



ANADOLU SİGORTA
geleceği InsurTech
ile kurguluyor



Kamyoncuların
sigortası artık
atmayacak!



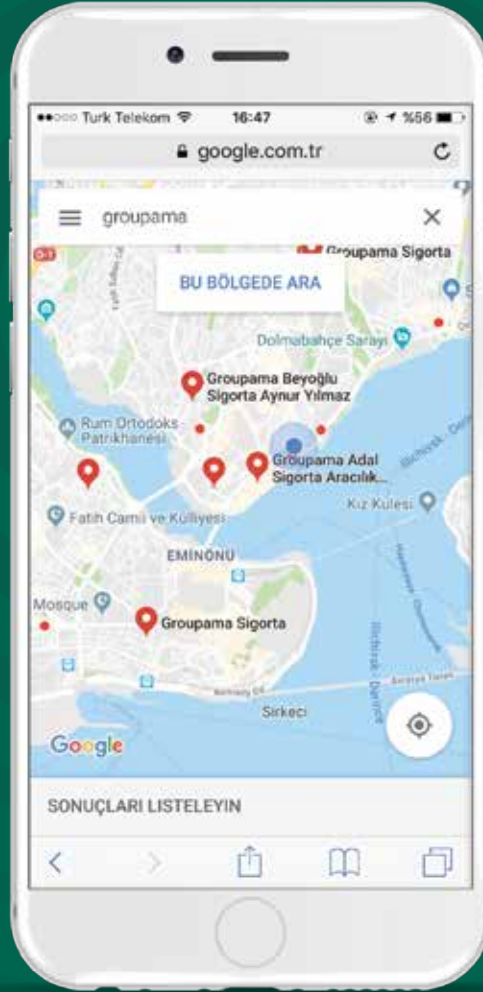
Gönüllü **BES fonlarının**
getirisi enflasyonu
180 puan geçti



**Küresel trendlerden
bölgesel ihtiyaçlara
ERGO ÇÖZÜMLERİ**

GROUPAMA'DAN ÇEKİCİ HİZMETİNDE DİJİTAL BİR ÇÖZÜM: ÇEKİCİ E-TAKİP SİSTEMİ!

- » Konumunu gönder » Yol ve süre olarak çekiciyi cebinden takip et
- » Aracının serviste çekilen fotoğraflarını gör



Yol yardımında daha hızlı ve daha teknolojik gelişmeler ile çözüm sunuyoruz.



2018'de de Ankara konuştu

Klasik olacak ama bir yıl daha bitti. 2019'un yani yeni yılın ilk ayından gün almaya başladık. Peki 2018'de ne oldu, sektör ne kadar büyüdü? Henüz yıllık sonuçlar açıklanmadı ama TSB'nin ilk 11 aylık verilerine bakıldığında sektördeki büyümenin yüzde 20 civarında olduğu görülüyor. Bu da sektörün yılı enflasyon civarında ya da enflasyonun altında bir büyümeyle kapatacağına işaret ediyor. Reel büyümeyi araç satışlarındaki düşüş ile inşaat sektöründeki olumsuz tablonun engellediği söylenebilir. Umarım 2019 yılında tablo değişir ve enflasyonun üzerinde büyüme sağlanır. Zira sigortanın yaygınlaşıp büyümesi hem sigortalananlar için değerleri olan bireyler hem de ülke ekonomisi için büyük önem taşıyor. 2018 yılında sektörün gündemini yine Ankara'dan yapılan açıklamalar belirledi. Otomatik katılımı ilgili düzenlemeler BES tarafına biraz ivme kazandırdı. Reasürans havuzunun kurulması da Ak Parti'nin Meclis'e sunduğu 71 maddelik torba kanun teklifiyle kesinleşti. Tasarı kanunlaştıktan sonra, 3 ay içinde "Türk Reasürans Anonim Şirketi" kurulacak. Tasarıda, sigortacılıkta özellik arz eden risklere karşı teminat sunulamaması ve ürün çeşitliliği konusunda piyasanın yeterli derinliğe ulaşamamasının en önemli sebeplerinden biri olarak reasürans imkanlarına

erişimin sınırlı olması gösterildi. Uluslararası piyasalarda yaşanan daralmalar nedeniyle bazı sektörlerin sigorta teminatı bulamadığına değinilen tasarıda, gerekçe olarak şunlar ortaya kondu:

"Piyasa başarısızlığı olarak tanımlayabileceğimiz bu sorunlar, kamunun müdahaleleri ve kamu tarafından kurulan kurum veya yapılarla aşılmaya çalışmıştır. Dünya uygulamalarına bakıldığında kamu otoritelerinin sigortacılık sektörü tarafından teminat sağlanamayan risklerin sigortalıların veya piyasa ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün geliştirme çalışmalarında bulunmak üzere sigortacılık sektörüne destek sağladığı görülmektedir. Devlete ait kurumlar tarafından direkt sigorta teminatı sunulmakta veya özel reasürans anlaşmaları vasıtasıyla yaşanan teminat sorunları çözülmektedir." Alacak sigortalılarıyla ilgili düzenlemeler de gündemi hayli meşgul etti. PTT tarafından uzun süredir kurulacağı söylenen sigorta şirketleriyle ilgili Ankara kulisleri de İstanbul'dan takip edildi. Kısacası sigorta sektörünün faaliyet gösterdiği İstanbul'da sakin, Ankara'da ise daha hareketli bir yıl yaşandı. Bakalım 2019 neler getirecek, neleri konuşacağız? Enseyi karartmaya gerek yok, yaşayıp göreceğiz. Her zaman olduğu gibi su akıp yolunu bulacak. İyi yıllar.

Künye

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

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli, Burak Taşçı

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94-Fax: 0212 238 72 07

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





14

İhracatçı için yüzde 90 ödeme garantili alacak sigortası
Dünyanın ikinci büyük alacak sigortası şirketi Atradius, ihracatçı Türk şirketlerin alacaklarını tahsil edememesi durumunda, fatura tutarının % 90'ını ödemeyi taahhüt ediyor.

16

Bu dünya Allianz'dan emekli olacıklara güzel!
Allianz Emeklilik Dünyası, Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik BES katılımcılarının emekli olduktan sonra da sistemde kalmasını sağlayarak hayatlarını kolaylaştırıyor.

19

Küresel trendlerden bölgesel ihtiyaçlara ERGO çözümleri
ERGO Türkiye, bağlı bulunduğu Munich RE'nin küresel gücü ve tecrübesinden yararlanarak branşında fark yaratan ürünler geliştiriyor. CEO Yıldırım Türe, kapsamını genişleterek hizmete sundukları Güneş Enerji Santrali ve KOBİ İş Yeri Paket Sigortası gibi ürünlerle iş ortaklarının yanında yer almaya devam ediyor.

22

Artık kamyoncuların sigortası atmayacak!
2019'un ilk yarısında ilk poliçesini kesmeye hazırlanan TMT Sigorta, nakliyecilerin sigorta ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. TMT Sigorta Genel Müdürü Levent Özer, "Sigorta da tıpkı lastik, mazot, yağ gibi kamyoncu esnafın vazgeçilmez ihtiyaçlarından biri. Kasko, trafik ve nakliyat branşlarında nakliyecinin ihtiyacını karşılayacağız" diyor...

25

Sompo Japan Sigorta dijital hayatınızı koruyor
Sompo Japan Sigorta, yeni "Dijital Güvenlik Sigortası" ile kimlik hırsızlığından şifrelerin çalınmasına, internet taramadan virüslere kadar dijital dünyada karşılaşılabilecek birçok farklı risklere karşı güvence sunuyor...

26

Anadolu Sigorta, geleceği InsurTech ile kurguluyor
Anadolu Sigorta, InsurTech ekosistemini destekleyen yatırımlarına devam ediyor. Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Müşterilerimize yeni ürünler sunabilmek, taleplerini hızla karşılayabilmek için günümüzde InsurTech'lerin çevikliği ve enerjilerinden faydalanmak zorundayız" diyor...

28

Billur cama hayat üflüyor!
Ne çok istediği ama kismet olmayan hayali, ne de amansız bir hastalıkla mücadelesi... Asla yılmadı. Şimdi nar gibi camla yeni bir yolda... Billur Manav Arslan, yeni bir başlangıçta...

34

Sigortalıyo.com: "Ölüm Vadisinden" yatırıma doğru
İnternet üzerinden sigorta almak için arama yapanlarla dijital alanda hizmet vermek isteyen sigorta acentelerini bir araya getiren Sigortalıyo.com, tüm startup'ların hayat döngüsünde bulunan ve "ölüm vadisi" denilen aşamayı geçmeyi başardı. Şirketin 2019 hedefi, 3 bin onaylı acentenin 100 bin müşteriye teklif iletilmesine aracılık yapmak...

42

Anadolu Kaplanları için Quick Kefalet Sigortası
Quick Sigorta; Gaziantep, Kahramanmaraş ve Kilis acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda Levent Uluçecen, Maher Holding'in sigortacılık, finans ve teknoloji alanında yeni şirket ve yatırımlarla büyüyeceğini açıklarken; Ahmet Yaşar da Quick Kefalet Sigortası ile Anadolu'daki KOBİ'lere, tacirlere yeni bir kredi limiti tahsis ettiklerini vurguladı...

yazarlar



32

Ali Savaşman
2019 yılının trendi: **Çevik satış**

36

Zeynep Turan Stefan
Amazonifizierung



Anahtar teslim Otomatik BES Garanti Emeklilik'te!

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



Anadolu Sigorta'dan engel tanımayan DEV Kasko

TÜİK'in Nüfus ve Konut Araştırması'na göre Türkiye'de 5 milyona yakın engelli nüfus var. 25-50 yaş grubunda ise engelli sayısı 1 milyonu geçmiş. İşkur istatistiklerine göre ise kamu ve özel sektörde çalışan 110 binin üstünde engelli birey var. Verilerinde de gösterdiği gibi engellilerin sosyal ve iş yaşamına katılma oranları istenen seviyelerde değil. Engelli bireyler özelinde yürütülecek uygulamaların bu istatistikleri pozitif etkilemesi bekleniyor.

Anadolu Sigorta da bu gerçekten yola çıkarak, dünyada ve Türkiye'de engel tanımayan bireyler konusunda

farkındalık yaratmak için çalışan Dünya Engelliler Vakfı (DEV) işbirliğinde yeni bir ürün hayata geçirdi. Hedef kitlesi engel tanımayan müşteriler olan DEV Kasko Sigortası, araç sahiplerinin hasar anında öncelikli hizmet almasını sağlayacak. Engel tanımayan bireylerin temel hak ve ihtiyaçlarından biri olan sigorta hizmetlerinin engelliler açısından erişilebilirliğini sağlayan bu yeni ürünle pert olan araçlar için ÖTV avantajı da sunuluyor. Öncelikler, ihtiyaçlar ve beklentiler tespit edilerek hazırlanan DEV Kasko Sigortası, engel tanımayan bireylerin hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni imzaladı

Anadolu Hayat Emeklilik, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi doğrultusunda Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi ortaklığıyla oluşturulan, özel sektörün küresel en önemli girişimlerinden biri olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPS) imzaladı. İş dünyasında ve toplumsal hayatta kadınların güçlenmesini hedefleyen imzacı şirketler, yönetim kurulu odasından işyerlerine, tedarik zinciri üzerinden topluma varana kadar her noktaya bu prensipleri dahil etme ve uygulama konusundaki niyetlerini ortaya koyuyor.

İnsan kaynakları politikaları, ürünleri ve sosyal sorumluluk projeleriyle fırsat eşitliğini bir ayrıcalık değil hak olarak gördüklerini vurgulayan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacısı olarak

ekonomik ve toplumsal gelişimimizin anahtarının kadınlara fırsat eşitliği sunmak olduğuna inanıyor, böyle bir küresel hareketin parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Fırsat eşitliği bizim için önemli gündem başlıklarından biri. Bu doğrultuda başta insan kaynağımız olmak üzere tüm politikalarımızı fırsat eşitliği üzerine konumluyoruz" diyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'te kadın istihdam oranının yüksekliğine dikkat çeken Erkan, şu bilgileri veriyor:

"Sigorta sektöründeki çalışan kadın oranı yüzde 53'ken şirketimizin insan kaynağının yüzde 62'si kadınlardan oluşuyor. Yüzde 52 ile yüzde 42'lik sektör ortalamasının çok üzerinde kadın yoğun bir müşteri dağılımına da sahibiz. Türkiye ortalamasının yüzde 17 olduğu orta ve üst düzey yöneticiler içerisindeki kadın oranının şirketimizde yüzde 50 olmasıyla gurur duyuyoruz. İşe alım süreçlerimizde



olduğu gibi insan kaynakları stratejimizin tamamında fırsat eşitliğini gözetiyoruz. Ev Hanımları Emeklilik Planı, Kadına Özel Kritik Hastalık Sigortası gibi ürünlerle bu yaklaşımımızı ürün stratejimize de taşıyoruz. Bu yıl 12'ncisini düzenlediğimiz Türkiye'de kadınlara özel ilk ve tek fotoğraf yarışması olan 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler' ile Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunarak kadınlara kendilerini özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyoruz."

Eşyalarınızın yüzünü güldüren koruma: **ERGO Kolay Eşya Sigortası!**

Teminat tutarını sizin belirleyeceğiniz ERGO Kolay Eşya Sigortası ile ister ev sahibi ister kiracı olun eşyalarınız güvende, içiniz rahat.

- Aylık 8 TL'den başlayan taksitlerle **çok hesaplı**
- Hazır planlarla **çok kolay**
- Dakikalar içerisinde **çok hızlı**

Üstelik ERGO Kolay Eşya Sigortası ile **MiniMontaj** hizmetinden yararlanabilir, beyaz eşyadan kombiye acil montaj ihtiyaçlarınızı ücretsiz karşılayabilirsiniz.



HDI Sigorta, sahte hasar hesaplarını DataWalk ile yakalayacak!

HDI Sigorta, sigortacılık alanındaki sahte hasar uygulamalarını tespit etmek amacıyla kullanıcıların hem içteki hem dıştaki büyük veri kümelerini hızlı analiz için tek bir veri deposu bağlamalarına olanak sunan DataWalk programını kullanmaya başladı.

Programı geliştiren Pilab SA'nin CEO'su Pawel Wieczynski, "HDI Sigorta ile sözleşme imzalanması, analitik projelerimizi dünyanın her yanındaki finans kurumlarında uygulamaya hazır olduğumuzu gösteriyor. Bu tür işbirliklerini dünyanın birçok yerinde



uygulamak istiyoruz" diyor. DataWalk işbirliğinin önemini vurgulayan HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık ise şu

değerlendirmeyi yapıyor: "DataWalk programının yaklaşımı sayesinde sahte hasar suç şebekelerinin tespiti son derece etkili ve güvenilir bir şekilde yapılabilecek. Projenin pilot uygulama aşamasında DataWalk programının teknolojisinin, gizli ilişkileri tonlarca veri içinden bir iki günde tespit etmemizi sağladığını gözlemledik. İhtiyacımız olan tam da buydu."



HDI Sigorta "Hatay'ın Melekleri"ne sponsor oldu

HDI Sigorta, Hatay Büyükşehir Belediyespor Kadın Basketbol Takımı ile sponsorluk anlaşması imzaladı. Kuruluşundan bu yana çeşitli spor dalları ve birçok farklı ligde mücadele eden takımlara sponsorluk yapan HDI Sigorta, 25 Kasım Pazar günü HBB Spor Kompleksi ve Yaşam Merkezi'nde Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, HBB Genel Sekreteri Prof. Dr. Mehmet Maden, HDI Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile yönetim kurulu üyelerinin katıldığı bir lansman toplantısı yaptı. Doç. Dr. Lütfü Savaş, toplantıda sponsorluk anlaşmasına yönelik duygu ve düşüncelerini şöyle paylaştı: "Bugün her zaman gururlandığımız kadın basketbol takımımız adına önemli bir gün. HDI Sigorta ile nice başarılar kazanmayı hedefliyoruz. Şu an Avrupa'da en çok konuşulan takım olarak dikkat çekiyoruz. Ailemize yeni katılan HDI Sigorta'nın hem bizlere emeği geçecek hem de kalpleri maçlarda bizimle birlikte



atacak. Taraftar ve destekçi sayımız gün geçtikçe arttırıyoruz ve bu da bizi onurlandırıyor. Desteğiniz için teşekkür ediyor hayırlı uğurlu olmasını diliyorum."

HDI Sigorta'nın Türkiye'de birçok spor branşına destek verdiğini hatırlatan Ceyhan Hancıoğlu ise "HDI Sigorta olarak bugüne kadar çeşitli branşlarda yer alan kulüplere sayısız destek verdik. Elimizden geldiğince Türk

sporunun yanında olmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Hatay Büyükşehir Belediyespor Kadın Basketbol Takımı ile gerçekleştireceğimiz forma sponsorluğu için heyecan duyuyoruz. Son yıllarda büyük başarıların altına imza atan Hatay'ın Melekleri'nin yanında olmak bizleri ayrıca gururlandırıyor. Bu anlaşmanın her iki taraf için de hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Olmaz demeyin, Ziraat Sigorta'ya gelin.

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta



Güneş Sigorta acenteleri Saraybosna'da buluştu

Acente ve müşteri odaklı bir yaklaşım benimseyen Güneş Sigorta, nisan-mayıs aylarında düzenlediği kampanya süresince prim üretiminde başarılı olan acentelerini Saraybosna seyahatiyle ödüllendirdi. 30 Kasım-2 Aralık tarihlerinde düzenlenen seyahate Güneş Sigorta'nın kampanyada başarılı olan acentelerinin yanı sıra Güneş Sigorta Pazarlama Müdürü Bekir Seyfullah Orhan, Acenteler Satış Müdürü Halise Sibel Doğan ve kampanya şartlarını yerine getiren başarılı bölge müdürlükleri çalışanları

katıldı.

Gezinin ilk günü Saraybosna'nın önemli tarihi mekanlarından Başçarşı, Gazi Hüsrev Bey Camii, Saat Kulesi, Latin Köprüsü, Umut Tüneli, İnat Evi, Saraybosna Katedrali ve Sonsuz Ateş Anıtı ziyaret edildi. Gezinin ikinci gününde ise Bosna Hersek'in en gözde mimari eserlerinden biri olan Mostar Köprüsü ziyaret edilip ardından şehir turu yapıldı. Saraybosna'nın tarihi mekânlarını keşfeden ve yöresel lezzetleri deneyimleyen Güneş Sigorta acenteleri, 3 günlük tur boyunca keyifli anlar geçirdi.

ERGO Kutup Yıldızı acenteleri "Kırmızı Şehir"i keşfetti

ERGO Türkiye, elde ettikleri performans sonuçlarıyla öne çıkan en başarılı acenteleriyle her yıl gerçekleştirdiği yurtdışı gezilerine bir yenisini ekledi. Kuzey Afrika'nın egzotik, caddeleri portakal ağaçlarıyla çevrili ve renkli pazarlarıyla dolu Fas'ın Marakeş şehrinde 28 Kasım-2 Aralık tarihleri arasında bir araya gelen ERGO "Kutup Yıldızı" acenteleri, unutulmaz bir deneyim yaşadı. ERGO Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Theo Kokkalas, ERGO Türkiye CEO'su Yıldırım Türe ve ERGO İcra Kurulu Üyesi Suat Oruç'un katılımıyla gerçekleşen seyahatte Kutup Yıldızı acenteleri, "Kırmızı Şehir" olarak bilinen Marakeş'in etkileyici mimarisini ve hareketli günlük yaşamına şahit olma fırsatı yakaladı. Fas usulü havuzlarla donatılmış Majorelle Bahçeleri, 19'uncu yüzyıldan kalma Bahia Sarayı, bölgenin popüler



noktalarından Djemma el Fna Meydanı, Fas hanedanının ihtişamını yansıtan ve UNESCO tarafından "Dünya Mirası" olarak kabul edilen, Atlas Okyanusu kıyısında eski Portekiz şehri Essaouira gibi yerleri gezen, 4x4 jeep'lerle Atlas Dağları turu yapan acenteler, şehrin panoramik

manzarasının ve ünlü pazarlarının tadını çıkardı.

Afrika, Arap, Berberi ve Avrupa kültürlerinin harmanlandığı, batı ile doğu sentezi Marakeş'in kültürünü her adımda yaşayan Kutup Yıldızı acenteleri, Marakeş Turu'ndan keyifli anılarla ayrıldı.

Otomatik BES'e
kademeli geçişte son faz!
[5-9] çalışanı olan işyerleri için düğmeye basıldı.



%25
Devlet Katkısı

1.000 TL
Devlet Katkısı

Emeklilikte
%5 Ek Devlet
Katkısı

1 Ocak 2019'dan itibaren, [5-9] çalışanı olan işyerleri, 45 yaşını doldurmamış çalışanlarını Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil ediyor.



Türkiye
Sigorta Birliği

Yönetici sorumluluk teminatıyla imzalar da Unico güvencesinde

Günümüz iş dünyasında doğru ve hızlı kararlar alan ve değişikliklere çabuk adapte olabilen işletmeler fark yaratıyor. Yöneticilerin günümüzün bu değişen şartları doğrultusunda aldığı stratejik kararlar bazen şirketlere telafi edilmesi kolay olmayan zararlar verebiliyor. Unico Sigorta, belli başlı yangın ürünleri içerisinde seçimli olan yönetici sorumluluk teminatıyla, yöneticilerin görevleri sırasında yaptıkları hatalar sebebiyle hukuken sorumlu olacakları yasal tazminatlarına ve savunma masraflarına karşı finansal koruma sağlıyor. Yönetici sorumluluk teminatı; Otel Paket, Site Paket, Endüstriyel Paket, Kobim Güvende ve Kobi Paket ürünlerine eklenebiliyor. İstihdam uygulamalarına ilişkin sigortalı kişilere yöneltilen tazminat talepleri ile adli teminat ve resmi



kefalet giderlerini de kapsayan yönetici sorumluluk teminatı, Türkiye genelindeki işletmelerin yönetim kadrosunun aldığı kararlardan doğabilecek zarar ve riskleri teminat altına alıyor. Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Şirketlerin günümüz şartlarına uyum sağlamak için hızlı hareket etmesi, bu çevikliğe sahip olabilmek için de

kendini güvence altında hissetmesi gerekiyor. Unico Sigorta olarak yöneticilerin yanındayız. Yöneticiler, aldıkları muhtelif kararlarda kusurlu oldukları takdirde, hem şirkete, hem pay sahiplerine hem de şirket alacaklılarına karşı verdikleri zararlardan sorumlu. Unico Sigorta Yönetici Sorumluluk Teminatı ile artık attığınız imzalar da güvence altında" diyor.

Recai Dalaş'a Sompō Japan'da önemli görev

32 ülkede faaliyet gösteren uluslararası sigorta grubu Sompō Japan Nipponkoa, 30 milyar doları aşan toplam prim üretimi, 76 bin fazla çalışanı ve 28 milyondan fazla müşterisiyle Japonya'nın ve dünyanın sayılı sigorta grupları arasında yer alıyor. 2010 yılında Fiba Sigorta'yı satın alarak Türkiye pazarına giren grup, Sompō Japan Sigorta'nın gösterdiği sürdürülebilir büyüme ve kârlılık performansını gözетerek dünya genelindeki perakende operasyonlarını Sompō Japan Sigorta Türkiye CEO'su Recai Dalaş'a bağlama kararı aldı.



Recai Dalaş

Grubun Japonya dışındaki dünya perakende operasyonlarından ve tüm ülkelerden sorumlu olarak platformun CEO'lüğünü üstlenen Dalaş, mevcut görevini de sürdürecektir.

Japonya dışında perakende hattında yer alan tüm ülkelerin Türkiye'den yönetilmesi, içinde bulunulan ekonomik koşullar açısından da önemli bir mesaj olarak algılanıyor. Bu yapılanma, aynı zamanda İstanbul'un jeostratejik pozisyonunun bir finans merkezi olarak yeniden değer kazanmaya başladığını gösteriyor. Yeniden yapılanmayla ilgili şirket yönetimi şu açıklamayı yaptı:

"Son 2 yılda yüzde 40'ın üzerinde özsermaye kârlılığı elde eden Sompō Japan Sigorta, Sompō Grubu ve Türkiye sigorta pazarında teknik kârlılık ve sürdürülebilir büyüme performansı açısından başarılarıyla ön plana çıkıyor. Son 10 yılda en hızlı büyüyen ve sürekli kâr eden sigorta şirketi olan Sompō Japan Türkiye'nin bu başarısının altında yönetim istikrarı, sağlam bir kurum kültürü, güçlü insan kaynağı ve doğru riske doğru fiyat verme becerisi yatıyor. Sompō Global'in CEO Recai Dalaş ve Sompō Japan Sigorta Türkiye yönetimine duyduğu güvenin yanı sıra Türkiye ve İstanbul'un çok sayıda ülkenin bağlı olduğu bir merkez bölge ilan edilmesi de Türkiye'nin geleceği ve istikrarına duyulan güvenin somut bir göstergesi olarak ön plana çıkıyor."



Siz de kendinize ve sevdiklerinize değer verin!

#kadinlaradeğer

kadinadeğersigortasi.com

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

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

bnpparibascardif.com.tr  BNPPCardifTR  BNPPCardifTurkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

İhracatçı için yüzde 90 ödeme garantili **ALACAK SİGORTASI**

Dünya çapında ticari alacak sigortası, kefalet sigortası ve tahsilat hizmetleri sunan İspanya merkezli Atradius, 2007 yılından bu yana Türkiye’de de faaliyet gösteriyor. Atradius, güvenli ticaret ve ihracata dayalı büyüme için risk yönetiminde destek olarak ihracatçı şirketlerin yeni pazarlara açılmasını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Alacak sigortasıyla geleceğini güvence altına almak isteyen şirketler, yaptırdıkları poliçeyle birlikte çalıştıkları mevcut veya potansiyel müşterilerinin finansal analizlerini önceden bilerek ticaretlerinde minimum risk alıyor. Sahip olduğu bilgi ağıyla risk analiz partneri olarak da rol üstlenen Atradius, poliçe sahibi şirketlerin beklenmeyen hasarlara maruz kalmasını önlerken, nakit akışlarının etkilenmemesi için de gerekli planlamayı yapabilmelerini sağlıyor. Atradius, Türk şirketlerine yurtdışında çalışmak istedikleri yabancı şirketlerin kredibilite değerlendirmesinin yanı sıra limitleri kapsamında yapılan satışların bedellerinin ödenmemesi durumunda toplam tutarın yüzde 90’ını ödemeyi taahhüt ediyor.

Avantajlı sektörler, potansiyeli yüksek pazarlar

2019 yılında yüzde 50 büyüme hedefleyen Atradius Türkiye, yeni pazarlarda müşteri kazanmak isteyen firmalara bir

Dünyanın ikinci büyük alacak sigortası şirketi Atradius, ihracatçı Türk şirketlerin alacaklarını tahsil edememesi durumunda, fatura tutarının yüzde 90’ını ödemeyi taahhüt ediyor...



Taner Işık

anlamda ihracat danışmanlığı yapıyor. Atradius Türkiye Genel Müdür Taner Işık, başta tekstil, demir-çelik, otomotiv ve beyaz eşya olmak üzere imalata dayalı tüm sektörlerin ihracat konusunda avantajlı konumda

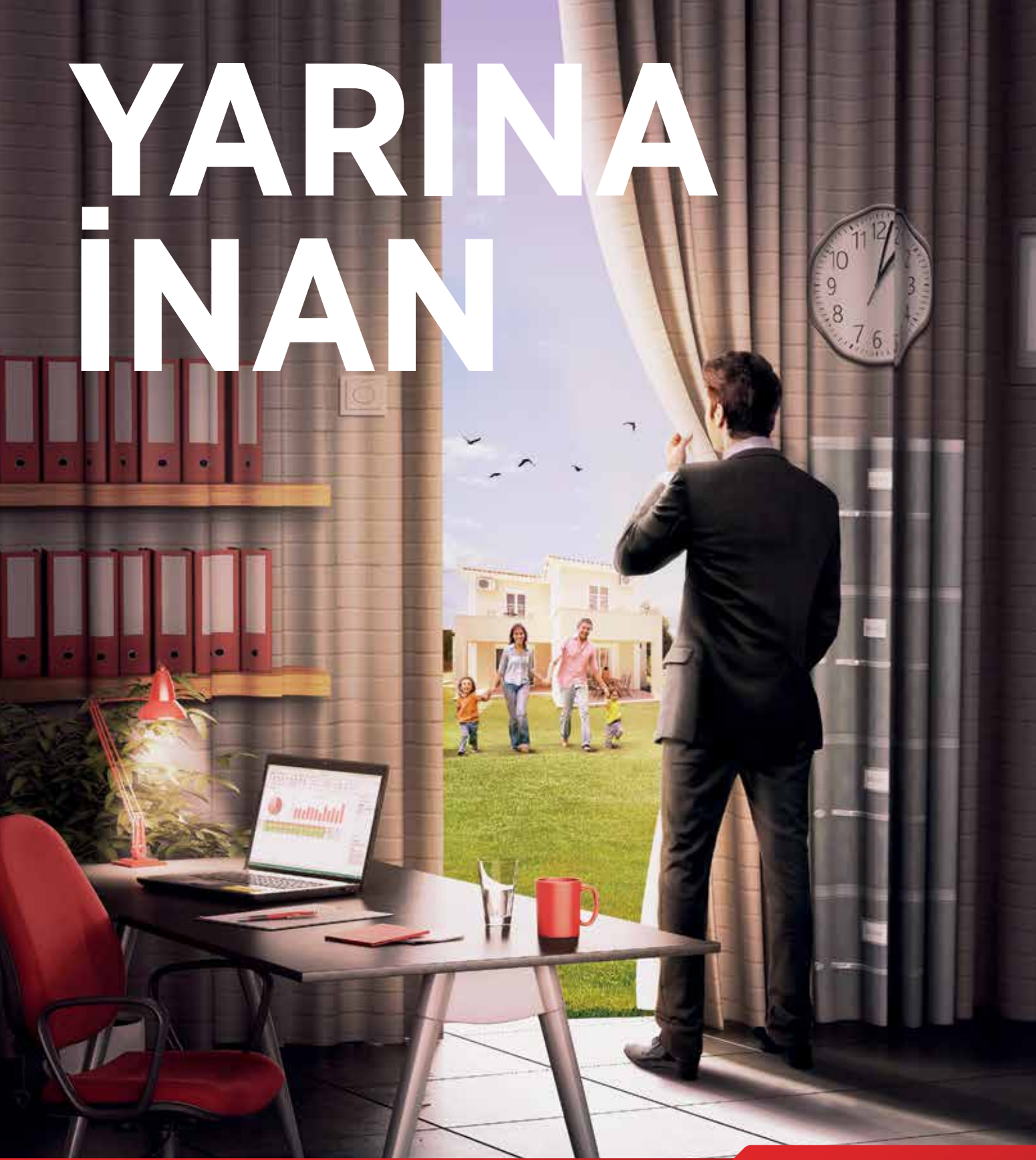
olduğunu düşünüyor. Özellikle ekonomisinde yüksek büyümeyi sürdüren Kuzey Amerika’nın ihracat için öne çıkan bölgelerin başında geldiğini belirten Işık, Sahra Altı Afrika ve Güney Amerikada bazı ülkelerin Avrupa Birliği gibi geleneksel pazarlara kıyasla ciddi büyüme potansiyeli taşıdığını ifade ediyor.

Satışların azaldığı, finansman ulaşımının zorlaştığı ve likidite sorununun arttığı dönemlerde alacak sigortası poliçesi bulunan şirketlerin güvenli ticaret yapmaya devam edebildiğini hatırlatan Taner Işık, bu noktada Atradius’un üstlendiği rolü şöyle anlatıyor:

“50’den fazla ülkede, 160 ofis ve 4 bine yakın çalışanımızla sahip olduğumuz bilgi birikimini Türkiye’deki iş ortaklarımıza aktarıyoruz. Uzun vadede şirketlere kazanç oluşturma yönünde de yardımcı olan alacak sigortasının Türkiye’de daha çok şirket tarafından etkili bir şekilde kullanılması ve alacak sigortasının faydalarının aktarılması için de çalışmalarımızı devam ettirirken, Türk firmalarının yerel ve küresel gereksinimlerini detaylı şekilde inceleyip onlara en doğru çözümleri sunuyoruz. Atradius olarak amacımız risk yönetimindeki bilinci artırarak iş ortaklarımızla birlikte güvenli büyümek.”



YARINA İNAN



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



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik

Allianz Emeklilik Dünyası, Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik BES katılımcılarının emekli olduktan sonra da sistemde kalmasını sağlayarak hayatlarını kolaylaştırıyor. Programdan, bireysel emeklilik sisteminde emeklilik hakkını elde etmeye en fazla 60 ayı kalanlar ile emeklilik hakkını kazanarak birikimlerine devam edenler veya emeklilik gelir planına geçiş yapan müşteriler faydalanabiliyor...

Bu dünya Allianz'dan emekli olacaklara güzel!

Allianz Türkiye'nin, bireysel emeklilik sisteminde (BES) emeklilik hakkı kazanan müşterilerini sistemde tutarak birikimlerine devam etmelerini sağlamak amacıyla hayata geçirdiği Allianz Emeklilik Dünyası programından, emeklilik hakkını elde etmeye yaklaşan ya da halihazırda emeklilik hakkını elde etmiş Allianz müşterileri faydalanabiliyor. Programla ileri yaşlarda artan sağlık hizmetleri konusunda destek vermenin yanı sıra kişilerin emeklilik dönemi tasarruflarını artırıcı etki sağlayacak alışveriş, sağlık, seyahat gibi giderlerini azaltıcı imkânlar sunarak müşteri ihtiyaçlarını karşılamak amaçlanıyor. Allianz Emeklilik Dünyası kapsamında Allianz müşterilerine birikim tutarlarına göre "Kolay Yaşam", "Güvenli Yaşam", "Rahat Yaşam", "Keyifli Yaşam", "Mutlu



Yaşam" olmak üzere 5 farklı pakette seçenekler sunuluyor. Paketlerde sağlıktan alışverişe, sosyal ve kültürel yaşam hizmetlerinden ulaşım kadar birçok alanda emeklilerin hayatını kolaylaştıracak hizmetler yer alıyor. Göz sağlığı hizmetleriyle emeklilere yılda 1 defa ücretsiz göz taraması, diğer tüm tetkik ve ameliyatlarda ise yüzde 30'a varan indirim sağlanıyor. Diş sağlığı hizmetleri kapsamında yılda 1'er defa olmak üzere ücretsiz diş hekimi muayenesi, diş taşı temizliği, diş röntgen filmi avantajı sunuluyor. Emekliler diğer dental hizmetlerde ise Türk Diş

Hekimleri Birliği Taban Fiyat Tarifesi indiriminden yararlanıyor. "Konut Asistans" kapsamında dahili su tesisatı ve elektrik tesisatı, çilingir ve cam hizmeti ile güvenlik hizmetleri veren program "check-up" hizmetlerini de kapsıyor. Bu kapsamda emeklilere; doktor değerlendirme, tam kan sayımı, akciğer grafisi, tam idrar tahlili, sedimentasyon, açlık kan şekeri, total kolesterol ve EKG hizmetleri sunuluyor. Allianz Emeklilik Dünyası, seyahat indirimleri hizmetiyle tarife üzerinden yüzde 20 indirimli deniz taksi, yüzde 30'a varan indirimli tekne kiralama, seyahat danışmanlık ve indirimli

araç kiralama avantajı sunuyor. Allianz Emeklilik Dünyası kapsamında sunulan paketlerde ayrıca konut sigortası indirimi, 700'ü aşkın restoranda yüzde 50'ye varan indirimleri kapsayan Gastro Club üyeliği, kombi ve klima bakım hizmetlerinin yanı sıra halı yıkama ve kuru temizleme hizmetleri, araç bakım hizmetleri, ücretsiz seyahat sağlık sigortası, hobi kulüplerinde yüzde 40'a varan indirim ve yurtdışı danışmanlık gibi seçenekler de yer alıyor.

Ömür uzadıkça emeklilik dönemi ihtiyaçları da artıyor

TÜİK'in Mart 2018'de açıklanan "İstatistiklerle Yaşlılar, 2017" çalışmasına göre Türkiye'de yaşlı nüfus oranı son 5 yılda yüzde 17 arttı. 65 ve daha yukarı yaş nüfusu 2013 yılında 5 milyon 891 binken 2017 yılında 6 milyon 895 bin kişi oldu. Nüfusun yüzde 8.5'inin 65 yaşın üstünde olduğu ülkemizde nüfusumuz yaşlanmaya devam ediyor. Türkiye'de yaklaşık iki çalışanın bir emekliyi finanse ettiği sosyal güvenlik sisteminde çalışanların emekli olduklarında mevcut maaşlarının ortalama yüzde 55'ini alabildiğine dikkat çeken Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Emeklilikle birlikte insan hayatında bir yandan yeni bir dönem başlarken bir yandan da ekonomik, sosyal, kültürel ve sağlıkla ilgili ihtiyaçlarında artış görülüyor. Bu yüzden aktif olarak gelir elde edildiği çalışma hayatı süresince disiplinli bir şekilde birikim yapmak, yarınları güvence altına almak açısından son derece önemli. İşte bu noktada tasarruf açığının kapatılmasında en önemli unsur bireysel emeklilik sistemi. Allianz Türkiye olarak katılımcılarımızın



sistemden emekli olduktan sonra da sistem içinde kalmalarını sağlayarak hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla Allianz Emeklilik Dünyası programını başlattık" diyor.

Tamamlayıcı emeklilik sistemlerinin önemi artıyor

Allianz Türkiye'nin müşteri ihtiyaçlarına odaklanarak geliştirdiği ürünlerle pazarda farklılaştığını vurgulayan Taylan Türkölmez, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Emekli olarak geçirilen sürenin ciddi anlamda uzamasıyla birlikte sosyal güvenlik sistemi üzerindeki artan yük, kişilerin hayat standartlarını koruyabilmeleri için bireysel tasarrufların ve tamamlayıcı emeklilik sistemlerinin önemini artırıyor. Yaşlılıkla birlikte, işin sağlık boyutunda zihinsel ve fiziksel kayıpların yaşanması, kişinin

günlük yaşam aktivitelerinde ve kişisel bakımında bağımsız hareket edememesi ve bir başkasına gereksinim duyması, yaşlılığı sıkıntılı bir döneme dönüştürüyor. Bu da kişinin sosyo-ekonomik durumunu daha önemli kılıyor. Finansal riskler tarafında ise sağlık harcamalarının arttığı, çalışma imkanlarının ve gelirlerin azaldığı bir ortamda tasarruf bilincinin artırılması ve iyi bir emeklilik kurgusunun gerekliliği ortaya çıkıyor. Allianz Emeklilik Dünyası ile müşterilerimizin emekli olduktan sonra da yaşam standartlarını korumalarını sağlamayı amaçlıyoruz. Programdan bireysel emeklilik sisteminde emeklilik hakkını elde etmeye en fazla 60 ayı kalanlar ile emeklilik hakkını kazanarak birikimlerine devam edenler veya emeklilik gelir planına geçiş yapan müşterilerimiz faydalanabiliyor." 

Küresel trendlerden bölgesel ihtiyaçlara **ERGO** çözümleri

ERGO Türkiye, bağlı bulunduğu Munich RE'nin küresel gücü ve tecrübesinden yararlanarak branşında fark yaratan ürünler geliştiriyor. CEO Yıldırım Türe, kapsamını genişleterek hizmete sundukları Güneş Enerji Santrali ve KOBİ İş Yeri Paket Sigortası gibi ürünlerle iş ortaklarının yanında yer almaya devam ediyor

Alman Munich RE'nin Türkiye'deki iştiraki ERGO Türkiye, büyüme stratejisini elementer branşlara odaklanarak sürdürüyor. Şirket, bu çerçevede geliştirip önceki yıl daha da güçlendirdiği Güneş Enerji Santrali ürünüyle piyasada standart olarak sağlanan yangın, yangına bağlı kâr kaybı, makine kırılması, makine kırılmasına bağlı kâr kaybı ve sorumluluk teminatlarının yanı sıra performans kaybı bedelini piyasadaki örneklerinden daha yüksek limitler çerçevesinde teminat altına almaya başlamıştı. KOBİ'lere yönelik ürünleriyle de dikkat çeken ERGO Türkiye, 1500 acentesiyle bu yıl da elementer branşlar ağırlıklı büyümeyi hedefliyor. ERGO Türkiye CEO'su Yıldırım Türe ile sektörün ilk 10 aylık verilerinin yanı sıra bu stratejinin ayrıntılarını konuştuk...



Yıldırım Türe

Sektör açısından 2018 yılının ilk 10 ayı nasıl geçti? Hangi branşlar daha çok büyüdü?

Politik ve ekonomik gelişmelere baktığımızda 2018'in uluslararası piyasalarda dalgalanma yılı olarak

kayda geçtiğini belirtebilirim. Her sektör yerel ve küresel bazda bu gelişmelerden ve belirsizliklerden etkilendi. Sigorta sektörü özelinde bir değerlendirme yapacak olursak,

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından açıklanan verilere göre yılın ilk 10 ayında, 38 milyar lirası hayat dışı branşlarda olmak üzere 44 milyar TL civarında toplam prim üretildi. Bir önceki yıllara kıyasladığımızda hayat dışı branşlarda yaklaşık yüzde 20, toplam üretimde ise yüzde 18 civarında büyüme oldu. Bu veriler de sektörümüzdeki büyüme ve gelişmenin devam ettiğini gösteriyor. Branş bazında -ki bu branşlar için biz de yoğun mesai harcıyoruz- nakliyatın yüzde 31.2, yangın ve doğal afet sigortalarının yüzde 19.7, kaskonun ise yüzde 12.2 büyüdüğünü görüyoruz. Şirketlerin 2018 ajandasına baktığımızda özellikle kasko branşına yoğunlaşıldığını görüyoruz. Kurlardaki dalgalanmalara bağlı maliyet artışlarının primlere mümkün olduğunca yansımaması sektör olarak hassasiyet gösterdiğimiz konuların başında geliyor.

ERGO Türkiye'nin elementer branşlara ilgisi malum... Ürün geliştirirken nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Öncelikle belirtmek isterim ki ERGO Türkiye olarak iş stratejimizi geliştirirken, grubumuzun ve hissedarımız Munich Re'nin bilgi birikimi ve deneyimlerini yakından takip ediyoruz. Küresel trendlerin yanı sıra ülkemizin hayat koşulları, yaşam biçimi ve ihtiyaçlarını öngörerek yoğunlaşmamız gereken branşları belirliyoruz. Bir yandan da yıl içerisinde elde ettiğimiz performansları branş bazında inceliyor, tüm birimlerimizle işbirliği içerisinde raporluyor ve verilerimizi dikkatlice analiz ediyoruz. Büyüme sağladığımız branşlarda neleri daha iyi hale

getirebileceğimizi düşünürken, beklentimizin altında performans gösterdiğimiz alanlarda da şapka'yı önümüze koyarak gerekli muhakemeyi yapıyoruz. 2018 stratejimizi şekillendirirken de yine bu bakış açısıyla hareket ettik ve ilk olarak Güneş Enerji Santrali ürünümüzün kapsamını daha da zenginleştirerek yılın ilk dönemlerinde piyasaya sunduk. Yenilenebilir enerjiye yönelik farkındalığın giderek arttığı günümüzde bu alana yapılan yatırımları güvence altına almanın bir sorumluluk olduğunu düşünüyoruz. KOBİ İş Yeri Paket Sigortası'nı da ülkemizin ekonomik gelişimine öncülük eden KOBİ'lerimizin karşılaşılabileceği tüm risklere karşı koruma sağlayacak şekilde geliştirdik. Kasko da şirketimiz için her daim önem taşıyan, lokomotif branşların başında geliyor. Konut sigortası da sektörün en kapsamlı teminatını içermesi bakımından hem iş ortaklarımız hem de müşterilerimiz nezdinde fark yaratan, üzerinde hassasiyetle durduğumuz bir diğer kategori oldu.

Yine Munich Re'nin bilgi birikimi ve vizyonu çerçevesinde geliştirdiğimiz tamamlayıcı sağlık ürünümüzü de kendimize oldukça güvenerek ve uzun yıllar bu alanda faaliyet göstereceğimizi öngörerek büyüme stratejimizin odağına yerleştirdik. Munich Re sağlık alanında dünyanın önde gelen şirketleri arasında. Biz de bu tecrübeden faydalanarak kendi rotamızı oluştururken rekabetçi stratejiyle hareket ediyor, kârlı büyümenin yanı sıra toplumumuzda tamamlayıcı sağlık sigortasının gerekliliğine dair farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz.

Güneş Enerji Santrali Sigortası hangi ihtiyaçtan yola çıkılarak geliştirildi, hedef ve beklentileriniz neler?

Bildiğiniz gibi, gezegenimizin bugününü ve geleceğini tehdit eden iklim değişikliğinin ana nedeni fosil yakıtlar. Yani iklim düzeni değişiyor ve buna doğa değil ne yazık ki biz insanlar sebep oluyoruz. Yeraltından fosil yakıtları çıkararak karbondioksit salınımına yol açıyoruz. Artan nüfus ve teknolojik gelişmeleri de göz



önünde bulundurduğumuzda enerji ihtiyacımız her geçen gün artıyor. Bu noktada güneş enerjisi çevre ve iklim dostu, yenilenebilir ve sürdürülebilir bir alternatif olarak öne çıkıyor.

ABD, Çin ve Avrupa başta olmak üzere tüm dünyada giderek artan güneş enerjisi yatırımlarını, ülkemizde yaşanması muhtemel iklim değişikliği risklerini en aza indirmek ve artan tüketimi karşılamak açısından önemsiyoruz. ERGO Grubu ve hissedarımız Munich RE'nin sahip olduğu vizyon ve deneyim rehberliğinde biz de ERGO Türkiye olarak mevcut Güneş Enerji Santrali ürünümüzü geliştirdik. Güneş enerjisi üretiminin önemine yönelik farkındalık yaratmak ve en önemlisi yatırımcılara destek olmak amacıyla geliştirdiğimiz ürünümüzle piyasada standart olarak sağlanan yangın, yangına bağlı kâr kaybı, makine kırılması, makine kırılmasına bağlı kâr kaybı ve sorumluluk teminatlarının yanı sıra performans kaybı bedelini piyasadaki örneklerinden daha yüksek limitler çerçevesinde teminat altına alıyoruz. Ayrıca, sektörde "lack of sun" olarak bilinen ve yetersiz ısıma kaynaklı performans kayıplarını da temin etme garantisi vererek sektörümüzde bir ilke imza atıyoruz.

Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmak misyonuyla kendimizi güneş enerji santralleri sigortacılığı alanında her geçen gün geliştirirken önemli ortaklıklara imza atıyor, sektörün önde gelenleriyle uzun vadeli işbirlikleri yapıyor ve gezegenimizin sürdürülebilirliğine olabildiğince katkı sağlamayı hedefliyoruz.



Biraz da KOBİ'lere yönelik ürünleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Ekonominin itici gücü olan KOBİ'leri desteklemenin ve risklerini minimize etmenin öneminin farkındayız. Artan rekabet, riskli yatırımlar, likidite yönetimi problemleri gibi KOBİ'leri kırılgan hale getiren bu atmosferde ERGO Türkiye olarak iş insanlarının, girişimcilerin risklerini paylaşmayı bir sorumluluk olarak görüyoruz. Bu çerçevede mevcut ürünümüzün özelliklerini daha kapsamlı hale getirdik ve "KOBİ İş Yeri Paket Sigortası"nı iş ortaklarımızın hizmetine sunduk. Yangın, hırsızlık, doğal afet, komşulara, kiracılara ve maliklere verilecek zararlar, iş durması, sel ve su baskını, cam kırılması ve elektrik hasarları dâhil olmak üzere birçok riske karşı oluşturduğumuz geniş kapsamlı teminatlarla KOBİ'lerimizin yanında yer alıyoruz.

Bu ürünümüz, elektronik cihaz ve makinelerde meydana gelen zararlar ile üçüncü şahısların ve çalışanların başlarına gelebilecek zararları da teminat altına alıyor. Sunduğumuz pek çok teminata ek olarak dâhili su tesisatı, elektrik tesisatı, çilingir hizmeti, cam hasarları, doktor/ambulans ile iş güvenliği gibi asistans

hizmetleriyle KOBİ'lerin 7/24 çözüm ortağı olarak üzerimize düşen sorumluluğu yerine getiriyoruz.

Son yıllarda sıkça görülen doğal afetler sigortacıları ne gibi önlemler almaya, ne tür ürünler çıkarmaya zorluyor? Sizce doğal afetler önümüzdeki yıllarda da sigortacılar için sorun olmaya devam edecek mi?

Öngörülemesiz oluşlarıyla çok kısa bir süre zarfında geniş kitleleri etkileyen doğal afetler, toplumsal kayıplarla beraber ekonomik açıdan da büyük hasarlar oluşturabiliyor. Nitekim önceki yıl dolu ve sel olaylarıyla bu durumu bizler de çarpıcı biçimde deneyimledik. 18 ve 27 Temmuz 2017'de İstanbul'da yaşanan sel ve dolu felaketleri ile 21 Temmuz Gökova Depremi'nin ardından 829 bin hasar tespiti yapıldı ve sektörümüz 300 milyon TL civarında hasar ödedi.

Bu verilerin de çarpıcı biçimde gösterdiği üzere iklim değişiklikleri sonucu oluşan doğal afetler, sektörümüzün yakın gelecekte karşı karşıya kalabileceği en önemli risklerin başında geliyor. Dolayısıyla sektör olarak yeni risklere karşı hazırlıklı olmak, risk değerlendirme parametrelerini düzenli olarak ölçümlemek ve güncellemek

sektörümüzün sürdürülebilir kârlılığı için önem taşıyor. Biz de ERGO Türkiye olarak uluslararası ve yerel uzmanlığa sahip kuruluşların bilgi birikiminden faydalanarak, sahip olduğumuz uzmanlığı her zaman ileri taşımaya, müşterilerimizi doğru fiyat ve teminatlarla olası risklere karşı koruma altına almaya devam ediyoruz.

ERGO Türkiye kendini bir “acente şirketi” olarak tanımlıyor ve bunu hemen her platformda dile getiriyor. Şirketinizin acentelere bakış açısını, bu konuda yürüttüğü çalışmaları anlatabilir misiniz?

Acentelerin tüm sigorta şirketlerinin bel kemiği olduğunu ve şirketler ile müşteriler arasında köprü görevi gördüğünü her fırsatta dile getiriyorum. TSB tarafından paylaşılan Eylül 2018 verilerine baktığımızda, ülke çapında toplam prim üretiminin yüzde 54’ünün acente kanalıyla gerçekleştiğini, hatta bu oranın hayat dışı sigortalarda yüzde 61’lere kadar çıktığını görüyoruz. Biz her zaman acente odaklı bir şirket olarak sektörde yerimizi aldık ve tüm iş stratejimizi iş ortaklarımızla birlikte büyüme, gücümüzü birbirimizden almak üzere şekillendirdik. Bu çalışmalarımızın, yaklaşımımızın meyvesini de yine TSB tarafından paylaşılan verilerde, acente kanallı dağıtım oranı ortalamasının çok çok üzerine çıktığımızı görerek topluyoruz. 1500’ü aşkın acente ve brokerimizle ülke çapında yürüttüğümüz başarılı çalışmalar bize doğru bir yolda olduğumuzu gösteriyor.

ERGO Türkiye olarak yüz yüze ve şeffaf iletişime çok önem veriyor, her fırsatta acentelerimizle bir araya gelerek sorunlarını, önerilerini, tavsiyelerini

ERGO

dinliyoruz. Son dönemlerde yükselen kurlar nedeniyle gelir/maliyet tablolarında bir dengesizlik yaşandığını çok iyi biliyoruz. Bu yüzden farklı ek komisyon ve kampanya modelleri üzerinde çalışarak acentelerimizin bu süreçten olabildiğince az etkilenmelerini hedefliyoruz.

Dijitalleşme çalışmaları başta acenteleri epey rahatsız etmişti. Bu konuda bir denge sağlanabildi mi?

Çağımızı etkisi altına alan dijitalleşme tüm sektörler gibi sigortacılığı da etkiliyor. Müşterilerimizin ihtiyaçları, tüketim davranışları değişiyor ve bu iklimde acentelerimizin rolü de bir dönüşüm geçiriyor. Bu öngörüyle acentelerimizi geleceğe hazırlamak, dijital dönüşüme hızlı adapte olabilmelerini sağlamak için IT altyapıları ve mobil uygulamalarımızla mesleki yetkinliklerini daha da artırmak için mesai harcıyoruz. Bu çerçevede geliştirdiğimiz dijital uygulamamız “ERGO’m Mobil” ile acentelerimizin işlerini oldukça kolaylaştırdığımızı söyleyebilirim. Yüzde 60’lara varan penetrasyon oranına

sahip uygulamamızla acenteler diledikleri yerde ve zamanda müşterileri için kasko teklifi alabiliyor, müşteri bazlı poliçe görüntüleyebiliyor ve hasar işlemlerini takip edebiliyor. Ayrıca katıldıkları kampanya bilgileri, skor puanları ve Şehir Kulübü statülerini takip edebiliyor; öneri ve şikâyetlerini bizlerle bu platform üzerinden paylaşabiliyorlar. Bu noktada acentelerimize ısrarla dijital süreçleri faaliyetlerinin odağına yerleştirmelerini öneriyoruz. Zira bu dönüşümle acentelerin sektördeki konumunun değişeceği bir gerçek. Teknolojinin hızlı gelişimine bağlı olarak dijital satışın gün geçtikçe önem kazandığı bu çağda, acenteler bir yandan bu sürece adapte olmalı bir yandan da bilgi birikimi ve donanımlarını sürekli olarak güncel tutarak birer danışan, bilen olarak toplumumuzun sigorta ihtiyaçlarını analiz edebilmeli. Doğru ve çözüm odaklı bilgilerle müşterilerin değişen ihtiyaçlarına rehberlik eden ve etkin bir şekilde dijitalleşen acentelerin gelecekte de varlığını sürdüreceğine inancımız tam.

ERGO’DAN TC KİMLİK NUMARASIYLA KASKO TEKLİFİ ALABİLİRSİNİZ

Yıldırım Türe, Munich Re’nin hayata geçirdiği “Digital Partners” girişimin dijitalleşme yolunda ERGO Türkiye için küresel bir referans noktası olduğunu vurguluyor. Türe, “Bu vizyon doğrultusunda IT altyapımıza yatırım yaparak operasyonel verimliliğimizi artırırken maliyetlerimizi düşürüyor, acentelerimizin satış performansını yükseltiyor ve müşterilerimizin etkin dijital deneyim yaşamaları için çalışmalarımıza devam ediyoruz” diyor. Şirket, bu çerçevede “ERGO’m Mobil”

uygulamasının yanı sıra 2017 yılında hayata geçirdiği “Hızlı Kasko Teklifi” ile acentelerine web sitesi üzerinden işlem yapma, potansiyel müşterilere ulaşma kolaylığı sağlıyor. Kurumsal internet sitesinde yaptıkları yeniliklere dikkat çeken Türe, TC kimlik numarasıyla kasko teklifi veren ilk sigorta şirketi olduklarını hatırlatıyor. ERGO Türkiye müşterileri, “Kasko Fiyat Al” fonksiyonuyla diledikleri yer ve zamanda web sitesine ulaşarak, araçlarına ait kasko primini öğrenebiliyor.

ARTIK KAMYONCULARIN SİGORTASI ATMAYACAK!

2019'un ilk yarısında ilk poliçesini kesmeye hazırlanan TMT Sigorta, nakliyecilerin sigorta ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. Gerçek anlamda kooperatif sigortacılığı yapacaklarını söyleyen TMT Sigorta Genel Müdürü Levent Özer, "Sigorta da tıpkı lastik, mazot, yağ gibi kamyoncu esnafın vazgeçilmez ihtiyaçlarından biri. Kasko, trafik ve nakliyat branşlarında nakliyecinin ihtiyacını karşılayacağız" diyor...

TMT Sigorta, bu yıl ilk poliçesini kesmeye hazırlanıyor. Evet yanlış duymadınız, Türkiye'de yerli ve milli yeni bir sigorta şirketi daha kuruldu. Kısa adı TMT Sigorta olan "Tüm Motorlu Taşıyıcılar Karşılıklı Sigorta Kooperatifi"nin kuruluş çalışmaları tamamlandı. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği'nin sigorta ihtiyacını karşılamak amacıyla kurulan kooperatif, hem ulaştırma sektöründeki hizmet üreticilerine fayda sağlarken hem de ulusal ekonomiye katkıda bulunmayı amaçlıyor. TMT Sigorta Genel Müdürü Levent Özer, üye sayısı 200 bini aşan, sahip olduğu araç sayısı büyük bir potansiyel oluşturan Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği'nin sigorta konusunda yaşadığı sıkıntıları sonucu



Levent Özer

S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Karşılıklı Sigorta Kooperatifi'ni kurarak, hem kendi sorunlarını çözüme ulaştırmak hem de ülke ekonomisine değer katmak amacıyla yola çıktığını vurguluyor. Levent Özer ile TMT Sigorta'nın kuruluş amacını, plan ve hedeflerini konuştuk...

Önce kısaca şirketin kuruluş sürecinden bahsedebilir misiniz?

Hatırlanacağı gibi 3 yıl önce, benim de aralarında bulunduğum bir grup profesyonel yönetici ve acente arkadaşlarla birlikte gerçek anlamda kooperatif sigortacılığı yapmak üzere "Ülkem Sigorta"yı kurmuştuk. Sigortacıların ortak olduğu bu şirketin kuruluş

sürecinde Kooperatifler Genel Müdürlüğü ve Hazine Müsteşarlığı da bizi desteklemişti. Bu alandaki ihtiyacı farkındaydılar. Ardından bizi Tüm Motorlu Taşıyıcılar Merkez Birliği yöneticileriyle tanıştırdılar. Belirli bir disiplin içerisinde görüşmeler yapıldı, tabana da gidildi. Bölge bölge üyelerle konuşulup anketler yapıldı. Taşıyıcı kooperatiflerin görüşleri alındı. Bir yıl böyle hazırlık aşamasıyla geçti. Herkes olumlu baktı. “Olmasın” diyen kimse çıkmadı. Herkes destekledi. Tam bir demokratik katılım süreci yaşandı. Ve bu aşamaya geldik. Ofisi kurduk, ürünlerimizi hazırladık. Bilgisayar, bilgi işlem altyapımız da hazır. Başlangıç olarak 20 bin üyeyle hareket ettik. Zamanla tüm üyeleri kapsamayı amaçlıyoruz.

Şu anda hangi aşamadasınız?

Fizibilite çalışmalarımız bitti, Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın denetimleri tamamlandı. Ruhsat aşamasındayız. “Yapılacak işler” listesinde ufak tefek şeyler kaldı. Onları da 2019’un ilk yarısında bitirip üretime geçmeyi planlıyoruz.

Öncelikli hedefiniz ne olacak?

Kasko ve nakliyat sigortalarına ağırlık vereceğiz. Öncelikle kamyoncu esnafının ihtiyaçlarını karşılayacağız. Gerçek anlamda kooperatif sigortacılığı yapacağız. Böyle devam etmek istiyoruz ama biliyorsunuz Hazine bu tür sigorta oluşumlarının bir süre sonra anonim şirkete dönüştürülmesini istiyor. TMT Sigorta’nın unvanı değişse de ortaklık yapısı gereği kooperatif ruhunu hiç kaybetmeyecek. Bu şirket taşıyıcı kooperatiflerinin olacak.



Onların büyük çoğunlukta yer aldığı bir sahiplik ve yönetim yapısı olacak. Nakliyecilerin, özellikle de kamyoncuların ihtiyacı olan sigortaları yapacağız. Nedir bunlar? Nakliyat, kasko ve trafik sigortaları. Ancak trafik branşında anonim şirkete dönüştükten sonra faaliyet göstereceğiz. Nakliyat ise taşıyıcı mali mesuliyet sigortalarını yapacağız. Trafik sigortasının bir tür tamamlayıcısı gibi... Biliyorsunuz, bu sigortayı yaptırmazsa kamyoncu esnafı kontağı çeviremiyor. Hedef kitlemiz Anadolu’nun her tarafına dağılmış durumda. İstanbul da dahil olmak üzere bazen 50-60, bazen de 500 kamyonla organize olmuş topluluklardan söz ediyoruz. İnegöl’de kereste fabrikaları, Trakya’da ayçiçeği yağı fabrikaları, Bursa’da zeytinciler için çalışan; Bandırma’da limanlara inen malları kısa mesafelerde taşıyan kamyoncular... Bunların çoğunda kamyonu kullanan ya mal sahipleri ya da yakın akrabaları. Bu yüzden hasar prim oranları ortalamaların altında. Kasko yaptırmama oranı da yüzde 20 civarında. Çünkü araçların yaşı genel olarak 15 yaştan üzerinde. Yüzde 20’sinin de kasko primleri yüksek, hasar prim oranları düşük.

Sadece kasko ve nakliyat için mi poliçe keseceksiniz?

Sigorta sektöründe ölçek ekonomisi önemli, bunun farkındayız. Bu yüzden kasko ve nakliyata ağırlık vereceğiz. Elbette bu kitlenin sigorta ihtiyacının sadece kasko ve nakliyatla sınırlı olmadığını farkındayız. Biz bu şirketi Ülkem Sigorta olarak kurduğumuzda acente üyelerimiz de vardı. Hala

bizle yola devam edenler, irtibat halinde olduklarımız var. Kasko sigortası satışında büyük katkıları olacağına inanıyoruz. Ölçek ekonomisi açısından 200 bin taşıyıcı esnaf önemli bir potansiyel. Ancak bakınca çok da büyük değil. Onun için portföyü geliştirmemiz lazım. Ama acente kanalı biraz daha sınırlı olacak.

Satışlar ağırlıklı olarak dijital kanaldan mı olacak?

Dijital teknolojiyi iyi kullanan bir şirket olacağız. Kooperatif noktalarındaki bilgisayarları kullanarak çok az bir eforla poliçe satabileceğiz. Bu altyapımız hazır. Mobil, cep telefonu uygulamalarımız da hazır olacak. Teknolojinin her türlü gelişiminden yararlanacağız. Az sayıda ama nitelikli personelle çalışacağız.

200 bin taşıyıcı esnafı var da oda sayısı ne kadar?

Türkiye’de her ilde kamyoncular odası var. Bir oda sistemi, bir de kooperatifler var. Bunlar farklı esnaf yapılanmaları. Kooperatifler ekonomik bir yapılanma olduğu için her bölgede örgütlenmiş durumda. Birçok ilçede kooperatifler var. Örneğin Trakya bölgesinde Çerkezköy, Tekirdağ gibi yerlerdeki kooperatifler bir araya gelerek bölge birliklerini oluşturuyor. Benzer yapı İzmir, Bursa, Balıkesir, Sakarya gibi pek çok ilde var. 36 ilde böyle bir yapılanma söz konusu. Ekonomik faaliyetin yoğun olduğu bölgeler bunlar. Kısacası Marmara ve Kuzey Egede toplanmış durumda. Bölge birliklerinin de tepe örgütü olarak Merkez Birliği var. TMT Sigorta işte bu Merkez Birliği çatısı altında faaliyet gösteriyor. Türkiye’de 500’ün üzerinde kamyoncu kooperatifine hitap ediyor. ➡

Ürünler nasıl satılacak?

Merkez Birliği altında bir çatı acentemiz olacak. Poliçe üretimleri Merkez Birliği'nden geçecek. Komisyondan pay vereceğiz. Tokat'taki kamyoncu oradaki bilgisayardan girip Merkez Birliği üzerinden teklifini alacak ve poliçesini kestirebilecek. Çıkan komisyon da birlikler arasında paylaşılacak.

Fiyatlar daha mı uygun olacak?

Komisyonlar biraz daha düşük olacağı için poliçe bedeli de uygun olacak. Çünkü bizim üretim maliyetimiz düşük olacak. Bu kooperatifleri organize eden bir yapı olacak. Taşıyıcı mali mesuliyet yani "yük sigortası" olarak bilinen ürün önemli. 200 bin esnafı kapsayacak bir iş bu.

Nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Çok agresif olmayacağız, "ihtiyacı görelim, başa başa kalalım, üyelerimizle paylaşalım" niyetiyle çalışacağız. Kısacası kooperatif ruhuyla faaliyet göstereceğiz. Sermaye şirketleri doğal olarak sürekli kârı düşündür. Bizde öyle olmayacak. Binlerce üyeden oluşan sermaye yapımız var. Bunların ihtiyaçlarını gidereceğiz. 20 bine yakın üyenin 6 milyon liraya yakın sermayesi var. Kooperatifler tüzel kişi olarak üye olduğu gibi bireysel olarak da üye olunabiliyor. Tabii bizim de kâr etmemiz, biriktirmemiz ve gerekli rasyoları sağlamamız lazım. Hatta o kârı paylaşmamız lazım. Ama agresif olmayacağız. Üyelerimiz bilinçli ve birbirlerini çok iyi tanıyor. Sektörde maliyetinin üzerinde çok hasarlar ödeniyor. Biz bu konuda da şanslıyız. Herkes birbirini biliyor çünkü. Kendi şirketleri olduğu için bu tür suistimallerin de önüne geçileceğini düşünüyoruz.



Sigortaladığınız bir kamyonun fiyatı 150 bin Euro'yu bulabiliyor. 6 milyon TL sermayeyle bu iş nasıl dönecek?

Evet, sektörde bir sermaye yeterlilik rasyosu var. Fizibilite çalışmalarımızı yaparken bunların hepsini hesapladık. Kasko ve nakliyat kârlı alanlar.

Nakliyat işi almak kolay değil ama bizim kitlemiz nakliyeciler olduğu için bu avantajı kullanacağız. Prim toplayacağız ve toplanan primlerle hasar ödeyeceğiz. Sermayeye hasar ödenmez zaten. Hiçbir şirketin sermayesi hasar ödemeye yetmez. Topladığımız primlerle ödeyeceğiz. Belirli bir ölçeği yakalamak için acenteler de bizim için kaldıraç görevi görecek. Kooperatifçiliğin temeli karşılıklı dayanışma ve kefalet sistemidir. Bunu dünyada başaran ülkeler ve şirketler var.

Bizim asıl amacımız taşıyıcı esnafa destek olmak. Esnafın mazot, yağ, lastik gibi kaçınılmaz ihtiyaçları ve bunları karşılamak için giderleri var. Sigorta da tıpkı bunlar gibi elzem. İşte biz bu maliyetlerini düşürmek ve küçük sermayelerini korumak için yola çıktık.

Kooperatif dernek ile sermaye şirketi arasında bir yerde durur. Ekonomik bir yapıdır ama bu topluma dayanan bir ekonomik yapıdır. Sınırlı sayıda kişinin sermayesiyle kurulan bir yapı değil. İhtiyacı karşılamak için kurulan bir şirket olacağız. Kâr edeceğiz ama agresif olmayacağız. Sermayemizi güçlendirmek ve daha güçlü özkaynağa sahip olmak için kâr etmemiz lazım. Bunları sağladıktan sonra kalanı da paylaşmak için varız. 3 yıldır çalışıyoruz. Bunu farklı şekillerde de yapabildik. Ama kooperatif ruhundan uzaklaşıp bir sermayedar şirketi gibi çalışmak istemiyoruz. Ruhumuza aykırı olurdu. Biz maraton koşucusu olmak istiyoruz.

Her şey planlandığı gibi giderse TMT Sigorta ne zaman anonim şirkete dönüşür?

1.5-2 yıl içerisinde anonim şirkete dönüşmeyi planlıyoruz.

Sompo Japan Sigorta dijital hayatınızı koruyor

Sompo Japan Sigorta, yeni “Dijital Güvenlik Sigortası” ile kimlik hırsızlığından şifrelerin çalınmasına, internet taramadan virüslere kadar dijital dünyada karşılaşılabilecek birçok farklı risklere karşı güvence sunuyor...

Teknolojinin her geçen gün gelişmesiyle birlikte dijital dünyada güvenlik kavramının önemi artıyor. Ulusal Siber Tehdit Ağı (U.S.T.A) (invictuseurope.com/service/usta/) 2017 yılı verilerine göre, Türkiye’de 2017 yılında 115 bin 814 çalıntı kredi kart bildirimi yapıldı. Tespit edilen çalıntı kredi kartı sayısı ise bir önceki yıla oranla yüzde 10 artarak 2.8 milyona çıktı. Yine 2017 yılında 31 bin 352 adet çalıntı nüfus cüzdanı ve pasaport bildirimi yapılırken toplamda 1661 kurumsal e-posta sızıntısı vakası tespit edildi.

Sompo Japan Sigorta, tüketicilerin kafasındaki “Dijital dünyada kişisel bilgilerimi nasıl koruyacağım” sorusuna karşılık geliştirdiği yeni ürünüyle dijital dünyada tam koruma sağlıyor. “Dijital Güvenlik Sigortası” farklı risklere karşı güvence sunuyor. Dijital dünyada siber saldırıların giderek artması ve veri hırsızlığının geri dönülmez boyutlardaki zararları karşısında müşterilerini dijital dünyada da korumak isteyen Sompo Japan Sigorta, sağladığı teminatlarla kimlik hırsızlığı ve şifrelerin çalınması risklerine karşı tam koruma sağlıyor. Hem acente hem de online satış kanalı üzerinden satın alınabilen ürün;



Özer Şimşek

kimlik bilgilerinin yeniden çıkarılması, internet tarama hizmeti ve anti virüs hizmetlerini de kapsıyor.

İnternet Tarama Hizmeti ile geçmiş kadar gelecek de güvende...

İlk etapta bireysel müşterilerin hizmetine sunulacak Dijital

Güvenlik Sigortası, sağladığı internet tarama teminatıyla pasaport numarası, kredi kartı bilgileri gibi kişisel verileri 10 yıl geriye dönük tararken, herhangi bir riskli işlem olduğunda sigortalıya bildirim sağlıyor. Sigorta poliçesinin geçerliliği süresince koruma sağlayan İnternet Tarama Hizmeti ise olası risklere karşı da sigortalıyı uyararak dijital dünyada güvenli hareket etmeyi sağlıyor. Sompo Japan Dijital Güvenlik Sigortası’nı satın alan müşteriler, kendilerine ait kart şifrelerinden birinin dijital bir platformda çalınması riskine karşı poliçede belirtilen şartlar dahilinde kendilerini güvence altına alabiliyor.



SOMPO JAPAN
SIGORTA

Ürün hakkında bilgi veren Sompo Japan Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, “Hem acente hem de online satış kanalı üzerinden satın alınabilen yeni ürünümüz, dijital dünyada herkesin karşılaşılabileceği çok kapsamlı risklere karşı güvence sunuyor. Güvenli internet kavramının her geçen gün daha fazla sorgulandığı bir dönemde bu alanda geliştirilen ürün ve hizmetler kullanıcıların dijital dünyada kendini çok daha fazla güvende hissetmesini sağlıyor. Biz de bu kapsamda geliştirdiğimiz Dijital Güvenlik Sigortası ürünümüzle müşterilerimize dijital ortamda da tam koruma sağlıyoruz” diyor.



ANADOLU SİGORTA geleceği InsurTech ile kurguluyor

Anadolu Sigorta, InsurTech ekosistemini destekleyen yatırımlarına devam ediyor. Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, “Müşterilerimize yeni ürünler sunabilmek, taleplerini hızla karşılayabilmek için günümüzde InsurTech’lerin çevikliği ve enerjilerinden faydalanmak zorundayız” diyor...

Sigortacılıkta fark yaratabilmek ve sektörü ileri seviyelere taşımak için teknoloji ile bütünleştiren iş fikirleri ve çözümler sunan startup’lara “InsurTech” deniyor. InsurTech teknolojileri dünya çapında yaygınlaşırken, Türkiye’de de üzerinde çokça konuşulur bir hal aldı. Bu konudaki girişimlerle yapılan yatırımlar da giderek artmaya başladı. Son dönemde teknolojiye ve inovatif iş fikirlerine yaptığı yatırımlarla gündeme gelen Anadolu Sigorta da Türkiye’de InsurTech ekosisteminin en önemli destekçilerinden biri. Bu alana yapılan yatırımların önemine dikkat



Mehmet Abacı

çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı “Sigortacılık sektöründe fark yaratabilmek ve sektörü ileri seviyelere taşımak için teknolojiyle bütünleşerek müşterilerimize daha inovatif çözümler sunmamız gerekiyor. Bu açıdan InsurTech en önemli yardımcımız” diyor.

“InsurTech’lerin çeviklik ve enerjisinden faydalanmamız gerekiyor”

Abacı, sektörün yeni ürünler sunabilmek ve müşteri taleplerini hızla karşılayabilmek için günümüzde InsurTech’lerin çevikliği ve enerjilerinden faydalanması gerektiğinin altını çiziyor. “Anadolu Sigorta olarak bunu yapabilmek ve mevcut sistemlerimizi iyileştirmek için çok büyük yatırımlar yapıyoruz. Bu sayede InsurTech’lerle çalışmak bizim için eskisinden daha kolay” diyen Abacı, söz konusu yatırımların ayrıntısını şöyle anlatıyor: “Bu yıl sektörle ilgili küçük girişimleri desteklemek amacıyla Astart isimli bir program başlattık. Yeni ürün ve hizmetler sunarak dijital sigortacılık dünyasına katkıda bulunacak girişimlere destek vermek için çağrıda bulunduk. Bu çağrıya çok sayıda başvuru yapıldı. Bunların arasından iki InsurTech’i desteklemek için Kolektif House’ta çalışma imkanı sağladık. Son 2 yıldır düzenlediğimiz Hackathon etkinliğimizde de sigortacılık ürün ve hizmetleriyle sürdürülebilir bağ kurduracak ve gündelik hayatı kolaylaştıracak fikirleri bulmaya çalışıyoruz. Müşterilerimize daha yakın olabilmek için internetten tüm bireysel ürünlerin satışının yanı sıra satış sonrası destekleyici hizmetleri de sunuyoruz. Ayrıca en önemli satış kanalımız olan acentelerimizi de Dijital Acente Projesi (DAP) kapsamında online satış yapar hale getirmeyi amaçlıyoruz. Artık acentelerimiz istedikleri takdirde kendi web siteleri üzerinden poliçe düzenleyebiliyor. Yenilikçi

uygulamalarımıza bir diğer örnek olarak da AS'lı robotik süreç otomasyonunu (RPA) verebiliriz. 2018 yılında birçok süreci RPA teknolojileri kullanarak iyileştirdik, uzun süren ve çok sayıda kaynak tüketen standart işleri AS'lı ile yapmaya başladık. Öte yandan doğal dil işleme (NLP), makine öğrenmesi gibi yapay zeka teknolojilerini, günlük hayatımızda etkin bir biçimde kullanarak, süreçleri hızlandırmak, maliyet avantajı sağlamak ve eskiden yapamadığımız işleri yapar hale gelmek istiyoruz. Yapay zeka teknolojisini etkin kullanan firmaların önümüzdeki dönemde diğerlerinden farklılaşacağını düşünüyoruz.”

“Yatırımlarımızla sektörü geleceğe taşıyacağız”

Mehmet Abacı, Anadolu Sigorta'nın önümüzdeki dönem başta yapay zeka olmak üzere InsurTech yatırımlarına devam edeceği belirtiyor. Abacı, “Şirket olarak amacımız, InsurTech nesnelerin interneti (IoT) uygulamalarıyla ürünlerimizi şekillendirerek müşterilerimize sunmak. Bu şekilde hem polişe sahiplerine risklere karşı koruyucu uyarı mekanizmaları kurmayı hem de şirket olarak doğru fiyatlama yapabilmeyi hedefliyoruz” diyor.

Abacı, Türkiye’de InsurTech’in geleceğine dair öngörülerini ise şöyle paylaşıyor: “Anadolu Sigorta olarak dünyada yaşanan gelişmeleri yakından takip ediyor ve ülkemiz için de uyarlanabilecek değişimleri hayata geçirmek üzere harekete geçiyoruz. InsurTech hedefleriyle hayatımızda büyük değişimler yaşanacak. Hem bizim hem sahip olduğumuz varlıklar daha fazla online olacak. Sektörümüz teknolojik fırsatlarla büyük bir hızla ilerleyecek. Biz de yaptığımız yatırımlarla şirketimizi ve sektörümüzü geleceğe taşıyacağız.”

YENİ FİKİR VE GİRİŞİMLERE 21 MİLYON TL KAYNAK

İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Big Bang Start-up Challenge sonuçlandı. Anadolu Sigorta'nın da destekçileri arasında yer aldığı yarışmada mücadele eden girişimler toplam 21 milyon liralık ödül ve yatırım kazandı. Üniversite kuluçka merkezleri sıralamasında dünyada üçüncü, Avrupa’da ise ikinci sırada olan Big Bang Start-up Challenge, 29 Kasım’da UNIQ İstanbul’da gerçekleşti. Binlerce girişim arasından sıyrılarak, finale kalan 20 girişim arasına kalma başarısını gösteren Akıllı Magnet, ödülünü Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı’dan aldı. Abacı, yarışmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Değişen dünyaya uyum sağlamak ve müşteri taleplerine hızlı cevap verebilmek için inovatif girişimlerin öneminin farkındayız. Dolayısıyla özellikle son dönemde en önemli yatırım



konularımızdan biri dijital sigortacılığa yönelik yeni iş fikirleri. İTÜ Çekirdek ile bir süredir devam eden işbirliğimiz de bunun bir parçası.”



GELECEĞİN MOBİL SİGORTACILIK PROJELERİ ANADOLU SİGORTA HACKATHON’DA YARIŞTI

Bu yıl ikincisi düzenlenen Anadolu Sigorta Hackathon, 17-18 Kasım tarihlerinde Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü’nde yapıldı. Katılımcılar 24 saat boyunca projeleri üstünde çalıştı. “TheVertex” takımı, kasko sigortalarında işlem başlangıcından bitimine kadar olan süreci kolaylaştırmaya yönelik geliştirdiği The Expert projesiyle birinci oldu. İkinciliği “24 Saatte Devr-i Alem” takımı eğlenceli mobil sigortacılık deneyimi sunmayı amaçlayan “Konsta” projesiyle alırken,

“OmniOrigin” takımı da “AnadoluMan” mobil sigortacılık oyunlaştırma projesiyle üçüncü oldu.

Anadolu Sigorta Hackathon’a 13 ekip halinde 49 yarışmacı katıldı. İlk üçe giren ekibin ödüllendirildiği Hackathon’da birinciye 20 bin, ikinciye 10 bin, üçüncüye ise 5 bin TL değerinde para ödülü verildi. Gece boyunca sürpriz hediyelerin verildiği çekilişler yapılırken, tüm katılımcılara 1 yıllık Gülümseten Paket Ferdi Kaza Sigortası hediye edildi. 

Billur

Ne çok istediği ama kısmet olmayan hayali, ne de amansız bir hastalıkla mücadelesi... Asla yılmadı, hayattan, sanattan kopmadı. Şimdi nar gibi camla yeni bir yolda... Billur Manav Arslan, yeni bir başlangıçta...

Tavan arası edebiyatının kaşifi Amin Maalouf, toz bulutuna bulanmış dedesinin bavulunu açarken, onlarca sayfa, hatıralarla konuşur, konuşur. Uçları sararmış kağıtları, mektupları okurken, sizi hayal alemine değil, o ana taşır. Maalouf bakar, siz Butros'u, Cebirail'i görürsünüz. Maalouf okur, siz gülerseniz, ağlarsınız, köpürürsünüz. Lübnan'dan ta Küba'ya uçup giderseniz, yazarlar... Heyecan, korku, arzu, merak, endişe, telaş içinde... Neler olacak bekleyişinde... Çevirinin taze ismi, gazeteci Billur da öyle. Maalouf'la benzerliği mi? Öz'lerindeki coşku. Merak. Maalouf gibi bizim kız da tez canlı. İç dünyasındaki fırtınalar, eminim Beyrutluyu öyle bir uçurur ki, şaşarsınız. Evet, Billur'un böyle bir bavulu yok, geçmişin izini taşıyan satırları da yok ama ruhunda hayat bulan "aşk"lar var, Maalouf'un o eserindeki, uzaktaki yurda, büyüklere adanmış, aşk şarkısına benzer.

cama hayat üflüyor!



Ailesine, eşine olan aşkı, kızına, oğluna olan aşkı, çalışmaya olan aşkı, yazmaya olan aşkı, edebiyata, sanata olan aşkı ve... Cama can veren, yeni bir hayata uzanış, arayış aşkı...

Maalouf dedesinin izini sürürken, onlarca yıl geriye giderken, geçmişine koşarken, Butros'un mücadelecisi, cesur kimliğini bedenine nakşetmiş bile Billur; kaderin tüm tırmalamalarına karşın, yılmadan, güçlü, azimli, geleceğe yürüyor. Dedeleri Osmanlı torunları, yolların başlangıcında buluşuyor... Cesur kızı -bu benim ona seslenişim- ilk tanıdığımda ne kadar cevval, atak, yetenekli, güler yüzlü, dolu ama bir o kadar bilgiye açsa,

son gördüğümde de aynıydı. Yollarımız, eskilerin tabiriyle bir ceridede keşişti... Ast üst bir kenara, sevgi tohumunda arkadaşlık, dostluk filizlendi. Ayrılık araya uzaklık soksa da, yıllarca tek bir ses duyulmasa da kalp yok mu kalp, asla unutmadı. Arada sessizce uçuşan birkaç Anneler Günü, Babalar Günü maili, yılbaşı, bayram tebrikleri derken, buluşma. Bomba! Hiç değişmemişiz! Ben sadece biraz daha beyazlamış, birkaç yaş daha fazlayım, o ise hala genç, heyecanlı ve güzel. Ne güzel!

Aile yadigarı girişimci genlerin ondaki yücelişi o kadar açık ki inanılmaz. Bir kere yeniyi denemekten korkmuyor. Geri adım atmak mı? Asla! Bir sıkıntı, üzüntü karşısında durmak yok! Yeni bir yol bulmakta usta.

Becerileri beyninde, cesareti yüreğinde ama bir de dilindeki mahareti bilerseniz... İnsanı rahatlatan cümleler de onda, Amerikalıyı bile şaşırtan İngilizcesiyle, bir yabancı dilin en akıcı hali de... Alkışlanacak mı, imrenilecek mi desem bilemedim, her kula nasip olmalı diyeceğim eğitim rüzgarında uçan hayallerin konduğu nokta Avrupa Birliği. Dış haberler editörlüğünde ilgilendiği, uzun uzun konuştuğumuz konuydu bu. Türkiye ve tarihi yolculuk üzerinde çalışmak en büyük arzusuymuş. Fransa ve Almanya'da AB üzerine yaptığı mastırı ona yeni vizyonlar kattı ama şimdilik rafta. Ne kadar üzücü! Hedefe yürüyüşte kapılar şıp diye açılmıyor malum. Hazıra dağ dayanmaz, hayat devam ediyor, "kitap kurdu" gazetecilik sonrası elini attığı çevirmenliğe dönüyor. Redaksiyona geçiyor. İyi bir

yayınevi, el üstünde tutulan yazarlar ve çok okunan kitaplar. "Aslan gibi" imzasını atıyor Billur Manav. Bu arada "aslan parçası" iki bebek dünyaya getiriyor Billur. Ve meme kanseriyle tanışıyor. Sarsılıyor mu? Belki! Ama az biraz. O geceyi hiç unutmayacağım. Kandil akşamı 22 Mart'ı. "Merhaba. Ben bugün sana dua ettim..." Böyle başlıyordu mesajın ilk satırı. "Çok sınav geçirdim. Evlatlarımla sınandım, ana babayla sınandım. Ama ilk defa kendimle ilgili sınanıyorum. Ben kanser oldum..." diye devam ediyordu. Şaşkındım! Bir garip olmuştum. Ama müjdeyi veriyordu: "Ortasında yakaladık... Alıp attılar..." Devam ediyordu: "Şimdi kemoterapi görüyorum. Vücudumda başka yerde yok. Temizim. Geçecek." Sonra gelen kelimeler bir iç, bir huzur çatışmasının dışı vurumu: "O yüzden biraz kavgalıydım Ama bu gece barıştım. Namaz kıldım, dualar ettim... Kandilin mübarek olsun..." Tavrını, savaşını, kanserin yorgunluğunu da hüznünü de nasıl bir kenara fırlattığını bir ay sonra düşen mesajla anlıyorum. "Yüzüm gülüyor. Salı günü çok sevgili kemomu (kemoterapi) alacağım. Enerjimi sosyalleşmeye adadım ve çocuklara tabii..." Takvim yaprakları teker teker dökülüyor. Ve o gün geliyor. Siyah havalı gözlükleriyle giriyor içeri. Harika! İçim ısınıyor. Bağdat, Göztepe sahilde, şık bir kafede, sabah kahvaltısı ediyoruz birlikte. Gözlerindeki tebessüm, neşe, üze-rime yapışan tüm korkuları silip süpürüyor. Kahkahalar arasında bir sohbet. Aile bağları çok kuvvetli Billur'un ama çok da dikkatli. Tarif ediyor: "Aileyi kristal narin bir vazo gibi muhafaza etmek gerekir. Kırılıgandır, bol sevgi ile birlik



hiç bozulmaz." Kalabalık bir akraba topluluğundan söz ediyor. Yaratılan mutluluktan. Sevgili kocasını anlatıyor, canından can taşıyan iki evladını ve hayat verdiği camları... İşte film burada yeniden başlıyor... Camı, nar gibi kızgın ateşin sihrini gözlerinden dinliyorum. Kor gibi parlıyor. Anlıyorum ki bizim cesur kız, yolun yeni bir başlangıcında. Adeta bir Murano bavlulunda. Hani Maalouf, Latin diyarlarına uzanmıştı ya, bizimki de "Çizme"ye yaslanmış. İkisi de arayışta. Bildiği, uzaktan ilgilendiği, internetten takip ettiği ama eşinin bir Anneler Günü'nde atölye çalışma hediyesi olarak alana kadar vakit ayırmayı aklına bile getirmediği bu sanata, sıkı durun, aşık oluyor! Adıyla bütünleşiyor. İple çektiği her atölye günü, bir adım daha atıyor. Her fırında yeniden pişiyor. Ve döküyor. Cama hayat üflüyor. Cam ellerinden "billur" gibi yeniden doğuyor. Şekil şekil, renk renk. Hepsinde bir ahenk. "Camın büyü-lü olduğuna inanıyorum" diyor. Kahvenin kokusunu içime çekiyorum. Telve göründü. Teybi kapatıyorum. Yolun başlangıcını çözmek adına ofise yürüyorum. Kaset açık, cesur kız Billur anlatıyor...

AB'DE EĞİTİMİN KAPISINI AÇAN RÖPORTAJ

Başarılı bir eğitim, ardından tecrübe katacak bir gazetecilik hayatı. Bilinçli bir tercih miydi? Bu süreci anlatır mısın?

Orta Doğu Koleji, Bilkent Üniversitesi Amerikan Kültürü ve Edebiyatı, Avrupa İleri Uluslararası Araştırmalar Enstitüsü (Institut Européen des Hautes Etudes Internationales - IEHEI) eğitim gördüğüm kurumlar. Gazetecilik ise hayalimdi benim. Ya da hayallerimden biriydi demek daha doğru olur. Gazetecilik okuyamadım ama filoloji okuyup çevirmen olarak Çukurova Medya Grubu bünyesindeki Tercüman gazetesinde staj yapmaya başladım. Harika hocalarım vardı gazetede, gün geçtikçe daha çok sevdim.

Asıl hedefin Avrupa Birliği üzerine eğilmek, çalışmaktı. Bu hedef ne kadar tuttu, bu alanda nasıl bir hazırlık yaptın? Hedef şimdi hangi konumda?

İyi insanlarla karşılaşınca, yeni yeni yollar, kapılar açılıyor. Gazetede çalışırken dış haberler bölümündeydim. Son derece keyif alıyordum. O zaman Avrupa Birliği hikayemiz uzun zamandır var olsa da milletçe çok az bilgiye sahiptik. Özel bir üniversiteye gelen AB eğitim sorumlusuyla röportaj yapma fırsatı buldum. Onlar da bana AB'de eğitim fırsatı sundu. Yüksek lisansımı Fransa ve Almanya'da AB ve uluslararası ilişkiler üzerine yapıp bir hevesle Türkiye'ye döndüm. Gençlik işte, kapılar açılacak ya, "Billur bizi bilgilendir" denilecek sandım. Çevirmenliğe döndüm...

700 YILLIK KİTAPIN ÇEVİRİSİ Çeviriyle aran nasıl? Bugüne kadar hangi yazarları, kaç kitap kazandırdın? Hala devam mı?

Çeviriyi seviyorum ama redaksiyon gönlümü daha çok fethediyor ➡

aslında. Ben kitap çevirisini zirvede bıraktım diyebiliriz. 560 sayfalık, 1288 yılında yazılmaya başlayan Türk İmparatorluğu kitabını çevirince “tamam” dedim. Ardından redaksiyon yapmaya devam ettim. Açıkçası bir yıl öncesine kadar çeşitli yayınevleri için dışardan çalıştım ve yurtdışına yollanan yayınların düzeltmelerini yaptım. Geçen yılbaşında fark ettiğim meme kanseri sonrası biraz ara verdim...

Kendini bir girişimci olarak görüyor musun?

Tabii görüyorum. Eminönü’nde tablada yazın meyve kışın kuzu eti satan dedemden (1920’li yıllar) ithalat ve ihracat yapan kocaman bir şirkete uzanan aile hikayemiz var. Manav ailesinden olup da girişimci olmayan olamaz bence. Girişimcilik cesaret işi ve destek işi. “Yapabilirim”e inanırsa insanoğlu her şeyi yapar bence.

“MUTLULUKTAN UÇUYORUM”

Canlı, heyecanlı ama bir o kadar da dikkat gerektiren bir sahaya girmişsin. Sıcak cam sanatıyla buluşman nasıl oldu? Mutlu musun?

Mutluluk ne demek uçuyorum, kanatlandım diyelim. Benim maddem ‘cam’. Adım da Billur. Bu kadar tesadüf olamaz değil mi? İzlerken bile hipnoz etkisi yaratıyor. İlgiliydim, okurdum, buldukça izler dururdum ama eşim bir hediye verene kadar hiç vakit ayıramamıştım. Bir Anneler Günü’nde, bu sizi hiç kırmayan, üzmeyen sanata aşık oldum. Üzmez çünkü hata dahi yapsanız geri dönüştürüp tekrar tekrar deneme şansınız var. Cam eninde sonunda size istediğinizi verecektir. Cam Ocağı Vakfı çalışanları, hocaları ve şahane sahibi Yılmaz Yalçınkaya sayesinde ben bu sanatı gönülüm istediği kadar ve en iyi şekilde öğrenme fırsatı buldum.

İşin başında ama ustalığa doğru emin adımlarla yürürken, atölyedeki bir gününü anlatır mısın? Çalışma programı, tempo... Bugüne kadar neler yaptın?

İşin daha çok başındayım, öğrenmek hiç bitmiyor camda. Yaratıcılık devam ettiği sürece öğrenimde devam edecektir, buna inanıyorum. Atölyenin sıkı kuralları vardır; kıyafetiniz, önlüğünüz, gözlüğünüz kesinlikle doğru olmalı. Cam Ocağı Vakfı için güvenlik çok önemli. Öncelikle hocalarım İktal ve Vahide ile neler yapmak istediğimi tartışıyoruz. Ben yabancı sanatçıların yaptığı eserleri getirip, çocuk gibi, “Ben bundan yapacağım” diye zıplıyorum. Hiç kırmıyorlar beni ve hemen öğretmek için kolları sıvıyorlar. Sonra akşama kadar ocağın önünden ayrılmıyorum. Verdiği sıcaklık sanırım kendine bağlıyor. Camın sıcakken ki bal rengi de öyle, büyüli olduğuna inanıyorum.

ÜRETMEKTEN KEYİF ALAN KADINLARIN BULUŞTUĞU BİR ORTAM Göztepe Tasarım Park’ta katıldığınız kermesten bahsedermisin? İlgi nasıldı? Neler sattınız?

“Kadınsan Yaparsın” çatısı altındaydı. Kermesimiz harika geçti.



Ben de ilk defa yeni markamı Bitrum’u (bitrumbybilly@gmail.com) görücüye çıkarmış oldum. O kadar güzel insanlar var ki, el emeği göz nuru bir sürü üretim, bunun haricinde bakım, güzellik olmazsa olmazımız tabii. Normalde geri dönüşüm diye bahsettiğimiz kâğıt, plastik, cam maddelerinden takılar, objeler yaratıyorlar. Adı da değişiyor, artık geri dönüşüm değil “İleri Dönüşüm” oluyor. İnsan güne üretmek başlamalı çünkü ürettikçe mutlu olduğunuzu göreceksiniz. İlgi de oldukça iyiydi...

“SİGORTAM BENİM İÇİN BÜYÜK ŞANS”

Sigortayla aran, aranız nasıl? Yaşam, sağlık, BES, kasko gibi sigortalarla ilginiz var mı?

Sigorta olmazsa olmazımız. Çocuklar, eşim ve ben özel sağlık sigortasına sahibiz. Sigortanın önemini, geçirdiğim meme kanseri sayesinde çok daha iyi anladım. Kanser tedavisi ve ameliyatları son derece pahalı. Sigortam sayesinde istediğim yerde istediğim değerli doktorlar sayesinde tedavimi oldum. Bu çok büyük bir şans benim için. Ayrıca eşimin ve benim BES’imiz var. Çocuklar doğar doğmaz onlara da BES yaptırarak zamanı geldiğinde ellerinde birikmişleri olsun. İstanbul trafiğinde ise kaskosuz gezmek pek akıl karı değil. Arabalarımızın da kaskosu var. Sigorta güvencedir ve huzurdur bizim için.

simit
sarayı

Dünya'nın Kalbindeyiz!

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

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

www.simitsarayi.com • [f/simitsarayi](#) • [i/simitsarayiofficial](#)

RAMAZAN
Dostluk
AYI

2019 yılının trendi: ÇEVİK SATIŞ

Dinozorlar neden ortadan kalktı? Gerekçe olarak pek çok sebep ortaya konsa da somut bir gerçek var ki dinozorların nesli, değişen çevresel koşullara uyum sağlayamamaktan tükendi. Darwin'in de dediği gibi "Türler arasında ne en güçlüler ne de en akıllılar varlıklarını sürdürebilecek. Varlıklarını sürdürecektir olanlar sadece değişime en hızlı uyum sağlayanlar olacak".

Teknolojik gelişmenin zirve yaptığı, bilginin süratle yayıldığı günümüzde bu iki faktöre bağlı olarak hızlı değişen ekonomik çevrede sadece buna uyum sağlayabilen işletmeler varlıklarını sürdürebilecek, uyum sağlayamayanlar dinozorlar gibi ne kadar büyük ve güçlü olsalar da varlıklarını devam ettiremeyecek. Ekonomik çevrenin hızla değişmeye devam edeceğini düşündüğüm 2019 yılında, satışta başarılı olmanın ana belirleyicisi satıcının öğrenme çevikliği olacaktır.

Geçmişte bilgi kaynağı olarak sadece satıcıdan elde ettiği verilerle yetinen müşteriler, günümüzde satış görüşmesinden evvel internette yapacağı yarım saatlik bir araştırmayla sadece satıcının ürünü/hizmeti hakkında değil, rakip ürün ve hizmetler hakkında da derinlemesine bilgi sahibi olabiliyor.

Ulaşılabilir satıcı olmanın formülü...

CEB, Garnier'nin yaptığı araştırmaya göre satın alıcıların yüzde 57'si, satıcıyla toplantı yapmadan evvel kimden satın alacağına karar vermiş oluyor.

2019'un hızlı değişen ekonomik koşullarına, satış süreçlerini doğru analiz eden, esneklik, hesap verilebilirlik, veriyi sürekli değerlendirme ve süreçleri iyileştirme döngüsünde çevik satışın gereklerini yerine getiren satış ekipleri uyum sağlayarak varlıklarını sürdürme becerisini gösterecek...



Ali Savaşman

Geçmişte satıcının başarılı olmasının yegane temeli ürün bilgisinin eksiksiz olmasıydı. Günümüzde ise eksiksiz ürün bilgisi olması gereken ama tek başına yetmeyen bir unsur haline geldi. 2019 yılında satıcının başarısı müşterisini tanımak ve anlamaktan geçecek.

Geleneksel olarak hemen hemen bütün satış sistemlerinin tavsiye ettiği gibi daha fazla bilgiye sahip olmak ve değer sunmak 2019 yılında, eğer ki satıcı ulaşılabilir değilse satışta başarı için asla yeterli olmayacak. Ulaşılabilir satıcı, müşterisinin ihtiyaçlarını, istediklerini, o istediği anda, onun istediği şekilde hızlıca sunan satıcı olacaktır.

CSO Insights & Alexander Group tarafından yapılan bir araştırmaya göre, 2011'de yüzde 63 olan satıcıların yıllık hedeflerini tutturma oranı 2016 yılında yüzde 50'ye gerilemiş. 2015 yılında yüzde 57 olan bu oran son yıl dramatik şekilde düşmüş. Yıllık satış hedeflerini gerçekleştirememek, 2017 yılında işten ayrılma sebeplerinde yüzde 26 gibi yüksek bir oranla temsil edilmiş.

Şampiyon satıcıların farkı...

Gong.io sitesinden yer alan araştırmaya göre, şampiyon satıcılar (genelin yüzde 20'si) ile vasat satıcılar (genelin yüzde 60'ı) arasındaki farkın yapılan satış görüşmesinden kaynaklandığı ortaya çıkmış. Şampiyon satıcılar görüşmenin yüzde 45'inde "konuşmacı", yüzde 55'inde ise "dinleyici" pozisyonunda olmuş. Diğer taraftan vasat satıcılar görüşmenin yüzde 70'inde kendileri konuşurken, müşterinin konuşmasına sadece görüşmenin yüzde 30'luk bir kısmında müsaade etmişler.

Şampiyonlar müşterilerini konuşturmak için daha fazla, daha farklı ve yaratıcı sorular sorarken, aynı zamanda bu soruları görüşmenin tamamına yayma becerisini de gösteriyor. Diğer taraftan vasat satıcılar sorularının hemen hepsini görüşmenin en başında sorarak, soruları görüşmenin tamamına yayma becerisini gösteremiyor.

Satış müdürlerinin koltuğu daha çok sallanacak!

2019'un hızlı değişen ekonomik koşullarına, satış süreçlerini doğru analiz eden, esneklik, hesap verilebilirlik, veriyi sürekli değerlendirme ve süreçleri iyileştirme döngüsünde çevik satışın gereklerini yerine getiren satış ekipleri uyum sağlayarak varlıklarını sürdürme becerisini göstereceğine inanıyorum.

Satış yöneticilerinin kulağına şu karlı günlerde kar suyu kaçıracak yazımı bitirmek istiyorum. 2010 yılında satış müdürlerinin ortalama görev süresi 26 ayken, 2017'de bu süre 19 aya düşmüş durumda. Artık her şey hızlı yaşanıyor. O yüzden vakit ÇEVİK olma vakti. 🍷

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ

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

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Sigortaliyo.com

“Ölüm vadisinden” yatırıma doğru

Dijitalleşmenin en etkili olduğu sektörlerden biri kuşkusuz sigortacılık. Sigorta şirketlerinin işlerini dijitale taşımasından en çok şikayet eden kesimse acenteler...

Kendini bir InsurTech startup'u olarak tanımlayan Sigortaliyo.com ise dijital sigortacılığın acenteler için risk değil aksine avantaj olabileceğini kanıtlamış durumda. Nasıl mı? Söz şirketin kurucu ortağı Levent Buluşan'da...

Sigortaliyo.com ilk yılını geride bıraktı. Şirketin kurucusu olarak bu dönemi değerlendirebilir misiniz?

Doğrusu bizim için çok hareketli ve heyecanlı bir yıl oldu. Aralık 2017'de Türkiye'nin ilk InsurTech startup'larından biri olarak çıktığımız yolda, planladığımızın çok daha üzerinde bir büyüme sağladık. Bu da bize sektörün, özellikle de en büyük dağıtım kanalı olan acentelerin ve müşterilerin sunduğumuz çözüme ne kadar ihtiyacı olduğunu gösterdi.

Bizim gibi startup'lar için en büyük risklerden biri de üzerinde çalıştığımız çözümün piyasada gerçekten alıcısının olup olmadığını doğrulamaktır. İlk birkaç ay bizim için bu açıdan oldukça riskliydi. Sigorta sektöründe özellikle de dijital sigortacılık alanında sunduğumuz çözüm için hem acenteler dağıtım kanalında

İnternet üzerinden sigorta almak için arama yapanlarla dijital alanda hizmet vermek isteyen sigorta acentelerini bir araya getiren Sigortaliyo.com, tüm startup'ların hayat döngüsünde bulunan ve “ölüm vadisi” denilen aşamayı geçmeyi başardı. Şirketin 2019 hedefi, 3 bin onaylı acentenin 100 bin müşteriye teklif iletmesine aracılık yapmak...



Levent Buluşan

hem de müşteri tarafında bir ihtiyaç olduğunu öngörüydük. Sektörün buna nasıl tepki verdiğini ancak ürünü hayata geçirdikten sonra görebildik. Tüm startup'ların hayat döngüsünde bulunan “ölüm vadisi” dediğimiz aşamayı mart- mayıs ayları arasında geçip büyümeyi yakaladığımız noktada ekip olarak hepimiz derin bir nefes aldık. Bu dönem

keyifli olduğu kadar, bizim için yolculuğun yeni başladığının da habercisiydi. Yine bu dönemde Sigortaliyo.com'a yeni eklediğimiz mobil uygulama, loyalty (sadakat) programı, chatbot gibi özelliklerin acenteler ve müşteriler tarafından denenmesiyle birlikte her iki taraftaki müşterilerimizi daha yakından tanımaya başladık. Onların ihtiyaç ve isteklerine

uygun başka çözümler için kolları sıvadık, yeni özelliklerimizi devreye almaya başladık.

Sigortaliyo.com'un hem sigorta acentelerine hem de sigorta almak isteyenlere çözüm sunduğunu söylediniz. Biraz bu çözümün detaylarından bahsedebilir misiniz?

Sigortaliyo.com bir pazaryeri. İnternet üzerinden sigorta almak için arama yapan müşteriler ile dijital alanda hizmet vermek isteyen sigorta acentelerini bir araya getiriyor. Sigortaliyo.com'a üye olan yetkili sigorta acenteleri üye olduktan sadece 1 dakika içinde dijital dünyada sigorta arayan müşterilere ulaşabiliyor. Acentelere sağladığımız en büyük avantajlardan biri de dijital pazarlama için SEO (arama motoru optimizasyonu), SEM (arama motoru pazarlamacılığı) gibi ekstra herhangi bir harcama yapmadan sigorta arayan müşterilere tek bir ekran üzerinden ulaşabilmeleri. İsterlerse bilgisayarlarından isterlerse iOS veya Android telefonlarına yükleyebilecekleri Sigortaliyo.com uygulamasıyla teklif talebi geldiği anda, yer ve zamandan bağımsız teklif isteyen potansiyel müşterilerine ulaşip istedikleri sigorta şirketinden teklif verebiliyorlar.

Diğer bir avantaj da acentelere özel otomatik olarak oluşturduğumuz web sayfası. Sigortaliyo.com'a üye oldukları anda otomatik olarak acentenin adına tüm sigorta ürünleri için teklif talebi alabileceği bir web sayfası da oluşturuyoruz. Böylece üye acentelerimiz, mevcut ve/veya potansiyel müşterilerine bu web sayfasının adresini vererek dijital dünyada tüm

sigorta ürünlerini sunabiliyor. Günümüzün en önemli pazarlama ve satış kanalı olan internette, sigorta şirketi bağımsız böyle bir kolaylığı şu anda sadece Sigortaliyo.com sağlıyor.

Üye acentelerimize sağladığımız bir diğer fayda da ihtiyaçları olan akaryakıt, araç kiralama, konaklama, kargo, kuru temizleme, seyahat gibi hizmet ve ürünleri avantajlı olarak kullanabilecekleri loyalty programı oldu. Türkiye'nin önde gelen şirketleriyle anlaşmalar yaparak acentelerimize sadece satış anlamında değil günlük tüm ihtiyaçlarını da karşılayabilecek bir platform sunmak istiyoruz. İnternette sigorta araştırması yapan müşterilere ise aradıkları sigorta ürününü sadece tek bir basit form doldurarak, en uygun koşullar ve teminatlarla sunan sigorta acentesine ulaşmalarını sağlayacak bir platform sunuyoruz.

Sigorta yaptırmak isteyenler daha önce internette acentelere nasıl ulaşıyordu?

Sigortaliyo.com'dan önce, sigorta acentesinden poliçe satın almak isteyenler, internette arama

yaparak acentelerin bilgisine ulaşıyor, ardından da bu acenteleri tek tek arayarak veya her birine ayrı teklif talep formu göndererek teklifleri topluyordu. Sonrasında ise kendisi için en uygun teklifi veren acenteye iletişime geçip poliçesini satın alıyordu. Ancak bu aşamada sigorta acentesine güven konusu önemli bir soru işareti oluşturuyordu. Sigortaliyo.com ise üye acentelerinin öncelikle yetkili bir sigorta acentesi olup olmadığını ticaret sicil gazetesi, vergi levhası, SEGEM teknik personel belgesi ve nüfus cüzdanı fotokopisini sisteme yükledikten sonra kontrol ediyor. Gerçek yetkili bir sigorta acentesi olduğunu onaylamakla yetinmiyor, poliçe işlemleri sonrası müşterinin acenteyi değerlendirmesini ve görüşlerini bildirmesini de istiyor. Bu sayede diğer müşteriler, söz konusu acentenin daha önceki işlemlerine göre puanını ve müşteri yorumlarını görerek gönül rahatlığıyla poliçe satın alabiliyor.

Şu anda Sigortaliyo.com'a üye kaç acente var? Şimdiye kadar sistem üzerinden kaç müşteri teklif talebinde bulundu?

Geçen yıl 10 pilot acenteye başladığımız yolculuğumuz 60 şehirde 500'e yakın onaylı üye acenteye devam ediyor. Üye acentelerimiz, bu dönemde yaklaşık 10 bin müşteriye 84 farklı ürün için 25 milyon TL tutarında teklif ilettiler. 2019 yılı hedefimiz, Türkiye'nin her yerinde kriz ortamında kendine gelir kaynakları yaratma amacıyla yeni müşteri arayışında olan 3 bin onaylı acentenin 100 bin müşteriye teklif iletmesini sağlamak.

sigortaliyo.com



MOBİL RİSK SKORU UYGULAMASI 2019'DA ACENTELERİN HİZMETİNDE

Sigortaliyo.com, bu yıl müşterilerin olası risklerini anlık ölçerek skorlayacak bir mobil uygulamayı da hayata geçirmeyi planlıyor. Levent Buluşan, bu sayede Sigortaliyo.com üyesi acentelerin teklif vereceği müşterileri tanıyacağını, onların mevcut risklerine uygun sigorta ürünlerini ve teklifleri sunabileceğini düşünüyor. Bu sistemden sadece acenteler değil isteyen sigorta şirketleri de mevcut müşterileri için faydalanabilecek ve müşterilerinin anlık risklerini görerek onlara uygun teminatları acenteleri aracılığıyla sunabilecekler.



Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

Sigorta şirketinin A, B veya C olması fark etmeyecek, bütün değer Amazon için yaratılacak. Bir nevi sigorta şirketi-acente ilişkisi sürecinin ters çevrilmiş hali gibi... Dağıtım kanalı sigorta şirketi için çalışmıyor ama sigorta şirketi dağıtım kanalı için çalışıyor...



Amazonifizierung

Alman medyasının önde gelen oyuncularından Handelsblatt'ın 5-6 Kasım

2018 tarihlerinde Münih'te düzenlediği ve önde gelen Alman sigorta CEO'larının sunum yaptığı "Strategieipfel Versicherungswirtschaft" etkinliği bence sigorta sektörünün bugünü ve gelecekte dönüşebileceği yapıyı anlamak adına müthiş bir organizasyondur. Zurich Insurance Group, Generali Almanya, MEAG, Google Almanya, AXA Almanya ve Aegon N.V. CEO'larının konuşmalarıyla başlayan iki günlük etkinlik, Allianz CEO'su Oliver Bäte'nin sunumuyla sonlandırıldı. Konularsa dönüp dolaşıp yine ve yine Amazon ve Google'a çıktı...

Şirketlerin ortak dertleri bütün dünyada olduğu gibi, müşterileriyle nasıl iletişim kurmaları gerektiği, satın alma süreçlerindeki köklü değişikliklere nasıl uyum sağlayacakları, InsurTech ile birlikte değişen sigorta sektörü değer zincirine (insurance value chain) nasıl cevap verecekleri, teknoloji şirketlerinin sigorta sektörüne gösterdiği yoğun ilgi olarak sıralandı. Bunların hepsi ayrı bir yazı konusu olabilecek başlıklar ama biz içlerinden en popüler olanıyla devam edelim...

CEO'lar olayın ne kadar farkında?

Teknoloji şirketlerinin sigorta sektöründeki şirket-müşteri uzaklığını görüp burada kendileri için bir fırsat araması aslında yeni bir hikaye değil.

2012 yılından bu yana Avrupa piyasasında dağıtım kanallarının "online olan" değil artık "online doğan" müşterilerin taleplerine nasıl cevaplar vereceği zaten tartışılıyor. Aradan geçen uzun zaman bize teknoloji şirketlerinin bu hevesinin geçici olmadığını da gösterdi. Ancak bu toplantıda, sigorta sektöründe CEO seviyesinde bile teknoloji şirketlerinin aslında ne yapmak istediğine dair fikirlerin net olmadığını ve farklılıklar gösterebildiğini tanık oldum. Örneğin, sunum yapan CEO'lardan biri; Amazon, Google gibi teknoloji şirketlerinin sigorta sektöründe sadece müşteri peşinde olduğunu, sigorta sektörü iş zincirinin (insurance value chain) diğer alanlarıyla, örneğin UW (underwriting - risk analiz işlemleri) ile ilgilenmediğini ifade etti. Tam bu açıklamanın bende yarattığı şaşkınlık anında, aşağıda da görebileceğiniz fotoğraf çekilmiş olmalı...



Şaşırdım çünkü, bu ifade piyasalarda yaşananın tam aksi yönde. Çok açık ki, uzun yıllardır yaptıkları yatırımlarla müşterileri yerine düşebilir



bir algoritma yaratan ve müşterilerinin gelecekteki davranışlarını tahmin edebilir hale gelen bu şirketler için sadece düşük komisyon gelirleri için sigortacılık yapmak kesinlikle yeterli olmayacak. Google, bu konudaki planını daha çok dağıtım kanalı optimizasyonu üzerine kurduğunu(?) belirtse de Amazon'un aktüer istihdamına başladığı biliniyor. Dolayısıyla ortada açık bir fikir ihtilafı söz konusu.

Şirket yöneticilerinin kritik konulardaki politik yanıtları malum, belki de ne olduğunu zaten biliyor ve dinleyiciler açısından komik duruma düşme pahasına bir stratejileri olmadığını söylemişlerdir. Şimdilik bunu bilemeyiz ama bildiğimiz, "Amazonlaştırma" diye Türkçeye çevirebileceğimiz "Amazonifizierung"un bence farklı bir şekilde de ilerleyebilecek olması. Kısaca anlatayım...

Beyaz Mercan Resifleri

Mercan resifleri şimdilik mevcut

şekillerini korusa da iklim değişiklikleri, fosil yakıtlar gibi olumsuz etkenlerle renklerini kaybediyor. Eğer suyun ısısı veya diğer dış etkenler 6-8 hafta içerisinde normale dönmezse tamamen ölüyorlar. Yani formlarını koruyor ama bembeyaz oluyor, artık genişlemiyorlar. Amazon'un sigorta sektörüne yapabileceği etki bana biraz da bu trajik olayı hatırlattı. Sektörde farklı şirketler olmayacak, mevcut "white-label" sigorta şirketlerinin sağladığı sigortacılık hizmeti, Amazon müşterileri ve Amazon'un müşteri memnuniyeti... Dolayısıyla sigorta şirketinin A, B veya C olması fark etmeyecek, bütün değer Amazon için yaratılacak. Bir nevi sigorta şirketi-acente ilişkisi sürecinin ters çevrilmiş hali gibi. Dağıtım kanalı sigorta şirketi için çalışmıyor ama sigorta şirketi dağıtım kanalı için çalışıyor. Resmi biraz daha net görebilmek için sigorta değer zincirine (insurance value chain) geri dönelim ve sektöre girmek isteyen teknoloji şirketlerine

topluya X diyelim.

Değer zincirindeki beş ana aktiviteyi hatırlayalım: Ürün ve servis geliştirme (product-service development), satış ve pazarlama (marketing and sales), poliçe üretimi (policy administration), hasar yönetimi (claims management) ve varlık yönetimi (asset management).

Ürün ve servis geliştirme, müşteriye en yakın noktada olduğu için X şirketinin elinde olacak. Müşterisinin ihtiyaçlarına yönelik özelleştirilmiş ürünler konusunda yeterince altyapıya sahip ve hızlı davranabiliyor. (Dijital dünyanın üç ana koşulu olan "Me-Free-Easy"den "Me" ve "Easy" koşulları.)

Satış ve pazarlama tamamen kontrolünde. ("Free" ve "Easy" koşulları...

Poliçe üretimindeki iki süreç UW işlemleri ve ödemeler. Ödeme süreci zaten kontrolünde ve UW işlemleri için şimdilik sigorta şirketlerine ihtiyacı var. Hasar sürecinde yer alan dört adımın (hasarın bildirilmesi, hasarın değerlendirilmesi, hasar ödemesi ve suistimal kontrolü) sadece ikisinde (hasarın değerlendirilmesi ve olası suistimallere karşı önlemler) sigorta şirketinin tecrübesine ihtiyaç duyabilir. Varlık yönetimi ise tamamen kendi kontrolünde. Gerçek sigortacılık dünyasında önem dereceleri aynı olmamakla birlikte bu iş modeli için değer zincirindeki adımları eşitlet ve genel olarak her birine yüzde 20 dersek, sürecin yüzde 80'i zaten X şirketi tarafından yürütülebilecek durumda. Yüzde 20'si için "şimdilik" sigorta şirketleriyle birlikte bir model kurma ihtiyacında. Bu çok çok basit analiz bile sektöre girmek için teknoloji şirketlerine yeterli motivasyonu veriyor.



ASEAN ülkeleri afet riskini yönetmek için harekete geçti

Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN), bölgedeki ilk afet riski finansman havuzunu oluşturdu. Kısa adı SEADRIF olan inisiatif, merkezi Singapur'da yer alan bir sigorta şirketi olarak yapılanacak ve Dünya Bankası'nın teknik desteğinden yararlanacak. ASEAN ülkeleriyle birlikte Çin, Japonya ve Güney Kore'yi de kapsayacak fon havuzu, katastrofik risklerin yönetimi için de kolları sıvadı. Güneydoğu Asya ülkeleri için sigorta ve reasürans çözümleri üretmeyi ve bölgenin risklere karşı dayanıklılığını



artırmayı hedefleyen SEADRIF, sadece tazmin değil risk önleme faaliyetleri de yürütecek.

Daha önce Caribbean (Karayipler) ve Pacific (Pasifik) gibi iki farklı risk havuzunun kurulumunda yer alan Dünya Bankası ise bu bölgelerdeki tecrübesini Güneydoğu Asya'ya aktarmayı hedefliyor. Dünya Bankası dışında Rockefeller Foundation ve Küresel Afet Koruma Merkezi'nin de yer aldığı oluşum, bölgedeki doğal afetleri teknik analiz ve tazminat süreçlerinin etkin yönetimi açısından önem taşıyor.

Filipinler'de 386 milyon dolarlık parametrik sigorta poliçesi kesildi

Dünya Bankası'nın katkılarıyla Filipinler Finans Bakanlığı tarafından yürütülen yeni çalışmayla 386 milyon dolar değerinde, genellikle ülkenin doğu sahil şeridinde yoğunlaşan ve 25 yüksek riski kapsayan parametrik sigorta poliçeleri tazmin edildi. Bu, Dünya Bankası tarafından katastrofik risklere karşı uygulanan ve yerel para primi kullanılan ilk işlem özelliğini de taşıyor. Filipinler parametrik sigortacılık

havuzu, 2017 yılında yürüttüğü çalışmalarla sigortalı sayısını artırmış ve 3.5 milyar dolar karşılığı hasar ödemişti. Ülkenin hazineden sorumlu bakanı Rosalia de Leon tarafından yapılan açıklamada, 2017 katılımcılarıyla birlikte Nephila, Munich Re, Swiss Re, AXA, Hannover Re gibi reasürörlerin de havuzda yer aldığı belirtildi. Artan pazar payı ve yükselen kapsayıcılığıyla birlikte daha çok risk sahibine ulaşacak olan



parametrik sigortacılık, katastrofik tahvil üretimini de gündemine aldı. Yaklaşık 38 milyon dolar değerinde teminat sağlayacak olan havuz, Dünya Bankası'yla birlikte Londra merkezli DFID (Birleşik Krallık Uluslararası Gelişim Departmanı) tarafından da destekleniyor.

Suudi Arabistan'da sigortacılar için yeni kurallar getirildi

Suudi Arabistan düzenleyici kurumu SAMA, yabancı şirketlerin ülkedeki sigorta ve reasürans faaliyetleri için yeni düzenlemeleri hayata geçirdi. Sigorta ve reasürans faaliyetlerinin gelişimini amaçlayan, önceliği finansal sistemin sağlamlığına ve sürdürülebilir koşullara sahip olmasına veren SAMA,

2030 yılı Suudi Vizyonu doğrultusunda geliştirildi. Sigortacıları daha sıkı düzenlemelerin beklediği yönünde sinyaller veren SAMA, sektördeki şirket sayısının azaltılmasını amaçlıyor. Mevcut şirketleri sermaye artırımları ve şirketlerin iç sistemlerine daha çok yatırım yapmaları konularında uyarı

düzenleyici kurum, reasüransın daha çok kullanılmasını da destekliyor. Ülkedeki bütün yabancı rezervlerin yönetiminden, fiyat istikrarından ve finansal sistemlerin gelişiminden sorumlu olan SAMA, aynı zamanda Suudi Krallığı'nın merkez bankası olarak da görev yapıyor.

Kaliforniya yangınları, elementer branşa yılın en kötü darbesini vurdu



Büyük bir hasara yol açan ve tazminat taleplerinin gelmeye devam ettiği Kaliforniya yangınıyla ilgili hasar analizleri sürüyor. Sigortalılık oranının yüksek olduğu bölgede reasürans şirketlerinin faaliyetlerine de değinen uzmanlar, ciddi bir hasar tutarının reasürörler tarafından karşılanacağına dikkat çekiyor. Aralık ayının ortasına kadar 40 bine yakın tazminat talebinin

geldiği yangında toplam hasarın 9.1 milyar dolara ulaştığı açıklandı. 10 bin 564 evin tamamen yok olduğu yangında 17 bin 955 ev de ciddi derecede zarar görmüştü. Yangınlar sonrası hasarın boyutuyla ilgili bir çalışma yürüten uluslararası kredi derecelendirme şirketi Fitch, 2019 yılı yenilemelerinin de yangın hasarından büyük ölçüde etkileneceğine işaret ediyor.

Küresel InsurTech yatırımları 1.3 milyar dolara ulaştı

Danışmanlık şirketi Willis Towers Watson (WTW) tarafından yapılan araştırmaya göre, 2018 yılında 1.3 milyar dolar civarında InsurTech yatırımıyla bir önceki dönemin iki katı performans gösterildi. Buna karşılık yatırım işlemlerinin sayısı yüzde 20 azalarak 57'ye düştü. Sadece son çeyrekte 40 milyon doların üzerinde sekiz yatırım işlemi

yapıldığına dikkat çeken WTW, yoğun ilginin 2019 yılında da artarak devam etmesini bekliyor. Özellikle parametrik sigortacılık alanındaki gelişmelere dikkat çeken uzmanlar, geleneksel sigortacılık ürünlerinin yapısından ziyade teknolojik gelişmeyle ortaya çıkacak parametrik ürünlerin barındırdığı yüksek potansiyele değiniyor. InsurTech

girişimleriyle daha çok ortaya çıkan verimsizlik ve sigorta kapsamındaki eksiklik veya boşlukların sektörün ilerlemesi için önemli bir fırsat olduğunu düşünen WTW yöneticisi Rafal Walkiewicz, parametrik sigortacılığın sektöre etkisinin beklenen de fazla olacağına inanıyor.



Rafal Walkiewicz

İngiltere ile ABD arasındaki sigorta ve reasürans anlaşmalarına Brexit makyajı

Brexit sürecine ve çıkış hazırlıklarına hızla devam eden İngiltere ile ABD arasındaki sigortacılık ve reasürans faaliyetlerini düzenleyecek ana anlaşmada imzalar atıldı. 2017 yılında imzalanan anlaşmanın yenilenerek Brexit sonrasında uygun hale getirildiğini hatırlatan uzmanlar, özellikle düzenleyici kurumların pozisyonları ve piyasa koşullarının



devamlılığı açısından anlaşmanın önemine dikkat çekiyor. ABD Hazine Sekreteri Steven T. Mnuchin, İngiltere ile ticari ilişkilerin daha da derinleştirilmesi, sigorta sektörlerinin de bu çerçevede daha da büyümesini sağlamak adına atılan adımlarda iki ülkenin de ilgili kanunlarının ve düzenleyici kurumlarının yapısının dikkate

alındığını vurguladı. Anlaşmayla İngiltere'nin ABD tarafından sağlanan sektörel avantajlara sahip olmaya devam edeceği ve tüketicilerin haklarının en yüksek seviyede korunacağı ifade edildi. ABD Ticari Ataşesi Robert Lighthizer ise yaptığı açıklamada ticari gelişme ve sigorta sektörü arasındaki olumlu korelasyona dikkat çekerken, anlaşmayla iki ülke ticaret hacminin yüksek değerlere ulaşacağına inancını dile getirdi.

EIOPA'nın stres testi raporları Avrupalı sigortacılara nefes aldırdı

Avrupa Sigorta ve Emeklilik Sektörleri Düzenleyici Kurumlar Birliği (EIOPA) tarafından yayınlanan stres testi raporları, Avrupa sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye oranlarının yeterliliğini teyit etti. Toplam pazarın yüzde 75'ini kapsayan 42 sigorta ve reasürans şirketinin değerlendirildiği stres testi simülasyonlarında şirketlerin finansal yapıları, risk primlerindeki ani düşüşler, hasar maliyetlerindeki artış, düşük faiz oranlarının yarattığı olumsuz yatırım ortamı, hayat poliçelerinde ortaya çıkabilecek yükselen hayat beklentisi riski ve geniş kapsamlı doğal afetlerin yarattığı olumsuz nakit akışı gibi bileşenlerle test edildi. İlk simülasyonlarda sigorta ve reasürans şirketlerinin yükümlülüklerini aşan varlıklarının oranı yüzde 32.2 düşerken, stres testi sonrası sermaye yeterlilik oranları (SCR) yüzde 202.4'ten 145.2'ye düştü. Doğal afetlerin yol açtığı ani nakit



çıkışların yer aldığı simülasyonlar karşısında daha sağlam bir performans gösteren sektörde yükümlülükler sonrası varlıklar, stres testinin ardından sadece yüzde 0.3 değer kaybetti. Bu kayda değer başarıda Avrupalı reasürörlerin geliştirdiği risk transfer sistemlerinin başarısının altını çizen EIOPA yetkilileri, riskin yaklaşık yüzde

55'inin reasürörler tarafından başarılı bir şekilde emildiğini belirtiyor. EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino, stres testlerinin önemini ve sektörle ilgili yapılan analizlere etkisini vurgulayarak, "Sermaye yeterliliğinde yüzde 200 ve yükümlülükler sonrası varlık değerinde yüzde 109'luk ortalama Avrupalı sigortacılar için büyük bir başarı" dedi.

Munich Re, siber risk uzmanı DXC ile işbirliğine gidiyor

Munich Re, sigortacılar için her geçen gün daha etkili bir korkulu rüya haline gelen siber risklere karşı reasürans devi DXC Technology ile işbirliğine gideceğini duyurdu. DXC ile Asya Pasifik bölgesine siber saldırı sonrası servis ve uzmanlık desteği vermeyi planlayan Munich Re, siber risk yönetimi alanındaki ürün yelpazesini genişletmeyi planlıyor.

Munich Re ile işbirliğinde merkezi hasar koordinatörü olarak faaliyet gösterecek olan DXC, hasarın müşteri tarafından iletilmesinden tazmine tüm aşamaları yönetecek. DXC'nin tespit ettiği ve uluslararası nitelik kazanabileceği düşünülen bütün siber riskler Munich Re'nin diğer



müşterileriyle paylaşılacak. Munich Re Asya Pasifik Bölgesi Siber Riskten Sorumlu Yöneticisi Andreas Schmitt, işbirliğini şöyle değerlendirdi: "Sigortacılık ekosistemindeki pozisyonumuzu güçlendiriyoruz. Teknik analiz, hasar yönetimi ve bilgi işlem altyapısı gibi

bütüncül bir hizmet anlayışına sahibiz. Müşterilerimizin her adımında yanlarında olmayı planlıyoruz. Siber saldırılar da teknolojiye hızla ayak uyduruyor. Artan küreselleşme ve birbirine bağlı sistemler hasar yönetimini giderek zorlaştırıyor. DXC ile yaptığımız işbirliği bu anlamda büyük önem taşıyor."

DXC tarafından yapılan açıklamada ise 2017 yılında 4 milyar dolar olan siber sigorta pazarının 2020'de 9 milyar dolara çıkacağı öngörüsü paylaşılarak, sigorta şirketlerinin hasara hızlı cevap verilmesi, hasarın engellenmesi veya sınırlandırılması alanlarında yarışacakları belirtildi.



VERUSA
H O L D İ N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer güçlerine güç katıyor...

Eski Büyükdere Caddesi Ayazağa Yolu İz Plaza Giz
No: 9 Kat: 14 D: 51 34398 Maslak - İstanbul - TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

Anadolu Kaplanları için Quick Kefalet Sigortası

Quick Sigorta; Gaziantep, Kahramanmaraş ve Kilis acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda Levent Uluçeçen, Maher Holding'in sigortacılık, finans ve teknoloji alanında yeni şirket ve yatırımlarla büyüyeceğini açıklarken; Ahmet Yaşar da Quick Kefalet Sigortası ile Anadolu'daki KOBİ'lere, tacirlere yeni bir kredi limiti tahsis ettiklerini vurguladı...

Quick Sigorta üst yönetiminin Gaziantep'te düzenlediği toplantıda; Gaziantep, Kilis, Kahramanmaraş merkez ve ilçelerinde faaliyet gösteren 100'ü aşkın Quick Sigorta acentesine, banka teminat mektubu yerine kullanılabilecek Quick Kefalet Sigortası anlatıldı.

Toplantıda konuşan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, sigortacılık alanına Quick Sigorta markasıyla girdiklerini, geçen aylarda Turkland Sigorta'ya da holding bünyesine kattıklarını hatırlatarak acentelere şöyle seslendi: "Quick Sigorta kısa sürede büyük bir başarı yakaladı. Dijital bir anlayış çerçevesinde çalışan ve 1600 acentesi olan Quick Sigorta, 1.5 yıl içinde 2.5 milyon poliçeyi aşan bir performans gösterdi. Bu başarının en önemli kahramanı da siz acentelerimizsiniz. Sizlerin desteğiyle bu başarıyı yakaladık. Quick Sigorta'dan bağımsız olarak faaliyet gösterecek olan Turkland Sigorta ise yakın bir zamanda yepyeni bir yapılanmayla karşınızda olacak. Enerji, eğitim ve inşaat alanlarında yatırımı olan Maher Holding, yeni ürün ve yatırımlarıyla banka dışı finans ve teknoloji alanlarında da hızlı

büyüyor. Kredi skorlama şirketimizin yatırımlarını tamamlamak üzereyiz. Nihai hedefimiz, bu yatırım reyting yani derecelendirme şirketi haline getirmek."

"Onlar işini yapsın, biz onlara kefil olalım"

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise şirketin yeni ürünü kefalet sigortasıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Yeni ekonomi programı ve orta vadeli planda da yer alan 'banka dışı finans kesiminin gelişmesi' stratejisi Quick Sigorta'nın stratejisiyle birebir örtüşüyordu. Şirketimiz, teminat mektubu yerine geçen kefalet sigortalarını Türkiye'de ilk olarak Anadolu'nun emrine sundu. Dolayısıyla Anadolu'daki

tacirlerimiz, KOBİ'lerimiz sadece bankalara mahkum kalmayacak. Hem ihalelerinde hem de sözleşmelerinde banka teminat mektubu yerine geçen kefalet senedini kullanabilecekler. Quick Sigorta olarak KOBİ'lerin, tacirlerin bankalardaki kredilerini nakdi kredi olarak kullanabilmesi için çalışıyoruz. İşadamlarımız bankalardaki kredi limitleriyle iş makinesi alsın, istihdam oluştursun, yatırıma sevk etsin ama gayri nakdi olarak kullandığı teminat mektuplarını da gelsin bizden alsın. Uygun koşullarla ve onlarla ihalelere girsinler. Yani onlar işlerini yapsın, biz onlara kefil olalım." Enflasyonla topyekün mücadelede yüzde 10 konut sigortası indirimi gibi temelde çok da fayda sağlamayacak bir ürün yerine taşın altına ellerini koymak istediklerini belirten Yaşar, "Bu ürünümüzle piyasaya yeni bir kredi limiti tahsis etmiş olduk. Bildiğiniz gibi bankalar sigorta ürünleri satarak sigortacılık alanında faaliyet gösteriyordu. Şimdi bizim acentelerimiz de bankacılık alanında faaliyet gösterecek. Bu ürün aynı zamanda acentelerimiz için daha fazla müşteriye ulaşmak için bir fırsat" dedi.



TÜRK NİPPON SİGORTA

VIP SERVİS HİZMETİ

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



TNS VIP SERVİS HİZMETİ NEDİR?

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

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



TNS VIP SERVİS HİZMETİ'NİN AVANTAJLARI

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

Türk Nippon Sigorta % 36 büyüdü

İlk 11 ayda sektör ortalamasının 16 puan üzerinde büyüyen Türk Nippon Sigorta, 2019'da da bireysel ve orta ölçekli işletmelere yönelik sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verecek. "Dijital sigortacılık" doğrultusunda yeni teknolojik projeler de devam edecek...

Kasım 2018 sonu itibarıyla sigorta sektörü, hayat dışında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 20 büyümeye kaydetti. Türk Nippon Sigorta ise aynı dönemde yüzde 36 oranında büyüyerek sektör ortalamasını geride bıraktı. 2018 yılının ilk 11 ayında sigorta sektöründe yazılan brüt primler ele alındığında kara araçları sorumluluk, yüzde 22.5 büyümeye kaydederek yaklaşık 14.2 milyar TL ile en çok prim üretilen branş oldu. İkinci sıradaki kara araçları branşındaki 11 aylık toplam prim üretimi ise yüzde 11 büyümeye yaklaşık 6.8 milyar TL'ye ulaştı. Kasko ve trafik sigortaları hariç hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin yüzde 13'ünü oluşturan hastalık/sağlık branşı yüzde 24 büyümeye kaydetti. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 14 paya sahip olan yangın ve doğal afetler branşı ise yüzde 21 büyüdü.

2018 "teknolojik uygulamalar yılı" oldu

Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak bu yıl özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelere yönelik sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiklerini hatırlatıyor. "2019'da da aynı alanlarda aktif olacak ve bu branşlardaki ürünlerin satışına ağırlık vereceğiz. Ayrıca çapraz satış imkanlarını daha da



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

arttırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi, aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedefliyoruz" diyen Pamukçu, 2018 yılında yürütülen çalışmalarla ilgili ise şu bilgileri veriyor: "Dijital sigortacılık kavramı süreçleri farklı bir boyuta taşıyor. Teknolojik gelişmeler yaşamımızın her alanını etkiliyor, yeniliklere ilgi hızla artıyor. Türkiye, inter-

net kullanımı ve kullanıcısı sayısı açısından dünyanın önde gelen ülkelerinden biri. Kuşkusuz bu gelişmelerin sektörü de etkileyen birçok yönü var. Sigorta şirketleri müşteriye hızlı ulaşma, polise düzenleme, hasar bildirimi, tazminat ödemesi gibi birçok konuda teknolojiyi yakından takip ediyor. Biz de tüm sigortalıların kullanımına sunduğumuz Türk Nippon Sigorta mobil uygulamasıyla sigortalılarımıza kolaylıklar sağlayarak sigorta işlemlerini daha hızlı ve efektif olarak yapabilecekleri bir platform hazırladık. Geçtiğimiz aylarda web sitemizi de yenileyerek herkesin ürünlerimiz, uygulamalarımız ve şirketimiz hakkında tüm güncel bilgilere kolaylıkla ulaşabileceği hale getirdik. 2018'in Türk Nippon Sigorta için teknolojik uygulamalar yılı olduğunu söyleyebilirim."

Türk Nippon Sigorta, teknolojik projeleriyle acentelerinin de hayatını kolaylaştırmayı, düzenlediği kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı, onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçlıyor. Pamukçu, kampanyalarla ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Acentelerimize özel hazırladığımız kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmenin yanı sıra çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamak. Farklı ürünlerle sahanın nabzını tutuyor, verilen refleksi göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz."



Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

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



*Brand Finance 2018 verilerine göre.

Gönüllü BES fonlarının getirisi enflasyonu 180 puan geçti

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) 2018 yılının eylül ayı sonu itibarıyla 11.9 milyon katılımcı yer alıyor. Bu kişilerin 6.9 milyonu gönüllü, 5 milyonu da “otomatik katılım” yoluyla BES’e dahil oldu. Yine Eylül 2018 sonu itibarıyla BES’teki toplam portföy büyüklüğü yaklaşık 90.5 milyar TL oldu. Bu tutarın 86.7 milyar TL’lik kısmı gönüllü BES, 3.8 milyar TL’lik kısmı da otomatik katılım sisteminde bulunuyor. Gönüllü BES portföy büyüklüğü 2018’in ilk 9 ayında yaklaşık yüzde 11 büyümeye kaydetti.

Portföy yönetiminde yüzde 40 kuralı

Hatırlanacağı gibi Hazine Müsteşarlığı, 2016 yılı sonlarında bir sektör duyurusu yayınlayarak, bir emeklilik şirketine ait toplam emeklilik fonları portföyünün yüzde 40’ından fazlasını aynı portföy yönetim şirketinin yönetemeyeceğini bildirmişti. İşte bu direktif 2018 yılının ilk aylarında fiilen uygulamaya geçirildi. Söz konusu düzenlemenin hedefi, portföy yönetim sektörünün rekabetçi bir yapıya kavuşturulması, yoğunlaşmanın azaltılması ve bu sayede fonların getiri performansının artırılmasıydı...

OKS yeniden yapılandırılacak

Otomatik katılım sisteminin (OKS) uygulamaya geçişinden bugüne kademeli olarak yaklaşık

Ludens İleri Finansal Hizmetler’in Eylül 2018 sonu verileriyle hazırladığı “Emeklilik Fonları Performans Raporu”na göre emeklilik fonları, son 5 yılda TÜFE’nin 13, son 10 yılda 91, gönüllü bireysel emeklilik sisteminin başladığı 2004 yılından bu yana ise 180 puan üzerinde getiri sağladı...



12 milyon çalışan siteme dahil edildi. Bunların yaklaşık 5 milyonu sistemde kaldı. Bu da cayma hakkını kullanan katılımcıların oranının yüzde 60 civarında olduğunu gösteriyor. Tahminlerin oldukça üzerinde oluşan bu oranı azaltmak için neler yapılabileceği 2018 yılında konuşuldu,

tartışıldı. Eylül ayı sonlarında açıklanan “Yeni Ekonomi Planı” kapsamında bu konuya da değinildi ve “Çalışanların işverenleri aracılığıyla BES’e otomatik katılım uygulaması yeniden yapılandırılarak daha sürdürülebilir hale getirilecek” ifadesine yer verildi.

Getiri rekoru kamu dış borçlanma araçlarında

BES, uzun vadeli birikimleri esas alan bir sistem. Sistemin performansı incelenirken uzun vadeli bakış açısını korumak önemli. Gönüllü BES fonlarına genel olarak bakıldığında, başlangıçtan itibaren ortalama yüzde 453 oranında birikimli ağırlıklı ortalama net getiri söz konusu. 10 yıllık dönem için ortalama yüzde 242, son 5 yılda yüzde 88'lik bir getiri yaratılmış. 2018 yılının ilk 9 aylık döneminde ise bu getiri yüzde 14 seviyesinde oluştu.

Fon kategorileri bazında bakıldığında, gönüllü BES'te başlangıçtan itibaren en yüksek getiri yüzde 597 ile kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonlarına ait. Son 10 yılda ve son 5 yılda en yüksek getiri yine kamu dış borçlanma araçları fonları kategorisinde sağlanmış. 2018 yılının ilk 9 aylık döneminde ise kıymetli maden fonları öne çıkıyor.

Hisse senedi ağırlıklı fonlar endeksin üzerinde kazandırdı

Hisse senedi ortalama ağırlıklandırılmış fon getirilerinin başlangıçtan itibaren, son 10 yıllık ve son 5 yıllık dönemlerde BİST 100 Fiyat Endeksi'nden daha yüksek getiri sağladığı görülüyor. Başlangıçtan itibaren bakıldığında bu fark 79, son 5 yılda 22 puan. 2018 yılının ilk 9 aylık döneminde BİST 100 Fiyat Endeksi yüzde 13 değer kaybederken, hisse senedi fon kategorisindeki ortalama kayıp yüzde 8 oldu. Diğer bir ifadeyle, hisse senedi fon kategorisindeki ortalama getiri kaybı görece 5 puan daha az oldu.

Tüm fonlar karşılaştırma

ölçütünün üzerinde getiriye sahip 2018'in ilk 9 aylık döneminde, karşılaştırma ölçütünün üzerinde

getiri sağlayan fonların toplam fonlar içindeki payı (başarı oranı) yüzde 72 oldu. Karşılaştırma ölçütüne göre en farklı getiriyi elde eden kategoriler yüzde 4.8 farkla standart, yüzde 3 farkla da katılım emeklilik fonları. Başarı oranı en yüksek kategoriler sırasıyla katkı, standart, katılım, kamu dış borçlanma araçları ve para piyasası fonları şeklinde oluştu. Tüm kategoriler içinde karşılaştırma ölçütünün getirisinin altında kalan fon bulunmuyor.

Raporun tamamına Ludens'in (www.ludens.com.tr) ve TKYD'nin (www.tkyd.org.tr) web sitelerinden ulaşılabilir.

Ludens
İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti.

TKYD
Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği
Kuruluşu: 1999

PORTFÖY YÖNETİMİYLE İLGİLİ DEĞİŞİKLİĞİN İLK YANSIMALARI

Ludens İleri Finansal Hizmetler, Hazine Müsteşarlığı'nın kararı doğrultusunda 2018 yılında uygulamaya sokulan portföy yönetimi değişikliğinin sektördeki yoğunlaşmaya etkisini inceleyen bir analiz yaptı. Buna göre;

- Toplam fon büyüklüğünün yüzde 68'ine sahip 4 portföy yönetim şirketinin payı 5 puan düştü. Bu farkın neredeyse tamamı ana ortağı banka ve/veya banka iştiraki olan portföy yönetim şirketlerinin payı. Bağımsız portföy yönetim şirketlerinin payı ise yüzde 1.5'den 1.7'ye çıktı. Uygulamanın gerek portföy yönetim şirketleri sayısındaki değişim gerekse fon büyüklüğünden alınan pay açısından yoğunlaşmayı azaltıcı etki yapmadığı görülüyor.

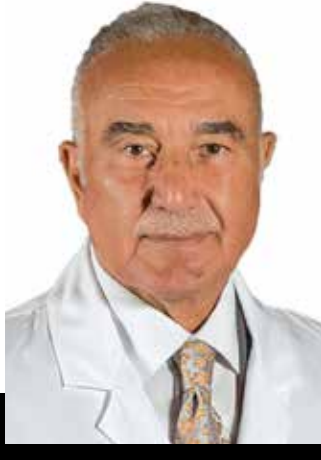
- Toplam 8 kategoriden 6'sında yoğunlaşma sürüyor. Yoğunlaşmanın

azalmasından bahsedilebilecek kategoriler ise değişken ve karma ile katılım fonları.

- Kısacası, Hazine Müsteşarlığı'nın kararı emeklilik fonu yönetim sektöründeki yoğunlaşmayı azaltıcı bir etki sağlamadı. Sistemin getirisinde artış sağlanması hedefinin ölçülebilmesi ise ancak belli bir sürenin ardından mümkün olacak.



Ellerinizi **KARPAL TÜNEL SENDROMUNDAN** koruyun!



Prof. Dr. Türker Özkan

Istanbul Florence Nightingale Hastanesi
El Cerrahisi Uzmanı

Karpal tünel sendromu, median sinirin el bileği seviyesinde, karpal tünelden geçerken sıkışması sonucu oluşan ve çok sık görülen bir problemidir.

Karpal tünelin içerisinde median sinir, başparmak ve diğer dört parmağın sekiz adet bükücü kirişi olmak üzere toplam on anatomik oluşum geçer. Bu anatomik yapılarıdaki herhangi bir volümetrik artış sonucu, basıya en duyarlı olan median sinir etkilenir ve “karpal tünel sendromu” diye adlandırılan klinik tablo ortaya çıkar. Sebebi belirsizdir. Sinir üzerindeki basınç birkaç şekilde ortaya çıkabilir:

• Parmakları bükken kırıların çeperlerinin şişmesi, eklem çıkıkları, kırıklar, yumuşak doku tümörleri, kanal hacmini daraltan damar ve problemleri etkili olabilir.

• Artrit gibi durumların yanı sıra bileği uzun süre bükülü tutmak, karpal tüneli hacmini daraltabilir.

• Doğumsal nedenler, gebelikte olduğu gibi vücutta sıvı birikimi, tünelde daralmaya ve karpal tünel sendromu benzeri belirtilere yol açabilir. Ancak bu belirtiler doğum sonrasında sıklıkla ortadan kalkar.

El bileğini çok kullanan kişilerde karpal tünel sendromuna daha sık rastlanır

Karpal tünel içerisindeki basınç normal el bileğinde 7-8 mmHg'dır. El bileğinin iç ve dış doğru bükülmesi sırasında karpal tünel 2 ila 3 kat daralır ve kanal

içerisindeki basınç 90 mmHg'ya kadar yükselebilir. Kanal içerisinde uzun süre devam eden 30 mmHg civarındaki basınç, şikayetlerin başlaması için yeterli olur. Bu sebeptir ki el bileğini çok kullanan kişilerde karpal tünel sendromuna daha sık rastlanır.

Karpal tünel sendromu şeker hastalığı, tiroid hastalıkları, romatoid artrit, gut ve aşırı şişmanlık gibi durumlarda; özellikle 30-60 yaş grubu kadınlarda daha sık görülür.

Karpal tünel sendromu bazen iki el bileğinde birden de görülebilir.

Peki kendini nasıl belli eder?

Karpal tünel sendromu bazen dirseğe, kola, hatta omuza ve boyuna doğru yayılabilen ağrı, yanma, karıncalanma ve uyuşma yakınmalarıyla birlikte ortaya çıkar. Uyuşukluk ve karıncalanma genelde başparmak, işaret parmağı, orta parmak ve yüzük parmağında olur. Belirtiler genellikle gece ortaya çıkar; araba kullanmak, gazete okumak ve telefonla konuşmak gibi günlük aktiviteler sırasında belirtiler artabilir ve insanın günlük yaşam kalitesini etkileyebilir.

Çok şiddetli olgularda, kalıcı duyu kayıpları gelişebilir ve “tenar kas erimesi” adı verilen, başparmağın tabanındaki kasların erimesi durumu ortaya çıkabilir. Böyle durumlarda başparmağın opozisyon hareketi bozulabilir, kavrama güçsüzleşebilir ve ince tutuşlarında sıkıntılar ortaya çıkabilir. İleri dönemlerde, tedavi



görmeyen hastaların şikayetlerine ellerinden küçük cisimleri düşürme gibi belirtiler de eklenebilir. Bazen başka hastalıkların belirtileri de karpal tünel sendromuna benzeyebilir. Şikayetlerin gerçek nedeninin ortaya çıkarılması için, hekimin önereceği testler e diğer problemlerin ekarte edilmesi gerekir. Bunlar kas, bağ veya tendon hasarları, başparmak veya bilek artriti, kırık ile birlikte oluşan bilek hasarı, boyun omurgaları arasında sinir kökü sıkışması, şeker hastalığına bağlı diyabetik nöropati gibi sinir problemleridir.

Karpal tünel sendromu tanısı nasıl konur?

Hastaların tıbbi geçmişi çok önemlidir. Genel tıbbi durum, hastanın elini nasıl kullandığı ve daha önce geçirilmiş kazalar sorgulanmalıdır. Artrit veya kırık gibi diğer durumları ekarte etmek için röntgen kontrolü yapılmalı; gerekirse istenecek tetkiklere MR incelemesi ve kan tahlilleri de eklenmelidir. Diğer muhtemel sinir hastalıklarını dışlamak ve karpal tünel sendromu tanısını teyit etmek için, elektromyografi (EMG) ve elektriksel sinir ileti çalışmaları yapılmalıdır.

Belirtiler bazen cerrahi dışı yaklaşımlarla ortadan kaldırılabılır. Diğer tıbbi durumların tanısını koyup tedavilerini yapmak, elin kullanım alışkanlıklarını değiştirmek ve el bileğini, median sinir üzerindeki baskıyı kaldıracak şekilde atele almak faydalı olabilir. Gece yatarken atel kullanmak, uykuyu bölen belirtilerin azaltılmasında yardımcı olabilir. Ağrı kesici ve anti-enflamatuvar ilaçların kullanılması, çok özel durumlarda sinir etrafındaki şişliği azaltmak için karpal tünele (nadir de olsa) uygulanacak bir steroid enjeksiyonu, bazı hastalarda belirtileri (geçici olarak) ortadan kaldırılabılır.

Belirtiler çok şiddetli veya gerilemiyorsa cerrahi tedavi kaçınılmaz ve doğru seçenektir. Cerrahi tedaviyle karpal tünelin tavanını oluşturan bağ kesilerek sinirin içinde bulunduğu kanalın hacmi genişletilir, sinirin üzerindeki basınç azaltılarak median sinir doğrudan rahatlatılır. Ameliyatta kullanılan teknikler (açık veya kapalı) ve yapılacak ameliyat kesileri (klasik veya mini insizyonlar şeklinde) değişebilir.

Amaç ve hedef tüm tekniklerde aynıdır: Karpal tünel hacmini genişletmek, sinir üzerindeki baskıyı direkt olarak azaltmak; büyültme altında sinire uygulanacak nöroliz işlemi ye siniri rahatlatmak.

Unutmayın!

Tedaviye ne kadar erken başlanırsa, o kadar başarılı sonuçlar alınabileceği akıldan çıkarılmamalıdır. Karpal tünel cerrahisi genel- de hastaneye yatış yapılmadan

ayaktan uygulanan bir ameliyattır. Ameliyat genel veya bölgesel anestezi altında, kola pnömatik özel turnike uygulanarak, kansız ortamda ve büyütme altına yapılır. Ameliyattan sonra el bileği istirahat ateli pansumanla sarılır; dikişler 10-14 gün içerisinde alınır. Hastaya atel kullanması ve güç gerektiren işlerden 4 ile 6 hafta sakınması önerilir. Uyuşukluk ve karıncalanma ameliyattan sonra (24-72 saat içerisinde) ani olarak geçebilir ya da sinirdeki hasara bağlı olarak düzelleme süresi 6-12 ay sürebilir. Ameliyat yerindeki ağrı birkaç hafta devam edebilir. El ve el bileğindeki kas gücünün normale dönmesi birkaç ay alabilir. Özellikle çok ağır vakalarda, karpal tünel sendromunun belirtileri cerrahi tedavi sonrasında da devam edebilir. Ameliyat sonrası fizik tedavi uygulamaları ve sekonder cerrahi girişimler gerekli olabilir.

KARPAL TÜNEL SENDROMUNDAN KORUNMAK İÇİN...

- Eğer varsa mevcut kronik hastalıklar kontrol altına alınmalıdır.
- El ve el bileklerini aşırı zorlayan işlerden kaçınılmasına, meslekleri nedeniyle el ve parmaklarını aşırı kullanan kişilerde, örneğin bilgisayar ve klavye kullanırken bileğin uzun süre bükülü kalmamasına, ergonomik tasarlanmış fare, klavye ve ofis malzemesi kullanılmasına özen gösterilmelidir.
- Karpal tünel sendromundan korunmak için yaşam tarzı, düzenli yürüyüş ve yüzme çok önemli ve etkilidir.
- Vücudumuzda en ağır metabolizmaya sahip dokulardan biri sinirlerimizdir. Spor, kardiyo egzersizleri ve yüzme vücuttaki yağ oranını ve ödemi azalttığı, aynı zamanda bütün dokulara giden kanlanmayı artırdığı için bileğimizdeki sinirlere de fayda sağlar ve karpal tünel sendromuna karşı güçlü bir koruma oluşturur. Ancak el ve el bileğinin aktif olarak kullanıldığı ağır spor ve egzersiz yapanların, ellerini ve el bileklerini koruyucu atel, bandaj ve özel olarak tasarlanmış eldivenlerle koruması gerekir.
- Fazla kilonun zarar verdiği organlardan biri de ellerimizdir. Özellikle aşırı kilolu kişilerde karpal tünel sendromuna daha sık rastlanır. Bu nedenle ideal kiloda kalmaya özen gösterilmeli, B vitaminini ileri derecede kısıtlayan diyetlerden de kaçınılmalıdır.
- Karpal tünel sendromu oluştuktan sonra belirli bir koruyucu egzersiz yoktur. Ancak hastalığın oluşmasını ve ilerlemesini önlemek için özellikle "risk taşıyan kişilere özel" egzersizler vardır. Hastalıktan korunmak için gün içinde uzun süre aynı pozisyonda hareketsiz kalan el ve el bileğinin belirli aralıklarla dinlendirilmesi, dairesel egzersizlerle eklemlerin rahatlatılması, sinir germe, sinir kaydırma ve tendon kaydırma egzersizleri yapılması yararlı olabilir.



Hem ufkunuz genişlesin, hem kızların eğitimine katkıda bulunun



Ödeme sistemleri sektörünün duayeni Mehmet Sezgin, "Büyük bir şirkette, genç bir şirket ruhuyla lovemark nasıl yaratılır" sorusuna "Hikayesi En Bol" ile yanıt veriyor. Sezgin, 17 Nisan 2000'de kullanıma sunulan ve bugün Türkiye'nin en güçlü lovemark'ları arasında yer alan Bonus kart fikrinin nasıl doğduğunu anlatarak başladığı kitabının zorlu yazılış sürecini şöyle anlatıyor:

"Hikayesi En Bol, Garanti Bankası'ndan BBVA'ya geçmemim ardından çok uzun iş yolculukları sırasında ortaya çıktı. Önce işletmecilik ve yöneticilikle ilgili bir blog açtım. Orada yayınladığım yazıları da birleştirerek, zaten kafamda olan Bonus hikayesini işletmecilikle ilişkilendirip kitaba dönüştürdüm. Asıl amacım 'Okulda öğretilenler kitaplarda kalmamalı, iş hayatına yansıtılmalı. Bunları iş hayatına da uygularsanız başarılı olursunuz' diyebilmektir. Hikayesi En Bol aslında bir işletmecilik kitabı. Bu yüzden bölümler halinde yazdım. Kitabın daha rahat okunabilmesi için de ODTÜ'deki öğrencilik dönemimden itibaren hikâyeyi ilişkilendirdim. Bonus fikrinin doğuşu ve süreçlerini farklı bölümlerde kaleme aldım."

Kitabında özellikle genç yönetici ve öğrencilere seslenen Sezgin, "Büyük şirketlerin ellerindeki büyük

imkanlarla topluma ekonomik değer katması daha kolay. Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde onlara büyük iş düşüyor. Eğitim, sanat ve spora zaten yatırım yapıyorlar ama ellerindeki yetenekli insanların önlerini daha fazla açmaları gerekiyor" diyor.

Şirketlerin daha yaratıcı olması gerektiğini düşünen Sezgin, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Teknolojiyle iç içe olup yenilik peşinde koşmaları şart. Bunu yapabilmek için de yöneticilerin sabah işlerine şevkle, motivasyonla gelmesini sağlamaları lazım. İş hayatındaki sıkıcılığı azaltmak, daha keyifli ortamlar yaratmak zorundalar. Kitabımın bu açıdan da gençlere, yöneticilere, hatta genel müdürlere ilham vereceğini düşünüyorum. Şirketlerimizin daha yaratıcı olma yolunda harekete geçmesine bir nebze katkıda bulunabilirsem çok mutlu olacağım."



Kitabın geliri ÇYDD'ye bağışlanıyor

Mehmet Sezgin halen, 2 yıl önce ABD'de kurduğu myGini isimli FinTech startup'ını yönetiyor. Sezgin, "Hikayesi En Bol" isimli kitabının imzası için Türkiye'ye geldi ve 9 Kasım'da Brand Week İstanbul'da bir imza günü düzenledi. Bu arada, "Hikayesi En Bol"un satışından elde edilecek gelirin kız çocuklarının eğitimi için ÇYDD'ye bağışlanacağını belirtelim.

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık



KENDİNİ VE SAĞLIĞINI

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

% 10 Aile indirimi ile poliçe sahibi olabilirsiniz.

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı sağlık kurumlarında ihtiyacınız olan tüm sağlık hizmetlerinden fark ücreti ödmeden faydalanabilirsiniz. Üstelik başvuru sırasında poliçeniz anında elinizde!

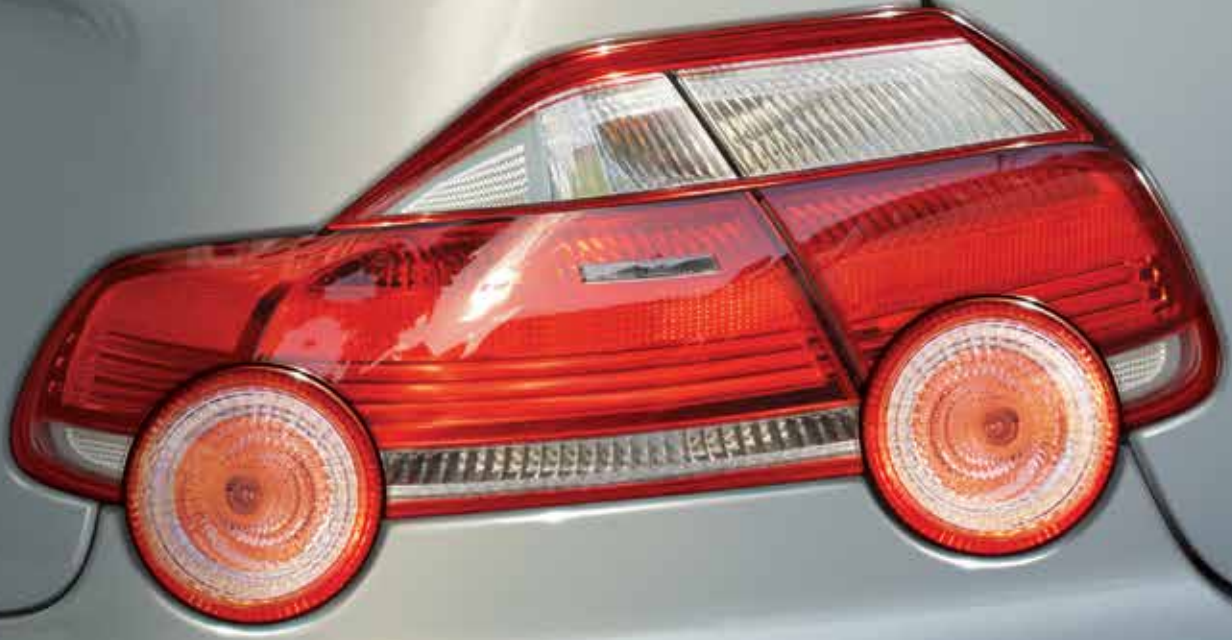
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

STOP LAMBASI FİYATINA OTOMOBİL KASKOSU ANADOLU SİGORTA'DA

Anadolu Sigorta **Pert Kasko** ile aracınızı uygun fiyatlarla
pert olma ve çalınmaya karşı koruma altına alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr