

SİGORTA SEKTÖRÜ

Kovid-19 kaynaklı

400 milyon TL tazminat ödedi



PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

DASK'ta bayrak değişimi



Anahtar tesliminden önce yapılan bina ödemelerine QUICK TEMİNAT



Zeynep Turan Stefan

Avrupa'da sistemik riskin yönetimi



Dijital kimlik ve veriler Cyberella'nın siber şemsiyesi altında, koruma altında.

Online alışveriş, kimlik hırsızlığı, kişisel şifrelerin çalınması ve hukuki danışmanlık gibi birçok alanda güvence sağlayan siber güvenlik sigortası Cyberella, Ray Sigortalıların zor anlarında hep yanında.



444 4 729

raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sektör daha ne yapsın?

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeni yönetim kurulu geçen ay basınla buluşarak kapsamlı bir bilgilendirme toplantısı yaptı. 25 yıldır sigorta sektörünü izleyen biri olarak bu tür birçok toplantıya şahit oldum. Genel olarak yönetim kurulu yeni, istekli ve gençse sunumlar daha gerçekçi ve daha inandırıcı; yorgun ve isteksizse (genelde iki ve üçüncü dönemlerde böyle olur) rakamları değiştirilmiş eski sunumların tekrarı gibi olur. Bu kural yıllardır değişmez.

Yeni başkanın dinamik yapısının, yönetim kurulunda yer alan üyelerin istekli tavırlarının, içinde bulunduğumuz dönem zorlu da olsa sigorta sektörü için umut verici olduğunu söylemek isterim. Yönetim kurulu toplantılarında çok konuşulduğuna ama sektör için çok da fazla bir şey yapılmadığına defalarca şahit olmuş bir gazeteci olarak bu kez umutlandığımı, sektör adına iyi şeyler yapılacağına dair olumlu izlenimlere sahip olduğunu belirtmek isterim.

Dediğim gibi dönem kötü, şartlar zor. Yeni araç satışı yok denecek kadar az. Konut satışları yeni yeni canlanmaya baladı. O da yılın ikinci yarısında sektör için umut olur mu bilinmez. Yılın ikinci çeyreğinden bu yana hepimiz Kovid-19 ile yatıp Kovid-19 ile kalkıyoruz. Bir süre

daha da böyle devam edecek gibi görünüyor. Daha önce yazmıştık, sigorta sektörü bu süreçte iyi bir sınav verdi, üzerine düşenleri fazlasıyla yaptı.

Kovid-19 salgınında devletin aldığı ekonomik tedbirlerde sigorta sektörünün de üzerine düşeni yaptığını belirten TSB Başkanı Atilla Benli, "Salgın kapsamında Tavsiye Kararları yayınladık; mayıs ayında vadesi dolan RSH kapsamındaki araçların zorunlu trafik sigortası vadesini bir ay uzattık. Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerini özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında karşıladık. Salgında görev alan ve özel sağlık kuruluşlarında çalışmakta hekimlerin sorumluluğunu sorumluluk sigortası teminat kapsamına ek prim almadan dahil ettik. Gerek kamu kurumu gerekse özel sağlık kurumlarında çalışan hekimlerin Kovid-19 ile ilintili görevlerden kaynaklanan sorumluluğuna ilişkin teminat limiti belirledik. Bu kapsamda 41 milyon TL' si sağlık olmak üzere toplam 400 milyon TL tazminat ödedik. Aktif, dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk" dedi.

"Sigorta sektörü daha ne yapsın derken" yapacaklarına ilişkin beklentileri derginin ilerleyen sayfalarında bulabilirsiniz.

Künye

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi

Kayhan Öztürk
Kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyaşamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Editörler
Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyaşamdergisi.com

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Görsel Tasarım
Yücel Asırılık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyon
bbekar@akilliyaşamdergisi.com

Yayıncı şirket:
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.

Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul

Baskı: Plusone Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com





18



22



20



24



28

16

"Yeni normalde sağlık, siber güvenlik ve alacak sigortaları ön plana çıkacak"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan'a göre, Covid-19 salgın sürecinde sigorta sektörü çok başarılı bir sınav verdi. Şencan, salgın sonrasında oluşacak "yeni normal"de ise sağlık, siber güvenlik ve alacak sigortalarının daha çok ön plana çıkacağını öngörüyor...

18

Çalışanları istedi Sompoy yaptı: "Nasıl İsterSen!"

Çalışanlarının farklılaşan alışkanlıklarını ve ihtiyaçlarını önemseyen Sompoy Sigorta, hayata geçirdiği "Nasıl İsterSen!" esnek yan haklar programı kapsamında; mevcut yan hakların kişisel ve ailevi ihtiyaçlar doğrultusunda farklı alternatiflerle şekillendirilmesine imkan sağlıyor...

20

AXA Sigorta tüm salgın hastalıkları teminat altına aldı

Kovid-19'dan kaynaklanan tedavi giderlerini salgının hemen başında istisna olarak sigorta kapsamına dahil eden AXA Sigorta, şimdi de gelecekte oluşabilecek tüm salgın hastalıkları kalıcı olarak teminat altına aldı. AXA Sigorta sağlık sigortası ürünüyle ayrıca tek kişilik özel oda, yemek gibi masraflar ve uygun durumlarda refakatçi giderleri de karşılıyor.

22

"Siber riskler hayatın bir parçası olacak"

İnternet kullanımı ve uzaktan çalışmanın yaygınlaşmasıyla beraber siber saldırı riskleri de hayatımıza girdi. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a göre bu risklere karşı sadece teminat veren değil, aktif olarak koruma sağlayan sigorta ürünlerinin tercih edilmesi gerekiyor...

24

Sigorta sektörü, Covid-19 kaynaklı 400 milyon TL tazminat ödedi

Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni yönetimi, sigorta sektörünün gelişimi için belirlediği yol haritasını açıkladı. Başkan Atilla Benli sektör değerlendirmesini ve yeni dönem ajandasını paylaşırken, Yönetim Kurulu Üyeleri de Covid-19 sonrası sektördeki gelişmeler, salgın döneminde motor sigortalarındaki düzenlemeler, BES'teki güncel durum ve hayat sigortalarının gelişimiyle ilgili değerlendirmelerini aktardı.

28

Teslimden önce yapılan bina ödemelerine QUICK TEMİNAT

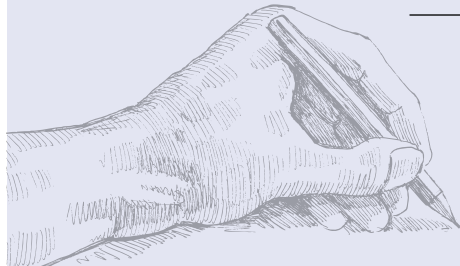
Quick Sigorta, binaların tamamlanamaması durumunda oluşacak mağduriyetleri önlemek, tüketicinin ödemelerini teminat altına almak ve ülke ekonomisine yeni gayri nakdi kaynak sağlamak amacıyla Quick Bina Tamamlama Sigortası'nı kullanıma sundu...

yazar

34

Zeynep Turan Stefan

Avrupa'da sistemik riskin yönetimi





Groupama'dan avantajlı asistans paketi; **Asistans Ekstra Plus!**

Kaza durumunda vaka sınırı olmadan, 30 gün bir üst segment ikame araçtan, kilometre sınırı olmayan çekici hizmetine pek çok avantajlı kasko asistans hizmeti Groupama Asistans Ekstra Plus'ta!



Ticari ve özel gezinti tekneleri, profesyonel hizmet desteğiyle Anadolu güvencesinde

On binlerce tekneye güvence sağlayan ve uzun yıllardır su araçları branşında sektör lideri olan Anadolu Sigorta, tekne sahiplerine zengin içerikli teminatları, çözüm odaklı hizmetleri ve yaygın kanallarıyla benzersiz bir hizmet sunuyor. Gezinti Teknesi Sigortası ile özel veya ticari amaçlı kullanılan gezinti teknelerinin denizde, karada, çekek yerinde ve teknenin bakımı süresince tersanede karşılaşılabilecekleri rizikolara karşı teminat sağlayan Anadolu Sigorta, yalnızca tekneyi değil makine, teknenin botları, aygıtları ve donanımlarını da güvence altına alıyor. Anadolu Gezinti Tekneleri Paket poliçesi, deniz risklerine ek olarak yangın, yıldırım, hırsızlık, korsanlık, doğal afetler, üçüncü şahıslara karşı sorumluluk, kişisel eşya, çevre kirliliği, ferdi kaza, elektronik cihaz ek teminatı, teknenin taşınması, hukuksal korum, acil çekme/kurtarma gibi birçok ek teminatı da sigortalıların kullanımına sunuyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez "Aralarında mesleği denizcilik olan çalışanlarımızın da bulunduğu profesyonel hasar ekibimizle müşterilerimize hızlı ve hayatlarını



kolaylaştıracak çözümler sunuyoruz. Teknesini deniz risklerine karşı tam güvence altına almak isteyen, kaliteli hizmet arayışındaki özel ve tüzel kişilerin tercih ettiği ilk markayız. Köklü sigortacılık deneyimimiz, geniş yat ve tekne portföyümüz, ulusal ve uluslararası ödülllerimiz tekne sigortalarındaki başarıımızı doğrular nitelikte. Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir çevre bırakabilmek amacıyla tekne poliçelerinden elde ettiğimiz gelirin bir kısmını Deniz Temiz Derneği/Turmepa'ya aktarıyoruz. Birçok fuara katılım sağlayarak sigortalılarla sürekli temas halinde kalıyoruz. Son 3 yıldır

devam eden Bodrum Cup yarışındaki sponsorluğumuzdan sonra geçen yıl düzenlenen İstanbul Boğazi, Visa Bosphorus Regatta Yelken Yarışı'na da sponsor olduk" diyor. Anadolu Sigorta, tekne sigortalılarına kaptan temini, hukuki harcamaları ve acil ihtiyaçları için avans, online tercüman hizmeti, sağlık danışmanlığı, marina rehberi gibi ayrıcalıklar da sağlıyor. Hasarlarda yaşanabilecek problemlerin giderilmesi için uzman teknik personel bulma desteğinden ulaşım, yedek parça sevkياتına kadar geniş kapsamlı hizmetler vererek sigortalılarının deniz keyfini yarıda bırakmıyor.

BNP Paribas Cardif Müşteri İletişim Merkezi, Bronz Stevie aldı

Müşteri odaklı vizyonuyla inovatif çalışmalara imza atan BNP Paribas Cardif Türkiye, bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Stevie Awards tarafından "Yılın Özel Müşteri Hattı Satış ve Müşteri Hizmetleri" kategorisinde bronz ödül almaya hak kazandı. Bu ödül, Müşteri İletişim Merkezi'nin



yenilikçilik anlayışı doğrultusunda geliştirdiği müşteri memnuniyeti odaklı çalışmaları sonucu BNP Paribas Cardif Türkiye'nin oldu. Kurumun, emeklilik ürünlerinde

dijitalleşme ile müşteri memnuniyetinin artırılması ve süreçlerde verimliliğin sağlanması alanındaki başarıları, Stevie tarafından alınan ödülle kanıtlanmış oldu.



EĞİTİM SİGORTASI



Çocuğunuzun geleceğini “Eğitim Sigortası” ile güvence altına alın.

Eğitim dönemi, çocuğunuzun geleceğini etkileyecek önemli bir süreçtir. Eğitim Sigortası ile bu süreçte yaşayabileceğiniz beklenmedik risklere karşı, çocuğunuzun eğitim masrafları için gereken maddi güvenceyi sağlar ve geleceğini teminat altına alırsınız.

Güvenli yarınlar için
**SİGORTANIZI
yaptırın**



**Türkiye
Sigorta Birliği**

“Küçük Ressamlar” ödülleri aldı

Güneş Sigorta'nın bu yıl dördüncüsünü düzenlediği “Küçük Ressamlardan Büyük Eserler” resim yarışmasında ödüller sahipleriyle buluştu. Güneş Sigorta çalışanları ve Güneş Sigorta acentelerinin çocuklarına yönelik düzenlenen yarışmanın bu yılki konusu “Doğayı Korumak” olarak belirlenmişti. Yarışmada 5-9 ve 10-15 yaş grubu arasında olan küçük ressamlar, doğayı koruma hayallerini resmetti. 42 eserin katıldığı yarışmanın sonuçları 22 Temmuz Çarşamba günü Güneş Sanat Galerisi'nde düzenlenen ödül töreni ve sergi açılışında açıklandı. 5-9 yaş kategorisinde birinci Nisanur Erkul, ikinci Kayra Mert Özkırım, üçüncü Beren Ece Yıldız; 10-15 yaş kategorisinde ise birinci Zeynep Şimşek, ikinci Levent Çintiriz, üçüncü Zeynep Erdan oldu.

Ödül ve sergilemeye hak kazanan eserlerin sahiplerine ödülleri Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı



Atilla Benli ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan takdim etti. Dereceye giren ve sergilenme

haklı kazanan eserler hafta içi 10:00-17:00 saatleri arasında Güneş Sanat Galerisi'nde sanatseverleri bekliyor.

Sompo'dan Skoda sahiplerine özel “Skoda Kasko”

Müşterilerini anlayan ve onların ihtiyaçları doğrultusunda fonksiyonel ürünler geliştiren Sompo Sigorta, daha önce Audi, Volkswagen gibi otomobil üreticileriyle yaptığı “marka kasko” işbirliklerine bir yenisini daha ekledi. Şirket, bu kapsamda, dünyada olduğu gibi Türkiye pazarında da önemli bir marka olan Skoda ile işbirliğine imza atarak “Skoda Kasko”yu müşterilerinin kullanımına sundu. Araç sahiplerini birçok farklı riske karşı koruma altına alan Skoda Kasko, herhangi bir hasar durumunda Skoda yetkili servislerinde orijinal parça ile tamir garantisi veriyor. Sompo Sigorta Özel Ürünler



Direktörü Serdar Aybay, işbirliği ve yeni ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: “Marka kasko ürünleri, standart kaskolarda verilen teminatlara ekstra avantajlarla ulaşma imkanı sağlıyor ve bu

yüzden de müşteriler tarafından tercih ediliyor. Skoda sahiplerinin ihtiyaçları doğrultusunda Skoda Kasko ürünümüzü geliştirmekten ve onlara hizmet vermekten dolayı sevinçliyiz. Skoda yetkili servislerinde yüzde 100 orijinal parça ve tamir garantisi sunan ürünümüz, ilk 1 yıldaki çalınma veya pert hasarlarında anahtar teslim bedelinin tamamını da ödemeyi taahhüt ediyor. Ayrıca küçük hasarlarda kullanılabilecek küçük onarım hizmetleri, pert ve hırsızlık hasarlarında ikame araç hizmeti, anahtarla araç çalınması hasarlarında herhangi bir muafiyet uygulanmaması ve kişisel eşya teminatı gibi avantajlar da sağlıyor.”

Dijitalden BES Yaptıran 4 Kişiyeye 4x4'lük Hediyeeler!





PS4

Oyun Direksiyonu



Thermomix Akıllı Mutfak Aleti

Kahve Makinesi



Hamak Salıncak

Barbekü

Wireless Speaker



Hava Temizleme Fanı

Kablosuz Elektrikli Süpürge

Oyun Aşığı Paketi

Yemeksever Paketi

Keyif Düşkünü Paketi

Hijyenkolik Paketi

Bu kampanya Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. tarafından Milli Piyango İdaresi'nin 30 Haziran 2020 tarihli ve 40453693-255.01.02-E.5068 sayılı izniyle 16 Temmuz (saat 00.01)-15 Eylül 2020 (saat 23.59) tarihleri arasında dört dönem (1. dönem 16-31 Temmuz, 2. dönem 1-15 Ağustos, 3. dönem 16-31 Ağustos, 4.dönem 1-15 Eylül) olarak düzenlenmektedir. Kampanya tarihleri arasında Türkiye genelinde Garanti BBVA Mobil ve İnternet Bankacılığı üzerinden bireysel emeklilik sözleşmesi (BES) oluşturan müşterilere bir çekiliş hakkı verilecektir. Kampanyaya katılım sözleşme başına bir çekiliş hakkıyla sınırlıdır. Her dönem için katılımlarda ad-soyadı bilgisi eksik olanlara çekiliş hakkı verilmeyecektir. 1. dönem için 31 Temmuz, 2. dönem için 15 Ağustos, 3. dönem için 31 Ağustos, 4. dönem için 15 Eylül'e kadar iptal edilen sözleşmelerin çekiliş hakları da iptal edilecektir. Her bir dönem sonunda yapılacak çekilişte bir kişiyeye (toplam 4 kişiyeye) seçeceği dört paketten biri (Paket 1 : Grillmate Basic 75 cm kömürlü barbekü mangal, Huzur askılı hamak salıncak, JBL BAR 5.1 510 W 4K Ultra HD Soundbar ve True Wireless Speaker [paket değeri 10.338 TL]; Paket 2: Thermomix TM5 mutfak aleti, Smeg DCF02 kahve makinesi [paket değeri 9.180 TL]; Paket 3: DYSON PURE Hot+Cool hava temizleme fanı, DYSON V10 Absolute kablosuz elektrikli süpürge [paket değeri 8.698 TL]; Paket 4: Sony PS4 Pro 1 TB oyun konsolu, Logitech G29 Driving Force yarış gaming direksiyon [paket değeri 8.388 TL]) verilecektir. Çekilişler sırasıyla 7 Ağustos, 21 Ağustos, 7 Eylül ve 22 Eylül'de saat 13.00'te U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. Sülüce Mah. Bayrak Sok. No:4-A Beyoğlu-İstanbul adresinde, noter huzurunda ve isteyen herkesin katılımına açık olarak gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler sırasıyla 12 Ağustos, 26 Ağustos, 10 Eylül ve 25 Eylül'de Türkiye gazetesinde duyurulacaktır. Asıl ve yedek talihlilere taahhütlü posta yoluyla bildirimde bulunulacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. sorumlu tutulamaz. Katılımcının ikramiye kazanması durumunda, adres bilgileri eksik ya da bilinmiyorsa, gazetede yapılan ilan tebliğ için yeterlidir. Asıl talihlilerin sırasıyla 27 Ağustos, 10 Eylül, 25 Eylül ve 10 Ekim'e kadar; yedek talihlilerin ise sırasıyla 11 Eylül, 25 Eylül, 10 Ekim ve 25 Ekim'e kadar kimlik fotokopisi ve iletişim bilgilerini info@u2.com.tr e-posta adresine göndermeleri ya da U2 Tanıtım'ın yukarıda belirtilen adresine şahsen başvurmaları gerekmektedir. Başvurmayan ve istenilen belgeleri eksiksiz teslim etmeyen talihliler ikramiyelerini alamazlar. Katılımcının ikramiye kazanması durumunda, adres bilgileri eksik ya da bilinmiyorsa gazetede yapılan ilan tebliğ için yeterlidir. Kampanya bireysel müşterilere yöneliktir. Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş., T. Garanti Bankası A.Ş. ve Garanti Bankası iştirakleri çalışanları, kampanya bitiş tarihi itibarıyla teknik inceleme sonucundaT. Garanti Bankası A.Ş.'den idari ya da kanunî takibe konu müşteriler ve U2 Tanıtım ve Promosyon Hiz. Tic. Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. Kazanılan hak devredilemez, nakde çevrilemez. KDV ve ÖTV dışındaki ikramiyeyle ilgili tüm vergiler ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Bu çekilişe katılan herkes yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır.

HDI Sigorta şampiyonluk coşkusu yaşadı!

Türk sporunun ve sporcusunun yanında olan HDI Sigorta, geçtiğimiz günlerde yeni bir branşa daha dokunarak milli binici Burak Alparslan'ın sponsorluğunu üstlenmişti. İlk kez bireysel binicilik branşında yarışan genç bir Türk sporcuya destek verecek olan HDI Sigorta ailesi, anlaşmadan kısa bir süre sonra Burak Alparslan'ın 15 Temmuz Şehitleri Anma Demokrasi ve Milli Birlik Günü Engel Atlama Yarışları'nda şampiyonluk kupasını kazanmasıyla büyük bir mutluluk yaşadı. Türkiye Binicilik Federasyonu, 15 Temmuz Şehitleri Anma Demokrasi ve Milli Birlik Günü kapsamında İstanbul, Ankara ve Antalya'da 18-19 Temmuz tarihlerinde iki gün süren engel atlama binicilik yarışmaları düzenledi.



Yarışın İstanbul ayağında Genç Biniciler Şampiyonası'na Kelibia Z. ve Gitaine isimli iki atla katılan Burak Alparslan, birinci ayağı ikinci ve üçüncü bitirerek finale kalmaya hak kazanmıştı. Final yarışını ise 62.3

saniyede tamamlayarak birinci bitiren milli binici Alparslan, aynı zamanda 125 santimetre baraj finalinde en iyi skor derecesini alarak iki kupanın sahibi oldu.

Finali tribünden izleyerek heyecana ortak olan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Türk sporunun ve sporcusunun her zaman yanında olmaktan ve bu yolda beraber yürümekten gurur duyuyoruz. 14 yaşında en genç Ferdi Balkan Şampiyonu olarak ülkemize altın madalyayı getiren Burak bugün bize de sponsorluğumuzdan kısa bir süre sonra şampiyonluk sevinci yaşattı. Henüz yolun başında olmasına rağmen azmi ve disiplini daha çok büyük işler başaracağını gösteriyor. Dilerim beraber daha nice başarılarını kutlarız" ifadelerinde bulundu.

AXA'dan Nissan sahipleri için orijinal koruma: Niskasko

AXA Sigorta, otomobil sektöründe faaliyet gösteren önde gelen markalara sunduğu geniş kapsamlı ve avantajlı kasko anlaşmalarına bir yenisini daha ekledi. Nissan ile yapılan işbirliği kapsamında, Niskasko ile AXA Sigortalılara 10 yaşa kadar olan



Firuzan İşcan

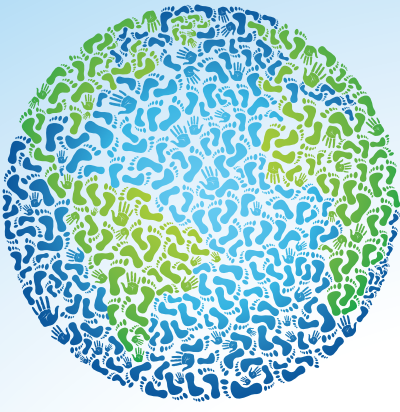
Nissan markalı araçların, Nissan yetkili servislerinde ve marka standartlarında hasar onarım imkanı sunuluyor. Temmuz ayında hayata geçirilen işbirliğiyle Niskasko sahipleri, Maksimum Kasko sigortasının tüm avantajlarından yararlanıyor

ve araçlarını geniş kapsamlı teminatlarla güvence altına alıyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, işbirliğiyle ilgili "Dağıtım kanalı güçlü ve özellikle 0-3 yaş araç kaskosunda iddialı bir şirket olarak, Nissan markalı araçların

tam güvenceyle sigortalanması noktasında birçok katkı sağlayacağımıza inanıyoruz. İki markanın da marka gücüne yakışır bir şekilde ürünümüzü maksimum sayıda müşterimizle buluşturmak için çalışacağız" değerlendirmesini yaptı.

Nissan Türkiye, Kuzey Afrika ve BDT Genel Müdürü Emre Doğueri ise "Niskasko güvencesi altındaki Nissan araç sahipleri, olası hasar onarım işlemlerini Nissan yetkili servislerinde, orijinal Nissan yedek parçaları kullanılarak, eğitimli servis personelimizle ve Nissan onarım standartlarına uygun olarak yaptırabilecek. Böylece araçlarının nerede onarıldığını, hangi parçaların kullanıldığını öğrenip ilk günkü güvenle kullanabilecekler" dedi.





DÜNYA İÇİN HAREKET ET



AXA SİGORTA

Daha yaşanılabilir bir Dünya'yı hep beraber oluşturmak mümkün.
Günlük hayatınızda yapacağınız küçük değişikliklerle hem kendi
sağlığımızı hem de Dünya'mızın sağlığını iyileştirmek çok kolay.



Siz de Dünya için hareket etmek istiyorsanız
AXAFit'i hemen indirin!



AXA SİGORTA



“Salgın döneminin ardından özel emeklilik sistemine ilgi artacak”

Kovid-19 salgını, öngörülemeyen risklerin hayatın bir parçası olduğunu ve birikime sahip olmanın herkes için önemini bir kez daha hatırlattı. Birikim yaparak geleceği güvence altına almanın özellikle emeklilik dönemi için temel ihtiyaçlardan biri olduğunu vurgulayan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), salgın döneminde de birikimlerinden vazgeçmeyenlerin uzun vadede kazançlı çıkacağını öngördü. Uzun vadeli bir tasarruf ve yatırım sistemi olan BES'teki toplam fon büyüklüğü 30 Haziran itibarıyla, 2019 sonuna göre 19.2 milyar TL'lik artışla



138.3 milyar TL'ye ulaştı. Bu büyüklüğün 19 milyar 566 milyon TL'lik kısmı devlet katkısı fonlarından geldi. 2017'de devreye giren otomatik katılım uygulamasındaki fon büyüklüğü ise yine 2019 sonuna göre 1.7 milyar

TL artışla 9 milyar 863 milyon liraya, sistemdeki çalışan sayısı ise 104 bin 19 kişi artışla 5 milyon 458 bin 261'e yükseldi. Böylece özel emeklilik toplam fon büyüklüğü 148 milyar TL'yi geçti.



EXTRE



Kartlı ödemeler haziran ayında yüzde 20 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla haziran ayında toplam 96.2 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 80 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 16.1 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 38 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 20 oldu.



Kartlarla haziran ayında 4.3 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2020 yılı haziran ayında 4.3 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 45.1 artarken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.4'ünü oluşturdu.

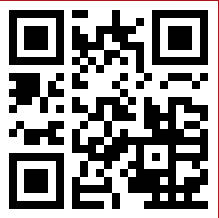
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Haziran	2020 Haziran	Değişim
Banka kartı	11.7	16.1	% 38
Kredi kartı	68.3	80	% 17
Toplam	80	96.2	% 20

Sigorta sektörü	2019 Haziran	2020 Haziran	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.9	4.3	% 45.1
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.4	% 4.4	



Her yerde hep yanınızda!

Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!





Güneş Sigorta üst yönetiminde önemli değişiklikler

Sigorta sektörünün köklü ve yenilikçi şirketi Güneş Sigorta, üst yönetim kadrosunu alanında uzman isimlerle güçlendirmeye devam ediyor. Geçen yıl uygulamaya başladığı yeniden yapılanma ve dinamik iş yapış anlayışının olumlu sonuçlarını 2020 yılında tekrar ilk 5'e girerek verilerine de yansıtan Güneş Sigorta'da yeni oluşturulan Strateji ve Dönüşüm Genel Müdür Yardımcılığı'na Bilal Türkmen atandı. İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığını Fatih Yıldız üstlenirken, Finansal Yönetim Genel Müdür Yardımcısı olarak Atakan Bektaş göreve başladı. Bankasürans Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Doğukan Karakaya görevlendirildi.

Bilal Türkmen hakkında

Bilal Türkmen, Ankara Atatürk Anadolu Lisesi'nin ardından lisans eğitimine Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü'nde başladı. Sonrasında Akdeniz Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 2010 yılında Almanya'da, yönetim danışmanlık firması Atheneum Partners'ta analist olarak başladı. Sigortacılık sektörüne ise Aksigorta bünyesinde "yönetici yetiştirme" programıyla giriş yaptı. 2012 yılında Hazine ve Maliye Bakanlığı'na geçiş yapan Türkmen, Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde hazine uzmanı olarak çalıştıktan sonra, Ekim 2018'de DASK'ın teknik işleticisi konumundaki Eureka Sigorta'ya geçerek, DASK genel sekreter yardımcılığı görevini yürüttü. Güneş Sigorta ailesine Ağustos

**Bilal Türkmen****Fatih Yıldız****Atakan Bektaş****Doğukan Karakaya**

2019'da strateji, proje yönetimi, süreç yönetimi ve kurumsal iletişim ve yönetim koordinasyon fonksiyonlarından sorumlu grup müdürü olarak katılan Bilal Türkmen, Haziran 2020 itibarıyla da Strateji ve Dönüşüm Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.

Fatih Yıldız hakkında

Cumhuriyet Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri mezunu Fatih Yıldız, kariyerine 2005 yılında Finansbank'ta başladı. Yıldız Holding Perakende Grubu'nda sırasıyla 2007-2013 yılları arasında Bizim Toptan Satış Mağazaları'nda insan kaynakları uzmanı ve insan

kaynakları ve eğitim yöneticisi, 2013-2015 yılları arasında Şok Marketler Ticaret'te insan kaynakları yöneticisi, 2015-2018 yılları arasında yine Bizim Toptan Satış Mağazaları'nda insan kaynakları müdürü olarak görev yaptı. Fatih Yıldız, 2018 yılında Bereket Sigorta ile Bereket Hayat ve Emeklilik'in insan kaynakları müdürlüğünü yürüttü. 17 Haziran 2019 itibarıyla Güneş Sigorta'da insan kaynakları, eğitim, tedarik ve idari hizmetler grup müdürü olarak göreve başlayan Yıldız, 15 Haziran 2020 itibarıyla da İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

Atakan Bektaş hakkında

1998 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Atakan Bektaş, 2009-2011 yıllarında Ufuk Üniversitesi İşletme Yönetimi Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladı. 1998 yılında Ziraat Bankası Bankacılık Okulu'nda bankacılık eğitimine katıldı. Ziraat Bankası'nda sırasıyla Sermaye Piyasaları Daire Başkanlığı ve İç Kontrol Daire Başkanlığı'nda uzman, Genel Muhasebe ve Raporlama Bölüm Başkanlığı'nda yönetmen, bölüm müdürü ve 2012 yılından itibaren bölüm başkanı olarak görev yaptı. Mayıs 2015-Ekim 2018 tarihleri arasında Finansal Raporlama ve Bütçe Yönetimi bölüm başkanı, Ekim 2018-Kasım 2018 tarihleri arasında ise Finansal Yönetim bölüm başkanı olarak görev aldı. Ayrıca Ziraat Bank Özbekistan, Türkmen Turkish Bank ve Ziraat

Bank Bosna'da denetim ve yönetim kurulu üyelikleri yaptı. Şubat 2019'dan bu yana Ziraat Sigorta ile Ziraat Hayat ve Emeklilik şirketlerinde Finansal Koordinasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Atakan Bektaş, 15 Haziran 2020 itibarıyla aynı zamanda Güneş Sigorta Finansal Yönetim Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı. Bektaş, bu görevlerinin yanı sıra Türk P&I Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliği ile Ziraat, Halk ve Vakıf Emeklilik Yatırım Fonları Fon Kurulu Başkanlığı'nı da sürdürüyor.

Doğukan Karakaya hakkında

2004 yılında Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nden mezun olan Doğukan Karakaya, 2010'da Yeditepe Üniversitesi'nde MBA eğitimi alarak pazarlama bölümünde uzmanlığa hak kazandı. Kariyerine 2003'te Garanti Bankası'nda

bireysel bankacılık "yönetici adayı" olarak başladı. 2005-2008 yılları arasında Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nde, 2008-2009 yılları arasında da tekrar Garanti Bankası'nda kurumsal bankacılık ve krediler alanında görev aldı. 2009'dan itibaren Somp Sigorta'nın Reasürans ve İş Geliştirme, Kurumsal Teknik, Ürün Yönetimi ve Pazarlama departmanlarında çeşitli görevler üstlendi. Son olarak Somp Sigorta'da pazarlama direktörü olarak görev aldı. Ürün ve kampanya yönetimi, dağıtım kanalı yönetimi, dijital pazarlama, müşteri deneyimi, PR ve kurumsal iletişim alanlarında uzmanlığa sahip olan Karakaya, bu alanlarda birçok yurtiçi ve yurtdışı eğitim ve projelerde yer aldı. Doğukan Karakaya, 22 Haziran 2020 itibarıyla Güneş Sigorta'da Bankasürans Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.

Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin üst yönetimi yeniden belirlendi

Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin üst yönetiminde birleşme sürecine dönük olarak değişimler yapıldı. Bu doğrultuda Güneş Sigorta ve Halk Sigorta'da yapılan olağan genel kurul toplantıları sonrası, birleşme sürecinin etkin ve verimli bir şekilde yönetilmesi, karar alma süreçlerinde daha hızlı hareket edilmesi ve daha dinamik bir organizasyon yapısının oluşması amacıyla yönetim kurullarında ve üst yönetiminde değişimler yapıldı. Buna göre;

■ Güneş Sigorta Genel Müdürü olarak görev alan Atilla Benli, Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İcra Kurulu Başkanı olarak atandı.

■ Alper Karayazgan; Güneş Sigorta,



Ziraat Sigorta ve Halk Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

■ Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik Genel Müdürü olarak görev yapan



Cenk Kurt, Ziraat Emeklilik Genel Müdürlüğü'nün yanı sıra Vakıf Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini de üstlendi.



“Yeni normalde sağlık, siber güvenlik ve alacak sigortaları ön plana çıkacak”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan’a göre, Kovid-19 salgın sürecinde sigorta sektörü çok başarılı bir sınav verdi. Şencan, salgın sonrasında oluşacak “yeni normal”de ise sağlık, siber güvenlik ve alacak sigortalarının daha çok ön plana çıkacağını öngörüyor...

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, tüm dünyayı saran ve Türkiye’de de yaklaşık dört aydır etkilerini gösteren koronavirüs (Kovid-19) salgınının sigorta sektörü üzerine etkilerini değerlendirdi. Sektörün bu süreçte verdiği sınavın oldukça başarılı olduğunu düşünen Şencan, yeni normalde sigorta sektöründe özellikle sağlık, siber güvenlik ve alacak sigortalarının ön planda olacağını öngörüyor.

“Sigorta sektörü önemli bir dayanışma sergiledi”

Şencan, evden çalışma sistemine geçilmesiyle birlikte Anadolu Sigorta’nın, teknik altyapısı sayesinde hiçbir sorun yaşamadan çalışmalarını sürdürdüğünü, 1 Haziran itibarıyla da yüzde 20 kapasiteyle ofise döndüklerini ifade ediyor. Şencan, bu süreçte

yaşananları şöyle özetliyor: “Devletimiz, Türkiye Sigortalar Birliği ve sigorta şirketleriyle birlikte tüm sektör çok iyi bir sınav verdi. Çok yerinde ve hızlı önlemler alındı. Zorunlu sigortalarda primler ertelendi, indirimler yapıldı. Tüm şirketler sigortalılara yönelik önemli paketler açıkladı. Sigorta sektörü için salgın bir istisnaydı, buna rağmen sigortaya dâhil edildi. Bu bir geçiş, dayanışma, birlik ve beraberlik dönemi. Sektör olarak önemli bir dayanışma sergiledik. Biz de Anadolu Sigorta olarak bu süreçte müşterilerimize yönelik indirimler, taksit sayılarının artırılması, ödemelerin ertelenmesi gibi birçok uygulama hayata geçirdik. Hem sigortalılarımızı hem de acentelerimizi rahatlatmak adına üzerimize düşeni fazlasıyla yapmaya çalıştık.”

Yeni normalde ön plana çıkacak branşlar

Bu tür sıkıntılı

dönemlerde tasarruf yapılan ilk alanlardan birinin sigorta harcamaları olduğunu belirten Şencan, “Salgın döneminde sektörde daralma oldu ve primlerde de bir miktar düşüş gerçekleşti. Mayıs ayından bu yana ise normale dönme eğilimi var. Ancak bundan sonraki dönemde yükselişin devam edeceğini öngörüyoruz” diyor. Yeni dönemde özellikle sağlık sigortalarının ön plana çıkacağını vurgulayan Şencan’ın tespit ve öngörülleri ise şöyle: “En yakın salgın 1918’lerde olduğu için kimse bu duruma hazır değildi. Tüm dünya ülkelerinin ekonomileri ciddi şekilde etkilendi. Herkes evlere çekildi ve geçmişte ne yaptığını, yeni dönemde ne tür dersler çıkarması gerektiğini düşündü. Sigorta sektörü öncelikle sürdürülebilirlik ve iş sürekliliğine odaklandı. Hepimiz bu riskleri dikkate almaya başladık ve iş sürekliliğinin önemini bir kez daha görmüş olduk. Sağlık sigortaları tarafında, özellikle fiyatı uygun olan tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda ciddi bir farkındalık oluştu. Diğer taraftan, teknoloji en üst seviyede kullanılınca, siber güvenlik konusu ve siber sigortalar da daha çok gündeme gelmeye başladı. Önümüzdeki dönemde bu alan gelişmeye devam edecek. Ayrıca yine bu dönemde alacak sigortalarının da ön plana çıkacağını öngörüyoruz.”

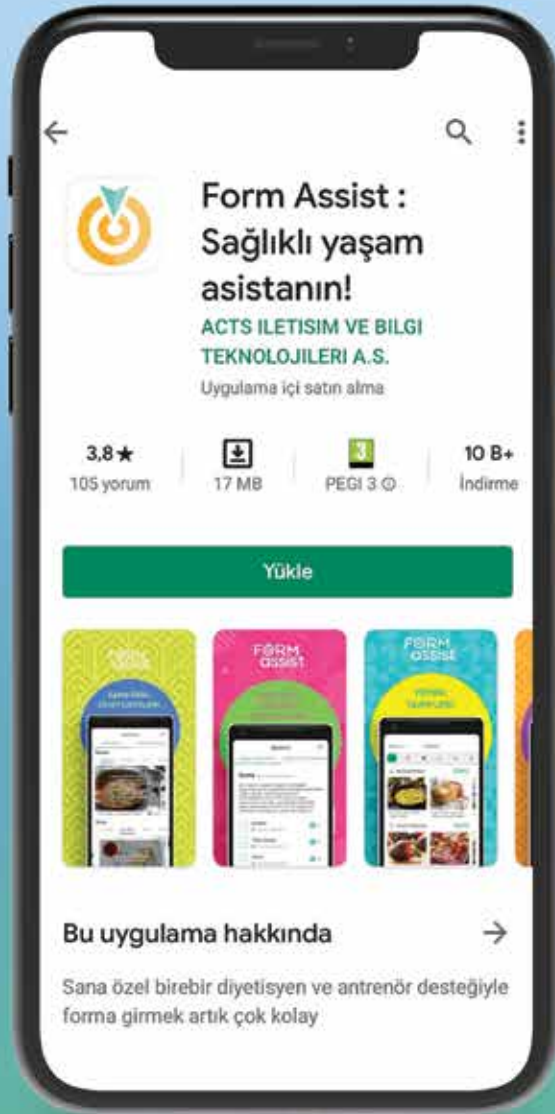


Mehmet Şencan

HDI Sigorta'yla Formun da Koruma Altında.

Şimdi Konut, Ferdi Kaza ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası müşterilerimiz, Form Assist mobil uygulamasıyla bir ay boyunca beslenme ve egzersiz danışmanlığı hizmetinden ücretsiz olarak yararlanabiliyor.

Ayrıntılı bilgi için en yakın HDI Sigorta acentesine bekleriz.



Çalışanları istedi Sompo yaptı: “Nasıl İsterSen!”

Çalışanlarının farklılaşan alışkanlıklarını ve ihtiyaçlarını önemseyen Sompo Sigorta, hayata geçirdiği “Nasıl İsterSen!” esnek yan haklar programı kapsamında; mevcut yan hakların kişisel ve ailevi ihtiyaçlar doğrultusunda farklı alternatiflerle şekillendirilmesine imkan sağlıyor...

Sompo Sigorta, çalışanlarının ihtiyaçlarından yola çıkıp onları dinleyerek, beklentileri doğrultusunda yeni bir insan kaynakları uygulamasını hayata geçirdi. “Nasıl İsterSen!” adlı esnek yan haklar programı kapsamında yan hakların seçimi çalışanlara bırakılıyor. Böylece çalışanlara, yan haklarını kişisel ihtiyaçlarına göre tekrar seçme ve düzenleme fırsatı sağlanıyor. Program kapsamında Sompo Sigorta çalışanları; yemek, özel sağlık sigortası, yılbaşı hediyesi, araç ve benzin hakkı gibi mevcut yan haklarını; sağlık sigortalarında üst pakete geçiş, yüksek limitli yemek çeki, BES katılımı, market çeki, internet paketi, teknoloji çeki ya da ihtiyaçları doğrultusunda alışveriş çeki şeklinde esneterek farklı yan haklar alabiliyor.

Çalışanlar yan haklarını istediği gibi yönetebilecek

Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, projenin çıkış noktasını şöyle

anlatıyor: “Şirketimiz bünyesinde, geçen yıl şirketin kültürel gelişimine ve mutluluğuna katkı sağlamak amacıyla, çalışanların oylarıyla seçilmiş temsilcilerden oluşan ‘Çalışan Platformu’ kurmuştuk. Esnek yan haklar programı önerisi de çalışanlarımızın en çok tercih ettiği proje olarak bu platformdan geldi. Çalışanlarımızın motivasyon ve bağlılığını artırmak için bu projeyi hayata geçirmeye, ihtiyaca göre yan hakların belirlenmesi için adım

atmaya karar verdik. Bu uygulamayla Sompo çalışanları ‘artık olmasa da olur’ dedikleri yan haklarından vazgeçip onların yerine diledikleri yan hakkı seçebiliyor.”

Mengenli, salgın süreciyle birlikte iş hayatındaki alışkanlık ve ihtiyaçların da farklılaştığına dikkat çekiyor: “Örneğin bu süreçte yemek kartı kullanımı

azalırken internet kullanımları ve ev alışverişleri arttı. Biz de ‘Nasıl İsterSen!’ esnek yan haklar programı kapsamında bu değişen ihtiyaçlara cevap vermek ve çalışanlarımızın hayatına pozitif katkı sağlamak istedik. Program kapsamında tüm çalışanlarımız yemek yardımı, özel sağlık sigortası, yılbaşı hediyesi, araç hakkı, benzin hakkı gibi mevcut yan haklarını diledikleri gibi esneterek, sunduğumuz alternatif yan haklardan faydalanabiliyor. Örneğin, isterlerse yemek ücretinin bir kısmını kurum katkılı BES seçeneğinden esnek BES’e aktararak geleceği için birikim yapabiliyorlar. Ya da ‘Nasıl İsterSen!’ programı kapsamında hayata geçirdiğimiz alışveriş platformuna aktararak, avantajlı fiyatlarla elektronikten gıdaya, giyimden kişisel bakıma birçok ihtiyacını karşılayabiliyorlar. Çalışanlarımıza ve ailelerine sunduğumuz özel sağlık sigortası paketi için de alternatif üst ve alt planlar hazırladık. İsterlerse mevcut yan haklarından yarattıkları bütçeyle daha geniş kapsamlı üst planı seçebiliyor ya da ihtiyacına göre alt planı seçerek buradan da bütçe yaratıp kritik hastalıklar sigortası ve dış tedavisi gibi ek sağlık paketlerini de program kapsamında alternatif olarak değerlendirebiliyorlar. Kısacası tamamen kişiselleştirilmiş ve çalışan için anlam ifade eden bir yan haklar paketi oluşturmuş olduk.”



Işın Mengenli

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ
COVID-19 TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

AXA Sigorta tüm salgın hastalıkları teminat altına aldı

Kovid-19'dan kaynaklanan tedavi giderlerini salgının hemen başında istisna olarak sigorta kapsamına dahil eden AXA Sigorta, şimdi de gelecekte oluşabilecek tüm salgın hastalıkları kalıcı olarak teminat altına aldı. AXA Sigorta sağlık sigortası ürünüyle ayrıca tek kişilik özel oda, yemek gibi masraflar ve uygun durumlarda refakatçi giderleri de karşılanıyor. Doktor Danışma Hattı hizmeti ise gece gündüz AXA Sigortalıların akıllarına takılan sağlık sorunları hakkında uzmanlardan bilgi almasını sağlıyor...

AXA Sigorta, Kovid-19 ile birlikte gelecekte de ortaya çıkabilecek tüm salgın hastalıkları "Salgınlar Geçici, AXA'da Sigortası Kalıcı" diyerek teminat altına aldı. AXA Sigorta daha önce de Kovid-19 hastalığından kaynaklanan tedavi giderlerini istisna olarak karşılıyordu. Şimdi şirket, gelecekte oluşabilecek tüm salgın hastalıkları poliçe özel şartlarında kapsam dışı kalan haller kısmından çıkararak, herhangi bir ekstra ödeme olmaksızın tamamen ve kalıcı olarak teminat kapsamına almış oldu. Aynı zamanda standart tek kişilik özel oda, yemek ve refakatçi giderleri de bu kapsama dahil edildi. Tüm bu teminatlara ek olarak AXA Sigorta Doktor Danışma Hattı hizmetiyle de haftanın her günü ve her saati sigortalılarının sağlık endişeleri konusunda uzman yardımı almalarına olanak tanınıyor.



Firuzan İşçan



Sanem Çingay

Müşteri 4.0 yaklaşımının ürünü

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşçan, yeni özelliklerin çıkış noktasını ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: "Ülkemizde ilk Kovid-19 vakasının açıklanmasıyla birlikte hızlı bir şekilde aksiyon olarak gerekli önlemleri sağlayıp sigortalılarımızın her daim yanında olduk. Hayatlarımıza farklı bir yön veren Kovid-19 salgını sonrasında sigortalılarımız için bir adım daha atmak istedik. Müşteri 4.0 yaklaşımımız doğrultusunda sigortalılarımız en büyük önceliğimiz ve hasar ödeyenden

çözüm ortağına dönüşüm yolcuğumuzda sigortalılarımıza değer katacak bu düzenlememiz; mevcut ve duyuru sonrasında alınacak tüm tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortası ürünlerimizdeki tüm kurumsal ve bireysel sigortalılarımız için 6 Temmuz 2020 tarihi itibarıyla geçerli hale geldi. Her şeyin başının sağlık olduğunu bir kez daha hatırladığımız bugünlerde olduğu gibi gelecekte de sigortalılarımızın yanında olmaya devam edeceğiz." AXA Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Salgınla birlikte yaşadığımız olağanüstü dönem hayatın farklı dinamikleriyle yüzleşmemizi sağladı. Bu benzersiz günler beraberinde benzersiz ihtiyaçları getirdi. Biz de bu paralel de hızla harekete geçerek müşterilerimizin bu dönemi daha kolay atlatmalarına yönelik yeni teminatları hayata geçirdik ve yalnızca yeni müşterilerimizin değil mevcut müşterilerimizin de kullanımına sunduk. Gelecekte oluşabilecek tüm salgın hastalıkları kalıcı olarak teminat kapsamına aldık. Ayrıca sigortalılarımız sağlık poliçe bilgilendirme hattı 0850 250 99 99 üzerinden bizlere ulaşip akıllarına takılan salgın hastalıklar teminatıyla ilgili bilgi alabilecek. AXA Sigorta olarak müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her an yanlarında olacağız."



Yenilenen Ticari Mobil Bankacılık ile tüm işlemler parmağınızın ucunda!

Şimdi siz de VakıfBank Mobil uygulamasını indirin, kredi kartı işlemlerinden, çek/senet işlemlerine, kredi işlemlerinden barkod okutarak gerçekleştirilen vergi ödemelerine kadar tüm bankacılık işlemlerinizi anında ve kolaylıkla gerçekleştirin.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

“Siber riskler hayatın bir parçası olacak”

İnternet kullanımı ve uzaktan çalışmanın yaygınlaşmasıyla beraber siber saldırı riskleri de hayatımıza girdi. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan’a göre bu risklere karşı sadece teminat veren değil, aktif olarak koruma sağlayan sigorta ürünlerinin tercih edilmesi gerekiyor...



Hayatımızda dijitalin artan payı ve salgın nedeniyle şirketlere büyük esneklik kazandıran uzaktan çalışma sistemi siber saldırılar için açık hedef oluşturuyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, güncel verilerden hareketle siber güvenliğin önemine şöyle dikkat çekiyor: “Nisan ve mayıs aylarında Türkiye’deki sabit veri kullanımı yüzde 40 arttı. Servis sağlayıcıların raporlarına göre yıllık bazda yüzde 20’ye varan artış var. Eurostat verileri ise internetten alışveriş yapanların sayısının 10 yılda 10 kat arttığını gösteriyor. Salgınla beraber bu oran daha da arttı. Alışverişin yanı sıra uzaktan çalışma yaygınlaşıyor, vatandaşlık/kamu işlemleri de internet üzerinden yapılıyor. Kişisel verilerin bu kadar yoğun kullanılması, kimlik ve kart bilgilerini toplamaya yönelik kötü niyetli yazılımların ve hacker faaliyetlerinin artmasına neden oluyor. ABD’de Kovid-19 sonrasında kimlik hırsızlığı ve siber saldırılarla ilgili yapılan ihbarlarda yüzde 300 artış var. Ülkemizde de benzer bir artış öngörülüyor.

Özellikle önleyici koruma hizmetleri sunan siber güvenlik sigortalarının, bu risklerin azalmasına ve işletmelerin finansal dayanıklılığını kuvvetlendirmesine yardımcı olacağını düşünüyoruz.”

Ray Sigorta, bu alandaki ihtiyacı karşılamak için Cyberella Siber Güvenlik Sigortası’nı geliştirdi. Erdoğan, bireyleri hem sanal hem de gerçek kimlik hırsızlarına karşı makul fiyath, sağladığı asistans hizmetleriyle güvenilir ve kapsamlı bir ürünle güvence altına aldıklarını vurguluyor.

Cyberella ile 360 derece koruma

Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, korumaya hasar gerçekleşikten sonra değil, poliçenin kesildiği andan itibaren başlıyor. Konu siber saldırı olduğunda hasarın önlenmesi hasarın karşılanmasından daha önemli olabiliyor. Cyberella sigortalıları potansiyel saldırılardan korumakla kalmıyor, Dijital Güvence Veri İzleme Hizmeti sayesinde kişisel veriler, poliçe süresince 7/24 internet üzerinde taranıyor. Bu taramalarda sigortalının banka hesap numarası, kimlik, ehliyet

numarası, e-posta adresi gibi takibi yapılan kişisel verileriyle karşılaşılırsa hemen poliçe sahibine uyarı gönderiliyor ve anında bir aksiyon planı oluşturuluyor. Kimlik hırsızlığına yönelik mağduriyet durumunda ise özel olarak tayin edilen uzman danışmanlar süreç çözümlenene kadar poliçe sahibine her türlü konuda yardımcı oluyor. Yine plan kapsamında aynı aile içerisinde 5 kişinin kullanabileceği bir koruma yazılımı da ücretsiz olarak veriliyor. Kimliklerin bir ya da birkaçının çalınması veya kaybolması durumunda kimlik yenilenmesi için harç ve kart ücretlerinin yanı sıra gazete’ye verilecek zayı ilanları da poliçe kapsamında karşılanıyor. Sigortalıları; kimlik hırsızlığı/sahtekârlığı durumunda yapılan harcamalar, kişisel şifrelerin çalınması (online bankacılık hizmetleri, finansal kurumlara ait internet hesapları, kredi veya banka kartları vb) ve hukuki süreçler kapsamında teminat altına alan Ray Sigorta Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, ATM’de ya da ATM’den dönerken yaşanabilecek kapkaç/gasp olaylarına karşı da teminat sağlıyor.

SADECE
210
TL
KISA BİR SÜRE İÇİN

Dijital dünyada kimliğiniz tehlikede!

QKiMLiK

Web'te, cepte, ATM'de kimliğiniz güvende!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security

HEDİYE!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Sigorta sektörü, Kovid-19 kaynaklı 400 milyon TL tazminat ödedi



Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni yönetimi, sigorta sektörünün gelişimi için belirlediği yol haritasını açıkladı. Başkan Atilla Benli sektör değerlendirmesini ve yeni dönem ajandasını paylaşıırken, Yönetim Kurulu Üyeleri de Kovid-19 sonrası sektördeki gelişmeler, salgın döneminde motor sigortalarındaki düzenlemeler, BES'teki güncel durum ve hayat sigortalarının gelişimiyle ilgili değerlendirmelerini aktardı. Benli, "Makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak" dedi...



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), seçimli olağan genel kurulunun ardından düzenlediği basın toplantısında sektörle ilgili güncel değerlendirmelerini paylaşırken, yeni dönem

hedeflerini de açıkladı. Toplantı, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Mehmet Şencan ve Taylan Türkölmez ile Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri Cemal Kışmır ve Ceyhan Hancıoğlu'nun

yanı sıra Birliğin Hayat Dışı ve Hayat Emeklilik Yönetim Komitelerinin de katılımıyla gerçekleşti. Türkiye Sigorta Birliği'nin 66 üyesiyle birlik içinde hareket eden büyük bir aile olduğunu vurgulayan Benli, şu değerlendirmeyi yaptı: "Sektörümüz 2020 yılının ilk ➡



Atilla Benli

çeyreğinde 247.5 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı. 2011-2019 arasına baktığımızda sektörün yılda ortalama yüzde 19 büyüdüğünü görüyoruz. Sektör olarak 2019 yılında 3.6 milyar TL'si hayat ve 35.9 milyar TL'si hayat dışı olmak üzere toplam 39.5 milyar TL tazminat üstlendik. 2020 yılı ilk yarısında sektörümüz 32.9 milyar TL'si hayat dışından, 7.3 milyar TL'si de hayat branşından olmak üzere toplamda 40.2 milyar TL prim üretti. Geçen yılın aynı dönemine göre sektörün büyümesi salgına rağmen hayat dışında yüzde 15, hayat branşında yüzde 59, ortalamada ise yüzde 21 oldu. Ancak penetrasyon açısından maalesef sektörümüz hak ettiği yerde değil. 2018 sonu itibarıyla penetrasyon oranı tüm dünya için yüzde 6 iken, Türkiye'de yüzde 2 civarında. Sigorta sektörünün toplam aktiflerinin GSYH'ye oranı ise Avrupada yüzde 72'yken, ülkemizde yüzde 5.5 düzeyinde seyrediyor. Bu oranı artırmamız

gerekiyor. Ülkemiz dünyanın 19'uncu büyük ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta potansiyeline erişemedi. Mevcut durumda sigortacılık sektörümüz 39'uncu sırada yer alıyor. Dolayısıyla Türkiye sigorta sektörünün dünyadaki yerinin Türk ekonomisinin büyüklüğüne uygun olmadığını söyleyebiliriz. Yeni dönemle birlikte makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak olacak. Sigorta ve emeklilik sektörü güçlendikçe Türkiye ekonomisi daha da güçlenecek.”

Kovid-19 döneminde 400 milyon TL tazminat ödemesi

Atilla Benli, Kovid-19 salgınında devletin aldığı ekonomik tedbirlerle birlikte sigorta sektörünün de üzerine düşen görevi yerine getirdiğini vurguladı: “Salgın kapsamında tavsiye kararları yayınladık; mayıs ayında vadesi dolan RSH kapsamındaki araçların zorunlu trafik sigortası vadesini 1 ay uzattık. Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerini özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında karşıladık. Salgında görev alan ve özel sağlık kuruluşlarında çalışmakta olan hekimlerin sorumluluğunu, sorumluluk sigortası teminat kapsamına ek prim almadan dahil ettik. Gerek kamu kurumu gerekse özel sağlık kurumlarında çalışan hekimlerin Kovid-19 ile ilintili görevlerden kaynaklanan sorumluluğuna ilişkin teminat limiti belirledik. Bu kapsamda 41 milyon TL'si sağlık olmak üzere toplam 400 milyon TL tazminat ödedik. Aktif,

dinamik ve çözüm üreten bir sektör olduk.”

Sektör, geleceğin sigortacılığına hazırlanıyor

Toplantıda Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni dönem ajandası da aktarıldı. Üst politika belgelerinde bankacılık dışı finans sektörünün geliştirilmesine yönelik vurgu, SEDDK'nın ve Türk Re'nin kuruluşu, kamu otoritesi ve sigorta sektörü arasındaki etkin iletişim ve sinerjinin sektörün gelişimi için pek çok fırsat barındırdığını belirten Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: “Üst politika belgelerinde sigorta ve emeklilik sektörü için belirtilen tedbir ve aksiyonlar öncelikli konularımız arasında yer alıyor. Bu kapsamda OKS, BES fon tutarlarının artırılmasına yönelik adımlar ve 18 yaş altı için BES yolunun açılması gündemimizde sürekli yer alacak. Katılım sigortacılığının teşvik edilmesi, tarım sigortalarının ürün ve risk bazında kapsamının geliştirilmesi, tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaştırılması ve doğal afet sigortalarında revizyon çalışmaları da yine öncelikli konularımız arasında. Özetle hayat dışı tarafta zorunlu sigortaların kapsayıcılığının genişletilmesine, trafik sigortasında gider verimliliğinin artırılmasına, finansal riskler ve tarım sigortalarına; hayat ve BES tarafında ise hayat sigortaları, tamamlayıcı emeklilik sistemi ve BES'e odaklanacağız. Dijitalleşme, veri analitiğinin daha etkin kullanımı gibi sektörümüzü geleceğin sigortacılığına hazırlayacak projeleri de önemsiyoruz.”

Sektörümüzün kamu ve paydaşlarla oluşturduğu sinerjinin meyvelerini önümüzdeki dönemde alacağımıza inanıyoruz.”

Daha güçlü ve itibarı daha yüksek bir sektör hedefi...

Türkiye Sigorta Birliği’nin çalışma yönetim anlayışının temelinde uyum, işbirliği ve ortak akıl olduğunu belirten Benli, sözlerini şöyle noktaladı: “Ortak akılla kararlarını alan, bu kararları hayata geçirmek için uyum ve işbirliği içinde çalışan sektörümüzün hem kamuyla ilişkileri hem de paydaş iletişimi çok daha güçlü bir zemine oturacak. Bu ilkelerimizin yanına şeffaflık, sadelik ve etkin çözümü ekleyerek çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu yönetim anlayışı sayesinde, hepimizin hedeflediği çok daha güçlü ve itibarı çok daha yüksek bir sigorta sektörü hedefi daha ulaşılabilir hale gelecek.”

Sağlık ve alacak sigortaları ile siber sigortalar ön plana çıkacak

Kovid 19’un sigorta sektörüne etkilerine değinen TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Şencan, “Salgın döneminde yenileme ve yeni işlerin artışı trendinde azalmalar yaşandı ve primlerde bir miktar düşüş gerçekleşti. Ancak mayıs itibarıyla trendin normale dönmeye başladığını görüyoruz. Bunun en önemli nedeni risklere karşı hazırlıklı olmanın önemini bir kez daha fark etmiş olmamız. Yeni dönemde sağlık sigortalarının, siber risk sigortalarının ve ticari alacak sigortasının ön plana çıkmasını bekliyoruz” dedi.



Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

Kovid-19 döneminde özellikle hayat dışı branşlardaki hasar taleplerinde düşüş olduğunu ve TSB’nin salgının sektöre ve sigortalılara olumsuz yansımalarını sınırlı düzeyde tutmak amacıyla bazı uygulamaları devreye aldığını hatırlatan TSB Yönetim Kurulu Üyesi Ceyhan Hancıoğlu da “Salgın döneminde trafik sigortası alanı da dahil olmak üzere sektörümüzün almış olduğu tavsiye kararlarıyla her zaman sigortalıların yanında olduğunu kanıtladı” ifadelerini kullandı.

BES ve hayat sigortalarında ihtiyacı anlatmak önem taşıyor

TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez, bireysel emeklilik sistemindeki gelişmeleri şöyle değerlendirdi: “Emeklilik yatırım fonları bugün uzun vadede en kazançlı birikim araçlarından biri olarak büyümesini sürdürüyor. BES’teki tüm fonların son 10 yıllık getirilerine baktığımızda ortalamada enflasyonun üzerinde getiri sağladığı, toplamdaki 407 adet fonun içindeki bazılarının getiri oranlarınsa geleneksel yatırım araçlarının çok üstünde olduğu görülüyor. Ancak bu noktada BES tasarruflarının piyasanın anlık değişimlerine göre hareket eden kısa vadeli

enstrümanların getirileriyle mukayese edilmemesi gerektiğini hatırlatmakta fayda var. Salgın nedeniyle bireylerin yaşadığı nakit ihtiyacı sistemdeki toplam katılımcı sayısını azaltsa da yılın ilk 6 ayında fon büyüklüğünde yaklaşık 20 milyar TL gibi bir artış oldu. Katılımcıların uzun vadeli getirilere odaklanmaları ve kısa vadeli getiriler yerine emeklilik döneminde refah kaybı yaşamamayı hedeflemeleri önem taşıyor.” Türkiye’de hayat sigortalarının henüz istenilen düzeyin çok altında olduğunu ve ağırlıklı olarak kredi bağlantılı bir ürün olarak görüldüğünü ifade eden TSB Yönetim Kurulu Üyesi Cemal Kışmır ise “Hayat branşında prim üretimi ülkemizde kredi hacmiyle sınırlı kalıyor. Oysa sektör olarak burada büyük bir potansiyel olduğunu ve henüz bu potansiyeli yeterinde değerlendiremediğimizi biliyoruz. Hem hayat sigortalarının önemini anlatmanın hem de bireylerin farklı ihtiyaçlarına yanıt verecek ürünler geliştirmenin bu branşın büyümesine katkı sunacak iki unsur olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada dijitalleşme ve teknolojinin yoğun kullanımı da bize avantaj sağlayacaktır” ifadelerini kullandı.

Anahtar tesliminden önce yapılan bina ödemelerine QUICK TEMİNAT

Quick Sigorta, binaların tamamlanamaması durumunda oluşacak mağduriyetleri önlemek, tüketicinin ödemelerini teminat altına almak ve ülke ekonomisine yeni gayri nakdi kaynak sağlamak amacıyla Quick Bina Tamamlama Sigortası'nı kullanıma sundu...

Quick Sigorta, bina tamamlama sigortası (BTS) çalışmalarını tamamlayarak polise düzenlemeye başladı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ürünün ayrıntılarına geçmeden önce ilgili mevzuatla ilgili şu bilgilendirmeyi yapıyor: "Ülkemizde konut sahibi olmak isteyenlerin yaşadığı mağduriyetin önüne geçmek üzere gündeme gelen ve 28 Kasım 2013 tarihli Resmi Gazetede yayınlanıp 28 Mayıs 2014'te de yürürlüğe giren 6502 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun ile satıcıların tüketicilere ön ödemeli konut satışı ve ön ödemeli devre tatile konu taşınmazın satışında bina tamamlama sigortası kavramı olarak ilk defa mevzuatımıza girdi. 11 Mart



Ahmet Yaşar

2015 tarihinde Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları ile konuya ilişkin ilk sigorta mevzuatı düzenlenmesi de yapıldı. Henüz sigorta şirketleri bu alana yeterince ilgi göstermemişken bu defa 10 Aralık 2018 ve 21 Haziran 2019 tarihli Resmi Gazetelerde yayınlanan kanun ve yönetmeliklerle '6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun' kapsamındaki riskli alanlarda ve riskli yapıların bulunduğu parsellerde yürütülecek projeler için yapım işini üstlenen yapı müteahhidinin yapı ruhsatını alabilmesi için, bina tamamlama sigortası yaptırmaması veya bakan-

lıkça belirlenen diğer teminat ve şartları sağlaması zorunluluğu getirildi. 6306 sayılı kanunun uygulama yönetmeliğinde değişiklik yapan 2 Eylül 2019 yürürlük tarihli yönetmelikle ruhsat alabilmek için belirtilen şartlarda teminat verilmesi mecburi kılınırken, bina tamamlama sigortası yaptırılması durumunda öngörülen teminatın verilmesine ilişkin şartın aranmayacağı da hükme bağlandı. Böylelikle hem topraktan ya da maketten satış olarak bilinen ön ödemeli konut satışları hem de kentsel dönüşüm uygulamaları için bina tamamlama sigortası idarelerce aranan ve kabul edilen bir teminat oldu. Konut sahibi

olmaya çalışan lehdarları da bina ya da projelerin müteahhitler tarafından başlanmaması, yarım bırakılması gibi olası risklere karşı güvence altına alındı.” Yaşar, “Artık konut alıcıları Quick Sigorta güvencesinde konutlarını teslim alıp almayacaklarına yönelik endişe yaşamadan başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak” diyor. Quick Sigorta’nın ülke ekonomisi için çalışmaya devam ettiğini belirten Ahmet Yaşar, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Konut inşaat projelerinde hem konut alıcısı tüketicileri, hem kentsel dönüşüm kapsamındaki arsa sahiplerini hem de inşaat firmalarını koruyan bina tamamlama sigortası, Türkiye’de finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başlamış oldu. Anında ciddi sayıda talep almaya başladık. Quick Sigorta olarak 2 bin 500 acentemiz, 81 il ve 600 ilçede bina tamamlama sigortası ve diğer sigorta işlemleri için hazır.”

“Yatırımcıların zarar görmemesi için hayati bir ürün”

Türkiye’de yatırım yapılan en önemli varlık sınıflarından biri de kuşkusuz konutlar. Yaşar, Türk yatırımcıların özellikle yeni konut projelerini yatırım araçları olarak gördüğüne işaret ediyor ve şöyle ekliyor: “Yeni konut satışları en riskli yatırımlar arasında gösterilebilir. Yatırımcılar değer artış beklentilerini yükseltmek için riski yüksek olan bu tip yatırımlara yönelebiliyor. Bireysel yatırımcılar bazen aldıkları riskin farkında olmayabiliyor, getiri beklentilerini

doğru ayarlayamayabiliyor. Bu açıdan Quick Bina Tamamlama Sigortası, hem projelerin doğru risk seviyeleriyle tasarlanması hem de riskler gerçekleştiğinde bireysel yatırımcıların zarar görmemesi için de hayati bir ürün olacak.”

Quick Sigorta’nın önceliği, binanın tamamlanması

Bina tamamlama sigortası kapsamında ya tüketicinin ödediği para yasal faiziyle birlikte sigorta şirketi tarafından geri ödeniyor ya da sigorta şirketi binayı tamamlayıp tüketiciye teslim ediyor. Ahmet Yaşar, konut alıcılarının ve yatırımcıların nihai hedeflerine ulaşmasında Quick

Sigorta’nın da önceliğinin binanın tamamlanması olduğunu vurguluyor: “Yeni konut projelerinin iş planlarını, finansman modellerini, risk durumlarını yakından takip edecek ve bunların yönetilmesi konusunda inşaat şirketlerine de yardımcı olabileceğiz. Eğer tüketici ve yatırımcıların aleyhine riskler gerçekleşirse doğrudan projeye müdahil olarak projelerin tamamlanmasını sağlayıp küçük yatırımcıların zarar görmesini engelleyeceğiz. Bu bakımdan ürünümüz küçük ve bireysel yatırımcıların ve hatta nitelikli yatırımcıların finansal güvenliğini sağlayarak, yatırım ortamının iyileştirilmesinde de hayati bir rol oynayacak.”

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER

Tanımı

Bir kefalet sigortası türüdür. Zorunlu olmamakla birlikte, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamındaki ön ödemeli konut veya devre tatil satışlarında; 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamındaki kat karşılığı yapıım işi projelerinde bina tamamlama sigortası yaptırılması veya ilgili bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartların sağlanması zorunludur.

Kapsamı

Bina tamamlama sigortasıyla sigortacı, tüketicilerin konut veya devre mülk sahibi olmak amacıyla yapmış olduğu ödemelerini veya kat karşılığı yapmış olduğu sözleşmelerini;

- Satıcının (inşaat şirketinin/müteahhedin) iflas etmesi,
- Gerçek kişi satıcının vefatı ve reddi miras veya gailiğine karar verilmesi,
- Genel şartların ek sözleşmeyle teminat altına alınabilecek haller ve kıymetler ile teminat dışı kalan haller maddelerinde belirtilenler dışında, satıcının sözleşmede taahhüt edilen teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutu veya devre tatili tamamlayamaması hal-



lerine karşı, menfaat sahiplerine genel şartlar ve poliçe özel şartlarına göre teminat sağlar.

İnşaat firmalarına faydaları

- Yasal sorumlulukları olan bir teminata, banka kredilerini tüketmeden ve teminat mektubu almadan ulaşma imkanı sağlar.
- Sigorta şirketinin inşaat firmasını denetlemesiyle proje idari, teknik ve finansal risk denetimi sağlar.

Tüketiciye faydaları

- Tüketicinin birikimi teminat altına alınır.
- Proje sahibinin iflası ya da projenin tamamlanamaması durumunda sigorta devreye girerek binanın tamamlanmasını ya da birikimlerin geri alınmasını sağlar; özelde tüketicilerin, genelde de ülkenin kaynakları korunmuş olur.

DASK'TA BAYRAK DEĞİŞİMİ

Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı bir kamu kurumu olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticiliği, bu görevi 15 yıldır üstlenen Eureko Sigorta tarafından Türk Reasürans'a devredildi...

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticiliği Eureko Sigorta'dan Türk Reasürans'a geçti. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı bir kamu kurumu olan ve teknik işleticisi 5 yılda bir ihale yoluyla belirlenen DASK, son 3 dönemdir faaliyetlerini Eureko Sigorta'nın teknik işleticiliğinde sürdürüyordu. Eureko Sigorta'nın 15 yıllık görev süresinin ardından 8 Ağustos 2020 itibarıyla DASK'ın teknik işleticiliğini Türk Reasürans üstleniyor. Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter, devir teslim töreninde "Eureko Sigorta olarak DASK'ın 20 yıllık tarihinde 15 yıllık rol üstlenerek bu markanın itibarına, başarıya ulaşılmasına yıllar boyu emek vermiş olmaktan ve devletimizin bir kurumuna ve halkımıza hizmet etmekten büyük gurur duyuyoruz. Gururla ve gönül bağıyla yönettiğimiz DASK'ı bugün Türk Reasürans'a devrediyoruz. Türk Reasürans'ın



İsmet Güngör

Selva Eren

Uco Vegter

da bizden devraldığı bu bayrağı en iyi şekilde daha ileriye taşıyacağına inancımız sonsuz" değerlendirmesini yaptı. Teknik işleticiliği üstlenmekten onur duyduklarını ve DASK poliçesi bulunmayan konut bırakmamak hedefiyle çalışacaklarını vurgulayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva

Eren da özetle şu açıklamayı yaptı: "DASK'ın kuruluşundan bu yana elde ettiği başarıyı ve halkımızın bu kuruma olan güvenini daha da ileriye taşıyacak projeleri hayata geçirmeye hazırız. Bunlardan ilki olan Katastrofik Risk Modelleme Platformu, sadece Türkiye'de değil dünya sigorta ve reasürans sektörüne de hizmet verecek nitelikte global bir yazılım olarak tasarlandı. Bir diğer projemiz de olağanüstü deprem hasar yönetimi üzerine. Daha az deprem riski bulunan Ankara, Konya gibi bir ilde konuşlanmak üzere; öncelikli olarak çağrı merkezi hizmetinin verileceği bir yapıyı mevcut halinden farklı olarak DASK/ Türk Reasürans bünyesinde oluşturacağız. Deprem öncesi hasar önleyici ve azaltıcı tedbirleri hayata geçirirken, DASK poliçesi bulunmayan konut kalmaması için çalışacağız."

10 MİLYON POLİÇE, 11 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜ, 25 MİLYAR TL HASAR ÖDEME GÜCÜ...

2000'de kurulan DASK, konutların zorunlu deprem sigortası poliçesiyle erişilebilir fiyatlarla deprem teminatı altına alınması misyon edindi. Eureko Sigorta'nın DASK'ın teknik işleticiliğini üstlendiği 2005 yılında 2.4 milyon olan poliçe adedi Temmuz 2020 itibarıyla 10 milyona, 312 milyon TL olan fon büyüklüğü de 11 milyar TL'ye yaklaştı. 2005 sonunda yüzde 19 olan sigortalılık oranı ise yüzde 55'e yükseldi. 7 büyük ilde sigortalılık oranı yüzde 70'in üzerine çıkarken, 26 ilde de yüzde 50 aştı.



Afet Sigortaları Kanunu ve bilinçlendirme projeleri zorunlu deprem sigortasının yaygınlaşmasına çok önemli katkı sağladı. Sigorta sistemine güveni artıran en büyük etken, hasar anındaki yönetim kabiliyeti ve poliçe sahibi vatandaşın tazminatını vaktinde alması oldu. DASK, tüm depremlerde hasar tespit çalışmalarını ve tazminat ödemelerini hızlı bir şekilde başlatırken, toplamda 383 milyon TL tazminat ödemesi yapıldı. DASK'ın toplam hasar ödeme gücü ise 25 milyar TL'ye yükseldi.

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi yeni kampüsüne kavuştu

Doğa Sigorta'nın destek ve yatırımlarıyla oluşturulan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsü, öğrencileriyle buluşmak için gün sayıyor. Yeni kampüs, tarihi dokusu ve nefes aldırان geniş yeşil alanlarıyla konforlu bir ortamın yanı sıra en iyi eğitim olanaklarını vaat ediyor...

Kısa sürede köklü ve önemli değişimlere imza atan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi, yeni öğretim yılı itibarıyla, Balat ve Yenibosna'dakilerin ardından Kazlıçeşme'de yepyeni bir kampüsü hizmete geçireceğini açıkladı. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, yeni kampüsün, donanımlı ve işinde en iyisi olacak öğrenciler yetiştirmek idealiyle, uluslararası düzeyde fark yaratacak şekilde verilen eğitime yakışır bir ortam sunacağını vurguluyor. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsü, şehrin tam merkezinde yer alıyor. Kökleri 17'nci yüzyıla dayanan tarihi dokusu ve nefes aldırان geniş yeşil alanlarıyla öğrencilerine en iyi eğitimi sunarken en iyi kampüs atmosferini yaşatmayı vaat ediyor.

Kırmızı, öğrencilerin ihtiyacı olan her türlü donatının bulunduğu çağdaş bir kampüs ortamı hazırladıklarını dile getiriyor: "İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin vakıf



üniversiteleri arasında en üst sıralarda yer alması için hem Ayvansaray Eğitim Sağlık ve Kültür Vakfı olarak hem de Kırmızı ailesi ve Doğa Sigorta, Doğa Hospital, Mesleğim Eğitim Kurumları gibi sektöründe güçlü şirketlerin desteğiyle tüm imkanları seferber ettik."

Staj ve istihdam desteği de var

Ayvansaray Kampüsü, yaklaşık 20 dönüm arazi üzerinde toplamda 50 bin metrekareyi geçen kullanım alanına sahip. İstanbul'un her yerinden her türlü ulaşım imkanını sunan kampüs, Marmaray Kazlıçeşme Durağı'nın hemen yanı başında. İstanbul'a yakın

diğer şehirlerden bile çok hızlı ulaşılabilir konumda. Örneğin, Bursa'dan sadece 50 dakikalık bir yolculuk gerektiriyor. Yeni kampüs yeşil alanları, otoparkları, spor salonları ve sahaları, tarihi ve zengin kütüphanesi ve kültür sanat alanlarının yanı sıra kafeterya ve sosyal alanlarıyla öğrencilerin keyifle vakit geçirecekleri şekilde planlanmış. İstanbul Ayvansaray Üniversitesi, yeni kampüsüyle beraber 75 bin metrekareyi aşan bir toplam alana kavuşmuş oldu. Nihat Kırmızı, Balat ve Yenibosna kampüslerinde de üniversitenin hedeflerine uygun tüm geliştirme ve yenilikleri yaptıklarını belirtiyor. Yeni açılan çok sayıda bölümün de öğrencilerde merak uyandırdığını, ilgiden memnun olduklarını söyleyen Kırmızı, sözlerini şöyle noktalıyor: "Mütevelli Heyet Başkanı olduğum gün itibarıyla İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin ülkemizi dünyada temsil edecek bilim insanları, iş insanları, sporcular, sanatçılar yetiştirmesi için maddi manevi tüm koşulları sağlayacağımızı garanti etmiştim. Tüm grup şirketlerimiz de burada yetişecek gençlere staj ve ardından istihdam konusunda destek verecek. Burada söz konusu olan eğitim, ülkemizin geleceği. Dost şirketlerin gösterdiği ilgi ve destekten de memnunuz."

“Salgının etkileri mayıs ayı sonuçlarına daha net yansdı”

Kovid-19 salgını sigorta sektörünün ilk 5 aylık performansını genel olarak olumsuz etkiledi. Oto sigortaları ve seyahat sağlık sigortalarında belirgin bir küçülme yaşandı. Türk Nippon Sigorta ise söz konusu dönemde toplam prim üretimini yüzde 10 artırmayı başardı...

Türkiye’yi ve tüm dünyayı etkisi altına alan Kovid-19 salgını tüm hayatımızı olduğu gibi tüketici alışkanlıklarını ve yeni koşullar sebebiyle iş yapış şekillerimizi de etkiliyor. Enflasyondan arındırıldığında sigorta sektörünün 2020 yılının ilk 5 aylık dönemindeki reel büyüme hızı yüzde 4 seviyesinde oluştu. Sektörün hayat dışı branşlarında ise geçen yılın aynı dönemine kıyasla ortalama yüzde 11 büyüme gözleniyor. Hayat dışı branşlar incelendiğinde, Kovid-19’un en büyük etkisinin kasko başta olmak üzere oto sigortalarına yansıdığı dikkat çekiyor. TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre, Ocak-Mayıs 2020 döneminde nominal olarak yüzde 0.09 daralan kara araçları branşındaki reel daralma ise yüzde 10 olarak gerçekleşti. 2020 yılının ilk 5 ayında yüzde 2 büyüyen kara araçları sorumluluk branşının prim üretimindeki reel düşüş yüzde 8’leri buldu. Salgın süreci seyahat sağlık branşını da olumsuz etkiledi. İlgili branşta sektör genelinde geçen yıla kıyasla nominal

olarak yüzde 52 küçülme görülüyor. Türk Nippon Sigorta ise Mayıs 2020 sonu itibarıyla 335.4 milyon TL’lik prim üretimi gerçekleştirerek, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 10 büyüme sağladı. Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta’nın söz konusu dönemdeki performansını şöyle değerlendiriyor: “İçinde bulunduğumuz salgın sürecine rağmen şirketimizin yangın ve doğal afetler branşında yüzde 30’luk, genel zararlar branşında yüzde 69’luk ve kara araçları sorumluluk



E. Baturalp Pamukçu

branşında yüzde 18’lik büyüme kat ettiği görülüyor. Bu sonuç, salgın sürecinde yaşanan tüm zorluklara rağmen şirketimizin iyi bir yol kat ettiğinin en önemli göstergelerinden biri.” Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak sigorta sektörünün büyümesinde en büyük katkıyı sağlayan acentelerimizi, mevcut iş süreçlerini kolaylaştırarak, destek paketlerimizin sürelerini uzatarak ve ihtiyaç duydukları her anda yanlarında olarak desteklemeye devam edeceğiz” diyor.

Türk Nippon Sigorta, Babalar Günü’ne özel, özel eğitim gören otizmli çocukların çağdaş toplum koşullarında eğitim hayatlarını sürdürebilmesi adına değerli çalışmalar yapan Tohum Otizm Vakfı’na bağışta bulundu. Türk Nippon çalışanı babalar ve annelerin eşleri adına düzenlenen Tohum Otizm Vakfı bağış sertifikalarıyla bu özel gün kutlanmış oldu...





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

Avrupa'da sistemik riskin yönetimi



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Küresel risklerin yeniden fiyatlanması, Euro bölgesindeki finansal kurumların mali zayıflıkları, kamu ve özel sektörün borçlanma sürdürülebilirliği, yatırım fonlarındaki zayıflıklar ve artan gölge bankacılık faaliyetlerinin yarattığı riskler... Tüm bunlara Kovid-19 salgını eklenince sistemik risklerin yönetimi konusu önemini bir kat daha artırdı...

Sistemik risk yeniden! Özellikle sigorta sektöründe sistemik riskin Kovid-19 salgınının tetiklediği hasar talepleriyle hızla arttığı, şirketler üstü bir işbirliğiyle ve mutlaka ülke yönetimlerini de dahil ederek kolektif çözümler aranması gerektiği sıkça gündeme getiriliyor. Avrupa Birliği üyesi ülkelerin düzenleyici kurumlarının işbirliği halinde ve önceden belirlenmiş standartlar çerçevesinde faaliyet göstermesinden sorumlu olan EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority – Avrupa Sigorta ve Emeklilik Düzenleyici Kurumu) ile çalışırken kuruluş olarak benzer yapıda olan ESRB (European Systemic Risk Board – Avrupa Sistemik Risk Yönetim Kurulu) hakkında detaylı bilgi sahibi olma fırsatı bulmuştum. Genelde “sistemik risk” kavramıyla karıştırılan ve ülkemizde henüz hak ettiği ilgiyi bulamamış olan sistemik risk, ilgili sektörde faaliyet gösteren oyuncuların tümüne etki edebilecek ve sistemi bütünüyle işlevsiz hale getirebilecek riskler için kullanılıyor. Bulaşma riski (contagion risk) ile yakın ilişkisi bulunan ve genelde beraber değerlendirilmesi gereken sistemik risk, sayısal ölçüm yöntemleriyle birlikte ve orta vadeli projeksiyonlarla takip ediliyor. Sigorta sektörü için Avrupa

Birliği Para Bölgesi'nde (EMU – European Economic and Monetary Union) düşük faiz oranlarının yarattığı yetersiz yatırım gelirleri ve bu durumun hayat poliçelerinde tetiklediği taahhütlerin karşılanamaması sorunu, yakın zamanda görülen tipik bir sistemik risk örneği idi. Salgın sırasında önceden öngörülememiş ve genel yayılma hızı dolayısıyla birçok kişiyi etkileyen Kovid-19 virüsünün tetiklediği tedavi talepleri de ikinci bir sistemik risk dalgası olarak karşımıza çıkıyor. Sistemik riskle ilgili görüşlerimi “Asıl tehlike sistemik risk mi?”

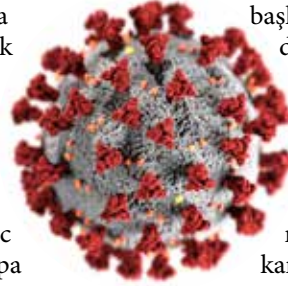
başlıklı yazımda detaylandırdım. (<https://zeynepstefan.com/asil-tehlike-sistemik-risk-mi/>) Sistemik riskin ESRB

kanalıyla özellikle

Avrupa piyasasında nasıl yönetildiği ise bu yazıda değinmek istediğim bir konu...

Dört önemli sistemik risk ve Kovid-19 salgını

Avrupa Birliği üyelerinin finansal sektörlerinin bütünü üzerinde söz sahibi olan ESFS'nin (European System of Financial Supervision – Avrupa Finansal Düzenleme Sistemi) bir parçası olan ESRB, Euro bölgesindeki bütün oyuncuların finansal yapılarını kontrol ediyor. EIOPA, EBA ve ESMA ile aynı kategoride yer alan ESRB, sadece sistemik riskin tespit edilmesinden ve yönetilmesinden sorumlu ve çalışmaları sonucunda



elde ettiği tespitleri ilgili alanın düzenleyici kurumu ve ESFS bünyesindeki sorumlu birimiyle paylaşarak gerekli aksiyonların alınmasını sağlıyor.

ESRB'nin 2018 yılı raporunda altını çizdiği dört önemli sistemik risk şöyle: Küresel piyasada risklerin yeniden fiyatlanması faaliyetleri, Euro bölgesindeki finansal kurumların mali tablolarındaki zayıflıklar, kamu sektörünün ve özel sektörün borçlanma faaliyetlerindeki sürdürülebilirlik ve son olarak yatırım fonlarındaki zayıflıklar ve artan gölge bankacılık faaliyetlerinin yarattığı riskler. Aslında 2017 yılı faaliyet raporunu okuduğumuzda da benzer bir risk listesini görüyoruz. Covid-19 salgınının etkileri ise geçen temmuz ayında açıklanan 2019 yılı değerlendirme raporunda belirgin olarak gözleniyor. Öncelikle ilgili sektördeki rekabetin ve tüketici haklarının korunmasını amaçlamakta olan ESRB, ana sistemik risk kaynaklarından olan konsolidasyon-satın alma faaliyetleri ve şirketlerin pazar paylarını 3 aylık periyotlarla yaptığı kontrollerle yakından izliyor. ESRB'nin raporlarında, Avrupa Birliği (AB) üyesi olmamasına rağmen Türk



bankacılık sistemi de takip ediliyor. ABD, Hong Kong, Singapur, İsviçre, Çin, Brezilya ve Rusya ile birlikte AB üyesi ülkeler tarafından Türkiye'ye yapılan yatırımların incelendiğini görüyoruz. EIOPA'nın Türk sigorta şirketlerinin sermaye yapısıyla ilgili benzer bir yaklaşımı olduğunu da belirtelim.

Türk sigorta sektörü için de sistemik risk baskısı artıyor

Sistemik riskleri konjonktürel (cyclical) ve konjonktürel olmayan (non-cyclical) olarak sınıflandıran ESRB, periyodik takip için de sistemik riski oluşturan ve tetikleyen kaynaklar olarak tanımlayabileceğimiz SyRB (Systemic Risk Buffer) değişkenlerini kullanıyor. Yılda iki kez ilgili ülkenin düzenleyici kurumu tarafından gözden geçirilen SyRB değişkenleri, hem makro takibi mümkün kılıyor hem de periyodik

artışın görüntülenebilmesi ve belirlenen sınırların içerisinde tutulabilmesini sağlıyor. GSYH'ya (gayri safi yurtiçi hasıla) katkısının azlığı ve Türk finansal sistemi içerisinde bankacılığa kıyasla küçük bir paya sahip olması dolayısıyla Türkiye sigorta sektörü, AB pazarına nazaran düşük seviyede sistemik riske sahip. Bununla birlikte, şirket üretim paylarındaki dağılımın bozukluğu ve Türk Varlık Fonu altında birleştirilmek istenen şirketlerin portföylerinin yaratacağı yoğunlaşma gibi faktörler kendi içerisindeki sistemik risk baskısını her geçen gün artırıyor. Türk sigortacılığındaki sistemik riskin öncelikle azami sınırlarının belirlenmesinin, sonrasında ise mevcut durum analizleriyle ve yapıya özel metotlar kullanılarak öngörülen seviyeye çekilmesinin sektörümüze ihtiyacı olan yapısal sağlamlığı getireceğine inanıyorum. 





Eski CEO'ya yapılan usulsüz ödemeler Argo'nun başını yaktı

Amerikan sigorta piyasası düzenleyici kurumu SEC, sigorta ve reasürans sektöründe faaliyet gösteren Argo şirketine 900 bin dolar ceza kesti. Ceza gerekçisi olarak da şirketin eski CEO'su Mark E. Watson'a yapılan 5.3 milyon dolarlık performans ödemesi gösterildi. SEC tarafından Argo'nun finansal tablolarında yapılan detaylı incelemede, 2014 ve 2018 yılları arasında yıllık 244 bin dolar temel maaş olmak üzere toplamda 1.22 milyon dolar ödeme yapıldığı, kira ve çocuk yardımı gibi ek ödemelerle toplamın 5.3 milyon dolara ulaştığı tespit edildi. SEC tarafından tespit edilen yolsuzluklar sonrasında Argo'nun kredi notunun da düşürülmesi bekleniyor.



Lloyd's, daha hesap verebilir bir yönetim kurulu oluşturdu

Ünlü İngiliz sigorta brokeri Lloyd's, yenilenen yönetim ekibini kamuoyuyla paylaştı. Yönetim yapısını yalınlaştırmayı ve belli kademeleri kaldırmayı amaçlayan Lloyd's'un yönetim kurulu; altısı atanmış, altısı faaliyet gösterilen pazarlar bazı seçilmiş, üçü de yönetim kademesinden gelen 15 üyeden oluşuyor. Değişikliklerle ilgili yapılan açıklamada, yeni yönetim yapısının Lloyd's bünyesinde yer alan Lloyd's Market Association (LMA), The Association of Lloyd's Members (ALM), The High



Bruce Carnegie-Brown

Premium Group (HPG) ve Lloyd's Members' Agents şirketlerini de kapsayacağı belirtildi. Lloyd's yetkilileri, seçim çalışmalarını nisan ayında sonlandırılmasına rağmen Covid-19 salgını nedeniyle yeni atamaların geciktiğini hatırlatarak, yönetim kurulundan

emekli olarak ayrılan Karen Green ve Dominick Hoare'e katkılarından dolayı teşekkür etti. Bruce Carnegie-Brown'un başkanlık ettiği Lloyd's, yeni yönetim yapısıyla daha hızlı bir süreç yönetimi amaçlıyor ve bu doğrultuda dijitalleşme çalışmalarına ağırlık vermeyi planlıyor. Karar mekanizmasında ara kademeleri azalttıklarını ve bu şekilde müşterilerinin taleplerine daha hızlı cevap vereceklerini belirten Carnegie-Brown, daha hesap verebilir bir yönetim kademesi amaçladıklarını, alınan kararların sonuçlarının yakından takip edileceğini vurguluyor.

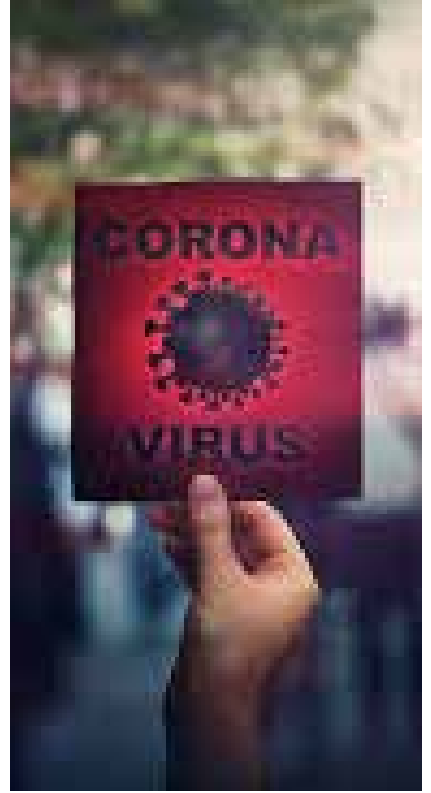
Swiss Re, Kovid-19 ile gelen yeni risklere dikkat çekiyor

Kovid-19 salgınıyla ilgili bilimsel çalışmalar devam ederken reasürans devi Swiss Re, kamuoyuyla paylaştığı çalışmalarına bir yenisini ekledi. Virüsle birlikte yeni risklerin ortaya çıktığını ve bazı risklerin farklı formlara büründüğünü belirten Swiss Re yetkilileri, sürecin dünya genelinde daha sürdürülebilir bir ekonomik yapının gerekliliğini yeniden hatırlattığını düşünüyor. Tedarik zincirlerine, ülkelerin sosyal yapısının temelini oluşturan kuşaklar arası sosyal sözleşmelere ve yatırım stratejilerine büyük bir darbe indiren salgının büyük dönüşümlerle birlikte büyük fırsatları da beraberinde getirdiğini belirten uzmanlar, uzun dönemli problemlerin ağırlığının ve etkisinin arttığına dikkat çekiyor.



Patrick Raaflaub

Araştırmayla ilgili Swiss Re CRO'su Patrick Raaflaub, "Kovid-19'un yol açtığı küresel durgunluk ancak ülkeler arasında geliştirilebilecek ortak çözümlerle aşılabılır. Biz de Swiss Re olarak yeni risklerle ilgili farkındalığın artırılması ve yönetim süreçlerinin geliştirilmesi için gerekli çalışmaları mutlaka yapacağız" değerlendirmesini yaptı.



ABD'de Kovid-19 kaynaklı 1.5 milyon hasar bildirildi

Uluslararası kredi derecelendirme kurumu AM Best, Kovid-19 süreci ve sonrası sigorta ve reasürans sektörünün olası dinamiklerini değerlendirdiği analizini kamuoyuyla paylaştı. Virüsün yarattığı etkilerden dolayı 2020 yılı içerisinde Amerika piyasasında 1.5 milyon civarında hasar talebi oluştuğunu belirten AM Best, virüsle tanışan kesimin büyük bir kısmının hastanelerde tedavi görmediğini, evlerinde karantina altında olduğunu hatırlatıyor. Özellikle sağlık sigortaları alanında faaliyet gösteren şirketler için hiçbir şeyin artık eskisi gibi olmayacağını düşünen analistler, zayıflayan finansal yapılara ve sermaye yeterliliği rasyolarına dikkat çekiyor. 2020 yılının ikinci yarısında



tazminat taleplerinin ilk 6 aya göre iki kat aratacağını öngören uzmanlar, geleneksel çözümlerin işe yaramayacağı konusunda hemfikir. Sağlık sigortası

alanındaki analizlerine hız veren ve asıl değişimin bu alanda olacağını belirten AM Best yetkilileri, prim üretimi sıralamasında da radikal değişiklikler bekliyor.

Monument Re, İrlandalı Cattolica Life'ı İtalyanlardan satın aldı

Bermuda'da faaliyet gösteren Monument Re, İrlanda'da hayat branşında faaliyet gösteren Cattolica Life DAC'ı, İtalyan Cattolica Assicurazioni'den satın aldığını açıkladı. 2017 yılından bu yana faaliyet gösteren Cattolica Life'ın yönetimi, geçen yıl satış sürecinin başladığını açıklamış, bu doğrultuda da olası yatırımcılarla görüşmelerini hızlandırmıştı. İrlanda Merkez Bankası onayının ardından birleşme işlemlerine hız veren şirketler için Bermuda sektör düzenleyici kurumu da olumlu görüş bildirmişti. Monument Re yönetimi tarafından yapılan açıklamada, birleşme sonrası mevcut poliçe ve teminat koşullarının korunacağı ve devam ettirileceği belirtildi. Merkezi İtalya'da bulunan



ve 3.6 milyon müşterisiyle birlikte yıllık 6 milyar Euro prim üreten Cattolica Assicurazioni ise bu satışla sermaye yapısını ve finansal gücünü daha da artırarak, 2021 yılında

uluslararası sigorta ve reasürans piyasasında daha aktif rol almayı amaçlıyor. Birleşme sürecinin 2021 yılının ilk yarısında tamamlanacağı öngörülüyor.

Marsh, satış sürecini hızlandırmak için yeni bir yazılım geliştirdi

Uluslararası sigorta ve reasürans brokeri Marsh, artan teminat talebinin hızla karşılanabilmesi için Marsh deliveryPRO uygulamasını geliştirdiğini duyurdu. Özellikle salgın döneminde dağıtım kanallarının geleneksel kanattan alternatif birimlere kaydığını ve yazılım alanında yeni fırsatların ortaya çıktığını düşünen Marsh, bu yeniliğin beraberinde getirdiği talebi de bu yolla karşılamış oldu. Yeni ürün geliştirme çalışmalarının mobilite ve veri analiz sayfalarında Fransız sigorta devi AXA XL ile işbirliğine giden Marsh'ın yetkilileri, ortaya çıkan sonuçtan duydukları memnuniyeti dile getirirken pazardan yüksek bir



talep beklediklerinin de altını çizdi. Marsh yöneticilerinden Robert Bauer, maliyeti her geçen gün artan satış süreçlerinde, talebin ortaya çıktığı ilk anda arzın iletilmesi prensibine dayanan satış süreci yönetiminin etkinliğine ve önemine vurgu yaparak, bu önemli dönüşümün pazardaki birçok oyuncuyu da dönüştüreceğinin

altını çizdi.

AXA XL yöneticilerinden Chris Kopser ise kuruma ve müşteriye özel çözümlerin geliştirilmesinde piyasa lideri olduklarını vurguladı ve "AXA XL olarak inovatif çözümlerle piyasadaki iddiamız sürecektir. Farklı ortaklıklarla pazar payımızı daha da artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Generali, organizasyon yapısında radikal değişikliklere gidiyor

İtalyan sigorta devi Generali bünyesinde yer alan Generali Global Business Lines (GBL) ve Generali Global Corporate & Commercial (GC&C) şirketleri kurumsal verimliliğin artırılması ve hızlı karar alma süreçlerinin yürürlüğe geçirilebilmesi adına organizasyon yapısında radikal değişikliklere gidiyor. Yaptıkları transferlerle yönetim kademesini güçlendiren ve karar alma süreçlerini sadeleştiren söz konusu şirketler, müşterileri ve dağıtım kanallarındaki acente ve brokerleriyle sektöre yeni bir müşteri deneyimi anlayışı geliştirmeyi hedefliyor. Dijital ortam ve uluslararası platformlarda da varlığını

geliştirmeyi ve yeni pazarlara girmeyi amaçlayan şirketler, stratejik olarak adlandırdıkları bu operasyonla cironun belli bir yüzdesinin üstündeki projeleri özel ekiplere devretmeyi, böylece tasarım ve uygulama süreçlerini olabildiği kadar kısaltmayı amaçlıyorlar.

GC&C

CEO'su Manlio Lostuzzi, kamuoyuyla paylaşılan yeni yapı sonrasında yaptığı açıklamada, yeni iş modellerine güvenlerinin hem yönetici kademesi hem de yönetim kurulu seviyesinde tam



olduğunu belirterek Generali Grubu'na sağlayacakları yeni katkıdan dolayı duydukları heyecanı dile getirdi. Analistler tarafından da olumlu bulunan yeni organizasyon yapısının nasıl uygulanacağı ve teminat talep eden kurumlar tarafından nasıl değerlendirileceği merakla bekleniyor.



Manlio Lostuzzi

Kovid-19'un yarattığı yeni sigorta talebi: W&I

Kurumsal şirketlerin satın alma veya birleşme işlemleri sırasında yürürlüğe giren ve paydaşların finansal kayıplarını karşılayan W&I (warranty & indemnity – garanti ve tazminat) sigortasına yönelik talep hızla artıyor. Salgın sürecinde şirketlerin sermaye yeterliliğinin azalıp kırılganlıkların arttığını belirten uzmanlar, satın alma ve birleşme işlemlerinin önceki yıllara göre daha olası bir alternatif olarak ortaya çıktığını düşünüyor. Bu doğrultuda da W&I sigortasına talebin 2020'de bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6'dan 40'lara yükseldiğinin altı çiziliyor. 2014'te W&I teminatının birleşme



ve satın alma süreçlerinde bir istisna olduğunu hatırlatan uzmanlar, bu yıl giderek artan talebin 2021 yılında da büyümeyi sürdüreceği konusunda hemfikir. İlgili sigortaya yönelik ilk talebin 2008 yılında başlayan finansal kriz sırasında ortaya çıktığını da

hatırlatan uzmanlar, belirsizlik dönemlerinde talebin patladığını, ancak kısa bir süre içerisinde normal seyre döndüğünü ifade ediyor. Salgın döneminde uyanan talebin sürekli olabileceği konusunda sigorta ve reasürans şirketlerini bilgilendirmeyi de ihmal etmiyorlar.

Bu arada, Avrupa piyasası genelinde W&I teminatını sağlayabilen sigorta ve reasürans şirketi sayısı 2014 yılında sadece 6'ydı. Bu sayı geçen yılın sonunda 25'e yükseldi. Talebin devamlılığı için EIOPA ve ülkelerin düzenleyici kurumlarının da desteği gerekiyor.

TOPLU TAŞIMA ARAÇLARINI KULLANIRKEN DİKKAT!



Dr. Başak Oğuz İnan

Şişli Florence Nightingale Hastanesi
İç hastalıkları Uzmanı

1 Şehir içi otobüs taşımacılığında...

Binerken, inerken, duraklarda beklerken ve otobüsün içerisinde sosyal mesafemize (en az 1 metre) dikkat etmemiz gerekiyor.

Mutlaka cerrahi maskemizi yakmış olarak otobüse binmeliyiz. Otobüsün yeteri kadar iyi havalandırıldığını kontrol etmeli, değilse camların açılmasını talep etmeliyiz. Ortak kullanılan yüzeylere dokunurken tek kullanımlık peçetelerden faydalana-bilir ve bu yüzeylere dokunduktan sonra peçeteyi atabiliriz. O anda kuru peçetemiz yoksa bu temas sonrası mümkünse eller yıkanabilir veya alkol bazlı bir dezenfektanla temizlenebilir. Ancak elleri yıkayana kadar burun göz ve ağızımıza dokunmamaya özen göstermeliyiz. Öksürük, hapşırık gibi durumlarında tek kullanımlık bir peçeteyle burun ve ağızımızı kapatmalı, bu peçeteyi güvenli

bir şekilde atmalıyız. Siperlik kullanımına gerek olmamakla birlikte tek başına kullanılan siperlik kesinlikle yeterli bir koruyucu değildir, buna çok dikkat edilmeli. Otobüsten indikten sonra açık havada çok kalabalık bir bölgede değilsek maske kullanımı şart değildir.

2 Taksi yolculuğunda...

Maskemizi takıp taksiye binmeli ve yeteri kadar havalandırılıp havalandırılmadığını kontrol etmeli, gerekirse camların açılmasını rica etmeliyiz. Taksi şoförünün de maskesini doğru şekilde takmış olduğundan emin olmak gerekir. Yine ortak kullanılan yüzeylere dokunulduysa ve parayla temas edildiyse eller yüze değdirmen mümkünse yıkanmalı, değilse alkol bazlı dezenfektanla temizlenmelidir.

3 Şehirlerarası otobüs yolculuğunda...

Binerken uygun mesafe kuralına dikkat edilip edilmediğini kontrol etmek gerekiyor. Maskemizi takıp otobüse binmeli ve tüm seyahat boyunca burnu ve ağız kapatacak şekilde doğru takılmış olan maskemizi otobüs içerisinde çıkarmamalıyız. Çantamızda alkol bazlı dezenfektan bulundurmalı, belli aralıklarla ellerimizi temizlemeli ve yine yüze temas ettirmemeye özen göstermeliyiz.





Seyahat esnasında servis edilen ürünlerin kapalı olmasına dikkat etmeli, değilse tüketmemeyi tercih etmeliyiz. Servisi yapan kişilerin mutlaka maske ve eldiven kullanması, her servisten sonra özellikle eldivenleri değiştirmesi gerekir. Valizleri alıp verirken de temas kurallarına özen göstermeliyiz.

Mola yerlerinde maskemizi çıkarıp açık havada bir miktar zaman geçirmek daha iyi olacaktır. Dinlenme alanlarında yoğunluk olan yerlerde bulunmamalı, ortak alan kullanımı sonrası mutlaka ellerimizi yıkamalıyız. Bu seyahat için de siperlik kesinlikle gerekli ve koruyucu değildir.

4 Uçak yolculuklarında...

Uçağa binerken ve içeride sosyal mesafe kavramına dikkat etmeli, kontrol edilmesini beklemeksizin kendimiz için gereken önlemi almalıyız.

Maskemizi uçağa binerken takmalı ve seyahat boyunca çıkarmamalıyız. Eğer uzun sürecek bir uçuşa 4-5 saatte bir maske değiştirmekte yarar var. Yanımıza bütün bunları düşünerek yeterince yedek maske almamız gerekir.

Ortak alanlara kuru peçeteyle dokunup atmalı veya el dezenfektanlarından faydalanmalıyız. Eğer kısa bir uçuş olacaksa yiyecek içecek tüketmemek düşünülebilir. Çünkü bunun için maskemizi çıkarmamız gerekecektir. Uzun uçuşlarda yediğimiz ürünlerin hijyenik servis edildiğine dikkat etmeli ve yemeden önce el dezenfektanıyla ellerimizi temizlemeli, kısa sürede yemeğimizi yiyip maskemizi yeniden takmalıyız. Uçuş süresi uzadıkça risklerin artacağı bilinmeli. Uçakların havalandırma filtreleri işe yarıyor ama tamamen önleyici olmayabiliyor. Bu nedenle

seyahat planımızda bunu da göz önünde bulundurmalıyız.

5 Gemi yolculuklarında...

Bu seyahatler içerisinde risk açısından en yüksek olanı uzun gemi yolculukları ve tatilleridir. Uzun süre aynı ortamda bulunulur, ortak alanlar ve ortak eşyalar kullanılır. Bu nedenle eğer gemi yolculuğu yapılacaksa daha fazla özen gösterilmesi gerekir. Mutlaka katılan kişilerin ateşleri binerken ve sonra da periyodik olarak kontrol edilmeli. Eğer böyle bir yerde uzun kalıncaksa bir ateş ölçeri bavula eklemek akıllıca olacaktır. Ortak kullanılan tabak, bardak, çatal, bıçak gibi ürünlerin hijyenik temizlendiğinden emin olunmalı. Şüphe duyuyorsak bu eşyaları çantamızda götürmeliyiz. Halen devam etmekte olan salgın açısından riskli olabilecek bölgelere seyahat açısından da dikkatli olmalıyız.



Kutsal Roma İmparatorluğu

Barbara Stollberg-Rilinger
VBKY / 196 sayfa

VakıfBank Kültür Yayınları'nın (VBKY) yayınladığı "Kutsal Roma İmparatorluğu", Avrupa'da yüzlerce yıl hüküm süren etkili siyasal oluşuma dair Türkçe'deki ilk çeviri eser olma özelliğini taşıyor. Berlin İhtisas Araştırmaları Enstitüsü Rektörü Barbara Stollberg-Rilinger'nin yazdığı, Prof. Dr. Mete Tunçay'ın çevirisini yaptığı kitapta örgütlenmenin tüm hatları inceleniyor. Birliğin yükseliş döneminden kurallarına, üyelerin bağlılıklarından dağılma sürecine dek detaylar aktarılıyor.

Kutsal Roma İmparatorluğu, Papa'nın 962 yılında Alman kralı diye Sakson Prensi I. Otto'ya taç giydirmesiyle sahneye çıkan güçlü bir organizasyondur.

Günümüzün Almanya, Fransa, Hollanda, İtalya, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Avusturya, Belçika ve İsviçre gibi ülkelerin topraklarında yer alıyordu. Ortaçağ boyunca yayılan bu oluşum, Alman devletleri ve şehir devletlerinin sıkı olmayan bir birliği olarak varlığını sürdürdü, Fransız Devrimi ve Napoléon Savaşları sonrası hayatta kalamadı.

Bu bitişin nedenlerini kitapta sıralayan Stollberg-Rilinger, izleri ve kayıtları okura net ifadelerle aktarıyor: Kutsal Roma İmparatorluğu hazır bir orduya sahip değildi, net sınırları bulunmuyordu ve düzenli vergi politikaları yoktu! Seçkinler meclisinin belirlediği bir lider etrafında yaşadı. Alman geleneklerini takip etti...



11. Küresel Isınma Kurultayı kitaplaştırıldı

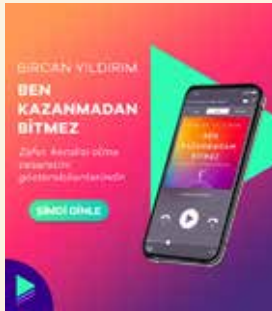
Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) küresel ısınma konusunda farkındalık yaratmak amacıyla geçen yıl kasım ayında düzenlediği 11. Küresel Isınma Kurultayı'nın kitabı yayınlandı.

73 sayfadan oluşan kitapta, toplumun tüm kesimlerinden katılan konuşmacıların ve programın forum

bölümünde söz alan katılımcıların görüş, değerlendirme ve mesajları yer aldı. Teksan Jeneratör, Çevko ve Birleşik Metal İş'in katkılarıyla yayına hazırlanan kitap, küresel ısınmanın Türkiye ve dünyadaki etkileri ve acil alınması gereken tedbirler açısından rehber niteliği taşıyor.



"Ben Kazanmadan Bitmez" Audioteke'da



Bircan Yıldırım'ın yeni kitabı "Ben Kazanmadan Bitmez", Audioteke'da sesli kitap olarak dinleyicileriyle buluştu. Kişisel gelişim alanında son günlerin en çok konuşulan kitaplarından olan "Ben Kazanmadan Bitmez", kitap okumaya zamanı olmayanlar için Audioteke mobil uygulamasıyla yolda, evde, trafikte, istenildiği her yerde keyifle dinlenebilecek.

Felsefe öğretmeniye "insanı içindeki iyileşmeyi, sevgiyi bekleyen yaralı çocukla

buluşturmayı ve gerçek mutluluklarını yakalamalarını sağlamak" hedefiyle kitap yazmaya başlayan ve yazdıkları çok satanlar listesine girmeyi başaran Bircan Yıldırım, son kitabı "Ben Kazanmadan Bitmez" ile Audioteke'da dinleyicileriyle buluştu. Destek Yayınları tarafından basılarak yayınlanan "Ben Kazanmadan Bitmez", Audioteke mobil uygulamasından 3 saat 19 dakikalık bir zaman diliminde tiyatro ve seslendirme sanatçısı Neşem Kam'ın etkileyici sesinden dinlenebiliyor.

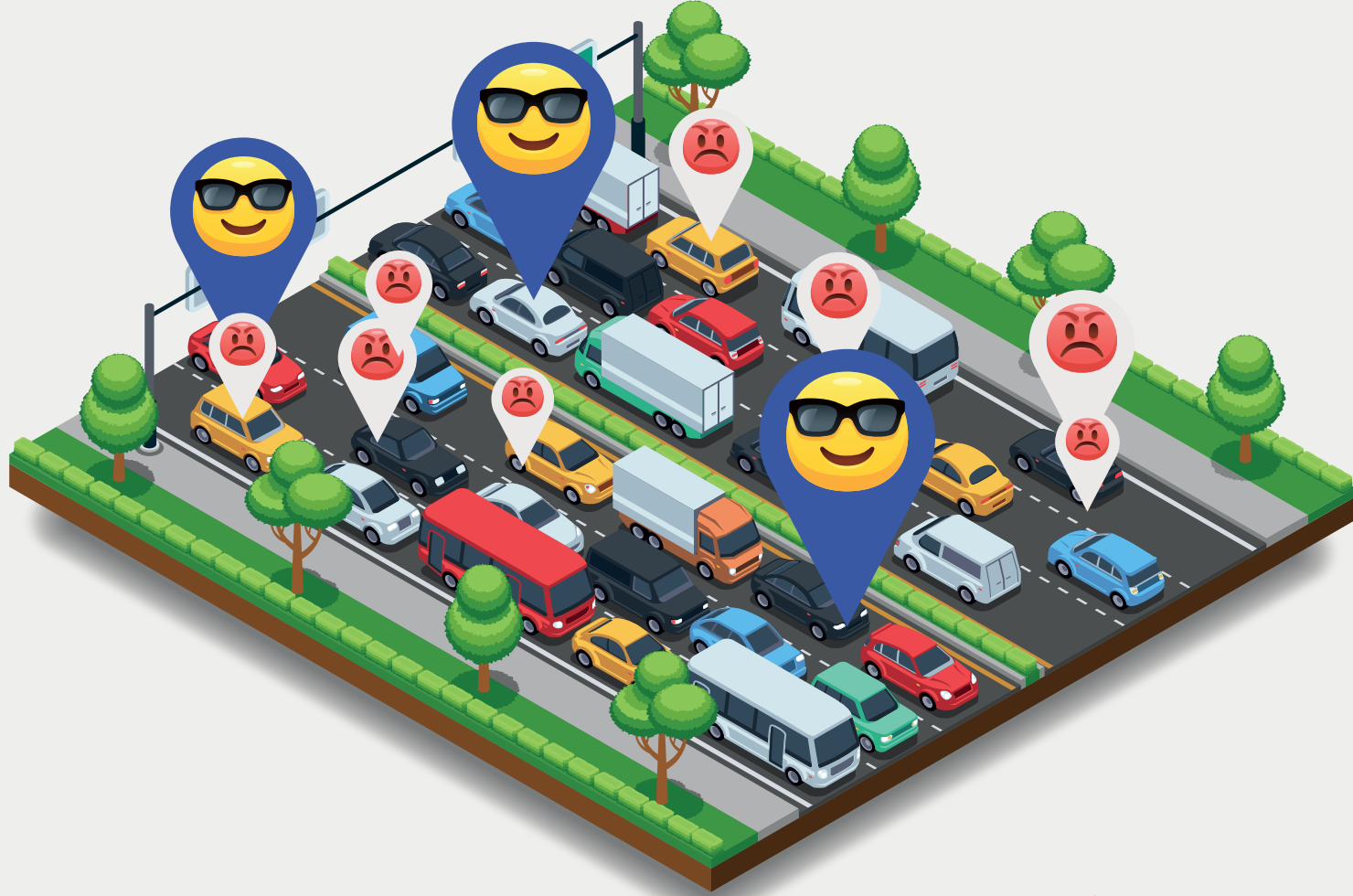
Sesli kitap pazarı hızla büyüyor

Türkiye streaming servisine Mayıs 2018'de 300 sesli kitapla başlayan Storytel, şu anda platformdaki abonelerine 2 binin üzerinde Türkçe sesli kitap, 70 binden fazla İngilizce sesli kitap, 100 binin üzerinde İngilizce e-kitap ve birçok podcast'i sınırsız sunuyor. Storytel Türkiye üzerinden, 2019 yılında toplam 4 milyon 54 bin 400 saat sesli kitap dinlenirken, 2020'nin sadece ilk 6 ayında bu sayı 4 milyon 200 bin saat olarak gerçekleşti. Buna paralel olarak sistem üzerindeki sesli kitap sayısı da aynı oranda büyüdü: 2019 yılında Storytel'e toplam 1000 kitap dahil olmuşken, 2020'nin ilk 6 ayında bu rakam 800'e ulaştı.



GÜLÜMSETEN KASKO

Arabanıza ne kadar düşkün olduğunuzu biliyoruz.
Sevmesi sizden en **ekonomik** kasko bizden!



Hasarsızlık indiriminin
korunması



Vale
hizmeti



Orijinal parça
garantisi



Genişletilmiş kaskoya
göre çok daha
ekonomik



TÜRK NIPPON
SİGORTA

**Maske ve sosyal mesafeden sonra
Covid-19'a karşı alabileceğiniz
en iyi önlem!**

Riskli Hastalıklar Sigortası

**Anadolu Sigorta'dan Riskli Hastalıklar Sigortası yaptırın,
Covid-19 dahil 15'i aşkın riskli hastalığa karşı
kendinizi toplu ödeme ayrıcalığıyla güvence altına alın.**

