

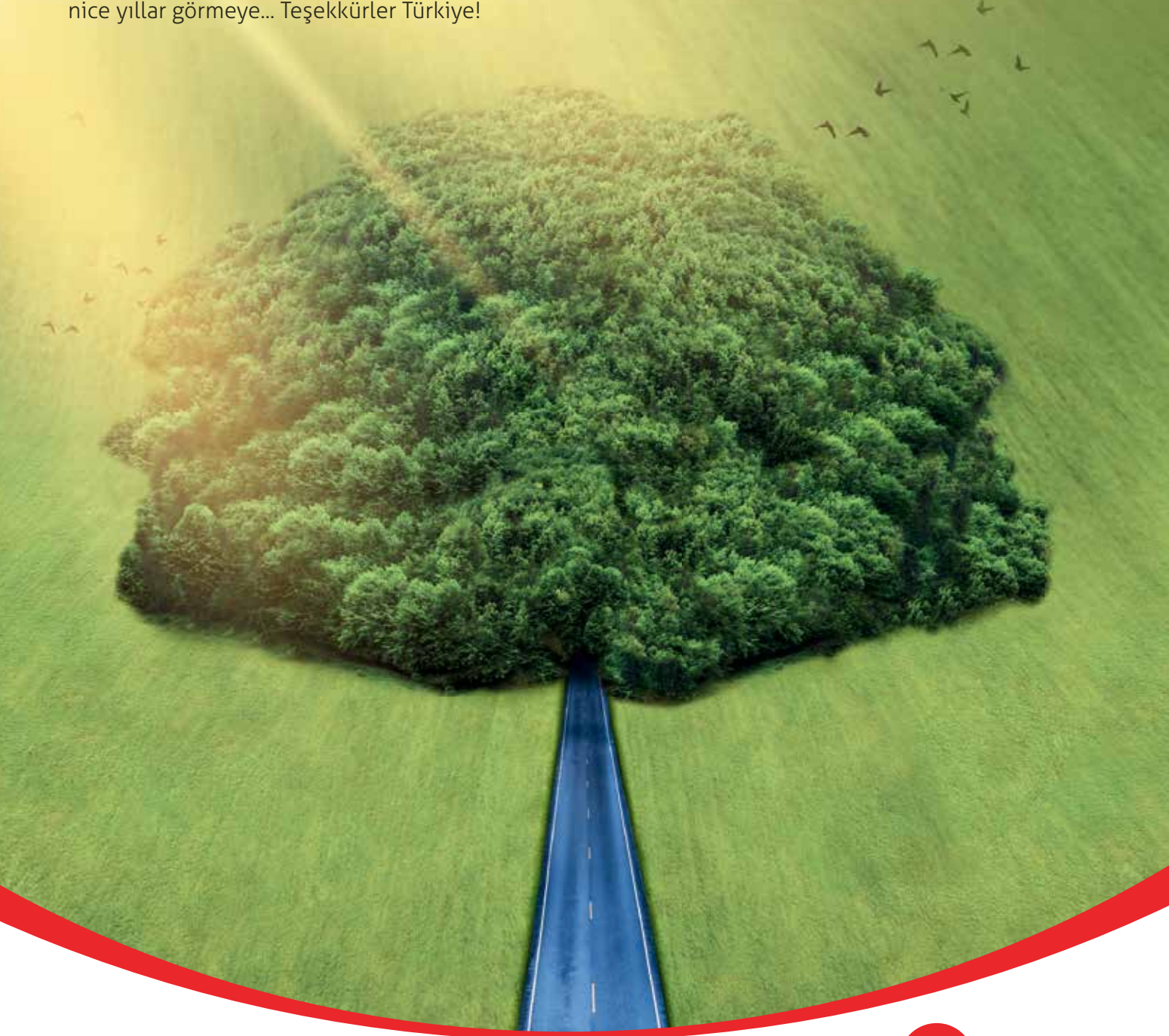
En iyi eğitim sigortasını **SEÇMENİN İPUÇLARI**

DENİZCİLİK SEKTÖRÜ
Anadolu Sigorta güvencesinde

Seyahat ve tamamlayıcı
sağlıkta **KATILIM** zamanı

Nice yollara nice 60 yıllara...

60 yıl önce birlikte çıktığımız bu yolda ilerledik, büyüdük, koca bir çınar olduk.
Memleketimiz ve milletimiz için durmadan daha ileriye, birlikte nice yollar,
nice yıllar görmeye... Teşekkürler Türkiye!





Eğitim de sigortası da şart!

Sektörün başat gündem maddesi bireysel emeklilik sistemi... İçinde bulunduğumuz ortam tasarrufun önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Tasarruf deyince de akla kuşkusuz bireysel emeklilik sistemi geliyor. Birikimlerin profesyonel fon yöneticileri tarafından yönetilmesi, yüzde 25 devlet katkısı gibi "tatlandırıcılar" bu sistemin gündelik hayatımızda daha fazla konuşulmasına yol açıyor. Son günlerde otomatik katılımı ilgili düzenlemeler de gündemi hayli meşgul ediyor. Malum, halkımız isteğe bağlı tasarruf yapmaya pek yanaşmıyor. Ancak bu işin önemini anlayan siyasi otorite, 45 yaş altında çalışan herkesi uzun süreli tasarruf yapmaya zorlayacak gibi görünüyor. Yapılan ve yapılacağı düşünülen düzenlemeler tartışmalara açık olsa da tasarruf yapmanın kötü bir şey olmadığı er ya da geç ortaya çıkacak. Ancak BES'i ve otomatik katılımı konuşurken herkese fayda sağlayan bazı sigorta branşlarını ihmal ettiğimiz de bir gerçek. Bunların başında da eğitim sigortaları geliyor. Malum, çocuğu olan herkesin ortak derdi eğitim. Anne ve babaların en önemli görevi çocuklarının iyi bir eğitim alması. Bu konu o

kadar önemli ki iki kişi bir araya geldiğinde ya işinin geleceğinden ya da çocuğunun eğitiminden konuşuyor. Herkes kendi bütçesine uygun bir okulda çocuğunu okutuyor. Çalışırken ve sağlıklıyken bir şekilde okul masrafları ödeniyor. Peki işler ters giderse, vefat ederseniz ya da sağlığınız yaptığınız işi yapamayacak derecede bozulursa ne olacak? Günlük yaşayıp günlük düşünenlerdenseniz sorun yok, "Allah büyük" deyip geçiştirebilirsiniz. Peki işini kadere bırakmayanlar ne yapmalı? İşte bu noktada küçük primlerle büyük teminatlar sunan eğitim sigortaları imdada yetişiyor. Bu alanda da birikimli ya da risk primi içeren eğitim sigortaları ön plana çıkıyor. Diyelim ki çocuğunuz özel okulda okuyor ve yıllık 40 bin lira ödüyorsunuz. Eğitimi tamamlamasına 10 yıl varsa 400 bin lira teminatlı bir eğitim sigortası satın alabilirsiniz. 1 yıl sonra teminat 40 bin lira azalacağı için ödeyeceğiniz primler de kademeli olarak düşüyor. Peki eğitim sigortasını kimler yaptırmalı, police satın alırken nelere dikkat etmeli? Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarımızda bulabilirsiniz. Siz siz olun çocuklarınızın geleceğini ihmal etmeyin.

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: Ömür Matbaacılık A.Ş.
Telefon: 0 212 422 76 00 pbx
Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.



22



34

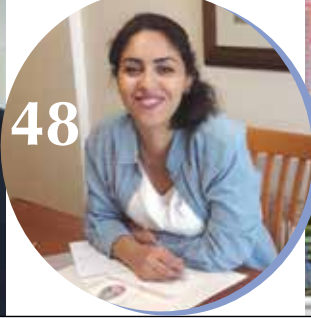
24



26



48



52



22

Denizcilik sektörü Anadolu Sigorta güvencesinde

Anadolu Sigorta Tekne ve Makine Sigortası, ticari amaçla yük taşımacılığında kullanılan tekneler için sefer esnasında oluşabilecek risklerin yanı sıra özel ve ticari amaçlı gezinti tekneleri, tekne inşaat/yenileme projeleri, gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin sorumluluklarını teminat altına alıyor...

24

En iyi eğitim sigortasını seçmenin ipuçları

Kimler eğitim sigortası yaptırabilir? Hangi yaştan/hangi sınıftan itibaren sigorta yaptırmak daha avantajlı? Poliçe seçerken nelere dikkat etmeli? Gelir vergisi indirimi nasıl oluyor? Sigortayla birlikte hangi asistans hizmetleri sunuluyor?

26

Teminat mektubunun tahtını kefalet senedi yıkacak!

Pilot çalışmaları tamamlayan Quick Sigorta, kefalet sigortasını kullanıma sundu. Bu sayede şirketler, özellikle ihalelere katılırken teminat mektubu yerine kefalet senetlerini kullanabilecek...

34

Türk Nippon Sigorta 10 yaşında

Sadece hedef odaklı değil her konuda fark yaratan bir şirket olma vizyonuyla hareket eden Türk Nippon Sigorta, 10'uncu yılını özel bir etkinliklerle kutladı. Türk Nippon çalışanları, verimli olduğu kadar eğlenceli bir 2 gün geçirdi...

48

Ellerinden Altın damlıyor!

İran ve Türkiye'nin ünlü tezhip hocalarından ders alan, tezhibi minyatür ile birleştirerek devrim niteliğinde bir yeniliğe imza atan Hale Khodadoust, Akıllı Yaşam okurları için bu sanatın inceliklerini anlatıyor...

52

Generali, 7 şehrin sigortacılık haritasını çıkardı

Ankaralı Generali Sigorta müşterilerinin yüzde 45'i kasko yaptırıyor. İzmir, kadınların sigortalılık oranının en yüksek olduğu il. Çoğu ilde en çok zorunlu trafik sigortası poliçesi satın alınıyor. Onu DASK izliyor. Kasko da en çok rağbet gören sigortalar arasında...

yazarlar

32

Ali Savaşman
Kriz ortamında satış

50

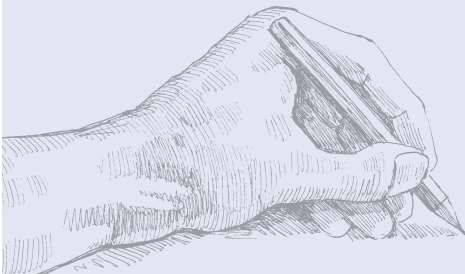
Sinan Metin
Bireysel emeklilik uzmanı

36

Zeynep Turan Stefan
Paylaşım ekonomisiyle
gelen riskler ve fırsatlar

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Yine yeni yeniden:
BES mimarisi yeniden tasarlanmalı!





Selfie ile mobil bankacılığa giriş Akbank'ta Akbank hayatın kalbinde



Selfie ile giriş özelliği iOS 9 ve üstü iOS cihazlarda, Android 4 ve üstü parmak izini destekleyen Android cihazlarda kullanılabilir.

AKBANK

sizin için

Anadolu Sigorta'dan enflasyonla topyekûn mücadeleye tam destek

Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı'na Anadolu Sigorta'dan destek geldi. Dijital kanallar aracılığıyla yapılan poliçelerde geçerli bir kampanya başlatan Anadolu Sigorta; kasko, tamamlayıcı sağlık, bireysel sağlık ve bireysel siber güvenlik ürünlerinde yüzde 10, konut sigortasında yüzde 35, güvenli gelecek ve ferdi kaza sigortasında ise yüzde 50 indirim fırsatı veriyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, yüksek enflasyonun yıllar sonra tekrar ülke gündemine geldiğine ve bu oranların hızla aşağıya çekilmesinin önemine dikkat çekiyor. Anadolu Sigorta olarak bu mücadelenin destekçisi

ANADOLU SİGORTA

olduklarını belirten Koç, şöyle devam ediyor: "Yüksek enflasyon, sağlıklı bir ekonominin temel şartlarından biri olan fiyat istikrarını tehdit ediyor. Şüphesiz toplumun her kesimini arkasına almış bir enflasyonla mücadele programının başarı şansı çok daha yüksek olacaktır. Bu mücadele hepimizin mücadelesi. Biz de Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı'na, en önemli satış kanallarımızdan biri olan dijital kanallarımızda yaptığımız kampanyayla destek veriyoruz."



İlhami Koç

ERGO Türkiye, acentelerini Belgrad'da ağırladı



ERGO Türkiye, acente ve müşteri odaklılık yaklaşımıyla iş ortaklarına fırsatlar sunmaya devam ediyor. Düzenlenen kampanya kapsamında hedef puanlara ulaşan 16 ERGO acentesi, Belgrad seyahatine çıkmaya hak kazandı. Eylül ayında gerçekleşen seyahatte ERGO acenteleri, sonbaharın ilk günlerinde Sırbistan'ın başkenti, Tuna ve Sava nehirlerinin kesişme noktası olan Belgrad'ı keşfetme fırsatı yakaladı. Nehir kıyısına kurulu küçük bir turistik bölge olan Zemun'un sokakları, Sırbistan'ın üçüncü büyük şehri olan Novi Sad, ünlü fizikçi Nikola Tesla Müzesi ve Çiçekler Evi'nde yer alan Tito'nun Anıt Mezarı gibi tarihi mekanları ziyaret eden ERGO iş ortakları, bölgenin seçkin restoranlarında yöresel tatları deneyimlediler. Yıl içerisinde düzenlenen çeşitli kampanyalarla birlikte seyahat etme fırsatı yakalayan ERGO acenteleri, 3 günlük Belgrad turundan keyifli anılar biriktirerek ayrıldılar.

Güneş Sigorta'dan olumlama ve pozitif düşünce semineri



Güneş Sigorta, çalışanlarına yönelik düzenlediği öğle arası seminerlerinde farklı konu başlıklarına değinmeye devam ediyor. Genel müdürlük binasında düzenlenen seminerde, bu kez olumlama ve pozitif düşüncenin önemi ele alındı. Gazeteci, yazar ve TV programcısı Melda Tunçel, katılımcılara şu mesajlar eşliğinde pozitif düşüncenin önemi ve hayatımıza etkileri konusunda önemli bilgiler verdi:

“Kendi mucizemize kendimizin şahit olacağının aslında mükemmel bir yansımasıdır olumlama. Olumlama, adından da anlaşılacağı gibi pozitif ve olumlu kelimelerin bir araya gelişidir. Duyduğunuz, söylediğiniz ve yüreğinizle hissettiğiniz her şey gerçektir.” Yoğun katılımın olduğu, ilgi ve merakla sonuna kadar dikkatle dinlenen seminer sonrasında Melda Tunçel, katılımcılara bir de terapi uyguladı.

Güneş Sigorta da enflasyonla mücadeleye destek veriyor

Güneş Sigorta; ferdi kaza, konut, Acil Sağlık ve KOBİ paketlerinin yanı sıra çiftçileri desteklemek amacıyla traktör araç sınıfındaki kasko poliçelerinde yüzde 10 indirim yaparak Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı'na destek verdi. Söz konusu indirim kampanyası 15 Ekim-31 Aralık tarihleri arasında sürecek. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, kampanyayla ilgili şu bilgileri veriyor: “Ülke kaynaklarından beslenerek büyüyen ve gelişen bir şirket olarak Enflasyonla Topyekûn Mücadele Programı'nı ülkemizin refahı için destekliyoruz. Bu seferberliğe, topyekûn tüm satış kanallarımızda en fazla talep edilen ürünlerimizde indirim yaparak katkı sağlıyoruz. Enflasyonla mücadelenin olumlu sonuçlarının ve ekonomiye yansımalarının çok kısa sürede



etkisini göstereceğine inanıyoruz. Milli birlik ve beraberlik ruhuyla yürütülen bu mücadeleden başarıyla

çıkacağımıza inancımız tam. Güneş Sigorta olarak bu mücadelenin bir neferi olmaktan gurur duyuyoruz.”



*Sağlığınıza güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından kapsama alınmayan ya da kapsama alındığı halde kısmen karşılanan sağlık harcamalarında veya daha yüksek standartlarda sağlık hizmeti almak istediğiniz durumlarda devreye girerek sağlığınıza güvence altına alır.

AXA Sigorta, Kupa Voley'in ana sponsoru oldu

AXA Sigorta, Türkiye Voleybol Federasyonu tarafından düzenlenen Kupa Voley'e 2018-2019 sezonunda isim sponsoru oldu. Eski adıyla Türkiye Kupası, yeni adıyla Kupa Voley olarak anılan, kadınlarda 19'uncusu, erkeklerde 26'ncısı düzenlenecek olan turnuvanın sponsorluk anlaşmasında imzalar 25 Eylül 2018 Salı günü atıldı. İmza törenine AXA

Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ile AXA Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan katıldı. Son yıllarda sağlık ve esenlik çalışmalarına odaklanan AXA Sigorta, bu sponsorluk kapsamında topluma daha aktif bir yaşam sürmeleri için ilham verecek aktiviteler gerçekleştirecek. 12 erkek, 12 kadın takımın katılacağı Kupa Voley müsabakaları erkeklerde 22 Aralık 2018-17 Mart 2019, kadınlarda ise 4 Ocak-24 Mart 2019 tarihleri arasında düzenlenecek. Toplantının açılış konuşmasını yapan Firuzan İşcan, "AXA olarak



yıllardır insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkı sağlama misyonuyla çalışıyoruz. Bu misyon için değer yaratacak işbirliklerine imza atmaya büyük önem atfediyoruz. 2018-2019 sezonunda aralık ayında başlayacak Kupa Voley karşılaşmaları tribünler, canlı yayınlar ve medya içerikleriyle milyonlarca sporsevere ulaşacak. Biz de turnuvaya ev sahipliği yapacak tüm şehirlerde saha içi ve dışında gerçekleştireceğimiz etkinliklerle turnuva ve voleybola ilginin artmasına katkıda bulunmaya çalışacağız" dedi. Yavuz Ölken ise bir sağlık markası olma hedefiyle çalışan AXA'nın bu alandaki çalışmalarını Birleşmiş

Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne dayandırıldığının altını çizdi: "Dünyanın lider varlık yönetimi ve finansal koruma şirketi olarak küresel bir gücümüz ve büyük sorumluluklarımız var. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin 'Sağlıklı Bireyler' maddesi kapsamında insanlara daha sağlıklı ve hareketli bir yaşam sürmeleri konusunda ilham verecek

projelere destek veriyoruz. Buna ek olarak geleneksel sigortacılık anlayışı da değişiyor. Müşterilerimiz artık kayıplar yaşanmadan önleyici adımlar atmamızı bekliyor. Sporun da bu önleyici adımlardan biri olduğuna; insanların fiziksel sağlığı kadar zihinsel sağlığı üzerinde de etkili olduğuna inanıyoruz. İnsanlara daha aktif bir yaşam sürmeleri için ilham verecek projelere destek vermek de bu açıdan işimizin bir parçası ve kurum olarak görevimiz. Eski bir voleybolcu olarak, daha fazla desteklediğinde sporcularımızın ülkemize çok daha büyük başarılar getireceğine eminim."

Doğa Sigorta, brokerlerini Les Ottomans'ta ağırladı

Doğa Sigorta, İstanbul'daki Hotel Les Ottomans'ta bir kokteyl vererek iş ortağı brokerlerle bir araya geldi. Brokerler, canlı müzik eşliğinde keyifli bir zaman geçirirken şirketin yeni dönem proje ve planları da görüldü. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Genel Müdür Coşkun Gölpınar'ın ev sahipliğinde şirket yöneticilerinin de katılımıyla

gerçekleşen organizasyona brokerler yoğun ilgi gösterdi. Gölpınar, "Bu keyifli gece, Doğa Sigorta ile iş ortaklarının birlik ve beraberlik ruhunun adeta bir yansıması oldu. İş ortaklarımızla her fırsatta bir araya gelip değerlendirmeler yapmayı, fikir alışverişinde bulunmayı prensip edindik. Bu güçlü iletişimimiz seçkin organizasyonlarla sürecek" dedi.



KOBİ İşyeri Paket Sigortası ile Dertler Hafiflesin İşler İlerlesin!

KOBİ müşterilerimize özel hazırladığımız İşyeri Paket Sigortası sayesinde siz işinizi büyütürken biz de iş yerlerinizi yangın, sel, hırsızlık ve daha birçok riske karşı tek bir poliçeyle güvence altına alıyor, size destek oluyoruz.

Ayrıca asistans hizmetlerimizle de karşılaşılabileceğiniz cam kırılması, elektrik tesisatında arıza ya da kapıda kalma gibi aksaklıklara karşı sunacağımız çözümlerle sizin hayatınızı kolaylaştırıyoruz.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

Vakıf Emeklilik, “Hızlı Otomatik BES”’in ardından “OKS 2.0”’ı hazırlıyor

Vakıf Emeklilik, çalışanlarına özel avantajlı koşullarda kurumsal çözüm ortağı arayan firmalara; geniş kapsamlı, sigortacılıkta fark yaratan kolayca uygulayabilecekleri ürün ve hizmetler sunuyor. Ayrıca firmaya özel uzman müşteri temsilcisi desteğinin yanı sıra Yaşam Kulüpleri’nden de yararlandırıyor.

İnsan kaynakları birimlerinin çalışan beklentileri çerçevesinde ihtiyaç ve beklentilerini analiz ederek en uygun çözümleri sağlayan Vakıf Emeklilik, grup yıllık hayat sigortası veya grup ferdi kaza sigortası ürünleriyle firmaların çalışanlarını, 1 yıl boyunca karşılaşılabilecekleri risklere karşı teminat altına alıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla da SGK’lılar için aynı kalitedeki sağlık hizmetinden özel sağlık sigortası primlerine kıyasla çok daha düşük primlerle yararlanma fırsatı sunuyor.

Artık emeklilik ve hayat şirketlerinin de sağlık sigortası satabildiğini hatırlatan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, “Mevzuattaki



Özgür Obalı

değişiklik sonrası emeklilik alanında ilk sağlık ruhsatını alan ve ilk poliçeyi kesen şirket olduk. Firmalarımızla birlikte tamamlayıcı sağlık sigortasının tüm Türkiye’de yaygın kullanımı politikasına da katkı vermenin onurunu yaşıyoruz” diyor. Otomatik BES için müşterilerine mobilden, web ortamından, çağrı merkezinden ya da yüz yüze danışmanlarıyla istedikleri an, istedikleri yerden hizmet sağlayan

Vakıf Emeklilik, kurduğu çağrı merkezi, WhatsApp şube ve tamamen online sistemler üzerinden yürütülen süreçleriyle öne çıkıyor. Kısa bir süre önce “Hızlı Otomatik BES”i devreye aldıklarını söyleyen Obalı, 2019’da uygulamaya koyacakları “OKS 2.0” ile de otomatik katılım politikalarına destek vereceklerini vurguluyor.

Vakıf Emeklilik’in işveren katkılı bireysel emeklilik ürünüyle kurumlara özel uygulamalar ve katkı payı ödeme alternatifleri sunduğunu belirten Obalı, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Hem faizli hem de faizsiz işveren katkılı bireysel emeklilik planlarıyla her ihtiyaca cevap

verebiliyoruz. Firma ve çalışanlarını odak noktasına koyarak, online hizmetlerin yanı sıra özel uzman müşteri temsilcisi gibi uygulamalarla birebir teması kaybetmeden farklı yaklaşımları benimsemenin ayrıcalığını yaşıyoruz.”

HDI SİGORTA YENİ BİNASINA TAŞINDI

HDI Sigorta, müşterilerine daha iyi hizmet vermek, çalışmalarını daha güçlü sürdürmek amacıyla yeni adresine taşındı. Şirket, 15 Ekim Pazartesi gününden itibaren İstanbul Kadıköy’deki yeni binasında hizmet vermeye başladı. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Her geçen gün gelişen ve değişen bir dünyada HDI Sigorta

olarak bizlerin de yenilenme zamanı geldiğini düşündük. Yeni yerimizde yaratacağımız sinerjiyle müşterilerimize yönelik çalışmalarımızı daha güçlü sürdürmeyi ve yüksek hizmet kalitemizi artırmayı hedefliyoruz. Ekip arkadaşlarımızla birlikte daima yanınızda olmaya devam edeceğiz” diyor.





Siz de kendinize ve sevdiklerinize değer verin!

#kadinlaradeğer

kadinadeğersigortasi.com

Özel sağlık sigortanız olsun ya da olmasın, Kadına Değer Sigortanız olsun. Teşhis sonrası anında ödeme imkânıyla ister tedavinizi ister maddi ihtiyaçlarınızı karşılayın.

Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin.

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTurkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

Unico Sigorta, 1000'inci acentesine plaketini takdim etti



Acente ve broker satış kanalını büyüme stratejisinde odak noktasına alan ve bu doğrultuda iş ortaklarının dijitalleşmesine yönelik uzun soluklu yatırımlar yapan Unico Sigorta, 1000'inci acentesi Efo Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin sahibi Güven Güler'i genel müdürlük binasında ağırladı. Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu, Güler'e plaketini takdim ettikten sonra şu açıklamayı yaptı: "Hedeflerimiz çok büyük. Bu yolda iş ortaklarımızı seçerken çok özenli davranıyoruz.

Yönetmeliklere uyumlu, şirketimizin dinamik ruhuna adapte olabilecek, sektörde farklı bakış açısına sahip acentelerle ilerlemek istiyoruz. Unico Sigorta olarak acentelerimizle stratejik bir iş ortaklığı kuruyoruz. Acentelerimize karşı çok şeffaf ve ulaşılabiliriz. Bu da bizi sektörde öne çıkaran bir diğer özelliğimiz. Özenli davranarak genişlettiğimiz acente ağımla birlikte oluşturduğumuz ailemizin sektörde çok daha büyük başarılarla imza atacağına gönülden inanıyoruz."

TARSİM GELECEĞİ TEKNOLOJİYLE KURGULUYOR

TARSİM yönetimi bir açıklama yayınlayarak, iş süreçlerinde teknoloji kullanımı ve dijitalleşmenin Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin her zaman önceliğinde yer aldığını hatırlattı ve üreticiler ile paydaşların memnuniyetini artırmak üzere son dönemlerde yeni projelerin ardı ardına hayata geçirilerek, mevcut operasyonlara entegre edildiğine dikkat çekti. "Üreticimize ve paydaşlarımıza daha kaliteli hizmet sunmak, aramızdaki güven bağını kuvvetlendirmek, iletişimde yer ve mekandan bağımsız bir şekilde sürekliliği sağlamak amacıyla teknoloji destekli hizmetleri çok yakından takip ediyor, odağımıza alıyor ve sisteme kazandırıyoruz" denilerek yeni projelerle ilgili şu bilgiler paylaşıldı:
• Sistem açısından kritik bir öneme sahip olan hasar operasyonunda mobil ekspertiz uygulamasının

kullanılmaya başlamasıyla birlikte manuel işlemlere son verildi. Hata olasılığı ortadan kalktı. Bunun verimliliğe, hıza ve sonuçta üretici ile paydaş memnuniyetine ciddi düzeyde olumlu katkıları oldu.
• Tarım sigortaları hasar tespit ve risk analiz işlemlerinin teknolojik verilerle desteklenmesi, dijital

uydu görüntüleri dolu, yangın, sel su baskını, heyelan hasarlarıyla risk analiz işlemlerinde kullanıldı. Çalışma meteorolojik verilerle desteklenerek geliştiriliyor. Bu şekilde 2019 yılında polişe üretim ve hasar tespit işlemlerinde daha geniş bir şekilde kullanılması hedefleniyor.

• Hem kurum hedef ve stratejilerine uygun olarak yeni teknolojilere daha hızlı entegre olabilmek hem de bilgi teknolojileriyle kurumun diğer birimlerini yakınlaştırarak yapıyı daha dinamik bir hale dönüştürmek amacıyla

süreçlerde "kurumsal mimari sistemi" kullanılmaya başlandı.
• Son olarak hizmet ağına dahil olan "TARSİM Mobil" ile akıllı telefon ve tabletler aracılığıyla tüm paydaşlarla iletişimde süreklilik sağlandı. Polişe sorgulama, hasar ihbarında bulunma gibi hizmetler her an her yerde, çok hızlı ve kolay bir şekilde yapılabilir hale geldi.



çözümlerle manuel işlem kaynaklı hataların önlenmesi, yoğun hasar tespit dönemlerinde yaşanabilecek muhtemel gecikmelerin önüne geçilmesi ve polişe tanzim aşamasında erken uyarı sistemlerinin oluşturulabilmesi amacıyla uydu teknolojilerinin süreçlerde kullanılabilirliğine ilişkin proje başlatıldı. Proje çerçevesinde günlük

Kafana takma sigortan Groupama!

Her zaman söylediğimiz gibi
siz olumsuzlukları kafanıza takmayın,
hayatın keyfini doyasıya çıkarın.





ERGO Türkiye'nin yeni CEO'su Yıldırım Türe oldu

1 5 Kasım 2012'den bu yana ERGO Türkiye'de satış ve pazarlamadan sorumlu icra kurulu üyesi olarak görev yapan Yıldırım Türe, CEO'luğa atandı. Sigorta sektöründe 25 yılı aşkın tecrübe ve bilgi birikimine sahip olan Türe, 1 Ekim 2018 itibarıyla yeni görevine başladı. Çukurova Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olan

Türe, 1991 yılında Yapı Kredi Sigorta'da başladığı meslek hayatında iç denetim, finans ve satış yöneticiliği, son olarak da acenteler ve bölgeler genel müdür yardımcılığı görevlerini üstlendikten sonra ERGO Türkiye ekibine katılmıştı. CEO'luk görevini Yıldırım Türe'ye devreden Theo Kokkalas'ın ise Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevini sürdüreceği açıklandı.



Yıldırım Türe

Maher Holding, Türkland Sigorta'yı satın aldı

Rekabet Kurumu, Türkland Sigorta A.Ş. hisselerinin Maher Yatırım Holding A.Ş. tarafından devralınması işlemine izin verdi. Türk sigorta sektöründe bir ilk olan ve yerli bir sigorta şirketinin yabancı bir sigorta şirketini satın alması işlemi olarak dikkatleri çeken süreç tamamlanmak üzere.



Hatırlanacağı gibi Türkland Sigorta ile Maher Yatırım Holding, 2018 yılı başında görüşmelere başlamış ve taraflar anlaşma sağlamıştı.

Anlaşmanın ardından hukuki ve idari süreç başlamıştı. Geçen hafta Rekabet Kurumu, Türkland Sigorta hisselerinin Maher Yatırım Holding tarafından devralınmasını onayladı. Hazine Müsteşarlığı onay süreçlerinin de sonuçlanmasıyla birlikte şirketin Maher Holding bünyesinde faaliyetine devam etmesi bekleniyor.

Generali Sigorta'nın satışları Seydi Demir'e emanet



Seydi Demir

Generali Sigorta'da Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Seydi Demir getirildi. Demir, markanın acente ve banka kanallarının yönetiminden sorumlu olacak. Seydi Demir, 1998'de Girne Amerikan Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans, 1999'da ise Yeditepe Üniversitesi İşletme Fakültesi Satış ve Pazarlama Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Profesyonel kariyerine 1998'de Turkcell'de başladı. Ardından sırasıyla Yapı Kredi Sigorta, Mapfre

Yaşam Sigorta, ERGO Sigorta'da çeşitli kademelerde yöneticilik yaptı. 2010'da Mapfre Sigorta bünyesine katılan Demir, 8 yıl boyunca bu şirkette acenteler, brokerler, direkt satış, oto bayi kanalları, bankasürans ve leasing departman yöneticisi olarak çalıştı. Ayrılmadan önceki son görevi kurumsal ve İstanbul bölgeler direktörlüğüydü. Evli ve 1 çocuk sahibi olan Seydi Demir'in özel ilgi alanları arasında seyahat etmek, gitar çalmak ve fotoğrafçılık yer alıyor.



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

Allianz Türkiye, bayrak değişimlerine hazırlanıyor

Sigortacılık devi Allianz'ın küresel ve Türkiye operasyonlarının liderliklerinde 1 Ocak 2019 itibarıyla önemli değişiklikler yaşanacak. 2016 yılının ocak ayından bu yana Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak görev yapan Aylin Somersan Coqui, 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Grubu İnsan Kaynakları Başkanı (Chief Global HR Officer) olacak. Ondan boşalacak göreve, Hazine ve Maliye Bakanlığı onaylarının ardından, Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı (COO) olarak görev yapan Tolga Gürkan getirilecek. 2010 yılından bu yana Allianz Sigorta Genel Müdürü olarak çalışan Arif Aytekin ise yine 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı görevini üstlenecek.

Aylin Somersan Coqui yeni sulara yelken açıyor

Allianz ailesine 2002 yılında katılan Aylin Somersan Coqui, Allianz Global Investors ve PIMCO'da aldığı çeşitli pozisyonların ardından Allianz Grubu'nun CEO Ofisi Eş Başkanı olarak atandı. Somersan Coqui'nin Türkiye'deki çalışma yaşamı, 2013 yılının ocak ayında Allianz Sigorta A.Ş. ile Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin Yapı Kredi Sigorta ile Yapı Kredi Emeklilik şirketlerinin satın alma ve birleşme süreçlerinde mali işler genel müdür yardımcısı (CFO) olarak başlamıştı. 6 yıllık Türkiye görevinin Ocak 2016'da başlayan ikinci yarısında ise Allianz Türkiye'nin kaptan koltuğuna oturmuştu.

Tolga Gürkan, 6 görev birden üstlenecek

1972 İstanbul doğumlu Tolga Gürkan, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra yüksek lisansını Penn State Üniversitesi'nde tamamladı. 1995-1997 yılları arasında Ford Otosan'da uzman, 1999-2007 arasında Booz Allen Hamilton'da proje müdürü olarak çalıştı. Allianz Türkiye bünyesine 2007 yılında program yönetimi direktörü olarak katıldı. Nisan 2010'dan bu yana Allianz Sigorta ile Allianz Hayat ve Emeklilik'te İcra Kurulu Başkan Vekili ve Operasyonlar Genel



Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Bu görevlerine ek olarak Ocak 2015'te Allianz Yaşam ve Emeklilik Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı, Ocak 2016'da ise Allianz Yaşam ve Emeklilik Yönetim Kurulu Üyesi rollerini üstlendi. Gürkan, kamu otoritesinin onayı ardından Ocak 2019 itibarıyla Allianz Sigorta ile Allianz Hayat ve Emeklilik Yönetim Kurulu Üyeliği ve İcra Kurulu Başkanlığı'na ek olarak Allianz Yaşam ve Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üyesi olarak görev yapacak.

Aytekin ve Türkölmez'in genel müdürlükleri devam edecek

1971 Ankara doğumlu Arif Aytekin ise Orta Doğu Teknik Üniversitesi Çevre



Aylin Somersan Coqui

Mühendisliği mezunu. 1995-1977 yılları arasında Zeytinoglu Holding ve Enka Pazarlama'da satış temsilcisi olarak çalıştı. 1997-2000 arasında Zeytinoglu Holding'de satış ve pazarlama müdürü olarak görev yaptı. 2000-2005 arasında AXA Sigorta'da acente satış müdürlüğü, 2005-2008 arasında da satış ve pazarlama grup müdürlüğü yaptı. Eylül 2008'de

satış ve pazarlama direktörü unvanıyla Allianz Sigorta'ya transfer oldu. Nisan 2010'da Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, İcra Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü olarak görevlendirildi. Allianz Sigorta'yı temsilen TARSİM A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi de olan Arif Aytekin,

Ocak 2019 itibarıyla bu görevlerinin yanı sıra Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev alacak. Bu arada Arif Aytekin mevcuttaki Allianz Sigorta Genel Müdürlüğü, Taylan Türkölmez de Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürlüğü görevlerine devam edecek.



Arif Aytekin

İstediğin Zaman, İstediğin Yerde Anında Kredi ile Yanındayız

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

VakıfBank, Yanındaki Güç.



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



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

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Gönüllü, yarı sorunlu, tam sorunlu



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Sistemdeki büyüme durdu, hatta küçülme dönemine girildi. “Sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı bireysel emeklilik sistemi, bireysel emeklilik sisteminin tamamlayıcısı otomatik katılım sistemi” gibi bir formül anlamsız...



Bireysel emeklilik sisteminin dünü, bugünü ve yarınını özetler misiniz” diye sorsalar, böyle bir başlık uygun olabilirdi... Otomatik katılım sistemiyle bireysel emeklilik sisteminde birçok şey değişti. Bu değişim maalesef iyileşmeyi değil yapısal bozulmayı işaret ediyor. “Bir şeyi bu kadar çok düzenlerseniz aslında düzenlemiş olmazsınız” diyeli çok olmadı ama düzenlemelere devam ediyoruz. Bu düzenleme mantığıyla 2019 yılına da değişimle gireceğimizi söylemiştik. “Basit ve anlaşılır yapı yeniden tesis edilebilir mi” diye sorarsanız, fark ettiğiniz üzere umutlu değilim. Şeffaf, basit, güvenilir bir sistem gün geçtikçe karmaşık bir hal aldı. Adeta SGK mevzuatına rakip yaratılıyor. Yeni düzenlemeler yakında önümüze gelecek. Bakıp tekrar değerlendireceğiz.

Küçülme dönemine girildi

Tabii bu arada bireysel emeklilik açısından önemli bir zaman dilimindeyiz. Bireysel emeklilik sistemi 27 Ekim 2018 itibarıyla 16 yaşını tamamladı. “17 yaşına nasıl girdi” dersiniz, verilerle durumu açıklamaya çalışalım...

☛ Katılımcı sayısı 1 yıllık süreçte yüzde 1 bile artmamış.

☛ Fon büyüklüğü 11 milyar TL artmış ama tabloda görülmeyen



bir bilgi, katkı payı tahsilatı ilgili sürede 6.9 milyar TL olmuş. Yani fon büyüklüğündeki artış 4 milyar TL’de kalmış.

☛ Devlet katkısındaki artış da yüzde 1 bile artmamış. Sistemdeki büyümenin durduğunu, hatta küçülme dönemine girildiğini söyleyebiliriz. Bir başka ifadeyle BES için “daha 17, 17 yaşında terk edildi” diyebiliriz.

Otomatik katılım sisteminin, bireysel emeklilik sisteminin tamamlayıcısı gibi kurgulandığı görünüyor. 2019 yılı düzenlemeleriyle hangi platformda ilerleyeceğini bilahare değerlendireceğiz.

Ancak “sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı bireysel emeklilik sistemi, bireysel emeklilik sisteminin tamamlayıcısı otomatik katılım sistemi” gibi bir formülün anlamsız olduğunu da bu vesileyle ifade edelim.

Sağlıkla kalın...

Önemli not: Yazının başlığı “Gönüllü, yarı zorunlu, tam zorunlu” olacaktı, düzeltir(!) özür dileriz.

Tarih	Katılımcı sayısı	Fon büyüklüğü (TL)	Devlet katkısı tutarı (TL)
27 Ekim 2017	6.861.837	64.708.499.036	9.334.801.110
12 Ekim 2018	6.916.302	75.834.511.274	10.025.534.359
Değişim	% 0.79	% 17,19	% 0.74
Artış	54.465	11.126.012.238	690.733.249

HAYALİNİN PEŞİNDEN KOŞARKEN BİRİKİM YAPMAYA ŞİMDİDEN BAŞLA



18-25 YAŞA ÖZEL
GENÇ EMEKLİLİK PLANI

Ayda 125 TL'den başlayan ödemelerle + %25 devlet katkısı*



#birikimiyiflir

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

DENİZCİLİK SEKTÖRÜ

ANADOLU SİGORTA GÜVENCESİNDE

Anadolu Sigorta Tekne ve Makine Sigortası, ticari amaçla yük taşımacılığında kullanılan tekneler için sefer esnasında oluşabilecek risklerin yanı sıra özel ve ticari amaçlı gezinti tekneleri, tekne inşaat/yenileme projeleri, gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin sorumluluklarını teminat altına alıyor...

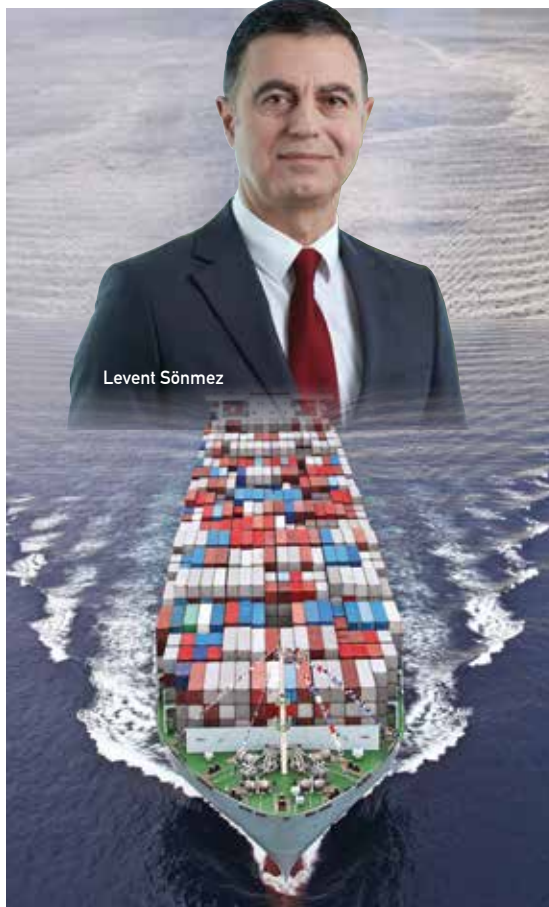
Anadolu Sigorta, denizcilik sigortası ürünleriyle yıllardır ticari yük gemilerinin yanı sıra özel ve ticari amaçlı gezinti teknelerinin, tekne inşaat/yenileme projelerinin, gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin sorumluluklarına ilişkin teminatlar sağlıyor. Ticari amaçla yük taşımacılığında kullanılan tekneler için sunulan Tekne ve Makine Sigortası; seyredilebilir sularda batma, oturma, çatışma gibi riskler, hırsızlık, yangın, yıldırım, infilak, deprem, kazalar, kaptan ve gemi personelinin kusuru sonucu sigortalı gemiye gelebilecek zararlar, şaftların kırılması, kazanların patlaması, gizli kusur sonucu sigortalı geminin zarar görmesi gibi çok sayıda riski teminat altına alıyor.

Ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan denizcilik sektöründe ticari faaliyetlerin devamlılığı için sigortanın önemine dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdürü Yardımcısı Levent Sönmez, "Anadolu Sigorta olarak birçok branşta olduğu gibi su araçlarında da yüzde 40 pazar payıyla sektör lideriyiz. Denizcilik sigortalarında yıllardır kesintisiz olarak hizmet veren tek şirket olarak ticari yük gemileri dışında, özel ve ticari amaçlı gezinti

tekneleri, tekne inşaat/yenileme projeleri, gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin sorumluluklarına ilişkin sigorta teminatları da sağlıyoruz" diyor.

Hasar sürecini tecrübeli kaptanlar yönetiyor

Sönmez, Anadolu Sigorta'nın



mali gücünün uluslararası derecelendirme kuruluşu Fitch tarafından da AA+ (çok güçlü) notuyla tescil edildiğini hatırlatarak şu bilgileri veriyor:

"Türkiye'de sigortacılık alanında en yüksek mali yeterlilik notuna sahibiz. Bu, uluslararası reasürans şirketlerinin çoğunun notunun da üzerinde. Türk ticaret filosundaki teknelerin çoğu da tekne sigortaları için şirketimizi tercih ediyor. Uluslararası piyasalardaki bilinirliğimiz sayesinde birçok yabancı tekne filosunun da sigortacıları arasında yer alıyor, referans gösteriliyoruz."

Denizcilik sigortalarında kaybın en aza indirilmesi için titiz bir ekspertiz süreci yürüttükleri söyleyen Sönmez, "Tekne sigortalarındaki hizmet kalitemizde hasar süreçlerindeki bilgi birikimi ve tecrübemizin de önemli katkısı var. Hasar departmanı bünyemizde denizcilik sektöründe tecrübeli uzman ve kaptanlarımız görev yapıyor. Hasar ihbarlarının alınması ve olayın özelliklerine uygun olarak eksper atanmasıyla başlayan hasar süreçlerinin her aşamasını da sigortalılarımızla birlikte bizzat yönetiyoruz. Sigortalılarımızın ihtiyaç duyduğu uluslararası uygulamalar hakkında teknik bilgi sağlamak için de titiz ve koordineli çalışmalar yürütüyoruz" diyor.

Levent Sönmez, düzenlenen her poliçeyle Deniz Temiz Derneği'ne katkı sağlayarak, Bodrum Cup gibi uluslararası deniz festivali ve yelken yarışlarına sponsor olarak sektörü bu açıdan da desteklediklerini vurguluyor.





Her sabah, işten önce parkta koşmak
Berrin'in günlük rutininin bir parçasıydı.
Güne iyi başlamasının sırrı da buydu.
Ta ki, ayağını sakatladığı o güne kadar...

Ancak, Berrin sağlığın her şeyden önce geldiğini
biliyordu ve **AXA SAĞLIĞIM TAMAM SİGORTASI**'nı
çoktan yaptırmıştı. Berrin, sağlığına kavuştuktan sonra
eskisi gibi mutlu uyanıyor, işe yine aynı hevesle gidiyor.

- Geniş hastane ağı
- 50 TL'den başlayan fiyatlar

**Kıymetini,
kaybetmeden
bilenlere.**

EN İYİ EĞİTİM SİGORTASINI SEÇMENİN İPUÇLARI

Kimler eğitim sigortası yaptırabilir? Hangi yaştan/hangi sınıftan itibaren sigorta yaptırmak daha avantajlı? Poliçe seçerken nelere dikkat etmeli? Gelir vergisi indirimi nasıl işliyor? Sigortayla birlikte hangi asistans hizmetleri sunuluyor?



Erol Öztürkkoğlu

Günümüz koşullarında eğitim sigortası artık lüks değil ihtiyaç, hatta çocuklarımızın kesintisiz eğitimini garanti altına almak için bir zorunluluk. Ailenin temel sorumluluklarından biri de çocuğun her koşulda ve tüm beklenmedik durumlarda nitelikli eğitim almaya devam edebilmesini sağlamak. Bu yüzden en doğru ve en avantajlı eğitim sigortasını ertelemeyen seçerek tüm riskleri bertaraf etmekte fayda var. Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkkoğlu, 7 sorudan yola çıkarak en iyi eğitim sigortasının nasıl seçilebileceğini açıklıyor...

1 Eğitim sigortasına neden ihtiyaç var?

Teknoloji ve imkânlar her ne kadar gelişmiş olsa da bugünün dünyasında varlık göstermek, başarıya ulaşmak, doğru meslek seçimiyle mutlu olmak eskisine kıyasla artık çok daha zor. Bu anlamda her yeni nesil biraz daha zorlayıcı bir süreçten geçiyor ve eğitim, bir küresel rekabet alanı olarak karşımızda duruyor. Bu koşullarda elbette hepimiz, çocuklarımızın en iyi eğitimi almasını hayal ediyor, onların geleceğinin sorumluluğunu taşıyoruz. Eğitim sigortası işte bu sorumluluğu paylaşmak için var. Yalnızca anne-babalar olarak hepimizin duyduğu “benden sonra ne olacak” kaygısını değil

aynı zamanda çocuklu ailelerin omuzlarındaki bütçe yükünü hafifletmek de eğitim sigortasının işi olmalı. Dolayısıyla doğru eğitim sigortasını seçerken öncelikli kriterlerin başında, bugüne dair somut çözümler sunup sunmadığı geliyor.

2 Kimler eğitim sigortası yaptırabilir?

Yalnızca anne-baba mı?

Elbette hayır, bir çocuğun geleceğiyle ilgili kaygı duyan herkes bu hakka sahip. İster kendi çocuğunuz olsun ister kan bağınız bulunmayan bir evlat, onun iyi bir eğitim alması sizin için önemliyse, bütçenizden ayıracağınız küçük bir meblağla bu hayalinizi garantiye

alabilirsiniz. Hayat Sigortası Risk Kabul Şartları'na uyan 18 ve 65 yaş aralığında bulunan her birey, bir veya birden fazla çocuğun eğitimi için sigorta yaptırabilir.

3 Bir veli eğitim sigortası seçerken nelere dikkat etmeli?

Eğitim sigortası ürünleri arasında bir tercih yapacak olan velilere önerim, 3 temel kriteri değerlendirmeleri olur. Muhakkak ki fiyat kriteri öncelikli olarak belirleyici olmalı. Toplam teminat tutarı karşılığında yapacağınız aylık/yıllık ödemeyi mutlaka kıyaslayın. İkinci kriter, sigorta şirketinizin size olası bir gelecekteki olumsuz senaryo dışında bugüne dair ne gibi ek faydalar sağladığı. Hangi asistans hizmetlerini veriyor? Bu hizmetlerden yararlanma olasılığınız nedir? Yararlandığınız takdirde bütçenizde eğitim sigortasına ayırdığınız paydan daha geniş bir avantaj alanı elde edebiliyor musunuz? Üçüncüsü ve belki de en önemlisi ise size ve çocuklarınıza hayati bir taahhütte bulunan bu sigorta şirketinin hizmet kalitesi.

4 Eğitim sigortası yaptırırken çocuğun ve velinin yaşı önemli mi? Hangi yaştan/hangi sınıftan itibaren yaptırmak avantajlı?

Kişilere ve koşullara bağlı olarak değişmekle beraber, hem hayatın kötü sürprizlerine karşı hazırlıklı olmak hem de aile bütçesine destek olan bakıcı, okul öncesi eğitim, kurs gibi pek çok alanda indirim ve kampanyalardan faydalanmak adına, eğitim sigortasına ne kadar erken başlansa o kadar avantajlı. Anaokulundan üniversite mezuniyetine kadar tüm süreci kapsayacak 20 yıllık

bir plan tercih edilebilir. Sigorta şirketinizin size sunduğu ek hizmetler bu anlamda belirleyici olacaktır.

5 30 yaşında bir velinin, bu yıl ilkokula başlamış önünde 16 yıllık eğitim hayatı olan çocuğu için 480 bin TL teminatlı eğitim sigortası yaptırdığını varsayalım. Bu durumda Fibaemeklilik olarak sunduğunuz Mutlak Eğitim Sigortası ürünü için örnek prim ödemeleri ne kadar oluyor?

Bu koşullarda bir velinin yapacağı ödeme tutarı, aylık 96 TL'den yıllık 1152 TL olacaktır. Örneğin yıllık 30 bin TL eğitim masrafı olan ve çocuğunun 16 yıllık eğitim hayatı için sigorta yaptırmak isteyen bir veli, ilk yıl 480 bin TL teminatlı ürünle sigortayı yaptırır, ikinci yıl 450 bin TL, üçüncü yıl 420 bin TL şeklinde bu teminat yıllar itibariyle azalır ve herhangi bir dönemde, olumsuz senaryo yaşanması halinde sigortadan alınacak tutarla çocuğun geri kalan tüm eğitim masrafları karşılanır.



6 Eğitim sigortasına devlet desteği de söz konusu. Ebeveyn vergi indirimiyle birlikte yukarıdaki örneğe göre aylık ne kadar prim ödeyecek?

Eğitim sigortasında çalışan velinin avantajlı bir durumu var: Gelir vergisi ödemekle yükümlü olan herkes, hayat sigortası ödemelerini gelir vergisi matrahından düşebiliyor. Eğitim sigortası da bir hayat sigortası ürünü olduğu için gelir vergisi avantajını içinde barındırıyor ve sigorta ettirene ortalama yüzde 25 fayda sağlıyor. Bir önceki örnekte bahsettiğimiz velimiz böylelikle aylık 96 TL yerine ortalama 72 TL ödemiş olur. Bu durumda yıllık ödemesi de 1152 TL'den ortalama 864 TL'ye inmiş olur.

7 Fibaemeklilik, Mutlak Eğitim Plus ürünüyle ek asistans hizmetleri de sunuyor. Bu hizmetler veliye ne gibi avantajlar sağlıyor?

Fibaemeklilik'in çocuk ve bebek bakımı konusunda kısa ve uzun süreli hizmet veren "EvdekiBakıcım" ile yaptığı anlaşma sayesinde, polişenin ilk yılında Mutlak Eğitim Plus sigortasına sahip olan herkes, 531 TL değerindeki Dijital Ajans ürününden ücretsiz yararlanabiliyor. EvdekiBakıcım'ın Klasik Ajans hizmetinden ya da saatlik oyun ablası ve bakıcı randevularından yararlanmak isteyenler ise bu hizmetleri yüzde 25 indirimli olarak kullanıyor. Mutlak Eğitim Plus, aynı zamanda Türkiye'nin dört bir yanında anlaşmalı eğitim kurumlarında indirim olanağı sağlıyor. Velimiz, kolejerde yüzde 30'a, kreşlerde yüzde 15'e, etüt merkezlerinde yüzde 20'ye, dil kurslarında yüzde 50'ye, yaz okullarında ise yüzde 30'a varan indirimlerden faydalanabiliyor.

Teminat mektubunun tahtını **KEFALET SENEDİ** yıkacak!

Quick Sigorta, banka teminat mektubu yerine geçecek kefalet sigortası uygulamasını başlattı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, özellikle kamu ihale süreçlerinde özel sektörün teminat ihtiyaçlarını karşılayabilmek, mevcut durumda bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına tahsis edilen kredi limitlerinin ihtiyaç duyulan esas alanlarda kullanılmasının önünü açabilmek amacıyla bu ürünü geliştirdiklerini vurguluyor.

Hatırlanacağı gibi 5 Aralık 2017 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan ve 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu’nda yapılan değişiklikle, firmaların ihalelere katılırken banka teminat mektubu yerine kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunmalarına imkan tanınmış ve ihalelerde teminat mektubu olarak Türkiye’de yerleşik sigorta şirketleri tarafından kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerinin de verilebileceği düzenlenmişti. Bu kapsamda pilot çalışmalarını tamamlayan Quick Sigorta, Türkiye’de bir ilke imza atarak kefalet sigortası ve ona bağlı kefalet senetlerini özel sektörün teminat ihtiyacını karşılamak üzere kullanıma sundu.

Sırada gümrük komisyoncuları var

Kefalet sigortası konusunda oldukça yoğun talep aldıklarını belirten Yaşar, “Ekip arkadaşlarımız yaklaşık 6 aydır söz konusu ürün üzerinde piyasa çalışmaları

Pilot çalışmaları tamamlayan Quick Sigorta, kefalet sigortasını kullanıma sundu. Bu sayede şirketler, özellikle ihalelere katılırken teminat mektubu yerine kefalet senetlerini kullanabilecek...



Levent Uluçen

Ahmet Yaşar

rını sürdürüyordu. Dar alanda sürdürdüğümüz bu çalışmalar şimdiden iş dünyasında oldukça ilgi çekti ve önemli bir ihtiyacı karşıladı. Gümrük komisyoncularının ihtiyaçlarını karşılamak üzere de mevzuat düzenleyiciler nezdinde girişim başlattık” diyor.

Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçen ise kefalet sigortasının küresel düzeyde kullanımıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Türkiye’de bankalar, gayri nakdi kredilerin yüzde 75’ini teminat mektupları karşılığında veriyor. Teminat mektuplarının da yüzde 100’ü bankalar tarafından sağlanıyor. Oysa ABD’de bu teminatların tamamı sigorta şirketlerince karşılanıyor. Bu oran Asya Pasifik’te yüzde 50, Avrupa’da ise yüzde 25 civarında.”

Uluçen, “Faaliyete başladığımız andan itibaren ülkemizin ve ekonomik sistemin ihtiyaçlarını dikkate aldık ve taleplere karşılık arz sağladık. Sektörde ilkleri gerçekleştirmekten mutluluk duyuyoruz. Arkadaşlarımız birçok alanda ihtiyaçları karşılayabilecek, eksikliği hissedilen ürünler üzerinde çalışıyor. Yeni bir şirket olarak gerek marka bilinirliğimiz gerekse ürettiğimiz poliçe rakamlarından son derece memnunum” diyor. 

KEFALET SENEDİ NASIL ALINABİLİR?

- Teminat senedi almak isteyen şirketin öncelikle Quick Sigorta yetkili acentesine ve/veya kefalet@quicksigorta.com adresine başvurması gerekiyor.
- Kefalet sigortası yaptırmak için başta hesap özetleri ve bilanço olmak üzere şirkete ait finansal dokümanlar ilgili mail adresine iletiliyor.
- Finansal incelemelerden sonra Quick

Sigorta, varsa taleplerini ileterek gerekli sözleşme ve poliçeleri düzenliyor.

- Quick Sigorta, talebi onayladıktan sonra lehdara verilmek üzere bir kefalet senedi düzenliyor.

- Kefalet sigortası yaptıran şirket yükümlülüklerini yerine getirmemezse Lehdarın talebi üzerine Quick Sigorta devreye giriyor.

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

SOMPO JAPAN SİGORTA

acentelerine LİDERLİK SÖZÜ verdi

Sompo Japan Sigorta, geçirdiği dönüşüm ve yenilenme kapsamında “Liderlik Sözü” konseptiyle 27-30 Ekim tarihleri arasında Türkiye’nin dört bir yanından gelen 350 acentesiyle Kıbrıs’ta buluştu...

Sompo Japan Sigorta, Türkiye’deki 350 acentesiyle 27-30 Ekim tarihleri arasında Kıbrıs Elexus Hotel’de bir araya geldi. “Liderlik Sözü” konseptiyle düzenlenen 4 günlük buluşmada Sompo Japan Genel Müdürü Recai Dalaş, şirketin geçmişten günümüze sigorta sektöründe yakaladığı başarılarla ilişkin bilgiler verdi.

Sompo Japan Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek ise pazarlama ve satış alanlarında yaşanan değişimden bahsederek şirketin yeni marka kimliği ve bakış açısını aktardı. Sabancı Üniversitesi Finans Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Özgür Demirtaş’ın Türkiye ekonomisine ilişkin yaptığı değerlendirmelerle devam eden buluşma, çalıştay ve değerlendirme toplantılarıyla devam etti.

Recai Dalaş, “Sompo Japan Sigorta olarak birçok zor koşulu geride bırakarak bugün son derece önemli başarılar yakalayan, sektör liderliğine oynayan bir şirket durumuna



Recai Dalaş

geldik. Geldiğimiz noktada rakiplerimizi takip etmek yerine kendi kültürümüzü yaratarak farklılaşma yolunda başarılı bir şekilde ilerliyoruz. İstikrarlı yönetimimiz, çalışanlarımız ve aldığımız sonuçlarla tartışmasız en başarılı ve en güvenilir şirketlerden biri olduk. 2010 yılında prim üretimimiz 319 milyon TL’ydi. 2018 yılı beklentimizse 2.7 milyar TL. Pazar payımız yüzde 2.8’den 5.4’e yükseldi. Ödenmiş sermayemiz 5 milyon TL’den 190 milyon TL’ye çıktı. 754 olan acente sayımız 2018 yılında 2 bin 250’yi geçti” dedi.

2011 yılına kadar bilinçli olarak büyümeyi tercih ettiklerinin altını çizen Dalaş, sözlerini şu sürdürdü: “Kârlılık büyümenin yakıtıdır anlayışıyla 2012’den itibaren kesintisiz bir büyüme sürecine girdik. Şimdi geldiğimiz noktada sektör 5 TL zarar ederken, biz 8 TL operasyonel kâr elde ediyoruz. Bu bakımdan değerlendirdiğimizde son 2 yılda yüzde 40’ın üzerinde bir gelişim

söz konusu. Bu, sermayedarın ortaya koyduğu sermayesini 2 yılda geri alması demektir ki bu bir dünya rekorudur.”

“Pazarlamada yeni bir sayfa açıyoruz”

Özer Şimşek ise yeni dönemde farklı bir anlayışla pazarlama faaliyetleri yürüteceklerini vurgulayarak şu bilgileri paylaştı: “Sompo Japan Sigorta olarak çevik ve bütünüyle akıllıca yönetilen, sürdürülebilir kârlılığını her daim devam ettiren bir şirketiz. Yeni dönemde pazarlama anlayışımızı bambaşka bir evreye taşıyarak yeni bir sayfa açıyoruz. Yüzde 86 olan acente memnuniyet oranımızı yüzde 90’lara çıkaracağız. Bunu yaparken de insana dokunan bir iletişim tonu kullanacağız. Dijital pazarlamaya daha fazla önem vereceğiz ama bunu yaparken de konvansiyonel pazarlamadan kopmayacağız. Bu bakımdan Ejento, Sompo Japan Sigorta’nın dijital yaptığı yatırımın karşılığını aldığı bir üründür. Ejento’yu daha da geliştirerek acentelerimizle iletişimimizi kuvvetlendireceğiz.”

Bireysel kaskoda sektör lideri olduklarını hatırlatan Şimşek, “Trafik sigortasına önem veriyoruz. Trafik havuz üretiminde ve dışarıda sektörde ikinci sıradayız. Seyahat sağlık sigortasında sektör lideriyiz. Kurumsal anlamda da yeni gelişmeler yaşanacak. Hasar süreçlerimizi müşteriye ana merkezimize alarak iyileştireceğiz” dedi.



Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

Ülkemizin değerine değer katarak yükselmeyi hedeflediğimiz bu yolda,
çalışmalarımızın karşılığını görmeye başlamış olmanın gururunu yaşıyoruz.



*Brand Finance 2018 verilerine göre.

Seyahat ve tamamlayıcı sağlıkta **KATILIM** zamanı

Katılım Emeklilik'in 2018 yılında kullanıma sunduğu Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Türkiye'nin dört bir yanındaki 500'ün üzerinde hastanede fark ücreti ödmeden hizmet alınabiliyor. Şirket, Yurt Dışı Seyahat Sigortası'yla ise katılımcıların seyahatlerinde karşılaşılabilecekleri sorunları güvence altına alıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, "Bu ürünlerimizle sağlıkta da faizsiz alternatif olabileceğini göstermiş olduk. BES, hayat ve ferdi kaza sigortalarımıza gösterilen teveccühü sağlık ürünlerimizde de görüyoruz. Sağlık kategorisindeki ilk ürünümüz olan Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla yarım milyon TL'lik prim üretimine ulaştık. Sağlık sigortaları kapsamında sunduğumuz koruma ürünleri Acil Sağlık Sigortası ve Yabancı Sağlık Sigortası ürünleriyle devam edecek. Hedefimiz bu yıl en az 10 bin kişiyi sağlık sigortası şemsiyemiz altına almak" diyor. Katılım Emeklilik'in tamamlayıcı sağlık sigortasıyla tüm SGK'lılar anlaşmalı özel hastanelere giderek muayene olabiliyor ve hiçbir ilave ücret ödemiyor. Acil sağlık giderleri, küçük müdahaleler, cerrahi veya dahili yatış, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, doktor muayene, laboratuvar hizmetleri, görüntüleme ve ileri tanı yöntemlerini yüzde yüz ücretsiz karşılanıyor. Ani gelişen hastalık, kaza, yaralanma benzeri durumlarda ücretsiz ambulans sağlanıyor.

Katılım Emeklilik; BES, hayat ve ferdi kazanın ardından sağlık branşına da iddialı bir başlangıç yaptı. Şirket, Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık ve Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası ile yıl sonuna kadar en az 10 bin kişiyi sağlık sigortası şemsiyesi altına almayı hedefliyor...

Ayrıca tek kişilik oda, yemek ve bir adet refakatçi giderleri de bu teminattan karşılanıyor. İncek, bu primlerin vergiden düşürülebildiğini de hatırlatıyor.

Tur iptali, bagaj kaybı gibi riskler de güvence kapsamında

Katılım Emeklilik Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası ise limit dahilinde tıbbi tedavi teminatı, yaralanma veya ciddi hastalığa bağlı acil tıbbi tahliye ve cenaze nakil imkanı sunuyor. Tıbbi tedavilerden sonra transfer masrafları da ödeniyor. Yaralanma veya hastalığa bağlı konaklama süresinin uzatılması durumunda 7 güne kadar otel konaklama masrafları karşılanıyor. Zorunlu nedenlerle gerçekleşen tur iptallerinde katılımcıya 1000 Euro ödeme yapılıyor. Bagaj kaybı



Ayhan Sincik

ve zarar görmesi durumlarında 500 Euro tazminat ödenirken, 12 saat ve üstü bagaj gecikmelerinde ve çifte rezervasyon nedeniyle gecikmelerde 200 Euro veriliyor. Aktarmalı uçuşun kaçırılması nedeniyle gecikme durumunda 100 Euro ödenirken, vize reddi durumunda vize bedeli kadar teminat sunuluyor. Ayhan Sincik, "Yurtdışı Seyahat Sağlık Katılım Sigortası ile sağlık kategorisindeki hizmet kapsamımızı genişletmiş ve çeşitlendirmiş olduk. Katılımcılarımızı seyahat esnasında karşılaşılabilecekleri risklere karşı koruyoruz. Tıbbi tedavilerin yanı sıra tur iptali, vize reddi ya da bagaj kaybı gibi talihsiz durumları da koruma kapsamına aldık" diyor. Katılım Emeklilik ürünlerine Albaraka Türk Katılım Bankası ve Kuveyt Türk Katılım Bankası şubelerinin yanı sıra yurt genelindeki Katılım Emeklilik acentelerinden ulaşılabilir. 



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

KRİZ ORTAMINDA SATIŞ



Ali Savaşman

Mevcut müşteriler kriz ortamında hazine sandığı gibidir, içinden ne çıkacağını asla bilemezsiniz... Ticarete ve iş hayatında insanlar, kriz ortamında onlarla beraber olanları hep hatırlar ve iyi günlerde de onlarla iş yapmaya devam eder...

Yaz ortasından beri ekonomik olarak pek de uygun olmayan bir süreçten geçiyoruz.

1994, 1998, 2001 ve nihayet 2008 krizlerini yaşamış biri olarak bu durumun biteceğinden kesin emin olmakla beraber sürecin ne kadar uzayacağı konusunda yapılacak tahminlerin standart sapmasının yüksek olacağını da biliyorum.

Peki biteceğinden emin olduğumuz lakin ne zaman biteceği konusunda belirsizliğin yüksek olduğu bu ortamda satış faaliyetlerini nasıl yöneteceğiz, nasıl bir planlama yapmalıyız? Öncelikle her ne kadar kriz söz konusu olsa da ekonomik faaliyetlerin devam ettiğini görmeli ve kabul etmeliyiz.

Yani alım satım faaliyetleri eski boyutunda olmasa da devam ediyor. Kimse satın almıyor gibi bir durum asla söz konusu değil. Kriz çıktı, yandık, bittik, kimse bir şey almıyor düşüncesinde olanlar halihazırda tüm satış faaliyetlerini durdurup, alacaklarını tahsil etmeye odaklandıkları için mevcut satış fırsatlarını direkt kaçırıyor. Diğer taraftan aynı olumsuz bakış açısına sahip olan başkaları da müşteri ziyaretlerini

bir külfet olarak gördüklerinden potansiyel satış fırsatlarından asla haberdar olmuyorlar.

Aslında satışın matematiğinde durum çok açık bir şekilde ortaya çıkıyor. Kriz öncesinde 6-8 aramada 2 randevu alırken, şu anda 12-15 aramada 2 randevu çıkarabiliyoruz. Kriz öncesinde neredeyse 3 ziyarette bir satış yapabilirken şu anda 5 ziyarette bir satış yapabiliyoruz. Bu durumda ne yapmamız gerektiği aslında çok net gözümüzün önünde duruyor, görmesini bilene:

1. Normalden daha fazla referans topla
2. Daha fazla arama yap ki gerekli randevu sayısına ulaş
3. Daha fazla ziyaret yap ki gerekli satış rakamlarına eriş

Satışın sihirli formülü aramalarda gizli

Evet, görüldüğü üzere her satıcı ve satış yöneticisinin kendine has bir tarifi var. 1 satış için kaç ziyaret gerekir, 1 ziyaret için kaç randevu alınmalı, 1 randevu almak için kaç kişiyi aramak gerekir? Satışın sihirli formülü budur ve satışı garanti edecek olan yapacağınız ziyaretler değil, yapmanız gereken aramalardır. Arama yapabilmek için referans gerekir. Peki bu durumda bir satıcı ve satış yönetici olarak neler yapmalıyız?

1. Eskisine nazaran daha fazla göz önünde olmalı ve networking yapmalıyız.
2. Eskisine göre daha fazla müşteri ziyareti yapmalıyız. Eskisi kadar yoğun raporlama, sözleşme ve teklif hazırlama gibi vakit alan büro faaliyetleri olmayacağı için bu artan zamanı mevcut ve potansiyel müşterileri





ziyaret etmede kullanabiliriz.
3. Gün içinde daha fazla ziyaret yapmamız gerektiği için, görüşmelerimizi yeniden yapılandırarak, süreleri eskiye nazaran azaltmalıyız.
4. Mevcut müşteriler kriz ortamında hazine sandığı gibidir, içinden ne çıkacağını asla bilemezsiniz. Ziyaretten boş çıkabileceğiniz gibi yeni siparişler de alabilirsiniz. Ayrıca eski müşteriler her ortamda referans kaynağınız olacaktır.
5. Krizde vasat satıcılar ve satış yöneticileri, müşteri ziyaretlerini maliyet olarak gördüklerinden genelde meydanı boş bırakırlar. Bu size şimdiye kadar ulaşamadığınız müşteri adaylarıyla yeni işbirlikleri geliştirmek için kocaman bir fırsat sunacaktır.

6. Yapacağınız streten arındırılmış ziyaretlerde, normal zamanlarda hiçbir şekilde müşterilerden elde edemediğiniz geri bildirimleri alabilme fırsatı da bulacaksınız. Alın size mevcut ürün/hizmetinizi geliştirmek, iyileştirmek ve sektöre yeni ürün/hizmetler sunmak için kocaman bir fırsat...

Krizde yanlarında olduğunuzu hissettirin

Son olarak da kriz sonrasıyla ilgili birkaç şey söylemek isterim. Yukarıdaki reçeteyi uygularsanız çok az satış kaybıyla krizden çıkacaksınız, muhtemelen rakiplere göre daha az satış kaybı yaşadığınız için pazar payınız da artmış olacak. Unutmayın, ticarete ve iş hayatında insanlar, kriz ortamında onlarla beraber

olanları hep hatırlar ve iyi günlerde de onlarla iş yapmaya devam eder.
Ve işte size son bir hatırlatma: Kriz ortamında insanlar genelde paralize olur ve bulundukları durumun olumsuzluğuyla beraber bir türlü harekete geçemezler. Bu atalet, krizi daha da derinleştirmekten başka bir işe yaramaz maalesef. Bazılarının dilinden de “daha çok çalışmalıyız” lafı düşmez ama bir türlü nereden ve nasıl başlayacaklarını bilemezler. İşte bu gibi kriz ortamlarını çokça yaşamış ve ayakta kalmış bir profesyonel olarak sizleri harekete geçmeye ikna edebilmiş ve nereden başlamak gerektiği konusunda bakış açısı kazandırabilmişsem ne mutlu bana.



Türk Nippon Sigorta *10 yaşında*



Sadece hedef odaklı değil her konuda fark yaratan bir şirket olma vizyonu ile hareket eden Türk Nippon Sigorta, 10'uncu yılını özel bir etkinlik ile kutladı. Türk Nippon çalışanları, verimli olduğu kadar eğlenceli bir 2 gün geçirdi...

Türk Nippon Sigorta, sektörde yeniden faaliyete geçişinin 10'uncu yılını geride bıraktı. Bu özel tarihi kutlamak amacıyla 13-14 Ekim tarihlerinde Şile Gardens Hotel'de "Bugün 10 Yaşındayız, Yarın Daha Fazlasınız" konseptiyle bir organizasyon düzenlendi. Etkinlik kapsamında kutlamaların yanı sıra bölge performans toplantısı, takım çalışması/yetenlikler workshop'ı ve tüm şirket çalışanlarının katıldığı BBQ Party yapıldı.

"Standartların dışına çıkıp kalıcı değerler bırakacağız"

Türk Nippon Sigorta Genel



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, toplantı öncesinde yaptığı konuşmada özetle şu değerlendirmelerde bulundu: "Bugün hepimizi burada görmekten büyük mutluluk duyuyorum. Türk Nippon Sigorta olarak hedeflerimizin bilincinde olan bir şirketiz. Bu hedeflere ulaşmada her birimize büyük görevler düşüyor. Bundan sonraki

süreçlerde sadece hedef odaklı değil, her konuda fark yaratan bir şirket olma gereksinimimiz de doğuyor. Fark yaratabilmek için işimizi severek yapmamız gerekiyor. Severek yaptığımız her işte standardın dışında değerler ortaya çıkaracağımıza ve sektöre kalıcı şeyler bırakacağımıza inanıyorum. Bugün burada olma amaçlarımızdan biri ve en



önemlisi, yüksek motivasyon ve iş bilincimizle nasıl fark yaratabileceğimizi fazlasıyla ortaya koymaktır. Bu bilinçle bundan sonraki süreçlerde başarılarımıza başarı katarak yolumuza devam edeceğiz.” Pamukçu’nun konuşmasından hemen sonra başlayan yetkinlikler workshop etkinliğinde şirketin yetkinlik prensiplerini anlatan eğlenceli oyun ve çalışmalar sergilendi. Etkinlikle eş zamanlı olarak başlayan ve tüm gün devam eden bölge performans toplantısında ise yeni hedefler ve 2019 yılı stratejileri konuşuldu. Akşam programında gala yemeği yerine farklı bir konsept seçen Türk Nippon Sigorta, tüm çalışanlarının doyusya eğlendiği renkli bir “BBQ Party” verdi. Partinin ilk saatlerinde, şirket bünyesinde başlatılan “TNS Fark Yarat” sloganlı proje yarışmasıyla ilgili projelerini paylaşan tüm çalışanlara teşekkür plaketi verildi. Plaketlerini Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu’dan teslim alan çalışanlar, sonrasında toplu anı fotoğrafı çekti. Organizasyonda ayrıca, şirket bünyesinde 10 yıldır çalışanlara “10’uncu yıl plaketi” verildi. 10’uncu yılını dolduran Dr. E. Baturalp Pamukçu’ya plaketini Türk Nippon Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz teslim etti. Ödül töreninin ardından tüm çalışanlar DJ performansı ile doyusya eğlenerek, yeni çalışma dönemi için moral depoladı.



TNS VIP SERVİS İLE AYRICALIKLI HİZMET

Türk Nippon Sigorta, hasar onarımında müşterilerine hızlı, kaliteli ve etkin hizmetin yanı sıra birçok özel avantajlar sunmak amacıyla “TNS VIP Servis” hizmet paketini geliştirdi. Ekim ayı itibarıyla kullanıma sunulan paket, Türk Nippon Sigorta müşterilerinin hasarsızlık indirimini korurken, aynı zamanda pek çok avantajı da beraberinde getiriyor. TNS VIP Servis kapsamında Türk Nippon Sigorta müşterileri, hasar onarımını RS servislerinde ücretsiz olarak yaptırabiliyor. Hususi araçlarının RS servislerinde onarılması durumunda Türk Nippon Sigorta ile yenileme döneminde hasarsızlık indirimini koruyan müşteriler,

onarım süresince ayrıca sınırsız kiralık araç imkanı, servislere 7/24 araç kabulü, orijinal parça değişimi, Türkiye içerisinde onarım garantisi ve vale hizmeti gibi avantajlardan da faydalanabiliyor.



Paylaşım ekonomisiyle gelen RİSKLER ve FIRSATLAR



Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

2016 yılında 420 şirket ile 23.4 milyar dolarlık hacme ulaşan paylaşım ekonomisinin 2025'te 335 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Aynı dönemde dünya ekonomik hacmininse nominal fiyatlarla 163 trilyon dolara yaklaşacağı öngörülüyor. Yani 8 yılda dünya ekonomisi yüzde 93 büyürken, paylaşım ekonomisi 13 kattan fazla büyüyecek...



InsurTech, beraberinde getirdiği yeni kavramlar ve yeni alanlarla sigortacıların gündeminin baş köşesine oturdu.

“Paylaşım ekonomisi” de bu anlamda yeni bir akım olarak yavaş ve emin adımlarla ilerliyor. Günümüzün hakim anlayışı neo-klasik iktisattaki mal sahipliği kavramından farklı olan paylaşım ekonomisini, sahip olunan varlıkların atıl kapasitesinin bu varlığın sağlayacağı faydaya ihtiyaç duyan farklı ekonomik birimlerle belirli şartlarla paylaşılması olarak tanımlayabiliriz.

Paylaşım ekonomisinin temelinde Türkiye’de de gündemde olan P2P (peer to peer – denkler arası veya eşler arası) işletme modeli yatıyor. Yani hizmet veya ürünlerin, ya aracısız ya da olabileceği en direkt haliyle son kullanıcıyla buluşturulması amaçlanıyor. Tabii böyle bir doğrudan iletişim, doğal olarak beraberinde coğrafi kısıtlardan bağımsız olmayı ve genelde de sanal araçları gerektiriyor. Teknolojideki ilerleme, operasyonel maliyetlerin düşmesi ve cep telefonu kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte sigorta sektörü için de varlık gösterilebilir bir alan haline gelen paylaşım ekonomisi, yeni bir sigortacılık anlayışına ihtiyaç duyuyor. Xaas (her şey hizmete konu olabilir) kavramını sigortacılığa sokan paylaşım ekonomisiyle daha önce sigortalanmamış kişilerin müşteri havuzuna girmesinin

yanı sıra daha önce sigorta teminatına ihtiyaç duymamış ürün veya hizmetlerin de sigortacılıkla tanışacağını göreceğiz.

Hizmet veya ürünü alamayacak kişilerin kiralama seçeneğiyle cezbedilmesi, pahalı olan bazı ürün ve hizmetlerin kiralanabilir hale geldiğinde daha büyük bir müşteri kitlesiyle buluşabiliyor olması paylaşım ekonomisinin gelişiminin ardındaki diğer etkenler. İşletme modellerinin maliyetinin azaltılması, özellikle müşteriyle buluşmanın daha verimli ve kârlı hale getirilmesi ise başarının sırrı.

Bir diğer önemli avantaj da paylaşım ekonomisine konu hizmetlerin gelişmekte olan ekonomilerde, doymuş pazarlara göre daha hızlı yayılabilmesi. Nitekim Uber, Hindistan gibi büyük bir pazarda yüzde 80 gibi önemli bir kullanım oranına kolaylıkla ulaşabildi ve sigortalanabilir araç sayısını da hızla artırdı. Öncesinde herhangi bir ticari faaliyette kullanılmadığı için sigortalanmayan araçlar birden sigorta talep eder hale geldi.

Uber, Lyft, Airbnb, DogVacay, TaskRabbit, Liquid...

Paylaşım ekonomisine dair bilmemiz gereken diğer bir unsur da bu iş modeliyle birlikte ürün yapılarının ve dolayısıyla teminat ihtiyaçlarının da değişmesi. Müşteri ihtiyaçlarına göre her amaca hizmet eden ve birçok fonksiyonu olan hizmet veya ürünlerden ziyade tek bir özelliğin bütün



fonksiyonlarına sahip olanlar paylaşım ekonomisinde daha fazla sayıda kullanıcıyla buluşuyor. Kullanım süresi kısalıyor, kiralamaya konu ürünün dayanıklılığının doğal olarak artması gerekiyor, ürünün asıl sahibinin yanında birçok faydalancı da beliriyor. Özellikle bir hasar anında büyük önem taşıyacak ve sigortacı tarafından eksiksiz bir şekilde bilinmesi gereken bilgilerin, karşılıklı güven ilkesi içerisinde ve sigortacıyı haksız ödemelere maruz bırakmayacak şekilde paylaşılması ve sürecin doğruluğunun garanti altına alınması gerekiyor. Paylaşım ekonomisinin ilk uygulamalarının Hindistan'da tarım makineleri piyasasında hayata geçtiğini görüyoruz. Günümüzde bu iş modeliyle kurulan ve milyarlarca dolar büyüklüğe ulaşan firmalara ülkemizde de çok ünlü olan Uber'i, benzer bir araç paylaşma hizmeti sunan Lyft'i, otellerin korkulu rüyası Airbnb'yi, tatillerde evcil hayvanlarınızı bırakabileceğiniz DogVacay'i, garsonluk veya taşınma gibi kısa süreli işler için yardımcı birini bulabileceğiniz TaskRabbit'i veya bisiklet kiralayabileceğiniz Liquid'i örnek gösterebiliriz.

8 yılda yaklaşık 14 kat büyüme bekleniyor

2016 yılında 420 şirketin yer aldığı ve 23.4 milyar dolar hacme ulaşan paylaşım ekonomisinin 2025'te büyük bir sıçramayla 335 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bakış açımızı biraz daha genişletip 2025 yılında dünya ekonomisinin büyüklüğünün ne kadar olacağına bakalım: 2017 yılı değerleriyle kıyasladığımızda, dünya nüfusunun yüzde 23, ekonomik faaliyetlerin ise yüzde 93 büyümesi bekleniyor. Yine 2017'de 84.8 trilyon dolar olan dünya ekonomisi büyüklüğünün 2025 yılında nominal fiyatlarla 163 trilyon dolara yaklaşacağı ve bunun 335 milyarının paylaşım ekonomisinden geleceği öngörülüyor. Yani dünya ekonomisi yüzde 93 büyürken, paylaşım ekonomisinin yüzde 1331 büyümesi bekleniyor.

Faaliyetler nasıl ve ne şekilde denetlenecek?

Hızlı ilerlemesine rağmen paylaşım ekonomisi halen net olarak tanımlanmayı bekleyen riskler taşıyor. Bunların en önemlisi ise yukarıda da değindiğimiz gibi, faaliyetlerin düzenleyici kurumlar tarafından nasıl ve ne şekilde kontrol

edileceği...

Mevcut düzende belli bir kontrat ve süre çerçevesinde yürütülen faaliyetler paylaşım ekonomisinde daha kısa sürelerle ve çoğu zaman online veya sözlü onaylarla yapılıyor, hizmet veya üründen birden çok kişi faydalıyor. Ana görevi tüketici haklarını korumak olan düzenleyici kurumun kısa süreli ve faydalanan tarafların sürekli değiştiği karşılıklı ticareti, sigorta şirketlerinin de menfaatleri çerçevesinde ne şekilde denetleyeceği henüz cevaplanmış değil. Kontrollerin tespit edici değil önleyici olma gerekliliği, faydalanıcıların polise dahil edilmesi veya sigorta poliçesi oluşturulurken kaç tane faydalancı olacağının tahmin edilmesi ise süreçteki diğer zorluklar olarak karşımıza çıkıyor.

Bu gri alanlara rağmen paylaşım ekonomisinin gelişimi, Türkiye gibi yükselen pazarlar içerisinde yer alan ülkelerde sigortalanma ihtiyacını ve talebini artıracak, müşteri havuzunu genişletecektir. "Büyük sayılar kanunu"nun işlemesiyle hasarları daha doğru dağılan şirketler, daha önce ulaşamadıkları bir müşteri tabanına ulaşacak ve sigortalanma bilinci keskin bir şekilde artacaktır. Sigorta şirketleri yukarıda saydığımız ihtiyaçlara cevap veren yeni ürünleri piyasaya sürecek ve ürün yelpazelerini genişletecektir. Uzun zamandır derdimiz olan penetrasyon daha iyi seviyelere yükselecek ve nihayet sigorta sektörünün finans sektörü içerisindeki ağırlığı OECD ortalamasına yükselecektir. Bu noktada, Haziran 2018 sonu itibarıyla finansal sektörün 164.6 milyar TL'ye ulaşan aktif büyüklüğü içerisinde sigortanın payının 27.6 milyar TL (yüzde 4.2) olduğunu belirtelim.



Generali'den siber sigorta atağı

İtalyan sigorta devi Generali, siber sigortacılık faaliyetlerini büyütmek amacıyla Generali Cyber SecurTech'i kurdu. Generali'nin mevcut siber sigortacılık faaliyetleri içerisine katılacak olan startup, müşterilerine inovatif ürünler sunarak pazarda varlığını artırmayı hedefliyor. Siber saldırıları önlemeyi, olası sızmalara karşı en yüksek düzeyde önlemler almayı, gerekli teknik ve hukuki yardımları sağlamayı amaç edinen oluşum, alanında uzman takım üyelerinden oluşacak. Generali siber sigortacılık yöneticisi



Marco Sesana, uluslararası bir sigorta grubu olarak gelişen yeni riskleri öngörebildiklerini ve gerekli önlemleri hızlı bir şekilde alabildiklerini vurguluyor. Sesana, teknolojik inovasyon becerilerini daha da geliştireceklerini, Generali Cyber SecurTech'in de bu amaç etrafında faaliyetlerini en etkin şekilde yürüteceğini belirtiyor. Şirket, ilk operasyonlarını İtalya pazarında gösterecek ve hem satış öncesi hem de satış sonrası alanlarda yer alacak. CyberSecur Tech'te Generali

Group'unun 30 yıllık bilgi işlem geçmişinin değerlendirildiğini ve hizmet kalitesine yansıtılmaya çalışıldığını belirten uzmanlar, platformun müşteri verisini hızla analiz ederek sızmaların anında tespit edilebildiğini, sonrasında müşteri bilgi işlem sistemindeki açıkların tespit edilerek gerekli önlemlerin alındığını ifade ediyor. Cyber SecurTech CEO'luğuna getirilen Remo Marini ise yapay zeka ve makine öğrenmesi tekniklerini ürünlerinde sıkça kullandıklarını, hem teknolojik hem de sigortacılık perspektiflerinden müşterilerine en iyi hizmeti vermeyi amaçladıklarını açıklıyor. Cyber SecurTech, ilk etapta Avrupa, Asya ve Amerika piyasalarında siber sigortacılık sektöründe boy gösterecek.

Willis Towers Watson'un 40 ülkesini Thomson-Hall yönetecek

Willis Towers Watson (WTW), CEEMEA (Orta ve Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesi başkanlığına Pamela Thomson-Hall'un atandığını duyurdu. Aynı zamanda WTW'nin kurumsal risk yönetimi ve brokerlik (CRB) fonksiyonlarını da idare edecek olan Thomson-Hall, Londra ofiste görev yapacak. WTW'nin faaliyet gösterdiği 40 ülkeyi kapsayan CEEMEA bölgesinde inovasyon ve müşteri memnuniyetinin artırılması yönünde faaliyetler başladı. WTW'nin uluslararası operasyonlarını yöneten WTW International Başkanı Adam Garrard, atama sonrası yaptığı açıklamada Thomson-Hall'un uluslararası pazarlardaki deneyimine dikkat çekti ve onun birçok başarıya imza atan stratejik bakış açısının WTW'ye büyük katkı sağlayacağını vurguladı.



Hukuk eğitimi alan ve WTW'de 20 yıldır çeşitli pozisyonlarda görev alan Thomson-Hall, Fransız broker Gras Savoye'un satın alma sürecinde ve sonrasında entegrasyon süreçlerinde

önemli görevler üstlenmişti. Pamela Thomson-Hall'un aynı zamanda WTW'nin Uluslararası Katılımcılık ve Çeşitlilik Konseyi Başkanı olduğunu da belirtelim.



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

Mark Wilson, Aviva'dan ayrılıyor

İngiliz sigorta devi Aviva'nın Yönetim Kurulu, CEO Mark Wilson'ın şirketten ayrılışını onayladı. Nisan 2019'a kadar görevinin başında olacak olan Wilson, yeni CEO'nun seçilme ve uyum sürecinde de görev alacak.

Öte yandan, Aviva Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi Sir

Adrian Montague'nün

Wilson'ın mevcut

görevlerini

üstleneceğini

belirtildi. İngiltere

operasyonları yöneticisi Andy Briggs,

CFO Thomas Stoddard ve uluslararası

operasyonlardan sorumlu Maurice

Tulloch'tan oluşan yönetim komitesine

de başkanlık edecek olan Montague,

yeni CEO'nun atanması sonrasında eski

görevine dönecek.



Mark
Wilson

Avrupalı sigortacılar IFRS 17 için erteleme istiyor

Avrupa Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (Insurance Europe), finansal standartların yeniden düzenlenmesi kapsamında belirlenen IFRS 17'nin (Uluslararası Raporlama Standartları) devreye girmesinin 2 yıl ertelenmesini talep etti. EFRAG (Avrupa Finansal Raporlama Danışma Kurulu) tarafından yapılan açıklamada, ön incelemede ortaya çıkan 11 bulgunun önemine dikkat çekildi ve geniş katılımlı mutabakat olmadan IFRS 17'nin uygulamaya geçmemesi gerektiği belirtildi. IFRS 17 sayesinde sigorta şirketleri için finansal raporlama standartlarının yükseleceğini ve kaynak yönetiminin daha iyi yapılacağını öngören EFRAG



yetkilileri, sigorta şirketlerinin iş modellerindeki farklılıklara ve performans yönetiminde standart bir uygulama olmamasına dikkat çekerek, bu farklılıkların IFRS 17'nin uygulamaya alınması öncesinde mutlaka çözülmesi gerektiğini

düşünüyor.

Sigortacıların gerekli testleri ve uyum çalışmalarını tamamlamak için 2 yıllık uyum süreci tanındığını hatırlatan uzmanlar, sektörün kullandığı uygulamalardaki yetersizliklerin yeni standartları uygulamayı daha da zorlaştıracağına dikkat çekiyor. Özellikle raporlama kalitesi ve güvenilirliğiyle ilgili sigorta sektörüne önemli değişiklikler getirecek olan IFRS 19 sonrasında şirketlerin

gerçek mali güçleri daha iyi anlaşılır olacak. Sigorta şirketlerinin IFRS 17 hazırlıklarında bile büyük eksiklikleri olduğunu belirten yetkililer, ertelemenin sektörde olumlu karşılanacağını düşünüyor.

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

Zurich Group, Endonezyalı sigortacı Adira'yı satın aldı

İsviçreli sigortacı Zurich Insurance Group, Endonezya'da faaliyet gösteren ve ülkenin en büyük 10 şirketi arasında yer alan PT Asuransi Adira Dinamika'nın (Adira Insurance) yüzde 80 hissesini PT Bank Danamon Indonesia'dan satın aldığını açıkladı. Düzenleyici kurumun onayının ardından tamamlanacak satış sürecinin ardından Bank Danamon, şirketin yüzde 20'sine sahip olmaya devam edecek. 1996'da kurulan ve 2017 yılında 158 milyon dolar prim üreten Adira, elementer branşta faaliyet gösteriyor. Satın alma sonrasında Zurich, Endonezya'nın elementer branştaki en büyük sigortacısı oldu. Zurich Asya Pasifik Bölgesi Başkanı Jack Howell, bölgenin Zurich Group'un prim üretimindeki yerine dikkat çekiyor ve Endonezya'ya özel yeni ürünleri kullanıcılarla buluşturacaklarını söylüyor. Zurich Group ayrıca, Endonezya'nın beşinci büyük bankası Bank Danamon ve araç finansmanı konusunda ülkenin



ikinci büyük finansal çözüm kurumu Adira Finance ile de uzun dönemli stratejik ortaklık anlaşmaları imzaladı. Bulunduğu coğrafyanın en büyük

ekonomisi olan Endonezya, büyüme potansiyeliyle birçok uluslararası sigorta şirketinin radarında kalmaya devam edecek gibi görünüyor.

VIG, Avusturya hayat pazarındaki konumunu güçlendirdi

Vienna Insurance Group (VIG) tarafından yapılan açıklamada, Wiener Staedtische'nin S Versicherung ile birleşmesinin ardından Avusturya'nın en büyük hayat sigortası şirketinin ortaya çıktığı duyuruldu. VIG CEO'su Elisabeth Stadler, birleşmeyle ilgili "Macaristan, Slovakya ve Hırvatistan'da uyguladığımız stratejiyi devam ettiriyoruz. Sadece hayat değil elementer branşta da lider olmayı hedefliyoruz" değerlendirmeyi yaptı. Avusturya finans pazarının düzenleyici kurumu FMA tarafından onaylanan birleşme sonrasında Wiener Staedtische Genel Müdürü Robert Lasshofer ise şu açıklamayı yaptı: "Bu birleşmeyle bankasürans kanalında



Elisabeth Stadler



Robert Lasshofer

daha da güçlendik. Hayat branşında 1.4 milyar Euro, toplamda da 3 milyar Euro üretimle birlikte yüzde 23 pazar payına ulaştık." Avusturya piyasasında

Wiener Staedtische ve Donau Versicherung markalarıyla faaliyet gösteren VIG'nin satış faaliyetlerini ise S Versicherung yürütüyor.





Sigorta Gündem

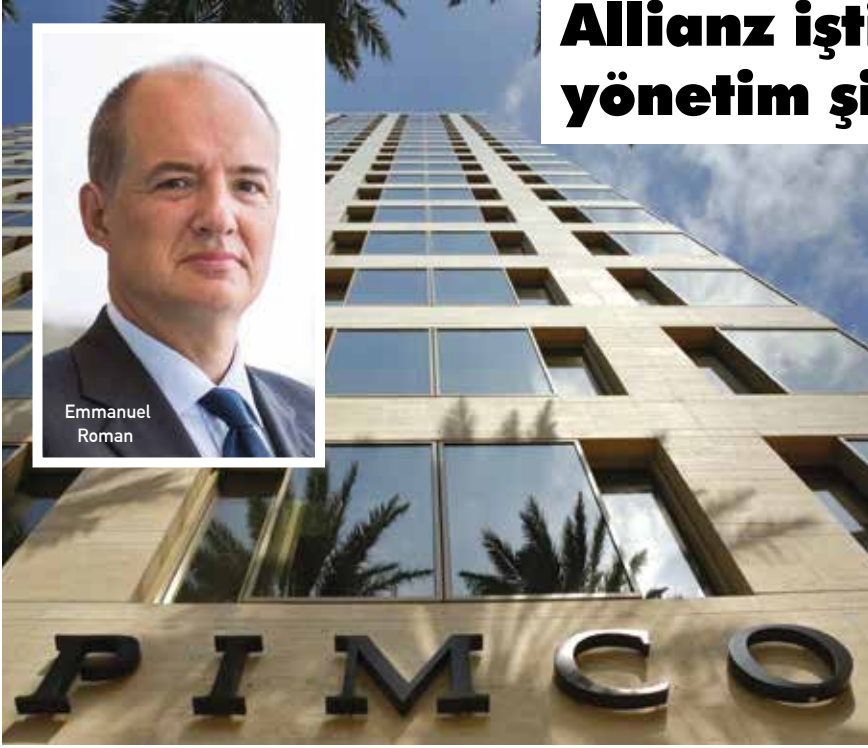
Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com





Allianz iştiraki, bono yönetim şirketi satın aldı

Alman sigorta devi Allianz'ın varlık yönetim şirketi Pimco, bono yönetimi konusunda uzman olan Gurtin'i satın aldığını duyurdu. Satın alma sonrasında Pimco CEO'su Emmanuel Roman tarafından yapılan açıklamada, 38 milyar dolarlık fon büyüklüğüne ulaşıldığı, yeni dönemde müşterilere çok geniş bir yelpazede hizmet verileceği vurgulandı. Stratejinin organik büyüme üzerine kurulduğunu belirten Roman, yatırımların detaylı kredi analizleri ve üstün hizmetlerle güçlendirildiğini sözlerine ekledi. 2018 yılının son aylarında tamamlanması beklenen satın alma sürecinde Merrill Lynch, Latham & Watkins ve Goodwin Procter finansal danışmanlar olarak görev aldı.

AXA, otonom araçlara özel ürün ve hizmetler geliştirecek

Fransız sigorta devi AXA, 2018 Paris Motor Show sırasında otomotiv otomasyonu konusunda deneyimiyle öne çıkan Navya ile 3 yıllık işbirliği anlaşması imzaladığını açıkladı. Ardından da müşterilerine akıllı ve otonom araçlara özel ürünler geliştireceklerinin müjdesini verdi. Navya'nın deneyimi ve teknolojisiyle müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkarmayı hedefleyen AXA, artan otonomiyle birlikte araç sigortacılığının yeni bir boyuta geçeceğini öngörüyor. AXA İnovasyon Lideri Guillaume Borie, bu yeni dönemde varlıklarını güçlendirmek amacıyla Navya ile güç birliği yaptıklarını vurguluyor. Hasar frekansının azalmasıyla birlikte risk türlerinin değişeceğini ve sigorta şirketlerini teknik alanda büyük yeniliklerin beklediğini belirten Navya CEO'su Christophe Sapet ise AXA müşterilerine özel bir analiz ve değerlendirme süreci



sonucunda risklerin detaylı olarak ele alınacağını ve sigortacılık ürünlerinin yenileneceğini düşünüyor. Sadece otonom araçlar değil otonom şehirler ve evler konusunda da faaliyet gösteren Navya, dijitalleşmenin nimetlerini kullanarak ürün bandını genişletmeye devam ediyor. Haziran

2018'de "European Horizon 2020" projesi kapsamında Lüksemburg, Lyon, Kopenhag ve Cenevre şehirlerinde kullanılacak ve tamamen otonom olan toplu taşıma araçları üretecek olan Avenue Konsorsiyumu'nda yer alan Navya, geliştirdiği teknolojiyle yeni siparişlere cevap vermeye hazırlanıyor.

TÜRK NİPPON SİGORTA

VIP SERVİS HİZMETİ

TNS VIP Servis Hizmeti ile hususi araç sahibi sigortalılarımızın hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an yanındayız.



TNS VIP SERVİS HİZMETİ NEDİR?

TNS VIP Servis Hizmeti uygulaması, Türk Nippon Sigorta ile Türkiye çapında yaygın, üst düzey ve garantili onarım standartlarında hizmet veren RS Servis arasında yapılan ortak bir çalışmadır.

Bu uygulama, Türk Nippon Sigorta'dan Kasko poliçesi yaptırmış olan hususi araç segmentine sahip sigortalılarımıza çok özel avantajlar sağlamaktadır.



TNS VIP SERVİS HİZMETİ'NİN AVANTAJLARI

- Poliçe süresi içerisindeki ilk hasarda hasarsızlık indiriminin korunması
- Onarım süresince kiralık araç hizmeti
- Parça değişimi söz konusu ise orijinal parça kullanımı
- Türkiye çapında onarım garantisi
- Vale hizmeti
- 7/24 araç kabulü



Japonlardan Simpleurance'a yeni yatırım

Alman InsurTech şirketi Simpleurance, Japon sigortacı Tokio Marine Holdings (TMHD) ve Fransız-Alman ortaklı finans grubu Oddo BHF'den aldığı 11.5 milyon dolarla birlikte toplam yatırım tutarını 60 milyon dolara ulaştırdı. Böylece Avrupa InsurTech sektöründe en çok yatırım alan startup oldu. E-ticaret siteleri için müşteri sadakatini

artırıcı sigortacılık ürünleri geliştiren ve 2012 yılında kurulan Simpleurance, halen 28 Avrupa ülkesinde faaliyet gösteriyor. Şirketin CEO'su Robin von Hein, hedeflerinde e-ticaret alanında faaliyet gösteren 2 bin 500'e yakın şirket olduğunu belirtiyor ve sektörün ilerlemesi adına çapraz satış imkanlarının önemini altını çiziyor. Bütün müşteri deneyimini

dijital süreçlerle yürüttüklerine dikkat çeken von Hein, gördükleri ilgiden duydukları memnuniyetleri de dile getiriyor. Simpleurance'ın Almanya'daki ilk yatırımları olduğunu söyleyen Oddo BHF Grup ortağı Philippe Oddo ise FinTech alanında da Fransa'da faaliyet gösteren Lydia ve Bankin'i desteklediklerini hatırlatıyor.

2019'da sigortacıların risk ve yatırım iştahı artacak

Amerikalı varlık değerlendirme şirketi BlackRock tarafından Economist Intelligence Unit (EIU) ile birlikte hazırlanan araştırma, zorlu piyasa koşulları ve kârlılık üzerindeki kuvvetli baskıya rağmen sigorta şirketlerinin önümüzdeki 2 yıldaki performansının yükseleceği öngörülüyor. 27 ülkeden 372 üst düzey yöneticinin katıldığı, sigorta ve reasürans piyasasındaki dinamiklerin değerlendirildiği araştırmaya göre sigortacıların yüzde 47'si 2019'da risk ve yatırım iştahlarını bir önceki yıla göre artıracak. Bu oran 2017 yılında sadece yüzde 9'du. Yatırım alternatiflerini de çeşitlendireceklerini belirten

yöneticiler, devlet bonolarından alternatif yatırım kanallarına doğru bir kaymanın da sinyalini veriyor. Araştırma sonuçlarını değerlendiren uzmanlar, altyapı yatırım projelerinin cazibesinin arttığına, araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 40'ının finansal kaynaklarını bu alana yönlendirebileceklerini belirttiğine dikkat çekiyor. Sigortacıların kârlılığı artırmak için daha iyi yatırım stratejilerine



Patrick M. Liedtke

ihtiyaç duyduğunu düşünen BlackRock EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Varlık Yönetim Başkanı Patrick M. Liedtke, makro ekonomik gelişmeler ve piyasalardaki dalgalanmalar çerçevesinde risk iştahının 2017 yılı

değerlendirmelerine göre önemli ölçüde artış gösterdiğini vurguluyor. Liedtke, yatırım piyasasındaki hareketlenmenin devam edeceğini öngörüyor.



simit
sarayı

Dünya'nın Kalbindeyiz!

İstedik ki tüm
dünya lezzetlerimizi tanısin,
bizim gibi sevsin,
bizim gibi paylaşsın.
Şimdi 23 ülkede,
günde 1.000.000 misafirimizle
aynı heyecanı yaşıyoruz.

TÜRKİYE • İNGİLTERE • ABD • ALMANYA • AZERBAYCAN • BAE • BELÇİKA • HOLLANDA • İSVEÇ • NAHÇIVAN • KIBRIS • KUVEYT • KATAR
SİRBİSTAN • SUUDİ ARABİSTAN • ÜRDÜN • LÜBNAN • IRAK • BAHRÉYN • İSPANYA • MISIR • FAS • İSVİÇRE

www.simitsarayi.com •   /simitsarayi •  /simitsarayiofficial

RAMAZAN
Dostluk
AYI

Ellerinden **ALTIN** damlıyor!

İran ve Türkiye'nin ünlü tezhip hocalarından ders alan, tezhibi minyatür ile birleştirerek devrim niteliğinde bir yeniliğe imza atan Hale Khodadoust, Akıllı Yaşam okurları için bu sanatın inceliklerini anlatıyor...

Genç sanatçı Hale Khodadoust, 36 yaşında ama ellerinde yüzlerce yıllık bir sanatın yükünü taşıyor. İran'da İngiliz edebiyatı konusunda eğitim aldıktan sonra tezhiple tanışmış. Ünlü hocalardan bu sanatın sırlarını öğrenmiş, ressam eşikle birlikte yeni bir hayat çizgisi doğrultusunda geldiği Türkiye'de uzmanlığını geliştirmiş. Khodadoust, şimdilerde ise Mimar Sinan Üniversitesi'nde tezhibin Türk ustalarından ders alıyor, devrim niteliğinde bir yenilikle öne çıkıyor. Minyatürü tezhiple buluşturarak kendi tarzını yaratıyor. Deyim yerindeyse ellerinden altın damlıyor...

Önce bilmeyenler için kısaca tezhip ve minyatür sanatını anlatabilir misiniz?

Tezhip, altınlamak ve altınla süslemek anlamına gelir. Tezhip



Hale Khodadoust

sanatında altın, lacivert, bordo, beyaz, kırmızı, turuncu ve koyu yeşil renkleri kullanılır. Tezhip desenleri stilize edilmiş bitki, hayvan ve bulut motiflerinden elde edilir. Tezhip sanatçısına erkekse "müzehhip", kadınsa "müzehhibe" denir.

Tezhip sanatı nerelerde kullanılır?

Dini, edebi, tarihi ve ilmi el yazmalarını, levhalar ve

albümleri, tuğra ve fermanları, minyatür detaylarını, kubur, kutu ve kitap kaplarını süsleme amaçlı kullanılır. Eski dönemlerde tezhip sanatı tam bir ekip çalışması şeklinde yapılırdı. Ancak günümüzde tezhip sanatı tek bir sanatçı eliyle icra edilir hale geldi. Zamanla taş boya, guaj ve akrilik boyalar toprak boyaların yerini aldı. Tezhibin ana malzemesi altın, geçmişte olduğu gibi bugün de ezilip sonra jelatinli suyla

kullanılıyor. Tezhipte kullanılan fırçalar oldukça ince ve zariftir. Günümüzde tezhip en çok hat ve kuran yazılarının etrafını süslemek amacıyla kullanılıyor. Hilye-i şerifler, levhalar, ferman, tuğra gibi eserlerde icra olunuyor. Tezhibin ana deseni “hatayi” yani kıvrımlı dallar üzerinde stilize edilmiş çiçekler ve yapraklardır. Sonra Rumiler ve bulutlar gibi desenlerde yer alır. İslam öncesi ilk örnekleri duvar süslemelerinde, silah kabzalarında, altın, metal ve çömlekten yapılan tabaklar ve vazolarda görülebilir. Günümüzde bu motifleri tekstil sektöründe kumaş tasarımlarıyla objelerde, mobilya ve aksesuarlarda görebiliriz.

Tezhip sanatı nasıl ortaya çıktı?

Tezhibin başlangıç dönemi Selçuklu eserlerinde görülür. Sırayla beylikler, Fatih, II. Beyazıt dönemi, klasik eserler dönemi yer alır. 19’uncu yüzyılda natüralist akımlardan yola çıkarak barok ve rokoko dönemi aşılar. Bu dönemde klasik motifler yerini batı etkisi görünen motifler bırakır. Çiçek motiflerinde en çok kullanılan çiçek, gül olmuştur ve “çiçek ressamlığı” denebilecek bir akım başlar. Günümüzde serbest tasarım çalışmaları çoğalmış ve sanata farklı bir boyut vermiştir. Klasik motiflerle modern kompozisyonlar içinde yer alır. Bu konuda üstat olarak Prof. Dr. Faruk Taşkale sayılabilir.

Tezhip sanatıyla nasıl tanıştınız?

Benim tezhip sanatıyla tanışmam eşim ressam Majid Khodadoust sayesinde oldu. 1982 Tebriz doğumluyum. İran’da İngilizce Edebiyat Fakültesi’nden mezun oldum.



Tezhip sanatıyla ilgili İran’da iyi hocalardan ders aldım. Eşimle Türkiye’ye yerleştikten sonra Mimar Sinan Üniversitesi’nde tezhip konusunda yüksek lisans yaptım. Hocalarım Prof. Dr. Faruk Taşkale ve Dr. Münevver Üçer’den ders aldım. Tezhibin yanında çiçek tarama (İran’da Gol ve Morg ismi olan) çalışmalarına devam ediyorum. Aynı zamanda Tebriz ve Şiraz’da karma sergilere katıldım. Tezhip ve minyatür hocalarından yine dersler aldım. İran’da da Türkiye’deki gibi gençler tezhip ve minyatür sanatına çok ilgi gösteriyor. Tezhibin en sıkıntılı durumu malzemelerinin pahalı oluşudur. Gerçek altın kullanmak gerekiyor. Tabii altının pahalı olması sebebiyle masraflı olabiliyor. İran ve Türkiye’deki tezhip motiflerinde ve renklerde farklar görebiliriz. Bu da sanatçının yaşadığı coğrafya, kültür ve ortamdan kaynaklıdır. Mesela İran tezhibinde ve minyatürlerinde çok çeşitli renk tonları kullanılır. Hatayi ve çiçek motifleri daha detaylı ve yoğun bir şekilde tasarlanıyor.



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Siz onları bireysel emeklilik aracıları olarak tanırırsınız ama aslında onlar bireysel emeklilik uzmanıdır. Yazıyı okuduğunuzda göreceksiniz aslında onlar daha fazlasıdır. Bireysel emeklilik aracıları ya da kısaca “aracı”, emeklilik şirketi tarafından katılımcılara sunulan emeklilik sözleşmelerine yönelik olarak tanıtım, bilgilendirme, satış işlemlerine aracılık eden veya bunları emeklilik şirketi adına yapan kişi olarak tanımlanıyor. 2016 yılının başında emeklilik şirketine bağlı çalışan aracı sayısı 36 binken bugün 46 bin 934 olmuş. Aracılık mesleğine özellikle üniversite mezunlarının ilgisi yüksek. Son 3 yılda üniversite mezunu aracı sayısı 7 bin 700 kişi artmış. Peki ne iş yapıyor aracılar? Emeklilik Gözetim Merkezi’nin sitesinde bu sorunun yanıtı şöyle veriliyor: “Aracılar, bireysel emeklilik sistemine katılmak isteyenlere; yaşları, getiri beklentileri ve emeklilik dönemindeki gelir hedefleri ile risk profillerine bağlı olarak, sistemin uzun vadeli yapısını da göz önünde bulundurarak tavsiye verir.

Bireysel emeklilik uzmanı

Aracılar yaptıkları işi sadece “satış aracıları” olmaktan çıkarmaya mecbur. Yoksa emeklilik işini yapamayacaklar. Hatta bireysel emeklilik aracıları olarak emekli olamayacaklar. İş hayatlarını emeklilik sektörü dışında sürdürecekler...

Bu kapsamda, emeklilik planı seçimine ve fon dağılımına yönelik önerilerde bulunur. Katılımcının taleplerini dikkate alarak, bireysel emeklilik sözleşmesine ilişkin gerekli bilgi ve belgeleri düzenler.” Aracıların bireysel emeklilik sisteminde çok önemli bir işleve sahip olduğu açık. Aracı olmadan katılımcıyı sisteme dahil edemiyoruz, sistemde tutamıyoruz, kaldığı sürece mutlu edemiyoruz. Bu yüzden yaklaşık 47 bin aracı var. Tüm bunlar mesleği popüler kılıyor mu?

16 yılı geride bırakan bireysel emeklilik sisteminde aracıların, bu süre boyunca, ağırlıklı rolünün emeklilik şirketlerinde “satıcı” sıfatıyla karşımıza çıkması; aracıları prim ve satış peşinde koşan çalışanlar olarak algılanmasına yol açtı. Yeni müşteri edinmeyi öncelikli tutan emeklilik şirketleri de bu “satıcı aracı” algısının devamına bilerek ya da bilmeyerek destek vermiş oldu.

“Sınavı geç, belgeyi al, iletişimi kuvvetlendir, hedefe koş” dizilimiyle geçen ay açma ve kapama aracıların iş rutini oldu. Aracıların nazarında da yaptıkları

iş çoğunlukla satış olarak benimsendi. Bugün sistemdeki fon büyüklüğü, fon çeşitliliği, katılımcı sayısı, karmaşık mevzuat, katılımcının sistemden beklentilerinin zamanla değişmesi aracının da mesleki olarak yetkinliklerine bakılır olmasını zorunlu kılıyor.

Aracıları sektörde tutabilmek önemli

Aracılar yaptıkları işi sadece “satış aracıları” olmaktan çıkarmaya mecbur. Yoksa emeklilik işini yapamayacaklar. Hatta bireysel emeklilik aracıları olarak emekli olamayacaklar. İş hayatlarını emeklilik sektörü dışında sürdürecekler. Tecrübelerimiz bize gösteriyor ki aracılar diğer sektörlerde de kendilerine kolay iş buluyor ve başarılı oluyor. Ama yetmişmiş bir bireysel emeklilik aracısının emeklilik sektöründe ya da yakın sektörlerde çalışmaya devam etmesi sektörümüze nicelik ve nitelik olarak geometrik katkı sağlayacaktır. Bu sebeple emeklilik şirketlerinin, finans sektörünün, hukuk bürolarının, danışmanlık ve araştırma şirketlerinin, eğitim kurumlarının bireysel emeklilik aracılarıyla çalışması önemli. Kuvvetli iletişim yetenekleri, analitik düşünebilme, yüksek finansal okuryazarlık, rekabet edebilirlik, stres yönetimi, teknolojiye yatkınlık, kurumlar arası denge kurabilme ve esnek olabilme nitelikleriyle iş dünyasının yeni ve aday yöneticileri, girişimcileri olarak aracılar pekala görev alabilir.



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



Generali, 7 şehrin sigortacılık haritasını çıkardı



Türkiye'de 150 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren ve dünyanın önde gelen sigorta kuruluşlarından olan Generali Sigorta, il il Türkiye'nin sigortacılık haritalarını açıklamaya devam ediyor. İşte şimdiye kadar açıklanan 7 ille ilgili çarpıcı sonuçlar...

Ankaralıların yüzde 45'i kasko yaptırıyor

Temmuz ayı sonu itibarıyla Generali Sigorta'nın Ankaralı müşterilerinin yüzde 78'i 35 yaş ve üstü bireylerden oluşuyor. İldeki müşterilerin genel yaş

Ankaralı Generali Sigorta müşterilerinin yüzde 45'i kasko yaptırıyor. İzmir, kadınların sigortalılık oranının en yüksek olduğu il. Çoğu ilde en çok zorunlu trafik sigortası poliçesi satın alınıyor. Onu DASK izliyor. Kasko da en çok rağbet gören sigortalar arasında...

ortalaması ise 47. Ankaralıların en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri sırasıyla zorunlu trafik sigortası ve kasko. Başkentteki Generali müşterilerinin yüzde 45'inin kasko yaptırdığı dikkat çekiyor. Ankaralıların ev sigortasını tercih etme oranı ise diğer şehirlere göre daha düşük. Ankaralı Generali müşterilerinin

online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini tercih oranına bakıldığında yüzde 28 kadın, yüzde 72 erkek dağılımı göze çarpıyor.

İzmirli kadınların yüzde 22'si online alıyor

Nisan ayı sonu itibarıyla Generali Sigorta'nın İzmirli müşterilerinin yüzde 75'i 60 yaş ve altı

bireylerden oluşuyor. Genel yaş ortalaması ise 50. İzmirlilerin en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri zorunlu trafik sigortası, konut sigortası veya zorunlu deprem sigortası (DASK) olarak sıralanıyor.

İzmirli Generali Sigorta müşterilerinin önemli bir özelliği, sigortacılık ürün ve hizmetlerini tercih eden şehirli kadın oranının yüksek olması. Yine kadın sigortalıların poliçelerini Generali Sigorta'dan yenileme oranı da diğer şehirlere göre daha yüksek. İzmir'de Generali Sigorta'nın sigortacılık ürün ve hizmetlerini tercih edenlerin arasında kadınların oranı yüzde 35. Diğer şehirlerde ise bu oran ortalama yüzde 27.



İzmirli Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini tercih dağılımına gelince... Online kanalda yüzde 22 kadın-yüzde 78 erkek, acente kanalında ise yüzde 36 kadın-yüzde 64 erkek dağılımı görülüyor.

Bursa'da trafik sigortası önde

Haziran ayı sonu itibarıyla Generali Sigorta'nın Bursalı müşterilerinin yüzde 78'i 35 yaş ve üstü bireylerden oluşuyor. İldeki Generali sigortalılar arasındaki genel yaş ortalaması ise 45. Bursalıların en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri zorunlu trafik sigortası ve kasko sigortası. Müşterilerin yüzde 24'ü kasko yaptırırken,



ağırlıklı tercih zorunlu trafik sigortasına yönelik. Bursalı Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini alma oranına göz atıldığında yüzde 25 kadın, yüzde 75 erkek dağılımı göz göze çarpıyor.



Adanalı sigortalıların yüzde 27'si kadın

Generali Sigorta'nın Adana müşterilerinin yüzde 50'si 45 yaş altındaki bireylerden

oluşuyor. Yaş ortalaması ise 47. Adanalıların en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri zorunlu trafik sigortası, zorunlu deprem sigortası (DASK) ve kasko sigortası şeklinde sıralanıyor. Bu şehirde Generali Sigorta müşterilerinin yüzde 45'i trafik sigortası, yüzde 21'i DASK, yüzde 14'ü ise kasko sigortası yaptırıyor. Adanalı Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini tercih oranına bakıldığında yüzde 27 kadın, yüzde 73 erkek dağılımı göz göze çarpıyor.

Eskişehirlilerin yüzde 30'u kasko yaptırdı

Generali Sigorta'nın Eskişehir'deki müşterilerinin yüzde 21'i 35 veya daha genç, yüzde 37'si 50 ve daha büyük bireylerden oluşuyor. Genel yaş ortalaması ise 47. Generali'nin toplam müşteri portföyünün yüzde 13'ünü temsil eden Eskişehirlilerin en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmeti ise zorunlu trafik sigortası. ➡



Konut sigortasının tercih edilme oranı diğer şehirlere göre daha düşük. Eskişehirli Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini alma oranına bakıldığında yüzde 24 kadın, yüzde 76 erkek dağılımı göze çarpıyor.



Gaziantep'te de zorunlu trafik sigortası önde

Generali Sigorta'nın Gaziantep müşterilerinin yüzde 64'ü 45 yaş altındaki bireylerden oluşurken, genel yaş ortalaması 43. Gaziantep'linin en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri sırasıyla zorunlu trafik sigortası, zorunlu deprem sigortası (DASK) ve kasko sigortası. Şehirdeki Generali müşterilerinin yüzde 32'si zorunlu trafik sigortası, yüzde 25'i zorunlu deprem sigortası (DASK), yüzde 18'i ise kasko sigortası yaptırıyor. Gaziantep'li Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini alma oranına bakıldığında yüzde 24 kadın, yüzde 76 erkek dağılımı göze çarpıyor.

Trabzon'da zorunlu deprem sigortası ilk sırada

Generali Sigorta'nın Trabzon müşterilerinin yüzde 70'i 31-60 yaş arasında bireylerden oluşurken, genel yaş ortalaması 48. Trabzonluların en çok tercih ettiği sigortacılık ürün ve hizmetleri zorunlu deprem sigortası (DASK), zorunlu trafik sigortası ve kasko sigortası olarak sıralanıyor. Dağılıma bakıldığında, yüzde 49'unun zorunlu deprem sigortası, yüzde 20'sinin trafik sigortası, yüzde 9'unun ise kasko sigortası aldığı görülüyor.



Trabzonlu Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini alma oranı ise yüzde 25 kadın, yüzde 75 erkek şeklinde.

HER 2 KOBİ'DEN BİRİ SİGORTASIZ!

Generali Sigorta Baş Genel Müdür Yardımcısı Patrick Savre, Türkiye'deki toplam katma değer yüzde 55'ini yaratan, toplam ciroda yüzde 62 ve toplam istihdamda yüzde 73 pay sahibi olan KOBİ'lerin yarısının sigortasız olduğunu vurguluyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Antalya'da faaliyet gösteren KOBİ'ler arasında sigortalanma oranının görece yüksek olduğunu belirten Savre, mevcut ekonomik durumun önümüzdeki dönemde KOBİ'lerin sigortalanma oranını daha da düşürebileceğine dikkat çekiyor. Mal varlığını güvence altına alan işletmelerin daha uzun süre yaşamını devam ettirebildiğini hatırlatan Savre, "Sağladıkları istihdam ve ülke ekonomisindeki ağırlıklılarıyla KOBİ'ler; yangın, sel, dahili su, yer kayması, enkaz kaldırma, iş durması, üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, mali sorumluluk gibi birçok teminattan yararlanabilir, işletmelerini güvence altına alabilir" diyor. Patrick Savre, Generali Sigorta'nın KOBİ'ler özelindeki poliçeleri ve sunduğu hizmetlerle ilgili ise şu bilgileri veriyor: "KOBİ'ler özelinde sürekli araştırmalar yapıyor, ilk 5 küresel sigorta şirketi arasında yer alan Generali Grubu'nun tecrübesinden faydalanıyoruz. Mevcut ürünlerimizi, her şirketin ihtiyaç duyduğu modülerlik önerisine göre revize ediyoruz. Gerek gördüğümüz durumlarda yaptığımız risk analiz çalışması sonrasında



Patrick Savre

işletmelere almaları gereken önlemler hakkında bilgiler vererek faaliyetlerini, operasyonlarını daha bilinçli olarak yerine getirmelerini sağlıyoruz. Generali özelinde, örneğin bir kaza veya yangına sebebiyet verebilecek riski azaltabilecek noktalar hakkında danışmanlık yapmak misyonumuzun bir parçası durumunda. KOBİ sigortası, kaza sonucu oluşabilecek durumlar veya sel gibi durumlarda iş sürekliliğini garanti eder ve bu şirketler adına gerçek bir rekabet avantajıdır."



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

SİGORTA ŞİRKETLERİ 6 AYDA 15.6 MİLYAR TL TAZMİNAT ÜSTLENDİ

Sigorta sektörü, 2018 yılının ilk yarısında yüzde 15.4 büyümeyeyle 26.6 milyar TL prim üretimine ulaştı. Kredi hacmindeki azalma, hayat branşındaki büyümeyi sınırlı tuttu. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam aktifleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19.4 artışla 164.8 milyar, toplam özsermayesi ise 21.2 milyar TL'ye ulaştı...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), üye şirketlerden derlediği veriler doğrultusunda 2018 yılının ikinci çeyreğine yönelik teknik ve mali sonuçları açıkladı. Buna göre yılın ilk yarısında sektörün üstlendiği toplam tazminat tutarı, 2017'nin aynı dönemindeki 13.3 milyar TL'den yüzde 17.1 artışla 15.6 milyar TL'ye yükseldi. 2017 yılının ikinci çeyreğinde 33.8 milyon olan sigorta poliçe adedi de bu yıl yüzde 11 artarak 37.5 milyona ulaştı.

TSB'nin açıklamasına göre sigorta sektörü, 2018'in ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5.2 büyümeye kaydetti. Söz konusu oranın ülke ekonomisiyle paralellik gösterdiği vurgulanarak, bu çerçevede ilk 6 ayda hayat sigortalıları toplam prim üretiminin yüzde 16.3 artışla 3.8 milyar TL'ye ulaştığı belirtildi. Hayat dışı sigortalılar, karayolu zorunlu mali mesuliyet sigortasındaki riskli sigortalılar havuzundan alınan ve mükerrerliğe sebep olan endirekt üretim hariç bırakıldığında prim üretiminin yüzde 15.2 artışla 22.8 milyar TL'ye ulaştığı görülüyor. TSB verilerine göre toplam



prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15.4 büyüyerek 26.6 milyar TL'ye çıktı. Önceki dönemlerdeki yüksek büyüme oranlarında etkili olan kredi hacminin durağan hale gelmesinin hayat branşındaki büyümeyi sınırlı tuttuğuna dikkat çekiliyor.

Katılım sigortacılarının üretimi 1 milyar TL'ye yaklaştı

TSB, 2018'in ilk 6 ayında

katılım sigortacılığında faaliyet gösteren 7 şirketin toplam prim üretimindeki payını da yüzde 3.4 olarak açıkladı. Bu alandaki toplam prim üretimi ise 940 milyon TL olarak gerçekleşti. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19.4 artışla 164.8 milyar, toplam özsermaye büyüklüğü ise 21.2 milyar TL'ye ulaştı.

TSB verileri, bireysel emeklilik sisteminde katılımcı sayısının 5 Ekim 2018 itibarıyla 7 milyona, fon büyüklüğünün de devlet katkısı dâhil 85.9 milyar TL'ye ulaştığını ortaya koyuyor. Yine 5 Ekim 2018 itibarıyla, 2017 yılında başlatılan otomatik katılım uygulamasıyla sisteme giren çalışanların 5 milyonunun sözleşmelerinin devam ettiği görülüyor. Otomatik katılım fon tutarı ise 3.9 milyar TL seviyesine ulaştı.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değışti

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

Sel riskini konut sigortasıyla bertaraf edebilirsiniz



iklm değişimlerinin yıkıcı etkisini her geçen daha güçlü hissediyoruz. Artık kasırga deyince sadece Amerika, sel deyince de Filipinler akla gelmiyor. Boyutu o kadar yüksek olmasa da hortum dahil bize uzak gibi görünen afetlerle tanışmaya başladık. Son yıllarda İstanbul, Ankara, Rize ve daha birçok şehirde yaşanan sel felaketleri sigortanın önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Sel nedeniyle araçları, konutları ve işyerleri hasara uğrayanlar, sel teminatı bulunan konut, işyeri ve/veya kasko sigorta poliçeleri kapsamında bu zararlarını karşılayabiliyor. Bu yazımızda konut sigortasının, sel de dahil olmak üzere hangi

ana ve ek teminatları sunduğunu ele aldık. Siz de evinizi, eşyalarınızı ve ailenizi çeşitli risklere karşı korumak için konut sigortası yaptırmayı ihmal etmeyin...

Konut sigortası neleri güvence altına alır?

Konut sigortası, bina ve isteğe bağlı olarak içinde yer alan eşyaları güvence altına alır. Bu durumda bina teminatı ile içerisindeki her tür sabit tesisat da sigorta kapsamına girer. Herhangi bir hasarın gerçekleşmesi durumunda çoğunlukla eşyalar da hasar görür. Bu nedenle sigortaya konu olan konutların içindeki eşyalarla birlikte güvence altına alınması gerekir. Böylece az

bir maliyet farkıyla daha geniş bir güvence satın alınabilir. Kiracılar ise sadece eşya teminatı olarak eşyalarını güvence altına alabilir.

Konut sigortası, konut ve içindeki eşyalar için gerekli bir güvencedir. Bu güvenceden en iyi şekilde yararlanmak için ihtiyaçlara en uygun teminatlar poliçede seçilmelidir.

Konut sigortası poliçesinde yer alan ana teminatlar nelerdir?

Konut sigortası teminatları sigorta şirketlerine göre farklılık göstermekle birlikte hepsinde ortak olan ana teminat yangın teminatıdır.

🔴 **Yangın teminatı:** Yangın, yıldırımın ve infilakın neden olduğu zararları güvence altına alır.

Konut sigortası poliçesi hangi ek teminatları içerir?

Konut sigortasının teminatları ek teminatlarla genişletilerek daha fazla risk güvence altına alınabilir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkün:

🔴 **Grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve kötü niyetli hareketler:** Bu tür hareketlerin neden olacağı zararlar konut sigortasıyla güvence altına alınır. Her bir hasarda, hasar bedelinin yüzde 5'i oranında muafiyet uygulanır.

🔴 **Sel/su baskını:** Sigortalanan konutun civarındaki nehir, çay, dere ve kanalların taşması ile

olağanüstü yağışlar nedeniyle meydana gelen sel sonucu dışarıdan basan suların vereceği zararları güvence altına alır.

☛ **Cam kırılması:** Bu teminat sabit ve dik durumda takılı olan cam ile aynaların kırılması sonucunda meydana gelebilecek zararları güvence altına alır.

☛ **Ferdi kaza:** Sigortalının riziko adresinde poliçe kapsamı çerçevesinde gerçekleşecek bir kaza sonucunda vefat etmesi halinde lehdarına, sürekli olarak sakat kalması halinde kendisine poliçede belirtilen limitler ve genel şartlar dahilinde tazminat ödenir.

☛ **Hırsızlık:** Hırsızlık sonucu çalınan eşyaları ve hırsızın bina veya eşyalara vereceği zararları güvence altına alır.

☛ **Yardım hizmetleri:** Su tesisatı, elektrik, çilingir, cam ve benzeri tamir işleri ile acil servis ve irtibat hizmetleri verilmesini sağlar.

☛ **Enflasyondan korunma:** Bu teminat, enflasyon ortamında bina ve eşyaların güncel değerini korumasını sağlar. Sigorta bedeline sigorta süresi boyunca seçilecek enflasyondan korunma oranı kadar artış uygulanır. Ancak hasar tarihinde seçilen oran Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıklamış olduğu oranın üzerinde ise TÜİK'in oranı baz alınır.

☛ **Deprem ve yanardağ püskürmesi:** Deprem ve yanardağ püskürmesinin sigortalı değerler üzerinde doğrudan neden olacağı bütün zararları güvence altına alır. Deprem hasarlarında öncelikle zorunlu deprem sigortası (DASK) limiti dahilinde ödeme yapar.



DASK poliçesi, DASK tarafından belirlenen bir üst limite kadar güvence sağlar. Bu bedeli aşan kısım için konut sigortası kapsamında yer alan deprem ve yanardağ püskürmesi teminatının isteğe bağlı olarak alınması gerekir.

☛ **Aile reisi sorumluluğu:** Aynı evde ikamet eden sigortalı ve ailesinin, sigortalı mesken içinde üçüncü şahıslara bir kaza sonucu verebilecekleri bedeni ve maddi zararları poliçede yazılı limitlerle karşılar.

☛ **Dahili su:** Su tesisatının patlaması, taşması, sızması, tıkanması, kırılması ve donması sonucu evde oluşan zararlar ile muslukların açık unutulması gibi durumlarda meydana gelebilecek hasarları güvence altına alır.

☛ **Yer kayması:** Sigortalı binanın inşa edilmiş olduğu arsa veya civarında oluşan yer kayması veya toprak çökmesi sonucu sigortalı değerlerde oluşacak hasarları güvence altına alır.

☛ **Araç çarpması:** Kara ve hava taşıtlarının sigortalı konuta çarpması sonucu oluşacak hasarları güvence altına alır.

☛ **Fırtına:** Fırtına veya fırtına sırasında rüzgarın sürüklediği veya attığı şeylerin çarpması

sonucu oluşacak hasarları güvence altına alır.

☛ **Duman:** Bir boru veya menfezle bacaya bağlanmış, ısıtma ve pişirme cihazlarının kusurlu şekilde çalışması nedeniyle çıkan dumanın neden olduğu zararları güvence altına alır.

☛ **Kar ağırlığı:** Yoğun yağıştan sonra çatı üzerinde biriken kar, ağırlığı nedeniyle çatıya ve bina ile içindeki eşyalara zarar verebilir. Kar ağırlığı teminatı bina ve içindeki sigortalı değerlerde meydana gelen hasarları güvence altına alır.

☛ **Yangın mali mesuliyet ve kira kaybı:** Sigortalının, kiracının ve mal sahibinin sorumluluklarından doğan bir hasar sonucunda birbirlerine karşı verebilecekleri zararları güvence altına alır.

☛ **Enkaz kaldırma:** Hasar sonucu meydana gelen yıkıntının taşınma masraflarını güvence altına alır.

☛ **Alternatif ikametgah değişikliği masrafları:** Bir hasar sonucu sigortalı konutun kullanılamaz hale gelmesi durumunda, hasarlı konutun tamiri ve yeniden inşası sürerken kullanılan diğer konutun kullanma maliyeti poliçede belirtilmiş teminat ve limiti dahilinde karşılanır. 

Yine yeni yeniden:

BES mimarisi yeniden tasarlanmalı!



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

ses@ludens.com.tr



Geçen eylül ayında Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin (TSPB) internet sitesinde "Sermaye Piyasasının Geliştirilmesine Yönelik Öneriler ve Eylemler" isimli bir rapor yayınladı. Raporda öncelikle ülkemizin fon aktarım mimarisinin mevduat-kredi modeli üzerine yoğunlaştığına dikkat çekiliyor. Ardından da ekonomik ve finansal risklerin daha sağlıklı yönetilebilmesi için söz konusu yoğunlaşmanın giderilmesi ve finansal hizmetler sektöründeki diğer kurum ve araçlara da yer verilmesi, özellikle de sermaye piyasasının geliştirilmesi öneriliyor. Raporda Türkiye'nin makroekonomik görünümü ele alındıktan sonra mevcut finansal mimari gözler önüne serilmeye çalışılıyor. Daha sonra ise sermaye piyasasının mevcut durumuna ilişkin tespitler sıralanıyor. İşte TSPB'nin sermaye piyasalarımızın mevcut durumuyla ilgili 6 tespiti:

1. Yurtiçi tasarruflar yatırımların finansmanında yetersizdir.
2. Yurtiçi tasarrufların sermaye piyasasına akışı yetersizdir.
3. Yurtiçi bireysel yatırımcı tabanı yetersizdir.
4. Yurtiçi kurumsal yatırımcı tabanı yetersizdir.
5. Reel sektör sermaye piyasasından yeterince

yararlanmamaktadır.

6. Sermaye piyasası kültürü oluşmamıştır ve güven sorunu vardır.

Birlik, örnekler eşliğinde karşılaştırma yaparak birçok ülkede kalkınmada sermaye piyasasının ağırlıklı rol oynadığına dikkat çekiyor; sermaye piyasasının desteklenmesi için hükümet politikası belirlendiğini, teşvik uygulamaları geliştirildiğini, bilinçlendirme çalışmaları yürütüldüğünü, bireysel tasarruf ve yatırımları özendirme gibi etkinlikler düzenlendiğini hatırlatıyor.

Bu yazının içeriğini, raporda sermaye piyasalarının gelişimine yönelik 5 temel öneri arasında yer alan "Yurtiçi tasarrufların artırılması ve sermaye piyasası yoluyla yatırıma yönlendirilmesi desteklenmelidir" doğrultusunda oluşturduk. Keza TSPB de bu önerinin hayata geçebilmesi için uygulanması gereken eylem planlarından birini BES üzerine kurgulamış durumda:

Eylem Planı 14: Bireysel Emeklilik Sistemi Mimarisi Yeniden Tanımlanmalıdır.

Tekil fonlar ve katılımcıların iki temel sorunu

TSPB, bizim de son iki yazıda altını özellikle çizdiğimiz mimari sorununun, söz konusu eylem planında şöyle ifade ediyor:

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

“Mevcut durumda plan katılımcıları, sadece emeklilik planlarının olduğu kurucuların fonlarını portföylerine (kendi kararlarıyla) alabilmektedir. Bu seçimi yaparken karşılarına tekil fonlar çıkmaktadır. Katılımcıların söz konusu tekil fonların özelliklerini, fonların birbirleriyle korelasyonunu uzun vadeli getirilerini bilmesi ve buna göre kendi kararlarını vermesi beklenmektedir. Bu modelin iki temel sorunu bulunmaktadır: Birincisi katılımcının rasyonel kararı verebilecek finansal okuryazarlığı bulunmamaktadır. İkincisi katılımcı sadece planının bulunduğu kurucunun kendisine sunmuş olduğu emeklilik yatırım fonları arasında seçim yapmak durumunda olduğu için, optimal olmayan seçimler (çünkü, daha iyi performans gösterebilecek piyasadaki diğer seçimlere ulaşmamaktadır) yapmak durumunda kalmaktadır.”

Yazılarımızda sürekli vurguladığımız gibi, pek çok ülkede, emeklilik yatırımları “fon seçimi ve yönetimi” modeliyle değil “plan yönetimi/varlık dağılımı” modeliyle yönetiliyor. Bu yüzden katılımcılara sunulması gereken, katılımcıların yaşı/risk algısı/vade tercihi/nakit ihtiyacı/vergi gibi kısıtları dikkate alınarak hedefledikleri getiriye ulaşmalarını sağlayacak “varlık dağılım seçenekleri” olmalı. İşin hakkaniyetle yapılabilmesi için de varlık dağılımını oluşturacak birimin tarafsız, emeklilik şirketinden bağımsız bir yapıda olması gerekiyor.

Bağımsız danışmanlara ihtiyaç var

Birliğin bir başka eylem planı da “Yatırım Danışmanlığı” başlığı altında şöyle veriliyor:

Eylem Planı 3: Finansal Danışmanlık Sistemi Kurulmalıdır.

Raporda finansal tüketicilerin finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olduğundan, yeni kurum ve araçları takip edebilecek yetkinlikleri ve kaynakları bulunmadığından söz ediliyor. Ayrıca, finansal kurumlar sadece serveti belirli bir büyüklüğün üzerindeki yatırımcılara danışmanlık hizmeti veriyor. Finansal kurumlar ile yatırımcılar arasında ortak bir dil oluşturulamaması nedeniyle, finansal tüketicilerin ihtiyaçlarını anlayabilecek, doğru tespit edebilecek, finansal kurumlar karşısında haklarını koruyabilecek ve her iki taraf arasında aracılık edebilecek bir bağımsız danışmana ihtiyaç var. Bu sayede yatırımcıların risk/getiri, kısıt ve tercihlerine göre doğru kurum ve araçlara yönlendirilebileceğini düşünüyoruz.

Ekim ayında TSPB’nin önerilerinin paydaşlarla tartışılacağı bir toplantı organize edildi. Bir sonraki yazımızda bu toplantıda çıkan fikirlerden ve toplantıya dair gözlem ve değerlendirmelerimizden bahsedeceğiz. Kalın sağlıklıla.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Eylül 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	3.6	2.553.975.995	740.040
BEK	Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★★★★	4.2	231.284.044	41.366
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	4.8	160.336.885	13.936
EIG	Fiba Emeklilik ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.7	57.157.547	27.110

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	15.4	335.045.788	36.157
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	19.2	285.924.559	47.168
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.8	413.934.326	61.902
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	22.5	74.729.525	22.720
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.0	178.503.346	195.394

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	12.3	24.717.906	12.937
GHT	Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★★	11.3	1.572.484.571	492.142
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	11.6	84.472.983	17.667
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	12.4	759.703.888	95.592
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	10.3	58.575.100	18.862
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	12.2	170.663.217	80.262
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	11.1	841.195.439	517.694

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	9.2	907.420.069	253.734
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	6.4	68.344.010	22.456
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★★★	8.6	658.540.888	368.077
FEN	Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	5.9	11.493.798	3.621

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.

ANNE SÜTÜ



Op. Dr. Selma Nihan Karakaya Çoban

Koşuyolu Sağlık Muayenehaneleri
Kadın Hastalıkları ve Doğum uzmanı

20'nci yüzyıl boyunca yeni doğanların beslenmeleri konusunda çok ciddi farklılıklar yaşandı. Başlangıçta anne sütü tercih edilirken yüzyılın ortalarına doğru anne sütü önemini yitirdi. Ancak son dönemde anne sütü tekrar yeni doğanların beslenmesinde en önemli beslenme aracı olarak kabul edilmeye başladı. Dünya Sağlık Örgütü, bebeklerin ilk 6 ayda sadece anne sütüyle beslenmesini ve en az 2 yaşına kadar da diyetinin önemli bir parçasının anne sütü olmasını öneriyor.

Anne sütü yeni doğanlar için çok spesifik bir ihtiyaç, mükemmel bir besindir. Anne sütünde bulunan ve yeni doğanı çeşitli mikroplardan koruyan etkenler, gelişme ve büyümeyi sağlayan hormon ve büyüme faktörleri, henüz hiçbir yeni doğan besini tarafından formüle edilebilmiş değildir. Birçok çalışma, anne sütünün inek sütü gibi diğer canlıların sütüne karşı çok önemli üstünlükleri olduğunu gösteriyor. Anne sütüyle beslenenlerde lenfoma, insüline bağlı diyabet, obezite gibi çeşitli çocukluk hastalıklarının yanı sıra kronik hastalık, alerji ve enfeksiyon gibi hastalıklara çok daha seyrek rastlanıyor. Ayrıca yaşamın ilk yılında, büyüme ve gelişmeye olumlu etki sağlıyor. Bu gereklilik tek bebek için olduğu kadar çoğul bebekler için de benzerdir. Annenin iyi süte sahip olabilmesi için bebek başına günlük diyetine ek olarak 500-600 kcal ilave etmesi gerekiyor. Türkiye'de 5 yaş altındaki çocuklarda görülen ölümlerin

başlıca sebeplerini enfeksiyon hastalıkları oluşturuyor. Anne sütü almayanlarla karşılaştırıldığında anne sütü alanlarda ölüm oranının yüzde 88 azaldığı görülüyor. Anne sütü ani bebek ölümü sendromuna karşı da koruyucudur; yüzde 36 oranında azaltır.

Uzun süre anne sütü alan bebeklerde ilerleyen yaşlarda tip II diyabet gelişme riski yüzde 35, aşırı kilo veya obezite riski yüzde 26 daha düşüktür. Anne sütü alan bebeklerde lösemi gelişme riski ise hiç almayanlardan yüzde 19 daha azdır.

Anne sütünün bebeğin zeka gelişimine de olumlu katkıları var. Sadece gününde doğan bebekler için değil, erken doğan bebekler için de en uygun besin anne sütüdür. Prematüreiteye bağlı komplikasyonları belirgin olarak azaltır.

Emzirmenin anne için yararları tartışılmaz. Emzirme ve meme kanserinin ters orantılı olduğunu gösteren pek çok kanıt var. Emzirme süresi uzadıkça meme kanseri gelişme riski azalıyor. Uzun süre emzirenlerde yumurtalık kanseri görülme sıklığı yüzde 30 daha azdır. Anne sütü, tip II diyabet ve depresyona karşı da koruyucudur.

Süt yapımı ve atılımının düzenlenmesi

Gebelik süresince anne karnındaki bebek rahme gelen kanla beslenir. Doğum sonrasında ise besin kaynağı meme bezlerinden gelen süttür. Gebelikte hormonlar temel olarak iki işe yarar: Gebeliğin oluşması ve sürdürülmesi, süt üretecek olan meme



dokusunun gelişimi. Gebelik boyunca hormonların kaynağı olan plasantanın ayrılması süt salgısının başlaması için gereklidir. Süt sürekli olarak üretilir ve emzirme gerçekleşinceye kadar depolanır. Prolaktin sütün yapımında merkezi bir rol oynar. Doğum sonrası emziren kadınlarda prolaktin artışı derhal gerçekleşir ve bu durum emzirme veya başka nedenle meme ucunun uyarılmasıyla korunur. Oksitosin hormonu da sütün depolardan meme ucuna doğru pompalanmasını sağlar. Normal bir şekilde emziren kadınlarda dünyanın hemen her yerinde ortalama günlük süt sentezi 800 ml'dir. Bebek emzirme saatlerinde çeşitli gıdalarla takviye edilirse günlük süt miktarı azalır. Plasantanın ayrılmaması, sezaryen ameliyatı, diyabet ve doğum stresi gibi durumlarda süt yapımı gecikir. Sezaryenin zamanlamasının sütün içeriğinde fark yaratmadığı gözlenmiş durumda.

Süt vermenin fizyolojik etkileri

Annenin metabolizması hızlanmış ve ihtiyaçları artmıştır. Bu yüzden kalsiyum ve vitaminler gibi gıdaların alınmasına özen gösterilmelidir. Anne tarafından besin olarak alınan kalsiyum ve annenin kemik yapısındaki kalsiyum, gelişen bebeğin kemik yapısının kaynağını oluşturur. Yeni doğanın kalsiyum ihtiyacı esas olarak anne sütüyle karşılanır. Buna karşılık annenin kemik kütlesi kaybı veya kemik erimesi oluşmaz. Özellikle doğum sonrası erken dönemde emzirmeye bağlı yumurtalık baskılanmış durumdadır. Emzirmeyen annelerde doğumdan 8 hafta sonra gebe kalma ihtimali başlar.

Emzirmenin psikolojik etkileri

Erken bebeklik kişinin gelişiminin şekillendiği özel bir dönemdir. Anneye olan bağlılık doğumdan hemen sonra bebeğin memeyi araması, başını çevirmesi, yakalaması ve emmesiyle başlar. Emzirme anneye bağlılığı teşvik eden önemli faktörlerden biridir. Anne ile bebek arasındaki ilişki ne kadar sağlıklı ve sıkı ise annelik duygusu da o kadar güçlü olacaktır.



SÜT...

- Her bebek için en iyi, en doğal ve en taze besindir.
- Her zaman temiz ve mikropsuzdur.
- Daima hazır ve bedavadır, özel harcama gerektirmez.
- Tamamıyla ve kolaylıkla sindirilir.
- İshal, karın ağrısı ve kabızlık daha az görülür.
- Bağışıklık sistemini güçlendirir, enfeksiyonlardan korur.
- Bebeklerin daha zeki olmasını sağlar.
- Bebeğin su ihtiyacını tam karşılar, ayrıca su verilmesine gerek yoktur.
- Doğumdan sonra gelen kolostrum, bebeği hastalıklardan korur.
- Bebekle anne arasında özel sevgi bağı kurulmasını sağlar.
- Annenin de sağlığını korur, meme ve rahim kanseri olma riskini azaltır.

Anne bağlılığı, sağlıklı bebek gelişimi için önemli bir faktör olan anne ile bebek arasındaki sevgi bağlantısıdır. Bebeğin ilk bağlılık deneyimi onun gelecekteki bağımlılıklarının da temelini oluşturur. Yani yenidoğan dönemindeki bağlılık duygusu deneyiminin güvenli veya güvensiz olması tüm hayatı boyunca devam edecektir. Eğer ilk 1 yılda bebekle anne arasında güvenli bağlılık yeterince oluşmazsa bebekte duygusal, sosyal, fiziksel, mental ve konuşma problemleri gelişir. Bağımlılık seviyesi duyarlı ve sıcak olan annelerin bebeklerinde pozitif gelişim gözlenir. Emzirme anne bağlılığında önemlidir ve emzirmenin yetersiz olması kişilik bozukluğu için risk faktörüdür. Doğumdan sonraki 3 gün, özellikle ilk 60-90 dakikadaki anne bebek bağlantısı yenidoğan dönemindeki anne bağımlılığının oluşması için önemlidir. Ten tene temasın erken başladığı yenidoğanlar daha az ağlamakta ve anneleriyle daha çok fiziksel iletişim kurmaktadır. Aynı zamanda bu bebeklerin anne bağımlılığı daha sağlıklıdır, emmeye daha eğilimlidir ve daha uzun süre emerler. Çocukluk çağında bağımlılık eksikliğine bağlı psikolojik problem yaşayanların bebekliğinde emzirmenin ya hiç ya da çok az sürdüğü görülmektedir.

İnsan sütünün evreleri

1 Kolostrum: Meme bezi ve çeşitli atıklarla yeni üretilen sütün karışımından oluşur. Olgun süttten içerik ve bunların sütteki oranları bakımından farklılık gösterir. İlk birkaç günde her beslemedeki miktarı 20 ml'yi geçmez. İçeriğine bağlı olarak rengi sarıdır. İçinde protein ve mineral miktarı olgun

süttekenden daha fazla, süt şekeri daha azdır. Bağışıklığı kuvvetlendiren protein yapısındaki maddelerden zengin olmasından dolayı kolostrum besleyici olmaktan çok bağışıklık açısından önemlidir. Normal bağırsak florasının oluşmasına katkı sağlar. Yapılan çeşitli çalışmalarda kolostrumun büyümeyi başlatıcı faktörler içerdiği gözlenmiştir.

2 Geçiş sütü: Ara dönemi içerir. Doğumdan sonraki ikinci haftayı kapsar. İçeriği sürekli değişir.

3 Olgun süt: Doğumdan sonraki ikinci haftada başlar ve tüm süt verme dönemini kapsar.

Anne sütünün besin içerikleri

Anne sütü bir insan yaşamında içerisinde büyüme ve gelişme açısından her şeyi bulunduran ve tek başına yeterli olan tek besindir.

🔴 **Yağlar:** Yağlar insan sütündeki başlıca enerji kaynağıdır. Anne sütünden elde edilen enerjinin yüzde 44'ünü yağlar oluşturur. Emzirmenin başında daha fazla miktarda bulunur. Yağlar aynı zamanda yağ asitleri, yağda eriyen vitaminler, biyoaktif bileşikler gibi esansiyel besin maddelerinin kaynağıdır. Sadece büyüme enerjisi değil sinir ve göz dokularının gelişimi için de gereklidir. Anne sütünde çeşitli konsantrasyonlarda 200 farklı yağ asidi bulunur. Karbonhidratlar ve proteinler etkilenmezken, bu yağ asitlerinin tipleri annenin diyetinden etkilenir. Batı tipi beslenmede omega 3 yağ asitleri içeren gıdaların tüketiminin daha az olmasından dolayı anne sütündeki omega 3 miktarı düşüktür.

🔴 **Proteinler:** İnsan sütünde önemli bir yere sahiptir. Emzirmenin hemen başlangıcında yüksek yoğunlukta

olmasına karşın giderek azalır. Büyüme için gerekli olduğu kadar, hastalıklardan koruyucu faktörler, vitamin ve mineralleri bağlayan ve taşıyan maddeler de protein yapısındadır. Anne sütündeki proteinlerin nitelik ve niceliğinin bebeğin büyüme ve vücut düzeninde kritik rol oynadığına dair kanıtlar giderek artıyor. İnsan sütündeki protein miktarı diğer canlı türlerine göre düşük seviyelerdedir. Bu yüzden yeni doğan diğer canlı türlerine göre daha yavaş büyür. Annenin beslenmesi toplam protein miktarını etkiler. Kötü ve iyi beslenen annelerin sütleri arasında protein miktarı bakımından yüzde 20'lere varan değişiklikler olabiliyor. Bebeklikte yüksek protein alımı ise kilo artışı ve ileriki hayatında obezite riskiyle ilişkilidir. Obez annelerin olgun sütünde obez olmayan annelerinkinden daha fazla protein vardır.

🔴 Karbonhidratlar:

Karbonhidratlar anne sütü içinde sudan sonra en çok bulunan elemandır. Emzirme süresince yoğunluğu giderek artar. Süt şekeri (laktöz) kişiden kişiye değişmeyen en stabil yapıdır. Bebek beyninin ihtiyacı olan tek besin maddesidir. Ek olarak laktöz galaktoza dönüşerek merkezi

sinir sisteminin gelişimini tetikler. Anne sütündeki glikoz miktarı çok düşük seviyededir. Şeker bakteriler için metabolik bir faktördür, yararlı bakterileri artırır. Böylece bağışıklık sistemini düzenlenmesine yardımcı olur.

🔴 **Vitamin ve mineraller:** Anne sütünde bulunan vitaminlerin miktarı değişkenlik gösterir. Bazı vitaminler emzirmenin başlangıcında yüksekken bazıları emzirme ilerledikçe yoğunluğu artar. Pek çoğu annenin beslenmesinden etkilenir. D vitamini alımı yetersiz olan veya güneşten yeterince yararlanamayan annelerin bebeklerinde çeşitli kemik hastalıkları görülme riski arttığından yeni doğanların bu açıdan desteklenmesi gerekir. Sıkı vejetaryen annelerin yeni doğanlarının vitamin B12 düzeyleri oldukça düşüktür. Ki bu durumun yeni doğanda sinirsel gelişimi bozacağı akıldan tutulmalıdır.

🔴 **Probiyotikler:** Anne sütü aynı zamanda bebeğin aldığı ilk probiyotik gıdadır. Annenin bağırsaklarındaki yararlı bakterilerin lenf ve kan dolaşımı yoluyla memelere taşındığı, anne sütüyle bebeğe geçtiği düşünülmüştür.

İDEAL EMZİRME NE ZAMAN BAŞLAMALI VE NASIL OLMALI?

- Emzirme doğumdan yarım saat sonra başlamalıdır. Anne ve bebek 24 saat birlikte olmalıdır. Yeni doğmuş bebeklere anne sütü dışında herhangi bir yiyecek ve içecek verilmemelidir. Bebek her istediğinde emzirilmelidir.
- Emzirme içgüdüsel bir davranış değildir, eğitime dayalı bir öğrenmedir.
- Pratik destek almak bebeğin daha iyi emmesi için gereklidir.
- Emzirmedeki başarının temel noktası

doğru meme vermek ve pozisyonunda tutmaktır.

- Erken doğumlarda olduğu gibi anne ve bebeğin ayrılması durumunda süt salgısı öncesi masaj yapmak ve pompayla sağlamak yarar sağlar.
- Bebek ve anne arasında derhal cilt teması sağlanmalıdır. Bu süt salgısının başlaması ve süresine olumlu etki yapar.
- Erken taburcu olmak ve emzirmenin süresi arasında pozitif ilişki vardır.

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)





Sigortacılık

Dilara Uygun

Umut Kitap / 308 sayfa

Dilara Uygun, bu çalışmayı temelde meslek yüksekokulları ve fakültelerde bankacılık bölümü öğrencilerine ders kitabı veya yardımcı kaynak olarak hazırlamış. Ancak sigorta konusunu öğrenmek ve sigortacılık sistemi hakkında bilgi sahibi olmak isteyen genel okura da faydalı olmasını arzuladığı için rahat anlaşılır bir üslup kullanmaya çalışmış.

Kitap, içerik olarak sigortacılık bölümlerinin genel ders programıyla uyumlu bir formatta hazırlanmış. Bu çerçevede çalışmanın birinci bölümünde sigortacılık kavramı, sigortacılık tarihi ve sigortacılığın temel ilke ve



kavramları aktarıldıktan sonra diğer bölümlerde temel sigorta hukukuna ve sigortacılık sektöründe rol alan kişi ve kurumlar ile sigortacılık sektörünün işleyişine ilişkin bilgilere yer verilmiş. Türkiye'de uygulanan sigorta branşları hakkında genel bilgiler aktararak konuyla ilgilenen kişilerin ve bu alanda okuyan

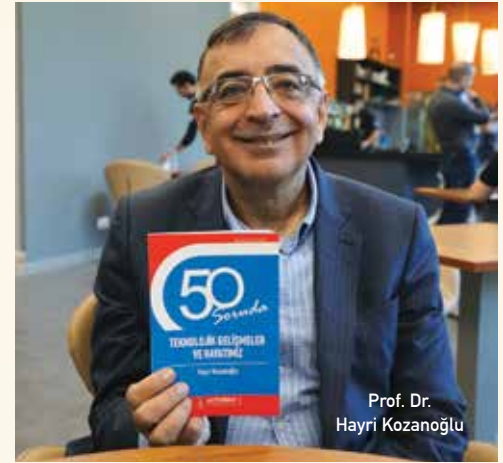
öğrencilerin temel bilgileri edinmeleri sağlanmaya çalışılmış. Genel sigortacılık kitapları genelde özel sigortalara yer vermekle birlikte çalışmada sosyal sigortalar konusu da ana hatlarıyla tanıtılarak öğrencilerin bu çerçevede de özet bilgiler edinmesi amaçlanmıştır.

50 Soruda Teknolojik Gelişmeler ve Hayatımız

Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu

Altınbaş Üniversitesi Yayınları / 160 sayfa

Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu, bu kitabıyla teknolojinin gerek işleyişini gerek ekonomik ve toplumsal sonuçlarını 50 soruda anlatmayı amaçlıyor. Kozanoğlu, "Gündelik hayatta sık sık karşılaşılan 'Endüstri 4.0', 'blockchain', 'yapay zeka' gibi kavramları yalın bir dille ele aldım ve kitapta 'Yapay Zeka İnsanlığa Neler Vaat Ediyor?', 'Endüstri 4.0 Her derde deva bir çözüm mü?', 'Blockchain teknolojisinin önemi nereden kaynaklanıyor?', 'Kripto paralar salgın hastalıklara benziyor mu?', 'Sürücüsüz arabalar trafik sıkışıklığına çözüm mü?', 'Dijital ekonominin kazanımları kaybedenleri kim olacak?', 'Eğitim sistemi teknolojik değişime ayak uydurabiliyor mu?', 'Nöroteknoloji ile aklınızdan geçenleri okumak mümkün mü?' gibi pek çok soruya cevap vermeye çalıştım" diyor.



Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu

Bilge Mutfakım

Tuğba Bayburtluoğlu

Felibus Kitap / 192 sayfa

"Makarna, Lütfen!" markasının kurucusu ve gıda mühendisi Tuğba Bayburtluoğlu, bu ilk kitabında hem mühendis hem de anne titizliğiyle okurları temel bir mutfak yolculuğuna çıkarıyor. Mutfaka girilen andan itibaren yapılacaklar; steril bir alan yaratmak, market ve pazar alışverişi, gıda ürünlerini saklama koşulları, sağlıklı yemekler yapmanın ipuçları ve hemen ardından, hepimizin ihtiyacı olan, basit ama besleyici tarifler...

Alüminyum folyo kullanmalı mıyım? Hangi tencereyi seçmeliyim? Üstü küflenmiş salçayı atmam mı lazım?.. Bu ve benzeri günlük sıkıntıların çözümünün yanı sıra geleneksel mutfaklarımızın turşu, konserve, tarhana gibi baş lezzetlerini yapmanın püf noktalarını öğreneceksi-



Tuğba Bayburtluoğlu

niz. İşte "Bilge Mutfakım" kitabından asgari mutfak hijyen kuralları:

• Kesme tahtaları en çok çapraz bulaşma yaşanan yerlerdir. Çiğ et kestiğiniz kesme tahtasını yıkamadan üzerinde sebze doğramayın. Ya her gıda için başka renkte bir kesme tahtası kullanın ya da aralarda çok iyi yıkayın.

• Sirke dostunuzdur. Asitliği birçok mikrobu öldürür. Kokusundan rahatsız olursanız marketlerde artık kokusuz berrak sirkeler de bulunuyor.

• Paslanmaz çelik ve cam mutfakta en büyük dostunuzdur. Emaye

de kırık olmadığı sürece güvenle kullanılabilir. Bakır, pirinç gibi yumuşak metallerden yapılmı mutfak gereçleri sadece sunum için o da yemeğe değmeden ya da kuru pasta, lokum gibi nispeten etkileşime girmeyecek gıdalar için kullanılabilir.

• Alüminyum folyoyu sadece soğuk sandviç, pikniğe giderken bıçak-çatal sarmak için kullanın. Sıcakla temasında sorun olabilir, uzmanlar hala tartışıyor.

Güneşli Ev Ekstra



EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Evini eşyalarına ve duvarlarına sarılacak kadar çok sevdiğini biliyoruz. Bu sevgin hiç bitmesin diye evini; yangın, dolu, hırsızlık, cam kırılması gibi temel risklerin yanı sıra, gıda bozulması, misafire ait eşya hasarı gibi risklere karşı da güvence altına alıyoruz.

Güneşli Ev Ekstra Poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank Şubelerini ziyaret edebilirsiniz.



Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yapdır.

Anadolu Sigorta'ya gelin, Hesaplı Kasko'yu çok uygun fiyata yaptırın.
Araçınızı poliçe teminat kapsamındaki her türlü hasar durumuna karşı
anlaşmalı özel servislerde* güvence altına alın.
Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr de.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

*Herhangi bir motorlu taşıt üreticisi veya distribütörü tarafından yetkilendirilmemiş servis.