

1 + 1 = 2'DEN FAZLA EDERSE HDI İLK 5'E GİRECEK!



HDI Sigorta Genel Müdürü
Ceyhan Hancıoğlu

500 TL'lik primle
AFET riskini
devredebilirsiniz!



Özer
Şimşek

“Müşteriyi
doğru poliçeye
yönlendiriyoruz”



Elif Aksoy
Yenidünya

Ray Sigorta
sektörün
üzerinde büyüdü



Koray
Erdoğan

30 güne kadar
yedek araç

•
%100'e kadar
geri ödeme



Aracınız anahtarla çalınsa bile geri alın **Ray Kasko** ile!

Anahtarı herhangi bir yerde unutmadan önce
Ray Kasko yaptırın, hususi araç ve kamyonete özel
bu imkânlardan yararlanın.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Talanx Grubu'nun Türkiye hedefi...

Türkiye sigorta pazarında ilginç gelişmeler yaşanıyor. Büyük umutlarla giren bazı yabancı şirketler çekilme kararı alırken, bazıları aksine büyüme iştahını artırıyor. Hatırlarsanız ABD'li Liberty'nin ardından Alman ERGO da Türkiye pazarından çıkma kararı almıştı. Sonrasında, sektörle ilgilenen herkesin bildiği gibi, bu iki şirketin portföyünü Alman Talanx Grubu devralmıştı... Pazardan ayrılma kararında söz konusu şirketleri yönetenlerin ne kadar sorumluluğu var tartışılır ama Almanya'nın en büyük sigorta gruplarından Talanx'ın Türkiye'deki yatırımlarını büyütürken sürdürmesi oldukça ilginç. 2006 yılında İhlas Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarında HDI Sigorta markasıyla faaliyete başlayan grup, son 2 yılda iki satın alma operasyonuna imza attı. 1.5 yıl önce Liberty Sigorta'nın Türkiye operasyonlarını satın alan HDI Sigorta, son olarak Alman ERGO Sigorta'yı bünyesine katma kararı aldı. En geç bu yılın sonuna kadar birleşmenin tamamlanması bekleniyor. Böylece Türkiye pazarında ilk 7 şirket arasına giren HDI Sigorta hedef yükseltti ve ilk 5'e göz dikti. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, Talanx Grubu'nun büyüme kararı aldığı 5

pazarda da ilk 5'e girme hedefi belirlediğini anlatıyor. Satın almalarla birlikte ölçek ekonomisinden kaynaklanan olumsuzlukların ortadan kalkacağını düşünen Hancioğlu, "Son yıllarda başlayan sürdürülebilir kârlılık devam edecek. Hem sermayedarımız, hem çalışanlarımız hem de müşterilerimiz memnun olacak" diyor. Sektöre yatırım için zamanın uygun olduğunu söyleyen Hancioğlu, şöyle ekliyor: "Türkiye sigorta sektörü açısından gelecek vaat eden bir ülke. Şu an bütün koşullar bana göre uygun. Bazen sermayedar büyümek ister ülke koşulları uygun olmaz, ülke koşulları uygun olur sermayedar isteksiz olur, sermayedar istekli olur ülkedeki yöneticiler istekli olmaz... Ama şu anda Talanx Grubu'nun Türkiye'ye yatırım yapması için bütün koşullar uygun. Uyum içerisinde çalışan bir yönetime sahibiz." Ayrıca Hancioğlu, sektörün büyüme sürecine gireceği görüşünde. Konut ve oto sigortalarında yaşanan küçülmeye dibin görüldüğünü ve büyümenin başlayacağını öngören Hancioğlu'na kulak vermek ve umutlanmak lazım. Çünkü Hancioğlu sektörün eski yöneticilerinden biri. Bu söyleşiyi dikkatlice okumanızda fayda var. Hem yabancılardan Türkiye'ye bakışı hem de sektörün genel durumu için ayrıntılar önemli çünkü.

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık A.Ş.

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Danışman, Marka ve Etkinlik Yönetimi
Tülin Çakmak
tulincakmak@gundemmedyagrubu.com

Yayıncı şirket: Erişim Medya Radyo Televizyon ve
Dergi Yayıncılık 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.



16



18



22



24



28



32



16

500 TL'lik primle afet riskini devredebilirsiniz!
İklim değişikliği konusunda toplumsal bilinç seviyesini artırmak, bireylerde davranış değişikliği oluşturmak amacıyla "Yerküreye Saygı" projesini hayata geçiren Somp Sigorta, 500 ile 1500 TL arası yıllık primlerle başta sel olmak üzere afetlere karşı işletmelerin sigortalanabildiğini hatırlatıyor...

24

"Müşteriyi doğru poliseye yönlendiriyor"
Küresel araç sigortaları devi Admiral Group'un Türkiye yatırımı Tamoniki.com, polise hakkında en fazla detay öğrenme, karekod ile saniyeler içinde teklif alma gibi özellikleriyle fark yaratıyor. Tamoniki.com CEO'su Elif Aksoy Yenidünya, kısa bir süre sonra FKS, DASK, konut, sağlık gibi ürünler için de karşılaştırma ve teklif hizmeti sunacaklarını açıklıyor...

18

1 + 1 = 2' den fazla ederse HDI ilk 5'e girecek!
HDI Sigorta'da niyetler bitti, icraat konuşmaya başladı. Liberty'nin ardından ERGO'yu da satın alan Talanx, 5 hedef pazarından biri olan Türkiye'de de ilk 5 şirketten biri olmayı hedefliyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Bu tür birleşmelerde 1 + 1 her zaman 2'den fazla etmeli. ERGO birleşmesiyle HDI Sigorta olarak Türkiye pazarında 7'nci sıraya yükselmiş olacağız." diyor...

28

AvivaSA artık sağlık sigortacılığında da var
Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında 2.5 milyon müşterisine hizmet veren AvivaSA, Acıbadem Sigorta ile işbirliğine giderek müşterilerine özel sağlık sigortası da sunmaya başladı...

22

Ray Sigorta, sektör ortalamasının üzerinde büyüdü
Ray Sigorta, 2019'un ilk yarısında toplam prim üretimini yüzde 25 artırarak yine sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergiledi. Şirket, branş bazında ise emtiada yüzde 66, kaskoda yüzde 53, yangında da yüzde 26 prim artışı sağlayarak dikkat çekti...

32

"Gücümüzü acentelerimizden alıyoruz"
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ürün geliştirip kampanya yürütürken mutlaka acentelerle işbirliği içinde hareket ettiklerini vurguluyor. Pamukçu, "Acentelerimize verdiğimiz hizmet kalitesi bizim için her şeyden önemlidir. Onlar için fark yaratan, dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz" diyor...

yazarlar

30

Dalkan Delican
Tasaruf, inovasyon, Ar-Ge, katma değerli ürün, marka...

36

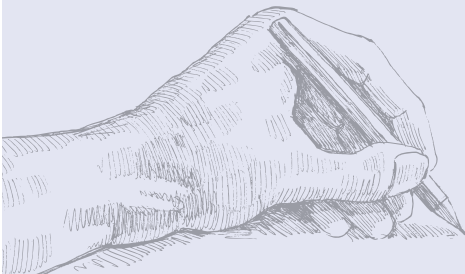
Zeynep Turan Stefan
Antikırılgnlık

34

Sinan Metin
Kişisel sosyal güvenlik sistemi

46

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Robo-danışmanlık BES için gerekli bir hizmet çünkü...





AKBANK

Türkiye'nin Akbank'ı Dünyanın En İyi Dijital Bankası

Akbank, Euromoney tarafından '**Dünyanın En İyi Dijital Bankası**' seçildi. Bu gururu bizimle paylaşan tüm çalışanlarımıza, müşterilerimize ve Türk bankacılık sektörüne teşekkür ederiz.*

*Dünyanın En İyi Dijital Bankası, 2019, Euromoney Awards for Excellence

Sizin için

“Bir Usta Bin Usta” Malatya Bakır İşlemeciliği kursu tamamlandı

Anadolu Sigorta'nın kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutan mesleklerle ilgili artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla 2010 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında hayata geçirdiği “Bir Usta Bin Usta” sosyal sorumluluk projesi dahilinde verilen Malatya Bakır İşlemeciliği Kursu tamamlandı. Bakır işleme eğitimini başarıyla tamamlayan kursiyerler, 5 Ağustos 2019'da Malatya'da Sabancı Kültür Merkezi'nde düzenlenen törende kurs bitirme belgelerini Malatya Valisi Aydın Baruş ve Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergünten'in katıldığı törende aldı. Eğitimciliğini Gökhan Çelikkıran'ın yaptığı, 13 Mayıs 2019 tarihinde başlayan Bakır İşlemeciliği kursunda 17 kursiyer, iki buçuk ay boyunca 248 saat eğitim görerek birer usta adayı haline geldi. Kursiyerlerin el emeği ürünler 1 hafta boyunca Sabancı



Kültür Merkezi'nde sergilenecek. 10 yıldır süren “Bir Usta Bin Usta” sosyal sorumluluk projesi kapsamında, 2019 yılı sonunda 50 mesleki kurs tamamlanmış olacak. Böylece

kurslar aracılığıyla bir yandan yerel mesleklerin kaybolması engellenirken diğer yandan kurslara katılan genç usta adaylarına yeni iş olanakları yaratılmış olacak.

ANADOLU
SIGORTA
Kaybetmek yok.



AXA, sigorta bilincini eğlenceli bir dille aktarıyor

AXA Sigorta, sigortanın bireylerin hayatlarına getirdiği faydaların daha anlaşılır bir dille aktarılması amacıyla yürüttüğü çalışmalarına yeni retro reklam filmleriyle devam ediyor. Sektörün gelişimi için sigorta sektöründe farkındalığı artırmaya yönelik hazırlanan filmler, gülümseten senaryo ve çekimleriyle dikkat çekiyor. 80'li ve 90'lı yılların abartılı karakter seçimi ve sahneleriyle bir nostalji yaşatan kampanya dijital mecralarda yayınlanacak konut, sağlık, kasko ve cep telefonu ürünleri olmak üzere dört farklı filmde oluşuyor. Batesmotelpo tarafından 2 günde ve 40 kişilik bir ekiple hazırlanan



filmlerin yönetmenliğini Silvyo Behmoaras üstlendi. AXA Sigorta Pazarlama Direktörü Alper Tanyer, yeni kampanyayla ilgili görüşlerini şöyle paylaştı:

“AXA Sigorta olarak yine sıcak, açık, net ve eğlenceli iletişim tonumuzla ürünlerimiz için yepyeni reklam filmleri hazırladık. İlhamımızı da hepimizin zaman zaman özlemle andığı eski günlerden aldık. Günümüzün ürün ve hizmetlerinin reklamları, 80'li ve 90'lı yılların biraz da tebessümle hatırladığımız iletişim diliyle yapılsa nasıl olurdu düşüncesinden yola çıktık. ‘Nerede o eski bayramlar’ söylemini her bayramda duyarız. Biz de ‘nerede o eski reklamlar’ diyerek keyifli ve eğlenceli bir şekilde sigorta bilincini artırma misyonumuza katkıda bulunmayı hedefledik.”

Güneş Dost Kasko



“ARACIM EN İYİ DOSTUMDUR.” DİYECEK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Aracınızın sizin için ne kadar değerli olduğunu biliyoruz. Hayatınızı daha da kolaylaştırmak için bütçe dostu Güneş Dost Kasko Sigortası ile, 2 yaş ve üzeri otomobil ve hafif ticari sınıfındaki aracınızı %25'e varan fiyat avantajıyla güvence altına alıyoruz.

Güneş Dost Kasko poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.



Güneş Sigorta'dan ilk 6 ayda 41 milyon 763 bin TL net kâr

Yılın ilk 6 ayında yüzde 2 artışla 897 milyon 121 bin TL prim üreten Güneş Sigorta, 41 milyon 763 bin TL net kâr elde etti. Güneş Sigorta'nın aktif büyüğü ise 30 Haziran 2019 itibarıyla 2 milyar 645 milyon 620 bin TL'ye ulaştı.

Güneş Sigorta, 2019 yılı itibarıyla başladığı yeniden yapılanma ve çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışının olumlu sonuçlarını, uzun yıllar sonrasında ulaştığı en yüksek kârlılık rakamıyla aldı. Net kârın önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 110 oranında artış kaydettiğini vurgulayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Yılın ilk yarısında 897 milyon 121 bin TL prim üretimi ve 41 milyon 763 bin TL kârlılıkla ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam ettik, başarılı finansal sonuçlarımızla

tüm paydaşlarımız için değer yaratmayı sürdürdük. Geçen yıla göre bankasüransın üretimimizdeki ağırlığını ana sermayedarımız VakıfBank'ın desteğiyle yüzde 27'ye çıkarırken, sektördeki payımızı da artırarak yüzde 5.79 payla 7'nci sıraya yükseldik. Güneş Sigorta olarak farklı sigortacılık ürünleri ve dağıtım kanalları ile büyümemizi sürdüreceğiz" dedi. Güneş Sigorta, yılın ilk yarısında rezervlerini 164 milyon 798 bin TL tutarında artırarak, geçen yılın aynı dönemine göre teknik dengede yüzde 158, net kârda yüzde 110 artış kaydetti. Bu süreçte operasyonel mükemmellik çalışmalarını da titizlikle yürüttüklerini belirten Benli, sözlerini şöyle noktaladı: "Sigorta sektörünün köklü ve yenilikçi şirketi Güneş Sigorta, yenilenen yönetim ve iş anlayışı, deneyimli



Atilla Benli

ve aynı hedef için emek sarf eden çalışanlarıyla, uzun yıllar sonrasında hak ettiği başarılı sonuçlara ulaştı. Bu başarıyı çalışanlarımız, banka, acente ve broker dağıtım kanalıyla birlikte yakaladık. Yıl sonunda da kârlılık ivmemizi hep birlikte daha yukarıya taşıyacağız."

Güneş Sigorta, katılım sigortacılığı hizmetine başladı



Müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda çalışmalarını şekillendiren Güneş Sigorta, 1 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla konut, kasko, trafik ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinde katılım sigortacılığı uygulamalarını kendi bünyesi içerisinde yürürlüğe aldı. Güneş Sigorta, katılım sigortacılığı uygulamalarını, prim tahsilatından fonların faizsiz yönetim ve dağıtımına kadar büyük bir hassasiyetle, alanında uzman danışma kuruluyla yürütüyor. Genel Müdür Atilla Benli, Güneş Sigorta'nın katılım sigortacılığı faaliyetlerini, bu alandaki hedef ve beklentilerini şöyle açıklıyor: "Müşteri beklenti ve talepleri doğrultusunda iş yapış şekillerini

sürekli olarak yenileyen bir şirket olarak katılım sigortacılığını çok önemsiyoruz. Bu sigortaların hassasiyetleri nedeniyle henüz

**GÜNEŞ
SIGORTA**
"Hayat daha kolay"

sigortayla tanışmamış ya da uzak kalmış kişileri sigortayla tanıştıracaklarını ve ülkemizdeki sigortalı sayısının artışına önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Katılım sigortacılığı sektörümüzün

finansal derinliğine pozitif katkıda bulunacak ve sektörümüzü daha da güçlendirecektir. Güneş Sigorta, katılım sigortacılığı çalışmalarında pencere usulü çalışıyor. Tüm süreç İslami şartlara uygun olarak oluşturuldu. İslami duyarlılıkları olan kişiler gönül rahatlığıyla Güneş Sigorta katılım sigortacılığı ürün uygulamalarıyla konut, kasko, trafik ve tamamlayıcı sağlık sigortalarını yaptırabilir. Önümüzdeki dönemde, mevzuat gücüyle yasal zemine kavuşmuş faizsiz sigortacılık prensiplerine dayanan katılım sigortacılığı ürün gamımızı çeşitlendirmeyi ve sektör toplam üretiminden aldığı yüzde 5.96'lık payın artırılmasında öncü bir rol üstlenmeyi hedefliyoruz."

Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



 **Garanti Emeklilik**

   /garantiemeklilik | garantiemeklilik.com.tr • 444 0 336

17 Ağustos depreminin 20'nci yılında sigortalılık oranı yüzde 52'ye ulaştı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 17 Ağustos 1999'da meydana gelen Marmara Depremi'nin 20'nci yıldönümünde zorunlu deprem sigortalı konut sayısını 9 milyonun üzerine çıkardı. Türkiye genelinde zorlu deprem sigortasına sahip konut oranı ise yüzde 52 oldu. Zorunlu deprem sigortasının performansını değerlendiren DASK Koordinatörü İsmet Güngör, depreme karşı yüzde 100'ü sigortalı Türkiye hedeflediklerini vurgulayarak şunları ifade etti: "DASK olarak 2000 yılından bu yana yürüttüğümüz çalışmalarla sigortalılık oranlarında önemli artış elde ettik. Özellikle 18 Ağustos 2012'de yürürlüğe giren Afet Sigortaları Kanunu ile birlikte konut kredisi ve tapu işlemlerinin yanı sıra su ve elektrik abonelik işlemlerinde de zorunlu deprem sigortası aranmaya başlaması sigortalılık oranlarına yansıdı. 1999 yılında depreme karşı



İsmet Güngör

güvence altına alınmış konut sayısı 500 bin civarındayken, bugün bu rakam 9 milyonun üzerine çıktı. Zorunlu deprem sigortası yaptıranların pek çoğu bu sayede hayatlarında ilk kez bir sigorta ürünüyle tanıştı."

Her 2 kişiden 1'i düşük risk bölgesinde olduğuna inanıyor

DASK'ın anket ve derinlemesine mülakat yöntemlerini kullanarak yaptırdığı son algı araştırmasına göre her 2 kişiden 1'i evinin bulunduğu bölgeyi güvenli olarak tanımlıyor. Her 10 kişiden 7'si bu konuda herhangi bir inceleme ya da işlem yaptırmamış olsa da evinin sağlam olduğunu düşünüyor.

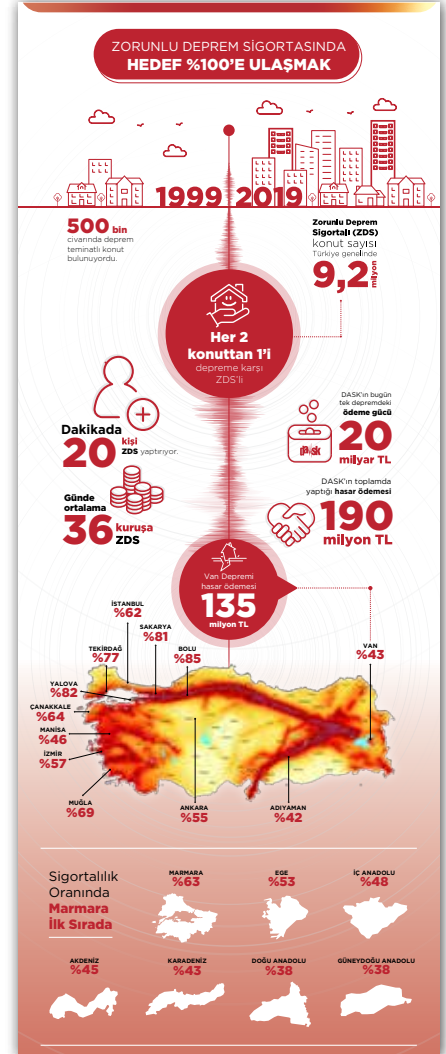
Güngör, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "Konut sahiplerinin yarısını kazanmış durumdayız. Şimdi sıra diğer yarıda. Sigortalı konut sayısının artırılması hedefi 11. Kalkınma Planı'nda da yer alıyor. Son yaptırdığımız araştırmanın sonuçları, zorunlu deprem sigortası yaptırmayan konut sahiplerinin riski yönetmek yerine göz ardı etmeyi tercih ettiğini ortaya koyuyor. Konut sahiplerinin yarısı herhangi bir bilgiye ya da önleme dayanmadan depreme karşı güvende olduğunu düşünüyor. Riskle yüz yüze gelmek istemiyor. Bana bir şey olmaz anlayışı ağır basıyor. Bu kesime deprem riskini anlatmalı ve bu risk karşısında çaresiz olmadıklarını göstererek zorunlu deprem

sigortası yaptırmaya ve depreme karşı önlem almaya ikna etmeliyiz. Çünkü depremden sonra hayat devam edecek ve hayatın hızla normale dönmesinde sigortanın büyük bir önemi olacak."

Zorunlu deprem sigortalılık oranı en yüksek iller arasında özellikle deprem geçmiş iller başı çekiyor. Yüzde 80'in üstü sigortalılık oranında Düzcce, Yalova, ve Sakarya; yüzde 70 seviyelerinde ise Tekirdağ ve Muğla yer alıyor. Büyük illere bakıldığında ise zorunlu deprem sigortalı konut oranının İstanbul'da yüzde 62'ye, İzmir'de yüzde 57'ye, Ankara'da yüzde 55'e ve Antalya'da yüzde 54'e ulaştığı görülüyor.

DASK'ın ödeme gücü 20 milyar liraya yükseldi

DASK'ın kuruluşundan bu yana 651 hasar yapıcı deprem meydana geldi.



Güngör, "Bu depremlerin zorunlu deprem sigortası poliçesine sahip konutlarda neden olduğu küçük, orta ya da büyük düzeyde hasarlara 200 milyon liraya yakın hasar ödemesi yaptık. Van depreminden sonra çok kısa bir sürede hasar ödemelerine başlayarak toplamda 135 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdik" dedi. DASK'ın büyük bir deprem karşısında birikmiş rezervi ve reasürans imkanları sayesinde hasar ödeyebilme kapasitesi ise 20 milyar liraya ulaştı.



GERİ ÖDEYEN EĞİTİM SİGORTASI İLE EĞİTİMİ GÜVENDE, PRİMLERİ İADE

Allianz'dan Geri Ödeyen Eğitim Sigortası ile çocuğunuzun eğitimi de geleceği de güvende.

Üstelik risk gerçekleşmezse ödediğiniz primlerin tamamı iade.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



"Allianz'ım" Mobil Uygulama



Allianz 

Doğa Sigorta, TÜBİTAK çalışanlarının sağlığını güvenceye aldı

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü için Tez-Koop-İş Sendikası ile işbirliği yapan Doğa Sigorta, bu doğrultuda yeni anlaşma ve sözleşme yenileme çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda, Tez-Koop-İş Sendikası üyesi TÜBİTAK çalışanlarının 2018/2019 yılında başlayan tamamlayıcı sağlık sigortası poliçeleri 2019/2020 dönemi için yenilendi. Söz konusu işbirliğiyle TÜBİTAK çalışanları, Doğa Sigorta'nın ve SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında poliçe kapsam dahilili olan işlemlerde fark ödemedi sağlık hizmeti alabilecek. Yaklaşık 5 bin kişiyi kapsayan anlaşmanın imza töreni, Tez-Koop-İş Sendikası'nın Ankara Çankaya'da yer alan merkez binasında 6 Ağustos 2019 tarihinde gerçekleşti. İşbirliğini yenileme törenine Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun



Gölpinar ve Tez-Koop-İş Sendikası Genel Başkanı Haydar Özdemiroğlu beraberinde kurumun da yönetim kadrosu katıldı.

İşbirliği kapsamında Tez-Koop-İş Sendikası'nın TÜBİTAK çalışanı olan üyelerine sunduğu avantajlara ek olarak üyelerin aile bireylerinin de kişiye özel Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık

Sigortası'na daha uygun fiyatlarla sahip olması sağlanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesiyle TÜBİTAK çalışanı üyelerinin eş ve çocukları da uygun prim ve ödeme koşullarıyla Doğa Sigorta ve SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında poliçe kapsamında olan işlemlerde fark ödemedi sağlık hizmeti alabilecek.

"Sosyal güvenliğimiz BES'le yükselecek"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, Türkiye'de uygulanan bireysel emeklilik sisteminin sunduğu avantajların Avrupa ülkelerinde bile olmadığına dikkat çekiyor. Sincik, "Türkiye'de BES sadece bireylerin değil OKS (otomatik katılım sistemi) ile tüm çalışanların da geleceklerini planladıkları bir yapı haline geldi. Yüzde 25 devlet katkısıyla yatırdığınız her 100 TL'ye devlet de 25 TL katkıda bulunuyor. Emeklilik günlerinize bugünden benzeri bulunmayan bir yatırım yapabiliyorsunuz. SGK'yı tamamlayan BES ile hem kendi geleceğinize hem de 18 yaş üstü



Ayhan Sincik

çocuklarınızın da geleceğine yatırım yapabilirsiniz" diyor.

Günümüzün en uygun tasarruf aracının BES olduğunu düşünen Ayhan Sincik, bu görüşünü şöyle gerekçelendiriyor: "BES, geliri ne olursa olsun az parayla tasarruf yapılabilen ve en masrafsız alternatif. Hem kendi geleceğini hem de aile üyelerinin geleceğini küçük küçük birikimlerle planlamak mümkün. Aylık katkı paylarının yanı sıra elde kalan paraların da dönem dışında bireysel emeklilik hesabınıza ek katkı payı olarak aktararak buradaki tasarrufunuzu ve kazancınızı arttırabilirsiniz.

BES, küçük birikimlerle uzun vadede büyük tasarrufları ulaşmak isteyenler için en uygun tercih. Ancak asıl mühim olan sistemde kalmak, uzun vadeli plan yapmak ve geleceği düşünmek."

Sincik, özellikle gençlere erkenden BES'e katılmasını öneriyor: "Gençlerimiz BES sistemine başlarken küçük miktarlarda, minimum tutarlarla başlayabilir. Gelirleri arttıkça ödedikleri katkı payını arttırabilirler. İlerleyen yaşlarda hayallerinin gerçekleşmesine BES vesile olabilir. Günümüzde değişimlerden ve dönemlik dalgalanmalardan kaygı duymadan, yüzde 25 gibi bir devlet katkısı ve fon getirisiyle böylesine uzun soluklu bir sistemin içerisinde olmak paha biçilemez."



***Çocuğunuzun eğitimini güvence altına alın,
geleceğe güvenle bakın.***

Eğitim Sigortası; anne ya da babanın, vefat veya sürekli maluliyet durumlarında, çocuğın eğitim masraflarını karşılayarak geleceğini güvence altına alır.



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Q-Truck, Sapanca'da gençleri yalnız bırakmadı

Gençler Türkiye Kürek Şampiyonası, 17-20 Ağustos tarihleri arasında Sapanca'da yapıldı. Quick Sigorta'nın tanıtım ve etkinlik aracı Q-Truck da sponsor olduğu Galatasaray Kürek Takımı ile birlikte Sapanca Kırkpınar'da yerini aldı. Minik, Yıldız ve Genç kategorilerinde 60 sporcuyla şampiyonaya katılan Galatasaray Kürek Takımı'nın Şube Menajeri Kamil Selçuk, "Şampiyonada 2 birincilik, 3 ikincilik, 1 üçüncülük kupasının sahibi olduk. Hem hazırlık aşaması hem de yarışlar esnasında bizi yalnız bırakmayan ve destek sunan Quick Sigorta ekibine teşekkür ederim" dedi. Quick Sigorta Genel Müdürü



Ahmet Yaşar da spora desteklerinin süreceğini belirterek şu açıklamayı yaptı: "Kurulduğumuz günden bu yana spor destek sağladığımız alanlardan oldu. Amatör spor dalları

ise bu desteği en çok hak eden alanlardan. Şampiyonada 60 gencimiz yarışmalara katıldı. Bu pırıl pırıl gençlere biraz olsun faydamız olduysa ne mutlu bize."



EXTRE

Kartlı ödemeler temmuz ayında yüzde 19 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartları ile temmuz ayında toplam 88.1 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 76.4 milyar TL'si kredi kartları ile ödenirken, 11.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartı ile ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 32 olurken, kredi kartı ile ödemelerde ise bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 19 oldu.



Kartlarla temmuz ayında 3.5 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılının temmuz ayında 3.5 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 22.7 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.7'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Temmuz	2019 Temmuz	Değişim
Banka kartı	8.9	11.7	% 32
Kredi kartı	65	76.4	% 17
Toplam	73.9	88.1	% 19

Sigorta sektörü	2018 Temmuz	2019 Temmuz	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.9	3.5	% 22.7
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.7	% 3.7	

İŞYERİM ZİRAAT GÜVENCESİNDE SİGORTASI'YLA İŞYERİNİZİ RİSKLERE KARŞI KORUYUN!



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Geniş kapsamlı teminatlara sahip, **İşyerim Ziraat Güvencesinde Sigortası**'yla işyerinizi risklere karşı koruyun! Siz de Ziraat Sigorta'ya gelin, işyerinizi Ziraat güvencesi altına alın, huzurunuz hiç kaçmasın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



500 TL'lik primle **AFET** riskini devredebilirsiniz!

İklim değişikliği konusunda toplumsal bilinç seviyesini artırmak, bireylerde davranış değişikliği oluşturmak amacıyla "Yerküreye Saygı" projesini hayata geçiren Sompö Sigorta, 500 ile 1500 TL arası yıllık primlerle başta sel olmak üzere afetlere karşı işletmelerin sigortalanabildiğini hatırlatıyor...

Yaz döneminde kent sellerine kapılan 29 vatandaşımız hayatını kaybetti. Trabzon'da sekiz,

Düzce'de beş, Ağrı'da dört vatandaşımızı sel sularına kurban verdik. Can kayıplarının yanı sıra yüksek seviyede maddi kayıplar da ortaya çıktı. Sompö Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, Türkiye'de de etkisini her geçen yıl artıran iklim değişikliklerinin etkisine dikkat çekmek amacıyla "Yerküreye Saygı" projesini yürüttüklerini hatırlatıyor.

Şimşek, "Projemizin başlangıcından itibaren iklim değişikliğinin hafife alınmaması gerektiğini vurguluyoruz. İklim değişikliğinin etkilerini her geçen gün daha fazla hissediyoruz. Bunun sonucunda doğa kaynaklı afetler yaşamı daha da yakından tehdit etmeye başladı. Biz her zaman şunu vurguluyoruz: Afetlerin ne zaman olacağını bilemeyiz ama afete karşı bilinç kazanarak korunabiliriz. İstanbul'da yaşanan sel felaketi de gösterdi

ki afet bilinci konusunda daha çok gidecek yolumuz var. Bu yola geç olmadan çıkmak hepimizin elinde" diyor.

"TSB, iletişim tonunu yükseltmeli"

Afetler can kayıplarının yanı sıra ülke ve vatandaşın ekonomisine de büyük zararlar veriyor.

Ağustos ayında İstanbul'un birçok ilçesinde yoğun yağıştan kaynaklanan kent selleri yüzlerce işyerinin ve evin kullanılamaz hale gelmesine neden oldu. Özer Şimşek, bu noktada halen sigortalanma oranı yüzde 50'ler mertebesinde olan esnaf ve KOBİ ölçeğindeki işletmelerde sigortanın yaygınlaşmasının gerekliliğine şöyle dikkat çekiyor: "Her sigortalanabilir doğal afet

sonrası devletten yardım bekleyen ve serzenişte bulunan görüntülerle karşılaşmaya devam ediyoruz. İstanbul'da zarar gören esnafın kabaca zarar gören mal görüntülerinden görebildiğimiz kadarıyla 500 ile 1500 TL arası yıllık primle bu kadar yakın görünen bir riski devretmek mümkün. Diğer yandan sigorta sektörü dağıtım



Özer Şimşek

kanallarının ama bir üst kurum olan Türkiye Sigorta Birliği'nin bu konuda kuvvetli bir iletişim tonuyla tanıtım kampanyasını ortaya koyması gerekiyor. Ülke ve yerel yöneticilere de büyük görev düşüyor. Yerel yönetimlerin mevcut altyapıyı daha kuvvetlendirmesi ve bu tür afetlere her açıdan hazır olması gerekiyor. Kalıcı bir tedbirler alınmalı. Örneğin Prof. Dr. Miktao Kadioğlu'nun da belirttiği üzere, kentlerdeki yollar asfalt yerine geçirgenliği çok daha yüksek arnavutkaldırımları türünde yapılarla yeniden inşa edilebilir. Özetle, iklim değişikliği gerçeğini kabul ederek yüzleşmemiz ve Japonya gibi ülkeler nasıl afet gerçeğiyle birlikte yaşamayı başardıysa bizim de ülke olarak bu sonuçlarla nasıl başa çıkmamız gerektiğini ve önlemek için neler yapmamız gerektiğini öğrenmemiz gerekiyor."





AXA SİGORTA

Türkiye Voleybol Milli Takımlar Resmi Sponsoru



Önümüzde kupalar, arkanızda milyonlar...

Milli Takımımız, ülkemizde düzenlenen 2019 Avrupa Şampiyonası'nda tarihi zaferlere imza atmak için sahaya çıkıyor. Şarkımız dilimizde, sevginiz yüreğimizde...

BAŞARILAR FİLENİN SULTANLARI!

#KnowYouCan



axasigorta.com.tr

Klibimizi izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



1 + 1 = 2' den fazla ederse HDI ilk 5'e girecek!



HDI Sigorta Genel Müdürü
Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta'da niyetler bitti, icraat konuşmaya başladı. Liberty'nin ardından ERGO'yu da satın alan Talanx, 5 hedef pazarından biri olan Türkiye'de de ilk 5 şirketten biri olmayı hedefliyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Bu tür birleşmelerde 1 + 1 her zaman 2'den fazla etmeli. ERGO birleşmesiyle HDI Sigorta olarak Türkiye pazarında 7'nci sıraya yükselmiş olacağız. Bu şekilde ilk 5 şirketten biri olma hedefine yaklaşıyoruz" diyor...

Almanya'nın en büyük sigorta gruplarından Talanx Grubu, Türkiye'deki yatırımlarını büyüterek sürdürüyor. 2006 yılında İhlas Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarında HDI Sigorta markasıyla faaliyetlerine başlayan grup, son 2 yılda iki satın alma operasyonuna imza attı. 1.5 yıl önce Liberty Sigorta'nın Türkiye operasyonlarını satın alan HDI Sigorta, son olarak Alman ERGO Sigorta'yı bünyesine katma kararı aldı. En geç bu yılın sonuna kadar birleşmenin tamamlanması bekleniyor. Böylece Türkiye pazarında ilk 7 şirket arasına giren HDI Sigorta hedef yükseltti ve ilk 5'e göz dikti. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Talanx Grubu'nun büyüme kararı aldığı 5 pazarda da ilk 5'e girme hedefi belirlediğini anlatıyor. Satın almalarla birlikte ölçek ekonomisinden kaynaklanan olumsuzlukların ortadan kalkacağını düşünen Hancıoğlu, "Son yıllarda başlayan sürdürülebilir kârlılık devam edecek. Hem sermayedarımız, hem çalışanlarımız hem de müşterilerimiz memnun olacak" diyor. Ceyhan Hancıoğlu ile Talanx Grubu'nun Türkiye pazarına ilişkin hedef ve beklentilerini konuştuk...

Önce isterseniz satın almalardan başlayalım. Dünya devleri Türkiye sigorta pazarından çıkarken siz ikinci şirketi satın aldınız. Sermayedarınızın bu teveccühünü neye borçluyuz?
Çok değil 5 yıl önce HDI Sigorta olarak niyetlerimizi konuşuyorduk, şimdi ise icraat

konuşmaya başladık. Türkiye, Alman Talanx Grubu'nun büyümek istediği 5 pazardan biri. Hatırlarsanız yaklaşık 1.5 yıl önce Liberty Sigorta'nın Türkiye operasyonlarını satın almış ve bu birleşmeden sonra da fırsatlarla ilgilenmeye devam edeceğimizi söylemiştik. Birkaç fırsat çıktı. Sonuçta Alman Münich Re grubunu 'nın Türkiye'deki şirketi ERGO Sigorta'yı da satın aldık. Kısa bir süre içerisinde satın alma süreci ile ilgili onayların tamamlanacağını öngörüyoruz.

Sizce yeni satın almalar için şu an ortam uygun mu?

Evet, uygun. Türkiye sigorta sektörü açısından gelecek vaat eden bir ülke. Şu an bütün koşullar bana göre uygun. Bazen sermayedar büyümek ister ülke koşulları uygun olmaz, ülke koşulları uygun olur sermayedar isteksiz olur, sermayedar istekli olur ülkedeki yöneticiler istekli olmaz... Ama şu anda Talanx Grubu'nun Türkiye'ye yatırım yapması için bütün koşullar uygun. Uyum içerisinde çalışan bir yönetime sahibiz.

Talanx'ın Türkiye'deki hedefi nedir?

Hedef, Türkiye pazarında da ilk 5 şirket arasına girmek. Bu yüzden fırsatlarla ilgileniyoruz.



Talanx Grubu, büyümek istediği 5 ülkede ilk 5 şirket arasında olmak istiyor. Bunun için de organik ve inorganik büyüme fırsatlarını değerlendiriyor. Bu süreçte önümüze iki önemli fırsat çıktı. Önce Liberty, sonrasında ERGO. Ben bu birleşmeyle 1 + 1'in 2'den daha büyük bir sonuç vereceğine inanıyorum. ERGO birleşmesiyle HDI Sigorta olarak Türkiye pazarında 7'nci sıraya yükselmiş olacağız. Dolayısıyla ilk 5 şirketten biri olma hedefine çok yaklaşıyoruz.

Satın aldığınız şirketler kâr problemi olduğu için mi Türkiye pazarından çıkıyor?

Satın alınan şirketlerin kârlı olup olmaması ayrı bir konu. Kârsızlık daha ziyade ölçek ekonomisiyle ilgili. Birleşmelerle birlikte ölçek ekonomisiyle ilgili sorunlarımız bitecek, rasyoları daha iyi yöneteceğimiz için kârsızlık problemi de ortadan kalkacaktır. Kârlılığı artırmak için aksiyonlar alacağız. Satın aldığımız iki

"DİP GÖRÜNDÜ, İYİLEŞME SÜRECİ BAŞLADI"

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'ndan kısaca sektörün durumunu da değerlendirmesini istiyoruz. Konut ve araç satışlarının düştüğü bir ortamda beklentileri neler? Şöyle yanıtıyor: "Evet, gerek ev gerekse araba satışlarının çok düşük olduğunu görüyoruz. Döviz kurlarındaki dalgalanma tüm sektörleri olduğu gibi sigortayı da etkiliyor. Kısa vade için umutlu bir tablo yok ama buradan da pozitif bir beklenti çıkarmak zorundayız.

Dip yaptıktan sonra zıplama dönemi başlayacak. Araç pazarı 1 milyonlarda 400 binlere gerilediyse artık yukarı doğru bir hareketin başlaması gerekir. Aynı tablo konut satışları için de geçerli. Eski seviyelere kolay ulaşılamayabilir ama büyüme olacak. Hasar maliyetleri ve parça fiyatlarındaki artış, yenilemelerde yaşadığımız düşüş, poliçe iptalleri olarak dip yaşanıyor şu anda ama ve her geçen gün iyileşme bekliyorum."



şirketin kârlılık problemi olması ya da az kâr etmesi stratejimizi değiştirmiyor.

Bazı yabancı şirketler pazardan çekilirken Talanx Grubu'nun büyümek istemesinin ardında neler yatıyor?

Türkiye pazarında nispeten HDI markası ile genç bir grubuz. 13 yıl önce İhlas Sigorta'yı satın alarak bu pazara girmiştik. İlk yıllar biraz sancılı geçti. Bizim için de kolay olmadı. 2012 yılındaki sermaye artışıyla Talanx Grubu Türkiye pazarına olan

inancını net bir şekilde gösterdi. Talanx Grubu, Türkiye'yi en başından itibaren hedef Pazar olarak belirlemişti. Aradaki 7 yıllık süreçte finansal olarak dalgalanmalar yaşandı, ama 2012'den sonra başlatılan dönüşüm ve gelişim yol haritası ile Türkiye pazarında ilk 5 oyuncu arasında olma hedefi iyice pekişti.

Türkiye'ye neden bu kadar güveniyorlar?

Talanx Grubu, yerel yönetimlere güvenen ve yetki veren bir

yönetim biçimi benimsiyor. Gelecek gördüğü pazarlardan biri olan Türkiye Sigorta Pazarı'na olan güveni tam. Türkiye'de ki Genç nüfus ve sigorta penetrasyonu nun düşük olması gelecek için umut vaat ediyor. Sektörde yakalanan istikrar da devam ederse geriye sadece ölçek ekonomisi kalıyor. Belirli bir büyüklüğe ulaştığınız da da belirlenen hedeflere ulaşmak mümkün oluyor, kârsızlık da sorun olmaktan çıkıyor. Ölçek avantajı ile potansiyelin büyük olduğu, genç nüfusun fazla

olduğu bir pazarda başarılı olabilirsiniz. Yapılacak tek şey organizasyon yapısını doğru kurmak. Bunu başarısak organik ve inorganik büyüme devam eder. Sermayedarımız bu pazara güveniyor. Talanx Grubu 'nun ana faaliyet konusu Sigortacılık. Gelecek vaadedilen pazarlarda da büyümek istiyorlar. Yerel yöneticilerle uyum içerisinde oldukları için işler daha da rahat yürüyor.

Sermayedar memnun edilmek istiyor. Peki nasıl memnun olur? Elbette yatırdığı paranın karşılığını alarak. Özsermaye kârlılığının sürekliliğini, marka bilinirliğinin artmasını, tercih edilen şirket olmasını ; iş ortakları ,çalışan ve müşteri memnuniyetinin daimi olmasını istiyor. Bizim de yöneticiler olarak amacımız iş ortaklarımızı,müşterilerimizi, çalışanlarımızı memnun ederken bir yandan da sermayedarımıza kâr sağlamak. Bunların hepsini bir arada yapacağız.

Bunu nasıl başaracaksınız?

Aslında 5-6 yıldır bu konuda çalışıyoruz. Hedefimiz sürdürülebilir kârlılıkla birlikte büyümek. Herkes bunu söylüyor ama önemli olan yapabilmek.

HDI Sigorta olarak geriye baktığımızda bunu başardık. Şimdi bu tabloyu sürdürmek istiyoruz. Birleşmelerden kaynaklanan rasyo bozulması bir süre olur. Ama bu planlanan şekilde, öngörüldüğü gibi olacak. Bu süreç geçtikten sonra tekrar sürdürülebilir kârlılığa devam edeceğiz.



Bünyenize kattığınız şirketler ölçeği büyütmek dışında, örneğin yeni ürünler anlamında size ne gibi faydalar sağlayacak?

Ürün gamları biraz farklı olsa da şirketlerin yüzde 80'inin aynı ürünlerle faaliyet gösterdiğini söyleyebilirim. Birleşmelerden bu tür avantajlar çıkıyor. Olmadığınız alanlarda yeni kapılar açılıyor. Onların iyi olduğu alanlarda faaliyete geçmiş oluyorsunuz. Acentelerimiz için de büyük bir avantaj sağlıyor bu. Dediğim gibi, bu tür birleşmelerde 1 + 1 her zaman 2'den fazla ediyor. ERGO birleşmesinde de aynı büyümeyi sağlayacağız. İki şirketin de bizimle hiç çalışmamış değerli acenteleri var. Onlarla birlikte çalışma şansı yakalayacağız. Tamamlayıcı ürünlerimiz de olacak. Bu tür pozitif gelişmelerin de etkisiyle HDI Sigorta daha iyi yerlere çıkacaktır.

Marka bilinirliği için neler yapıyorsunuz?

Çok etkili sponsorluklarımız var ve markamıza büyük katkıları oldu. İş ortaklarımız da memnun. Zaman zaman çeşitlendirerek devam ettireceğiz.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapacaksınız?

Bu konuda çok hassas davranıyoruz. Memnuniyet oranını sürekli ölçüyoruz. Müşterilerimiz HDI Sigorta'dan memnun. Sektör ortalamasının üzerinde müşteri memnuniyet oranları yakaladık. Birleşmeler sonrasında da bu oranı korumak için çalışmalar yapıyoruz. Geçici bir süre sorunlar yaşasak da en iyi şekilde yöneteceğimize inanıyorum.

"DİJİTALDE DE SATIŞI YİNE ACENTELERİMİZ YAPACAK"

HDI Sigorta, ERGO birleşmesiyle sektörde ilk 7'ye girecek. Peki şirketin acente kanalı açısından sektördeki yeri ne olacak? Ceyhan Hancıoğlu, sektörde acentesiz satış olmayacağına inanan yöneticilerden biri. Bir taraftan da yükselen dijitalleşme trendi ve online satışlar var. Hancıoğlu'nun bu konudaki görüşleri de şu şekilde:

"ERGO birleşmesiyle birlikte Türkiye'deki toplam acente ağıнын yüzde 20'siyle çalışıyor olacağız. Öncelikle bu konuda tarzımızın değişmeyeceğini, aracısız satış

yapmak istemediğimizi belirtmek isterim. Bu net. Biz hep acentelerimizle büyüyeceğiz. Ama nedense bazı kesimler aracısız satış ile dijital satış karıştırıyor. Dijitalizasyon bu sektör için de olmazsa olmaz bir konu. Hepimiz her geçen gün daha fazla dijitalleşiyoruz, bunu kabul etmeliyiz. Bunun önünde de duramayız. Bu alana yatırım yapacağız. Acentelerimizin dijital kanallardan satış yapabilmesi için yatırım yapacağız. Dijital kanalı tercih eden müşterilerimiz istediği ürünü acentenin web sitesinden yine acente aracılığıyla alacak."

RAY SİGORTA, sektör ortalamasının üzerinde büyüdü

Ray Sigorta, 2019'un ilk yarısında toplam prim üretimini yüzde 25 artırarak yine sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergiledi. Şirket, branş bazında ise emtiada yüzde 66, kaskoda yüzde 53, yangında da yüzde 26 prim artışı sağlayarak dikkat çekti...

Ihtiyaca yönelik yenilikçi ürünleriyle hem sigortanın tabana yayılmasını hem de sigorta ihtiyaçlarının karşılanmasını hedefleyen Ray Sigorta, 2019'un ilk yarısında toplam prim üretimini bir önceki yıla göre yüzde 25 artırarak 457 milyon TL'den 572 milyon TL'ye çıkardı. Aynı dönemde sektörün büyüme ortalaması ise yüzde 19.2 seviyesinde oluştu.

Ray Sigorta'nın ilk 6 ayda en hızlı büyüdüğü branşlardan biri kasko oldu. Şirketin kasko prim üretimi yüzde 53 artışla 67 milyon TL'den 102 milyon TL'ye yükseldi. Emtia sigortalarındaki prim üretimini yüzde 66 artırarak 15 milyon TL'den 25 milyon TL'ye taşıyan Ray Sigorta, yangın tarafında da başarılı bir performans yakaladı. Yangın sigortalarında geçen yılın ilk 6 ayında 27 milyon TL olan prim üretimi, bu yıl yüzde 26 artışla 33.5 milyon TL'ye ulaştı. Seyahat



Koray Erdoğan

sağlık ürünleriyle de hızlı bir çıkış yakalayan şirket, bu alanda 4.2 milyon TL prim üretti. Önceliklerinin sürdürülebilir işlere imza atmak ve sigorta sektörü için değer yaratmak olduğunu vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray

Erdoğan, "Sektörümüze dinamizm ve inovasyon getirmeyi hedefliyoruz. Sigorta ihtiyaçlarını detaylı bir şekilde analiz ederek müşterilerimizin tüm risklerinin teminat altına alınması için çaba gösteriyoruz. Sadece 1 dakika içinde teklif verilmesini mümkün kılan Ray eXpress gibi uygulamalarla müşterilerimizi mutlu etmenin yanı sıra yan haklar gibi uygulamalarla şirket içinde de çalışan mutluluğunu artırıyoruz. Hem müşterilerimize hem de çalışanlarımıza verdiğimiz değerle markamızı daha da yukarı taşıyoruz. Yapılan araştırmalar da marka değeri olarak sektörün en büyükleri arasında yer aldığımızı ortaya koyuyor. Önümüzdeki dönemde de doğru ve hakkaniyetli fiyatlandırma, yenilikçi ürünler ve sürdürülebilir sigorta anlayışıyla sektörün fark yaratan şirketleri arasında olmaya devam edeceğiz" diyor.

“EVİN KONFORU KONUT SİGORTASIYLA ARTIYOR”

Yangın, su baskını, fırtına, dolu, hırsızlık gibi çok sayıda risk hem kiracı hem de ev sahibinin huzurunu kaçırabiliyor. Hesaplı bir ürün olan konut sigortasıyla bu risklere karşı güvence sağlamak mümkün. Koray Erdoğan, "Konut sigortası sadece eşyalara gelebilecek hasarları ve hırsızlık olaylarını karşılamakla kalmayıp, ek teminatlar ve ek hizmetlerle de zenginleştirilebilen ve müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilebilen bir ürün. Örneğin kapıda kaldığınızda ücretsiz çilingir hizmeti vererek, evinizin camı kırıldığında ya da elektrik/su tesisatında sorun çıktığında ise destek sunarak

devreye giriyor ve oluşabilecek masrafları karşılıyor" diyor.

Ray Sigorta'nın "Evim Saray" konut sigortası, sunduğu geniş kapsamlı teminatlarla ek olarak police kapsamında yılda 1 defa olmak üzere kombi, klima bakımını ve belirli ölçüdeki halı yıkama hizmetini ücretsiz olarak veriyor. Police kapsamındaki konutta ikamet eden aile bireylerinin hayatı boyunca tekerlekli sandalyeyle dolaşmasını gerektirecek bir sürekli sakatlık sonucu doğması durumunda ise sigortalı konutta yapılması gereken adaptasyon masrafları da policedeki limitler kapsamında teminat altına alınıyor. 

Doğa sigorta
güven doğasında var

Doğa
sigorta

**Yarınlarımızın Geleceği,
Eğitim Ferdi Kaza Sigortamız ile
Güvende!**

**2019-2020 Yeni Öğretim Yılında
Öğrencilerimize Başarılar Dileriz!**



/dogasigorta

www.dogasigorta.com

“MÜŞTERİYİ DOĞRU POLİÇEYE YÖNLENDİRİYORUZ”



Elif Aksoy
Yenidünya

Sigorta sektörü için dijitalleşmenin önemi her geçen gün artıyor. Dijital ortamdan müşteri ile şirketleri buluşturan, bir anlamda sigortalanacak ürün için en uygun poliçenin bulunmasına aracılık eden platformların sayısı da buna bağlı olarak artıyor. Tamoniki.com da bu platformlardan biri... 2017 sonunda Admiral Group bünyesindeki Preminen Holding tarafından faaliyete geçirilen

Küresel araç sigortaları devi Admiral Group'un Türkiye yatırımı Tamoniki.com, poliçe hakkında en fazla detay öğrenme, karekod ile saniyeler içinde teklif alma gibi özellikleriyle fark yaratıyor. Tamoniki.com CEO'su Elif Aksoy Yenidünya, kısa bir süre sonra FKS, DASK, konut, sağlık gibi ürünler için de karşılaştırma ve teklif hizmeti sunacaklarını açıklıyor...

Tamoniki.com, sigorta poliçesi satın almak isteyenlerin sigorta ürünlerini karşılaştırarak, kendilerine en uygun şirketi ve ürünü bulmalarına aracılık ediyor. Türkiye'ye Tamoniki.

com ile yatırım yapan Admiral Group'un İngiltere, İspanya, İtalya, Fransa, ABD, Kanada, Hindistan ve Meksika'da 9 binden fazla çalışanı var. Müşterilerin poliçe seçim

sürecini kolaylaştırmak amacıyla yola çıktıklarını ve kısa bir süre içerisinde web sitesini hizmete açtıklarını anlatan Tamoniki.com CEO'su Elif Aksoy Yenidünya ile yatırımın ayrıntılarını ve gelecek planlarını konuştuk...

Önce kısaca Tamoniki.com'u tanıyabilir miyiz?

Tamoniki.com bir sigorta fiyat karşılaştırma sitesi. Evet, sigorta sektöründeyiz ama aynı zamanda bir teknoloji şirketi. Teknoloji ve sigortayı harmanlıyor, bir yandan da sigorta sektörünün dönüşümüne destek sağlamaya çalışıyoruz. Tamoniki.com, İngiltere merkezli çok büyük bir oto sigortası firması olan Admiral Group'un Türkiye yatırımı. Özellikle araçlar için direkt sigorta satışı yapan büyük bir şirket. Ayrıca dünyanın farklı farklı yerlerinde hem direkt sigorta satışı hem de karşılaştırma hizmeti sunan yatırımları var. İngiltere'nin ardından İtalya, İspanya, ABD, Meksika derken Türkiye'ye de yatırım kararı aldılar. Grup bünyesinde gördüğümüz anlamda sigorta karşılaştırma, Türkiye'de daha önce benzerine rastlamadığımız çok farklı bir iş modeli...

Bu iş fikri nasıl ortaya çıktı?

Fransa'da yüksek lisans yaparken Admiral ekibiyle tanıştım. Bankacılık ve dijital teknolojiye ilgim vardı. Türkiye pazarını ve sektörü, dijitalleşme süreçlerini, buradaki markaları birlikte değerlendirme fırsatımız oldu. Sonrasında da birlikte hareket etme kararı alındı.

Diğer sitelerden ne farkınız var?

Öncelikle kullanıcı, başka hiçbir yerde göremeyeceği şekilde sigorta poliçelerini, ürünlerin



teminat detaylarını görüp karşılaştırabiliyor. Eğer satın almak isterse de sağladığımız bağlantı noktalarından sigorta firmasının web sitesine bağlanıp, ya da çağrı merkezine ulaşip poliçesini en doğru noktadan satın alabiliyor. Başlangıç aşamasında sadece trafik sigortası ve kasko için veriyoruz bu hizmeti. Ancak yavaş yavaş diğer ürünlere de geçeceğiz.

Detay derken neleri kastediyorsunuz?

Türkiye'de kasko ve trafik sigortası yapılırken müşterinin tam olarak neler aldığını, ne tür teminatlar verdiğini poliçesinde görmesine imkan sağlıyoruz. Müşteri poliçesinin ne ifade ettiğini görebiliyor. Mesela kullanıcılar için bizim de gördüğümüz en önemli unsurlar nedir? Kaskoda çarpma-çarpışma teminatı, ikame araç teminatı, ayrıca ikame aracın frekansı, yılda kaç kere ve ne kadar süreyle verildiği ya da servis teminatının hangi servislerde geçerli olduğu gibi pek çok detay var. Bunların hepsinin detaylarını açık ve net bir şekilde veriyoruz. Ya da mesela cam kırılma asistanı var mı, neleri kapsıyor gibi... Teminatlarının detaylarını da açıklıyoruz. Bu yüzden bu konuda mütevazı davranamıyorum. Çok detaylı ve şeffaf bir şekilde poliçeyle ilgili tüm bilgileri kullanıcıya sunduğumuz bir karşılaştırma sayfamız var. Bu ilk farkımız... Diğer farkımız ise satın alma ve ödeme tarafında. Diğer sitelerde olduğu gibi satışı

biz tamamlamıyoruz. Satışı tamamlamak için kararı kullanıcıya bırakıyoruz. Kullanıcı ürünü de ürünü alacağı firmayı da kendisi seçiyor. Sonrasında o firmayla iletişime geçmek istediği yöntemi de kendisi belirliyor. Bunun anlamı şu: Kullanıcımız "Ben sigorta firmasının çağrı merkeziyle konuşmak istiyorum. Birkaç sorum daha var. Bana gerçekten ilk ağızdan sigorta firması cevap versin, bilgilendirsin. Ancak o şekilde satın alabilirim" diyebiliyor. Ya da "Ben kesin kararımı verdim, sadece kredi kartı bilgilerimi girerek poliçemi satın almak istiyorum, oyalanmak istemiyorum" diyerek sigorta firmasının web sitesine bağlanarak anında poliçe sahibi olabiliyor.

Sigorta şirketleriyle nasıl bir anlaşmanız var?

Sigorta şirketleriyle anlaşma yaparak, onların tercih ettiği kanalları, ürünleri sistemimize entegre ediyoruz. Ama satış hep sigorta şirketinde tamamlanıyor.

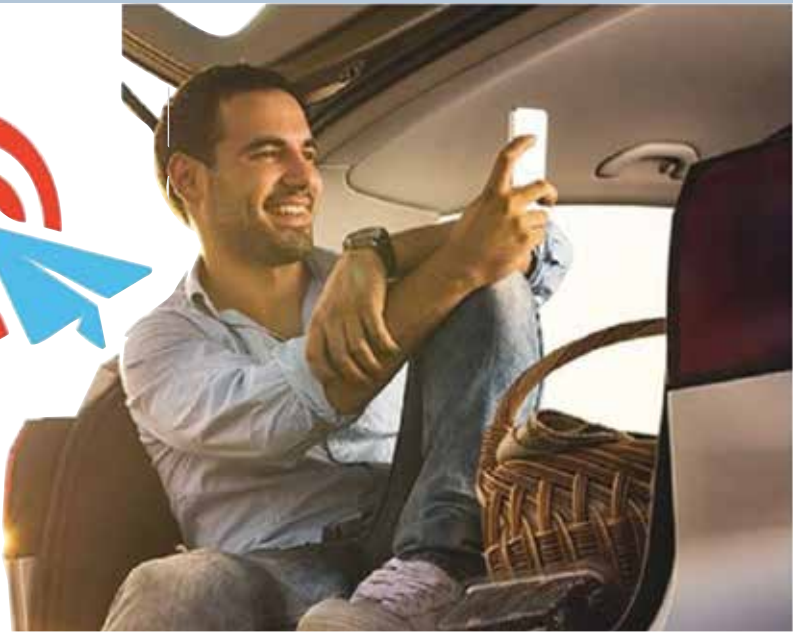
Diyelim ki müşteri adayı Tamoniki.com'a girip bilgilendi ve tercihini yaptı. Sonrasında sigorta şirketinden o ürünü alıp almadığını nasıl öğreniyorsunuz? Bu süreci nasıl izliyorsunuz?

Daha önce de belirttiğim gibi, aynı zamanda bir teknoloji şirketi. Sigorta şirketlerine tamamen teknolojik, güvenli web servisleriyle bağlanıyoruz. Onlardan aldığımız bilgilerle bütün bunların kontrolünü yapıyor ve kullanıcıyı

yakalıyoruz. Çünkü bizim için en önemli konu kullanıcı deneyimi. Özellikle bu tarz firmalarda online karşılaştırma yapılması şeffaflık sağlıyor. Biz de karar verme gücünü kullanıcıya veriyoruz. İş modelimizi kullanan bu tarz firmalarda da en önemli konu müşteri memnuniyeti ve deneyimi. Bu yüzden kullanıcının her hareketini anında takip ve tespit edip hem kendi akışımızı geliştirmeyi hem de onların ihtiyacı olan hız ve bilgiyi sağlamayı hedefliyoruz. Bu konuda örneğin, geçen günlerde hayata geçirdiğimiz karekod (QR) uygulamasından bahsedebiliriz. Bu uygulamamız Türkiye'de bir ilk niteliğinde. Kullanıcı, araç ruhsatı üzerindeki karekodu bilgisayar ya da telefonunun kamerasıyla okutarak sistemdeki bütün sigorta firmalarının trafik ve kasko fiyat tekliflerini görebiliyor. Bu da daha önce 6-7 soru gerektiren akışını saniyeler içerisinde tamamlaması anlamına geliyor. Bir şekilde kullanıcıların ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde tamamlıyoruz.

O zaman Tamoniki.com mesai saatleri içerisinde mi hizmet veriyor?

Evet, kendi bünyemizde bir çağrı merkezimiz yok. Çünkü insan gücüyle satış yapmıyoruz. Tamamen teknolojik altyapıyı kullanarak sistemi çalıştırıyoruz. Tabii ki sistemimiz cumartesi ve pazar da dahil 7/24 açık. Admiral Group çatısı altında Admiral Technology adında bir teknoloji firmamız var. Admiral ve bütün iştiraklerine, aynı zamanda Amerika, İngiltere, Fransa ve dünyanın diğer bölgelerindeki fiyat karşılaştırma sitelerine, sigorta firmalarına hizmet veren bir teknoloji firması bu.



Orada bizim de 15 kişilik bir ekibimiz bulunuyor. Onlarla bütün teknolojik altyapımızı tamamlıyoruz. Bir sorun olursa anında müdahale edebilecek durumdayız. Ancak bugüne kadar herhangi bir sorunla karşılaşmadık.

Peki çağrı merkeziniz yoksa nasıl müdahale edebiliyorsunuz?

Dediğim gibi, çağrı merkezimiz yok çünkü satış yapmıyoruz. Online çalışıyoruz. Zaten bütün sigorta şirketleri 7/24 çalışıyor. Sigorta firmalarının herhangi bir durumda, mesela bir kaza durumunda bilgileri aldıkları, ödemeyi proses ettikleri yapıları aralıksız çalışıyor. Karşılaştırma yapısını kurarken elbette zorlandık ama içeriği tekilleştirip karşılaştırılabilir hale getirdik. Şu anda kullanıcı açısından çok şeffaf bir yapıya sahibiz. Dört konuda kıyaslama yapıyoruz. İlki ürünün içeriği, teminatı ve teminat kapsamı. İkincisi prim. Üçüncüsü de marka. Aslında platformumuza gelen markalar, sigorta şirketlerinin kendi isim ve logolarıyla web sitesinde yer alıyor. Kullanıcılar markaya göre karşılaştırma yapabiliyorlar. Son olaraksa ödeme seçenekleri kıyaslaması yapılıyor. Örneğin, markaların bazıları taksit

yaparken bazıları yapmıyor. Kullanıcının tercihi de bu özelliklere göre değişebiliyor. Trafik sigortası ve kaskoyla başladık ama yavaş yavaş farklı ürünlere de geçiyor olacağız. Admiral Group'un sigorta, araç sigortası tarafında çok büyük tecrübesi var. Globalden aldığımız bu bilgileri Türkiye'deki bilgi birikimimizle destekleyip araç sigortasında iyi bir çıkış yakalayabileceğimizi düşündük. Yavaş yavaş FKS, DASK, konut, sağlık sigortaları gibi ürünlere de yöneleceğiz.

Girişimin adı neden Tamoniki.com?

Admiral girdiği tüm pazarlarda yerel bir isimle yatırım yapıyor. Biz de Türkiye'ye esprili bir isimle girmek istedik. Sunulan ürünlerin en doğrusunu bulmaktan, hedefi tam "on iki"den vurmaktan yola çıktık ve Tamoniki.com ortaya çıktı.

Ana sermayedarınız sizden beklentileri ne?

Öncelikle panelimizi genişletip daha çok sigorta şirketine ulaşmak. Kasko ve trafik sigortası haricindeki diğer ürünleri de kullanıcılara kısa bir süre içerisinde sunabilmek. En önemlisi de sektörün güvenilir ve aranan karşılaştırma noktası olabilmek. 

AvivaSA artık sağlık sigortacılığında da var



Firat Kuruca

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında 2.5 milyon kişiye hizmet veren AvivaSA, Acıbadem Sigorta ile işbirliğine giderek müşterilerine özel sağlık sigortası da sunmaya başladı...

Sabancı Holding ve Aviva iştiraki, BES fon büyüklüğü ve otomatik katılım katılımcı sayısında sektör lideri AvivaSA, müşterilerinin 360 derece sigorta ihtiyacını karşılamak amacıyla, alanının lider şirketi Acıbadem Sigorta ile işbirliği yaptı. Türkiye'nin en gelişmiş direkt satış kadrosuna



sahip AvivaSA'nın, alanında uzman ve deneyimli yaklaşık 400 birikim ve güvence danışmanı, yeni organizasyon yapısı "AvivaSA Sigorta Aracılığı" ile Acıbadem Sigorta ürünlerini, AvivaSA hizmet kalitesiyle müşterilerine sunacak. Konuyla ilgili bir açıklama yapan AvivaSA CEO'su Firat Kuruca, portföylerine yeni bir

ürün eklediklerini vurgulayarak, "Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmek için onları sürekli olarak dinliyoruz. Yaptığımız araştırmalarda, müşterilerimizin tek noktadan hizmet almak istediklerini dile getirmesi dikkatimizi çeken bir noktaydı. Müşterilerimizin farklı sigorta ihtiyaçlarını karşılayarak hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla ürün portföyümüze sağlık sigortasını da ekledik. Böylelikle müşterilerimizin memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz. Yılbaşından bu yana bu amaçla, 9 şehirde 400'e yakın çalışanımıza sağlık sigortası eğitimleri verdik" dedi.

360 derece bireysel sigortacılık yaklaşımı

360 derece sigortacılığın tüm dünyada "müşteri odaklılık" yaklaşımı anlamında çok önemli olduğunu vurgulayan Kuruca, sözlerini şöyle sürdürdü: "Mevzuat ve müşteri ihtiyaçları doğası gereği sürekli değişiyor. Bu modeli oluştururken Polonya, Fransa ve Singapur örneklerinden yararlandık. AvivaSA olarak bireysel emeklilik, hayat sigortaları, ferdi kaza sigortaları gibi bireysel sigortacılık alanının lider ve öncü şirketiz. Sağlık sigortası ürün portföyümüzde yer alması gereken önemli bir üründü. Türkiye'nin en gelişmiş direkt satış kadrosuna sahibiz. Bu güçlü ve tecrübeli kadronun müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz edebilme ve en uygun çözümleri sunma konusunda pazarda bir fark yaratacağına inanıyoruz. Güçlü organizasyon yapımız ve Acıbadem Sigorta'nın sağlık alanındaki tecrübesiyle bu modeli hayata geçirdik"

Parmağında sigorta

sigorta parmağında

Tek tuşla hasar ihbarından hızlı hasar ödemesi almaya, nöbetçi eczaneden anlaşmalı sağlık kuruluşlarını bulmaya kadar hayatı kolaylaştıran pek çok özellik Sompo Mobilo'da... Hemen indirin, sigortanız parmaklarınızın ucuna gelsin.



SOMPO JAPAN
SIGORTA

Tasarruf, inovasyon, Ar-Ge, katma değerli ürün, marka...



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Bir dünya markasına giderken ihtiyaç duyacağımız beş kavramın yanı sıra nitelikli eğitim, evrensel hukuk, özgürlükçü iklim gibi yan kavramlar da önem taşıyor. Uzun vadeli sermaye içinse uzun vadeli tasarruflara ihtiyaç var...



Başlıktaki kavramları, geçen ay tartışmaya başladığımız konunun devamı için seçtim.

Hatırlatmak gerekirse "Bir dünya markası yaratmanın tasarrufla ne alakası var" diye sormuş ve yanıt aramıştım... İddia ettiğim şekliyle bir dünya markası yaratmanın yolu katma değerli mal ve hizmetleri üretebilmekten geçiyor. Ancak katma değerli ürünleriniz varsa dış satım yoluyla cari dengede avantaj yakalama şansınız yüksek oluyor. Tabii burada şu soru akla gelebilir: Katma değerli üretim yapmasak da dış satım yoluyla cari dengeyi sağlayamaz mıyız?

Tabii ki katma değerli ürün, bir marka yaratmanın olmazsa olmazı. Talep yaratmak hatta o talepte tekel olmak ancak bu iki kavramın yakından ilişkisiyle mümkün.

Tabii ki marka olmadan da üretim sağlanabilir ama "bugün Çin'in üretmediği veya üretip bizim daha ucuza üretebileceğimiz ne olabilir" sorusuna bir yanıt verebilmemiz gerekiyor. Hal böyle olunca geriye kalan kimsenin üretemeyeceği, üretse de nitelik olarak diğerlerinden daha üst segmentte olmayı gerekli kılacak mal ve hizmetler kalıyor. İşte katma değerli ürün dediğimiz de bu zaten...

Peki katma değerli ürüne giden yol tasarrufla nerede kesişiyor? Ondan önce araştırma geliştirme faaliyetlerine ve

tabii ki inovasyona bakmamız lazım.

Yan kavramlara da ihtiyaç var

İnovatif faaliyetler ve Ar-Ge gibi faaliyetler katma değerli ürünlerin ortaya çıktığı zemini oluşturuyor. Eğer bu faaliyetlere yatırım yapılmazsa katma değerli ürünleri unutup. Ancak bu faaliyetler maliyet olarak yüksek, geri dönüşü ise belirsiz departmanların işleri oluyor. Ar-Ge'ye yapılan yatırımın dönüş yapıp yapamayacağı, dönüş olursa ne zaman olacağı hep bir soru işareti. O nedenle bu faaliyetlere yatırım yapan kurumların uzun vadeli sermayeye (tasarruflara) ihtiyacı var.

Uzun vadeli sermayenin geri kazanım noktasındaki belirsizliğine rağmen geri dönüşü oldukça bereketli oluyor. Zira Ar-Ge faaliyetlerinin geri dönüşleri pazarda yatırımcısını rakipsiz kılıyor.

Bir dünya markasına giderken kullandığımız bu beş kavramın, yanında ihtiyaç duyduğu yan kavramlar (nitelikli eğitim, evrensel hukuk, özgürlükçü bir iklim gibi) ile hayata geçtiğini söyleyelim.

Uzun vadeli sermaye içinse uzun vadeli tasarruflara ihtiyaç var. Bunun da en doğru adresi emeklilik yatırım fonları olabilir mi? Önümüzdeki ayda tartışacağımız konu da bu olsun. Sağlıcakla kalın.



Geleceğin için şimdiden biriktirmek istiyorsan Gençlere BES Bireysel Emeklilik Planı tam sana göre

Küçük birikimlerle geleceğin için güçlü bir adım atmak istiyorsan hemen Gençlere BES Planı'na başvur, aylık 50 TL'den başlayan birikim yapma fırsatıyla geleceğini güvence altına al. **Üstelik %25 devlet katkısıyla!**



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası

0850
222
97 00

Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik



“Gücümüzü acentelerimizden alıyoruz”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ürün geliştirip kampanya yürütürken mutlaka acentelerle işbirliği içinde hareket ettiklerini vurguluyor. Pamukçu, “Acentelerimize verdiğimiz hizmet kalitesi bizim için her şeyden önemlidir. Onlar için fark yaratan, dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz” diyor...

Türk Nippon Sigorta, hayata geçirdiği teknolojik projelerle müşterilerinin, acentelerinin

ve çalışanlarının hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçladıklarını vurguluyor. Pamukçu, “Acentelerimize özel olarak hazırladığımız kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmenin yanı sıra çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamak. Türk Nippon Sigorta olarak farklı ürün kampanyalarıyla sahanın nabzını da tutuyor, verilen refleksle göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında ürün çeşitliliğiyle hem sigortalı hem de acenteler arasında farkımızı



Dr. E. Baturalp Pamukçu

ortaya koyuyoruz” diyor.

“En önemli dağıtım kanalımız acenteler”

Türk Nippon Sigorta’nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu bir kez daha hatırlatan Pamukçu, acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip inandıkları her iş için destek verdiklerini belirtiyor. Yıl sonuna

kadar acente sayısını 1000’e ulaştıracaklarını açıklayan

Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acenteler oluşturuyor. Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bu bilinçle hareket ediyoruz. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını her zaman çizmek istiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli.” Pamukçu, acenteler için her zaman yenilikler yapmaya, Türk Nippon Sigorta acentelerini her daim ayrıcalıklı kılmaya devam edeceklerini sözlerine ekliyor.

“DİJİTAL SİGORTACILIK SEKTÖRÜ BAŞKA BİR BOYUTA TAŞIYOR”

Teknolojik gelişmeler yaşamın her alanını etkiliyor. Türkiye, internet kullanımı ve kullanıcı açısından dünyanın önde gelen ülkelerinden biri. Dolayısıyla teknolojik gelişmeler yaşam tarzlarının yanı sıra sigorta sektöründe de iş yapış şekillerini etkiliyor. Sigorta şirketleri özellikle müşteriye hızlı ulaşma, polişçe düzenleme, hasar

bildirimi, tazminat ödemesi gibi konularda teknolojinin nimetlerinden daha fazla yararlanmanın yollarını arıyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “dijital sigortacılık” kavramının sigorta ürün ve hizmetlerini farklı bir boyuta taşıdığına dikkat çekiyor ve “Tüm bu gelişmeler Türk Nippon Sigorta’nın teknolojik projelerine yön veriyor” diyor.



Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Mobil Temassız Ödeme, NFC özelliği bulunan Android 5.0 ve üzeri sürümlü akıllı telefonlarda çalışmaktadır. 90 TL ve altındaki işlemlerde telefonu, temassız POS cihazına okutmanız yeterlidir. 90 TL üzeri işlemler için ise POS cihazına kredi kartı şifresinin girilmesi gereklidir. Mobil Temassız Ödeme'ye bireysel, asıl kartlar eklenebilmektedir. Cepte Kazan ile sadece bireysel kart kampanyaları görüntülenmektedir. VakıfBank kampanyaları dilediği zaman durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Kişisel sosyal güvenlik sistemi



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

2030 ve sonrasında emekli olacaklar mutlaka bireysel emeklilik sisteminde tasarruf etmeli. Mutlaka hayat sigortasıyla hayatın sürprizlerine kendini ve sevdiklerini ekonomik olarak hazırlamalı. Tanışmadıysa özel sağlık sigortasına en azından tamamlayıcı sağlık sigortasıyla başlamalı...



2017 yılında Sosyal Güvenlik Kurumu'nun prim gelirleri 208 milyar TL oldu. Aynı yıl emekli aylıkları için 209.5 milyar TL ödendi. 2018 yılında 255.6 milyar TL'lik SGK prim gelirlerine karşılık emekli aylık ödemeleri 245.1 milyar TL oldu. "2017 kötü, 2018 iyi bir yıldır" gibi bir değerlendirmede bulunmayacağım. Rakamlar bizi aldatmasın. 22 milyon aktif sigortalıdan alınan primlerle 12.5 milyon emekliye maaş dağıtılıyor. Son 16 yıl incelendiğinde, toplanan primler emekli maaşlarının ödenmesine sadece 3 yıl yetmiş. Diğer yıllar ne yazık ki yetmemiş. Devlet katkı yapmış. Sağlık ödemeleri ve diğer ödemeler için de devlet katkısına ihtiyaç duyuluyor. SGK sürekli açık veriyor ve bu durumun yakın zamanda değişmesi pek mümkün gözüküyor. Sigortalılar için hayat zor. Emekliler için daha da zor. Sigortalıya ek yük bindirmeden emeklinin maaşını arttırmak mümkün mü?

İşin içine sağlık ödemeleri girdiğinde tablo daha can sıkıcı hale geliyor. 2018 yılı için prim gelirlerinin emekli aylıklarını ve sağlık ödemelerini karşılama oranı yüzde 75.9. Bu da SGK'nın 2018 yılında her 100 TL'lik emekli maaşı ve sağlık ödemesi için 24 TL'yi devletten aldığı anlamına geliyor. Yani parası ödemeler için yetmemiş.

2030 ve sonrasında emekli olacakların dikkatine!

Tamam, sosyal güvenlik kamu için "görev", vatandaş için de "hak". Ancak bu

durum önümüzdeki yıllarda, alınan hizmetin kaliteli ve hakkaniyetli olması bakımından sürdürülebilir bir şekilde yürütülebilecek mi? Bugün sigorta primi ödeyenler ve 10 yıl sonra emekli olmayı düşünenler sistemin yaşam standartlarını ileride koruyup koruyamayacağına ne kadar inanıyor?

2019 ve sonrası birkaç yılda ekonomi anlayışının, özellikle finansman için "parayı bul, borçları yönet ve tüketir" politikaları üzerinde şekilleneceği gözüküyor. Kısacası para yok. Yatırım şimdilik ikinci planda. O zaman bireyler ve kurumlar olarak tasarruf etmek zorundayız. 2030 ve sonrasında emekli olacaklar bu söyleyeceklerim kulağınıza küpe olsun. Mutlaka bireysel emeklilik sisteminde tasarruf etmelisiniz. Mutlaka hayat sigortasıyla hayatın sürprizlerine kendinizi ve sevdiklerinizi ekonomik olarak hazırlamalısınız. Tanışmadıysanız özel sağlık sigortasına en azından tamamlayıcı sağlık sigortasıyla başlamalısınız.

Bu söylediklerim bireyin kişisel sosyal güvenlik sistemidir. Kişisel sosyal güvenlik sisteminiz yarınızdaki sizi güvende hissettirecektir. Bunları planlamaz ve aksiyon almazsanız yarın çok geç olacak ve ihtiyaçlarınız için finansman kaynağı bulmakta çok zorlanacaksınız. Yukarıdaki rakamların söylediği en güçlü ifade şu: Sadece devletin sosyal güvenlik sistemiyle güvende olamazsınız.



ÖDÜYOR ÖDEMİYOR

Müşterilerinizi böyle seçemezsiniz.

**Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası
varsa, fala gerek yok!**

Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile alacaklarınızın mutlaka ödeneceğini bilir, işinizi gönül rahatlığıyla yaparsınız. Quick'le rahat olun.

www.quicksigorta.com/alacak-sigortasi



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Hayatın her alanında olduğu gibi sigorta sektöründe de antikırılğan olabilmek çok çok zor. Uzun yılların getirdiği sektör deneyimi, genci yaşlısı, içerisindeki bütün unsurları sürekli eskisi gibi yapma yoluna çağırıyor. Başarılı olacaklarsa bu iç sese en iyi direnenler olacak!

Antikırılğanlık

Hani “Bir kitap okudum hayatım değişti” derler ya... Ben de bir kitap okudum ve InsurTech’e bakışım değişti. Nassim Nicholas Taleb’in “Antifragile: Things that Gain from Disorder” kitabından söz ediyorum. Varlık Yayınları’ndan “Antikırılğanlık” adıyla Türkçeye de çevrilmiş...

Taleb’i risk yöneticileri olarak yakından tanırız. “Siyah Kuğu”, birçok sunumuma kaynak oldu. Halen de sık sık alıntı yaptığım bir başucu kitabım. Dolayısıyla Taleb’in Antikırılğanlık kitabını yüksek beklenti içerisinde ve neredeyse Siyah Kuğu’nun başarısı sonrasında beni hayal kırıklığına uğratacağından emin bir şekilde okumaya başladım. Ne büyük bir yanılgı! Belki yayınlandığı 2012 yılında okusaydım bu kadar çok etkilenip, içerisinde olduğum sigorta sektörüne ait bu kadar çok detay bulamazdım. Ancak 2018’in kitabı okumak ve sigortacılıkla bağlantısını düşünmek için doğru yıl olduğu

(en azından benim için) aşikar. Taleb, kitabını sadece sigorta sektörüne özel hazırlamamış elbette. Ancak tespitleri değişmekte olan veya bu zorunluluğun yaklaştığını hisseden bütün sektörler, bütün şirketler ve bütün insanlar için geçerli. Bu dönüşümünün içerisinde olabilmenin aslında ne büyük bir şans olduğunu ise her fırsatta vurguluyor ve değişimin getirdiği fırtınadan sağ çıkabilmenin yolunu antikırılğan olabilmek olarak belirtiyor.

Doğada yürümek, koşu bandında yürümek...

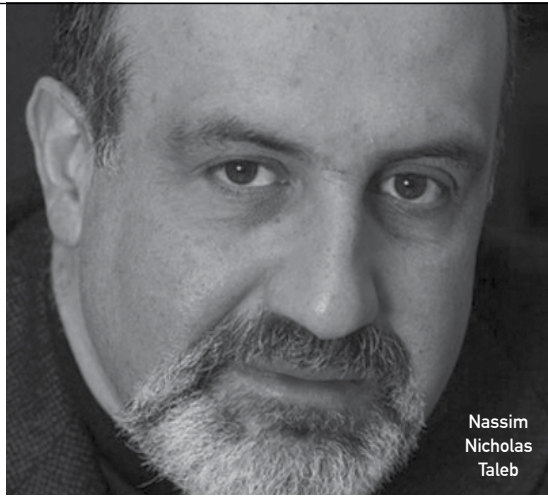
Antikırılğanlık, Taleb’in tanımıyla, yaşayan ve organik olan ile durağan olan arasındaki sınırı belirleyen bir özellik. Antikırılğan olan her şey; şirketler, sektörler, süreçler ve insanlar; raslantısal olayların ve kendi kontrolleri dışında gelişen şokların (sigortacılar için örneğin Amazon’un sektöre girmesi gibi) yarattığı dezavantajlardan avantaj elde edebiliyor. (Amazon veya Google’a karşı acaba kaç tane sigorta şirketi antikırılğan?) Tabii bu söylemesi kolay ancak hayata geçirilmesi çok zor olan bir özellik. Bu noktada Taleb, antikırılğan ile kırılğan arasındaki farkı doğada ve koşu bandında yürüyüşe benzetiyor. Bense hemen geleneksel sigortacılık ile dijital sigortacılık arasındaki farka benzettim. Doğada yürürken adımlarınızın aynı olması mümkün değil ve bulunduğunuz ortam sizi sürekli farklı şekillerde adımlar atmaya zorluyor, koşu bandı ise sürekli aynı hareketi tekrarlamaya. İşte bu tekrar, stres etkenlerini



ve raslantısallığı yok ettiği için kırılğanlığı artırıyor. Geleneksel sigortacılığın şimdilerde yaşadığı strestin kaynağı; aynı adımları atamamanın verdiği konforsuzluk, yeniliklerin ve belli derecede rastlantısallığın yaratacağı stres etkenlerinin ortadan kaldırılmasıyla sektörün kırılğan hale gelmesi ve dalga dalga gelecek daha büyük değişimlere hazırlıklı olmaması. Sigorta sektöründeki yöneticilerin son yıllardaki tek ortak söylemlerinin, aslında on yıllardır pek dikkate alınmayan müşteri odaklılık, kişiselleştirme veya kolay ulaşım olması aslında sigorta sektöründe yüzyıllardır devam eden ve rastlantısallığı ortadan kaldırmayı hedefleyen süreçlerin yarattığı kırılğanlık.

Ortalamayı değil ender nitelikleri yükseltmek

Taleb'in dikkat çektiği diğer bir husus da uzun refah dönemlerinin olumsuz etkisi. Sektörlerde ve şirketlerde uzun refah dönemlerine (benim aklıma hemen her çeyrekte artırılması hedeflenen kârlar ve yazılmış brüt prim üretim verileri gelmişti) dikkat çeken Taleb, bu dönemlerin yapıları güçsüzleştirdiğine ve gizli hassasiyetleri yüzeyin altında biriktirdiğine değiniyor. Bu yüzden Taleb, krizlerin ertelenmemesi gerektiğini, yapay olarak kısıtlanmış sistemlerin Siyah Kuğu olaylarına (yani bir arada tahmin edilmesi zor risklerin aynı anda gerçekleşmesi) daha yatkın hale geldiğini de belirtiyor. Bu bölümü okurken sigorta sektörünün siyah kuğusunun ne olduğu düşündüm aslında; müşterilerini gerçekten tanıyan Amazon, Apple gibi kurumların sektöre girmesi



Nassim
Nicholas
Taleb

mi, maliyeti (magnitüde) ve sıklığı (likelihood) sürekli artan doğal veya insan ürünü afetler mi, henüz sınırları tam olarak bilinmeyen ama herkesin sonuçlarından ciddi anlamda korktuğu siber saldırılar mı? Belki de hepsi! (Zaten siyah kuğu biraz da bu anlama gelmiyor mu? Yani kesinlikle öngörülemeyen...) Kırılğan sektörlerin sahip olması gereken dinamizme kavuşturulması için Taleb'in harika bir çözümü var. (Ben bu bölümde InsurTech girişimlerinin neden desteklenmesi gerektiği sonucunu çıkardım.) Taleb'e göre büyümenin kaynağı genelde Asya ülkelerindeki uygulamalarda olduğu gibi



ortalamayı yükseltmek değil, kuyruklardaki insanların yani kendilerine ait fikirlere sahip olacak kadar çılgın, hayal gücü denilen çok ender bulunur yetenekle ve cesaretle denen daha da ender bulunur niteliklerle donatılmış olan ve bir şeylerin olmasını sağlayan çok az sayıdaki risk alan kişilerin sayısını artırmak. Böylelikle kişi, süreç, kurum veya sektör, ihtiyacı olan antikırılğanlık özelliğine kavuşmaya başlayacak. Aslında benzer tespit Daron Acemoğlu ve James Robinson'un harika kitabı "Why Nations Fail" kitabında da mevcut. İki kitap da kuyruklardaki kişi ve fikirleri desteklemenin önemini altını çiziyor; "Why Nations Fail" iktisadi kalkınma açısından, Antikırılğanlık ise kavramsal çerçevede... Bu benzerlik Almanya ve Türkiye'de, bazen de İtalya'da çalıştığım startup'larda gördüğüm bir özelliği aklıma getirdi. Bu küçük oluşumların kurucuları -ki çoğu zaman yaratabilecekleri etkinin öneminden habersiz oluyorlar- inovasyon ortamının getirdiği hızdan dolayı mevcut fikirlerine yeterli zaman ayırmayıp fikrin farklı bir versiyonuna geçmeyi uygun bulabiliyor. Bu yaklaşımı ben, mevcut çerçeve içerisinde düşünmeme eylemlerini yeterince uzun süre sürdürememeleri bağlıyorum. Yani sürekli kırılğan tarafa kayma ve yeterince cesur olmama eğilimleri mevcut. Sonuç olarak, hayatın her alanında olduğu gibi sigorta sektöründe de antikırılğan olabilmek çok çok zor. Uzun yılların getirdiği sektör deneyimi, genci yaşlısı, içerisindeki bütün unsurları sürekli eskisi gibi yapma yoluna çağırıyor. Başarılı olacaklarsa bu iç sese en iyi direnenler olacak!



Silikon Vadisi doğumlu Next Insurance, 52 bin poliçeye ulaştı

Silikon Vadisi'nde kurulan ve hızlı büyümesiyle yatırımcıların dikkatini çeken Next Insurance, faaliyete başladığı Mart 2018 tarihinden bu yana toplamda 52 bin poliçe üretmeyi başardı. Şeffaflığı ön plana çıkaran şirketin yetkilileri, müşterilerin kendilerine dilediği her an ulaşabilmesi için etkin bir dağıtım ağı kurma kararı aldı. Özellikle küçük ve orta işletmeler arasında popülerliğini artıran Next Insurance, toplamda 131 milyon değerinde yatırımı da kasasına ekledi. Sadece dijital platformlarda olan ve geleneksel sigortacılık yöntemlerini uygulamayacağını ilan eden Next Insurance, durgun finansal piyasaların



aksine InsurTech alanındaki canlanmaya dikkat çekerek fon

sahiplerine yüksek getiri garantili yatırım çağrısı yapıyor.

Guy Carpenter, yangın tazminat fonu için tek yetkili reasürör seçildi

ABD'nin Kaliforniya eyaletinde çıkan yangınların ardından tazminat fonu kurma çalışmaları sürüyor. Söz konusu fonda yer alan Guy Carpenter'ın tek yetkili reasürör olarak seçildiği açıklandı. Kaliforniya eyaletinin depremde sorumlu kurumu CEA (California Earthquake Authority) tarafından kurulan "California Wildfire Fund", özellikle 2018 ve 2019 yılında görülen yangınlar sonrasında tekrar gündeme gelmişti. Sermaye modellemesi ve gerçek zamanlı risk analizleri için yüksek teknolojiyi işlemciler kullanan fon, alanında en iyi sigortacıları bünyesine katmaya çalışıyor. Guy Carpenter Başkan Yardımcısı David Pribe, toplamda 31 küresel fonda yer aldıklarını, sadece ABD'de üstlendikleri risk toplamının 7.7 milyar dolara ulaştığını, piyasanın



yüzde 75'ine hakim olduklarını vurguluyor. Guy Carpenter olarak katastrofik riskler için oluşturulan fon havuzlarının

yönetimi konusunda tecrübelerini artırdıklarını dile getiren Pribe, birçok ülkenin benzer fonlara ihtiyaç duyduğunu da altını çiziyor.

Generali, eski Sovyet piyasasında yatırım atağı başlattı

İtalyan sigorta devi Generali birçok pazardan çekilirken, Rusya ve eski Sovyet ülkelerinde yatırımlarını artırmaya hazırlanıyor. Rusya'da faaliyet gösteren Ingosstrakh'ın yüzde 38.5 hissesini satın aldığını duyuran şirket, başkent Moskova'daki ilk ofisini 2018 yılında açmıştı.

Generali Yönetim Kurulu Başkanı Giorgio Callegari, Rusya piyasasındaki fırsatlara dikkat çekerek, doygun Batı Avrupa ülkelerine yatırım yerine gelişmekte olan piyasaları tercih edeceklerini açıkladı. Rusya dışında Belarus, Ermenistan, Gürcistan, Tacikistan, Azerbaycan gibi kamunun sektörde etkin şekilde yer aldığı ve özelleştirme niyetlerinin açıkça dile getirildiği piyasalarda uzun yıllara dayanan tecrübeleriyle yer alacaklarını belirten Callegari, önceliklerinin Rusya pazarı olduğunun altını çizdi.



Aegon'da halef selef CEO'lar 2 yıla yakın birlikte yürüyecek

Birçok sigorta şirketi 2019'un yaklaşmasıyla birlikte yeni CEO arayışlarını hızlandırdı. Aegon ise yıl bitmeden Lars Friese'nin icranın başına getirileceğini duyurdu. Aegon'u 11 yıl boyunca başarıyla yöneten Alex Wynaendts'in yerini alacak olan Friese, bu görevi Mart 2019'da devralacak. Friese, o tarihe kadar Wynaendts ile birlikte çalışarak şirketi tanıma ve deneyim kazanma fırsatı bulacak.

Friese'nin Aegon'a katılmasından duydukları memnuniyeti dile getiren Yönetim Kurulu Başkanı William Connelly, Wynaendts'a katkılarından dolayı teşekkürlerini sundu. Eylül 2020'ye kadar yeni CEO için danışmanlık görevini sürdürmesi planlanan Wynaendts'in kariyerine devam edip etmeyeceği, edecekse yeni adresinin neresi olacağı ise henüz bilinmiyor.



Lars Friese



Alex Wynaendts

Polonya yüksek sigortalılık düzeyiyle dikkat çekiyor

Polonya sigorta sektörü düzenleyici kurumu tarafından yapılan açıklamada, zorunlu trafik sorumluluk sigortasında trafikteki araçların sadece yüzde 0.5'inin sigorta sahibi olmadığı belirtildi. Böylece Polonya, söz konusu penetrasyon oranına Avrupa sınırları içinde ilk ulaşan ülke oldu.

Sigorta yaptırmayan çok düşük kesimi ise genelde 25-30 yaş aralığındaki sürücülerin olduğu açıklandı. Düzenleyici kurum, bu yaş grubunda da sigortalılık bilinci ve risk algısının artırılması için eğitim ve tanıtım faaliyetlerinin hızlandırılacağını açıkladı.

Sigortasız araçlara 1000 Euro gibi yüksek bir cezanın aktif olarak uygulandığı Polonya'daki penetrasyon yüksekliğinin yatırımcılar için cazip bir pazar potansiyeli sunduğu belirtiliyor. Trafik sigortasında yenilemelerin otomatik olarak yapıldığı ve ödeme sistemlerinin



gelişip çeşitlendiğini de hatırlatan uzmanlar, 2018 yılında yüzde 16 olan ve 93 bin araca tekabül eden

sigortasızlık oranının yoğun tanıtım ve eğitim faaliyetleriyle kısa sürede azaltıldığının altını çiziyor.

Swiss Re iştirakinin halka arzı bir başka bahara kaldı



Reasürans devi Swiss Re, daha önce planlanmasına ve kamuoyuyla da paylaşılmasına rağmen ReAssure şirketinin halka arzını belirtilen tarihte yapamayacağını duyurdu. Londra'da yapılması planlanan halka arz işleminin beklenen talep gelmemesi nedeniyle ileri bir tarihe ertelendiği açıklandı. Swiss Re'nin finansman sorumlu Genel Müdür Yardımcısı John Dacey, ReAssure'un uzun dönemli çıkarları gereği böyle bir karar alındığını belirtti. ReAssure yönetimine profesyonel desteği sürdüreceklerini ifade eden Dacey, piyasaların canlanmasıyla birlikte talep toplama sürecinin yeniden başlayacağını sözlerine ekledi.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Yakunda

AXA'da kritik CRO ataması

Fransız sigorta devi AXA, yönetim kurulunu güçlendirmeye devam ediyor. Fransa Goldman Sachs'ın başındaki Renaud Guidee'yi risk yönetiminin başına getiren AXA, bütün AXA Group'un risk faaliyetlerini tek elde toplamayı planlıyor. Düzenleyici kurum onayına gönderilen atamanın yılın son çeyreğinde resmileşmesi gerçekleşmesi bekleniyor.

AXA Group'un risk ve yatırım faaliyetlerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Alban de Mailly Nesle'ye bağlı çalışacak olan Guidee, Goldman Sachs'taki başarılı çalışmalarıyla biliniyor. 2011 yılında Goldman Sachs Londra ofisine direktör olarak atanan Guidee, 2015'te aynı şirketin Fransa ofisine transfer olmuştu.



Zurich'in risk sihirbazına yeni görev



İsviçreli sigorta devi Zurich Insurance Group, Amanda Blanc'ın görevden ayrılmasının ardından Alison Martin'in Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgesi ile banka dağıtım kanalıdan sorumlu genel müdür olarak atandığını açıkladı.

Risk yönetim bölümündeki etkin çalışmalarıyla tanınan Martin, yerine yeni bir yönetici bulunana kadar risk fonksiyonunun da başında olmaya devam edecek. Ekim 2017'de Zurich Insurance Group'a katılan Alison Martin, Ocak 2018'de risk

fonksiyonunun başına getirilmişti. Zurich'e katılmadan önce Swiss Re'de 14 yıl boyunca önemli pozisyonlarda yöneticilik yapan Martin, sektörde transformasyon, kurumsal sigortacılık ve değer yaratımı konularındaki uzmanlığıyla biliniyor.



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

Allianz'ın insan kaynaklarında bayrak değişimi



Melanie Gillig

Allianz bünyesinde faaliyet gösteren Allianz Global Corporate & Speciality (AGCS) şirketinin Merkez ve Doğu Avrupa insan kaynakları yönetiminden sorumlu yöneticisi Melanie Gillig, AGCS'in bütün insan kaynakları yönetim fonksiyonlarının başına getirildi. Dot

Cownie'nin yerine atanan Gillig, şirketin operasyonlardan sorumlu yöneticisi Bettina Dietsche'ye bağlı olarak görev yapacak. 34 ülkedeki ofisleriyle 4 bin 400 kişiyi istihdam eden AGCS'de Gillig'in yerine kimin geleceği ise belirsizliğini koruyor.

Allianz Group'a 2007 yılında katılan ve bu tarihten itibaren farklı yönetim pozisyonlarında görev alan Gillig, doktora çalışmalarını TUM'da (Technical University of Munich) tamamladı. 20 yılı aşkın süredir Allianz Group'ta görev alan Cownie ise yaş haddinden emekliye ayrıldı.

Lloyd's'un BBC kökenli yöneticisi terfi etti

İngiliz sigorta piyasasının ünlü ve aktif oyuncusu Lloyd's, operasyonlarının başına Jennifer Rigby'yi atadığını duyurdu. Lloyd's bünyesinde dönüşüm, küresel operasyonların yönetimi, IT, inovasyon, kurumsal gayrimenkul yatırımları gibi birçok kritik görevde yer alan

Rigby, Mayıs 2017'den bu yana CIO (Chief Information Officer) olarak görev yapıyordu. Kariyerine BBC'de başlayan ve birçok İngiliz kurumunun yönetim kademelerinde bulunan Rigby, Lloyd's'un siber risk politikası ve inovasyon faaliyetlerinden sorumlu olacak.



Jennifer Rigby

Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

"Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası"
ile hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerinizde
beklenmeyen risklere karşı geniş kapsamlı
teminat imkanından yararlanabilirsiniz.

ROBO-DANIŞMANLIK BES için gerekli bir hizmet çünkü...



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

ses@ludens.com.tr

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) yönetilen fon büyüklüğü 110 milyar TL'ye yaklaştı.

Katılımcı sayısı ise otomatik katılımın da devreye girmesiyle birlikte 12 milyonu buldu. Her biri birbirinden farklı 12 milyon insandan bahsediyoruz. Yaşam tarzları farklı, hayata bakışları farklı, risk algıları farklı. Kimi hisse senedi fonundan uzak duruyor, kimi faiz getirisi istemiyor. Kimi sisteme ilk girdiği günden beri aynı fon dağılımına sahip, kimi ise bir yatırım uzmanı gibi piyasanın gelişimine uygun alım satım yapıyor. Ancak çoğunun ortak bir noktası var: Sistemden memnuniyetsizlik, getirilerin düşüklüğünden

şikâyet. Buna BES ile ilgili yeterli bilgiye sahip olmamak da eklenince, hesabına bir kez bile girip bakmamış katılımcılar dahi getirilerin düşük olduğunu söylüyor. Bir yandan da farkında olunmayan en önemli noktalardan biri işte tam burada ortaya çıkıyor: Getiri sağlama sorumluluğu katılımcıya ait! Yılda 6 kez fon değiştirme hakkını kullanarak istediği gibi yüksek bir getiriye ulaşabilir oysa!..

Bunu yapmanın ne kadar zor (hatta çoğu zaman imkansız) olduğunu biliyoruz sevgili okuyucularımız. Peki katılımcı nasıl doğru fonları seçip tatmin edici bir getiri elde edecek? Fonları yöneten portföy yönetim şirketlerindeki yatırım danışmanları bu işi onlar için yapamaz mı? Maalesef hayır. Çünkü her bir yatırım danışmanına yaklaşık 15 bin kişi düşüyor.

Çözüm: Robo-danışmanlar

İşte bu noktada sorunun çözümü robo-danışmanlar. Kişiyi özel bir değerlendirmeye ona en uygun fon dağılım önerisini yapan sistemlerden bahsediyoruz. Robo-danışmanlar, finansal modellemelere ve "makine öğrenmesi"ne dayalı analizlerle katılımcılara doğru zamanda doğru emeklilik fonuna geçmeyi



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



öneriyor. Ayda 100 TL yatıran da 1000 TL yatıran da kişiye özel danışmanlık hizmetinden yararlanabiliyor. Akıllı algoritmalar ve yeni teknolojiler sayesinde milyonlarca katılımcı, değişen piyasa koşullarına duyarlı önerilere kolaylıkla ulaşabiliyor.

Küresel pazarın durumu

Robo-danışmanlık hizmeti dünyada oldukça yeni, 10 yıllık bir geçmişi var. Ancak bu kısa geçmişe rağmen robo-danışmanların oldukça mesafe kat ettiğini söylemek mümkün. Güncel verilere göre robo-danışmanların yönettiği portföy büyüklüğü toplam 400 milyar dolar civarında. 26 milyon kişi bu hizmetten yararlanıyor. Dünyada robo-danışmanlık hizmeti sadece emeklilik birikimleri değil, kişilerin tüm yatırım portföyleri için de kullanılıyor.

Türkiye'deki uygulamalar

Ülkemizde ilk defa Garanti Emeklilik'in "Fon Koçu" uygulaması dahilinde emeklilik katılımcılarına robo-danışmanlık hizmeti verilmeye başladı. Yaklaşık 56 bin katılımcının bu hizmetten yararlandığı tahmin ediliyor.

Hizmetin daha fazla katılımcıya yayılabilmesi için diğer robo-danışmanlık şirketleri de çalışmalarını hızla sürdürüyor. Ludens'in BESIQ, Infina'nın Öneriver, Smartadvice'in Akıllı BES ve Adendum'un Addvice uygulamalarını bunlara örnek verebiliriz. BES'te kişilerin devamını sağlayabilmek için birçok düzenleme üzerinde çalışılıyor. Bu yeni düzenlemelerin yanı sıra robo-danışmanlığın da devreye girmesiyle sistemin yola daha sağlam devam edeceğini öngörebiliriz.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Temmuz 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	9.3	144.817.365	11.370

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.2	469.466.197	111.404
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.8	1.518.284.447	279.040
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.6	213.652.179	25.511

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	17.7	298.827.820	29.100
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	20.9	265.955.366	40.422
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	20.2	391.834.273	62.653
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	22.6	76.423.710	20.161
HES	AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	18.0	41.170.266	9.806

Esnek Emeklilik Fonları

AH0	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	16.9	998.401.545	142.896
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	15.0	27.517.037	11.400
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	16.3	95.443.219	15.522
VEE	Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★★★	14.7	495.411.201	155.064
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	15.8	727.336.950	82.470
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	15.5	48.998.179	15.582
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	14.3	1.050.506.175	536.027

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	14.0	956.894.881	216.319
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	11.1	51.280.145	5.589
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	10.6	138.871.782	58.912
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	9.9	466.996.685	111.002

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

MİGREN savaşları başlasın!



Prof. Dr. Dilek Necioğlu Örken
Şişli Florence Nightingale Hastanesi
Nöroloji Uzmanı

Baş ağrısı tüm nörolojik hastalıklar içerisinde en sık görülendir. Bir kişinin hayatı boyunca herhangi bir tipte baş ağrısı çekmesi olasılığı yüzde 90'dır. Aslında beynimizin kendisi ağrıya duyarlı değildir. Başımızda ağrıya duyarlı yapılar kafa sinirlerimiz, atar ve toplardamarlarımız, saçlı deri ve boyun kaslarımız, derimiz, yüzeysel sinirlerimiz, sinüslerimiz, dış kulak yolumuz ve kulak zarımız, göz yuvarlağımız ve çevresindeki yapılar, tükürük bezlerimiz, dişlerimiz, çene eklemimiz, şahdamarımız ve onun dallarıdır. Baş ağrılarının yüzde 90'ı birincildir ve nörolojik muayene normaldir, altta yatan bir hastalık yoktur. Geri kalan yüzde 10 baş ağrısı ikincildir ve altta pek çok neden bulunabilir. Tanıyı koymak için ayrıntılı baş ağrısı öyküsü en önemli unsurdur. Hastaların yüzde 90'ında ayrıntılı öykü ve nörolojik muayeneyle birincil baş ağrısı tanısı koymak mümkündür.

Hangi hallerde ileri inceleme yapılmalı?

Başınız ağrıyorsa şu hallerde altta yatan bir hastalıktan şüphe edilmesi ve ileri incelemeler yapılması gerekir:

- İlk ve en şiddetli baş ağrınızsa
- Baş ağrınızın sıklığı ve şiddeti giderek artış gösteriyorsa
- Yeni başlamış günlük baş ağrınız ya da süregelen günlük baş ağrınız varsa
- Baş ağrınız hep aynı tarafta oluyorsa
- Eskiden beri bildiğiniz baş ağrınızın karakterinde değişiklik

olduysa

- Baş ağrınıza ateş ve kilo kaybı gibi sistemik bulgular eşlik ediyorsa
 - 55 yaşından sonra yeni başlayan baş ağrılarınız varsa
 - Kanseri hastalığınız ya da immün sisteminizi baskılayan başka bir hastalığınız varsa, hamile ya da yeni doğum yapmışsanız ve yeni başlayan baş ağrınız varsa
 - Baş ağrınız egzersizle, öksürmekle ve ıkmakla başlıyorsa
 - Baş ağrınız tedaviye cevap vermiyorsa
- Bu durumlarda vakit geçirmeden doktora başvurup ileri incelemelerin yapılması gerekir.

Baş ağrısında hangi görüntüleme yöntemi tercih edilmeli?

Olanak varsa baş ağrısında magnetik rezonans görüntüleme (MRG) tercih edilen inceleme yöntemidir. Bilgisayarlı tomografi daha çok kafa travması ve ani başlangıçlı baş ağrılarında kanamayı saptamak için kullanılır.

En sık görülen birincil baş ağrıları hangileri?

En sık görülen birincil baş ağrıları migren, gerilim tipi baş ağrısı ve trigeminal otonomik baş ağrılarıdır. Örneğin, küme baş ağrısı... Daha nadir görülen birincil baş ağrıları ise öksürük baş ağrısı, egzersiz baş ağrısı, cinsel ilişkiyle birlikte olan baş ağrısı, gök gürültüsü baş ağrısı, soğuk ile tetiklenen baş ağrısı, dışarıdan baskı ile oluşan baş ağrısı, saplanıcı baş ağrısı,



halkasal baş ağrısı, hipnik baş ağrısı ve yeni başlayan günlük ısrarcı baş ağrısıdır.

Migren, kadınlarda çok daha fazla görülür

Migren, dünya çapında üçüncü sıklıkta görülen bir hastalıktır. Yıl içinde migren görülme sıklığı kadınlarda yüzde 17.1, erkeklerde yüzde 5.6'dır. Ortalama başlangıç yaşı 25 olmakla birlikte çocuklarda da görüldüğü akılda tutulmalıdır. Erkek çocuklarının yüzde 8'inde, kız çocuklarının ise yüzde 11'inde migren baş ağrısı görülür.

Migren ağrısının evreleri nelerdir?

Migren baş ağrısının ilk evresi haberci belirtilerin görüldüğü evredir ve hastaların yüzde 80'inde görülür. Bu haberci belirtiler ataktan günler, saatler önce başlayabilir. Bulgular depresyon, hareketlilikte artış, sinirlilik, alınganlık ya da uykululuk, ışık ve sestten rahatsızlık, esneme, ensede sertlik hissi, aşırma, ishal ya da kabızlık olabilir.

İkinci evre aura evresidir ve yüzde 30 oranında görülür. Üçüncü evre baş ağrısı evresidir, çoğunlukta görülmekle birlikte olmayan kişiler vardır. Yani nadir görülmekle birlikte baş ağrısız migren atağı olabilir. Son evre düzelme evresidir ve kişide duygulanım değişiklikleri, güçsüzlük, yorgunluk, iştahsızlık, sinirlilik ve konsantrasyon bozukluğu görülebilir.

Migrenim var mı?

Migren baş ağrısı baş ve yüzümüzün her yerinde olabilir.

■ Ağrı hastaların çoğunda tek yanlıdır ancak iki yanlı da olabilir ve genellikle zonklayıcıdır.

■ Hastaların yüzde 75'i baş

ağrısıyla birlikte boyun ağrısı, sertlik hissi ve gerginlik tanımlar.

■ Tedavi edilmezse ağrı 4-72 saat sürer.

■ Genellikle fiziksel aktivite ve hareket ile ağrıda artış görülür.

■ Ağrı sırasında bulantı, kusma, ışık ve ses rahatsızlığı görülür.

Migreni başlatan tetikleyiciler nelerdir, nelerden uzak durmalıyım?

Migren tetikleyicileri hastaların yüzde 76'sında vardır. Sıklık sırasına göre bu tetikleyiciler stres, hormonlar, açlık, hava durumu, fiziksel yorgunluk ya da seyahat, uyku bozuklukları, parfüm ya da kokular, parlak ışık, boyun ağrısı, alkol, sigara dumanı, geç uyumak, sıcak, bazı yiyecekler ve egzersizdir.

Migrende baş ağrısı atakları ne sıklıkla görülür, genetik özelliği var mıdır?

Hastaların yüzde 25'inde ayda 4 ve daha fazla atak, yüzde 35'inde ayda 1-4 atak, yüzde 38'inde ise ayda 1 ve daha az atak görülür. Migren baş ağrısı olanların yüzde 70'inde birinci derecede akrabalarından birinde migren vardır.

Migren aurası nedir?

Baş ağrısından önce görülen nörolojik belirtilere aura denir. Auralı migrenin görülme sıklığı kadınlarda yüzde 5.3, erkeklerde ise yüzde 1.9'dur. Auralı migreni olan hastaların yüzde 81'i aynı zamanda aurasız migren atakları da geçirir. Migren atağında görülen auralar görsel, duyuşal, konuşma bozuklukları ve güçsüzlük şeklinde olabilir. Genellikle 5-60 dakika sürer. Aura genellikle baş ağrısı öncesi olmakla birlikte ağrı sırasında ve nadiren ağrı sonrasında da görülebilir.

Bazen baş ağrısız da aura görülebilir. Bu durumda altta yatabilecek diğer hastalıklar elenmelidir.

Migren nasıl tedavi edilir?

Migren tedavisi atak tedavisi ve önleyici tedavi olmak üzere ikiye ayrılır.

Atak tedavisinde parasetamol, aspirin dahil olmak üzere basit ağrı kesiciler, bazı bulantı önleyici ilaçlar ve triptanlar kullanılır. Önleyici tedavi kişinin günlük hayatını etkileyecek kadar sık olan migren ataklarında gereklidir. İlk alınacak önlem yaşam şekli değişiklikleri ve tetikleyicilerden uzak durmaktır. Bu önlemler yeterli olmazsa bazı tansiyon, epilepsi ve depresyon ilaçları önleyici tedavi olarak kullanılabilir. Bu ilaçların migren ağrı sıklığı ve şiddetini azaltmak için ağrı olsun olmasın günlük olarak düzenli kullanılmaları gerekir.

Kronik migren nedir ve ataklarla seyreden migren nasıl kronikleşir?

Günde 4 saat ya da daha uzun süren, ayda 15 günden daha fazlasının ağrılı geçirildiği ve bu durumun 3 aydan uzun sürdüğü baş ağrıları kronik günlük baş ağrısıdır. Toplumda görülme oranı yüzde 3-5'tir. Migrenin kronikleşmesi için risk faktörleri ağrı kesicilerin çok miktarda kullanılması, aşırı kafein tüketimi, kadın cinsiyet, stres, bunalı, depresyon, atak sıklığının fazlalığı, kafa ve boyun travması, obezite, horlama ve eklem iltihabıdır. Kronik migren tedavisinde kullanılan önleyici tedaviler aralıklı migren tedavisinde kullanılanlardan farklıdır. Son yıllarda botoks (botulinum toksini) kronik migren tedavisinde onay almıştır.



Bilim Kadınları: Dünyayı Değiştiren 50 Korkusuz Bilimci

Rachel Ignatofsky

Pegasus Yayınları / 128 sayfa

Tarih boyunca birçok kadın, dünyamız hakkında sorular sordu. Onlara "Yapamazsın" dendiğindeyse yanıtları hazır: "Sıkıysa beni durdur!"

Bilim Kadınları, antik dönemden günümüze kadar 50 sıra dışı kadının bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarına yaptıkları önemli katkıları anlatıyor. Çarpıcı ve eşsiz çizimlerle dolu bu büyüleyici derleme; bilim, tıp, astronomi ve matematik alanlarında çalışan kadın oranları, laboratuvar ekipmanları ve resimli bir bilim sözlüğü gibi, görsellerle de içeriğini zenginleştiriyor. Alanında öncü bilimciler arasındaki primatolog Jane Goodall gibi tanınan figürlerin yanında, 1969'da Ay'a gönderilen Apollo 11'in yörüngesini hesaplayan Afro-Amerikalı fizikçi ve matematikçi Katherine Johnson gibi daha az tanınan çığır açmış kadınlar da yer alıyor.



Bilim Kadınları; kadın mühendislerin, biyologların, matematikçilerin, doktorların, astronotların, fizikçilerin ve çok daha fazlasının önünü açmış korkusuz kadınların başarılarının nişanesi.

Tanrılara Karşı / Riskin Olağanüstü Tarihi

Peter L. Bernstein

Scala Yayıncılık / 404 sayfa

İstatistik, bankacılık, risk yönetimi ve dünya tarihiyle ilgili çok önemli bilgiler barındıran "Tanrılara Karşı", okuru öğretici bir yolculuğa çıkarıyor ve şunu söylüyor: "Modern zamanlar ile geçmiş arasındaki sınırı tanımlayan çığır açan fikir, riske hâkimiyet kavramı, geleceğin yalnızca tanrıların bir kaprisi olmadığı ve kadınlarla erkeklerin doğa karşısında edilgen olmadıkları düşüncesidir: İnsanoğlu bu sınırı aşmanın yolunu keşfedinceye dek, gelecek, geçmişin aynasıydı veya olayları öngörme bilgisi üzerinde tekel kurmuş kâhinler ve falcıların karanlık hâkimiyetinden ibaretti..."

Kitap boyunca anlatılan riski ölçmeye, gelecekteki olasılıklar hakkında fikir sahibi olmaya ve kararlarını gözden geçirdikleri olasılıklara göre vermeye çalışan kişiler için Bernstein, "Promete gibi tanrılara karşı geldiler ve geleceği düşman olmaktan çıkarak fırsatı dönüştüren ışığı aramak için karanlığa daldılar" diyor.

Tabuları yıkıp, başka bir deyişle



tanrılara karşı gelip, çalışmak ve araştırmak gelişmeye götürüyor. Bu bağlamda "tanrı" anne, baba, öğretmen, patron, politik lider, inançlar, etnik köken, bağlı olunan ideoloji ve gruplar, para, hayran olunan kişiler,

toz kondurmak istenmeyen, çekilen her şey olabilir. Tanrılara karşı durabilme, risk alabilme ve risklerin sonuçlarını hesaplayabilme insanlığı daha ileriye götürebiliyor.

Balyozla Balık Avı

Cemil Kavukçu

Can Yayınları / 96 sayfa

"Her acının, hırsın, beklentinin, arzunun, yıpratıcı düşlerin yorulup soluğunu tüketeceği bir nokta vardır ve ben oraya varmak istiyorum. Bunun için her şeye katlanacağım. Çünkü aradığım huzur orada..."

Balyozla Balık Avı; Sedat Simavi, Erdal Öz, Yaşar Nabi Nayır ve Sait Faik gibi ödülleri sahibi usta yazar Cemil Kavukçu'nun yeni öykülerini bir araya getiriyor. Beklenmedik rastlantıları, tüm bir geçmişe ışığını düşüren tuhaf karşılaşmaları, kâbusları, hatırlamaları, aydınlanmaları, absürtlükleri ve hüsrana sonlanan arayışları anlatan öyküler, hayata hikâyelerin penceresinden bakan Kavukçu'nun içgörüsü ve yalın üslubuyla parlıyor.





Tatildayken aklınız sadece
evinizdeki çiçeklerde kalsın.

Groupama Konut Sigortası

#YaşamakRiskAlmaktır

Kaybetmek yok diyenlere, **sınır yok!**

Aracınızla yurt dışına çıkarken zorunlu Yeşil Kart Poliçenizi
www.anadolusigorta.com.tr üzerinden kolayca yapabilirsiniz!

TC Kimlik numaranızı ve plakanızı girin, poliçeniz
kapınıza kadar gelsin, seyahat planınız stressizce
devam etsin!



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.