlelere ulaştıracağımızı umduğumuz bir dijital film hazırlayarak herkesi bize katılmaya çağırdık. Ek olarak önümüzdeki günlerde seçilen Petrol Ofisi istasyonlarında da sürücüler çalışma arkadaşlarımız tarafından konuyla ilgili bilgilendirilecekler. Kamunun bu konuda yürüttüğü faaliyetlere katkı sağlamayı hedeflediğimiz bu çalışmanın gönüllü sayısını artırmasını ve hatta Türkiye’deki diğer şirketlerin de çalışanlarıyla birlikte kampanyamıza katılmasını diliyorum. İş dünyasıyla ortaya koyacağımız sinerjiyle etkimizi çok daha büyük ve kapsamlı bir hale getirebiliriz.”

Unico Sigorta, SBD üyeleri ve brokerlerini ağırladı

Unico Sigorta Genel Müdürlüğü, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği’nin (SBD) yönetim kurulu toplantısına ev sahipliği yaptı. Unico Sigorta CEO’su Cenk Tabakoğlu ve şirketin genel müdür yardımcıları, toplantı bitiminde keyifli bir ortamda hem dernek üyelerini hem de brokerlerini ağırladı. Katılımcılar, özel olarak hazırlanmış kokteyl alanında yoğun iş temposuna kısa bir mola verme fırsatı buldu.



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

Kadrajımda Sigorta'nın kazasını **"AİLE"** oldu



Sigorta bilincini geliştirmek amacıyla Hazine Müsteşarlığı öncülüğünde başlatılan "Sigorta Haftası", 28 Mayıs-3 Haziran 2018 tarihleri arasında ülke çapında çeşitli etkinliklerle kutlandı. Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) da bu haftaya anlamlı ve farklı bir etkinlikle katıldı.

Kurulduğundan bu yana sigortacılığın gelişimi için hizmet veren TSEV, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla "Kadrajımda Sigorta" adıyla düzenlediği ödüllü fotoğraf yarışmasında kazanan eserlerin yer aldığı sergiyi Sigorta Haftası boyunca fotoğrafseverlerin ziyaretine açtı. Mart ayından bu yana devam eden yarışma 13 Mayıs'ta sonlanırken; jüri tarafından belirlenen sonuçlar 17 Mayıs'ta açıklandı. Tufan Bilir'in "Aile" adlı fotoğrafı birinci oldu. Erkan Kalenderli'nin "Yüksük" adlı fotoğrafı ikincilik, Gökalp Bilici'nin "Mola" adlı fotoğrafı ise üçüncülükle ödüllendirildi. Jüri tarafından özel ödüle layık görülen Serkan Daldal'ın "Dökümcüler" adlı eserinin yanı sıra 29 fotoğraf da sergi için seçilerek ödüllendirildi. Dereceye giren ilk üç fotoğraf sahibiyile birlikte mansiyon ödülü sahibi ve sergilenmeye değer bulunan 29 fotoğrafın sahiplerine hediye ve ödülleri Sigorta Haftası'nın başlangıcı olan 28



Mayıs'ta düzenlenen sergi açılış töreninde takdim edildi. Buna göre birinciye 5 bin, ikinciye 3 bin, üçüncüye 2 bin, mansiyon ödülü sahibine 500 ve sergi için seçilen diğer fotoğraf sahiplerine 250'er TL para ödülü verildi. Ödüle hak kazanan katılımcılara ayrıca 1 yıllık ferdi kaza sigortası yapıldı.



TEMA SİGORTA AMA HAYAL GÜCÜ SINIRSIZ

28 Mayıs'ta TSEV Yönetim Kurulu üyeleri ve sektörün üst düzey yöneticilerinin de katıldığı bir törenle açılan "Kadrajımda Sigorta'yı diğer sergilerden farklı kılan en önemli nokta, sigortanın kişide yaratabileceği çağrışımların çeşitliliği sebebiyle fotoğraf karelerinin tek bir konseptte olmamasıydı. Hayal gücünün sınırsızlığını gösteren fotoğrafların sergilendiği sergide mutlu-mutsuz; renkli-renksiz; umutlu-umutsuz; soyut-somut pek çok ikilemi; farklı bir üslup ve temayla sigortayı anlatır şekilde yan yana görmek mümkündü. Yangın, inşaat, kaza, deprem gibi sigortanın ana branşlarının anlatıldığı fotoğrafların yanı sıra konuya bağlı olarak riskin belirsizliği, riskleri üzerinden atmanın yarattığı güven duygusu, sigorta sayesinde hayata kaldığı yerden devam edebilmenin sağladığı huzur gibi duygular da fotoğraf karelerine doğal olarak yansımıştı.



Zeyilname mi?

iki
tık tık

İŞLEM
TAMAM!

TÜRKİYE'DE
İLK!



Türkiye'de ilk defa sigortalılarımız internet sitemizden ve sesli yanıt sistemi üzerinden otomatik olarak kendi zeyillerini yapıyorlar. Şimdi **Araç Satışından Poliçe İptali Zeyili** ya da **Poliçe Plaka Değişikliği Zeyili** işleminizi anında yapın, keyfinize bakın. Acenteniz mi? Onlar size hizmet için hep hazır.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

Zeyilname işlemlerine www.quicksigorta.com/Zeyil ve 0850 755 1 755 no'lu telefondan 7'yi tuşlayarak ulaşabilirsiniz.



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA



Ebru Taşçı Firuzbay, emekliliği bırakıp bankacılığa döndü



Ebru Taşçı Firuzbay

BNP Cardif Hayat ve Emeklilik'in genel müdür yardımcılığından ayrılan Ebru Taşçı Firuzbay, Alternatif Bank'ta "İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı" unvanıyla göreve başladı. Banka, marka değişim süreciyle birlikte insan kaynağı yönetimini de çalışan gelişimi odağıyla yeniden yapılandırma hedefi doğrultusunda sektörün tecrübeli ismi Firuzbay'ı bünyesine kattı. Firuzbay'ın yeni göreviyle ilgili açıklaması şöyle: "Bankacılık sektörünün önemli oyuncularını arasında yer alan Alternatif Bank ailesine katılmaktan mutluluk duyuyorum. Tecrübeli yönetim ekibimizin desteğiyle bankamızın hedef ve stratejileri doğrultusunda insan kaynağı yönetimimizi, yeni nesil uygulamalarla geliştirerek çalışanlarımızı geleceğe hazırlayacağız. Hedefimiz, çalışanlarımızla birlikte kurum kültürümüzü destekleyerek Alternatif Bank'ı işveren markası

Alternatif Bank

olarak da güçlendirmek." Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği mezunu Ebru Taşçı Firuzbay, kariyerine 1998 yılında Garanti Bankası'nda "yönetici adayı" olarak başladı. Aynı kurumda 2005 yılına kadar şube, bölge ve genel müdürlükte çeşitli satış ve performans yönetimi görevlerini üstlendi. 2005-2011 yılları arasında Türk Ekonomi Bankası'nda satış, strateji ve planlama alanlarında yürüttüğü yöneticilik görevlerinin ardından, BNP Paribas Cardif Türkiye'de 2011-2013 arasında insan kaynakları ve kurumsal iletişimden sorumlu genel müdür yardımcısı, 2013-2018 arasında da insan kaynakları, iç iletişim, inovasyon ve organizasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev aldı. Firuzbay aynı zamanda Peryön (Türkiye İnsan Kaynağı Yönetim Derneği) ve Yönetim Kurulunda Kadın Derneği'nin yönetiminde yer alıyor.

Sanem Çingay, AXA Sigorta'da

AXA Sigorta Bireysel Teknik Başkanlığı görevine Sanem Çingay atandı. Aynı zamanda İcra Kurulu Üyesi olan Çingay, Bireysel Teknik ve Underwriting, Fiyatlandırma ve Rezerv ile Sağlık ve Teknik Operasyon departmanlarının sorumluluğunu üstlendi. ODTÜ Matematik Bölümü'nden mezun olduktan sonra Lancaster University'de ekonomi ve Cass Business School'da aktüerya yüksek lisansı yapan Çingay, çalışma hayatına Koç Holding Liderlik Programı ile başladı.

Allianz Almanya'da Koç Allianz Grubu'nu temsilen projeler yürüttü. Ardından Koç Allianz Türkiye'nin bireysel teknik grup müdürlüğünü üstlendi. 2010'da ERGO Sigorta'da aktüeryadan sorumlu genel müdür yardımcılığı, 2017'de ise aynı şirkette bireysel teknik direktörlüğü yaptı. Son olarak Groupama Sigorta'da teknik ve operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalışan Sanem Çingay, İngilizce ve Almanca biliyor.



Sanem Çingay



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Allianz'ın ortağı Magdeburger, Borleas bünyesine geçti

Operasyonel kiralama sektöründe 2013 yılından bu yana faaliyet gösteren Borlease Grup, Alman sigorta şirketi Magdeburger Sigorta'yı Allianz Sigorta'dan satın aldı. Ayka Sigorta ve Alesta Sigorta şirketlerini bünyesinde bulunduran Borlease Grup, Magdeburger Sigorta'yı satın alarak rekabette öne çıkmayı ve daha geniş kitlelere hizmet vermeyi amaçlıyor. Magdeburger Sigorta, Allianz Sigorta'da yüzde 80, Allianz Hayat ve Emeklilik'te ise yüzde 20 hisseye sahip. Son yıllarda istikrarlı büyüme oranlarının yanı sıra sosyal sorumluluk bilinci ve en iyi işveren ödüllerindeki üçüncülüğüyle dikkat çeken Borlease Grup, Magdeburger Sigorta'yı sektörde önemli bir konuma getirmeyi hedefliyor. Borlease Grup Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yüzde 100 yerli sermayeli bir grup olarak Türkiye'ye yatırımlarımıza



devam ediyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz sektörler sigortacılık sektörünün en önemli bileşenlerinden oluşuyor. Bu konudaki deneyim ve başarımız bizi sigortacılık alanında daha büyük bir yatırım yapma noktasına getirdi. Dünya ekonomisinde yüzde 1 paya sahip olan Türkiye'nin küresel sigorta pazarındaki payı binde 3. Bu alanda gidilecek çok yol var. Grup şirketlerimiz arasında

yer alan Ayka Sigorta ile 2016 yılında üretim birinciliği, 2017'de ise üretim üçüncülüğü başarıları gösterdik. Sigortacılık sektöründeki başarılı çalışmalarımızı Magdeburger Sigorta ile sürdürmeyi hedefliyoruz. Fiyat rekabetinin yanı sıra sunduğumuz hizmet ve teminat içerikleriyle birlikte hızlı, girişimci ve yenilikçi yapımızla daha geniş kitlelerin sigorta sistemine dahil olmasını sağlayacağız. Gücümüzü ve deneyimimizi, yeni hedeflerimizi gerçekleştirmek ve uluslararası arenada ülkemizi temsil etmek için ortaya koyuyoruz." Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Aylin Somersan Coqui ise bu satışın Allianz Sigorta'nın stratejik hedeflerinin bir parçası olduğunu vurgulayarak, "Magdeburger Sigorta'nın yeni hissedarlarının şirketin hizmet ağını genişleterek daha geniş kitlelere sigorta hizmeti vermesini ve sektörün gelişimine katkıda bulunmasını diliyorum" dedi.

Allianz Assistance Türkiye'nin yeni CEO'su Merve Tolan oldu

2015 yılının kasım ayından bu yana Allianz Assistance Türkiye'de satış direktörlüğü görevini sürdüren Merve Tolan, 1 Mayıs 2018 itibarıyla Allianz Assistance Türkiye CEO'luğuna atandı.

Merve Tolan 1995 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans eğitimini ve 1997 yılında San Francisco'da bulunan Golden Gate Üniversitesi'nde MBA'ini tamamladı.

İş hayatına 1995 yılında Başak Sigorta'da başlayan Tolan, 1998-2007 arasında Marsh Sigorta'da çeşitli görevler üstlendi, 2007-2015 arasında ise HSBC kurumsal bankacılık sigorta grup müdürü olarak görev aldı. Kasım 2015'te Allianz Assistance Türkiye ailesine katılan Tolan, 2 yıl boyunca sürdürdüğü satış direktörlüğü görevinin yanı sıra Eylül 2017'de CEO vekili oldu.



Merve Tolan



Olmaz demeyin, Ziraat Sigorta'ya gelin.

"Hayatta olmaz," demeyin. **Ziraat Sigorta**'ya gelin; geniş kapsamlı Özel Konut Sigortası ile yangından sele, fırtınadan depreme kadar evinizin başına gelebilecek beklenmedik birçok tehlikeye karşı önleminizi alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Hidro-meteorolojik tehlikeyi hafife almayın

Son yıllarda iklim değişikliği kaynaklı şiddetli hidro-meteorolojik olaylar tüm dünyada etkisini artırarak sürdürüyor. ABD’de geçen yıl üst üste gerçekleşen üç kasırga, sigorta hasarlarını artırdı. Öyle ki son 30 yılda kasırgalara yönelik hasar tutarının 5’e katlandığı raporlandı. 2012’deki Sandy kasırgası, ABD’nin gördüğü en ölümcül fırtına siklonlarından biri olarak tarihe geçti. 2017 Atlantik fırtına sezonu, “yeni normal” olarak adlandırıldı. Türkiye’de de özellikle yağış kaynaklı hasarlarda belirgin bir artış yaşandı. Kaskoda, geçen yaz meydana gelen dolu ve sel hasarlarının etkisiyle bir önceki yıl yüzde 69 olan hasar/prim oranı yüzde 78’e çıktı. İklim değişikliğinin de etkisiyle “hidro-meteorolojik” diye adlandırılan doğa olaylarını artık hayatımızın bir parçası olarak kabul etmemiz gerektiğine dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, tüketicileri bu konuda önlem almaları için uyarıyor:

“Sözelimi 20 Mayıs hafta sonu, bu yılın en şiddetli hava olaylarından biri maalesef Ankara’da yaşandı. Ankara’da sadece birkaç saat etkili olan aşırı yağışlar su baskınlarına, pek çok aracın ve evin hasar görmesine neden oldu. Ankara’daki yağışlarla ilgili şirketimizde açılan hasar dosyalarının tahmini tazminat boyutu, kısa sürede 1 milyon TL’yi aştı. Üzülerek söylüyorum

Bahar ve yaz aylarında artan sel ve dolu olaylarına karşı uyarılarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, “Önümüzdeki dönemde hidro-meteorolojik olayları hayatımızın bir parçası olarak kabul etmemiz gerekiyor. Maddi hasarları en aza indirmek için artık gerek araç gerekse konut ve işyerleri için bu riskleri de kapsayan sigortaları satın almak büyük önem taşıyor” diyor...

ki bu tür hidro-meteorolojik olayların gerek büyük şehirlerde gerekse Anadolu şehirlerinde tüm yaz etkisini göstermesi bekleniyor. Aslında geçen yılda da durum farklı değildi. Yıla kar ağırlığı hasarlarıyla başlamıştık. Yaz aylarına geldiğimizde ise gündemimize sel ve dolu hasarları girmişti. Sadece 18 ve 27 Temmuz 2017’de İstanbul’da yaşanan sel ve dolu felaketlerinin şirketimize etkisi 82 milyon TL oldu.”

Mayıs ve haziran aylarına dikkat!

Mayıs ve haziranın şiddetli



İlhami Koç

yağışların en sık görüldüğü aylar olduğuna dikkat çeken Koç, uzmanların bu dönemde özellikle sağanak yağış, dolu ve fırtınalar konusunda uyardığını hatırlatıyor. Hidro-meteorolojik olaylar sonucunda oluşan hasarların, büyük oranda dolu ve sel kaynaklı araç hasarları ile konut ve işyerlerinde meydana gelen su baskınlarından oluştuğunun altını çizen Koç, sözlerine şöyle devam ediyor:

“Maddi hasarları en aza indirmek için artık gerek araç gerekse konut ve işyerleri için bu riskleri de kapsayan sigortaları satın almak çok daha büyük önem taşıyor. Bunun yanı sıra tüm sigortalılarımıza ve vatandaşlarımıza uzmanların uyarılarına daha fazla kulak vermelerini ve muhtemel felaketler öncesi mümkün olabilen tüm kişisel önlemleri almalarını tavsiye ediyoruz.”





Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

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

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

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

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr **f** **e** /hditurkiye

HDI
Sigorta

Sigorta şirketleri 3 ayda 7.2 milyar TL tazminat üstlendi

Sigorta sektörü, 2018'in ilk çeyreğinde yüzde 17.6 büyümeyle 14.6 milyar TL prim üretti. Zorunlu trafik ve hayat branşlarındaki büyüme hızı geçmiş dönemlere göre azalırken sigorta şirketlerinin toplam net dönem kârı 1.6 milyar TL oldu...

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üye şirketlerden derlediği verilere göre 2018'in ilk çeyreğinde sektör, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 6 artışla 7.2 milyar TL'lik tazminat üstlendi. Sektörün prim üretimi geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, hayat dışı branşlarda yüzde 17.7, hayat sigortaları branşında yüzde 16.9, ortalamada ise yüzde 17.6 büyüme kaydetti.

Bu sonuçlarla sektörün toplam prim üretimi, 12.7 milyar TL'si hayat dışı sigortalar, 1.9 milyar TL'si de hayat sigortaları olmak üzere 14.6 milyar TL'ye ulaştı. Hayat dışı prim üretiminde yüzde 28.7 pay sahibi olan trafik sigortasında 2017 yılının nisan ayında başlayan tavan fiyat uygulaması nedeniyle, sigortalı sayısındaki yüzde 9 artışa rağmen havuz harici toplam trafik priminde sadece yüzde 0.6 artış sağlandı. Daha önceki dönemlerdeki yüksek büyüme oranlarında etkili olan kredi hacminin stabil hale gelmesi ise hayat branşındaki büyümeyi sınırlı tuttu. Katılım sigortacılığında faaliyet gösteren 7 şirketin sektördeki payı, 401 milyon TL'lik toplam prim üretimiyle yüzde 2.7'ye ulaştı. Türkiye'de faaliyet gösteren



sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22.6 artışla 160.3 milyar, toplam özsermaye büyüklüğü ise 21.9 milyar TL oldu. İlk çeyrekte sigorta şirketlerinin toplam net dönem kârı 1.6 milyar TL olarak kayda geçti. Bilanço kârının 870 milyon TL'sini hayat dışı şirketler, 677 milyon TL'sini de hayat ve emeklilik şirketleri karşıladı.

Otomatik katılımda cayma oranı yüzde 53

Bireysel emeklilik sistemindeki (BES) katılımcı sayısı 25 Mayıs 2018 tarihi itibarıyla 7 milyona, fon büyüklüğü de devlet katkısı dâhil 82.3 milyar TL'ye ulaştı. Yine aynı tarihli verilere göre, 2017 yılında başlatılan otomatik katılım uygulamasıyla sisteme giren 9.5 milyon çalışanın 4 milyonunun sözleşmelerinin devam ettiği görülüyor. Bu da cayma oranının yüzde 53 seviyesinde olduğuna işaret ediyor. Sözleşmeleri devam eden katılımcıların otomatik katılım fon tutarı ise 2.9 milyar TL seviyesine ulaştı.

AVRUPA'DA HAT-TRICK YAPTIK!



Zurich Sigorta, üçüncü kez
“Avrupa’nın En İyi Sigorta Şirketi” ödülünü kazandı.

Bu başarı hepimizin.

Zurich Sigorta bağımsız global araştırma enstitüsü Le Fonti tarafından düzenlenen
Le Fonti Awards’ta **2016 ve 2017** yıllarının ardından **2018** yılında da
“Avrupa’nın En İyi Sigorta Şirketi” ödülünü kazandı.



BİREYSEL EMEKLİLİĞİ

tekrar gündeme getirelim!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Otomatik katılım bu haliyle çözüm olmayacak. Yeniden düzenlemelerle vakit kaybetmeyelim. Her yeni düzenleme bir öncekini aratır oldu. Hiç bu işlerle uğraşmayalım. Mevcudu koruyalım. Bireysel emekliliği tekrar gündeme getirmenin yollarını arayalım. Bunun için ortam çok uygun...

İçinde bulunduğumuz dönem tasarrufları artırmak için inanılmaz bir ortam hazırladı. Makro ekonomik göstergeler ülke tasarruflarının acilen büyümesi gerektiğini söylüyor. Vatandaş da harcama yapmak yerine tasarruf etmesi gerektiğinin farkında. Hatta bugüne kadarki en yüksek farkındalık noktasında... Sürekli tüketerek geldiğimiz bu seviyeden sonra sistemli ve düzenli olarak tasarruf edebilirsek önemli bir iş yapmış olacağız. Evet, bugün gökyüzü kapalı, güneşli günler geride kaldı. Ama bir gün bu güneşli günler geri gelecek. O gün geldiğinde de içinde bulunduğumuz ve yaşadığımız dönemden ders almadıysak "tarih tekrerrür" etmeye devam edecek.

Bu dönemi bir fırsat bilelim ve bireysel emekliliği hiç olmadığı kadar tekrar gündem yapalım. Otomatik katılım bu haliyle çözüm olmayacak. Yeniden düzenlemelerle vakit kaybetmeyelim. Her

yeni düzenleme bir öncekini aratır oldu. Hiç bu işlerle uğraşmayalım. Mevcudu koruyalım. Bireysel emekliliği tekrar gündeme getirmenin yollarını arayalım. Bunun için ortam çok uygun. Emeklilik şirketlerini teşvik edelim. BES aracı istihdamını kolaylaştıracak destekler sağlayalım. Yine BES araçlarının niteliğini artıracak eğitim organizasyonlarını destekleyelim. BES aracısının niteliğini yükseltebilirsek katılımcıların alacağı ve bekleyeceği hizmet karşılığını bulacaktır.

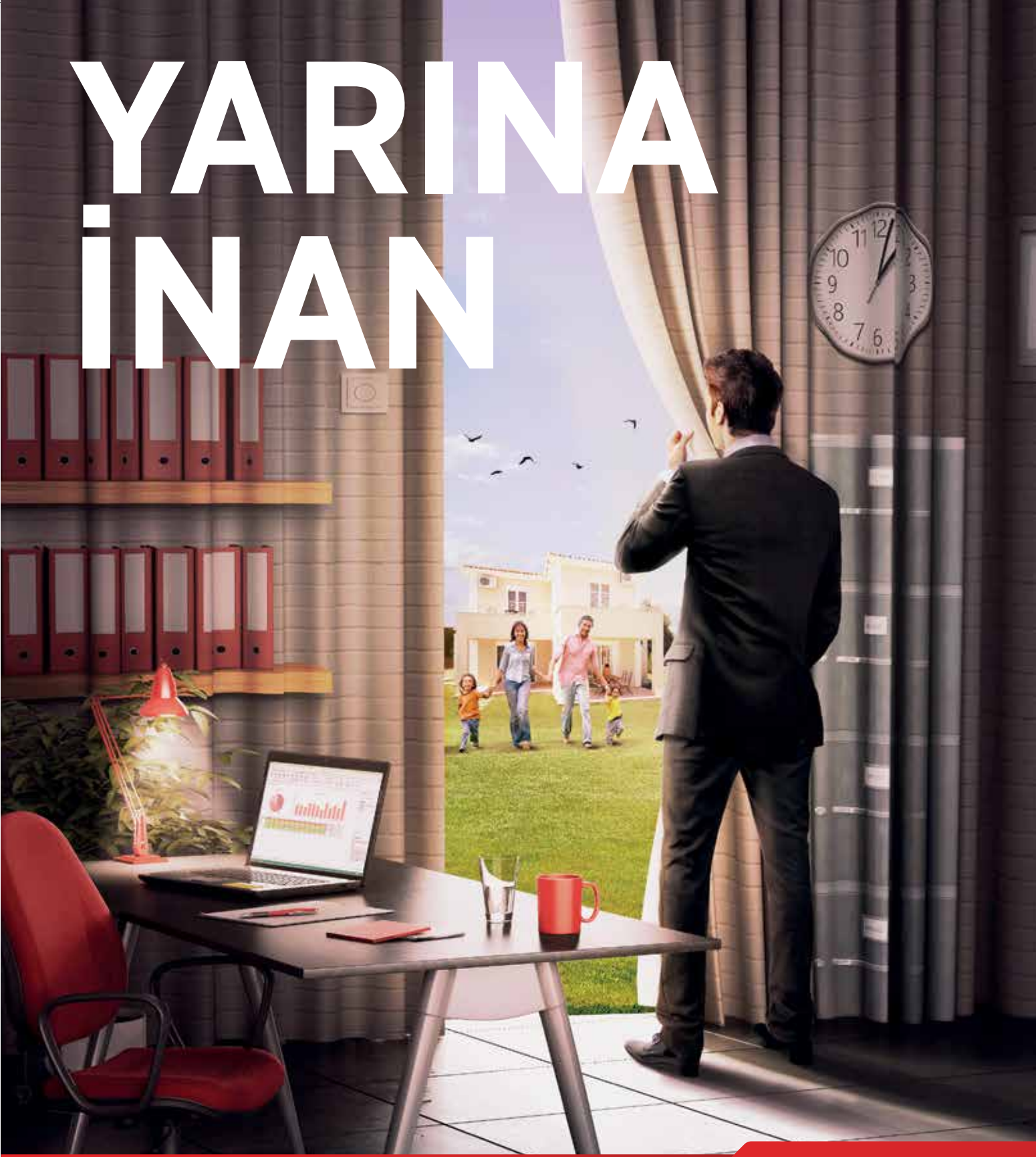
Sadece katılımcıların teşvik edildiği sistemlerin uzun soluklu olacağına dair ciddi bir kuşku var. Fayda tek taraflı olmaz. Bir oyun oynuyorsak tüm paydaşların hakkaniyetli olarak kazanacağı ortamın sağlanması lazım.

Son söz: Kıdem tazminatının emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi orta ve uzun vadede tüm kesimleri mutlu edecektir.

Sağlıcakla kalın...



YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le 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

AHE İLE OTOMATİK KATILIMA DAHİL OLMAK ÇOK KOLAY

2017 yılı başından itibaren kademeli geçişle uygulamaya giren otomatik katılımın beşinci fazı temmuz ayında başlıyor. Çalışan sayısı 10 ile 49 arasında olan yaklaşık 213 bin kurumun bu fazda sisteme dâhil olması bekleniyor. Otomatik katılıma ilişkin tüm süreçleri kolaylaştırmak ve hızlandırmak için yola çıkan Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), birkaç dakika içinde otomatik katılıma giriş işlemlerinin tamamlanabildiği online otomatik katılım sayfasını kurumların ve ayrıca serbest muhasebeci ve mali müşavirlerin hizmetine sunuyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, “Kurumlar için süreçlerini hızlı ve verimli yönetmenin en öncelikli konular arasında olduğunu biliyoruz. Bu yüzden iş ortaklarımızın otomatik katılım için harcayacağı eforu asgari düzeye indirmeyi hedefliyoruz” diyor.

Kolay, hızlı ve verimli

2017 yılında otomatik katılımın faaliyete geçmesiyle birlikte bugüne kadar 4 milyonu aşkın çalışan tasarruf etmeye başladı. Anadolu Hayat Emeklilik, otomatik katılımın tüm süreçlerini kolaylaştırarak müşterilerinin daha hızlı hizmet alabileceği bir yapıya ulaşmayı amaçlıyor.

10-49 arası çalışanı olan kurumların otomatik katılıma girmesi için zaman daralıyor. Temmuz itibarıyla toplam çalışan sayısı 10-49 aralığında olan işverenlerin emeklilik şirketleriyle sözleşme imzalayarak, çalışanlarını bireysel emeklilik planına dahil etmesi gerekiyor. Anadolu Hayat Emeklilik, online otomatik katılım ve bordro entegrasyonu gibi hızlı ve kolay çözümleriyle işverenler ile serbest muhasebeci ve mali müşavirlerin işini kolaylaştırıyor...

Kurumlar veya serbest muhasebeci ve mali müşavirler, anadoluhayat.com.tr internet sitesindeki “Online Otomatik Katılım” sayfasından diledikleri anda teklif alarak otomatik katılım sözleşmelerini hemen oluşturabiliyor. Erkan, katılımcıların bireysel emeklilik hesaplarına ilişkin tüm işlemler için kurumların bordro programlarıyla entegre çalışabildiği uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: “Otomatik katılımın Ocak 2018 fazında hizmete sunduğumuz ‘Online Otomatik Katılım’ sayfamız ilgiyle karşılandı. Kurumlar için zamanın ne derece önemli olduğunu biliyoruz.

İşverenler ocak ayında bu sayede diledikleri yerden, diledikleri anda otomatik katılıma dahil olmanın rahatlığını deneyimledi. Şirketimizin online entegrasyon sağladığı bordro uygulamalarını kullanan işverenler, otomatik katılım kapsamında açılan bireysel emeklilik hesaplarına ilişkin pek çok işlemi anlık olarak yapıyor. Bu sayede operasyonel süreçlerde kolaylık sağlanırken, olası hatalar minimuma indirgeniyor. Anadolu Hayat Emeklilik olarak, dijital çözümlerimizle iş ortaklarımızın zaman kazanmasını hedefliyor ve otomatik katılım sürecinde yüklerini hafifletecek pratik çözümler üretmeye devam ediyoruz.”



M. Uğur Erkan



Hızlı ve Etkili Bankacılık Çözümlerimizle Kaybedecek Zamanı Olmayanların Yanındayız!

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank

Mobil Saha Satış Ekibi

Bu hizmetin geçerli olduğu illeri www.vakifbank.com.tr adresinden öğrenebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Bilim kurgu değil InsurTech!



Fatih Acer

'Robo danışmanlar' polise satıp, müşterilere 7/24 ve her yerde danışmanlık yapacak. Akıllı otomobiller sigortalarını kendileri yaptırıp otomatik olarak yenileyecek. Giyilebilir teknolojiler adımlarınızı, kalorilerinizi sayacak; diyet önerilerinde bulunup, sonuçlara göre sağlık sigortası priminizi düşürecek ya da yükseltecek. Drone'lar, trafik kazası olasılığına karşı etrafta uçuşacak...

Finans sektöründe teknoloji kullanımının artmasıyla ortaya çıkan FinTech kavramı, sigortacılıkta "InsurTech" olarak yansımaları buldu. Bu alanda hizmet veren ve sektörde öncülük yapan şirketlerden biri de Fatih Acer tarafından kurulan AcerPro oldu...

AcerPro, farklı yazılım ve mimariye sahip çok sayıda sigorta şirketini bankalara, acentelere, brokerlere bağlayan bir "sigorta geçit sistemi" (InsurGateway) geliştirdi. Acer, bu sistemle sigorta sektöründe verimliliği artırmayı, inovatif

ürün ve hizmetler geliştirmeyi hedeflediklerini anlatıyor. Fatih Acer ile InsurTech'in yol açtığı değişim ve dönüşümü, Türkiye sigorta sektörünün bu yeni dünyanın neresinde yer aldığını, gelecekte sigortacı ve sigortalıları nelerin beklediğini konuştuk...

InsurTech kavramını anlam ve içerik bakımından nasıl tanımlayabiliriz?

Sigorta sektörünün verimliliğini artıran, tasarruf sağlayan, inovatif her türlü gelişmeyi InsurTech kavramına dahil edebiliriz. Aslında temel olarak FinTech'ten esinlenerek "sigorta"

ve "teknoloji" kavramları birleştirilmiş.

InsurTech, sigortacılığın hangi alanlarda kullanılıyor, klasik yöntemlerden ne gibi farkları var?

Sigorta sektörü yaşamın hemen her alanını kapsadığı için, InsurTech de çok geniş bir alana hitap ediyor. Öyle ki henüz derinliği ölçülebilmemiş değil, her gün yeni alanları keşif ediliyor. Bu yüzden de cazibe merkezi haline geliyor. Otomotiv, kurumsal/ticari müşteriler, kurumlar ve çalışanların menfaatleri, sağlık, seyahat, sigorta verileri ve zekası, polise

yönetimi platformları, sigorta karşılaştırma ve pazaryeri platformları, back office, eğitim, müşteri referansı üretme, hayat sigortaları, konut sigortaları, P2P, sigorta ürünleri, reasürans, yapay zekâ, blockchain, yıkıcı teknolojiler, risk önleyici çalışmalar... InsurTech çözümleri kullanılarak, bu ve benzeri konularda sigorta sektörüne tabiri caizse evrim geçirecek projeler üzerinde çalışıyor. 2017 yılında yaklaşık 1500 InsurTech startup'ı toplamda 21 milyar dolar yatırım aldı. Bu yıl çok daha yüksek tutarlara ulaşılacağı tahmin ediliyor.

InsurTech'in sigorta sektörüne, sigortalıların hayatına ne gibi katkıları olabilir?

InsurTech ile gelen "yıkıcı" teknolojilerin sigorta sektörünün geleneksel yöntemlerine meydan okuduğunu söyleyebiliriz. Bu yeniliklerin sigorta şirketlerine getireceği birçok avantaj var. Örneğin, İngiltere'de oto sigortalıların yüzde 70'i, karşılaştırmalı web siteleri üzerinden doğrudan müşteriye satılıyor. Bu başarının arkasında sigorta şirketlerin aracı kurumlara vereceği yüzde 15 civarındaki komisyonun müşteriye indirim olarak sunulması yatıyor. Çünkü arada satış temsilcisi yok ve müşteri 100'den fazla sigorta şirketinden seçim yapabiliyor. Açıkçası bu durum sigorta acenteleri ve aracı kurumları üzerinde çok olumsuz bir etki yarattı.

Yakın gelecekte çok karmaşık sigortalı ve yatırım ürünlerini yapay zekâ kullanarak satabilecek robo danışmanlar göreceğiz. Bu, sigortalılar için büyük bir fırsat. Sahtekârlığı büyük ölçüde tespit etmek ve azaltmak için büyük veri ve yapay zekâ kullanımı da



gündeme gelecek. Çünkü oto sigorta tazminat taleplerinin yüzde 30'unun hileli olması, hem müşteriye yönelik fiyatlandırma hem de sigorta şirketinin kârlılığı üzerinde çok olumsuz etki yaratıyor.

Bir diğer önemli katkı da risk önleme konusunda olacak. Yapay zekâ ve veri madenciliği, olası riskleri tanımlayabilir. Bu da sigortalıların ve kamu temsilcilerinin kendilerini etkileyebilecek tehlikelerin farkında olmasını sağlayacak. Bu özellikle sürücü davranışlarını ve araç performansını takip etmek için telematik kullanan oto sigortalı için geçerli. Sağlık sigortası için de büyük avantaj sağlayacak. Örneğin giyilebilir cihazlarla egzersiz süresi görülebilir, nabız ve kan basıncı kontrol edilebilir, hatta yakılan kaloriler sayılıp doğru beslenme önerileri yapılabilir. Güncel araştırmalar, bu tür yöntemlerle 200'e

yakın hastalığın oluşmadan önlenilebileceğini gösteriyor. Kısacası tarladan sofraya, reasürans şirketinden müşteriye hizmet edecek yepyeni bir döneme giriyoruz. Reasürans şirketlerinin InsurTech startup'larına yatırım yapmasından da bunu görebiliyoruz. Hele hasar önleyici teknolojiler geliştikçe müşterilerin hayatı daha da kolaylaşacak. Tabiri caizse hayat kurtaracak çok önemli katkıları olacak. Elbette sigorta hizmetlerine kolay, hızlı ve ucuz erişim, müşterilerin yüzünü güldürecek.

Gelecekte bizi nasıl bir InsurTech dünyası bekliyor?

InsurTech, insanların sigorta satın alma ve kullanma şeklini tamamen değiştirecek. Sigorta sektörü evrim geçirecek. Şu an bildiğimiz tüm yöntemler 10 yıl içinde komple değişebilir. Bu değişime ayak uyduramayan sigorta ve reasürans şirketleri ringin dışında kalacak. Sigorta bilinci yüksek olan ülkelerde sigorta şirketlerinin ve aracılarının önemi azalacak. ➡

ACERPRO İNGİLTERE OFİSİ AÇILDI, STARTUP LANSMANLARI YOLDA

Fatih Acer, AcerPro'nun verdiği hizmetlerin son 2 yılda iki temel ürün özelinde tamamen yenilendiğini söylüyor. Şirket, farklı yazılım ve mimariye sahip çok sayıda sigorta şirketini bankalara, acentelere veya brokerlere bağlayabilen bir sigorta geçit sistemi (InsurGateway) geliştirmiş. Şu anda 35 sigorta şirketine erişim sağlayan 5 banka ile 70 broker ve acente bu geçidi kullanıyor. Acer, "Geliştirdiğimiz teknolojiler dijital sigortacılık hizmetlerinin hızla büyümesine katkı sağlıyor. Müşteriler ve sigorta satıcıları, birçok sigorta şirketinden, web veya mobil uygulamadan, birkaç saniye içinde

karşılaştırmalı sigorta ürün yelpazesine ulaşabiliyor. En önemli avantajımız ise kurulan sistemlerin geliştirme süresinin kısa olması, buna karşılık yüksek başarı oranları ve sürdürülebilir düşük maliyet sağlaması" diyor.

Fatih Acer, AcerPro'nun 2016 yılında İsviçre'de başlattığı projelerin de meyve vermeye başladığını anlatıyor: "Yerel InsurTech startup projeleri oluşturmaya başladık. Bu yıl içerisinde lansmanlarını planlıyoruz. Ocak ayında İngiltere ofisimiz faaliyete geçti. Geliştirdiğimiz teknolojileri bu ülkede de pazara sunduk ve yoğun ilgiyle karşılaştık."

Bu sistem sayesinde “robo danışmanlar” poliçeleri satacak, müşterilere 7/24 ve her yerde danışmanlık hizmeti verecek. Geleceğin akıllı otomobilleri, otomatik olarak kendi sigortalarını satın alabilecek. Giyilebilir teknolojiler adımlarınızı ve kalorilerinizi sayacak, ne yiyeceğinizi ve ne sipariş etmeniz gerektiği konusunda tavsiyeler verecek, tansiyon vb verilerden yola çıkarak sağlık sigortanızın primini düşürüp yükseltebilecek. Kaza ihtimallerine karşı drone’lar etrafta uçacak; bu cihazlarla olay yeri incelemesi ve kaydı yapılabilecek, vakit kaybetmeden ambulans ve/veya çekici çağrılabilir, ikame veya kiralık araç temin edilebilecek... Bilim kurgu gibi görünüyor ama bu teknolojilerin çoğu zaten var. Nesnelerin interneti (IoT), sigortanın ücretsiz bir hizmet olarak sunulmasını da beraberinde getirecek. Örneğin uçuşunuz, oteliniz, aracınız, elektronik cihazınız veya yaşam alanınızla birlikte verilecek sigorta. Şirketler ürün, hizmet ve korumanın içinde bulunduğu 360 derece kapsama alanı sağlamak için çalışacak. Cihazlar ve uygulamalar, hem yerel hem de küresel olarak kolayca okunabilecek. Tıbbi kayıtlar gibi verilerin, ihtiyaç duyulduğunda kolayca erişilebilmesi için dijital olarak saklanacağı, tamamen kâğıtsız bir dünyada yaşayacağız.

Günümüze dönecek olursak, InsurTech halen hangi ülkelerde ve ne düzeyde kullanılıyor?

ABD ve İngiltere’de yüzlerce yeni şirket, teknik olarak yenilikçi ürün fikirlerini hayata geçiriyor. Şu anda Londra’da, yatırım



almış 64 InsurTech startup’ı mevcut. New York’ta 61, San Francisco’da 58, Chicago’da 36 startup faaliyet gösteriyor. İstanbul’da ise beşten az. Bu yeni girişimlerin toplam yatırımı 21 milyar dolar. En büyük şehirler sıralamasında ise başı 2.3 milyar dolarla ABD’de Palo Alto ve San Francisco çekiyor. Bu iki şehri 1.4 milyar dolarla New York ve Şanghay izliyor. Burada dikkat çekmek istediğim bir nokta da bu gelişmelerin sadece son 2-3 yıl içinde yaşandığı...

Küresel düzeyde nasıl bir InsurTech ekosistemi mevcut?

Gelişmiş ülkeler InsurTech alanında da önde yol alıyor. Bunun gerekli teknolojik altyapının mevcut olması, nüfus tarafından kullanımı ve iç pazardaki sigorta penetrasyonu ile doğrudan ilgisi var elbette. Mesela Çin, teknolojiye yatırım yapmaya hazır birçok zengin girişimciye sahip büyük bir oyuncu. InsurTech merkezi diyebileceğimiz ülkeleri ise ABD, Çin, İngiltere, Almanya ve İsviçre olarak sıralayabiliriz. Şehirler de başlı başına InsurTech üsleri, ekosistemleri haline

geliyor; sigorta ve reasürans şirketleri kendi içlerinde inovasyon takımları oluşturarak çalışmalarını derinleştiriyor.

Türkiye’de kullanım oranı az dediniz, artırmak için neler yapılmalı?

Aslında InsurTech’in sigorta şirketleri tarafından son 20 yıldır kullanılan geleneksel BT çözümlerinden evrimleştiği bir gerçek. Ülkemiz için henüz çok erken bir aşamadan söz edebiliyoruz. Biz de AcerPro olarak bu alandaki gelişmeleri hızlandırmak istiyoruz. Örneğin, Türkiye’deki ilk InsurTech Zirvesi, 3 Mayıs’ta AcerPro sponsorluğunda KoopHub tarafından düzenlendi. Bu adım bizi çok mutlu etti. Önümüzdeki aylarda hem Türkiye’nin hem de bu coğrafyanın ilk InsurTech Hub’ı kurulacak ve InsurTech Factory çalışmalarına başlanacak. Bu gibi girişimler hem Türkiye’de hem de dünyada sigorta sektörüne hizmet vermek için yeni nesil InsurTech şirketlerini keşfedecek ve sektörü büyütecektir.

Avantajlarımız, dezavantajlarımız ve geliştirilmesi gereken alanlarımız neler?

Teknik olarak bu yeni sektör için gerekli, yetenekli inovatif beyinlere sahibiz. InsurTech için artılarımız çok fazla. Sadece bu artıları işlememiz gerekiyor. Bu doğrultuda dünyada bir ilke imza atarak bir lisede “InsurTech Akademisi” başlattık. Öğrencilerin ileriki yıllarda InsurTech evriminin bir parçası olabilmesi, eğitile beraber pratik becerilerini geliştirebilmeleri için bu projeyi hayata geçirdik.

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



OKYAR TAHAOĞLU

Bankalararası Kart Merkezi

Dijital Ödemeler Ürün Yönetimi Direktörü

1000'den fazla katılımcı, DIA Amsterdam etkinliğinde sigorta sektörünün teknoloji ve değişime nasıl ayak uydurup devam edeceğini tartıştı. 50'den fazla startup, binden fazla katılımcı karşısında sunum yapıp müşteri aradı. Sigorta konusunda de hizmetleri olan Japon e-ticaret devi Rakuten, örnek bir başarı hikayesi olarak dikkat çekti...



“Sabırsız meraklılar için” DIA İZLENİMLERİ

19'uncu yüzyılda kömürden gaz üretmek amacıyla kurulan Westergasfabriek'teyiz. Amsterdam sokaklarını aydınlatmak ve evlere ilk kez gaz vermek için kurulmuş bir fabrika... Tren yolu hattı üzerinde olması ve nehir kenarında kurulması lojistik açıdan uzun yıllar boyunca avantaj olmuş, Hollanda endüstrisinin kalkınmasına büyük katkı sağlamış. Fakat sonrasında her eski teknoloji gibi yerine yenisi (elektrik ve gaz) gelince fabrika kapanmış. İşte bu dev yapı artık büyük konserler için kullanılıyor. Geçen mayıs ayında ise DIA (Digital Insurance Agenda) etkinliğine ev sahipliği yaptı. Biz de 1000'den fazla katılımcıyla sigorta sektörünün teknoloji ve değişime nasıl ayak uydurup devam edeceğini tartışmak üzere DIA'daydık.

50'den fazla startup, binden fazla katılımcı...

İspanya merkezi bir

organizasyon olan DIA, Roger Peverelli ve Reggy de Feniks tarafından kurulmuş. Amaçları sigorta sektörünün dijitalleşmesi ve inovasyonu üzerine konferanslar düzenlemek. Mottoları “for the insatiably curious”u ben “sabırsız meraklılar için” olarak çevirdim. En büyük organizasyonlarını sigortacılığın Avrupa'daki kalbi olan Münih'te yapıyorlar. Amsterdam'daki konferans iki gün sürdü. 50'den fazla startup, binden fazla katılımcı karşısında sunum yapıp müşteri aradı. Sigorta sektöründe bir startup'ın büyümesi için halen mevcut büyük oyunculara ihtiyacı var. Bunun farkında olan startup'lar Allianz, MetLife, AXA, Generali gibi dev firmalarla iş ortaklığı yapmaya çalışıyor. Kurumsal şirketler tarafından çok vizyoner sunumlar oldu. Japonya merkezli e-ticaret devi Rakuten, Çin'in ilk online sigorta şirketi Zhong An International ve geleceğin ulaşım aracı Hyperloop TT'nin yöneticileri önemli konuşmacılar arasındaydı...

Darısı Süper Lig takımlarının başına: “Barça Innovation Hub”

İlk gün açılış FC Barcelona formalı top sektirme cambazlarının gösterisiyle başladı. Müzik eşliğinde yapılan gösteriyi keyifle izledik. Algıda seçicilik olsa gerek, formaların kolundaki Beko markası hemen dikkatimi çekti. Gurur duydum. Marka olmanın önemi ve doğru konumlanması hiç





beklemediğiniz bir anda faydaya dönüşüyor. Konferans boyunca bunun önemine dikkat çekecek sunumlar olacaktı. Top cambazlarıyla yapılan açılışın amacı izleyicileri eğlendirmenin yanında Barcelona ve Rakuten'e dikkat çekmekti. Barcelona, kendisini "We are more than a club" (Bir kulüpten fazlasıyız) sözleriyle nitelendiren bir marka. Bunun altını doldurmak için "Barça Innovation Hub" adında bir merkez açmışlar. "Tutkunun ne olduğunu biliyoruz" diyorlar. Darısı bizim spor kulüplerimizin başına! Gelir, seyirci, stat, sponsor, yıldız futbolcular gibi bir ekosistemin ihtiyacı olan tüm bileşenlere sahip Süper Lig kulüplerimizin her biri rahatlıkla bir inovasyon merkezi kurabilir. İçeriğini de rahatlıkla doldurabilirler.

"İyimser" FinTech'ten doğan InsurTech

Ben her ne kadar koldaki Beko logosuna odaklansam da ilk sunumu 2 yıldır FCB'nın ön göğüs reklam sponsoru olan Rakuten yaptı. Rakuten'in kelime anlamı "iyimserlik". Bu iyimser şirket, 29 ülkede hizmet veren 1.2 milyar müşterisi olan Japonya merkezli bir e-ticaret devi. Kendi platform ve ekosistemlerini kurmuşlar. E-ticarete "ichiba" yani pazaryeri modeliyle başlayıp

bir süre sonra FinTech'e geçiş yapmışlar. Farklı dikeylerde farklı markalarıyla hizmet veriyorlar. Grup şirketlerini 3 başlıkta tanımlıyorlar: İnternet servisleri, dijital içerik, FinTech... Üye sayısı artıp ellerinde biriktirdikleri veri büyüyünce ihtiyacı analiz ederek diğer alanlara, mobil, seyahat, kredi kartı, sigorta, e-para lisansı ve karekod ödemeleri gibi alanlara hızla girmişler. Bunun formülünü şöyle tanımlıyorlar: (Marka) x (Kullanıcılar) x (Veri) "Rakuten Points" adını verdikleri merkezi bir puan kazanma ve sadakat programları var. Rakuten anlaşmalı işyerlerinde ister online ister fiziksel mağazalarda yapılan her harcamanın yüzde 1'i değerinde puan biriktiriyorlar. Otopark, kuaför, market her

yerde puan kazanmak, puanları birleştirmek ve harcamak mümkün. Bizim banka kart ve perakende programlarımızdan çok farklı değil ama bulunduğu coğrafyadaki ülkeler için bu bir inovasyon. Rakuten de Çin'deki karekod (QR) kullanımından etkilenmiş. Kart teknolojisini hızlı geçip, karekod ile mobil ödeme dünyasını hızlı büyütme hikayesini referans almaya çalışıyorlar. Bunun için Rakuten Card ve RakutenPay uygulamasını hayata geçirmişler. Rakuten Bank ise sadece mobil hizmet veren dijital bir banka; tüm FinTech şirketlerinin merkezinde bulunuyor. Sigorta da tamamlayıcı bir hizmet olarak buradan çıkmış ve grupta önemi gittikçe artan bir role sahip.



Fon yönetimi için yeni bir seçenek:

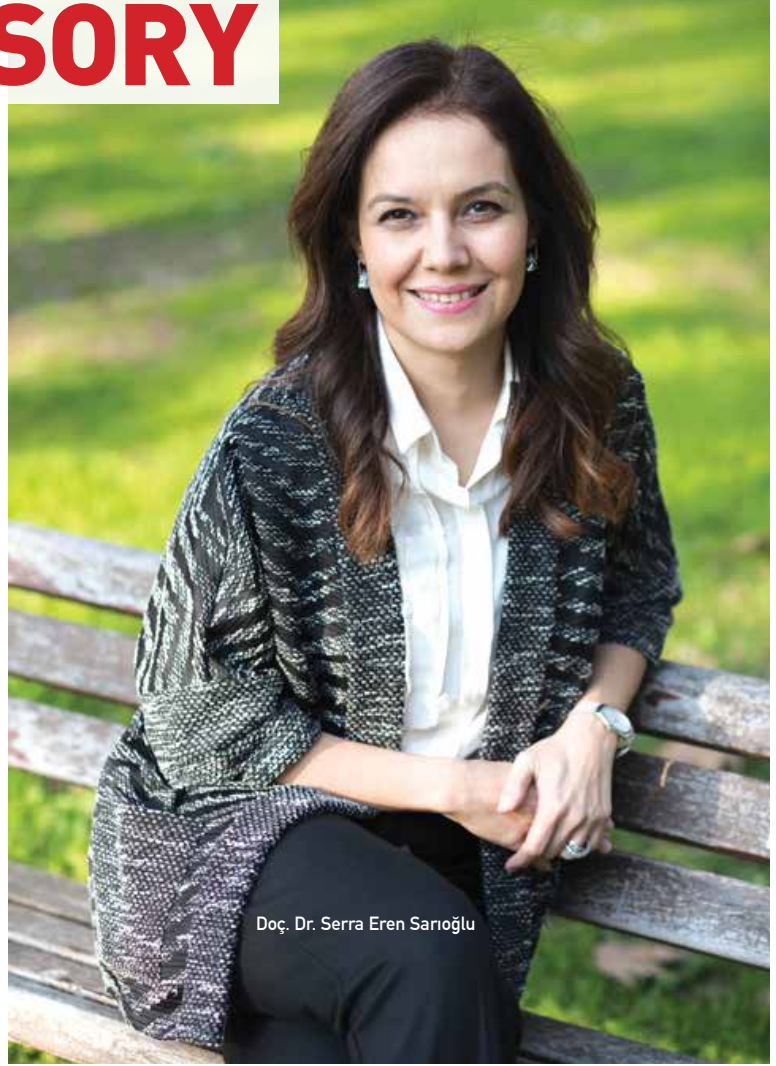
ROBO ADVISORY

Emeklilik şirketleri, fon yöneticileri, bireysel emeklilik araçları ve acenteler, 11 milyon civarındaki BES katılımcısının fon getirisini artırabilmek için yeni ürün ve hizmet arayışında. Ludens'in bu ihtiyacı karşılamak için geliştirdiği ürün, risk profiline göre en uygun fon dağılımını belirliyor; piyasa ya da fon performanslarını izleyerek, belirli dönemlerde fon değişikliği için katılımcıya tavsiyelerde bulunuyor...

Konusunda uzman ortaklar tarafından Eylül 2014'te kurulan Ludens İleri Finansal

Hizmetler ve Danışmanlık, İstanbul Teknokent'te faaliyet gösteriyor. Yönetici ortaklardan Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu, Ludens'in misyonunu şöyle özetliyor: "Finans alanındaki bilimsel yöntemleri pratik uygulamalara dönüştürerek hem piyasa profesyonelleri hem de bireysel yatırımcılar için kullanışlı araçlar oluşturmak ve yatırım kararlarına destek vermek."

Finans merkezi olma yolundaki Türk sermaye piyasalarında ileri finansal hizmetlere ihtiyacın her geçen gün arttığına işaret eden Sarioğlu, "Ludens olarak hedefimiz, önümüzdeki 10 yıl içinde hizmet çeşitliliğini ve kalitesini gelişmiş piyasalardaki örnekler düzeyine ulaştırarak, bu alanda ülkemizdeki en yetkin ve hizmetleri en çok kullanılan



Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu

kuruluş haline gelmek" diyor. İşte Ludens, bu misyon hedef doğrultusunda yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor. Şirket, son olarak "robo advisory"yi müşterilerinin kullanımına sundu. Doç. Dr. Serra Eren Sarioğlu ile bu yeni hizmetin ayrıntılarını ve kullanıcılarına sağlayacağı faydaları konuştuk...

Robo advisory nedir ve hangi ihtiyacı gideriyor?

Robo advisory kavramını

dilimize "robot danışmanlığı" olarak çevirebiliriz. Özellikle bireysel emeklilik sisteminde (BES) tasarruf ve yatırım yapan yaklaşık 11 milyon katılımcı var. Bireysel emeklilik fonları yanı sıra bireysel ve kurumsal yatırım fonlarını yöneten portföy yönetim şirketleri büyük bir kitleye hizmet veriyor. Ludens İleri Finansal Hizmetler olarak bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılara özelleştirilmiş fon dağılım tavsiyesi veren bir

sistem geliştirdik. Bu sistem bir finansal algoritmaya dayanıyor. Bu algoritma belli zamanlarda bir optimizasyon çalıştırarak, kişinin risk profiline göre en uygun fon dağılımını belirliyor. Piyasa ya da fon performanslarını izleyerek, belirli dönemlerde fon değişikliği için katılımcıya tavsiyelerde bulunuyor.

Sistem genel olarak nasıl alışıyor?

Kullandığımız yazılım, bireysel emeklilik sisteminin kuruluşundan bu yana gerçekleşmiş bütün fon hareketlerini geriye dönük olarak izliyor ve belirli kurallarla değerlendiriyor. Buna “back testing” diyoruz. Yatırımcıların fon seçerken farklı risk profilleri olabilir. Bazı bireyler yüksel riski tercih ederken kimileri riskten kaçınabilir. Bu yazılımda her risk profili için “benchmark” (kıyaslama, hız testi) zerinde getiriler ve öneriler yaratabilen bir algoritmaya sahibiz. Sistem, geçmiş verilerin yanı sıra pek çok finansal değişkeni hesaba katarak öneri geliştirebiliyor.

Robo danışmanlık konusunda yasal düzenlemeler ne diyor?

Ülkemizdeki yasa ve mevzuatlara göre fon tavsiyesi sadece bu konuda yetkilendirilmiş portföy yönetim şirketleri tarafından verilebiliyor. Bağımsız danışmanlık henüz mevzuatımızda yok. Diğer taraftan, portföy yönetim şirketi veya katılımcı elinde yeterli veri ve bilgiler olduğunda fon değişim kararını daha sağlıklı verebilir. Robo advisory bu süreci bir yazılım altyapısıyla otomatize ederek yoğun istatistiki veriler arasında belirli kurallara göre analiz yapmayı kolaylaştırıyor.



Robo danışmanlık hizmetinden kimler yararlanabilir?

Robo danışmanlık, öncelikle emeklilik şirketlerinin müşterilerine temas etmek noktasında gündemlerine alabilecekleri bir hizmet. Bireysel emeklilik belirli bir olgunluk düzeyine ulaştı. rn ve fonlar birbirine çok benzer durumda ve fark yaratacak en önemli nokta müşteri hizmetlerinin kalitesi diyebiliriz.

Bununla birlikte portföy yönetim şirketleri için de fırsatlar bulunuyor. Aralık sonunda gelen bir mevzuat değişikliği “fonların değişiklik yapma hakkını kişiler portföy yönetim şirketlerine devredebilir” hükmünü getirdi. Bu anlamda portföy yönetim şirketleri de küçük birikimlere

sahip, çok sayıda katılımcıya danışmanlık hizmeti verebilme konumuna geldi. Bu da robo danışmanlık hizmetinin portföy yönetim şirketlerinin gündemine gelmesini sağladı.

Ek olarak bu ürünü emeklilik planlarının satışı aşamasında satış kanalları da kullanabilir. Katılımcının risk profilinin belirlenmesinde ve fon tercihlerinin yapılmasında önemli bir yardımcı olacaktır. Aynı zamanda büyük tutarda fon yöneten bireysel emeklilik aracıları ve acenteler de bu ürüne ilgi gösterebilir.



Robo danışmanlık sizce gerçekten yatırımcının daha bilinçli, daha farkında olarak fon seçimi yapabilmesini sağlayacak mı?

Kesinlikle evet. Sektörün robo danışmanlıkla daha iyi bir yere geleğini düşünüyoruz. Emeklilik şirketleri çok sayıda katılımcıya istenilen ölçüde hizmet veremiyor. Sisteme aldıktan sonra katılımcılarla iletişim frekansı azalabiliyor. Bu aşamada robo danışmanlığı çok önemli ve yararlı bir hizmet olarak görüyorum.

rnnzle ilgili daha ayrıntılı bilgi almak isteyenler ne yapabilir?

Web sitemizde (besiq.com.tr), ürünümüzün fonksiyonlarını, katılımcıya sağlayacağı faydaları, ürünümüzle ilgili basında çıkmış haberleri ve raporlarımızı bulabilirsiniz.



Satışta başarı için denenmiş 10 İLETİŞİM STRATEJİSİ



Ali Savaşman

İletişim hedefini belirle, anlaşılabilir ol, görüşeceğin kişileri tanı, kendini tanı, kelimelerle resim çiz, klişelerden uzak dur, iyimser ses tonu kullan, beden dilin sözlerine uygun olsun, daha az konuşup daha çok dinle, öğren ve geliş...

Satış mesleğinde illa tatlı dilli olmanız gerekmez ama fikirlerinizi ve varmak istediğiniz sonucu da karşınızdakine doğru ve etkin bir şekilde aktarabilmelisiniz. Başarılı satıcılar, edindikleri iletişim becerilerini sürekli geliştirme çabasıdadır. Ve bu amaçla aşağıdaki 10 stratejiyi etkin kullanırlar...

1 İletişim hedefini belirlemek

Karşındakıyla iletişime geçtiğinde ne konuşmak istiyorsun? Söylediklerinin sonrasında karşındakinin ne hissetmesini, ne düşünmesini ve yapmasını istiyorsun? Görüşmenin sonucunda, görüştüğünüz kişinin bürünmesini istediğiniz yeni hali hakkında net bir hedef koy!

2 Net olmaktan çok anlaşılabilir olmak

Net olmaya çalışan insan ister istemez görüşmenin merkezine kendini koyar ve görüşme sürecinde kendisine odaklanır. Böyle bir görüşme sonunda arzu edileni elde

etmek genelde mümkün olmaz. Diğer taraftan kişi anlaşılabilir olmaya çabalarsa, görüşmenin merkezine görüştüğü kişiyi alacak ve süreç boyunca karşındakine odaklanacak, dikkatini karşı tarafa vererektir. Bu karşındakinin gerçek ihtiyacını anlamana ve bu kişinin size güvenmesine sebep olacaktır.

3 Görüşülecek kişileri tanımak

Görüşme öncesi kendinize şu soruları sorun ve karşındakinin sizi nasıl dinlediğinin cevabını bulun:

- İnsanlar sizin hakkınızda ne hissediyor?
- Sizden ne bekliyorlar?
- Ne söylemenizi umuyorlar?
- Sizi ne kadar tanıyorlar?
- Eğitim düzeyleri nedir?
- Meslekleri nedir? Kariyer gelişimi nasıl olmuş?
- Temel inanç ve değerleri nelerdir?
- Ne zaman canları acır?
- Heyecanları, umutları ve hayalleri nedir?
- Kendileri hakkında nasıl hissederler?
- Konuşma tarzları nasıldır?
- Sizi dinlemek için ne kadar vakitleri var?

4 Kendini tanımak

İletişimde zafiyetlerin neler? Hangi kelimeleri yanlış kullanma potansiyelin var? İletişimde güçlü ve zayıf yönlerin neler? Görüştüğün kişilerde bıraktığın en önemli pozitif intiba nedir? Bu soruların cevabını en kolay yakın





çevrenizden edirsiniz. Samimi olduğunuz kişilere, yöneticilere ve müşterilere sohbet arasında sorarak verdikleri cevaplara önem verin.

5 Kelimelerle resim çizmek

Katıldığım eğitimlerin birinde, başarılı iletişimcilerin kullandıkları kelimelerle karşılarındaki kişilerin zihninde bir resim çizdikleri söylenmişti. Kelimeleri akılda kalacak, renkli ve görsel imgelerle yansıtabilecek şekilde seçin ki soyut olanı somut hale getirebilesiniz.

6 Klişelerden uzak durmak

Eski moda ve internette dolaşan özlü sözleri müşteriyle iletişim dilinizden çıkarın. O sözler artık eskisi kadar etkili değil.

7 İyimser ses tonu kullanmak

Mesajlarımızı olumsuz kelimelerle aktarmak yerine, aynı mesajı olumlu kelimelerle

ifade etmeye çalışın. Ne yapamadığınızı değil, neyi yapabileceğinizi söyleyin. Örneğin, “Yeni güncellemelerle ürününüzü ağustos ayında teslim edemem” yerine “Mevcut güncellemelerle ürününüzü en erken eylül ayında teslim edebilirim” ifadesini kullanın. İnsanlar neyi yapamadığınızla değil, neyi yapabildiğinizle ilgilenir.

8 Sözlerine uygun beden dilini kullanmak

İnsanların neyi değil, nasıl söylediğinize daha fazla dikkat ettiğini Albert Mahrabian'ın yaptığı çalışmadan biliyoruz. Eğer sözlerinizle ses tonunuz ve beden diliniz uyumsuz ise karşınızdakiler bunu hemen algılıyor ve kendilerini kötü hissediyor. Ses tonunuz ve beden diliniz verdiğiniz mesajla çatışmasın, onu desteklesin. Nasıl mı olacak? Prova, prova, prova...

9 Daha az konuşup daha çok dinlemek

Aktif dinlemeye önem verin. İnsanlar kendilerinden konuştukça iyi hissediler, iyi hissettikçe de onlara nasıl satış yapacağınıza dair daha fazla ipucu verirler. Görüşmenin çoğunda siz konuşursanız müşteri adayının bedavaya vereceği bilgilerin çoğundan mahrum kalırsınız.

10 Öğrenmek ve gelişmek

Başarısız olduğumuz her görüşme sonrası kendimize bir ders çıkaralım. Hata yaptığımızda savunmaya çalışıp inkar etmek ya da kendimizi haksızca cezalandırmak gelişmeye yardımcı olmaz. Onun yerine o ortamda nelerin yanlış gittiğini, neleri bir daha yapmamamız gerektiğini öğrendiğimiz için kendimize teşekkür edelim.

ANADOLU SİGORTA KONUT POLİÇESİNİN kapsamını genişletti

Anadolu Sigorta Konut Paket Sigortası'nın kapsamı, ücretsiz kombi ve klima bakımının yanı sıra halı yıkama ve petek temizliği hizmetleriyle daha da genişletildi. Bu hizmetlerden haziran ayı itibarıyla mevcut poliçe sahipleri de faydalanabilecek...



Evi ve içindeki eşyaları yangından hırsızlığa, depremde su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alan Anadolu Sigorta Konut Paket Sigortası, sunduğu ücretsiz yardım ve bakım hizmetleriyle de dikkati çekiyor. Tek bir poliçeyle birçok risk için güvence sunan ürün, özellikle yaz mevsimi başında yapılması önerilen kombi ve klima bakımı ile halı yıkama ve petek temizliği hizmetlerinden de ücretsiz faydalanma imkânı sunuyor.

Ürünün kapsamı hakkında bilgi veren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılama hedefiyle ürünlerimizin kapsamını sürekli geliştiriyoruz. Bu bakış açısıyla Konut Paket Sigortası ürünümüzdeki geniş asistans hizmetlerimize ücretsiz kombi ve klima bakımı ile halı yıkama ve petek temizliğini de ekledik. Mevcut sigortalılarımıza, yaz aylarına girerken klimalarına bakım yaptırılmalarını ve bir



Levent Sönmez

sonraki yıla hazırlık olması açısından kombi ve peteklerini temizletmelerini, poliçesi olmayanlara da bir an önce Anadolu Sigorta'dan konut

paket poliçesi satın alarak bu hizmetlerden ücretsiz faydalanmalarını tavsiye ediyoruz" diyor.

Anadolu Sigorta'nın Türkiye ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti sınırları dahilinde kestiği konut poliçeleri için verilen hizmetler, yürürlükteki ve yeni düzenlenecek tüm konut paket poliçeleri için geçerli olacak.

Tek poliçede tüm riskler güvence altında

Anadolu Sigorta Konut Paket Sigortası, ister kiracı ister ev sahibi olsun tek bir poliçeyle konutlardaki ve eşyaları yangın, deprem, fırtına, sel ve su baskını gibi birçok riske karşı hesaplı fiyatlarla güvence altına alıyor. Ayrıca poliçe kapsamında sigortalıların hayatını kolaylaştıracak ve herhangi bir ek ücret istemeden verilen asistans hizmetleri bulunuyor. Bunlar konutta meydana gelen hasar sonucu oluşan tesisat ve elektrik sorunlarının tamiratından doktor veya ambulans gönderilmesine, otel hizmetine veya konutta kalan kişilerin kurtarılmasına kadar çok geniş bir yelpazeye sahip. 

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!



Sanat ile sporun kadınsı dengesi:

Bale fitness

Naz Köksal

Victoria's Secret meleklerinin en sevdiği spor dalı olan ve Türkiye'de de yeni yeni yayılmaya başlayan "bale fitness" yıllarını balerinliğe adanmış Naz Köksal ile yeni bir soluk kazanıyor...

Bazılarımız için hayat parmakların ucundadır. Son derece estetik, esnek ve bir o kadar da büyüleyici bir sanat dalıdır bale. Bir kuğu gibi süzülür balerinler sahnede; hareketler çekicidir, hoştur. Ancak balerin olmak görüldüğü gibi kolay değildir. Hatta ağır işçilikte madencilikten sonra ikinci sırada yer alır. Kaslara, adalelere çok fazla yüklenilir, yer çekimine meydan okunur. Balerinler tüm zorluklara katlanarak, neredeyse tüm vücutlarının şeklini değiştirerek sanatçılıklarını konuşturur. Yılların yüksek temposuyla bedenlerini, ruhlarını bu sanata adanmışlar.

Bir de hayalini kuran, kelebek gibi uçup kuğu gibi süzülme isteyen, o güce, zarafete içi yanarak bakanlar var elbette. Ofiste, mağazada, atölyede, fabrikada çalışan, okuyan ama bu sanatı da icra etmek isteyenler... İşte Naz Köksal tam da bu noktada devreye giriyor ve bu sporun, sanatın zevkine, tutkusuna, esnekliğine yönelik açlığı dindiriyor. Bu sanatla bütünleşen ünlü balerin Köksal, dünyada çok yaygın olan ancak Türkiye'nin yeni yeni öğrendiği "bale fitness" eğitimini İstanbul Nişantaşı'nda vermeye başlamış. Hedefleri büyük; insanların hayatına yeni bir soluk getirmek, feminen gücü ve enerjiyi hissettirmek istiyor. Bir de bu müthiş egzersizle duruş bozukluklarını düzeltmeyi... Bale fitness'in Victoria's Secret meleklerinin de çok sevdiği bir spor olduğunu hatırlatan Köksal'a göre, bu eğitimle isteyen herkes özgürce bale öğrenebilecek, balerin ve dansçı vücuduna, kas gücüne ve zarafete sahip olabilecek...



DANS VE BALE HAYATIMIN BİR PARÇASI

Önce biraz kendinizden bahseder misiniz? Neler yapıyorsunuz?

Çok küçük yaşta tanıştım baleyle. Televizyonda ne zaman bale gösterisi izlemem taklit etmeye çalışırdım. Kuzenimin baleye başladığını duyunca ben de istedim. Annem ve teyzem ısrarlarına dayanamayıp beni de kursa götürünce bale serüvenim başladı. Kendimi bildim bileli

bale hep hayatımda oldu. Küçükken bale öğretmenlerim yetenekli olduğumu düşünerek konservatuara göndermek istedi ama annem ve babamın "geleneksel eğitim" yönündeki tercihi üzerine Eyüboğlu Eğitim Kurumları'nda ilkököl, ortaokul ve lise eğitimimi tamamladım. Ama her zaman dans ve bale hayatımın bir parçası, tutkum oldu. Hiç kopmadım, kopamadım. Atatürk Kültür Merkezi, Cemal Reşit Rey gibi konser salonlarında bale



BALERİN VE DANSÇI VÜCUDU, ZARAFETİ İSTEYENLER İÇİN...

Bale fitness fikri nasıl ortaya çıktı?

Hayatım boyunca bale disipliniyle büyüdüm. Artık onu yaşamımın ayrılmaz bir parçası olarak görüyordum. O dönem arkadaşlarım çok şaşıyor ve “Ne zaman ders çalışıyorsun, kendine nasıl vakit ayırıyorsun; ödevlerini ve görevlerini nasıl yerine getirebiliyorsun” diye soruyordu. Baleyle büyüdüğüm için alışmıştım zamanımı verimli ve düzgün kullanmaya. Bu sayede her şeye yetişebiliyordum. Tamamına 20 yıl bale eğitimi aldım. Türkiye ve İngiltere’den diplomalarım, tüm dünyada geçerli sertifikalarım oldu. 2015 yılında Koç Üniversitesi İşletme Bölümü’nden mezun oldum ve hemen ardından çalışmaya başladım.

Aslında dünyada oldukça yaygın bir trend olan bale fitness’i Türkiye’ye getirme fikri hep vardı. 2016 yazında İtalya’da bir yaz kursuna katıldım ve 3 ayımı günde 7 saat dans ederek geçirdim. Geriye dönüp baktığımda iyi ki bale yapmışım diyorum. Çünkü 3 yıl boyunca oynadığım Cats müzikalinin orijinal kadrosundaki dünyaca ünlü isimlerden müzikal eğitimi, farklı ülkelerdeki öğretmenlerden klasik bale, modern dans ve caz dansı eğitimleri alma fırsatım oldu. Bir şeyi ne kadar çok yapmak isterseniz sonunda bir şekilde başarıyor musunuz. Tabii ailemin desteğiyle şu an buradayım. Ve bale fitness’i Türkiye’yle tanıştırmaya fırsatına kavuştum. Eskiden isteyip de fırsat bulamayanlar da dahil herkesin artık özgürce bale öğrenebileceği

resitallerimiz oldu. İlkokul, ortaokul ve lise dönemlerimde de hep sahnede ydım. Okulda özel bir kutlama ya da gösteri olduğunda mutlaka sahnede olurdu. Hani herkesin toplum önünde konuşma sıkıntısı vardır ya benim de öyleydi, fakat saatlerce hiç çekinmeden dans edebilirdim. Sahne ışıklarının altında, karşımda hiç kimse yokmuş gibi hissettiğim için, sadece kendimi müziğe kaptırıp dans ediyordum. İlkokulda step dansı gösterileri, ortaokulda dans

sunumları derken, lisede kendi koreograflerimi hazırlayarak sahneye çıkar olmuştum. Yine lisedeyken 3 yıl boyunca Cats (Kediler) müzikalinde başrol aldım, İş Sanat ve CKM (Caddebostan Kültür Merkezi) gibi sahnelerde dans etme fırsatı buldum. Bir yandan da bale derslerim, Milli Eğitim onaylı sınıf geçme sınavlarım, Londra Kraliyet Akademisi dans sertifikası sınavlarım ve bale resitallerim devam ediyordu...

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

ve bu şekilde balerin ve dansçı vücudu, kasları, gücü ve zarafeti kazanabileceği bir yer oldu “Naz Köksal Ballet Fitness Studio”...

FEMİNEN GÜÇ VE ENERJİYİ ORTAYA ÇIKARIYORUZ

Bale fitness tam olarak nedir?

Bale fitness, sporun en zarif hali olsa gerek. Ülkemiz için çok yeni ama dünyada oldukça yaygın bir trend. Hatta Victoria's Secret meleklerinin de sevdiği bir spor olarak tanındı. Bale fitness, bale hareketlerinden ilham alan fonksiyonel egzersizlerin birleşimidir. Bu egzersizler, balerin/dansçı vücudu, güç ve zarafetini kazandırmayı amaçlar. Uzun kasları çalıştırırken aynı zamanda duruş bozukluklarını düzeltir ve daha esnek bir vücuda sahip olmanızı sağlar. Bu teknik, uzun şekillenmiş kasları elde etmek için güç ve esnekliği aslında mükemmel biçimde dengeler. Güzellik ve zarafetin bale hareketleri yoluyla açığa çıkması diyebiliriz. Şekillenmiş kollar ve güçlü bacakların yanı sıra balerin çizgisi dediğimiz baştan aşağı o güzel ve kusursuz duruşun (postür) oluşmasını sağlar. Bu şekilde de ortaya o feminen enerji ve güç çıkar. Unutmayın, aynı anda güçlü ve feminen olmak mümkün. Zaten neden biri için diğerinden vazgeçilsin ki? Bale fitness sayesinde iyi görünüp, iyi hissedip, aynı zamanda feminenliğin tadını çıkarmanız mümkün. Birkaç dersten sonra bile farklı yürüdüğünüzü hissedeceksiniz. Bale egzersizleri, normalde sürekli kullanılmayan ve her sporda çalıştırılmayan kasları hedefler ve şekillendirir. Tüm gün masa başında oturarak



çalışanların duruş bozukluklarını düzeltmeye de yardımcı olur. Aynı zamanda iş hayatlarında daha feminen hissederek kendilerine güvenmelerini sağlar. İş çıkışlarında, yoğun ofis hayatı stresini tamamen atmalarında da yardımcıdır.

HER YAŞA AÇIK BİR SPOR

Bale fitness yapmak için bale deneyimi gerekli midir?

Hayır, eskiden bale yapmak isteyip de yapamayanlar da dahil, kaç yaşında olursa olsun herkes yapabilir. Çünkü bale fitness yaş, seviye ve vücut tipi fark etmeksizin herkese hitap eder. Stüdyomda da şu an 16 ila 45 yaş arası öğrencilerim var.

Öğrenci profilinizden, ders programınızdan da bahseder misiniz biraz?

Stüdyomuz Nişantaşı'nda ve dersler kişiye özel. Yani bire bir yapıyor. “Arkadaşlarımla birlikte gelmek istiyorum” diyenler için 2-3 kişilik gruplar halinde de çalışabiliyoruz. Çok da keyifli geçiyor. Ders saatleri,

çalışanlar için iş öncesi sabahın erken saatlerinden gece 10'a kadar sürebiliyor. Ders gün ve saatlerini birlikte seçiyoruz. Öğrencilerim o bir saat boyunca bale mayo ve eteklerini giyiyor ve kendilerini bir balerin gibi hissettiklerini söylüyorlar. Benim hedefim de tam buydu zaten; baleye duydukları özlemi bu şekilde giderebiliyor, dersten çok mutlu, tüm vücutları çalışmış ve feminen hissederek çıkıyorlar. Bir balerin zarafetini vücutlarında hissediyorlar. Dersleri klasik müzik eşliğinde ve çoğu zaman da pop şarkılarının klasik müzik versiyonlarıyla daha keyifli şekilde geçiriyoruz. Öğrencilerime güzel müzik listeleri hazırlamaya çalışıyorum. Öyle ki hepsi listelerimi istiyor ve beni müzik uygulamalarından takip ediyorlar.

Türkiye'de bu spora ilgiyi nasıl buluyorsunuz?

Ülkemizde baleye ilgi yeni yeni artıyor. Dünyada birçok ünlü model ve manken, o vücutları elde ederken spor dalı olarak bale fitness yapıyor. Kim onlar gibi bir vücuda erişmek istemez ki?



Büyüyen 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



Azerbaycan'ın sigorta atılımı hem kolay hem zor



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Doğal kaynaklarının desteğiyle gayri safi milli hasılasını hızla artıran Azerbaycan, bir yandan da zenginleşen halkının teminat ihtiyaçlarını karşılamak için sigorta sektörünü geliştirmenin yollarını arıyor. 2020 yılı için belirlenen yüzde 7 büyüme hedefi için de sigorta kritik öneme sahip...

Azerbaycan ekonomisine ilk baktığımızda gördüğümüz özellik, ekonomi bilimindeki karşılığıyla bir "rantiye ekonomisi" olması. Milli gelir artışı büyük ölçüde tek tip ürün grubuna, yani hidrokarbon ve türevlerinin üretimine bağlı. Refah artışı, ülke altyapısının hızla modernize edilmesi, özellikle Bakü'de adım başı yükselen gökdelenler ve Azeri halkında hızla artan gayrimenkul talebi milli gelirdeki hızlı artışın görünen sonuçları arasında. Dünya Bankası'nın projeksiyonuna göre 2020 yılında "yüksek gelire sahip ülke" statüsüne erişecek olan Azerbaycan'ın, bu hedefe ancak gelişmiş bir sigorta sektörü ile ulaşabileceği ise sektör yöneticileri tarafından da tespit edilmiş durumda.

Azerbaycan sigorta sektörünü genel olarak üç ana evreye ayırabiliriz: 1917 Ekim Devrimi öncesi dönem, 1917-1990 yılları arası ve 1990'dan başlayarak halen devam eden modern dönem...

Sektör, 1991 yılında kurulan SISS (State Insurance Supervision Service) tarafından regüle ediliyor. 2014 yılında 28 sigorta şirketinin faaliyet gösterdiği Azerbaycan piyasasında, sermaye yeterliliğiyle ilgili yapılan son düzenlemelerin ardından Şubat 2018 itibarıyla 26 lisanslı şirketi faaliyetine devam ediyor.

2017 yılı prim üretimi 274 milyon Euro

Azerbaycan sigorta sektöründeki toplam brüt prim üretimi, 2016 yılı verilerine göre 260.71 milyon Euro'ydü. 2017 yılında yüzde 5.18 büyümeyle 274.22 milyon Euro'ya ulaşıldı. Yine 2017 yılı verilerine göre ödenen hasar tutarı, 2016 yılındaki 127.25 milyon Euro'dan yüzde 0.5 azalarak 126.61 milyon Euro'ya düştü.

2017 yılında toplamda 274 milyon Euro prim üretilirken, bu tutarın yaklaşık yarısı (128 milyon Euro) Pasha Sigorta ve Pasha Hayat Sigortası tarafından karşılandı. Pasha'yı, yüzde 6.89 hayat, yüzde 7.03 elementer branşı, toplamda da yüzde 14 pazar payıyla Atesgah Sigorta izliyor. Çoğunluk hissesi Azeri devletine ait olan AzerSigorta ise yüzde 7.26 pazar payıyla üçüncü sırada yer alıyor.

Dengeli bir dağılım sağlanması gerekiyor

Prim dağılım verilerinden de görebileceğimiz gibi Azerbaycan sigorta sektörü için prim üretimindeki yoğunlaşmanın elementer branşın dışına yayılması, görece dengeli bir dağılımın sağlanması, hayat branşında faaliyet gösteren şirketlerin (Pasha, Atesgah ve Qala Sigorta) sayısının artırılması gibi öncelikler var. Toplam brüt prim üretiminin 103 milyon Euro'su (yaklaşık yüzde 38) hayat, 170 milyon Euro'su elementer branşlardan (yaklaşık yüzde 62) geliyor.



Zorunlu hayat sigortası (işçilere yapılan bir çeşit hayat sigortası) için prim üretimi 16 milyon Euro civarında. Gönüllü olarak yaptırılan sağlık sigortasında toplam prim üretimi 87.5 milyon Euro. Elementerde en yüksek prim üretimi ise yüzde 21 ile motor branşı ürünlerinden kaynaklanıyor.

2020 büyüme hedefi için kilit rol oynayacak

Genel penetrasyona bakıldığında, sigorta sektörünün gayri safi milli hasıladan aldığı pay yüzde 1'in de altında. Azerbaycan hükümeti 2020 yılı için, doğal kaynaklardan kaynaklanacak gelirler hariç yüzde 7 büyüme hedefi belirlemiş. Bu hedefe, sigorta sektörünün dengeli büyümesi sağlanmadan ulaşmanın mümkün olmayacağını da tespit edilmiş durumda. Azeri sigorta şirketleri tarafından piyasaya sunulan 40 farklı sigorta türü var. Oysa gelişmiş ekonomilerde bu sayı ortalama 300. Ülkede sadece



Yazarımız Zeynep Turan Stefan, 20-21 Haziran tarihlerinde Bakü'de düzenlenen konferansta, "Mikro Sigortacılık ve InsurTech" konulu bir konuşma yaptı...

4 adet zorunlu sigorta ürünü var: Zorunlu trafik sigortası, işveren sorumluluk sigortası, seyahat halindeki yolcular için taşıma sigortası ve gayrimenkul sigortası...

Azerbaycan'ın InsurTech dönüşümünü Türk sigortacılar sağlayabilir

20-21 Haziran 2018 tarihlerinde başkent Bakü'de düzenlenen sigortacılık konferansında da katılımcılara sunmaya çalıştığım gibi, Azerbaycan sigorta sektörü şu anda ciddi bir avantaj yakalayabilecek konumda. Ekonomideki hızlı büyümeyi

tasarruf artırıcı uygulamalarla sürdürülebilir ve kontrol edilebilir bir hale getirmeyi amaçlayan Azerbaycan'ın önünde, bu atılımları Avrupalı meslektaşlarıyla aynı anda yapabilme şansı var. InsurTech'le daha ilk adımdan itibaren dijital olarak şekillenecek bir sigorta sektörü, hem penetrasyonun artırılması hem de tasarruf açığının kapatılarak ekonomideki kırılma noktasının giderilmesi açısından büyük bir avantaj sağlayacak. Sektörün henüz yeni yeni geliştiği bu dönemde bu atılımı yapmaksa hem zor hem de kolay. Küçük bir sektör için bu tür uygulamaların getirdiği zorlukların görece daha kolay yönetilebilmesi önemli bir avantaj. Ancak söz konusu alanda yeterli tecrübe ve bilgi birikimi olmadığı da bir gerçek. Türk sigortacıları bu dönüşümü hem kendi ülkelerinde hem de Azerbaycan'da hayata geçirebilecek dinamizme sahip. 🇹🇷

AXA ile ING arasında dev ortaklık



Fransız sigorta devi AXA ile Hollanda menşeli ING Bank arasında 6 ülkeyle ilgili geniş kapsamlı bir bankasürans anlaşması imzalandı. Almanya, Avusturya, İtalya, Fransa, Çekya (Çek Cumhuriyeti) ve Avustralya'yı kapsayan anlaşma, müşteri merkezli bir satış

stratejisi içeriyor. ING CEO'su Ralph Hamers, anlaşmayla ilgili "Müşterilerimiz için özelleştirilmiş hayat ürünleri, bireysel varlık sahipliğine yönelik koruma planları ve kişiselleştirilebilen tasarruf planlarına ağırlıklı verilecek. 13 milyon ING müşterisiyle yük-

sek bir sinerji yakalamayı öngörüyoruz" değerlendirmesini yaptı. AXA CEO'su Thomas Buberl ise ING ile yapılan işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getirerek, yüksek poliçeleşme oranıyla yeni müşteriler edinecekleri öngörüsünü paylaştı.

İngiliz sigortacı, Lüksemburg'da üs kuruyor

RSA, Brexit sonrası operasyonlarını sürdüreceği Lüksemburg merkezi için düzenleyici kurumundan onay aldı. Londra merkezli olarak faaliyet gösteren RSA Plc'nin RSAL (RSA Lüksemburg) adıyla yeniden yapılandıracağı açıklandı. RSA yöneticisi Tony Buckle tarafından yapılan açıklamada, Avrupa Birliği'ne duyulan güven dolayısıyla operasyonların birlik bünyesinde tutulmak istendiği, 250 çalışanın Lüksemburg operasyonları için görevlendirildiği belirtildi. Şirketin hem İngiltere hem de Avrupa Birliği düzenlemelerine eksiksiz uyacağını ifade eden Buckle, Lüksemburg'daki yeni merkeze güvenlerinin de altını çizdi.



XL Group hissedarları AXA'nın teklifinden memnun

XL Group'un AXA tarafından 15.3 milyar dolar nakit bedelle satın alınması kararı için şirket ortaklarının onay süreci tamamlandı. Sahip oldukları hisse başına 57.6 dolar satış bedeli alacak olan hissedarlar anlaşmadan duydukları memnuniyeti dile getirdi.

Satın alma sonrasında XL Group, AXA Corporate Solutions ve AXA Art şirketleri, XL Group CEO'su Greg Hendrick tarafından yönetilecek. Hendrick ayrıca, AXA Yönetim Kurulu'na da katılacak. Birleşme sürecinin bütün detaylarıyla 2018 yılının son çeyreğinde tamamlanması bekleniyor. Öte yandan, XL Catlin'in tepe



Greg
Hendrick

yönetimindeki yeniden yapılanma da devam ediyor. Son değişikliklerle birlikte Carla Graves

teknik birimlerin yönetimine, Aurelie Fallon Saint-Lo Fransa operasyonlarının başına, Donnacha Smyth de ihtiyari birimi global

başkanlığına atandı.

AXA ile birleşmeye hazırlanan XL Catlin'de birleşme sonrası organizasyonel yapının nasıl şekilleneceği halen belirsizliğini koruyor. Nitekim uzmanlar da iki büyük grubun birleşme sürecinin yönetimindeki zorluğa dikkat çekiyor.



VIG, Polonyalı Gothaer'i satın aldı

Polonya'da elementer branşta faaliyet gösteren Gothaer Tu, Avusturyalı VIG (Vienna Insurance Group) ile imzaladığı anlaşma gereği çoğunluk hisselerini devretti. Merkezi başkent Varşova'da bulunan, yıllık yaklaşık 150 milyon Euro prim üreten ve 530 personelin istihdam edildiği şirketin 632 bin müşterisi var.

Satın alma sonrasında VIG'nin üst düzey yöneticisi Franz Fuchs tarafından yapılan açıklamada, Gothaer'in satım alınmasıyla birlikte pazar payının yüzde 6.2'den 7.8'e yükseldiğinin altı çizilirken Polonya piyasasının VIG stratejisindeki önemine de işaret edildi.

Genel olarak elementer branşta ürünler sunan Gothaer, dağıtım kanalı olarak broker ve acenteleri kullanıyor. Yılda ortalama 2 milyon poliçe üreten orta büyüklükte bir şirket. Polonyadaki varlıklarını kuvvetlendirmek için çalışmalarına devam edeceklerini



belirten Fuchs, şu anda dördüncü sırada olduklarını ve toplam prim üretiminin sektörün yüzde 10'una ulaşmasının hedeflendiğini belirtti. VIG, Polonya'da üç farklı markayla faaliyet gösteriyor: Compensa Life, Compensa Non-Life,

InterRisk ve Vienna Life. Polonya operasyonlarından 2017 yılında toplam 887 milyon Euro üretildi. Grubun vergi sonrası kâr değerleri de 2017 yılında ciddi bir artış göstererek 35.5 milyar dolara ulaştı. Sektörün birleşik rasyosu ise yüzde 93.9 civarında.

UniCredit, Allianz ve Generali ile bankasürans anlaşması imzaladı

UniCredit, Merkez ve Doğu Avrupa piyasalarında geçerli olmak üzere dağıtım ve bankasürans alanında stratejik ortaklık anlaşması imzaladığını açıkladı. 9 ülkedeki UniCredit operasyonlarını kapsayan anlaşma, 2018 yılının ikinci yarısında tam verimle hayata geçirilmiş olacak. Elementer ve hayat branşında Allianz, kredi sigortası alanında ise Generali ile çalışacak olan UniCredit'in CEE (Orta ve Doğu Avrupa) Başkanı Carlo Vivaldi tarafından yapılan açıklamada, iki önemli sigortacılık grubunun deneyimi ve pazar payına dikkat çekilirken, müşteri tabanında ciddi bir artış beklendiğinin ve birçok farklı ürünün banka müşterileriyle buluşturulacağını altı çizildi. CEE bölgesinde 10 ülkede (Avusturya, Bulgaristan, Hırvatistan, Çekya, Macaristan, Polonya, Romanya, Rusya, Slovakya ve Ukrayna) faaliyet gösteren Allianz ve 12 ülkede (Avusturya, Bulgaristan, Hırvatistan, Çekya,



Macaristan, Polonya, Romanya, Rusya, Slovakya, Ukrayna, Slovenya ve Karadağ) faaliyet gösteren Generali de UniCredit gibi büyük bir bankacılık grubunun portföyünde olmaktan memnuniyet duyduklarını dile getirdi. Allianz CEE Bölgesi Yöneticisi Petros

Papanikolaou ve Generali CEE Bölgesi Yöneticisi Luciano Cirina, özellikle ürün geliştirme ve büyük veri yönetimiyle çapraz satış fırsatlarının etkin bir şekilde değerlendirileceğini, UniCredit müşterilerine özel tasarruf ürünleri geliştirileceklerini belirttiler.

Swiss Re ile SoftBank'in flörtü bitti

Reasürans devi Swiss Re ile yatırım için uzun zamandır görüştüğü SoftBank Group arasındaki anlaşma sürecinin olumsuz sonuçlandığı ve görüşmelerin bitirildiği açıklandı. Konuyla ilgili Swiss Re tarafından yapılan açıklamaya göre, özellikle teknolojik gelişimde ve ilgili stratejilerin belirlenmesinde iç kaynakların kullanılacağını veya farklı işbirliklerine gidileceğinin altı çizildi.

Swiss Re, Nisan 2018 döneminde SoftBank ile görüşmelerin halen devam ettiğini ve yatırım tutarının ne olması gerektiği konusunda (yüzde 10 veya yüzde 20) anlaşmaya varamadıklarını belirtmişti. Swiss



Re'nin açıklamasının ardından medyada ortaklık oranının yüzde 30 düzeyinde olacağını iddia eden haberler de yer almıştı. Yatırım oranının yüzde 10 ile sınırlandırılmasını isteyen ve 10 milyar dolar değer biçilen teklifle ilgili



son durum, görüşmelerin anlaşmaya varılmadan sonlandırıldığı şeklinde açıklandı. SoftBank'in teklifinin kabul edilmesi durumunda, bir Japon şirketinin şimdiye kadar yaptığı en büyük yatırım tutarı olarak tarihe geçecekti.



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

PartnerRe, Kanadalı analiz şirketini satın aldı



Emmanuel Clarke



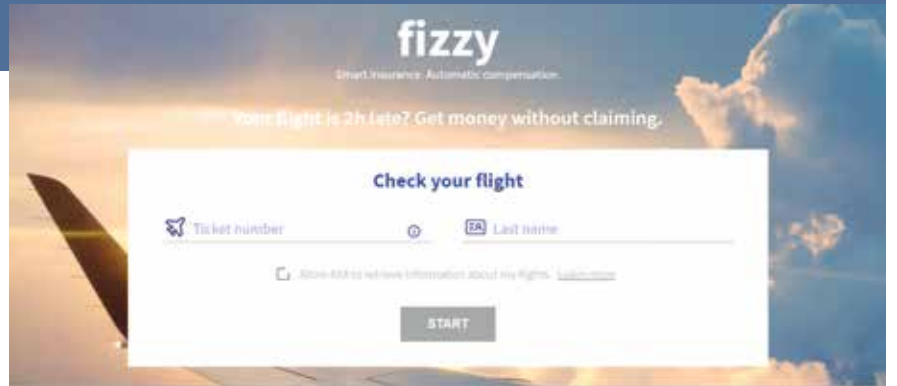
Exor bünyesinde faaliyet gösteren reasürans şirketi PartnerRe, 2001'de Kanada merkezli olarak kurulan ve analiz bazlı çözüm önerileri sunan Claim Analytics'i satın aldığını duyurdu. Satın alma sonrasında Claim Analytics çalışanları, Partner

Re Analytics'te çalışmalarına devam edecek.

Veri analizinde aktüerler ve diğer uzmanlık alanlarını kullanarak fark yaratmayı amaçlayan PartnerRe, hayat ve sağlık branşlarında daha doğru fiyatlama ve ürün yapısı

geliştirmeyi hedefliyor. PartnerRe CEO'su Emmanuel Clarke tarafından satın alma sonrasında yapılan açıklamada, özellikle ürün ve fiyat çeşitliliği üzerine yoğunlaşacaklarını ve doğru riske doğru fiyatı verebilmeyi hedeflediklerini belirtti.

AXA, blockchain'de faaliyet gösterecek Fizzy'yi kullanıma açtı



Fransız sigorta devi AXA, blockchain temelli faaliyet gösteren, dünyanın ilk internet bazlı seyahat sigortası Fizzy'yi satın aldığını duyurdu. Fizzy müşterileri poliçelerini sadece internet üzerinden satın alabiliyor ve uçuşlarında bir

gecikme olması halinde poliçe otomatik olarak iptal edilerek prim bedeli müşteriye geri ödenebiliyor. Parametrik sigortacılık teknikleriyle blockchain teknolojisini birleştiren Fizzy, müşterilerine basit, otomatik,

güvenli, şeffaf ve hızlı çözümler sunuyor. Fizzy ile seyahat sigortasını uçuşuna 15 gün kala oluşturabilecek olan sigortalılar, başta Avrupa kıtası olmak üzere 800 binden fazla uçuş için teminatlarını oluşturabiliyor.

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

Kuzey Amerika şehirlerinin toplam riski 92 milyar dolar

İngiliz broker Lloyd's tarafından yapılan açıklamada, Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada'da siber saldırılar, seller ve diğer tür risklerin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkabilecek zararın yıllık 93 milyar dolar seviyesinde oluşacağı belirtildi. Lloyd's tarafından oluşturulan Şehir Risk Kataloğu (City Risk Index), şehir bazında sahip olunan riskleri ve maliyetlerini tespit etmeyi amaçlıyor. Rapor ayrıca, gerekli önlemlerin alınması halinde yıllık 2.9 milyar dolarlık tasarruf da edilebileceğini ortaya koyuyor. Listede yer alan 279 şehir arasında en risklisi New York. 22 farklı risk türünü; finans-ekonomi-ticaret, jeopolitik-güvenlik, sağlık-beşeriyet, doğal afetler-iklim ve teknoloji-uzay olmak üzere beş kategoride inceleyen araştırmacılar, dünya üzerindeki toplam gayri safi milli hasıla üretiminin yüzde 41'ini analiz içerisinde değerlendirmiş oldu. Lloyd's İnovasyon Lideri Trevor Maynard, özellikle siber risk üzerine çalışmaların devam ettiğini, siber saldırıların önümüzdeki dönemde



daha da sıklaşarak daha maliyetli bir hale geleceğini öngördüklerini belirtiyor. Sadece yüzde 10-20 arasında işletmenin siber saldırılara karşı güvende olduğunun altını çizen Maynard, siber risk konusunda kesinlikle daha çok bilinç sağlanması gerektiğini sözlerine ekliyor. Kuzey Amerika bölgesinde piyasadan

kaynaklanan bir kriz için 19.9 milyar, siber saldırılar için 14.73 milyar, sel için 13.17 milyar dolarlık maliyet projeksiyonu yapılan araştırmada, şehir bazında ilk sıraları ise Los Angeles (11.56 milyar dolar), Chicago (5.72 milyar dolar), Houston (4.98 milyar dolar) ve San Francisco (4.57 milyar dolar) aldı.

Sigortacılık sektörü dünya ekonomisinden hızlı büyüyor

2018 ve 2019 yılları büyüme tahminleri dikkate alındığında sigorta sektörünün dünya ekonomisinden fazla büyüyeceği dikkat çekiyor. Reasürans devi Munich Re tarafından açıklanan araştırmada, özellikle gelişmekte olan ülkeler ve sigortacılık sektörleri büyümenin ana kaynağı olarak gösterildi. 2018-2019 döneminde elementer branşta yüzde 9.5 büyüme öngören araştırma; Çin, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve bazı Latin Amerika ülkelerini büyümenin ana motorları olarak değerlendirdi.



Hayat branşında bölgeler arasında ciddi farklılıklar beklenmekle birlikte ortalama yüzde 5.6 büyüme tahmin ediliyor. Araştırma, düşük faiz

oranları dolayısıyla Avrupa ülkeleri için olumlu tespitler içeriyor. 2030 yılında toplamda 8 trilyon dolar prim üretimi öngören Munich Re'ye göre, bu değer üçte biri Çin tarafından karşılanacak. InsurTech alanında yürütülen çalışmaların pazar payı büyümesi ve prim üretimine etkisini de inceleyen çalışma, gelişmekte olan pazarlarda etkinin daha büyük olacağını öngörüyor. 2025 yılında FinTech alanında 3.7 trilyon dolar ek gayri safi milli hasıla yaratılmasını bekleyen uzmanlar, özellikle mobil uygulamalara dikkat çekiyor.

Dert Varsa



Derman AXA



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



AXA SİGORTA

TARSİM, AZERBAYCAN İÇİN ROL MODEL OLUYOR

Azerbaycan'da tarım sigortası alanında oluşturulmak istenen sistem için rehberlik eden TARSİM, geçen ay yapılan Tarım Sigortaları Sisteminin Kurulması Çalıştayı'na katılım sağladı. Türkiye'yi Azerbaycan'da, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Tarımsal Desteklemeler Daire Başkanı Hayri Yılmaz ile TARSİM Bölgeler Grup Müdürü Murat Kaya'nın yer aldığı heyet temsil etti. Çalıştayda Türkiye tarımı ile Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi ve uygulamaları hakkında katılımcılara bilgilendirmelerde bulunuldu ve sorular yanıtlandı. Aynı tarihlerde, Maliye Pazarlarına Nezaret Kurumu (FIMSA - Financial Market Supervisory Authority), Azerbaycan Tarım Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı yetkilileri ziyaret edildi.

İspanya'da TARSİM'i anlattılar

TARSİM yine haziran ayında, Mapfre Re tarafından İspanya'nın Madrid ve Valladolid şehirlerinde düzenlenen tarım sigortaları seminerlerine katılarak Türkiye'deki tarım sigortaları uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulundu. İspanya'ya giden heyette TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları

Türkiye'nin Tarım Sigortaları Havuzu TARSİM, yurtdışında yoğun ilgi görüyor. TARSİM heyeti Mayıs ayında Peru'da, hazıranda ise İspanya ve Azerbaycan'da çeşitli etkinliklere katılarak Türkiye'nin tarım sigortalarında edindiği deneyim ve tecrübeleri paylaştı...



ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü ile TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt başta olmak üzere bakanlık, Hazine Müsteşarlığı ve TARSİM Genel Müdürlüğü yetkililerinden oluşan bir heyet temsil etti. Seminer kapsamında, İspanya'daki tarım sigortaları uygulamaları hakkında bilgi alındı. Türkiye'deki sistem ve gelişimi hakkında bilgi verilerek, geçen yıl uygulamaya alınan İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası ile bu alandaki hasar tespit çalışmalarının sonuçlarına ilişkin sunumlar yapıldı, saha çalışmalarına katılım sağlandı.

Peru'da ALASA'nın özel konuğu oldular

TARSİM, Mayıs ayında Peru'nun Lima şehrinde düzenlenen "15. Uluslararası ALASA

(Latin Amerika Bitkisel Ürün Sigortalarını Geliştirme Birliği) Kongresi'ne özel konuk olarak katıldı. TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloglu ve Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu'nun katıldığı kongrede, Türkiye deneyimleri paylaşıldı. Latin Amerika'da uygulanan tarım sigortalarının gelişimi ve uygulanmakta olan kamu-özel sektör işbirliği sistemleri, tarım sigortalarında teknolojinin kullanımı, tarımda kredi ve sigortanın önemi gibi konular görüşüldü. Program çerçevesinde Lima'daki Türkiye Cumhuriyeti Peru Büyükelçiliği ziyaret edilerek, Türkiye ile Peru arasındaki ekonomik ve ticari işbirliği çalışmaları hakkında da bilgi alındı.

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)





Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Alfabenin (abece) harflerini kullanarak sigorta, hayat ve bireysel emeklilik sektörlerinin küçük bir fotoğrafını çekmeye çalıştım. Umarım satır aralarında faydalı olabilecek bilgiler, mesajlar verebilmişimdir...



ABECE

A Acenteler hayat dışı sigorta prim üretiminde çok güçlüyken hayat ve bireysel emeklilikte zayıf. Neden?

B Bireysel emeklilik genç işi; 25-44 yaş arası katılımcıların oranı yüzde 61.

C “Can” kuş misali bir hayalin peşine takılıp, uçup gitmesin. ABD’de yapılan araştırmaya göre dikkatsizlik sebebiyle oluşan ölümlü trafik kazalarının yüzde 61’i, şoförün “hayallere dalması” yüzünden gerçekleşti.

D Dijital dönüşüm sigortacıları heyecanlandırıyor. Aynı zamanda ödlerini koparıyor. Çünkü sektör hızlı değişime değil yavaş değişime alışkın.

E Eğitim durumuna göre bireysel emeklilik araçları incelendiğinde 45 bin 900 aracının yüzde 87’si üniversite ve üzeri okul mezunu.

F Faizlerdeki artış kamu iç borçlanma araçlarını bünyesinde bulunduran emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapan katılımcıların birikimlerini eritti. Devlet katkısı fonları da kaybetti- ren fonlar arasında yer aldı.

G Getirisiyle mutlu eden fonlar, bu dönemde, kamu dış borçlanma fonları oldu.

H Hastalık ve sağlık sigorta priminin yüzde 51’ini acenteler üretti. (2017 yılı TSB verileri.)

İ İnovasyon sigorta şirketlerinin yeni gözde kavramı. Sektör “inovasyon ile kurum içi değer üreten süreçleri nasıl oluştururuz” sorusuna yanıtıyor.

J Japonya’da çalışanların yüzde 90’ı gönüllü emeklilik planlarına dahil. Bizde çalışanların zorunlu OKS’deki kalma oranının (yüzde 47) düşüklüğü endişe

verici.

K Katılım sigortası verileri şöyle: 2018’in ilk 4 ayında toplam 558 milyon liralık prim üretildi. Bunun 537 milyon 864 bin lirası hayat dışından, 20 milyon lirası ise hayattan geldi. (TSB verileri.)

L Lemonade, sigorta sektörünü düzeltmek istiyor ve bunu yaparken yarattığı iş modelini bilimsel araştırmalara dayalı, davranışsal bir varsayıma dayandırıyor: “İnsanlar, karşındakine güvindiklerinde dürüst davranır.” Lemonade müşterilerinin ona güvenmelerini nasıl sağlıyor? Öncelikle onlara aylık 5 dolara varan tutarlarda düşük prim tutarları öneriyor ve bu primlerin nasıl hesaplandığına ilişkin oldukça şeffaf davranıyor. Ayrıca bir poliçeyi 1 dakikadan az bir sürede oluşturabiliyor. Bunun yanı sıra çok hızlı tazminat ödeme politikası güdüyor. Bu hız 3 saniyelere kadar düşüyor ki bu süre çoğu sigorta şirketinin yapabileceğinin fazlasıyla ilerisinde. Eğer tazminatlar anında çözülmemi-yorsa şirketin ChatBot uygulaması Maya veya müşteri hizmetleri yetkilisi tarafından kolayca çözümlenebiliyor. Fakat Lemonade’in güven inşa etme konusunda kullandığı en anlamlı yöntem, diğer sigorta şirketlerinin aksine topladığı prim ve ödediği tazminat tutarları arasında farkı kendisinde tutmayıp (primin sadece yüzde 20’sini kâr olarak tutuyor), müşterinin tercih ettiği bir hayır kurumuna bağışlaması. Lemonade bu şekilde ilk bağışını 53 bin 174 dolar olarak geçen hafta yaptı. (Lemonade ile ilgili bu bilgileri sigortastrateji.com’dan aldım.)

M McKinsey’nin yaptığı bir araştırmaya göre daha iyi müşteri deneyimleri olan sigorta



şirketleri daha hızlı ve kârlı bir şekilde büyüyor. Startup'lara hızlıca "merhaba" deyin ve onlardan sigortacılığın yeni kurallarını öğrenmeye açık olun.

N "Ne oluyor" demeyin. Rakipleriniz dijital dünyayı keşfediyor: Hong Kong Sigortacılar Federasyonu, trafik ve kasko sigortalarında blockchain tabanlı ürünü geliştirmeye başladığını açıkladı.

O Otomatik katılım sistemi ile BES'e dahil olan çalışan sayısı 4.1 milyon.

P Pazar payını artırmak isteyen sigorta şirketleri mevcut ürünleriyle bunu başaramayacak. Yeni ürünler geliştirmek ve bu ürünleri esnek iş modelleriyle müşteriye sunmak zorundalar.

R Rekabette kazanan şirket olmanın yolu analitik iş tekniği ve algoritma tabanlı hizmetler geliştirmekle mümkün olacak.

S Sürdürülebilir bir ekonomik kalkınma için tasarrufları

artırmalı ve uzun vadeli park eden fonlar oluşturmaliyiz. İşte emeklilik yatırım fonları...

T TSB verilerine göre, 2018 yılı birinci çeyrekte üretilen hayat sigortası primi 1.9 milyar TL oldu. Büyüme oranı yüzde 16.9.

U Uygun, hızlı, istikrarlı, değer, güvenli, kolay: IBM'in veriye

duyarlı ve sabırsız müşteriler için takip edilmesi gerektiğini söylediği altı kavram.

V Veri (büyük veri) ve analitiği, aktörlerin yeni dost kavramları.

Y Yaşlanan Avrupa nüfusu ve artan sağlık harcamaları Avrupadaki sigorta şirketlerinin sağlık ve tamamlayıcı sağlık ürünlerinin satışını hızlandırdı.

Z Zamanında, doğru verilere erişebilen sigorta şirketi fark yaratacak.



“HER EVDE EN AZ 1 SİGORTA POLİÇESİ OLMALI”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, zorunlu branşlarda sigortalılık oranının düşük olduğuna dikkat çekiyor. Pamukçu, “Sigortalanma oranının artması için zorunlu poliçelerin takibinin yapılması ve sağlam kontrol mekanizmalarının kurulması gerekiyor” diyor...

Sigorta sürekli büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomiye yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir sektör. Sigorta şirketleri verdikleri teminatlara karşılık topladıkları primleri ve elde ettikleri fonları değerlendirerek ülke yatırımları için kaynak yaratıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortacılığın sosyal işlevinin yanı sıra ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü için de önemli bir fonksiyona sahip olması gerektiğini vurguluyor ve “Bu da ancak sigorta farkındalığının artması ve ülkemizin prim üretim hacminin gelişmiş piyasalar düzeyine ulaşmasıyla mümkün olacaktır” diyor.

“Kapsamlı bir çalışmayla farkındalık artırılabilir”

Türkiye’de zorunlu olan branşlarda bile sigortalanma düzeyinin çok düşük olduğu bir gerçek. Pek çok sigortalının yeterli bilinç düzeyinde olmadığı görülüyor. Pamukçu’ya göre



Dr. E. Baturalp Pamukçu

sektör olarak sigorta bilincini artıracak, kapsamlı bir çalışma yapılması gerekiyor: “Kişilerde sigorta bilincinin artırılması için sektörde tanıtım çalışmalarının biraz daha artırılması gerekiyor. Sektör olarak ortak amacımız, her evde en az bir sigorta poliçesinin bulunmasını sağlamak olmalı.” Dr. E. Baturalp Pamukçu,

bilincin artması için sigorta olgusunun her aşamada ve her zaman gündemde tutulması, her seviyedeki eğitim müfredatında sigorta konusunun yer almasının sağlanması gerektiğinin altını çiziyor. Erken yaşta sigorta bilinci oluşmasının önemine işaret eden Pamukçu, toplumun sigortaya ve sektöre bakışının olumlu

yönde değişmesi için çocukların çok önemli bir rol üstleneceğine inanıyor.

Sigorta ve sigortacılığın cazibesi artıyor

Sigorta, taşıdığı yüksek potansiyel itibarıyla Türkiye’de hızla gelişen ve büyüyen bir sektör. Pamukçu, “Sigorta sektöründeki büyüme ve gelişme ivmesi, sigortacılığın her zaman gözde bir meslek olmasını sağlıyor. Günümüzde sigorta sektöründe yer alan birçok meslek grubu geleceğin meslekleri arasında gösteriliyor. Sigortacılıkta kariyer fırsatları hızla artıyor ve sektör 70 binden fazla kişiye istihdam olanağı sağlıyor” diyor.

“Nitelikli istihdamla rekabet gücü artar”

Türkiye sigorta sektörünün rekabet gücünün artırılmasında nitelikli istihdam önemli bir faktör. Sistem büyüdükçe ve genişledikçe sigorta şirketlerinin sayısı, buna paralel olarak da sektörün eleman sayısı artıyor. Aynı doğrultuda sigorta acentelerinin, broker ve eksperlerinin de sayısı yükseliyor. Pamukçu, bu noktada sektörde çalışacak personelin yeterli mesleki eğitime sahip olmasının önemine şöyle dikkat çekiyor: “Çalışanların eğitimi, şirketlerde çalışmaya başladıkları süre itibarıyla şirketlerine daha kısa zamanda adapte olmaları ve kısa/uzun sürede yakalayacakları başarılar anlamında önem teşkil ediyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında, sigortacılık konusunda lisans ve ön lisans düzeyinde verilen eğitimlerin yüzeysel olmaması gerekiyor. Sigortacılık konusunda yeterli bilgi ve birikime sahip olmanın yanı sıra eğitim veren kurumların zorunlu staj uygulamalarıyla,

mezunların uygulamayı eksiksiz şekilde öğrenmeleri konusunda gerekli teşvik sistemlerinin oluşturulması sağlanmalı. Eğitim niteliğinin iyileştirilmesi ve zorunlu staj uygulamalarının hayata geçirilmesi, sektördeki istihdam sürecine olumlu katkılar sağlayacaktır.”

“Zorunlu sigortalar uygulanabilir olmalı”

Sigorta, finans sektörü için önemli bir işlevi yerine getiriyor. En temel anlamıyla ulusal kaynak ve varlıkların uğrayabileceği zararları en aza indirme işlevini yerine getiriyor. Pamukçu, bu açıdan Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde sigorta

bilincinin yaygınlaştırılması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortaların hayata geçirilmesini çok önemli görüyor. Zorunlu poliçelerin takibinin yapılması ve sağlam kontrol mekanizmalarının kurulması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, “Bu tam olarak sağlanamadığı ve cezai yaptırımlar olmadığı için zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranının maalesef düşük olduğunu gözlemliyoruz. Zorunlu poliçe yaptırması gereken firmaların kamuyla ilişkilerinin olduğu tüm noktalarda söz konusu kontrollerin kurulması bu konuda bir iyileştirme sağlayacaktır” diyor.



TÜRK NIPPON SİGORTA AİLESİ İFTARDA BULUŞTU

Türk Nippon Sigorta çalışanları iftar yemeğinde bir araya geldi. 29 Mayıs 2018 tarihinde İstanbul’daki Mabeyin Restaurant’ta verilen iftar yemeğine, başta Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu olmak üzere tüm Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlüğü personeli ve yöneticiler katılım sağladı. Birlikte iftar yapan ekip, keyifli bir akşam geçirdi.

Emeklilik fonlarının performansını hangisi belirliyor? Piyasa mı, varlık dağılım politikası mı yoksa aktif yönetim becerisi mi?



Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı

ses@ludens.com.tr

Bir emeklilik fonunun toplam performansı esas olarak üç parçaya ayrılabilir:

- 1) Piyasa hareketlerinden kaynaklı getiri
 - 2) Varlık dağılım politikasından kaynaklanan getiri
 - 3) Aktif yönetim getirisi
- Getiriyi bu biçimde ayırarak incelediğimizde, fonun portföy yönetimine ilişkin makro ve mikro kararlarının nasıl sonuçlar verdiğini daha net biçimde görebiliriz. Bir emeklilik fonunun portföyündeki varlıkların dağılımına ilişkin genel, uzun vadeli, stratejik kararlarının sonuçları “varlık dağılım politikasından kaynaklanan getiri”dir.

Menkul kıymet seçimi ve piyasa zamanlaması gibi daha kısa vadede değişiklik yapılan, taktik kararların sonucu ise “aktif yönetim getirisi”ni oluşturur. Konuya ilişkin özellikle gelişmiş ülkelerde (ABD, Kanada) yapılan çalışmalar incelendiğinde, bir fonun toplam getiri değişimindeki temel unsurun piyasa hareketlerinden kaynaklı getiri olduğu görülüyor. ¹ Piyasa etkisi arındırıldıktan sonra yapılan incelemelerse varlık dağılımı ve aktif yönetimin göreceli önemini ortaya koymaya çalışıyor. Bunların bulguları farklılaşmakla birlikte varlık dağılımının görece daha önemli bir unsur olduğuna dair bir eğilim görülüyor. ² Biz de ülkemizdeki emeklilik fonlarında bu sorunun yanıtını merak ettik ve bir çalışma yaptık. Bu çalışmada, dünyadaki çalışmalara benzer olarak iki fon kategorisini incelemeye dahil ettik:

- 1) Esnek emeklilik fonları
 - 2) Hisse emeklilik fonları
- İnceleme dönemi olarak Temmuz 2007-Temmuz 2017 aralığını belirledik. 5 yıllık ve 10 yıllık iki alt periyot için yapılan analizlerde aylık net getiri üzerinden çalıştık.

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

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



5 yıllık alt dönemde 19 hisse emeklilik ve 25 esnek emeklilik fonu analiz kapsamına girdi. 10 yıllık dönem için ise 10 hisse emeklilik ve 12 esnek emeklilik fonu incelemede yer aldı.

İnceleme kapsamında yer alan fonların toplam portföy büyüklüğünün hisse ve emeklilik fonlarının toplam portföy büyüklüğüne oranları 5 ve 10 yıllık dönemler için sırasıyla yüzde 85 ve 58. Bu veri, örneklemimizden elde edilen bulguların temsil kabiliyetinin yeterli olduğuna işaret ediyor.

Piyasa hareketlerinden kaynaklı getiriyi belirlemek üzere, öncül çalışmaları takip edecek biçimde, tüm fonların ağırlıklı ortalama getirisini kullandık. Yapılan zaman serisi analizlerinin sonucunda literatürdeki genel kanıyı destekler nitelikte, piyasa hareketlerinden kaynaklı getirinin baskın biçimde toplam getirideki değişkenliği belirleyici unsur olduğu sonucuna ulaştık.

10 yıllık ve 5 yıllık inceleme dönemlerinde hisse emeklilik fonları için piyasa hareketlerinden kaynaklı getirinin ortalama açıklayıcılık düzeyi yüzde 98 çıktı. Esnek emeklilik fonlarında ise 5 yıllık dönem için ortalama açıklayıcılık düzeyi yüzde 87 ve 10 yıllık dönem için yüzde 89 olarak oluştu.

Altı çizilecek bir diğer nokta da piyasa hareketlerinden kaynaklı getirinin toplam getirideki değişimi domine ettiği bulgusunun fon kategorisinden bağımsız olması. Dolayısıyla diyebiliriz ki emeklilik fonların getirisinin büyük bir kısmı piyasadaki değişimlerden etkileniyor. Çalışmamızın ikinci aşamasıyla ilgili sonuçları bir sonraki yazımızda paylaşacağız. Kalın sağlıcakla.

¹ Xiong et al. (2010) ABD yatırım fonu piyasasında yürüttüğü çalışmada piyasa hareketlerinin fonun getirisindeki değişimin % 80'ini açıkladığını bulgulamıştır. Li (2014), Kanada hisse ve değişken yatırım fonları üzerine yaptığı çalışmada bu oranı değişken fonlar için % 72 ve hisse fonları için % 57 olarak bulmuştur.

² Bknz: Xiong et al. (2010), Li (2014) ve Aglietta (2012)

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Mayıs 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahımcı Sayısı
GEK	Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.7	1.834.467.538	246.017

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

BPU	BNP Paribas Cardif Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★★★	17.0	238.749.795	27.810
HED	AXA Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	19.0	38.841.398	8.138

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	11.8	317.764.302	38.015
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.8	285.275.084	49.451
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	16.6	67.975.221	23.436
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	13.0	382.947.277	60.767
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	10.9	148.138.396	185.540

Esnek Emeklilik Fonları

GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	10.7	840.237.988	103.803
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	9.4	72.286.976	20.425
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	10.4	202.358.618	86.070
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	9.9	23.870.829	13.211
GHT	Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★★	9.7	1.562.256.013	510.350
AZB	Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	10.7	259.449.614	52.175
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	9.4	86.224.512	18.566

Standart Emeklilik Fonları

AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	7.1	71.514.432	22.299
CHS	Cigna Finans Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	7.8	15.108.547	5.074
VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	7.4	954.340.783	269.331

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ"de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

DIŞ TEMİZLİĞİYLE İLGİLİ YANLIŞ BİLİNERLER



Dt. Diler Karakaya
Yunus Emre Hastanesi

Dişlerini beyazlatmak için çamaşır suyuyla fırçalayan da var tuzla ve karbonatla da! Oysa bir diş hekimine giderek, hem hayalinizdeki dişlere kavuşabilir hem de dişlerinize zarar vermemiş olursunuz. Güzel görünmenin ilk adımı kuşkusuz güzel bir gülüşle başlıyor. Güzel ve etkileyici bir gülüşün şartı ise elbette inci gibi beyaz ve sağlıklı dişler! Günümüzde herkes inci gibi beyaz dişlere sahip olmak istese de hala diş hekimi yerine çamaşır suyu ya da karbonata başvuranların sayısı epey fazla! Diş beyazlatma yani “bleaching” hakkında kulaktan dolma bilgiler ve önyargılar nedeniyle dişlere zarar veren yöntemlere başvurulabiliyor...

1 Sert fırça kullanmak ve sert fırçalamak daha çok beyazlatır

Sert diş fırçası kullanmak dişin minesine daha çok zarar verir. Ayrıca sert ve yanlış şekilde fırçalamak dişlerimizin aşınmasına ve hassasiyete sebep olabilir. İyi fırçalamak fırçanın sertliğiyle değil, fırçalama tekniğiyle ilgilidir. Genelde orta sertlikte diş fırçaları kullanılır. Çok sert fırçalar dişleri aşındırabilir. Çok yumuşak fırçalar ise dişleri temizlemeyebilir.

2 Diş macununu fazla kullanmak dişleri çizer

Diş macununun miktarından

çok içindeki granüllerin büyüklüğü önemlidir. Dişlerin mine tabakasının çizilmesi macunun fazla kullanılmasıyla değil, kullanılan macunun granüllerinin büyük olmasıyla ilgilidir. O yüzden granülleri büyük olan macunların uzun süreli kullanımından kaçınılmalıdır. Fırçanın üzerine konulan macun miktarının “mercimek tanesi” kadar olmasını öneriyoruz.

3 Çamaşır suyuyla fırçalamak beyazlatır

Çamaşır suyu ile dişleri fırçalamak kesinlikle çok sağlıksızdır. Asla tercih edilmemelidir! Çamaşır suyu hem dişlerimizin yapısına hem de çevredeki ağız dokumuza zarar verebilir.

4 Karbonat ve tuzla fırçalamak beyazlatır

Karbonat ve tuz, büyük granüllü olduğu için dişin doğal yapısını zamanla bozup daha çok renkleşmelere neden olabilir. Bu nedenle özellikle uzun süre karbonat ve tuzla dişler fırçalanmamalıdır.

5 Beyazlatma dişleri daha çok sarartır

Dişleri beyazlatmak yani “bleaching” aksine dişlerin rengini daha çok açmak için yapılır. Hekimin tavsiye ettiği gibi beslenirsek, yani beyazlatma süresince dişleri boyayacak (çay, kahve, kola, sigara vb) maddelerden uzak durur ve rutin ağız bakımımızı yaparsak





böyle bir durum söz konusu olmaz.

6 Beyazlatıcı macunlar dişe zarar verir

Aslında bu doğru bir düşüncedir. Bazı macunların içindeki granüller çok büyük olduğu için diş minesini çizebilir. Bu nedenle beyazlatıcı macunlar mutlaka hekim kontrolü altında kullanılmalıdır. Sigara içenlere yönelik ve beyazlatıcı macunlar çok uzun süre kullanılmamalı ve öncesinde hekime danışılmalıdır.

7 Diş taşı temizliği dişin minesine zarar verir

Diş taşı temizliği, hekiminiz tarafından yapıldığı sürece dişlerinize zarar vermez, aksine taşların orada kalması sizin için daha çok zararlıdır. İleride geri dönüşümü olmayan doku kayıplarına neden olabilir.

8 Diş taşları temizlendikten sonra daha çok diş taşı oluşur

Dişleri düzenli ve doğru fırçalamak diş taşı oluşumunu engeller. Diş taşı temizlendikten

sonra bir daha oluşmayacak diye bir şey yoktur. Oluşan taşlar düzenli olarak hekim tarafından temizlenmelidir.

9 Evde de beyazlatma yapılabilir

Marketlerde ve eczanelerde satılan diş beyazlatmayla ilgili ürünlerin içindeki jellerin konsantrasyonu çok düşük olduğu için çok etkin bir beyazlık görülmeyebilir. Ayrıca bu ürünleri doğru kullanmak çok kolay değildir, kullanımı sırasında dişetlerimize zarar verebiliriz.

Bunu için mutlaka kullanılan ürünler hekimin fikri alınarak ve doğru kullanılmalıdır.

10 Dişleri beyazlatmak diş hassasiyetine neden olur

Diş beyazlatıcı jeller dişlerde hassasiyet yapabilir ama günümüzde kullandığımız jellerde bu oran çok azdır. Oluşan hassasiyet genellikle bir gün içinde geçiyor. Geçmeyen hastalarda ise özel olarak uygulanan flor jelleri, macun ve gargalarla hassasiyet çözülebiliyor.

ÖZEL GÜNLERİN KURTARICISI: BLEACHING

Güzel ve estetik bir gülüş sosyal yaşamda insanların özgüvenini artırıyor. Güzel bir gülüşün anahtarı beyaz dişlerden, beyaz dişlere sahip olmanın yolu ise bir diş hekimine gitmekten geçiyor. Bleaching yani diş beyazlatma, dişlerin yüzeyinde organik ve inorganik maddelerin yapmış olduğu renkleşmenin jeller ve özel yöntemlerle giderilmesi işlemidir. Özellikle dişlerinin şeklinden ve yapısından memnun olup da renginden hoşnut olmayanlar tarafından tercih ediliyor.



En çok da nikah, düğün, mezuniyet ve önemli iş görüşmeleri öncesinde başvuru- rulan bir yöntem haline geldi.



Paranın Serüveni

Ahmet Usta

Bankalararası Kart Merkezi / 31 sayfa

Dijital dönüşüm her alanda olduğu gibi finans ve bankacılık alanlarında da etkisini hissettirirken para kavramı da bu değişime bağlı olarak farklılaşıyor. Teknolojik dönüşümle birlikte bankacılık ve ödemelerin dijitalleşmesi sayesinde nakitsiz ödemeler toplumu olmaya doğru her geçen gün adım adım ilerliyoruz. Mobil ödemeler, nesnelerin interneti, biyometrik ödemeler, kasasız mağaza deneyimi, blockchain teknolojileri ve dijital kimlikler hayatlarımıza dahil olmaya başladı. Bizler de bu teknolojilerin hayatlarımızı nasıl etkileyeceğini ve dönüştüreceğini anlamak için çabalıyoruz.

"Paranın Serüveni", finansal teknolojiler alanında dünyanın önemli fikir önderlerinden David Birch'ün tam da böyle bir dönemde paranın tarihsel yolculuğunu ve geleceğini aktardığı "Before Babylon, Beyond Bitcoin" isimli eserinden



yola çıkarak Ahmet Usta tarafından Bankalararası Kart Merkezi tarafından hazırlanmıştır.

Paranın geçmişten günümüze nasıl şekil değiştirdiğini, toplumların bu kavramı nasıl sahiplendiğini inceleyen, gelecekte nasıl bir yapıya dönüşeceğine dair görüş ve değerlendirmeleri özetleyen ve günümüzde çok tartışılan kripto

para, blockchain gibi teknolojilerin paranın geleceğinde oynayacağı rolü de tartışan bu değerli çalışmaya aşağıdaki QR kodu, BKM Express'in mobil uygulamasında "QR Oku" sekmesi üzerinden taratıp Kanseri Çocuklara Umut Vakfı'na (KAÇUV) dilediğiniz tutarda bağış yaparak erişebilirsiniz.



Blockchain 101 v2 (Genişletilmiş Versiyon)

Ahmet Usta, Serkan Doğantekin

Bankalararası Kart Merkezi / 156 sayfa

Kripto paraların ardındaki teknoloji olarak hayatımıza giren blockchain teknolojisi; bugün finanstan lojistiğe, müzikten kamuya birçok iş kolu tarafından yakından takip ediliyor. Çok sayıda deneme çalışmasının yapıldığı blockchain teknolojisi, bu çalışmaların başarılı olmasıyla gerçek dünyadaki çalışan sistemlerde kullanılmanın eşiğine geldi. Blockchain'in ne olduğunu ve teknoloji ile neler yapılabileceğini Türkiye'deki girişimcilerin, yazılımcıların, özel sektörün, kamunun ve düzenleyicilerin anlamasını hedefleyen Blockchain 101 kitabı, blockchain odaklı ilk Türkçe kitap olma özelliğini taşıyor. Ahmet Usta ve Serkan Doğantekin tarafından kaleme alınan Blockchain 101 kitabının ikinci ve genişletilmiş versiyonu Bankalararası Kart Merkezi'nin desteğiyle



yayınlandı. Teknik bilgisi olmayanların da kolaylıkla okuyup anlayabileceği bu kitabın dijital versiyonuna aşağıdaki QR kodu, BKM Express'in mobil uygulamasında "QR Oku" sekmesi üzerinden taratıp

Darüşsafaka Cemiyeti'ne dilediğiniz tutarda bağış yaparak erişebilirsiniz. Bu kapsamlı ve öğretici blockchain kitabını, blockchain'i merak eden ve bu konudaki bilgisini genişletmek isteyen herkesin okumasını tavsiye ediyoruz.



EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!



**GÜNEŞ
SİGORTA**
“Hayat daha kolay”

Tamamlayıcı sağlık sigortasiyla, her Şey yolunda!

Anadolu Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık Sigortası,
özel hastanelere ödeyeceğiniz fark tutarını garanti altına alır,
tedavi sürecinin her aşamasında kendinizi güvende hissetmenizi sağlar.

Üstelik özel şartlardaki koşulları sağladığınızda,
poliçe yaptırdıktan sonra ortaya çıkan rahatsızlıklarınızı
kapsam dışı bırakmadan ve ek prim uygulanmadan
Yenileme Garantisi'ne de sahip olabilirsiniz.

Anadolu Sigortalı olmanın avantajlarıyla tanışmak
ve anlaşmalı kurum listemizi incelemek için
bize ulaşmanız yeterli.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.